

УДК 159.9
ББК 88

Практикум по дисциплине «Психологии общения и невербальной коммуникации». Сост. Л.Е. Тарасова. 2015. – 81 с.

Предлагаемый практикум рассматривается в качестве методической поддержки для самостоятельной работы магистрантов, изучающих дисциплину «Психология общения и невербальной коммуникации», целью которой является актуализация навыков общения, умения осмысленно подходить к оценке поступков и действий, подготовка к профессиональной деятельности, овладение тонкостями педагогического общения.

Практикум содержит упражнения, направленные на познание себя, индивидуальных особенностей своей личности, позволяющие не только транслировать психологические знания и умения, но и делать их личностно окрашенными, побуждающими к саморазвитию и самосовершенствованию.

Предназначен для студентов психолого-педагогических специальностей высших учебных заведений и колледжей, учащихся старших классов школ, лицеев и гимназий. Материалы практикума могут быть использованы в целях психологического просвещения и самообразования всех желающих.

Р е ц е н з е н т ы:

Шамионов Р.М., доктор психологических наук, профессор
Григорьева М.В., доктор психологических наук, профессор

УДК 159.9
ББК 88

© Составитель Тарасова Л.Е., 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Тема 1. Категориальный аппарат психологии общения...	4
Тема 2. Речевые средства общения	15
Тема 3. Понятие о невербальной коммуникации	26
Тема 4. Понимание голосового кода	36
Тема 5. Понимание кода выражения лица	40
Тема 6. Понимание кода тела	46
Тема 7. Пространственная организация общения	54
Тема 8. Позиции партнеров при общении	60
Тема 9. Коммуникативный этностиль	69
Примерная тематика рефератов	73
Примерная тематика контрольных работ	74
Вопросы к экзамену	75
Литература.....	76
Глоссарий	78

ВВЕДЕНИЕ

Практикум по дисциплине «Психология общения и невербальной коммуникации» адресован магистрантам, будущим специалистам помогающих профессий (педагог-психолог, социальный педагог, социальный работник), для которых изучение психологических особенностей общения является важным как в профессиональном, так и личностном планах.

Практикум состоит из девяти тем, в каждой из которых содержится три блока материалов, имеющих теоретическую, инструментальную и рефлексивно-оценочную направленность.

Первый блок – задания по самоконтролю – содержит вопросы для самопроверки, задания по определению понятий, тесты, что позволяет проверить приобретенные теоретические знания по изучаемой теме, выделить понятийный ряд, узловые теоретические проблемы, увидеть перспективы их практического применения.

Второй блок – практическая работа – состоит из двух разделов:

Задания для индивидуальной работы предполагают знакомство с конкретными методическими приемами и процедурами исследования особенностей собственной личности в области общения, рефлексии вновь приобретенного знания, меры его дополнения и характера изменений.

Упражнения для групповой работы ориентированы на формирование коммуникативной компетентности будущих специалистов, позволяют закрепить полученные знания и навыки общения.

Третий блок - *задания для саморазвития* – открывает перспективы профессионального роста, позволяет апробировать способы решения коммуникативных задач и создать собственные.

ТЕМА 1.

КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

Основные понятия: категории «коммуникация», «социальная коммуникация», «межличностная коммуникация» и «общение»; феноменология общения, коммуникативная, перцептивная и интерактивная стороны общения, функции общения, типология общения, профессиональное общение.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Понятие об общении и его структура.
2. Основные категории психологии общения
3. Функции общения
4. Классификация общения по цели и содержанию
5. Классификация общения по участникам, средствам
6. Классификация общения по уровням, позициям по отношению к партнеру

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

Дайте содержательные характеристики категориям «коммуникация», «социальная коммуникация», «межличностная коммуникация» и «общение».

Определите понятие «общение».

Охарактеризуйте основные виды общения.

Назовите стороны общения и дайте им характеристику.

Приведите примеры функций общения.

Что относится к средствам общения?

В чем заключается феноменология общения?

Какими содержательными характеристиками обладает понятие «стиль общения»?

Назовите основные отличительные характеристики межличностного общения.

В чем заключается главное различие между социальной и межличностной коммуникацией?

С чем, на ваш взгляд, связана терминологическая двусмысленность в раскрытии понятий «коммуникация» и «общение»?

Назовите и раскройте содержание функций общения по Б.Ф. Ломову

Определите понятия

Коммуникативная сторона общения –

Перцептивная сторона общения –
Интерактивная сторона общения –
Виды общения -
Уровни общения –

Тест

1. Общение протекает:
 - а) в микросреде
 - б) в макросреде
 - в) в малой группе
 - г) среди друзей
 - д) все ответы верны
2. Психология общения исследует:
 - а) восприятие и понимание людьми друг друга
 - б) подражание, внушение и убеждение
 - в) сплоченность и конфликтность
 - г) совместную деятельность
 - д) межличностные отношения
3. Мысли и эмоции людей проявляются во внешнем поведении, в котором наиболее достоверную информацию несут:
 - а) слова человека
 - б) мимика
 - в) жесты
 - г) изменение цвета кожи, скорость дыхания, тонус мышц и движения нижней губы
4. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.
 - а) светское
 - а) ролевое
 - б) деловое
 - в) примитивное
5. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение:
 - а) деловое
 - б) манипулятивное
 - в) светское
 - г) формально-ролевое
6. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...
 - а) Аттракция

- б) Аффiliation
 - в) гипноз
7. С точки зрения цели общения можно выделить следующие функциональные ситуации:
- а) Цель общения – вне самого взаимодействия субъектов.
 - б) Цель общения в нем самом.
 - в) Цель общения – приобщение партнера к опыту и ценностям инициатора общения.
 - г) Цель общения – приобщение самого инициатора к ценностям партнера.
8. Манипулятивный стиль общения:
- а) имеет тайный характер намерений;
 - б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
 - в) предполагает ясность внутренних приоритетов;
 - г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.
9. Основными элементами процесса коммуникации выступают:
- а) отправитель
 - б) сообщение
 - в) получатель
 - г) каналы передачи информации
 - д) кодирование
10. Какое из приведенных ниже утверждений верно:
- а) коммуникация состоялась, если коммуникатор отправил сообщение
 - б) коммуникация состоялась, если получатель получил, понял и принял сообщение
 - в) коммуникация состоялась, если получатель декодировал сообщение
 - г) коммуникация состоялась, если отправитель передал сообщение
11. Что делает процесс коммуникации двусторонним:
- а) наличие получателя
 - б) полученное сообщение
 - в) декодирование сообщения
 - г) обратная связь
 - д) передача сообщения
12. Важнейшими характеристиками обратной связи являются:
- а) направленность на помощь работнику
 - б) понятность
 - в) своевременность
 - г) полезность
 - д) достоверность

II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Напишите эссе на тему: «Одиночество в толпе».

Задание 2. Самостоятельно подберите примеры, раскрывающие смысл каждой из функций общения

Задание 3. Раскройте и покажите на примерах сущность высказывания С. Муратова: «Коварная вещь эта культура общения: присутствие ее незаметно, зато отсутствие замечаешь сразу».

Задание 4. Выполните упражнения:

«Роль общения в моей жизни»,

«Аналогия»,

«Обыденное и профессиональное общение».

Задание 5. Определите уровень своей общительности (тест В.Ф. Ряховского). Ответьте на вопросы опросника. Варианты ответов: да, нет, иногда.

Опросник:

1. Выбивает ли вас ожидание какой-либо встречи из колеи?
2. Вызывает ли у вас смутение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо мероприятии?
3. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?
4. Вам иррелла1-ают выехать в другой город на студенческую конференцию. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы этого избежать?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с окружающими людьми?
6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратился к вам с просьбой или вопросом?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?
9. В столовой вам подали недоброкачественное блюдо, промолчите ли вы?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, кинотеатре, библиотеке)?
12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть собственные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и чужих мнений на этот счет вы не приемлете, это так?

14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочитаете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения в письменной форме, чем в устной?

Оценка ответов: «да» — 2 балла, «иногда» — 1 балл, «нет» — 0 баллов.

Полученные баллы суммируются, и определяется уровень общительности.

Классификатор к тесту В.Ф. Ряховского

30-32 балла. Вы явно необщительны. Близким вам людям нелегко, вам трудно работать в команде. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25-29 баллов. Вы замкнуты, предпочитаете одиночество, поэтому у вас мало друзей. Необходимость новых контактов выводит вас из равновесия. Однако бывает, что при сильной увлеченности вы раскрываетесь и становитесь общительным. Стоит только захотеть.

19-24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой. В ваших высказываниях много сарказма. Однако эти недостатки исправимы.

9-13 баллов. Вы весьма общительны, любопытны, любите высказываться по разным вопросам, что иногда вызывает раздражение у окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми, любите бывать в центре внимания. Однако вам недостает усидчивости, терпения и решительности, когда сталкиваетесь с серьезными проблемами. При желании вы можете себя заставить не отступить.

4-8 баллов. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Всегда в курсе всех дел, любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас хандру. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

3 балла и менее. Ваша общительность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, не имеющие к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых не компетентны. Бываете вспыльчивы и обидчивы. Окружающим людям трудно с вами. Вам надо поработать над собой и своим характером. Прежде всего, воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительное отношение к людям.

Задание 6. Напишите 7-10 качеств «приятного собеседника» и оцените себя по этим качествам по 10-балльной системе.

Например: умение слушать, тактичность, умение интересно рассказывать, душевность, чувство юмора, содержательность информации и другие.

Попросите ваших знакомых оценить вас по выписанным качествам, используя ту же систему баллов. Сравните ваши представления о себе с мнением других людей о вас.

Если ваше мнение о себе как «приятном собеседнике» совпадает с мнением других людей, то с вами действительно интересно общаться. Если не совпадает, то следует подумать о своей самооценке.

Задание 7. Кто Я?

Против каждой цифры дайте ответ на один и тот же вопрос: «Кто Я?» Постарайтесь быть искренними, откровенными, учитывайте свои интересы, положительные и отрицательные качества.

После того, как закончите составлять перечень ответов, прочтите его громко для всей группы и послушайте мнение товарищей о вас.

- | | |
|----|-----|
| 1. | 6. |
| 2. | 7. |
| 3. | 8. |
| 4. | 9. |
| 5. | 10. |

Задание 8. Определите ваш стиль общения

На каждый из 20-и приведенных ниже вопросов даны три варианта ответов: подчеркните тот, который вас устраивает.

1. Склонны ли вы искать пути примирения после очередного конфликта?
а) всегда б) иногда в) никогда
2. Как вы ведете себя в критической ситуации?
а) внутренне «кипите»
б) сохраняете полное спокойствие
в) теряете самообладание
3. Каким вас считают друзья?
а) самоуверенным и завистливым
б) дружелюбным
в) спокойным и независимым
4. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность?
а) примите ее с некоторыми опасениями
б) согласитесь без колебаний
в) откажетесь от нее ради собственного спокойствия
5. Как вы отреагируете, если кто-то без разрешения возьмет вашу вещь?
а) выдадите ему «по первое число»
б) заставите вернуть
в) спросите, не нужно ли что-нибудь еще

6. Какими словами вы встретите супруга, если он вернулся с работы позже обычного?
- а) что тебя так задержало?
 - б) где это ты торчишь допоздна?
 - в) я уж начала волноваться
7. Как бы вы повели себя за рулем автомобиля?
- а) постараетесь обогнать машину, которая «показала вам хвост»
 - б) вам было бы все равно, сколько автомобилей вас обогнало
 - в) мчались бы так, чтобы никто не догнал вас
8. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?
- а) сбалансированными
 - б) легкомысленными
 - в) крайне жесткими
9. Что вы предпринимаете, если не все удастся?
- а) пытаетесь свалить вину на другого
 - б) смиряетесь
 - в) становитесь впредь осторожнее
10. Как вы реагируете на случаи распущенности в молодежной среде?
- а) пора бы уже запретить такие развлечения
 - б) надо создать возможность организованно и культурно отдыхать
 - в) и чего только возятся с этой молодежью?
11. Что вы ощущаете, если должность, которую вы хотели занять, досталась другому?
- а) и зачем я только на это время тратил?
 - б) видно, этот человек начальнику приятнее
 - в) может быть, это мне удастся в другой раз
12. Какие чувства вы испытываете, когда смотрите страшный фильм?
- а) страха
 - б) скуки
 - в) искреннего удовольствия
13. Как вы будете себя вести, если вы опоздали на важное для вас собеседование?
- а) будете нервничать
 - б) попытаетесь вызвать снисходительность
 - в) огорчитесь
14. Как вы относитесь к своим спортивным увлечениям?
- а) обязательно стараетесь выиграть
 - б) цените удовольствие почувствовать себя успешным
 - в) очень сердитесь, когда проигрываете
15. Как вы поступите, если вас плохо обслужат в кафе?
- а) стерпите, чтобы избежать скандала
 - б) позовете метрдотеля, чтобы сделать ему замечание
 - в) отправитесь с жалобой к директору кафе
16. Как вы поступите, если вашего ребенка обидят в школе?
- а) поговорите с учителем
 - б) устроите скандал родителям обидчика
 - в) посоветуете своему ребенку дать сдачи
17. Какой вы человек?

- а) средний б) самоуверенный в) пробивной
18. Что вы скажете подчиненному, с которым столкнулись в дверях?
- а) простите, это моя вина
б) ничего, пустяки
в) а повнимательнее вы не можете быть?
19. Какова ваша реакция на сообщение о хулиганстве в среде молодежи?
- а) когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?
б) надо бы ввести суровые наказания
в) нельзя же все валить на молодежь, виноваты и взрослые
20. Какое животное из приведенных вам больше нравится?
- а) тигр б) домашняя кошка в) медведь

Оценка ответов

Определите ваш ответ в баллах. Баллы просуммируйте. Если вы не выбрали ответ из предложенных, то по заданному вопросу набрали 0 баллов.

Таблица

Баллы за ответ

Позиции (пункты)	Номера вопросов									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3
б	2	1	2	3	2	3	1	1	2	1
в	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	1	3	1	2	1	1	1	1	2	3
б	2	2	3	3	3	2	3	3	1	2
в	3	1	2	1	2	3	2	2	3	1

Интерпретация результатов

34 балла и менее. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в своих силах и возможностях. Побольше решительности вам не помешает. К критике «снизу» относитесь доброжелательно, но побаиваетесь критики «сверху».

35-44 балла. Вы умеренно агрессивны, вам сопутствует успех в жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия. К критике относитесь доброжелательно, если она деловая и без претензий.

45 баллов и более. Вы излишне агрессивны и неуравновешенны, нередко бываете чрезмерно жестки по отношению к другим людям. Добиваясь успеха в какой-либо области, вы можете пожертвовать интересами окружающих. К критике относитесь двойственно: критику «сверху» принимаете, а критику «снизу» воспринимаете болезненно и можете преследовать за нее.

Если по семи и более вопросам вы набрали по 3 балла и менее, чем по семи вопросам – по одному баллу, то ваша агрессивность носит скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям, относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам вы получили по 1 баллу и менее, чем по семи вопросам – по 3 балла, то вы чрезмерно замкнуты. Это не означает, что вам не присущи вспышки агрессивности, просто вы их тщательно подавляете.

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Первое знакомство

Ведущий объясняет, что иногда обстоятельства складываются так, что приходится встречаться с совершенно незнакомым человеком. При этом вы договариваетесь не только о месте и времени встречи, но и о приметах, по которым вас можно узнать. Опишите себя так, чтобы человек, с которым вы встречаетесь, сразу вас узнал, при этом постарайтесь уйти от стереотипа (одежда, цвет волос, глаз и т.п.), а попробуйте найти свою индивидуальную примету (привычка поправлять очки, необычная деталь походки и пр.). Каждый делает описание на листочке и сдает ведущему. Индивидуальная работа длится три-пять минут.

Ведущий зачитывает текст, а участники группы должны узнать по описанию, чей это портрет. Выбрать самые интересные описания.

Упражнение 2. Завоевать внимание

Участникам предлагается выполнить одну и ту же простейшую задачу. Любыми средствами, не прибегая, конечно, к физическим воздействиям, надо постараться привлечь к себе внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно это делают все участники по команде ведущего. Если участников больше 10-12 человек, то их можно разбить на две команды: одна — наблюдает, другая - выполняет упражнение. Затем поменяться местами. После выполнения упражнения необходимо обсудить: кому из группы удалось завоевать большее внимание аудитории и почему.

Упражнение 3. Центр общения

Все участники разбиваются на группы по шесть-восемь человек. Каждой группе за одну минуту необходимо выбрать тему разговора, чтобы она была интересна любому участнику команды.

Через минуту тренер предлагает каждому участнику команды оценить по 10-балльной шкале степень интереса к предложенной теме. В случае разных оценок, даваемых в одной команде, обсудить результаты. Если степень интереса участников команды колеблется от 9 до 10 баллов, значит, каждый проявил

заинтересованность и активность. Если есть оценки меньше 9 баллов, то, видимо, в команде не все мнения участников были учтены.

Из каждой группы надо выбрать одного участника, который пойдет в «гости» в соседние группы. Цель «гостя» — стать центром общения в чужой группе (цель сообщается только для «гостей»). Группа ведет разговор на выбранную ранее тему. «Гость» общается в каждой чужой группе по три минуты.

По завершении упражнения группы обсуждают приемы общения, которые позволили участникам стать центром внимания в группе. Можно предложить каждой группе оценить по 10-балльной шкале эффективность выполнения упражнения «гостями». «Гости» также оценивают особенности общения в каждой группе.

После упражнения делаются выводы по следующим вопросам:

- Что необходимо учитывать при принятии группового решения?
- Какие приемы можно использовать для того, чтобы стать центром общения?

Упражнение 4. Проблемы общения есть у всех...

Давайте поделимся мыслями о том, какое значение имеет общение для каждого из нас. Предлагается закончить две фразы:

Мне легко общаться, когда...

Я чувствую себя неуверенно, если...

Упражнение 5. Групповой портрет

Один из членов группы на некоторое время покидает комнату. В его отсутствие остальные выбирают кого-либо из участников, приглашают вышедшего человека и описывают выбранного, не называя его. Можно описывать внешний облик, характерные выразительные движения и т.п. Средствами описания могут быть метафорические образы, сравнения. Все присутствующие высказываются по очереди. По словесному портрету предлагается узнать, кого именно описывали.

Объектом описания могут стать несколько человек. Каждому из них предлагается высказать свои впечатления, дать интерпретацию услышанного о себе.

Данное упражнение развивает наблюдательность, сензитивность, дает информацию о том, каков человек в глазах других людей.

III. Задания для саморазвития

1. Напишите программу саморазвития на определенный период времени (чему хочу научиться, чего хочу достичь?).

2. Записывайте удачные дела, мысли, способствовавшие улучшению взаимопонимания с другими людьми.

3. Записывайте философские изречения, цитаты, высказывания, которые помогают в понимании себя и других людей.

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

ТЕМА 2. РЕЧЕВЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Основные понятия: вербальное общение, виды вербального общения, разговор, собеседование, дискуссия, спор, деловое и межличностное вербальное общение, особенности вербального общения.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Разновидности и уровни речи.
2. Виды речи, их сходство и различие.
3. Речевая деятельность.
4. Структура речи в социально-ориентированном и личностно-ориентированном общении.

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

1. Кого называют коммуникатором, а кого – реципиентом?
2. Раскройте модель коммуникативного процесса Г. Лассуэлла.
3. Какая позиция коммуникатора в общении самая эффективная?
4. С какими людьми приятно вести диалог, а с какими – не очень?
5. Слушать и слышать — это одно и то же? Приведите примеры.
6. Что, по вашему мнению предпочитает большинство людей – говорить или слушать?
7. Что такое беседа?
8. Чем непринужденная беседа отличается от делового обсуждения проблемы?

Определите понятия

Вербальная коммуникация –

Речь –

Язык –

Коммуникативные барьеры –

Активное нерефлексивное слушание –

Активное рефлексивное слушание –

Пассивное слушание –

Эмпатическое слушание -

Тест

1. Речь – это...

- а) Вторая сигнальная система
- б) Мышление вслух
- в) Набор условных рефлексов на слова
- г) Орудийное использование языка

2. Языком общения называют:

- а) написанные буквы
- б) то, что мы слышим
- в) пленного солдата
- г) все ответы верны
- д) все ответы неверны

2. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим

людям, называют:

- а) диалогом
- б) внутренней речью
- в) монологом
- г) восклицанием

3. Пассивное слушание предполагает, что вы:

- а) просто молчите
- б) не обращаете внимания на собеседника, невнимательно его слушаете
- в) показываете, что слушаете, понимаете, поддерживаєте его, говорите: «Да, конечно...»
- г) говорите: «Успокойся, не волнуйся, все уладится»

4. Слушатель сообщения склонен:

- а) легко менять свои установки
- б) объективно расшифровывать сообщение
- в) проявлять избирательность восприятия
- г) все ответы верны

5. Для того, чтобы сообщение звучало убедительно, оно должно:

- а) не слишком отличаться от мнения слушателя
- б) часто видоизменяться
- в) взывать главным образом к страху
- г) ни один из ответов не верен

6. Какие из указанных выражений характеризуют речь?

- а) Средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений
- б) Система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения
- в) Общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка
- г) Психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов.

7. Какие из указанных выражений характеризуют язык?

- а) Средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений
- б) Система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения
- в) Общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка
- г) Психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов

8. Свойства речи – это:

- а) Темп речи.
- б) Громкость речи.
- в) Тембр речи.
- г) Количество пауз.
- д) Интонация.
- е) Частота дыхания.

9. Рефлексивное слушание – это:

- а) Уточнение.
- б) Внимательное молчание
- в) Перефразирование.
- г) Минимализация ответов.
- д) Отражение чувств.
- е) Ограниченное число вопросов

10. Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:

- а) все время разговора;
- б) 2/3 времени разговора;
- в) половину времени разговора;
- г) иногда.

11. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:

- а) жестов;
- б) определенного темпа речи;
- в) установления определенной дистанции между общающимися;
- г) устной речи;
- д) похлопываний по плечу;
- е) информационных технологий.

II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Прочтите предложение «**ВЫ ВСЕ ЕЩЕ БЬЕТЕ СВОЮ СОБАКУ?**», ставя смысловое ударение на словах, выделенных курсивом, и прислушайтесь к тому, как по-разному оно звучит, как меняется его смысл.

ВЫ все еще бьете свою собаку? – Такое высказывание означает, что собаку бьете именно вы, а не кто-нибудь другой.

Вы все **ЕЩЕ** бьете свою собаку? – Подчеркивается, что вы никак не можете отказаться от привычки колотить пса.

Вы все еще **БЬЕТЕ** свою собаку? – Акцент сделан на том, что вы собаку именно бьете, а не гладите, кормите или ласкаете.

Вы все еще бьете **СВОЮ** собаку? – Главное в том, свою собаку вы бьете, или чью-то еще.

Вы все еще бьете свою **СОБАКУ?** – Вас спрашивают о том, собаку вы бьете или, может быть, начали издеваться над кошками.

Вот сколько разных смыслов может быть вложено в одно и то же предложение при простом перемещении акцентов.

Задание 2. Объявление о знакомстве

Составьте текст объявления для поиска друга, в котором перечислите все свои основные достоинства. Не стоит уделять слишком много внимания своим физическим данным. Лучше обратите внимание на характер, привычки, особенности общения с людьми и отношения к ним. Опишите ваши любимые занятия, которыми вы можете заинтересовать другого человека.

Не следует писать о наличии квартиры, дачи, машины, гаража. Если все это есть, можно только порадоваться за вас. Но причем здесь объявление о знакомстве? Ведь вы пишете о себе, а не о своем богатстве.

Не забудьте в нескольких словах охарактеризовать вашего будущего друга. Каким вы себе его представляете? Описание идеала не должно занимать более $\frac{1}{4}$ всего объявления.

На занятии каждый прочтет свое объявление, а остальные члены группы выступят в роли экспертов, которые могут внести коррективы – добавить то положительное и привлекательное, что забыл написать о себе сам автор.

Задание 3. Переводчик

Переведите, пожалуйста, с русского на русский язык:

ГЛОКАЯ КУЗДРА ШТЕКО БУДЛАНУЛА БОКРА И КУДРЯЧИТ БОКРЕНКА

Задание 4. Согласие

Определите, с какими интонациями, передающими разные эмоциональные состояния, можно произнести фразу: «Да, хорошо, я это сделаю»?

Попробуйте произнести это с оттенком радости, грусти, удивления, безразличия, уверенного достоинства, высокомерного пренебрежения.

На заранее заготовленных карточках записаны различные интонации. Желаящие выбирают одну из карточек и проговаривают фразу, демонстрируя ту или иную интонацию. Остальные должны угадать, какая интонация задумывалась.

Задание 5. Оцените свое умение слушать

Инструкция: Оцените степень своего согласия с высказываниями по следующей системе: «Так бывает почти всегда» - 2 балла; «в большинстве случаев» - 4 балла; «иногда» - 6 баллов; «редко» - 8 баллов; «почти никогда» - 10 баллов.

1. Стараются ли вы «свернуть» беседу, когда тема (или собеседник) неинтересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым вам человеком?
5. Имеете ли привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли вы тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у вас снисходительный тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем вы говорите?

Обработка и интерпретация

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано больше 62 баллов, то слушатель «выше среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55.

Задание 6. Понаблюдайте за тем, как вы слушаете окружающих вас людей. А как слушают вас? Какие особенности вы для себя отметили?

Запишите результаты своих наблюдений, когда слушаете вы и когда слушают вас.

Я слушаю

Меня слушают

Задание 7. Представьте себя, слушающего разных людей в различных обстоятельствах. Попробуйте коротко в виде формулы обозначить свои фильтры или «Я-слушания»: «я тебе не верю», «нравлюсь ли я тебе», «я хочу тебе помочь», «мне нравится все, что ты говоришь», «я тебя не слушаю», «я обижен» и др. Запишите названия ваших фильтров, симпатичных вам и не очень. Постарайтесь осознать, для чего они вам нужны.

Задание 8. Определите правила беседы, продолжив фразу.

Если к вам обращаются, то вы должны ...

Если с вами разговаривают, то вы должны ...

Если другой человек не слышит заданного вами вопроса, то вы должны ...

Если участники беседы значительно старше вас, то вы должны ...

Если вы не можете сказать ничего уместного, то ...

Задание 9. Напишите сочинение-миниатюру «Как я сдавал экзамены» из одних фразеологизмов.

Задание 10. Проверьте свою компетентность. Подготовьте и проведите беседу по выбранной заранее теме. Критериями оценки послужат четкость следования правилам и способность применять навыки эффективного общения, сформулированные Иствудом Атватером:

10 правил того, как НЕ НАДО слушать

- Не принимайте молчание за внимание
- Не притворяйтесь, что слушаете
- Не перебивайте без надобности
- Не делайте поспешных выводов
- Не дайте «поймать» себя в споре
- Не задавайте слишком много вопросов
- Никогда не говорите: «Я хорошо понимаю ваши чувства», лучше – «Вы чем-то разочарованы?»
- Не будьте слишком чувствительны к эмоциональным словам
- Не давайте совета, пока не просят
- Не прикрывайтесь слушанием как убежищем

Правила эффективного слушания

- ❖ Перестаньте говорить
- ❖ Помогите говорящему раскрепоститься
- ❖ Покажите человеку, что вы готовы слушать
- ❖ Устраните раздражающие моменты
- ❖ Сопереживайте партнеру по общению
- ❖ Наберитесь терпения
- ❖ Сдерживайте свои эмоции
- ❖ Не допускайте споров и критики
- ❖ Задавайте вопросы

Задание 11. Я — это то, как я слушаю

Сядьте удобно, выпрямив спину. Закройте глаза, сделайте несколько глубоких вдохов, мысленно следя за своим дыханием. Затем повторяйте вслух или про себя (преподаватель читает ровным спокойным голосом):

«У меня есть тело, но Я — это не мое тело. Мое тело может быть больным или здоровым, усталым или бодрым, но это не влияет на меня, на мое истинное Я. Мое тело — прекрасный инструмент для ощущений и действий во внешнем мире, но оно — всего лишь инструмент. У меня есть тело, но Я — это не мое тело. У меня есть эмоции, но Я — это не мои эмоции.

Мои эмоции многочисленны, изменчивы и противоречивы. Однако я всегда остаюсь собой, своим Я, радуюсь или горюю, спокоен взволнован, надеюсь или отчаиваюсь. Поскольку я могу наблюдать, понимать и оценивать свои эмоции, и более того, управлять и владеть ими, то, очевидно, они не есть мое Я. У меня есть эмоции, но Я — это не мои эмоции.

У меня есть интеллект, но Я — это не мой интеллект. Он достаточно развит и активен. Он является инструментом для познания окружающего и моего внутреннего мира, но он — это не мое Я.

Я — Центр чистого самосознания. Я — Центр Воли, способный владеть и управлять моим интеллектом, эмоциями, физическим телом и всеми моими психическими процессами. Я — это постоянное и неизменное Я».

Какие чувства, мысли возникли у вас при чтении этого аутотренинга?

Задание 12. Проанализируйте особенности вашего общения в начале разговора, при его поддержании и окончании. Для этого вспомните, как чаще всего вы общаетесь. Прочитайте и выделите ответы, соответствующие вашему стилю веления беседы.

Способы начала разговора

А. Начало разговора зависит от:

- собеседника, если он первый с вами заговорил;

- ситуации, если она требует от вас активности;
- цели, если она предусматривает совместное действие.

Б. Начало разговора зависит от:

- вашего желания общаться с этим человеком;
- вашего настроения вне зависимости от ситуации;
- вашей активности вне зависимости от цели, которая может и не предусматривать партнерского взаимодействия.

Поддержание разговора

А. Для поддержания разговора вы:

- искренне интересуетесь мнением собеседника;
- задаете вопросы, побуждающие собеседника поделиться с вами его знаниями;
- внимательно прислушиваетесь к проблемам вашего собеседника.

Б. Для поддержания разговора вы:

- рассказываете забавные случаи из жизни своей или других людей;
- делитесь своими проблемами;
- рассказываете о своих увлечениях, интересах.

Завершение разговора

А. Завершая разговор, вы:

- отдадите инициативу первым попрощаться своему собеседнику;
- ориентируетесь на реализацию целей своего собеседника;
- будете вежливо ждать, пока ваш собеседник выскажется, даже если спешите.

Б. Завершая разговор, вы:

- являетесь инициатором его прекращения;
- прощаетесь с собеседником, если ваша цель реализована;
- можете прервать его на полуслове, если потеряли интерес к собеседнику.

Если ваши ответы чаще совпадали с вариантами А, то у вас есть явный талант слушателя. Однако замечали ли вы за собой напряжение, если беседа излишне затянулась? Проанализируйте эти случаи и попробуйте найти новые способы ведения беседы.

Если ваши ответы совпадали с вариантами Б, то вы — доминантный собеседник, однако обратите внимание на навыки слушания. Может быть, за излишней активностью в разговоре вы пропускаете ценную информацию от своих собеседников.

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Телефонграмма

Выбираются 5-7 человек для передачи информации. Телефонграмма от одного участника к другому передается так, чтобы остальные участники не слышали. Ведущий зачитывает информацию первому игроку один раз. Первый передает полученную информацию так, как он ее запомнил, второму участнику и т.д. Группа наблюдает за процессом.

Информация: *«Иван Петрович уехал в 11 часов, не дождавись вас, он очень огорчился, что не смог переговорить с вами лично, и просил передать вам, что если не вернется к обеду, а это будет зависеть от того, сколько он пробудет в министерстве, то совещание в 15.30 надо проводить без него. Кстати, на совещании необходимо обсудить вопрос о поставке компьютеров, которые ничем не хуже импортных. И еще на совещании надо не забыть объявить, что все начальники отделов должны пройти собеседование у психологов, которые будут работать в 20 кабинете с 10 до 14 ежедневно до 2 октября».*

Каждый участник рассказывает о своих чувствах, эмоциях. Группа совместными усилиями выясняет, какие требования к передаче информации были нарушены.

Упражнение 2. Техники слушания

Участники в парах работают над использованием различных техник слушания. В течение пяти минут один рассказывает свою историю (реальную или вымышленную) другой слушает, выбирая в течение рассказа различные техники (пассивное, активное, эмпатическое слушание), затем участники меняются ролями. Обсудите, почему была выбрана определенная техника слушания и как она помогала собеседнику.

Упражнение 3. Рассказ от имени предмета

Все участники разбиваются на пары. Каждый выбирает любой свой предмет (ручку, часы, помаду и т.д.) и по очереди должен рассказать от имени предмета о его жизни, о том, какие проблемы его волнуют, какие трудности он встречает в своей жизни, как относится к другим и как бы он хотел, чтобы относились к нему. Второй участник использует активное или эмпатическое слушание (по своему желанию) и помогает найти ресурсы у рассказчика для преодоления трудных жизненных ситуаций. Затем происходит смена позиций. На каждого участника отводится 5-10 минут.

Обсудите в группе результаты.

Упражнение 4. Поговорим?

Участники разбиваются на пары. Каждый, втайне от другого, получает карточку с темой разговора («о погоде», «о музыке», «о собаках», «о

путешествиях» и т.д.). Задачей каждого из партнеров является: используя различные приемы конструктивного общения, привлечь собеседника к разговору на свою тему.

Упражнение 5. Ассоциации

Ведущий задает капитану слово, на которое тот должен написать 4 ассоциации, которые возникают у него с этим словом. Затем слово называется вслух всем членам команды и те называют в течение 1 минуты свои ассоциации. За каждую совпавшую ассоциацию выставляется один балл.

Слова: ребенок, Москва, Дед Мороз

Упражнение 6. Умение четко и ясно выразить свою мысль

Девиз следующей нашей коммуникативной игры «Кто ясно мыслит, тот ясно излагает». «Одному из членов команды дается набор слов, написанный на листе бумаги. В течение двух минут он должен объяснить членам своей команды как можно больше слов, не называя их.

Детский сад, ералаш, игра, занятие, завтрак, портфолио, педсовет, экология, таблетка, витамины, конструктор, дерево, пальма, логопедия, монолог, самокат, президент, подросток, предложение, диалог, лыжи, коньки, береза.

Упражнение 7. «Способность передавать своими словами суть сказанного»

Каждой команде дается высказывание, которое нужно перефразировать таким образом, чтобы каждое слово в нем передавалось иным словом или словосочетанием. Например, слово «дорога» можно заменить словом «путь», а слово «я» - «автор», и т.д.

Остальные команды должны будут догадаться, какая фраза была перефразирована.

1. Уронили Мишку на пол, оторвали ему лапу. Все равно его не брошу, потому что он хороший.

2. Наша Таня громко плачет, уронила в речку мячик. Тише, Танечка не плачь, не утонет в речке мяч.

3. Идет бычок, качается, вздыхает на ходу «Ой, доска кончается, сейчас я упаду»

В конце занятия подводятся итоги игры, награждаются «медалями» команда, набравшая наибольшее количество баллов.

III. Задания для саморазвития

1. Учитесь больше слушать, чем говорить. Побуждайте собеседника больше высказываться.

2. Осмысливайте свои чувства и свое отношение к тому, что вы слышите в свой адрес.

3. Для того чтобы иметь качественную информацию для беседы, читайте газеты, журналы, слушайте новости и т.д.

Литература к темам 1 - 2

Основная

Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 2001

Ефимова Н.С. Психология общения. Практикум по психологии: Учебное пособие. - М., 2006.

Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. - СПб., 2003.

Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. - М., 1984.

Шамионов Р.М., Голованова А.А. Социальная психология личности: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений. - Саратов, 2006.

Дополнительная

Бодалев А.А. Психология общения: Избранные психологические труды. - М., 2002.

Дерябо С.Д., Ясвин В.А. Гроссмейстер общения. - М., 1996.

Кан-Калик В.А. Грамматика общения. - М., 1995.

Рогов Е.И. Психология общения. - М., 2004.

ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ О НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Основные понятия: невербальная коммуникация, невербальное общение, невербальное поведение, сенсорные каналы, параязык, коды общения.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Невербальное общение, невербальное поведение, невербальная коммуникация (по В.А. Лабунской)
2. Классификация видов невербальной коммуникации по сенсорным каналам
3. Принцип конгруэнтности в общении (совпадение жестов и речевых высказываний)

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

1. В чем сходство и различие невербального поведения человека и животных?
2. Должен ли человек контролировать свое невербальное поведение в общении?
3. Какова роль невербальной коммуникации в межличностных отношениях?
4. Какую информацию об участниках коммуникации можно получить с помощью невербалики?
5. Можно ли воздействовать без слов?
6. Управлять своим невербальным поведением – не значит ли это отказ от естественности?
7. Приведите примеры того, как невербальные средства влияют на восприятие информации.

Определите понятия

Аффилиация –

Барьеры психологические –

Замещение –

Заражение –

Речь жестовая –

Символ социальный –

Тест

1. Особенность невербального общения:

- а) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания
- б) отсутствие возможности подделать эти импульсы
- в) все ответы верны

2. Кинесика включает:

- а) походку
- б) прикосновение
- в) рукопожатие
- г) жесты
- д) наклоны тела
- е) мимику

3. Оптико-кинетические средства общения – это:

- а) жесты
- б) паузы
- в) логичность речи
- г) мимика

4. К функциям невербальных сообщений не относятся:

- а) Дополнение вербальных сообщений
- б) Опровержение вербальных сообщений
- в) Регулирование разговора
- г) Истолкование вербальных сообщений
- д) Замещение вербальных сообщений

5. К особенностям невербальной коммуникации не относится:

- а) Ситуативность
- б) Синтетичность
- в) Непроизвольность
- г) Обязательность специального обучения

6. Перечислите только 6, что имеет отношение к невербальным средствам коммуникации:

- а) смех
- б) походка
- в) рукопожатие
- г) визуальный контакт
- д) пауза
- е) почерк
- ж) все ответы верны

7. Выделите невербальное поведение, которое отражается с помощью оптической системы субъекта:

- а) походка
- б) поза
- в) мимика
- г) жесты
- д) рукопожатие

- е) вздох
- ж) поцелуй

8.К таким относятся:

- а) походка
- б) поцелуй
- в) объятия
- г) мимика
- д) жесты
- е) поглаживание
- ж) рукопожатие
- з) вздох
- и) похлопывание

9.Невербальные сообщения могут быть закодированы посредством:

- а) Выразительных движений тела
- б) Звукового оформления
- в) Организацией пространства
- г) Использованием материальных предметов
- д) Все утверждения верны
- е) Нет верных утверждений

10.Прикосновения как проявление позитивного аффекта могут выражать:

- а) Одобрение
- б) Привязанность
- в) Приветствие
- г) Утешение
- д) Сексуальное влечение
- е) Все ответы верны

11. Невербальными средствами общения являются:

- а) рукопожатие;
- б) походка;
- в) телефон;
- г) взгляд;
- д) электронная почта

12. Просодическими средствами невербального общения выступают:

- а) интонация;
- б) жесты;
- в) плач;
- г) дистанция между общающимися;
- д) громкость голоса.

13. Экстралингвистическими средствами невербального общения являются:

- а) покашливание;
- б) тембр голоса;

- в) смех;
- г) паузы;
- д) пантомимика.

II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Кто же я есть на самом деле?

Данный тест поможет узнать, обладаете ли вы способностью понимать других людей.

Обведите кружочком те ответы, которые считаете верными.

1. Мимика и жесты – это:

а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент.

б) дополнение к речи

в) предательское проявление нашего подсознания

2. У женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин.

а) да

б) нет

в) не знаю

3. Здороваясь с очень хорошими друзьями вы:

а) радостно кричите «Привет!»

б) сердечно пожимаете руку

в) слегка обнимаете своего друга

г) сдержанно приветствуете их движением руки

д) целуете друг друга в щеку

4. Какие мимика и жесты означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа)

а) качают головой

б) кивают головой

в) морщат нос

г) морщат лоб

д) подмигивают

е) улыбаются

5. Какая часть тела «выразительнее» всего?

а) ступни

б) ноги

в) руки

г) кисти рук

д) плечи

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна? (Дайте два ответа)

а) лоб

б) брови

в) глаза

- г) нос
- д) губы
- е) углы рта

7. На что вы обращаете внимание в первую очередь, видя свое отражение в витрине магазина?

- а) на то, как сидит одежда
- б) на прическу
- в) на походку
- г) на осанку
- д) ни на что

8. Если кто-то, разговаривая, прикрывает рот рукой, то в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть, что скрывать
- б) у него некрасивые зубы
- в) он чего-то стыдится

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

- а) на глаза
- б) на рот
- в) на руки
- г) на позу

10. Если при разговоре собеседник отводит глаза, это для вас признак:

- а) нечестности
- б) неуверенности
- в) собранности

11. Можно ли по внешнему виду узнать преступника?

- а) да
- б) нет
- в) не знаю

12. Если мужчина заговаривает с женщиной, то он делает это потому, что:

- а) первый шаг всегда делает именно мужчина
- б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили
- в) он достаточно мужествен, чтобы рискнуть получить «от ворот поворот»

13. Если слова человека не соответствуют тем сигналам, которые можно уловить из его мимики и жестов, то чему вы больше поверите?

- а) словам
- б) сигналам
- в) он вообще вызовет у вас подозрение

14. Многие поп-звезды направляют публике «сигналы» откровенно эротического характера. Что, по-вашему, за этим кроется?

- а) просто фиглярство
- б) они «заводят» публику
- в) это выражение их собственного настроения

15. Когда вы смотрите страшный детектив, то:

- а) совершенно спокойны
- б) бурно реагируете на происходящее

55-34 балла. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с окружающими. Вы склонны буквально воспринимать сказанные слова и руководствоваться ими. К примеру, если ивам скажут: «Мне с вами совсем не скучно!», сделав при этом кислую мину, вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения.

33-11 баллов. Увы, язык мимики и жестов для вас – китайская грамота. Вам очень трудно правильно оценивать людей. И не потому, что вы на это неспособны, просто вы не придаете этому значения. А напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на незначительных жестах окружающих, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: «Тело – это перчатка для души». Стараться понять душу другого – верное средство самому не попасть в капкан одиночества.

Задание 3. Приведите примеры того, как невербальные средства влияют на восприятие информации.

Задание 4. Нарисуйте структурную схему невербальной коммуникации и охарактеризуйте каждый из ее компонентов.

Задание 5. Чем можно объяснить противоречие в содержании пословиц: русской «Что в сердце варится, в лице не утаится» и китайской «На сердце обида, а на лице улыбка»?

Задание 6. Составьте методические рекомендации учителю «Техника невербальной выразительности»

Задание 7. А.Макаревич в одной из своих песен призывал: «Давайте делать паузы в словах...» Нужны ли они в разговоре? Поясните функцию пауз на следующих примерах.

1. В «Записных книжках» К. С. Станиславского мы встречаем незатейливый совет старого актера молодой громкогласной дебютантке: «Неголас усиливай — может пропасть правда, — говори реже».

2. В диалоге паузы избегают те, кто чувствует себя тревожно и боится «зависнуть в пустоте» или спровоцировать опасный поворот в беседе. А.Моруа в своем «Искусстве беседы» писал: «Женщина, которая страшится объяснения в любви или сцены ревности, должна любой ценой не допускать в разговоре пауз. Пока люди молчат, у них есть время принять решение; кроме того, затянувшаяся пауза позволяет резко изменить тон беседы, и это незвучит диссонансом».

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Передай информацию

Участники (пять-семь человек) встают в линию спиной друг к другу. Ведущий первому участнику дает задание передать при помощи жестов «цветочек» следующему игроку, второй передаст третьему и т.д. У последнему участника тренер спрашивает: «Что вы получили?» В случае искажения информации обсудить, почему последний человек получил неверную информацию.

Упражнение 2. Передай чувство

Все встают в шеренгу в затылок друг другу, первый человек поворачивается ко второму и передает ему мимикой, позой и жестами задуманное чувство и т.д. У последнего спрашивают, какое чувство он получил, и сравнивают с тем, что было послано вначале. Учащиеся также анализируют, какие невербальные сигналы помогли распознать эмоцию и как каждый участник интерпретировал то чувство, которое получил.

Упражнение 3. Продемонстрируй состояние

Трем участникам, втайне от других, предлагается задание, которое они должны будут выполнить, войдя в кабинет. Им необходимо продемонстрировать следующие состояния:

1. Внутренней напряженности, готовности подчиниться, извиниться.
2. Самодовольной уверенности занимающего высокий пост человека.
3. Веселого беззаботного человека.

Каждый из выполняющих задание, должен войти, поздороваться и задать несколько вопросов, играя условленную роль. Остальные участники группы записывают впечатления: статус, черты характера, эмоциональное состояние, зачем пришел этот человек, чего от него ждать и т.д.

Затем записи зрителей и их мнение о том, какую роль играл каждый их трех «актеров», на выбор зачитываются.

Упражнение 4. Цвета эмоций

Выбирается водящий, который по команде закрывает глаза, а остальные участники задумывают между собой какой-нибудь цвет, для начала лучше один из основных: красный, зеленый, синий, желтый. Когда водящий откроет глаза, все участники своим поведением, главным образом эмоциональным состоянием, пытаются изобразить этот цвет, не называя его, а водящий должен отгадать, что это за цвет. Если он отгадал, то выбирается другой водящий, если нет – остается тот же самый.

Упражнение 5. Тихий разговор

Участники садятся в круг, в центре которого кладутся карточки с заданиями: «сказать» невербально выбранному партнеру фразу, написанную

на карточке. Каждый по очереди выбирает задание и выполняет его без слов. Остальные наблюдают и определяют «произнесенную» фразу.

Варианты фраз:

Не расстраивайся, все будет хорошо...

Меня возмущает твое поведение...

Я очень рад тебя видеть!

Неужели? Этого не может быть!

Этого я от тебя не ожидал!

Как я рад!

Как вы мне все надоели!

Поторопись, а то мы опоздаем...

Ты сегодня прекрасно выглядишь...

Я очень сожалею, что так случилось, прости меня...

Мне это так не нравится!

Упражнение 6. Собери фигуру

Два участника садятся спиной друг к другу. Один из них складывает фигуру из восьми спичек. После этого он на словах объясняет своему напарнику, как надо сложить идентичную фигуру. При этом напарник не имеет право задавать уточняющие вопросы. Затем упражнение повторяется, но уже с правом задать вопросы.

Результаты двух частей упражнения сравниваются и анализируются.

Упражнение 7. Испорченный телефон(тактильный контакт).

Инструкция. Упражнение напоминает обычный «испорченный телефон», но отличается от него тем, что передается не голосовое, а тактильное сообщение.

Участники сидят в тесном кругу, взявшись за руки и закрыв глаза, и передают по кругу через контакт руками выражения эмоций. Разговаривать во время упражнения не следует.

Данное упражнение развивает навыки тактильного контакта, а также, а также демонстрирует искажение информации в процессе ее передачи от человека к человеку.

Вопросы для обсуждения:

1. Сильно ли исказились передаваемые движения?
2. От чего и кого зависит данное искажение?

Упражнение 8. Отгадай без слов

Ведущий называет по очереди членам каждой команды 3 слова или фразы которые они должны изобразить жестами, не произнося этих слов. Члены другой команды должны эти слова отгадать

«Вам наступили на ногу»,

«У вас украли кошелек»,

«Вам нечем оплатить счет в ресторане».

III. Задания для саморазвития

Тренируйте свою психическую устойчивость. На улице или в транспорте приподнимите верхнюю губу, обнажая десны и зубы, ваше лицо начнет приобретать неприятное выражение. Разрешите себе быть некоторое время с таким некрасивым, злым лицом. «Уровень недовольства» можно регулировать: станет тяжело приспустите губу, а не чувствуете напряжения – приподнимите губу выше.

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

ТЕМА 4. ПОНИМАНИЕ ГОЛОСОВОГО КОДА

Основные понятия: голосовой код, стиль, высота, громкость, качественные характеристики голоса.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Особенности акустических средств передачи невербальной информации
2. Основные направления анализа голосового кода

I.Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

Что такое геотология?

Определите понятия

Голосовой код –

Акустические невербальные аспекты речи –

Громкость голоса -

Высота голоса —

Темп —

Тембр голоса —

Просодика -

Тест

1. Какой вид невербальной коммуникации имел в виду К. С. Станиславский, говоря, что: «В речи нужно не только ритмично говорить, но и ритмично молчать».

- а) экстралингвистику;
- б) паралингвистику;
- в) такесику;
- г) кинесику

2. Назовите одну из характеристик голоса, которая обратно пропорциональна длине и массивности голосовых связок человека

- а) высота;
- б) тембр;
- в) мелодика речи;
- г) сила.

3. Средний темп произнесения одной и той же фразы выше при выражении эмоции:

- а) печали;
- б) гнева;
- в) страха;
- г) радости.

4.К экстралингвистике относят:

- а) темп
- б) вздохи
- в) высота
- г) громкость
- д) смех
- е) плач
- ж) паузы
- з) покашливание

5.При исследовании людей разных возрастных категорий оказалось, что самый высокий темп речи принадлежит ...

- а) молодым людям;
- б) людям среднего возраста;
- в) людям старшего возраста;
- г) людям старческого возраста.

6.Просодика включает в себя:

- а) темп
- б) вздохи
- в) высота
- г) громкость
- д) смех
- е) плач
- ж) пауза
- з) тембр

7.Паралингвистика – это наука, изучающая:

- а) громкость и интонацию голоса
- б) тембр, темп и высоту голоса
- в) влияние качества голоса на коммуникацию
- г) все ответы верны

II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Объясните случаи, когда человек, понравившийся вам на первый взгляд, быстро «теряет очки», как только открывает рот.

Задание 2. Подробно раскройте направления анализа голосового кода: высота (.....), громкость (.....), качественные характеристики (.....), стиль (.....)

Задание 3. Определите понятие «манера речи» и приведите несколько примеров.

Задание 4. Составьте памятку для людей, осуществляющих продажу услуг по телефону, где подробно объясните, какой «голосовой код» позволяет достичь наилучших результатов.

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Моделирование голоса

Скажите фразу *«Разве вы не знаете, что этот человек здесь больше не живет?»* последовательно следующим тоном: спокойным, злобным, дружеским, язвительным, начальственным.

Потренируйтесь несколько раз, а когда достигнете, как вы считаете, оптимального результата - запишите свое чтение на кассету и прослушайте запись. Проанализируйте ее вместе с преподавателем. Какие недостатки вы заметили, всегда ли голос соответствует заданному тону?

Упражнение 2. Здравствуйте, студенты!

Студентам необходимо зайти в класс и сказать фразу *«Здравствуйте, студенты!»* с разными эмоциями и чувствами (злость, высокомерие, любовь, восхищение, безразличие, пренебрежение, удивление, грусть, робость, ирония, страх, недовольство, обида, страсть).

Остальные студенты должны распознать, какое чувство или эмоцию говорящий «вкладывал» в эту фразу.

Упражнение 3. Вокальная мимика

Участники получают задание: прочитать любые фразы из газеты, вкладывая в читаемый текст определенный психологический подтекст. Надо прочитать текст:

- Недоверчиво («брось»);
- Пренебрежительно («какая чепуха!»);
- С удивлением («да не может быть!»);
- С восторгом («вот это да!»);
- С угрозой («ну хорошо же!»).

Все остальные стараются угадать состояние человека или его отношение к произносимому тексту, обсуждая успех или неуспех его попыток.

Преподаватель должен на примере конкретных ситуаций, возникающих при выполнении упражнения, подвести участников к пониманию диагностических возможностей интонационных характеристик в плане отражения эмоциональных состояний и межличностных отношений. Обсуждаются роль текста и подтекста, значение и смысл речевого высказывания.

III. Задания для саморазвития

Научитесь настраивать свой голос на нужную высоту и делать его более глубоким и зычным.

Научитесь говорить убедительно и быстро находить с собеседниками эмоциональный контакт.

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

ТЕМА 5. ПОНИМАНИЕ КОДА ВЫРАЖЕНИЯ ЛИЦА

Основные понятия: физиогномика, мимические картины для выражения разных эмоций, подвижность мимических проявлений, контакт глаз, мотивы установления зрительного контакта.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Физиогномика

2. Улыбка и её виды

3. Выражения лица

4. Контакт глаз

5. Мотивы установления зрительного контакта (получить определенную информацию; продемонстрировать свое внимание и интерес; побудить к взаимодействию и контролировать его ход; выразить свое превосходство, угрозу или психологически повлиять на оппонента; выразить свою реакцию в процессе общения; определить состояние и установку собеседника) (Гордон Уэйнрайт).

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

Перечислите эмоции, имеющие универсальную форму выражения

Какие области человеческого лица способны двигаться независимо?

Назовите три основных типа выражения лица

Что означает понятие «социальная улыбка»?

Какие эмоции распознаются легче всего?

Какая часть лица – нижняя или верхняя – контролируется человеком хуже?

Какая сторона лица гораздо чаще выдает эмоции человека?

Почему важно понимать язык телодвижений?

Почему язык телодвижений неоднозначен?

Как с помощью соответствующих жестов и позы можно попытаться снять напряженное состояние партнера?

Перечислите жесты, свидетельствующие об уверенном и неуверенном поведении.

Определите понятия

Мимика –

Окулесика –

Физиогномика –

Тест

1. Мысли и эмоции людей проявляются во внешнем поведении, в котором наиболее достоверную информацию несут:

- г) слова человека
- д) мимика
- е) жесты
- г) изменение цвета кожи, скорость дыхания, тонус мышц и движения нижней губы

2. «Зеркалом души» называют:

- а) сердце
- б) глаза
- в) лицо
- г) губы

3. Маскировка эмоции разочарования и демонстрация противоположных эмоций, имеет место, когда при контроле лицевой экспрессии человек:

- а) усиливает эмоции;
- б) сдерживает эмоции;
- в) нейтрализует эмоции;
- г) скрывает эмоции.

4. Визуальный контакт относится к:

- а) просодике
- б) ольфакторной системе
- в) кинесике
- г) экстралингвистике
- д) такесике

5. «Уголки рта опущены, губы плотно сжаты (кривая улыбка), глаза сужены, брови нахмурены, голова поднята вверх». О внешнем выражении какой из эмоций идет речь?

- а) гнев;
- б) страдание;
- в) страх;
- г) презрение

6. Прикусывание дужки очков свидетельствует о:

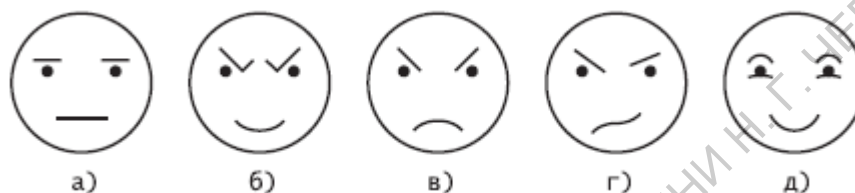
- а) Тревожном настроении
- б) Состоянии сильной угнетенности
- в) Потребности в одобрении и поддержке
- г) Затягивании времени перед ответом на сложный вопрос
- д) Все ответы верны
- е) Нет верных ответов

7. Кинесика включает в себя:

- а) вздохи, кашель, паузы в речи, смех;
- б) темп речи, тембр, громкость и высоту голоса;
- в) жесты, мимику, позы, походку;
- г) вкус, обоняние.

8. Определите, какое из предложенных выражений лица определяют названные ниже эмоциональные состояния:

- а) скепсис;
- б) сильная злость;
- в) бурная радость;
- г) враждебность;
- д) безразличие



II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Как вы понимаете фразу З. Граф: «Самое главное в общении – увидеть то, что было сказано». Представьте ответ в письменном виде.

Задание 2. Булгаков утверждает, что «язык может скрыть истину, а глаза – никогда!».

Р. Соммер пишет: «Глаза никогда не обманывают, даже стараясь обмануть», а В. Вересаев придерживается другого мнения: «Глаза – зеркало души. Какой вздор! Глаза – обманчивая маска, глаза – ширмы, скрывающие душу. Зеркало души – губы... Берегитесь глаз! Из-за глаз именно так часто и обманываются в людях. Губы не обманут».

Какой точки зрения придерживаетесь вы? Изложите ее в кратком сочинении-рассуждении.

Задание 3. Составьте мимические схемы эмоциональных состояний.

Задание 4. Определите эмоциональное состояние человека по словесному описанию его поз и жестов:

А. Человек сидит, придерживая свешивающуюся голову, глаза полужакрыты; машинально что-то рисует на бумаге, тербит ручку; внешне заторможен.

Б. Человек часто покашливает, наблюдается изменение тона голоса, подтягивание ладоней к губам и подбородку, подрагивание шеи, затылка, движения мелкие, суетливые.

В. человек стоит, заведя руки за спину, и сильно сжимает одной рукой другую.

Г. человек переплетает пальцы рук: большие пальцы нервно двигаются и пощипывают ладони; грызет или сосет конец карандаша, трогает спинку стула и раскачивает ее, но не садится; топчется, перебирает ногами.

Д. человек стоит, скрестив руки на груди.

Задание 5. Подготовьте презентации по темам: мимика, контакт глаз, эмоциональные состояния, улыбка.

Задание 6. Взяв в руки зеркало, попрактикуйтесь в выражении следующих эмоций в указанной последовательности: радость, печаль, удивление, отвращение, страх, гнев.

Попросите кого-нибудь определить, какие эмоции вы демонстрируете. Точность определения эмоций можно оценить в баллах.

Одновременно вы узнаете, насколько точно партнер может определять по вашему лицу состояния, которое вы испытываете в данный момент.

Задание 7. В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова».

Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы?

сосредоточенностью, как бы мимо глаз внуха или сквозь него. (Ю. Тынянов)

Задание 8. Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов. Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях? Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

1. З. Фрейд, беседуя с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо.

2. Служащий рассказал начальнику о своем проекте реорганизации работы отдела. Начальник сидел очень прямо, плотно упираясь ногами в пол, не отрывая взгляда на служащего, но время от времени повторяя: «Так-так... да-да...» В середине беседы, отклонившись назад, оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он

задумчиво полистал проект со словами: «Да, все, о чем вы говорили, несомненно, очень интересно, я подумаю над вашими предложениями».

3. Вы по пути решили навестить приятельницу, не предупредив её заранее о своем визите: «Не помешаю? У тебя есть время? Мне надо кое-что тебе рассказать...» — «Ну что ты... заходи, конечно... Кофе будешь?».

Хозяйка достала банку, насыпала кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. «Так ты сейчас ничем не занята?» — «Для тебя у меня всегда найдется время...»

4. Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Казалось бы, все обыскал — книги нет как не было!

5. Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...» Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа.

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Выступление без подготовки (экспресс-диагностика невербального компонента выступления).

Каждому участнику предлагается выступить экспромтом, без специальной подготовки на любую тему. Продолжительность выступления 1 - 2 минуты. О предмете выступления участники узнают за несколько секунд до начала выступления. Заранее готовятся слова на карточках, обозначающих темы выступлений.

Основные пункты содержания выступления (можно пропустить некоторые пункты, добавить свои или использовать собственный способ выступления):

- Определение;
- Внешний вид предмета, характерные признаки.
- Состав и структура предмета.
- Типичная обстановка, в которой встречается предмет.
- Возможные способы использования.
- Происхождение.

Во время выступления остальные участники фиксируют:

- характерные позы, жесты, мимику выступающего;
- выразительность интонации;
- характерный темп речи.

Затем все наблюдения сообщаются и обсуждаются.

Упражнение 2. Как поживаете?

Группе студентов предлагается мимически отреагировать в ответ на вопрос «Как поживаете?» следующим образом: спасибо, хорошо; неважно; мерзко; очень хорошо живу; не могу даже и ответить; больше хорошо, чем плохо.

Пользоваться вербальными средствами при этом не разрешается, жесты допускаются в минимальной мере.

Вопросы для обсуждения:

- Какие ответы было тяжело и легко изобразить? Почему?
- Какие ответы было тяжело и легко понять? Почему?

Упражнение 3. Переживание

Предлагается создать мимический портрет переживаемого состояния. Переживаемая эмоция фиксируется на карточке. Получивший карточку садится за стол перед аудиторией и выполняет задание.

Аудитория не знает содержания карточки, она угадывает состояние по мимике и каждый записывает в тетрадь. Затем зачитывают и обсуждают. Таким образом, это двойное упражнение - на прочтение мимики (развитие эмпатических качеств) и на управление мимикой (мимическая экспрессия).

Упражнение 4. На семинаре

Попарно разыгрывается следующая ситуация: во время ответа студента на семинаре в класс заглядывает преподаватель, которому необходимо срочно сообщить некоторую информацию своему коллеге, не прерывая занятия и не заходя в класс.

С помощью жестов и мимики выразите:

- просьбу выйти в коридор на минутку;
- свою готовность подождать в коридоре до звонка;
- требование декана зайти к нему после пары.

Исполняющий роль преподавателя на семинаре должен показать, что понял партнера; попросить подождать, пока студент закончит ответ; сообщить, что готов выполнить просьбу, или объяснить отказ.

III. Задания для саморазвития

«Улыбайтесь, господа, улыбайтесь! Все глупости в мире совершаются с серьезным выражением лица!»

ТЕМА 6. ПОНИМАНИЕ КОДА ЯЗЫКА ТЕЛА

Основные понятия: код языка тела, жесты: коммуникативные, изобразительные, модальные, жесты-сорняки; простые, составные и сложные жесты; жесты, обращенные на себя и на другого; функции жестов: регуляторы, аффекторы, иллюстраторы, эмблемы, адапторы. Почерк. Пантомимика. Поза и осанка. Поза и социальный статус. Походка. Такесика.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Роль кинесических средств в общении
2. Классификация поз
3. Классификация жестов
4. Манера держаться
5. Походка
6. Значение положения ног

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

1. Какую роль в общении выполняют жесты?
2. Что такое «зеркальные жесты»?
3. О чем свидетельствуют открытые и закрытые позы?
4. Можно ли говорить о гендерной специфичности почерка?
5. Какие элементы походки формируют ее образ?
6. Какие группы прикосновений выделяются в такесике?
7. Насколько эффективным средством общения являются жесты?
8. В чем проявляются их недостатки и ограниченность?
9. Какого рода просьбы или требования легче всего передать жестами?
10. Какие — труднее всего?
11. Какие из них вообще невозможно выразить жестом?
12. Могут ли жесты передать эмоции?
13. Тот, кто активно жестикулирует, вам приятен?

Определите понятия

Кинесика –
Невербалистика –
«Открытая» поза –
«Закрытая» поза –

Тест

1. Если во время разговора Ваш собеседник, сидящий напротив, откинулся на спинку стула и скрестил руки на груди, значит:

- А) он готов внимательно Вас слушать;
- Б) ему приятно с Вами общаться, он заинтересован;
- В) ему не интересна тема беседы, он не согласен с Вами;
- Г) ему просто некуда девать руки.

2. Известно, что эмоциональное состояние влияет на походку человека. Самый широкий шаг человек делает, когда испытывает:

- А) скуку;
- Б) гордость;
- В) печаль;
- Г) досаду.

3. Какой из жестов говорит о превосходстве партнера, его доминировании?

- А) постукивание по столу пальцами;
- Б) потирание ладоней;
- В) руки в боки на поясище;
- Г) почесывание шеи.

4. Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает Вам:

- А) свою неприязнь;
- Б) свое желание Вас ударить;
- В) свою неуверенность;
- Г) свое расположение к Вам.

5. Если человек непроизвольно в разговоре с Вами повторяет Вашу позу, жесты, слова, мимику, то он, очевидно:

- А) неуверенный в себе человек, все копирует;
- Б) нервничает, взволнован;
- В) хочет поскорее расстаться с Вами;
- Г) расположен к Вам, согласен с Вами.

6. Если Ваш собеседник откинулся на стуле, закинул ногу за ногу и руки за голову:

- А) он устал, хочет расслабиться;
- Б) он демонстрирует свое превосходство, всезнайство;
- В) он открыт для равноправного диалога;
- Г) он сосредоточен, всецело поглощен темой разговора.

7. Если во время разговора собеседник начинает собирать с одежды несуществующие ворсинки, значит:

- А) он хочет произвести впечатление человека аккуратного, щепетильного;
- Б) он выигрывает время для раздумий;
- В) он сдерживает свою реакцию неодобрения;
- Г) он неуверен в себе, замкнут.

7. Верхом на стуле обычно сидит человек:

- А) замкнутый, необщительный;
- Б) показывающий свое превосходство;
- В) с низким уровнем культуры;
- Г) испытывающий нехватку времени.

9. Если человек свел руки за спиной и одна сжимает другую, это означает , что:

- А) он пытается себя сдерживать, контролировать;
- Б) он чувствует свое превосходство;
- В) он доволен ситуацией, расслаблен, искренен;
- Г) он оценивает Ваши слова.

10. Жесты-адапторы это ...

- а) жесты, сигнализирующие об отношении говорящего к кому-либо или чему-либо;
- б) заменители слов или целых фраз;
- в) жесты, выражающие определенные эмоции;
- г) специфические привычки человека, связанные с движением рук.

11. Дополните: выделяют следующие виды прикосновений:

- а) профессиональные
- б) дружеские
- в) любовные
- г) ???

12. Что можно сказать о человеке, который ходит в позе «мыслителя», голова опущена, руки сцеплены за спиной?

- а) озабоченный человек;
- б) критичный и скрытный человек;
- в) человек, испытывающий вспышку энергии;
- г) человек, находящийся в подавленном состоянии.

13. Самая тяжелая походка присуща человеку, испытывающему эмоцию:

- а) страха;
- б) гнева;
- в) отвращения;
- г) печали

14. К жестам-аффекторам не относятся:

- а) Заламывание рук
- б) Почесывание
- в) Сжатый кулак

- г) Поворот указательного пальца у виска
- д) Кивок головой в знак согласия

II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Составьте графический словарь для записи движений.

Задание 2. По словесному описанию поз и жестов определите эмоциональное состояние человека:

а) Человек сидит, придерживая свешивающуюся голову, глаза полужакрыты, машинально что-то рисует на бумаге, тербит ручку и карандаш. Внешне заторможен.

б) Человек часто покашливает, наблюдается изменение тона голоса, подтягивание ладоней к губам и подбородку, подергивание шеи, затылка, движения мелкие, суетливые.

в) Человек стоит, заведя руки за спину, и сильно сжимает одной рукой другую.

г) Человек переплетает пальцы рук. Большие пальцы нервно двигаются и пощипывают ладони; человек грызет конец карандаша, трогает спинку стула, раскачивает ее, но не садится; топчется, перебирает ногами.

д) Человек стоит, скрестив руки на груди.

Задание 3. Подготовьте презентации по темам: жесты, позы.

Задание 4. Понаблюдайте за собой и за другими. Попытайтесь понять значение жестов и сигналов, подаваемых другими людьми. Свои наблюдения занесите в таблицу.

Таблица

Жесты и их интерпретация

Жесты	Моя интерпретация	Интерпретация собеседника

Научившись замечать и анализировать жесты партнеров по общению, вы сможете получать больше достоверной информации.

Задание 5. Выберите наиболее правильные, с вашей точки зрения, варианты для следующих утверждений:

1. Вы считаете, что мимика и жесты это - ...

а) спонтанное выражение

душевного состояния человека в данный конкретный момент;

- б) дополнение к речи;
- в) предательское проявление нашего самосознания;
- г) отпечаток культуры и происхождения, который трудно скрыть;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы неверны.

2. У женщин по сравнению с мужчинами язык мимики и жестов...

- а) более выразителен;
- б) менее выразителен;
- в) более сложен;
- г) более многозначен;
- д) более индивидуален;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы неверны.

3. Какая мимика и какие жесты во всем мире значат одно и то же:

- а) качание головой из стороны в сторону;
- б) кивок головой вверх-вниз;
- в) когда морщат нос;
- г) когда поднимают вверх указательный палец;
- д) когда хмурят лоб;
- е) когда подмигивают;
- ж) когда улыбаются;
- з) ответы верны;
- и) все ответы неверны.

4. Какая часть тела «выразительнее» всего:

- а) ноги;
- б) руки;
- в) пальцы;
- г) плечи;
- д) кисти рук;
- е) ступни;
- ж) все ответы верны;
- з) все ответы неверны.

5. Какая часть человеческого лица наиболее «информативна»:

- а) лоб;
- б) глаза;
- в) губы;
- г) брови;
- д) нос;
- е) уголки рта;
- ж) все ответы верны;
- з) все ответы неверны.

6. Когда люди видят человека в первый раз, то они обращают в

первую очередь на...

- а) одежду;
- б) походку;
- в) внешность;
- г) осанку;
- д) манеры;
- е) речь;
- ж) деятельность;
- з) все ответы верны;
- и) все неверны.

7. Если собеседник, говоря с вами, отводит глаза, то вы делаете вывод о его...

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) комплексе неполноценности;
- г) сосредоточенности;
- д) шизоидной акцентуации;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы неверны.

8. Преступника всегда легко узнать по внешнему виду, так как у него...

- а) злой взгляд;
- б) взгляд исподлобья;
- в) низкий лоб;
- г) бегающие глаза;
- д) циничная ухмылка;
- е) шишковатый череп;
- ж) руки с наколками;
- з) бритая голова;
- и) все ответы верны;
- к) все ответы неверны.

9. Мужчина сочтет женское поведение призывным и эротическим, если женщина...

- а) будет раскачивать на ноге туфельку;
- б) засунет руки в передние карманчики тесно облетающих ее джинсов;
- в) будет посасывать дужки своих очков;
- г) обхватит себя обеими руками;
- д) будет встряхивать волосами;
- е) обхватит пальцами свой подбородок;
- ж) сядет, подобрав одну ногу

- под себя;
- з) станет крутить браслеты на запястье и кольца на пальцах;
- и) все
ответы верны;
- к) все ответы неверны.
10. Большинство используемых жестов и поз...
- а) передаются из поколения в поколение;
- б) заучены с детства от родителей;
- в) подсмотрены у
других и заучены;
- г) заложены в человеке от природы;
- д) имеют национально-
культурную специфику;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

Задание 6. Используя свои знания о невербальной коммуникации, по приведенным отрывкам попробуйте догадаться о том, что в действительности происходит с их персонажами.

1....Однако бойкость не удавалась ей, и чаще всего, особенно при новых людях, взгляд Марии Ивановны пропадал в пространстве, хотя болтала она это время без умолку. (И. А. Бунин)

2.Лицо Александра Ивановича сохраняло нейтральность, но руки его бесцельно шарили по столу, как у слепого. (И. Ильф, Е. Петров)

3.[Мармеладов] стукнул себя кулаком по лбу, стиснул зубы, закрыл глаза и крепко оперся локтем о стол. Но через минуту лицо его вдруг изменилось, и с каким-то напускным лукавством и выделанным нахальством он взглянул на Раскольникову, засмеялся и проговорил:

- А сегодня у Сони был, на похмелье ходил просить! Хе, хе, хе! (Ф. М. Достоевский)

4.Разговаривая, он, как на пружинах, подскакивал на диване, оглушительно и беспричинно хохотал, быстро-быстро потирал от удовольствия руки, а когда и этого оказывалось недостаточно для выражения его восторга, бил себя ладонями по коленкам, смеясь до слез. (Б. Пастернак)

5.Его желтая барабанная пятка выбивала по чистому полу тревожную дрожь. (И. Ильф, Е. Петров)

6.Как только присяжные уселись, председатель сказал им речь об их правах и ответственности. Говоря свою речь, председатель постоянно переменил позу: то облакачивался на левую, то на правую руку, то на спинку, то на ручки кресел, то уравнивал края бумаг, то гладил разрезной нож, то щупывал карандаш. (Л. Н. Толстой)

7.Невольно я подняла голову и прямо напротив увидела две руки, каких мне еще не приходилось видеть: они вцепились друг в друга, точно

разъяренные звери, и в неистовой схватке тискали и сжимали друг друга, так что пальцы издавали сухой треск, как при раскалывании ореха. (С. Цвейг)

8. Ты запрокидываешь голову — Затем, что ты гордец и враль... (М. Цветаева)

9. Полыхаев удивительно быстро моргал глазами и так энергично потирал руки, будто бы хотел трением добыть огонь по способу, принятому среди дикарей Океании. (И. Ильф, Е. Петров)

10. Вазир-Мухтар смотрел спокойно, с неопределенно сосредоточенностью, как бы мимо глаз евнуха или сквозь него. (Ю. Тынянов).

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Ответ студента

Во время ответа студента на семинаре преподавателю необходимо:

- продемонстрировать свое отношение к ответу - одобрение, разочарование, удивление, сомнение, недовольство и т.д.;
- проявить внимание и заинтересованность;
- прервать рассказ.

Какие жесты предпочтительнее на близком, а какие на значительном расстоянии от студента?

Упражнение 2. Походка

Изобразите виды походки: уверенную; твердую; тяжелую; виноватую; плавную. Попробуйте также различные походки:

- пройдите так, как ходит балерина;
- кукла с негнущимися руками и ногами;
- как будто ваши ноги из пластилина и при каждом шаге ко всему прилипают;
- как будто вы легки, как перышко, и вас колеблет каждое дуновение ветерка.

III. Задания для саморазвития

«Изящество для тела – это то же, что здравый смысл для ума» (Ф. Ларошфуко).

От того, умеете ли вы «читать» и выражать свои желания действиями, зависит, подчас, взаимопонимание, карьера, симпатии окружающих людей - им больше нравятся личности, которые обладают энергичным телом, но в то же время изящным. Физическая гармония часто становится составляющей успеха. И для этого не нужны какие-то особые физические данные: самое главное – хотеть этого и знать как.

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

ТЕМА 7. ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕНИЯ

Основные понятия: проксемика, правила проксемного поведения, пространство, организация среды, когнитивное картографирование, персональное пространство, персонализация среды, индикаторы персонализации места.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Проксемика – пространственная психология (Эдвард Холл)
2. Типы расстояний при общении и их характеристика
3. Положения собеседников за столом
4. Последствия нарушения дистанции

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

- Что является предметом проксемики и каковы правила проксемного поведения?
Что такое территориальность и какое значение это явление имеет для психологии общения?
Каковы ситуации, в которых невозможна персонализация среды и укажите последствия этого?
Что означает угловое расположение за столом?
Как в зависимости от возраста меняется личная зона людей?
От чего зависит величина межличностной дистанции?
Для чего следственные работники в ряде случаев сознательно вторгаются в интимную зону подследственных?
Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию?
Почему уровень преступности гораздо выше в густонаселенных районах, чем в местностях с небольшой плотностью населения?
Что означает угловое расположение за столом?
Как вы понимаете выражение «программировать пространство»?
Что означает организация пространственной среды?
Как цели делового взаимодействия отражаются в организации пространственной среды?
Каковы позиции за столом, о чем они могут свидетельствовать?

Определите понятия

- Проксемика –
Проксемное поведение –
Ориентация –
Межличностное пространство –
Территориальное поведение -

Тест

1. Дистанция от 1,2 до 2,75 м, при которой возможность физического прикосновения заменяется голосовым контактом, называется:

- а) социальной
- б) личной
- в) интимной
- г) публичной

2. Формирование у человека представления, образа какой-то местности, территории, среды называется:

- а) персонализацией
- б) когнитивным картографированием
- в) территориальностью

3. Дистанция свыше 360 см называется:

- а) социальной
- б) личной
- в) интимной
- г) публичной

4. Пространственные взаимоотношения людей в процессе общения, а также влияние территорий, ориентаций и дистанций между людьми на характер межличностного общения, называются:

- а) просодикой
- б) проксемикой
- в) такесикой
- г) кинесикой

5. «Прикрепление» определенного места к некоему субъекту, из чего исходят специфические нормы поведения на этом месте и специфическое отношение к нему, называется:

- а) персонализация среды
- б) территориальность
- в) когнитивное картографирование

6. Персонализация пространства – это:

- а) контроль за определенной территорией и установление на ней определенных правил
- б) представление себя, своих интересов и ценностей другим
- в) формирование у человека представления, образа какого-то пространства

7.Непринужденный разговор в домашней обстановке для сидящих людей предполагает дистанцию от 15 до 45 см:

- а) социальную
- б) личную
- в) интимную
- г) публичную

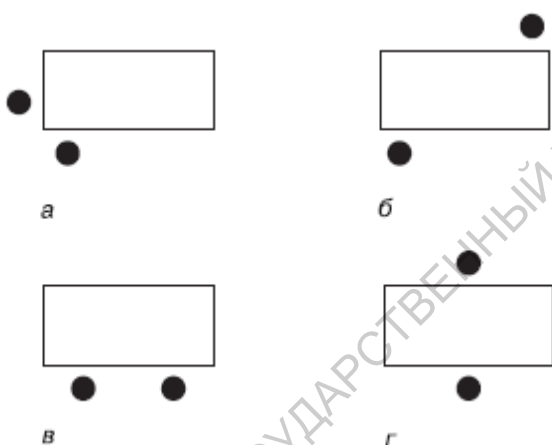
8.Размещение партнеров на расстоянии до 120 см называют:

- а) интимным
- б) социальным
- в) публичным
- г) личное

9.В классификации мест Н. Кантора выделите только вторичные территории:

- а) Дом
- б) Рабочее место
- в) Клуб
- г) Городской транспорт

10. Какие позиции при общении отражают следующие рисунки:



II.Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Назовите способы структурирования среды и приведите примеры ее активного преобразования.

Задание 2. Приведите типологию территорий.

Задание 3. Укажите функции и способы персонализации пространства.

Задание 4. Проанализируйте связи между структурными компонентами персонализации среды.

Задание 5. Выполните упражнение «Мое пространство»

Продемонстрируйте расстояние, на котором вы при разговоре обычно держитесь друг от друга

- матери;
- товарища по группе;
- любимого человека;
- преподавателя;
- ректора института.

Показ сопроводите импровизированным диалогом на одну минуту.

Вопрос для обсуждения: насколько совпадают ваши представления о «правильном» расстоянии между собеседниками?

Задание 6. Выполните упражнение «Межличностная дистанция».

Объясните следующие примеры межкультурных и индивидуальных различий в дистанции между общающимися:

А. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями и коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «дают», в свою очередь, азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».

Б. Алан Пиз на одной из конференций зафиксировал, что когда встречались и беседовали два американца, он стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же беседовали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался.

В. Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает к ним». Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна в сексуальном отношении.

Г. Сельские жители при рукопожатии протягивают руку издалека и наклоняют корпус вперед, но с места не сходит, а еще лучше просто приветственно помашет рукой.

Задание 7. На рисунке изображены стол и шесть стульев. Звездочкой обозначено положение человека, с которым вам предстоит встретиться. Вам нужно решить, какой стул лучше занять в каждом из следующих случаев:

- а) С этим человеком вы будете играть в шахматы, и для вас важно выиграть. Пометьте выбранный стул буквой А.
- б) Вы собираетесь помочь человеку в разгадывании кроссворда. Пометьте выбранный стул буквой Б.
- в) Вам предстоит провести с человеком собеседование по поводу его возможного приема в вашу маленькую фирму со сплоченным коллективом. Пометьте выбранный стул буквой В.
- г) Отметьте буквой С свое собственное место, если вам как начальнику предстоит объявить выговор нерадивому сотруднику.

Задание 8. Проанализируйте ситуации общения:

Ситуация 1. В животном мире есть специфическая «дистанция бегства». Ящерица убегает, если к ней приблизиться на несколько метров. У воробья очень маленькая дистанция бегства, а у оленя и орла — очень большая. А какова она у человека? Сохранил ли он в своем поведении этот древний защитный механизм: стремление убегать при приближении угрозы?

Ситуация 2. Воспитательница обратила внимание на то, что Витя (5 лет) старается держаться от нее подальше, хотя та не давала мальчику для этого никакого повода. Педагог решила, что, может быть, малышу просто не хватает родительских ласк.

Ситуация 3. Воспитательница обратила внимание, что Петя (5 лет) чаще других детей находится возле нее, всем своим видом показывает свое желание «приласкаться». Он готов исполнять все, что попросит воспитательница. Тогда, размышляя над этой ситуацией, она предположила: «А может быть, он подлизывается? Или, может быть, ему нужны особые условия общения?» *Какая дистанция общения предпочтительнее для Пети?*

Ситуация 4. Как установить дистанцию общения во время занятий со всей группой, чтобы и воспитатель, и каждый ребенок чувствовали собственную свободу и в то же время чтобы все находились в контактном взаимодействии?

Упражнение для групповой работы

Каждый член группы самостоятельно анализирует историю девушки Н. и с помощью проксемики пытается осознать и понять, почему так происходит. Затем записи всех участников сравниваются и совместными усилиями составляются рекомендации Н.

«От меня постоянно уходят мужчины. Я делаю для них все. Я часто жертвую собой ради того, чтобы сохранить отношения. В последний раз, когда я встречалась с мужчиной, я выполняла абсолютно все рекомендации психологов о том, как стать лучшей женщиной. Когда он приходил домой с работы, я внимательно его слушала, интересовалась его жизнью, даже тогда, когда у меня своих проблем было предостаточно и совсем не хотелось его слушать. Я прощала его абсолютно за все, даже тогда, когда

чувствовала себя обиженной. Всякий раз, когда он видел меня, я старалась встречать его с улыбкой и в добром расположении, в то время когда мне было не до улыбки. Я притворилась, что полюбила футбол, и вместе с ним смотрела все матчи. И однажды он просто предал меня и все, что я для него делала, и ушел к другой женщине».

III. Задания для саморазвития

Вдумайтесь, как важно слушать себя и защищать свои границы. Никогда не идите против себя!

Не сажайте людей себе на шею, не слушайте чужие проблемы, если вы не хотите этого, не делитесь своим вниманием, если не чувствуете этого желания внутри.

Пытаясь создать образ успешного человека, думайте, прежде всего, о себе, а не о том, что кто-то, должно быть, подумает о вас, помните, вы — самое дорогое создание у себя!

Любите себя и защищайте свои внутренние границы!

ТЕМА 8. ПОЗИЦИИ ПАРТНЕРОВ ПРИ ОБЩЕНИИ

Основные понятия: трансактный анализ, открытые и закрытые позиции, открытые и закрытые позиции в положении стоя; открытые и закрытые позиции в положении сидя, использование открытой и закрытой позиций в общении, организация общения с двумя собеседниками.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Основные понятия трансактного анализа
2. Структурный и функциональный анализ транзакций
3. Анализ жизненных сценариев
4. Понятие об открытых и закрытых позициях
5. Организация общения с двумя собеседниками

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

1. Сформулируйте три основные идеи трансактного анализа
2. Дайте характеристики эго-состояниям Родителя, Взрослого и Ребенка
3. Какие правила характеризуют параллельную, пересекающуюся и скрытую транзакции?
4. Назовите три типа игр в ТА
5. Какие содержания сценариев по Э. Берну вы знаете?
6. Какой сценарный процесс у вас является доминирующим?

Определите понятия

Позиция общения -
Трансактный анализ -
Родитель –
Ребенок –
Взрослый -
Позиции партнеров при общении –
Открытые позиции –
Закрытые позиции -
Ролевое общение –
Личностное общение -

Мини-тест

1. Транзакция – это:
 - а) название психологической службы
 - б) единица коммуникации
 - в) научная система Э. Берна
2. Главная идея трансактного анализа:

- а) все люди хорошие
- б) каждый человек обладает способностью думать
- в) каждый человек сам определяет свою судьбу
- г) существуют три различных способа существования человека в мире

3. Отметьте соответствие между различными эго-состояниями Ребенка и их высказываниями:

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. свободный ребенок | А. «Я не буду этого делать!» |
| 2. адаптированный ребенок | Б. «У меня есть идея!» |
| 3. бунтующий ребенок | В. «Я бы с радостью, но у нас будут неприятности» |
| 4. маленький профессор | Г. «Что за дурацкий вид у тебя уже третий день!» |

4. При какой трансакции происходит разрыв взаимодействия и для восстановления коммуникации одному или обоим партнерам необходимо изменить свое эго-состояние?

- а) параллельной
- б) пересекающейся
- в) скрытой
- г) двойной

5. Определите, в каком эго-состоянии находятся учитель и ученик в ситуации:

Ученик: «Какой параграф мне нужно выучить к следующему занятию?»

Учитель: «Какой параграф, какой параграф! Я обо всем говорил на уроке!»

- а) Ребенок – родитель
- б) Ребенок – взрослый
- в) Взрослый – родитель
- г) Родитель – родитель

6. Древнегреческий миф про Геракла, который прежде, чем стать полубогом, должен был совершить множество подвигов, в том числе очистить конюшни царя Авгия, иллюстрирует сценарный процесс:

- а) «Пока не»
- б) «Никогда»
- в) «Почти»
- г) «После»

II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Выполните тест «Три Я» и определите, какая позиция - Родителя, Взрослого или Ребенка - для вас является ведущей.

Инструкция: оцените в баллах от 0 до 10 следующие высказывания:

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не так, как надо, а так, как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Наше поколение должно учиться у старших, как ему жить.
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны следовать указаниям родителей.
16. Я — увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека — объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданны лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Подсчитайте сумму баллов отдельно по вопросам:

Вопросы: 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19. Позиция ребенка - Д.

Вопросы: 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20. Позиция взрослого - В.

Вопросы: 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21. Позиция родителя - Р.

Расположите результаты в порядке убывания и запишите формулу своих социальных ролей.

ВДР — вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранять эти качества впредь. Они помогут вам в деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.

РДВ, РВД. Категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, медицинскому работнику, педагогу, организатору, то есть всем тем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами. Сочетание РДВ

способно осложнить жизнь его обладателю. Родитель с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Но и тут нет повода для уныния. Если вас не привлекают организаторская работа, шумные компании и вы предпочитаете побыть наедине с книгой или журналом, то все в порядке. Если же нет и вы захотите передвинуть свое Р на второе или третье место, то это вполне осуществимо.

ДВР, ДРВ — вполне приемлемый вариант, скажем, для научной работы. А. Эйнштейн шутливо объяснял причины своих научных успехов тем, что он развивался медленно и нал многими вопросами задумывался лишь тогда, когда люди обычно перестают о них думать. Но некая непосредственность хороша лишь до определенной степени. Если она начинает мешать делу, пора взять эмоции под контроль.

Задание 2. Проанализируйте свои социальные роли (сын, дочь, гражданин, студент и т.д.), права и обязанности, которые с ними связаны, реализуемые ожидания свои и окружающих. Для наглядности заполните таблицу.

Анализ социальных ролей

Таблица

РОЛЬ	ПРАВА	ОБЯЗАННОСТИ	МОИ ОЖИДАНИЯ	ОЖИДАНИЯ ОКРУЖАЮЩИХ
студент	получить образование	хорошо учиться		

Если у вас нет противоречий в содержании выполняемой социальной роли, то вы живете в гармонии с собой и окружающими людьми. Если же противоречия есть, то об этом следует задуматься.

Задание 3. Понаблюдайте и выясните:

- какая позиция преобладает в вашем общении с детьми;
- какая позиция преобладает в вашем профессиональном общении;
- с родителями воспитанников;
- с коллегами;
- как вы ведете себя в профессиональном общении.

Задание 4. Проанализируйте ситуацию общения:

Некоторые родители ограничиваются следующей схемой общения.

Мать. Как дела? Что нового? *Сын.* Нормально. Ничего. *Мать.* Поел? *Сын.* Да.

Мать. Уроки выучил? *Сын.* Да.

К чему приведет такая схема общения?

Задание 5. Ниже приведены примеры трансакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер трансакции. Будет ли эффективным общение в трансакциях и почему?

1. *Иванов*. Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась!

Петров. Да, в их годы мы были поскромнее.

2. *Преподаватель*. Каким это образом у вас здесь получилось трехзначное число?

Студент. Ах, да, забыл извлечь квадратный корень!

3. *Кассир*. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства?

Бухгалтер. Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.

4. *Голубева*. Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкуются пьяные.

Коришунов. Ну, конечно-конечно, с удовольствием провожу.

5. *Иванов*. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина!

Петров. О, конечно-конечно, я просто не заметил. Задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста.

6. *Петров*. Сейчас-сейчас, я предоставлю вам слово, я вижу, что вы уже пятый раз поднимаете руку.

Сидоров. Могу и вообще не выступать...

7. *Жена*. Сходи, погуляй с Джерри; Заодно зайдешь за хлебом.

Муж. Видишь, я занят! А тебе, что, лень от телевизора оторваться?

8. *Иванов*. После Сидорова, он от пенсионеров выступает, я дам вам слово!

Петров. Отлично!

9. *Иванов*. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом инвалид?

Петров. Так уступи ему место, дедуся. А то расселся тут и указывает. Кто ты такой, чтобы всем указывать?!

10. *Ковбой*. Не хотите ли взглянуть на наши конюшни?

Барышня. Ах, я с детства обожаю лошадок!

Задание 6. Принятие позиции Ребенка, Взрослого или Родителя может характеризоваться рядом физических признаков. Определите, какую позицию занимает ваш собеседник, если он:

1) выражает себя по большей части не словами, а проявлениями чувств; похлопывает собеседника по плечу; кусает ногти; шмыгает носом; смотрит на собеседника открытым взглядом; поджимает губы; легко плачет, поднимает вверх указательный палец; сдержан; смущается; хмурит брови; хихикает; надувает губы; поднятием руки спрашивает разрешения что-либо сказать; часто вспыхивает от раздражения; вздрагивает от испуга; хнычет; внимателен; уверен в себе; цокает языком; строит глазки; пожимает плечами; ставит руки на бедра; скрещивает руки на груди; держит руки пирамидой вверх; потупляет взор; изображает на лице ужас; дразнит; восторгается; смеется; «ломает» руки; тяжко вздыхает; снисходительно кивает головой; криво усмехается;

2) употребляет следующие слова и выражения: «хочу»; «на мой взгляд»; «никогда в жизни...»; «давай пойдем»; «запомни раз и на всегда!»; «что»; «где»; «самый (большой, высокий, лучший, самый-самый)»; превосходные

степени сравнения; «только попробуй...», «не буду»; «заруби себе на носу!»; «сын(варианты: милочка, голубчик, деточка, мой дорогой)»; «сколько можно тебе повторять!?!»; «какой бестолковый»; «мам, я пошел...»; «подумаешь, какой...»; «когда вырасту и стану большим...»; «ужасный»; «ну-ну»; «идиотский»; «чушь»; «почему»; «я полагаю»; «неверно»; «вероятно»; «возможно»; «когда»; «кто»; «как»; «по сравнению с...»; «справедливо»; «иначе говоря...»; «сколько»; «каким образом»; «неизвестно»; «действительно»; «правильно ли я понял, что...».

Задание 7. В транзактной концепции Э. Берна выделены позиции Ребенка, Родителя и Взрослого. Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит Родителю, Взрослому и Ребенку.

Раскованность, скептицизм, жизнерадостность, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального подхода к ней, авторитетный тон, импульсивность, контроль над своими действиями, покровительство, безапелляционность, богатая фантазия, пугливость, скованность, догматизм, сознание собственного превосходства и права «качать», неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость, уверенность в своей правоте, расчет действий, трезвость в оценках, понимание относительности догм, несдержанность.

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Сказочная история

Участники разбиваются на команды по пять-семь человек для сочинения своей сказочной истории.

Ведущий говорит: «Представьте, что вы находитесь в костюмерной, где есть костюмы всех известных сказочных персонажей. Выберите себе костюм того, чью роль вы бы хотели сыграть. В своей команде назовите выбранную роль, а также цель жизни вашего сказочного персонажа исходя из восприятия вами этого образа». Команде дается несколько минут на знакомство с персонажами и обсуждение их целей.

Ведущий продолжает: «Итак, на сказочной поляне собрались персонажи разных сказок, они поделились своими целями и проблемами. (Очините сказку, в которой участвуют все персонажи вашей команды, и разыграйте ее перед зрителями)».

Для сочинения сказки дается 20 минут. Потом каждая команда проставляет свою сказку. После представления участники обсуждают: какая была цель у их персонажа, насколько она реализовалась в данной сказке, какую стратегию взаимодействия использовали для достижения сноси цели.

Упражнение 2. Басня

Вспомните любую басню. Выберите любого персонажа, образ которого вам представился и соответствует вашему образу в данный момент. В своей группе назовите выбранные вами персонажи и сочините с их участием басню. Разыграйте эту басню по ролям.

Пример басни, сочиненной группой студентов г. Каширы.

ЖЕНИТЬБА

Проснувшись рано утром, Волк решил жениться.
И надо же беде случится.
Что жили по соседству две Лисы.
К кому ему сейчас поворотиться?
Решил совета Волк спросить друзей.
Вот первый друг — он Моськой звался —
Он твердо на ногах стоял, за капитал держался.
Другой друг — Слон — он добрый был.
С Волком он часто водку пил, о Маяковском говорил.
"Какую ж выбрать мне Лису?" —
Подумал Волк сутра в лесу:
— "Чтобы богатая была и о Крылове речь вела.
Чтоб в доме чисто, аккуратно, душе и телу чтоб приятно".
"Послушай. - Моська говорит. — к богатой пусть
Твой путь лежит, желудок твой чтоб был набит.
Чтоб был ты вечно пьян и сыт".
«Нет!» - заявляет Слон ему, тебе богатство ни к чему.
Тебе ну лучше о душе пора подумать бы уже".
Вот так он голову ломал, какую ночь подряд не спал,
И думался до того, что Лисы бросили его.
Так и остался Волк один себе и царь, и господин.
А соль всей басни такова:

.....

На сочинение басни отводится 20-25 минут. Басня должна заканчиваться моралью. Важно обсудить значимость выбранной роли и морали для самого игрока.

Упражнение 3. Ролевое общение

Группа делится на участников и наблюдателей. Участники (не более 10 человек) садятся в круг, им раздаются задания, где написан стиль общения, которого необходимо придерживаться во время дискуссии. Никто не должен говорить или показывать другим содержание задания.

Задастся тема дискуссии. Например: Какая система обучения пяти- или шестидневная наиболее эффективна для учебно-воспитательного процесса?

Наблюдатели стараются определить стили общения участников, анализируя конкретное вербальное и невербальное поведение каждого.

Индивидуальные задания для дискуссии могут носить следующий характер:

- «Ты как минимум два раза выскажешься во время дискуссии. Всякий раз ты будешь говорить что-то на обсуждаемую тему, но слова должны быть абсолютно не связаны с тем, что говорили другие. Будешь вести себя так, будто бы совершенно не слышал того, что говорили до тебя...»

- «Ты как минимум два раза выскажешься во время дискуссии. Будешь слушать других только затем, чтобы найти предлог в их словах для смены темы разговора...»

- «Будешь активно участвовать в разговоре и вести себя так, чтобы у других сложилось мнение, что ты очень много знаешь и пережил по данной проблеме...»

- «Как минимум пять раз постарайся влезть в разговор. Будешь слушать для того, чтобы давать оценки конкретным участникам дискуссии (например, начинающихся со слов: «Ты - ...»)»

- «Не менее трех раз выскажешься в ходе дискуссии. Внимательно слушай других и каждую свою реплику начинай с пересказа того, что говорил предыдущий оратор (например, «Правильно ли я тебя понял, что ...»)»

- «Веди себя так, как обычно ведешь во время группового обсуждения».

- «Твое участие в разговоре должно быть направлено на то, чтобы помогать другим, как можно более полно выразить свои мысли, способствовать взаимопониманию между членами группы».

По окончании упражнения анализируются конкретные особенности поведения участников дискуссии, соответствующие разным стилям поведения.

Упражнение 4. Многоголосье ролей

Один участник встает в центре, расставляет вокруг себя вспомогательных игроков, определяя им роль (исходя из социальных ролей, которые ему приходится играть в жизни, например: человек, девушка, студентка, дочь, сестра). Сначала участник должен рассказать каждому из вспомогательных игроков, как он относится к каждой из выбранных им социальных ролей. Затем говорит основную реплику. Каждый из вспомогательных игроков должен бороться за свое место в душе главного участника, за его внимание. Начинает один из вспомогательных игроков, его перебивает другой, и в конце все говорят одновременно. Например, это может звучать так:

«Дочь» — «Ты должна больше прислушиваться к советам родителей, уважать и помогать им...»;

«Студентка» - «Ты же хотела стать студенткой, где твое прилежание к учебе...»

«Сестра» — «Твоему младшему брату необходимо твое внимание и забота...»

«Человек» — «Что ты можешь дать людям, если ты не стала по-настоящему человеком...»

«Девушка» — «Так хочется любить и быть любимой...»

Главный игрок может прекратить этот гомон, велев всем замолчать И позволить говорить только кому-то одному. После этого он может поделиться своими мыслями и чувствами и переформулировать первоначальное содержание. Например: «Я уже выросла и готова нести ответственность за свои поступки, при этом я всегда буду оставаться любящей дочерью, уважать и помогать своим родителям...»

III. Задания для саморазвития

Учитесь наблюдать за окружающими и находить успешное выполнение социальной роли. Найдите для себя оптимальное поведение.

Осмысливайте свои чувства и свое отношение к происходящим событиям, фиксируйте их в дневнике.

Заметив, что вы в разговоре занимаете позицию Ребенка или Родителя, всегда старайтесь перейти на позицию Взрослого

ТЕМА 9. НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТИЛЬ КОММУНИКАЦИИ

Основные понятия: стили, основанные на дихотомическом противопоставлении: *прямой–непрямой*; *сложный-краткий*, *личностный-контекстуальный*; *инструментальный – аффективный* (по У. Гудикунсту); индивидуалистическая, узкоконтекстная и коллективистская, ширококонтекстная культуры (Э. Холл); контактная и неконтактная культуры, общие черты невербальной культуры в поведении всех народов.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях

1. Определение понятия «коммуникативный этностиль»
2. Понятие о контактных и неконтактных культурах
3. Интернациональные черты невербальной культуры в поведении
4. Специфика культурных различий
5. Параметры национального стиля коммуникации

I. Задания по самоконтролю

Вопросы для самопроверки

Определите понятия

Национальный стиль вербальной коммуникации -
Национальный стиль невербальной коммуникации -

II. Практическая часть

Задания для индивидуальной работы

Задание 1. Подробно раскройте параметры этностиля:

- социокультурные (дистантность / контактность; ориентированность на статус / ориентированность на личность, симметричность / асимметричность отношений и др.);
- аксиологические (приоритетные ценности данной культуры, влияющие на процесс коммуникации: личная автономия или интимность, уважение к статусу или равенство; правда, искренность или сохранение лица, молодость или старость т. д.);
- социолингвистические (субъектно-объектная ориентированность коммуникантов; степень допустимости прямого коммуникативного воздействия; прямолинейность / косвенность; степень формальности/неформальности (демократичности) в общении и др.);

• психолингвистические (эмоциональная сдержанность/эмоциональная открытость, направленность и функциональная значимость эмоций, степень речевой экспрессивности);

• лингвистические (наличие, выбор и предпочтение тех или иных языковых средств, особенности синтаксической организации высказываний, степень ритуализованности высказываний и т. д.), в том числе количественные характеристики (длина отдельного высказывания, количество реплик, употребляемых в различных ситуациях общения, лаконичность/многословность и т. д.);

• паравербальные (темп речи, громкость, тональность, допустимость и длина пауз, допустимость и роль молчания и т. п.);

• невербальные, включающие:

– проксемию (использование пространства в процессе коммуникации, необходимое количество личной территории);

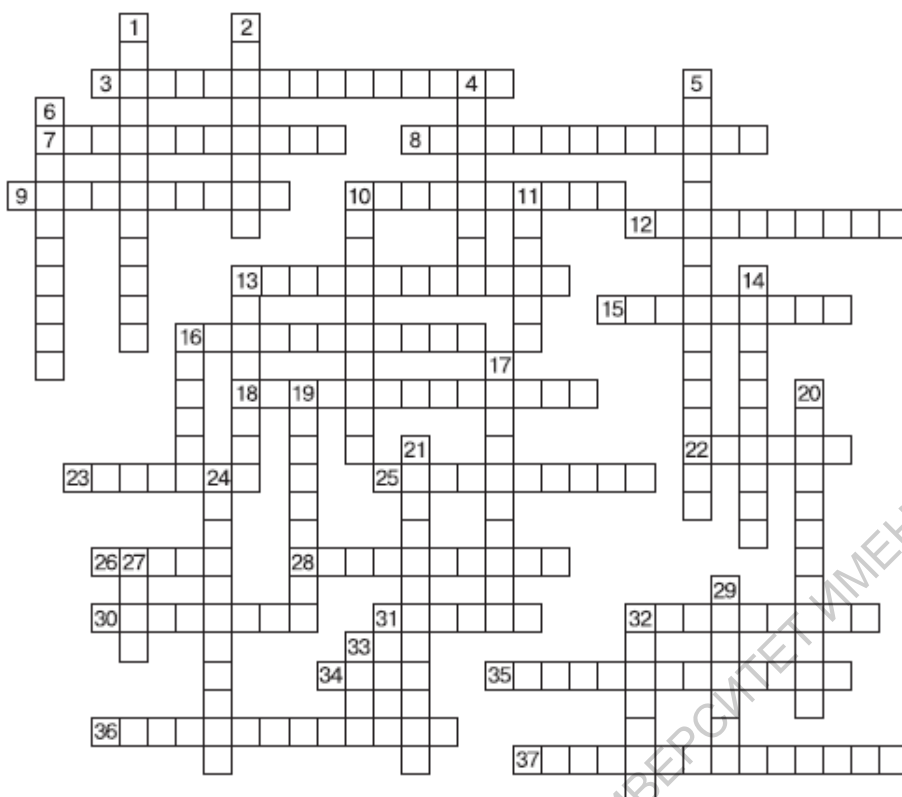
– кинесическое поведение (специфические жесты и частотность их использования, выражения лица, позы, телодвижения);

– тактильное поведение (допустимость прикосновений и тактильные жесты).

Задание 2. Подготовьте сообщение (реферат, презентацию) об особенностях коммуникативного стиля, отражающего психологические и этнические нормы и принципы общения.

Упражнение для закрепления полученных знаний по всему курсу

Решите кроссворд



По горизонтали

- 3, 37. Характеристика эффективной обратной связи.
7. Тот, кто хочет передать информацию.
8. Превращение сообщения в имеющую смысл форму.
9. Коммуникация с помощью устной речи, как системы кодирования

(прилагательное).

10. Близость.

12. Коммуникация, обусловленная существующими регламентами.

13. Обмен информацией в устном или письменном виде.

15. Проксемическая характеристика.

16. «... лоза» – неформальная система коммуникаций (прилагательное).

18, 22. Фактор, влияющий на межличностные коммуникации.

23. Стиль передвижения.

25. Коммуникативный барьер, обусловленный личностными характеристиками общающихся (прилагательное).

26. Каналы распространения информации в неформальной системе коммуникаций (мн. ч.).

28. Вид вертикальных коммуникаций (прилагательное, мн. ч.).

30. Коммуникативный барьер из-за языковых различий (прилагательное).

31. Коммуникативная помеха.

32. Послание, содержащее данные, которые отправитель хочет передать получателю.

34. По различным ее характеристикам можно судить о психофизиологическом состоянии общающихся.

35. Коммуникативный барьер из-за различного понимания общающимися значения символов (прилагательное).

36. Коммуникации «лицом к лицу» (прилагательное, мн. ч.).

По вертикали

1. Коммуникация с помощью жестов, мимики, взгляда и т. д. (прилагательное).
2. Связь, дающая возможность отправителю установить, что сообщение получено, понято и принято (прилагательное).
4. Она изучает собеседника по динамическим прикосновениям в процессе общения (рукопожатиям, похлопываниям, поцелуям).
- 5, 6. Характеристика эффективной обратной связи.
10. Адресат послания.
11. Движения мышц лица.
13. Она изучает собеседника по его жестам, мимике, позам, походке, взглядам.
14. Совокупность передаваемых сведений, неизвестных ранее получателю.
16. Кинесическое средство общения.
17. Коммуникации снизу вверх (прилагательное, множественное число).
19. Тип коммуникативного барьера.
20. Название процесса коммуникации, в котором присутствует обратная связь (прилагательное).
21. Вид коммуникаций в организации.
24. Перевод информации в комплекс коммуникационных символов.
27. «Виноградная...».
29. Передача информации и понимания с использованием словесных и несловесных символов.
32. Вид связи (прилагательное).
33. Движение руками или головой.

Примерная тематика рефератов

Виды общения у животных.

Понятие общения

Роль общения в онтогенезе человека.

Виды общения у человека.

Речь как средство общения.

Визуальное общение: сущность и особенности.

Такесика: основные функции.

Роль ольфакторной системы в общении.

Влияние национальных традиций на пространственную организацию общения.

Педагогическое общение.

Этнонациональные стереотипы.

Психологические трудности общения (Бодалев А.А.)

Личностные качества в профессиограмме психолога.

Стиль одежды и ее цветовая гамма как компоненты невербальной коммуникации.

Трансактный анализ Э.Берна.

Слушание в деловой коммуникации: возможные трудности, виды.

Обратная связь в процессе слушания.

Характеристика вербальных средств коммуникации и основные коммуникативные барьеры.

Составляющие элементы психологического климата коллектива.

Психологическая структура общения.

Функции общения.

Общение как восприятие людьми друг друга.

Признаки словесного обмана

Наиболее распространенные голосовые признаки обмана.

Типы телодвижений, которые могут быть признаками обмана (эмблемы и иллюстрации).

Позы как признак утечки информации или обмана.

Лицо как произвольная эмоционально-сигнальная система и ценный источник информации для верификатора.

Мимика как источник ложной информации.

Способы передачи информации с помощью глаз.

Основные виды улыбок.

Вопросы к экзамену

Социальная природа общения. Подходы к проблеме общения.
Понятие общения. Подходы к рассмотрению структуры общения.
Функции общения. Классификации функций.
Типология общения. Классификации по цели и содержанию общения.
Типология общения. Классификации по участникам, средствам и по отношению к партнерам общения.
Уровни общения.
Понятие «профессиональное общение».
Место психологии профессионального общения в системе психологических дисциплин.
Виды профессионального общения и критерии их выделения.
Понятие «коммуникация». Особенности процесса коммуникации.
Направленность сигналов. Виды информации. Позиции коммуникатора.
Средства коммуникации: вербальные и невербальные.
Особенности вербальных и невербальных средств коммуникации.
Невербальные средства общения.
Роль и функции невербальных средств.
Классификация невербальных средств общения.
Паралингвистическая система знаков.
Оптико-кинестическая система знаков.
Пространственно-временная организация общения (проксемика).
Влияние национальных традиций на пространственную организацию общения.
Визуальный контакт. Выражение глаз; направление взгляда.
Тактильная система знаков.
Функции и роль тактильности в профессиональном общении.
Прикосновения как условия психического и эмоционального развития ребенка.
Ольфакторная система знаков.
Позиции партнеров при общении.
Влияние национальных традиций на пространственную организацию общения.
Национальные различия в невербальном поведении.
Понятие о коммуникативном этностиле.

Примерные варианты контрольных работ

Вариант 1.

Что такое макро- и микросреда личности?

Раскройте особенности социальных стереотипов.

Охарактеризуйте приемы манипулирования в общении.

В чем заключается деперсонализация общения?

Раскройте понятие «социальная роль». Как она проявляется в общении?

Перечислите базовые психологические установки нашего «Я» по отношению к окружающим и охарактеризуйте их.

Вариант 2.

Выделите основные виды общения и охарактеризуйте их.

Дайте определение общению и раскройте его особенности.

Какова цель, структура и функции общения?

Назовите основные стороны общения и объясните их взаимосвязь.

Каковы функции восприятия в процессе общения?

Охарактеризуйте невербальные средства общения.

Вариант 3.

Назовите основные элементы невербального общения и охарактеризуйте их.

Какова роль обратных связей в процессе восприятия и передачи информации?

Опишите, как надо и как не надо слушать.

В чем сущность транзакционного анализа процесса взаимодействия по Э. Берну?

Раскройте основные этапы общения и дайте их краткую характеристику.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

- Аминов И.И. Психология делового общения. - М., 2005.
- Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 2001
- Ефимова Н.С. Психология общения. Практикум по психологии: Учебное пособие. - М., 2006.
- Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. - СПб., 2003.
- Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. - Рн/Д, 1999.
- Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. - М., 1984.
- Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. - М., 1998
- Шамянов Р.М., Голованова А.А. Социальная психология личности: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений. - Саратов, 2006.

Дополнительная

- Айслер-Мертц К. Язык жестов. - М., 2003.
- Биркенбил В. Язык интонаций, мимики, жестов. - СПб., 1997
- Бодалев А.А. Психология общения: Избранные психологические труды. - М., 2002.
- Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
- Григорьева С.А., Григорьев Н.В., Крейдлин Г.Е. Словарь языка русских жестов. - М., 2001.
- Дерябо С.Д., Ясвин В.А. Гроссмейстер общения. - М., 1996.
- Кан-Калик В.А. Грамматика общения. - М., 1995.
- Кан-Калик В.А. Учителю о педагогическом общении. — М., 1987.
- Лабунская В.А. Невербальное поведение: Социально-перцептивный подход. — Ростов н/Д., 1986.
- Лабунская В.А. Психология экспрессивного поведения. — М., 1989.
- Лоуэн А. Предательство тела. - Екатеринбург, 1999.
- Мосс М. Техники тела. // Человек. - М. - №2. - 1993.
- Ниренберг Дж., Калеро Г. Как читать человека, как книгу: - М., 1994.
- Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе: Учеб. пособие по курсу «Основы пед. мастерства» - М., 1998.
- Петрова Е.А. Знаки общения. - М., 2001.
- Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. - М., 1992.

Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения / Серия «Высшее образование». - Ростов н/Д, 2004.
Рогов Е.И. Психология общения. - М., 2004

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

ГЛОССАРИЙ

АКУСТИЧЕСКАЯ ИЛИ ПАРАВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

– осуществляется на основе паравербальных средств, к которым относятся проксодика и паралингвистика.

ГАПТИКА – наука, изучающая тактильные контакты. Типы контактов: профессиональные – осмотр врача; ритуальные -, рукопожатия; дружеские - похлопывания; любовные – поглаживания, объятия, поцелуи.

В зависимости от отношения к прикосновениям Холл выделяет два вида культур: контактные, где прикосновения распространены (латиноамериканская, южно-европейская, африканская); дистантные – североамериканская, дальневосточная, севроевропейская.

ГРАФИЧЕСКИЕ невербальные средства коммуникации выделяются в письменной речи.

ГРУМИНГ – один из элементов тактильной коммуникации (косметические процедуры), выполняющий медицинские и социальные функции.

ЖЕСТЫ – это выразительные движения головой, рукой или кистью, которые совершают с целью общения и которые могут сопровождать размышление или состояние.

Демонстративные жесты поясняют положение дел.

При помощи *касательных жестов* хотят установить социальный контакт или получить знак внимания со стороны партнера. Они используются также для ослабления значения высказываний.

Жесты, используемые в различных ритуалах (христиане крестятся, мусульмане в конце молитвы проводят двумя ладонями по лицу сверху вниз и др.)

Иллюстраторы - описательно-изобразительные и выразительные жесты, сопровождающие речь и вне речевого контекста теряющие смысл. С их помощью говорящий старается более глубоко раскрыть смысл высказывания сопровождают идущий в данный момент разговор, более подробно раскрывая его содержание. Например, иллюстраторы имеют свойство усиливаться, когда увеличивается энтузиазм говорящего или когда кажется, что слушающий не понимает говорящего.

Конвенциональные жесты, или эмблемы используются при приветствии или прощании, приглашении, запрещении, оскорблении и т. п. Они могут быть прямо переведены в слова, употребляются сознательно и являются условными движениями. Часто их используют вместо слов, которые неловко высказать вслух. Поэтому все неприличные жесты попадают в эту категорию.

Модальные - жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия, неуверенности, незнания, страдания, раздумья, сосредоточенности, растерянности, смятения, подавленности, разочарования, отвращения, радости, восторга, удивления. Они выражают эмоциональное состояние

человека, его оценку окружающего, отношение к предметам и людям, сигнализируют об изменении активности субъекта в ходе коммуникации.

Непроизвольными жестами являются движения, совершаемые бессознательно. Часто их обозначают также как рефлекторные движения. Этим жестам не нужно учиться. Как правило, они бывают врожденными (оборонительный рефлекс) или приобретенными.

Подчеркивающие жесты служат для подкрепления высказываний. Решающее значение придается при этом положению кисти руки.

Произвольными жестами являются движения головы, рук или кистей, которые совершаются сознательно. Такие движения, если они производятся часто, могут превратиться в непроизвольные жесты.

Указательные жесты направлены в сторону предметов или людей с целью обратить на них внимание.

КИНЕСИКА – данный элемент представляет совокупность телодвижений, жестов и поз, применяющийся для дополнения выразительных средств коммуникации. Главными элементами кинесики являются мимика, позы, жесты и взгляды.

МИМИКА – движения маскулатуры лица.

ОКУЛИСТИКА — наука о языке глаз и интерактивном глазном, или визуальном, поведении людей в коммуникации. При разговоре происходят речевые акты не только вербальные, но и через язык глаз. Знаковость языка глаз зависит от таких признаков, как длительность, интенсивность, статичность/динамичность взглядов.

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО (ПП)– пространство, доступ к которому чужими ограничен. ПП должно быть оптимальным для выполнения функций защиты и коммуникации и включает четыре зоны: интимная, где ведущую роль при коммуникации выполняет ольфакторные и тактильные сигналы, а слуховым и визуальным отводится вспомогательная роль; личная (персональная), социальная (светское общение); публичная (на собрании)

ПОЗА – положение человеческого тела в пространстве. Выделяют три группы поз: включение – исключение (в из) ситуации общения – открытость или закрытость для контакта; доминирование - зависимость; противостояние – гармония (поза синхронизирована с позой партнера)

ПОХОДКА – указывает на физическое самочувствие, возраст и эмоциональное состояние человека. Факторы походки - ритм, скорость, длина шага, степень напряженности. Виды: ровная, плавная, уверенная, твердая, тяжелая, виноватая и т.д.

ПРОКСЕМИКА – вид невербальной коммуникации, основанный на использовании пространственных отношений, подразумевающий непосредственное влияние расстояний и территорий на проявление межличностных отношений между людьми.

ПРОКСОДИКА – скорость речи, громкость, артикуляция, высота голоса, режим речи.

СЕНСОРИКА представляет собой тип невербальной коммуникации, основывающийся на чувственном восприятии представителей других культур. Наряду со всеми другими сторонами невербальной коммуникации отношение к партнеру формируется на основе ощущений органов чувств человека. В зависимости от того, как мы ощущаем запахи (ольфакторика), вкус, воспринимаем цветовые и звуковые сочетания, ощущаем тепло тела собеседника, мы строим наше общение с этим собеседником. Эти коммуникативные функции человеческих органов чувств позволяют считать их инструментами невербальной коммуникации.

ТАКЕСИКА – тактильно-кинестетическая невербальная коммуникация (тактильное поведение).

ТЕРРИТОРИЯ – устойчивый участок в пространстве, регламентирующий вероятность общения индивидов.

Территории бывают *первичными*, которые находятся в постоянной собственности – дом, земля, место кондуктора и т.п.; *вторичными* – используются время от времени – клуб, бар, скамейка у дома, детская площадка; *третичными* называются места кратковременного использования – место у банкомата, скамейка в парке и пр.

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ характеризуется склонность человека рассматривать пространство, в котором он находится, как свою собственность, и пытается контролировать его и предметы, находящиеся в пределах этой зоны: «своя чашка», рабочее место.

ФИЗИГНОМИКА – наука, с помощью которой по форме лица можно судить о психических свойствах того или иного человека.

ХРОНЕМИКА – это использование времени в невербальном коммуникационном процессе. Хронемика изучает ритм, движение и расчет времени в культуре. Так, в крупных городах мы должны идти по улицам быстрее, чем в маленьких деревушках.

При *монохронной модели* время представляется в виде дороги или длинной ленты, разделенной на сегменты (немцы, американцы). Это разделение времени на части приводит к тому, что человек в данной культуре предпочитает одновременно заниматься только одним делом, а также разделяет время для дела и для эмоциональных контактов. В монохронной культуре время постоянно отслеживается, считается, что время – деньги. Монохронные культуры - немецкая, североамериканская.

В полихронной модели нет такого строгого расписания (время круг), человек там может заниматься несколькими делами сразу (Россия, Италия, Франция, латино). Крайним случаем являются культуры, в языках которых вообще нет слов, относящихся ко времени (например, у североамериканских индейцев). Примером полихронной культуры может служить русская, латиноамериканская, французская культуры,

ЭКСТРАЛИНГВИСТИКА – паузы, смех, плач, кашель, вздохи.