

Кривонос О.

г. Нижний Тагил

Нижнетагильская государственная
социально-педагогическая академия

Влияние жестов и мимики на эффективность общения⁴

Искусство общения, знание психологических особенностей и применение психологических методов крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек – человек». Сегодня умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить человека к себе лежит в основе жизненного и профессионального успеха.

Люди могут обмениваться разными типами информации на разных уровнях понимания. Общение не исчерпывается устными или письменными сообщениями. Исследователями данной проблемы установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникаций осуществляется за счет невербальных средств выражения и только 20 - 40% информации передается с помощью вербальных средств. Эти данные убедительно показывают значение невербального общения для взаимопонимания людей, заставляют обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека, а также порождают желание овладеть искусством толкования этого особого языка.

Особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения. Успех любого делового контакта в значительной мере зависит от умения устанавливать доверительный контакт с собеседником, зависящий не столько оттого, что вы говорите, сколько от того, как вы себя держите.

Понимание языка мимики и жестов позволяет более точно определить позицию собеседника. Читая жесты, вы осуществляете обратную связь, которая играет определяющую роль в целостном процессе делового и профессионального взаимодействия, а совокупность жестов является важной составной частью такой связи. Знание языка жестов и телодвижений позволяет не только лучше понимать

⁴ Научный руководитель – Дикова В.В, ст. преподаватель, канд. психол. наук

собеседника, но и (что более важно) предвидеть, какое впечатление произвело на него услышанное. Другими словами, такой бессловесный язык может сигнализировать о том, следует ли изменить свое поведение или сделать что-то другое, чтобы достичь нужного результата [2, 120].

Рассмотрим основные компоненты невербального общения, оказывающие влияние на эффективность коммуникации. Одним из них является характер дистанции между людьми в момент общения. Основатель проксемики Э. Холл предложил особую методику оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства [3, 19]. На сегодняшний день наука, в том числе и кинесика, накопила множество фактов, указывающих на то, что действия дистанцирования являются следствием некоторых человеческих инстинктов (или что дистанцирование «регулируется» если и не инстинктивно, то, по меньшей мере, на глубоко бессознательном уровне) [1, 91].

Мимика также имеет большое значение в практике делового взаимодействия. Именно лицо собеседника всегда притягивает наш взгляд. Выражение лица обеспечивает постоянную обратную связь, именно по нему мы можем судить, понял нас человек или нет. Мимика свидетельствует об эмоциональных реакциях человека [2, 131].

Взгляд, его направление, частота контакта глаз - еще один компонент невербального общения. Направление взгляда показывает направленность внимания собеседника и вместе с тем дает обратную связь. С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов межличностной коммуникации, потому что глаза занимают центральное место в формировании образа человека.

Проксемические особенности речи дают нам возможность делать выводы о личностных особенностях человека, его характере и темпераменте. Таким образом, невербальные особенности речи, с одной стороны, дают нам возможность судить о партнере и, с другой стороны, характеризуют каждого из нас [2, 140]. Не меньшее значение для процесса коммуникации имеет акустическая система, к которой относят качество голоса (тембр, высоту, тональность, громкость); интонации, темп речи, фазовые и логические ударения, предпочитаемые собеседниками.

Невербальная коммуникация является важнейшим наряду со звуковой речью средством общения людей. Средства невербальной коммуникации значительно расширяют возможности общения людей, часто выразительны и лаконичны. Через жесты осуществляется обратная

связь, которая играет определенную роль в целостном процессе взаимодействия, а совокупность жестов является важной составной частью такой связи. Вместе с вербальной системой коммуникации невербальные системы обеспечивают обмен информацией, необходимый людям для организации эффективной совместной деятельности.

Нагимова А.А.

г. Уфа, Башкирский государственный
педагогический университет

Влияние типа темперамента на уровень тревожности⁵

В настоящее время дети сдают экзамены начиная с младших классов школы. С каждым годом значимость экзаменов, в том числе и субъективная, становится всё выше. Волнение, тревога, страх становятся неотъемлемой частью состояния ребёнка перед экзаменом. Тревожность не исчезает и в более старшем возрасте. Студенты также переживают психический дискомфорт и беспокойство, которые усугубляются пониманием значимости каждой проверки знаний.

В моём исследовании, в качестве испытуемых, были взяты студенты второго курса (18-19 лет). Я попыталась выяснить соотношения между уровнем нейротизма как свойства центральной нервной системы и уровнем реактивной тревожности. Моё предположение состояло в том, что уровень проявления реактивной тревожности зависит от типа темперамента. При этом я рассмотрела уровень тревожности испытуемых в начале учебного года (сентябрь 2005 года), когда отсутствуют стрессовые ситуации, связанные с учебной деятельностью, и непосредственно перед зимней экзаменационной сессией (декабрь 2005 года) в период сильных воздействий на психику.

Для того, чтобы доказать либо опровергнуть выдвинутую гипотезу, я использовала следующие методики:

1. Методика многофакторного исследования личности Р. Кэттелла;
2. Опросник EPQ Айзенка;

⁵ Научный руководитель – Мухаметрахимова С.Д.