

Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Уральский государственный педагогический университет»  
Кафедра общего языкознания и русского языка

**Т.А. Гридина, Н.И. Коновалова, Н.А. Воробьева**

**НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ:  
ПРАКТИКУМ**

Екатеринбург  
2015

**УДК 883.161.1**  
**ББК Ш 141.2 – 32**  
**Г 83**

**Рецензенты:** доктор филол. наук, профессор **М.Э. Рут**  
(Уральский федеральный университет им. первого президента  
РФ Б.Н.Ельцина);

доктор филологических наук, профессор **Н.Н. Щербакова**  
(Омский государственный педагогический университет)

**Г 83 Гридина Т.А., Коновалова Н.И., Воробьева Н.А.**  
Невербальная коммуникация: практикум / Т.А. Гридина,  
Н.И. Коновалова, Н.А. Воробьева; ФГБОУ ВПО «УрГПУ» –  
Екатеринбург, 2015. – 106 с.

УДК 883.161.1  
ББК Ш 141.2 – 32

Рекомендовано Ученым советом ФГБОУ ВПО «Уральский государствен-  
ный педагогический университет» в качестве учебного изда-  
ния (решение № 404 от 01.07.2015)

©ФГБОУ ВПО «УрГПУ», 2015  
© Гридина Т.А., 2015  
© Коновалова Н.И., 2015  
© Воробьева Н.А., 2015

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть 1. Невербальная коммуникация: краткие теоретические сведения .....	4
1.1. Коды невербальной коммуникации .....	5
1.2. Особенности невербальной коммуникации .....	7
1.3. Типы информации, передаваемые невербальными сообщениями .....	11
1.4. Функции невербальных сообщений .....	13
1.5. Основные каналы невербальной коммуникации .....	19
1.6. Закономерности пространственной организации общения .....	40
1.7. Правила интерпретации невербального поведения .....	41
Часть 2. Практикум .....	43
2.1. Методика анализа невербальных сообщений ...	43
2.2. Задания для самостоятельной работы .....	48
2.3. Дискурсивные практики невербальной коммуникации. Тренинг .....	69
2.3.1. Рекламный дискурс .....	70
2.3.2. Считывание невербалики как проявления эмоций и самопрезентации личности .....	77
2.3.3. Номинации невербальных сигналов и их интерпретация .....	89
Список литературы .....	104

## ЧАСТЬ I. КРАТКИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

Коммуникация представляет собой синкретичный процесс, включающий как вербальный, так и невербальный коды передачи информации (жесты, мимика, позы и др.)

***Невербальная коммуникация*** – особая разновидность взаимодействия между людьми с помощью неречевых знаков, интерпретируемых с учетом конкретной ситуации.

Как известно, при знакомстве в первые 12 секунд общения 92 % информации собеседники получают невербально, и в целом основная информация о взаимоотношениях людей передается собеседниками друг другу в первые 20 минут общения (см.: [Петрова 2009]).

Отмечается, что словесный канал используется людьми в основном для передачи информации о внешнем мире, внешних событиях, т.е. предметной информации, а невербальный канал – для обсуждения межличностных отношений [Пиз 2012]. Следовательно, невербальный сигнал несет примерно в пять раз больше информации, чем вербальный.

Невербальные сообщения могут передаваться и восприниматься с помощью разных сенсорных каналов – визуального (язык жестов, мимика, позы), кинестетического (осознательные ощущения), обонятельного (восприятие запахов), аудиального (звукового) и др. Все эти невербальные «сигналы» выражают разные состояния и интенции (побуждения, эмоции) человека и для эффективного общения с собеседником требуют декодирования.

## 1.1. КОДЫ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Под кодами невербальной коммуникации понимается совокупность знаков, сопутствующих речевым сообщениям и передающих информацию при помощи специального «языка» перцептивных образов, фиксирующего «то, что мы имеем в себе как впечатления, ощущения и представления от окружающей внешней среды, как общеприродной, так и от <...> социальной, исключая слово, слышимое и видимое» [Павлов 1951: 335-336].

Эти коды классифицируются следующим образом:

1. Выразительные движения тела – так называемый **«телесный код»**, или экспрессивное поведение личности, представленное такими средствами, как мимика, жесты, позы и т.д.

2. Звуковое оформление речи – **«просодический код»** (высота, громкость, скорость, ритмичность, hesitation, фонации и т.д.).

3. Определенным образом организованная окружающая человека микросреда (от обстановки квартиры до расстояния, на котором конкретный человек предпочитает говорить с собеседником) – **«пространственный код»**, или **проксемика**.

4. Использование материальных предметов, имеющих символическое значение – **«предметно-символический код»** (букет к дню рождения как знак внимания / влюбленности / этикетный жест и пр.; опущенная штора на окне как условный сигнал «входить нельзя» для посвященного; белый флаг как символ признания поражения и т.д.).

Важно иметь в виду, что все эти невербальные сигналы воспринимаются как определенные послания только в том случае, если за каждым из них закреплено соответствующее значение, понятное членам определенного социума (микросоциума) и в целом носителям конкретной лингво-

культуры. Например, в русской традиции траур маркируется черным цветом одежды, а у некоторых восточных народов траурной считается белая одежда; покачивание головой из стороны в сторону у большинства славян означает несогласие /сомнение, а у болгар – наоборот, подтверждение / согласие и т.д. При этом следует помнить, что даже в рамках одной культуры невербальные знаки могут иметь альтернативное прочтение, иначе говоря, должны декодироваться с учетом конкретного ситуативного контекста. Например, покашливание может свидетельствовать просто о том, что человек простудился, однако в ситуации на экзамене это может быть сигналом одного студента для других о том, что преподаватель, вышедший за дверь, возвращается (= «прячь шпаргалку»). В другой ситуации, например, во время доклада на конференции /ответа на экзамене покашливание может выдавать волнение говорящего и т.д.

Благодаря двойственности значения многих невербальных сигналов их нередко предпочитают использовать вместо вербального эквивалента» [Куницына, Казаринова, Погольша 2001: 68-69] .

Например, вместо того, чтобы предложить кому-то выйти за дверь, можно просто использовать указательный жест (рука с вытянутым указательным пальцем, направленная в сторону двери) в сочетании с соответствующей позой (поворотом туловища и головы) к объекту действия. Или: вместо озвучивания возраста (как это часто делает ребенок) показывается соответствующее количество пальцев. Взрослые тоже могут использовать такую невербальную замену, например, при указании количества считаемых предметов. Ср. следующую ситуацию: кассир кинотеатра спрашивает у покупателя: «Сколько Вам билетов?» Тот вместо ответа показывает два пальца.

Систематизация отличий и сходств между вербальным и невербальным кодами коммуникации представлена в следующей таблице.

## 1.2. ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ	ВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ
<p>1. <i>Ситуативность</i>, предполагающая, что обмен сообщениями происходит «здесь и сейчас», в рамках конкретной ситуации, с людьми, вступившими в непосредственное взаимодействие. Так, например, тон голоса указывает на состояние говорящего в момент речи и его отношение к предмету разговора и слушателям, но не может сообщить о его переживаниях до и после данной ситуации. Разнообразные экспрессивные движения (жесты, взгляды, мимика, характеристики голоса и т.д.), дополняющие и противоречащие друг другу, сопряжены с динамикой психических состояний человека, изменением отношений партнеров и самой ситуации взаимодействия.</p>	<p>1. <i>Надситуативность</i>. Обмен сообщениями, которые могут существовать помимо передающего их человека (например, в пересказе или в виде текста), что позволяет информировать об предметах или явлениях, не наблюдаемых непосредственно в момент речи. Ср. например, рассказы о событиях не только настоящего, но прошлого и будущего. Кроме того, речевая коммуникация позволяет моделировать виртуальную реальность («удваивает мир» [Лурия 2001] человека говорящего, позволяя ему выйти за пределы непосредственно воспринимаемой действительности»). Ср., например, ментальные пространства</p>

	произведений художественной фантастики.
<p><i>2. Синтетичность</i>, заключающаяся в том, что экспрессивное поведение трудно разложить на отдельные единицы. Ядро невербального сообщения составляют самые разные движения тела, жесты, мимические выражения лица, интонационные особенности произносимого собеседниками текста, пространственная организация коммуникации и т.д. Причем «считываются» эти знаки в комплексе, в сочетании друг с другом.</p>	<p><i>2. Аналитичность.</i> Составные элементы вербального сообщения (звуки, слова, предложения, фразы) четко отделены друг от друга, предъявляются в потоке речи или на письме последовательно (сукцессивно), их соотношение подчинено определенным правилам языковой комбинаторики единиц разных уровней.</p>
<p><i>3. Непроизвольность</i>, проявляющаяся в преимущественной спонтанности (неконтролируемости) невербальных действий и обусловленная деятельностью правого полушария головного мозга, которое «специализируется» на восприятии и выражении чувств, эмоциональных состояний.</p> <p>Даже если люди пытаются скрыть свои намерения или эмоции, замаскировать свои подлинные переживания, у большинства они непременно заявят о себе через ускользающие из-под контроля «экспрес-</p>	<p><i>3. Отрефлексированная интенциональность.</i> Вербальные высказывания в значительной степени осознанны, их легче подвергнуть анализу, оценить, проконтролировать, что связано с деятельностью левого полушария головного мозга, «отвечающего» за рационально-логическую обработку информации в знаковой форме, за вербализацию знания об окружающей действительности («упаковку» в языковых формах внеязыкового зна-</p>



<p>сивные привычки». Невербальное поведение спонтанно, произвольные движения преобладают над произвольными, неосознаваемые над осознаваемыми.</p>	<p>ния). Отефлексированность речевого сообщения проявляется в разной степени, иногда только на стадии отложенного контроля.</p>
<p>4. Преимущественно генетическая и имитационная заданность усвоения невербального кода в <i>естественной</i> коммуникации.</p> <p>Невербальный язык усваивается путем наблюдения, копирования, подражания. В некоторых сферах <i>социальной</i> коммуникации невербалика является предметом специального научения (пантомима, балет, театральное искусство, кино, имиджелогия и др.)</p>	<p>4. Преимущественно социальная заданность усвоения вербального кода. Вербальные навыки приобретаются в процессе специального обучения, в особенности с наступлением школьного возраста (при этом не отрицается тот факт, что в дошкольном онтогенезе действует комплекс стратегий усвоения языка – от реализации имитационной и генетической/врожденной способности до деятельностной).</p>
<p>5. Многозначность невербального знака, снимаемая ситуацией и сочетанием с другими невербальными и вербальными знаками.</p>	<p>Многозначность языкового знака, снимаемая контекстом (в том числе в сочетании с ситуацией употребления слова, фразы).</p>

Вербальная и невербальная информация могут находиться в разных соотношениях: от полного дублирования друг друга до полного несовпадения (взаимоотрицания). С этим связаны понятия конгруэнтности / неконгруэнтности вербального и невербального кодов передачи сообщения.

**Конгруэнтность** – соответствие смыслов вербальных и сопровождающих их невербальных сигналов, неконгруэнтность – противоречие между ними.

Установлено, что «в условиях неконгруэнтности люди обычно склонны верить невербальной информации. Так, если человек рубит воздух кулаком и горячо говорит, что он за сотрудничество, за то, чтобы прийти к общему согласию, то, публика наверняка ему не поверит именно из-за жеста, противоречащего содержанию вербальной информации» [Попова, Стернин 2007: 79].

Неконгруэнтность слова и жеста нередко комически обыгрывается. Ср., например, следующий типичный диалог: – *Девушка, можно с Вами познакомиться?* – спрашивает молодой человек. – *Нет,* – отвечает та, – *согласно кивая головой.*

Таким же образом можно прокомментировать сюжет нижеприведенной картинки, где, наклонившись над своей поверженной жертвой, мужчина участливо спрашивает: «Вы не обиделись?»



### **1.3. ТИПЫ ИНФОРМАЦИИ, ПЕРЕДАВАЕМЫЕ НЕВЕРБАЛЬНЫМИ СООБЩЕНИЯМИ**

Невербальные знаки могут нести информацию разных типов.

I. Информация о личности коммуникатора, которая характеризует:

- особенности темперамента человека (активная жестикуляция, например, – свидетельство холерического темперамента);
- эмоциональное состояние личности в данной ситуации (например, человек, испытывающий радостное возбуждение, не может скрыть улыбку, независимо от темы разговора);
- «Я-образ» и самооценку коммуникантов;
- личностные свойства и качества;
- уровень коммуникативной компетентности (то, как человек вступает в межличностный контакт, поддерживает его и выходит из него);
- социальном статусе участников общения;
- принадлежности субъектов коммуникации к определенной группе или субкультуре.

II. Информация об отношении участников коммуникации друг к другу:

- желаемый уровень общения (социальная и эмоциональная близость или отдаленность коммуникантов). Например, поза «отзеркаливания» собеседника говорит о настроенности на контакт с ним или намеренной подстройке к лицу более высокого социального статуса;
- характер, или тип, взаимодействия между участниками общения (доминирование – зависимость,

расположение – нерасположение), ср., например, рассказ А.П. Чехова «Толстый и тонкий»;

- динамика взаимоотношений (стремление поддерживать общение, прекратить его, «выяснить отношения» и т.д.). Например, безразличное выражение лица, позы закрытости, поворот головы в сторону от собеседника, отведение взгляда и т.п. – свидетельство нежелания продолжать разговор.

III. Информация об отношении участников коммуникации к самой ситуации, позволяющая им регулировать взаимодействие друг с другом.

Она сигнализирует о включенности коммуникантов в данную ситуацию (комфортность, спокойствие, интерес) или стремлении выйти из нее (нервозность, нетерпение, раздражение и т.п.).

Например, стремление собеседника сесть поудобнее, принять расслабленную позу говорит о его расположенности к длительной беседе. Напротив, если один из собеседников присаживается на краешек стула, покачивает ногой, постукивает (нервно «барабанит») пальцами руки по столу, это означает, что он испытывает некий дискомфорт и стремится прервать нежелательное общение.

Блестящие глаза, внимательный взгляд, направленный на собеседника, наклон тела в его сторону свидетельствуют об интересе к обсуждаемой теме. Отсутствие мимики, застывший взгляд – сигнал «исключенности» одного из участников из ситуации общения. Ср. ощущение дискомфорта, возникающее во время общения с человеком в темных очках или в маске.

## 1.4. ФУНКЦИИ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СООБЩЕНИЙ

Выделяют несколько функций, которые невербальные сообщения выполняют при взаимодействии с вербальными (см., например, [Куницына и др. 2001]):

- дополнение (включая дублирование и усиление) вербальных сообщений;
- опровержение вербальных сообщений;
- замещение вербальных сообщений;
- регулирование разговора.

*Дополнение* как функция невербальных сообщений усиливает выразительность речи, уточняет и проясняет ее содержание. Например, если вы обнимаете друга в тот момент, когда говорите ему, что очень рады его видеть, объятие эмоционально дополняет (подкрепляет) вербальное выражение ваших чувств (невербальный и вербальный коды конгруэнтны друг другу). Речь можно точнее понять и лучше запомнить, если она дублируется жестами. Например, рассказывая о крутой лестнице, говорящий показывает (изображает) ее вертикальным винтообразным движением руки.

Невербальные знаки могут использоваться для усиления наиболее важных моментов речи. Так, привлечь внимание слушателя можно, повышая громкость голоса, делая перед словами паузы или жестикулируя определенным образом (например, поднятый вверх указательный палец – знак «это важно»).

*Опровержение* означает, что невербальное сообщение противоречит вербальному (неконгруэнтно ему).

Если при встрече с вами человек, как бы не замечая вашей протянутой руки, говорит, что он очень рад Вас видеть, не верьте ему.

Если на вопрос «Вам это понятно?» собеседник демонстрирует замешательство, неуверенно кивает головой и

при этом говорит: «В целом понятно», то правдивость его ответа весьма сомнительна.

Именно потому, что невербальное поведение в значительной степени спонтанно, меньше контролируется сознанием, оно может опровергать вербальное и ему следует «доверять». Даже если свою первую реакцию человек контролирует, его подлинное состояние обнаруживает себя спустя примерно 4-5 секунд. Улыбка или выражение удивления, которые длятся дольше этого времени, могут указывать на обман. Ср. выражение *деланная улыбка*. Вот почему полезно наблюдать за соответствием между речевыми и неречевыми посланиями.

*Замещение* означает использование невербального общения вместо вербального. Например, в шумной аудитории вы жестами сообщаете находящемуся вдали от вас приятелю, что нужно выйти поговорить. Во время дискуссии ведущий может без слов, с помощью взгляда и поворота головы и тела, предложить кому-то из участников выступить. Или: жест разведения руками в безвыходной ситуации как демонстрация невозможности что-либо изменить. Ср., также жест кисти руки с вытянутым указательным пальцем, приставленным к виску как пистолет, который замещает экспрессивную фразу «все надоело, достало, готов застрелиться» (в ситуации крайней степени раздражения, невыносимой скуки, усталости, неприятия излишней назидательности собеседника и т.п.).

*Регулирование* как функция невербальных знаков означает их использование для координации взаимодействия коммуникантов. При этом часто используются описанные выше знаки: поворот головы в сторону того, кто должен выступить; тон голоса, сообщающий о завершении фразы; прикосновение к кому-то, выражающее желание о чем-то спросить, одобрительные или неодобрительные возгласы в

адрес выступающего. Эти и многие другие знаки регулируют процесс общения, делая его кооперативным.

Регулятивная функция невербальных знаков может использоваться и с целью намеренного обострения отношений между участниками. Например, в ситуации публичных дискуссий, дебатов «захлопывание» говорящего – способ прервать его выступление как выражение отрицательного отношения к нему.

Таким образом, невербальные сообщения – необходимая составляющая межличностной коммуникации. Они являются индикаторами эмоциональных состояний и показателями многообразных отношений человека к окружающему миру.

В любой, даже сугубо официальной и деловой сфере коммуникативного взаимодействия, присутствует и активно формирует его невербально выраженное отношение субъекта общения к ситуации, к партнеру и к себе самому.

**Попробуйте выделить невербальные знаки и их функции в поведении персонажей рассказа М.Зощенко «Аристократка»:**

*Григорий Иванович шумно вздохнул, вытер подбородок рукавом и начал рассказывать:*

*— Я, братцы мои, не люблю баб, которые в шляпках. Ежели баба в шляпке, ежели чулочки на ней фильдекосовые, или мопсик у ней на руках, или зуб золотой, то такая аристократка мне и не баба вовсе, а гладкое место.*

*А в своё время я, конечно, увлекался одной аристократкой. Гулял с ней и в театр водил. В театре-то всё и вышло. В театре она и развернула свою идеологию во всём объёме.*

*А встретился я с ней во дворе дома. На собрании. Гляжу, стоит такая фря. Чулочки на ней, зуб золочёный.*

— Откуда,— говорю,— ты, гражданка? Из какого номера?

— Я,— говорит,— из седьмого.

— Пожалуйста,— говорю,— живите.

И сразу как-то она мне ужасно понравилась. Зачастил я к ней. В седьмой номер. Бывало, приду, как лицо официальное. Дескать, как у вас, гражданка, в смысле порчи водопровода и уборной? Действует?

— Да,— отвечает,— действует.

И сама кутается в байковый платок, и ни мур-мур больше. Только глазами стриждёт. И зуб во рту блестит. Походил я к ней месяц — привыкла. Стала подробней отвечать. Дескать, действует водопровод, спасибо вам, Григорий Иванович.

Дальше — больше, стали мы с ней по улицам гулять. Выйдем на улицу, а она велит себя под руку принять. Приму её под руку и волочусь, что щука. И чего сказать — не знаю, и перед народом совестно.

Ну, а раз она мне и говорит:

— Что вы,— говорит,— меня всё по улицам водите? Аж голова закрутилась. Вы бы,— говорит,— как кавалер и у власти, сводили бы меня, например, в театр.

— Можно,— говорю.

И как раз на другой день прислала комячейка билеты в оперу. Один билет я получил, а другой мне Васька-слесарь пожертвовал.

На билеты я не посмотрел, а они разные. Который мой — внизу сидеть, а который Васькин — аж на самой галерке.

Вот мы и пошли. Сели в театр. Она села на мой билет, я — на Васькин. Сижу на верхотурье и ни хрена не вижу. А ежели нагнуться через барьер, то её вижу. Хотя плохо. Поскучал я, поскучал, вниз сошёл. Гляжу — антракт. А она в антракте ходит.



— Здравствуйте, — говорю.

— Здравствуйте.

— Интересно, — говорю, — действует ли тут водопровод?

— Не знаю, — говорит.

И сама в буфет. Я за ней. Ходит она по буфету и на стойку смотрит. А на стойке блюдо. На блюде пирожные.

А я таким гусем, таким буржуем нерезанным вьюсь вокруг её и предлагаю:

— Ежели, — говорю, — вам охота скушать одно пирожное, то не стесняйтесь. Я заплачу.

— Мерси, — говорит.

И вдруг подходит развратной походкой к блюду и цоп с кремом, и жрёт.

А денег у меня — кот наплакал. Самое большое, что на три пирожных. Она кушает, а я с беспокойством по карманам шарю, смотрю рукой, сколько у меня денег. А денег — с гулькин нос.

Съела она с кремом, цоп другое. Я аж крикнул. И молчу. Взяла меня такая буржуйская стыдливость. Дескать, кавалер, а не при деньгах.

Я хожу вокруг неё, что петух, а она хохочет и на комплименты напрашивается.

Я говорю:

— Не пора ли нам в театр сесть? Звонили, может быть.

А она говорит:

— Нет.

И берёт третье.

Я говорю:

— Натощак — не много ли? Может вытошнить.

А она:

— Нет, — говорит, — мы привыклие.

*И берёт четвёртое.  
Тут ударила мне кровь в голову.  
— Ложи,— говорю,— взад!  
А она испужалась. Открыла рот, а во рте зуб блестит.  
А мне будто попала возжжа под хвост. Всё равно, ду-  
маю, теперь с ней не гулять.  
— Ложи,— говорю,— к чёртовой матери!  
Положила она назад. А я говорю хозяину:  
— Сколько с нас за скушанные три пирожные?  
А хозяин держится индифферентно — ваньку валяет.  
— С вас,— говорит,— за скушанные четыре штуки  
столько-то.  
— Как,— говорю,— за четыре?! Когда четвёртое в  
блюде находится.  
— Нету,— отвечает,— хотя оно и в блюде находится,  
но надкус на ём сделан и пальцем смято.  
— Как,— говорю,— надкус, помилуйте! Это ваши  
смешные фантазии.  
А хозяин держится индифферентно — перед рожсей ру-  
ками крутит.  
Ну, народ, конечно, собрался. Эксперты.  
Одни говорят — надкус сделан, другие — нету.  
А я вывернул карманы — всякое, конечно, барахло на пол  
вывалилось,— народ хохочет. А мне не смешно. Я деньги  
считаю.  
Сосчитал деньги — в обрез за четыре штуки. Зря, мать  
честная, спорил.  
Заплатил. Обращаюсь к даме:  
— Докушайте,— говорю,— гражданка. Заплачено.  
А дама не двигается. И конфузится докушивать.  
А тут какой-то дядя вязался.  
— Давай,— говорит,— я докушаю.  
И докушал, сволочь. За мои-то деньги.  
Сели мы в театр. Досмотрели оперу. И домой.*

*А у дома она мне и говорит своим буржуйским тоном:  
— Довольно свинство с вашей стороны. Которые без денег — не ездют с дамами.*

*А я говорю:*

*— Не в деньгах, гражданка, счастье. Извините за выражение.*

*Так мы с ней и разошлись.*

*Не нравятся мне аристократки.*

## **1.5. ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

Важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется с участием разных сенсорных систем: зрения, слуха, кожно-тактильного чувства, вкуса, обоняния. На основе полисенсорной природы невербальной коммуникации выделяются различные ее виды.

### **Основные каналы невербальной коммуникации**

<b>Акустический</b>	<i>Экстралингвистические сигналы:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- кашель;</li><li>- паузы;</li><li>- вздохи;</li><li>- смех;</li><li>- плач и т.п.</li></ul> <i>Просодические сигналы (интонационно-выразительные, фонетические):</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- темп речи;</li><li>- тембр голоса;</li><li>- высота;</li></ul>
---------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- громкость;</li> <li>- тональность;</li> <li>- ритмика;</li> <li>- прерывистость;</li> <li>- хезитации;</li> <li>- фонации и т.п.</li> </ul>
<b>Оптический</b>	<p><i>Выразительные движения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- мимика;</li> <li>- жесты;</li> <li>- контакт глазами и т.п.</li> </ul> <p><i>Физиогномика:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- форма лица;</li> <li>- строение черепа;</li> <li>- строение туловища</li> </ul> <p><i>Движения тела:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- походка;</li> <li>- позы</li> </ul>
<b>Ольфакторный</b>	<p><i>Воспринимаемые органами обоняния запахи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- запах духов;</li> <li>- запах косметики;</li> <li>- запах тела;</li> <li>- запах помещения и т.п.</li> </ul>
<b>Тактильный</b>	<p><i>Различного рода прикосновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рукопожатия;</li> <li>- поцелуи;</li> <li>- поглаживания;</li> <li>- похлопывания и т.п.</li> </ul>

«Все эти виды невербальных сообщений не изолированы, находятся во взаимодействии, иногда дополняя друг друга, иногда противореча друг другу» [Куницына, Казаринова, Погольша 2001: 72]. Тем не менее, каждое средство экспрессии имеет самостоятельную традицию исследо-

вания. Рассмотрим каждый из перечисленных выше каналов.

### Акустический (аудиальный) канал

Акустические средства передачи невербальной информации сопровождают вербальную. То, *как* мы говорим, иногда является даже более важным, чем само содержание сообщения.

*Акустические невербальные сигналы* (см. вышеприведенную Таблицу) придают вербальным сообщениям соответствующую эмоционально-содержательную нюансировку:

- акцентируют актуальное для данной ситуации значение слова, фразы с использованием таких средств, как ударение, паузы, интонирование. Ср. возможности разного актуального членения высказывания (и соответственно его смыслового варьирования) в зависимости от интонации, логического ударения: **Сколько** тебя можно ждать? Сколько **тебя** можно ждать? Сколько тебя **можно** ждать? Сколько тебя можно **ждать**?
- «сигнализируют» о биофизических характеристиках (пол, возраст) и некоторых личностных особенностях говорящего. «Глухость или звонкость голоса выдает возраст говорящего. Быстрая речь вызывает представление о человеке активном, энергичном, с одной стороны, либо о неуверенном, суетливом, с другой. Низкий, глухой, богатый интонациями голос связывают с человеком целеустремленным, волевым, решительным» [Куницына и др. 2001: 79-80]. Голосовые характеристики, следовательно, формируют образ говорящего в восприятии других: ср. ситуацию

когнитивного диссонанса, когда мы впервые встречаемся с человеком, о котором сложили представление только на основе восприятия его голоса по телефону (низкий голос, ассоциируемый с человеком крупного телосложения, возможно, полным, оказывается принадлежащим худосочному мужчине невысокого роста). С целью моделирования «я-образа» в целях успешной самопрезентации нередко используются постановочные модуляции голоса (аффектированное произношение, изменение высоты голосового регистра и т.п.);

- кодируют основные эмоции – *страх, гнев, радость, печаль, удивление*, а также такие сопутствующие им эмоциональные состояния (доброжелательность, тревожность, уверенность, неуверенность, скрываемое раздражение, волнение и т.п.). Так, «для эмоции гнева характерны общее увеличение силы и высоты голоса, усиление резкости речевых звуков. Эмоция печали, напротив, характеризуется медленным нарастанием и спадом силы и высоты голоса, увеличенной длительностью слогов, падением силы и звонкости голоса. Ритмичная речь характеризует приподнятость настроения;
- выполняют регулятивную функцию в разговоре (в частности, паузы могут подчеркивать важные моменты речи, дают аудитории возможность обдумать сказанное);
- свидетельствуют о скорости протекания латентных мыслительных процессов (например, так называемые хезитации, типа э-э-э, м-м-м, а-а-а, и-и-и, а также другие неконтролируемые говорящим фонации, являются знаком спонтанности,

неподготовленности речи, когда содержание высказывания формируется в самом процессе говорения). Эти же знаки могут передавать информацию о волнении говорящего.

Психологи вместе с тем отмечают, что «...хотя индивидуальные характеристики голоса не могут служить надежным показателем личности, тем не менее следует помнить о важной особенности восприятия человека по голосу. Слушатели склонны наделять более высокими достоинствами людей с более совершенно звучащей речью (приятный тембр, интонации и т.д.), приписывать такой речи не только интеллектуально-эстетические и психологические качества (симпатичность, интеллигентность, образованность, доброжелательность, великодушные, чувство собственного достоинства), но и значительно более высокие партнерские и деловые характеристики (компетентность, надежность, инициативность, энергичность, уверенность, заинтересованность)» [Куницына, Казаринова, Погольша 2001: 79-80].

## **Оптический канал**

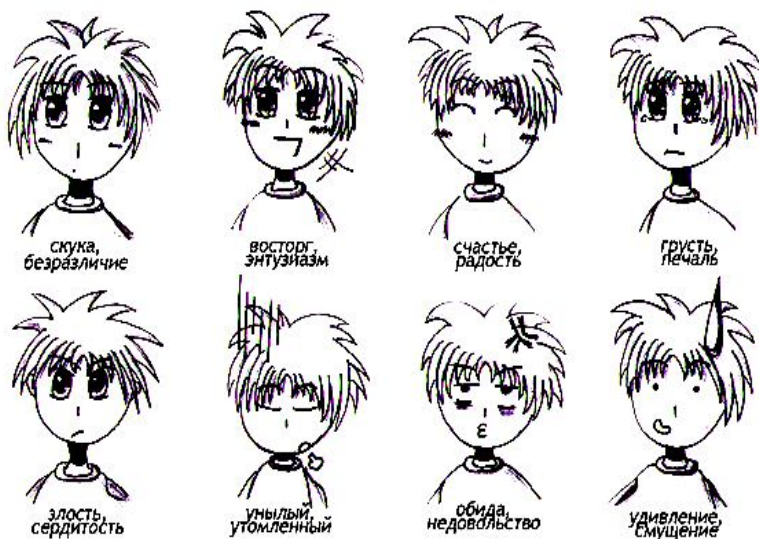
**1. Мимика**, или выражение лица, – это основной канал передачи человеческих эмоций, который сигнализирует об эмоциональных и психофизических состояниях человека. Мимические реакции могут быть спонтанными и произвольными (преднамеренными, контролируемыми).

Мимические движения считываются комплексно, однако каждая часть лица «специализируется» на передаче определенной группы мимических сигналов.

Широкую известность получила разработанная Полом Экманом методика, «... основанная на анализе мышечных изменений, <которые> позволяют свести любые наблюдаемые движения лица в систему единиц действий» (цит.

по: [Куницына 2001]). Однако «...ни одна из зон лица не обнаруживает эмоцию исчерпывающим образом. Описанные <исследователями> симптомокомплексы мимики соответствуют интенсивно проявленным состояниям. Для опознания такая мимика субъективно менее сложна, так как представлена четко. Сложнее распознавать те выражения, которые соответствуют переходным состояниям, неинтенсивным чувствам. В них мимические признаки, как и система их отношений, непостоянны, представлены нечетко. Смешанные эмоции появляются в обстоятельствах, вызывающих более одного чувства. <Каждый> замечает только те эмоции, которые характерны для него самого, не воспринимая то, что для него чуждо» (Там же: 74-75].

Схематично базовые элементы мимики (кины<sup>1</sup>) представлены на рисунке:



<sup>1</sup> Кин – мельчайшая единица мимических движений.



**2. Контакт глазами** – важное средство регулирования общения, – как известно, «... обозначает начало разговора, в процессе беседы он является знаком внимания, поддержки или, напротив, прекращения общения; наконец, он указывает на окончание реплики: человек, закончив высказывание, прямо смотрит в глаза собеседнику, давая знать, что теперь его очередь. Способы обмена взглядами в момент беседы, организация визуального контакта (время фиксации взгляда на партнере, частота фиксации) используются при исследовании атмосферы интимности в межличностном общении. Установлено, что направление взгляда в общении зависит от содержания общения, от индивидуальных различий, от сложившегося характера взаимоотношений. Для правильного понимания взглядов как невербальных сообщений имеют значение не столько статистические параметры, сколько их изменение: то, как часто собеседник смотрит в глаза другого, менее важно, чем то, что он вообще перестает это делать, или, напротив, начинает искать взгляд собеседника, хотя перед этим не смотрел на него. Контакт глазами может указывать и на эмоциональные отношения партнеров. Длительный взгляд может быть знаком влюбленности ... он психологически сокращает дистанцию между людьми. Иногда такой взгляд может оказаться неуместным и вызвать у того, на кого смотрят, беспокойство, страх, раздражение. Если вы смотрите на человека противоположного пола, то долгий взгляд в глаза может быть понят как предложение интимного характера [Там же: 74-75].

Прямой взгляд «без согласия» часто воспринимается как угроза, стремление к доминированию (см. рис. ниже).



Однако и отсутствие прямого взгляда может стать причиной некомфортного общения, когда собеседник интерпретирует этот сигнал как нежелание поддерживать с ним контакт, оценку себя как не личности, не интересной для партнера.

Важно помнить, что «...умышленный отказ от визуального контакта бывает средством жесткого манипулирования зависимым партнером. Взгляд, устойчиво направленный в переносицу или чуть выше, характеризует грубодоминирующее, антипартнерское поведение. Существуют и другие разновидности «невидящего взгляда»: он может, например, проходить насквозь, может «зависать» перед лицом партнера, как бы до него не дотягиваясь, глаза бывают немного расфокусированными, обращенными в себя или на какой-то воображаемый объект, обычно помещаемый в стороне от реального собеседника. Бывает и так, что

способность отстраняться с помощью «невидящего взгляда» развивается вынужденно как защитная реакция на избыточные, непосильные требования внимания и реагирования (например, у тех, чья профессия связана с постоянным контактом с другими людьми – у продавцов, работников регистратуры и т.п.)» [Указ. раб.: 76].

Наиболее комфортным для общения является так называемый скользящий взгляд, который фиксируется на собеседнике не более 2-3 секунд. Это как будто бы мягкое «поглаживание глазами», когда участник ситуации общения неоднократно в процессе коммуникации возвращается взглядом к партнеру. Такой контакт глазами показывает, что собеседник постоянно находится в поле зрения (внимания) говорящего, но при этом не подвергается чрезмерному контролю (давлению).

3. **Жесты** – выразительные движения рук или кистей рук. Они могут иметь как произвольный, так и непроизвольный характер, быть генетически заданными, типичными для данного человека или вовсе не характерными для него, случайными (ситуативными, одномоментными). По мнению исследователей, жест несет информацию не столько о качестве психического состояния, сколько об интенсивности его переживания.

Классификация жестов (приводится по: [Куницына и др. 2001] с дополнительными комментариями авторов данного пособия – *Т.Г., Н.К., Н.В.*):

1. *Описательно-изобразительные и выразительные, дополняющие, усиливающие, «иллюстрирующие»* содержание передаваемого сообщения. Сопровождают речь и вне речевого контекста теряют смысл. Например, волнообразное движение рукой в момент рассказа о морском круизе может изображать качку. В другой ситуации речи это может быть знаком, например, перепадов температуры (если речь идет о погоде).

2. *Конвенциональные* – жесты приветствия и прощания, угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие, оскорбительные, дразнящие. Замещают в речи элементы языка, понятны без речевого контекста, имеют собственное значение в общении. Например, покачивание указательным пальцем как знак угрозы, замечания тому, к кому обращен данный жест.

3. *Ритмические* жесты связаны с ритмикой речи. Они сопровождают речевое высказывание, например, при перечислении каких-то фактов (регулярно повторяемые удары ребром ладони по столу), энергичные вращательные движения кистью руки как знак, призывающий к ускорению речи и т.п.

4. *Модальные* (или в другой терминологии – *эмоционально-оценочные*<sup>2</sup>) – жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия, неуверенности, незнания, страдания, раздумья, сосредоточенности, растерянности, смутения, подавленности, разочарования, отвращения, радости, восторга, удивления. Выражают оценку, отношение к предметам и людям, сигнализируют об изменении активности субъекта в процессе коммуникации. Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, поскольку такие жесты стали общезначимыми. Например: *бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, хлопнуть (ударить) себя по лбу, повернуться спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь*.

5. *Ритуальные* – жесты, используемые в различных ритуалах, типовых ситуациях с мифосимволической подосновой (постучать по дереву, сплунуть три раз через пле-

---

<sup>2</sup> *Эмоционально-оценочные* – «выражают оценку чего-либо в ходе общения (собеседника, его действий, слов, окружающих предметов, событий, третьих лиц) – огорченная отмашка рукой, кулак как угроза, руки к груди как знак просьбы и др.» [Попова, Стернин 2007: 167].

что, чтобы не сглазить кого-, что-либо; перекреститься перед началом какого-л. действия, имеющего особую значимость для говорящего: знак используется как своего рода оберег, «обеспечивающий удачу»<sup>3</sup>.

В плане интерпретации невербалики большую практическую значимость имеет способность коммуникантов считывать «семантику» жестов, указывающих, в частности, на то, что один из собеседников обманывает другого.

Одним из наиболее распространенных символов обмана стало изображение трех мудрых обезьянок, которые не видят, не слышат и не говорят: «Ничего не вижу, ничего не слышу, ничего никому не скажу».



---

<sup>3</sup> К ритуальным жестам по функции примыкают *символические*. Они условны и могут иметь свою профессиональную социально-статусную специализацию. Например, у актеров «самый частый символический жест – поклоны как символ благодарности за теплый прием, за аплодисменты. Или, стоя на авансцене, актер широко разводит руки в стороны, как бы заключая в свои объятия сидящих в зале. Используется еще такой жест: руку (руки) прижимают к груди и низко кланяются. Этот жест символизирует сердечное отношение, любовь актера к зрителям» [Введенская 2001: 14].

Рассмотрим некоторые конкретные «обманные жесты» (см. Энциклопедия жестов. Режим доступа: [http://www.goroskop.ru/publish/open\\_article/3274/](http://www.goroskop.ru/publish/open_article/3274/)).

### **Рука прикрывает рот**

Хорошо известно, что руки, поднесенные к лицу, – это основной жест, связанный с обманом. Другими словами, когда мы видим, слышим или говорим неправду, мы невольно пытаемся прикрыть рот, глаза или уши руками.

Дети используют жесты подобного рода бессознательно и открыто. Если маленький ребенок говорит неправду, он часто прикрывает рот ладонями, как будто бы пытаясь остановить поток лживых слов.



Типичный знак того, что ребенок не хочет что-либо слушать, – это ситуация, когда он демонстративно затыкает уши пальцами. Если ребенок видит что-то, что ему видеть не хочется, он прикрывает глаза ладонями или локтем. По мере того как он взрослеет, прикосновения рук к лицу ста-

новятся более изощренными, не настолько очевидными, но они все же возникают, когда человек говорит неправду, слышит неправду или становится свидетелем обмана. Такие же жестовые реакции сопровождают состояния сомнения, неуверенности, преувеличения чего-л. до размеров невероятного, неестественного.

Следует, однако, учитывать, что рассматривать движение рук, поднесенных к лицу, необходимо в совокупности с другими сигналами невербального поведения, а также в соотношении с вербальной составляющей общения.

### **Рука касается носа**

В сущности, этот жест является усложненным вариантов прикрывания рта. Человек может слегка потирать верхнюю губу или быстро, почти неувлимо коснуться кончика носа.



### **Потирание века**

«Ничего не вижу!» – провозгласила мудрая обезьянка. Потирание века – это попытка мозга блокировать визуальное восприятие обмана, сомнения или лжи, а также избе-

жать взгляда в глаза человеку, которому говорят неправду. Мужчины обычно начинают энергично тереть глаза. Если же ложь серьезная, то они не смотрят в глаза собеседнику, предпочитая «уставиться в пол». Женщинам свойственно легкое потирание нижнего века. Если женщина не хочет смотреть в глаза собеседнику, она, скорее, будет смотреть на потолок.



### **Потирание уха**

Этот жест говорит о нежелании слушать явную ложь. Человек может прикрыть ухо рукой, почесывать его или тереть мочку. Это более изощренная версия бесхитрого детского зажимания ушей ладонями, чтобы не слышать упреков родителей. Еще один вариант этого жеста – потирание обратной стороны уха, вращение в ушной раковине кончиком указательного пальца, потягивание мочки или заворачивание уха так, чтобы слуховое отверстие оказалось закрытым. Последний жест свидетельствует о том, что человек уже услышал достаточно или хочет что-то сказать сам.





### **Почесывание шеи**

В этом случае указательный палец доминирующей руки (той, которой человек пишет) начинает почесывать шею непосредственно под ухом или всю боковую сторону шеи. Выявлена интересная особенность: обычно человек почесывает шею не более пяти раз. Этот жест говорит о сомнениях и неуверенности. Особенно часто такой жест свидетельствует о неконгруэнтности вербального сообщения и невербального поведения говорящего.



Существуют определенные **нормы употребления жестов** (см.: [Гойхман, Надеина 2008]):

1. *Соответствие ситуации.* Телесные движения должны соотноситься с темой выступления, размером и составом аудитории. Официальная тема, небольшая аудитория, люди старшего возраста требуют уравновешенных, относительно ограниченных телесных движений.

2. *Физическая координация.* Все телесные движения должны быть скоординированы между собой. Человек может показаться смешным, если он прижимает локти к бокам и двигает только кистями рук и т.п.

3. *Словесная координация.* Телесные движения должны быть синхронизированы со словами, которые они призваны подкреплять. Недостаток такой координации может выглядеть комично.

4. *Динамичность.* Движения должны быть «живыми», спонтанными, естественными. Начинающему оратору надо научиться контролировать естественные движения для выражения или подкрепления мыслей.

5. *Разнообразие.* Любые телесные движения, особенно жесты, должны постоянно варьироваться. Однообразные движения регистрируются аудиторией и в конечном итоге становятся отвлекающими. Случайный или бессмысленный жест, используемый умеренно, не вредит коммуникации, но если он постоянно повторяется, то может повлиять на результат речи. Человек обычно не замечает своих естественных жестов, поэтому начинающий оратор должен воспользоваться посторонней помощью или возможностями видеоаппаратуры, чтобы оценить характер и уместность своих жестов.

Обучение технике самопредставления и самопрезентации с учетом норм телесных движений – кропотливый процесс, который должен осуществляться под руководством педагога. Например, известные бизнесмены и по-

пулярные политики говорят и держатся безупречно именно потому, что берут уроки у специалистов, которые учат их ходить, стоять, произносить слова, пожимать руки, соблазновать, смеяться [Гойхман, Надеина 2008].

**4. Поза** – это положение человеческого тела. Как отмечают исследователи, это одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения. Поза несет в себе значимую информацию о физическом и эмоциональном состоянии человека в процессе коммуникации. Поза может выражать усталость или субдоминантность (ср., например, ситуативную сутулость от недостатка физических сил или в общении с лицом более высокого социального статуса); решительность или неуверенность (ср., например, позу спортсмена на старте, опущенную голову и плечи ребенка при предъявлении дневника с плохими оценками родителям и т.п.).

Любое смена позы или синхронизация поз собеседников указывают на изменение отношений между ними. В частности, поза «отзеркаливания» собеседника – продуктивный способ «подстройки» к нему и гармонизации общения.

Выделяется три основных группы поз, выражающих отношение к партнеру (см.: [Куницына и др. 2001]):

- *Включение* или *исключение из ситуации* (открытость или закрытость). Различные способы строить свою позу как закрытую – скрещенные на груди руки; сплетенные в замок пальцы, фиксирующие колено сидящего «нога на ногу»; отклонение спины назад и т.д. – соответствуют и внутренней закрытости в контакте.

Ср. запечатленную на представленном ниже на снимке позу отзеркаливающей закрытости<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Гармоничность общения с отзеркаливающей подстройкой под собеседника достигается только в том случае, когда участники ситуации



Эта поза явно свидетельствует о нерасположенности участников ситуации к общению или (как минимум) о том, что они мало знакомы, возможно, они недружелюбно настроены по отношению друг к другу.

Ср. афоризм, ярко иллюстрирующий стиль дистанцированного общения, к сожалению, характерный для современной ситуации: «Сегодня стоит подойти к двери, как она автоматически открывается; стоит подойти к человеку, как он автоматически закрывается» (Пер Хальворсен).

Противоположностью описанных поз являются позы, «указывающие на готовность к общению: человек улыбается, установлен доброжелательный контакт глазами, голова и тело повернуты к партнеру, ладони открыты, туловище наклонено вперед» [Куницына, Казаринова, Погольша 2001: 77].

---

общения открыты по отношению друг к другу, что подчеркивается соответствующими позами.

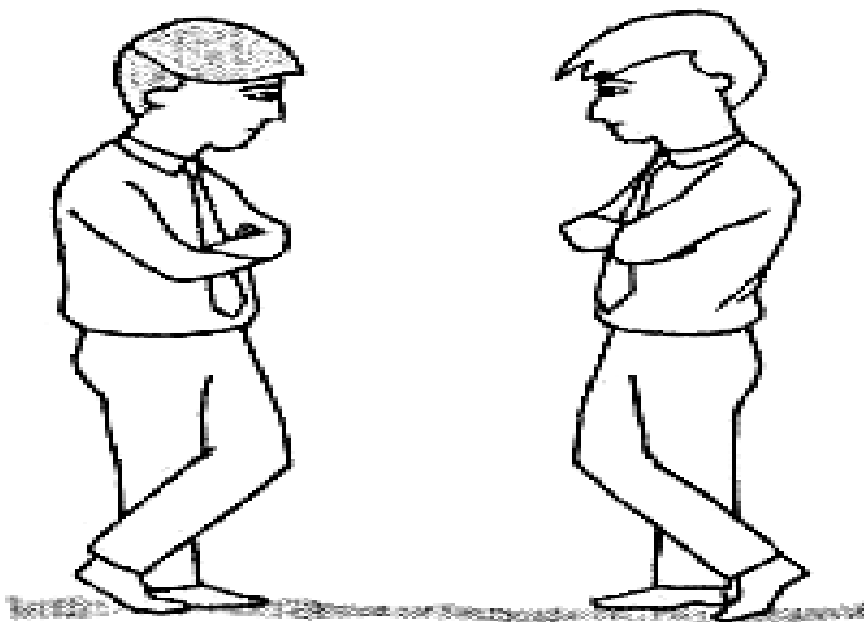
Ниже на рисунке представлена невербалика гармоничного общения: позы синхронизированы, открыты, свободны.

---



- *«Доминирование* («нависание» над партнером, похлопывание по плечу, рука «забытая» на плече собеседника, при этом взгляд намеренно сверху вниз и т.д.) или *зависимость* (взгляд снизу; ситуативная сутулость и т.д.)» [Куницына, Казаринова, Погольша 2001: 77].
- *Противостояние* (человек стоит, сжав кулаки, или подбоченясь, или «набычившись», выставив плечо вперед). Как правило, такие позы сопровождаются соответствующим контактом глазами (агрессивный взгляд «в упор» или исподлобья) и

мимикой (плотно сжатые губы, «желваки играют»), брови нахмурены, сдвинуты к переносице).



**5. Походка** – «элемент кинесической подструктуры, связанный с позой. Характер походки указывает как на физическое самочувствие и возраст человека, так и на его эмоциональное состояние. Элементами походки являются ритм, скорость, длина шага, давление на поверхность. Именно эти параметры формируют образы ровной, плавной, уверенной, твердой, тяжелой, виноватой и других видов походки» [Куницына, Казаринова, Погольша 2001: 77].

### **Ольфакторный канал**

Восприятие запахов – наиболее субъективная зона невербальной коммуникации, обнаруживающая гендерные, возрастные, социальные предпочтения людей. Ср., напри-

мер, различное отношение женщин и мужчин к запахам духов, реакции детей и взрослых на запах пищи, различия в обонятельных реакциях на бытовые запахи и т.п. Вместе с тем этот канал может оказывать существенное воздействие на восприятие имиджа человека, подчеркивая его самооценку («я-образ», ориентацию на определенный круг общения), стремление выглядеть в глазах окружающих престижно, стильно или подчеркнуто асоциально и т.п.

Интерпретация ольфакторных сигналов вызывает значительные трудности, поскольку многие запахи не имеют однозначного вербального обозначения, существуя в сознании носителей языка в виде некоторых предметных эталонов, которые у каждого могут быть индивидуальны. Ср, например, такие устойчивые сочетания, как *запах весны*, *запах богатства*, *запахи Нового года* и т.п.

### Тактильный канал

Данный канал связан с тактильной системой восприятия, результатом которой становятся чувственные образы и представления, полученные посредством осязательных ощущений. К тактильным средствам невербальной коммуникации относятся разнообразные прикосновения – рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т.д. Такая форма передачи и получения информации без слов характерна, прежде всего, для людей с ведущей кинестетической модальностью восприятия.

Выделяются следующие виды прикосновений по сферам их проявления (см.: [Куницына и др. 2001: 78]):

1. Профессиональные («используются исключительно в профессиональных или функциональных целях, носят безличностный характер: когда профессионал прикасается к другому человеку, последний воспринимается им как объект, а не как личность»).

2. Ритуальные («рукопожатия, дипломатические поцелуи»). Ср. также прикосновение щекой к щеке как знак приветствия в некоторых европейских культурах и т.д. – Т.Г., Н.К., Н.В.).

3. Дружеские.

4. Любовные

## **1.6. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕНИЯ**

Особенности пространственной организации общения изучает *проксемика*, или *пространственная психология*, (термин введен американским психологом Э. Холлом).

Выделяется четыре основных типа дистанции для общения, каждый из которых предполагает определенные отношения близости или дистанцирования:

«*Интимное* расстояние (от непосредственного физического контакта до 40-45 см) подразумевает общение тесное и близкое, хотя не обязательно позитивно окрашенное (например, объятия, возня с ребенком или драка). Партнеры на этом расстоянии не только видят, но и чувствуют друг друга.

*Личное пространство* может достигать 120 см, здесь физический контакт не обязателен. Это оптимальное расстояние для разговора, беседы. Вариации в этих пределах могут быть бесконечно разнообразными – от вежливого пребывания в одном пространстве до теплого интереса к собеседнику, от раздражения до сочувствующего любопытства.

*Социальные расстояния* располагаются в промежутках от 120 до 260 см. Такая дистанция наиболее удобна для формального общения.



*Публичное расстояние* характерно для общения, в котором не так уж важно, кто именно перед нами – таково общение докладчика с аудиторией» [Холл 1995: 112].

## **1.7. ПРАВИЛА ИНТЕРПРЕТАЦИИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

1. Интерпретация невербальных сообщений должна опираться на известные носителям языка и закрепленные в данной культуре знаки этого кода.

2. Успешный коммуникант должен обладать умением выразить собственную интенцию *комплексно*, с использованием как вербальных, так и невербальных знаков. Способность к перекодированию этих сигналов (переведению вербального выражения информации в невербальную форму и наоборот) создает условия для продуктивного взаимодействия с партнерами в разных сферах коммуникации.

3. Интерпретатор невербального сообщения должен в равной степени владеть как техникой кодирования, так и техникой декодирования информации, передаваемой определенными видами неречевых знаков и их совокупностью.

Таким образом, интерпретируя невербальные сообщения в коммуникативном акте, необходимо учитывать следующие моменты:

1. Уникальность невербального языка.
2. Возможность противоречий между невербальным выражением и его психологическим содержанием.
3. Изменчивость способов невербального выражения.
4. Зависимость успешности кодирования от умения человека адекватно выражать свои переживания, от уровня сформированности у него навыков кодирования невербальных сообщений.

5. Необходимость учета контекста (ситуации) для правильного декодирования невербального сигнала, который может быть многозначным.

Интерпретация невербального поведения превращается в творческий процесс, который требует от его участников наблюдательности, интереса и внимания к людям, социального интеллекта, то есть того, что является неотъемлемой составляющей коммуникативной компетентности» [Куницына, Казаринова, Погольша 2001: 80-82].

## ЧАСТЬ II. ПРАКТИКУМ. ТРЕНИНГИ

Слова – это лишь маленькие звенья, связующие большие чувства и стремления, о которых мы не говорим вслух (Теодор Драйзер).

### 2.1. МЕТОДИКА АНАЛИЗА НЕВЕРБАЛЬНЫХ СООБЩЕНИЙ

Анализ невербального компонента коммуникации героя художественного текста предполагает определение:

- 1) канала невербального сигнала;
- 2) уровня осознания человеком своих невербальных действий;
- 3) продолжительности невербального поведения;
- 4) функции невербального сообщения в данном контексте (опровержение, дополнение, регулирование, замещение);
- 5) функции сигнала в художественном тексте.

Прокомментируем предложенный алгоритм в содержательном плане.

1. Определение канала, по которому считывается невербальное сообщение, и знаковой системы, к которой этот канал относится (оптическая, кинестетическая, акустическая и т.д.).

2. Определение уровня осознания человеком своих невербальных действий: осознание, потенциальное осознание или отсутствие осознания. Осознание означает, что собеседник знает об этом поведении и намеренно использует его. Потенциальное осознание означает, что он мог бы осознать свои действия, если бы обратил на них внимание, но увлеченность беседой не позволяет ему непосредствен-

но осознавать эти действия. Отсутствие осознания означает, что человек совершенно не осознает свое поведение и не сможет осознать, даже если его внимание будет привлечено к нему.

3. Определение продолжительности поведения. Продолжительность невербального поведения варьируется от одного движения, длиной в несколько долей секунды и до нескольких секунд, а иногда и нескольких минут.

4. Определение функции невербального сигнала в отношении с вербальным:

- дополнения словесных сообщений (дублирование и усиление);
- опровержения вербальных сообщений;
- замещения вербальных сообщений;
- регулирования разговора в процессе эффективного общения.

Функция *дополнения* означает, что невербальные сообщения делают речь более выразительной, проясняют и уточняют ее содержание в процессе коммуникации. Так же невербальные сообщения усиливают наиболее важные моменты в процессе общения.

*Опровержения* – означает, что невербальное сообщение противоречит вербальному сообщению. Именно потому, что невербальное поведение в большей части спонтанно, практически, не контролируется сознанием, оно может опровергать сказанное и будет достовернее, чем вербальное.

*Замещение* означает использование невербального сообщения вместо вербального.

*Регулирования* – означает использование невербальных сообщений (позы) для координации взаимодействия между людьми в процессе коммуникации.

5. Определение функции невербального сообщения в художественном тексте.

В.П. Конецкой были выделены следующих функции не-

вербальных сигналов в художественном тексте:

- «установление контакта (например, при помощи взгляда или движения руки);
- установление обратной связи (например, ответ взглядом или кивком головы);
- самопрезентация (например, стоять, скрестив руки на груди в знак своей независимости или отчужденности);
- социальная ориентация (соблюдение определенной долготы и глубины поклона при приветствии или презентации, формы рукопожатия);
- побудительная (заставить взглядом замолчать, призвать к тишине хлопком ладоней);
- регулирующая (взгляд, обозначающий начало и конец высказывания, жесты рукой, регулирующие синхронность реакции массовой аудитории на призывы оратора);
- эмфатическая (поднятый вверх указательный палец подчеркивает важность информации, помахивание пальцем из стороны в сторону подчеркивает категорическое несогласие или отрицание чего-либо);
- эмотивная (при помощи выражения лица, взгляда, раз личных жестов и поз демонстрируются разнообразные чувства и эмоции);
- адаптирующая (жесты и телодвижения, часто неосознанные, выражающие смущение, нервозность, сомнения и т.п.) [Конецкая 1997: 78].

Продемонстрируем возможность использования методики анализа невербальных сообщений в художественном тексте на примере одного из героев произведения Н.В. Гоголя «Мертвые души»<sup>5</sup>.

Манилов – sentimentalный помещик, первый «прода-

---

<sup>5</sup> Приводится вариант анализа вербального и невербального компонентов текста, выполненного студенткой 4 курса М.Шмелевой.

вещь» мертвых душ. На внешность он кажется приятным человеком, но через несколько минут разговора с ним становится смертельно скучно, потому что он не имеет собственного мнения и может только улыбаться и говорить банальные приторные фразы. Манилов оторван от жизни, вечно витает в мечтах и любит говорить на отвлеченные философские темы, совершенно не приспособлен к реальной жизни. Показательная вежливость Манилова оказывается лишь пустой формой без содержания: ведь это качество должно облегчать и делать приятным общение людей, а у Манилова это перерастает в полную противоположность. Невербальное поведение героя интересно тем, что он вовсе не понимает в помещичьих делах и пытается это скрыть, дабы не показаться непросвещенным и «не упасть лицом в грязь».

*«Манилов выронил тут же чубук с трубкою на пол и как разинул рот, так и остался с разинутым ртом в продолжение нескольких минут. Оба приятеля, рассуждавшие о приятностях дружеской жизни, остались недвижимы, вперя друг в друга глаза».*

1. Невербальный сигнал относится к оптической знаковой системе, поскольку информация поступает через оптический канал (зрение).

2. Уровень осознания человеком своих невербальных действий потенциальный. Означает, что он мог бы осознать свои действия, если бы обратил на них внимание, но состояние шока не позволяет ему осознавать это действие (*выронил чубук, разинул рот*).

3. Продолжительность невербального поведения нескольких минут.

4. Функция замещения. Вместо вербального сообщения герой смог только невербально показать свое состояние. Невербальный сигнал отражает эмоциональное состояние героя, принимающего необычное предложение и его шо-

ковое состояние.

5. Функция эмотивная, так как невербальное сообщение отражает эмоции героя, отношение недоумения и заинтересованности Манилова в своем госте.

*«Манилов посмотрел на него в некотором недоумении; побужденный признательностью, он (Чичиков) наговорил столько благодарностей, что тот смеялся, весь покраснел, производил головою отрицательный жест и, наконец, уже выразился, что это сущее ничего...».*

1. Невербальный сигнал относится к оптической знаковой системе, поскольку информация поступает через оптический канал (зрение).

2. Уровень осознания человеком своих невербальных действий отсутствует вовсе. Это означает, что человек совершенно не осознает свое поведение и не сможет осознать, даже если привлечь его внимание к нему.

3. Продолжительность невербального поведения нескольких минут.

4. Функция обратной связи и дополнения. *«Некоторое движение головою, посмотрел очень значительно»* – жест, направленный на собеседника, ему в ответ. Сделка кажется Манилову странной, но он не может отказать такому приятному человеку.

5. Функция – отражает эмоциональное состояние героя.

*«Павел Иванович! – вскричал он, наконец, когда Чичиков вылезал из брички. – Насилу вы таки нас вспомнили!»*

*Оба приятеля очень крепко поцеловались, и Манилов увел своего гостя в комнату»*

1. Невербальный сигнал (*вскричал*) относится к акустической знаковой системе, поскольку информация передается через акустический канал (слух). Невербальный сигнал (*крепко поцеловались*) относится к оптической системе,

поскольку информация поступает через оптический канал (зрение).

2. Уровень осознания человеком своих невербальных действий – полное осознание. Это означает, что собеседник знает об этом поведении и намеренно использует его.

3. Продолжительность невербального поведения нескольких минут.

4. Функция установления контакта и дополнения. *«Вскричал он, наконец; поцеловались»* – интонация и громкость реплики, поцелуй, направлены на собеседника в качестве дружеского приветствия.

5. Функция – эмотивная: невербальный сигнал передает эмоциональное состояние героя.

## 2.2. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

**Задание 1.** Проанализируйте по предложенной методике следующие невербальные сообщения из художественных произведений:

- «Ноздрев вспыхнул и подошел к Чичикову так близко, что тот отступил шага два назад.

– Я тебя заставляю играть! Это ничего, что ты смешал шашки, я помню все ходы. Мы их поставим опять так, как были»

- «– Бейте его! – кричал Ноздрев, порываясь вперед с черешневым чубуком, весь в жару, в поту, как будто подступал под неприступную крепость. – Бейте его! – кричал он таким же голосом, как во время великого приступа кричит своему взводу: «Ребята, вперед!» – какой-нибудь отчаянный поручик»

- «– Пари держу, врешь! Ну скажи только, к кому едешь?

– Ну, к Собакевичу.



Здесь Ноздрев захохотал тем звонким смехом, каким заливается только свежий, здоровый человек, у которого все до последнего выказываются белые, как сахар, зубы, дрожат и прыгают щеки...

– Что ж тут смешного? – сказал Чичиков, отчасти довольный таким смехом.

Но Ноздрев продолжал хохотать во все горло, приговаривая:

– Ой, пощади, право, тресну со смеху!».

**Задание 2.** Найдите в поэме Н.В. Гоголя «Мертвые души» фрагменты текста, в которых дано описание невербальных компонентов коммуникации Коробочки, Ноздрева, Собакевича, Плюшкина, Чичикова.

**Задание 3.** Проанализируйте компоненты невербальной коммуникации одного из героев (по выбору студента) по предложенной методике.

**Задание 4.** Найдите в произведениях других авторов описание невербального поведения героев (произведение, герой по выбору студента), проанализируйте по предложенной методике.

**Задание 5.** Прочитайте отрывки из романа И.С. Тургенева «Новь». Найдите в тексте невербальные сообщения. Определите, с помощью какого канала они воспринимаются (акустический, оптический, тактильно-кинестетический, ольфакторный). Назовите невербальные средства (позы, жесты, мимика), определите их функцию в тексте.

«Весною 1868 года, часу в первом дня, в Петербурге, взбирался по черной лестнице пятиэтажного дома в Офицерской улице человек лет двадцати семи, небрежно и

бедно одетый. Тяжело шлепая стоптанными калошами, медленно покачивая грузное, неуклюжее тело, человек этот достигнул наконец самого верха лестницы, остановился перед оборванной полураскрытой дверью и, не позвонив в колокольчик, а только шумно вздохнув, ввалился в небольшую темную переднюю» (стр. 3).

«– И с чего ты это вздумал, – затрещала она своим картавым голосом, наших господ обижать? Меня, убогую, призрели, приняли, кормют, поют – так тебе завидно? Знать, у тебя на чужой хлеб глаз коробит? И откуда взялся, черномазый, паскудный, нудный, усы как у таракана ...»

Тут Пуфка показала своими толстыми короткими пальцами, какие у него усы. Васильевна засмеялась во весь свой беззубый рот – и в соседней комнате послышался отголосок (стр. 19).

Соломин повел сперва одним плечом – потом другим; у него была такая повадка, когда он не тотчас решался отвечать.

«– Без сомнения, – промолвил он наконец, – вы, господин Паклин, обиды никому причинить не можете – и не желаете; и к господину Голушкину почему же вам не пойти? Мы, я полагаю, там с таким же удовольствием проведем время, как и у ваших родственников; да и с такой же пользой».

Паклин погрозил ему пальцем.

«– О! да и вы, я вижу, злой!» (стр. 20).

«За наше... наше предприятие!» – воскликнул Голушкин, мигая при этом глазом и указывая головою на слугу, как бы давая знать, что в присутствии чужого надо быть осторожным! (стр. 20).

«– Я вот к нему», – он указал на Маркелова, который стоял неподвижно, скрестив руки на груди (стр. 20).

«Нежданов, – сказал он вдруг негромким, но почти отчаянным голосом, Нежданов! Ради самого бога, войдите ко

мне в дом – хоть бы только для того, чтобы я мог на коленях попросить у вас прощения! Нежданов! Забудьте ... забудь, забудь мое безумное слово! Ах, если б кто-нибудь, мог почувствовать, до какой степени я несчастлив! – Маркелов ударил себя кулаком в грудь – и в ней словно что застонало.

– Нежданов! будь великодушен! Дай мне руку... Не откажись простить меня!

Нежданов протянул ему руку – нерешительно, но протянул. Маркелов стиснул ее так, что тот чуть не вскрикнул ... (стр. 20).

– Да, я решился! – повторил он, с размаху ударив по колену своим волосатым, смуглым кулаком.

– Я ведь упрямый... я недаром наполовину малоросс.

Потом он встал и, шаркая ногами, точно они у него ослабели, пошел в свою спальню и вынес оттуда небольшой портрет Марианны под стеклом (стр. 21).

«– Ну, так чем же вы решили?»

Нежданов пожал плечами.

– Да я тебе сказал уже, что пока – ничего; надо будет еще подождать.

– Подождать еще... Чего же?

– Последних инструкций («А ведь я вру», – думалось Нежданову») (стр. 22).

**Задание 6.** Прокомментируйте роль описания невербалики персонажа в передаче его эмоционального состояния писателем.

Саша Черный. «Московский случай».

(Рассказ обывателя)»

Перед самой войной судьба меня с корнями пересадила из волынского чернозема в Санкт-Петербургский торф. Еще

по романсу известно – «судьба играет человеком», - ничего не попишешь (с. 152)

Долго не мог привыкнуть. (...) Нева в гранитном корсете... Природа к тому же на любителя – зимой черные ночи, летом белые ночи, очень и весна на один салтык, светлой улыбки на небе не увидишь... (с. 152)

С утра сидишь, **сжав коленки**, над грязными накладными, **указательным пестом по графам водишь**, заблудшие копейки разыскиваешь (с. 152)

Старшая – треска-треской. (...) Вторая пухла и малокровна, вроде диванной подушки: торчит в углу и ждет, кто на нее облокотится. (...) Меньшая... Даром, что подлеток, всех знакомых мужчин по рубрикам разнесла, по пятибалльной системе отметки им вывела и качества все прописала. Про меня выражалась двойственно: Кисляй Кисляевич, глаза и рост ничего, зачислен в резерв, во вторую линию. Тройка с минусом»... Сама-то ... Килька в обмороке, укус пятнадцатилетний, туда же... (с. 155)

Как перейти теперь к Олимпиаде Иннокентьевне! (...) Еще в передней я понял, **чуть только она на меня глазами повела**: вот она, моя Москва, в женском образе и подобии, румяная моя судьба, с которой и бороться не стоит. И пробовать не стал: **внутренне руки вверх поднял, хотя наружно держал себя на строго уздечке, помятуя, что какой я ей, увалень, партнер?** (с. 155)

Вот ведь сидит, леший. Дядя, подумаешь. *Нужен он здесь, как верблюду арфа.* (с. 157)

**Задание 7.** Расклассифицируйте знаки невербальных сообщений по их виду, конгруэнтности речевому сообщению (дополнение, опровержение, замещение...) и определите «я-образ» каждого персонажа (участника приведенного ниже диалога).

### Саша Черный. «Изобретатели»

Сидели они в бистро – эмигрант-переплетчик Гуськов и эмигрант-кондитер Флипс. Пили свирепую французскую водку кальвадос и беседовали.

Гуськов... *покосился на* обтянутую тусклым свинцом стойку, *ткнул пальцем* в сторону радужного спектра ликеров и *вдохнул*.

- Золотые россыпи... На каждой рюмке сто процентов чистых. Книги только Дон Кихоты отдают в переплет, в пьют каждый. Стало быть, кто-нибудь это пойло и изобретать должен. (с. 172). (Предлагает рецепт нового вина – смесь всего)

Флипс взглянул на дело трезво:

- Брось, пожалуйста. Меценат спиртячий... (с. 172)... А капитал? *Чудак Иванович!* Бутылок на шесть хватит, сам же с гостями под Новый год разопьешь... (с. 173)

Переплетчик *скептически свистнул* (с. 173)...

Изобрету я, скажем, алкогольный зубной порошок. (...). Вот я и Ротшильд. Что-с? «Король алкогольных напитков». Так на визитной карточке напечатаю (с. 173).

(Кондитер предлагает другую идею обогащения. – баню открыть): «Жук в навозе копается, американец в бане купается...». В раздевалке русский бильярд с лузами, на ножках ихние вашингтонские банты. Вышел человек из-под душа, *соединенные свои штаты подтяжками подтянул*, а мы ему сейчас сухарного квасу... (с. 173)

Флипс *мечтательно поднял к потолку голубоватые выцветшие глаза. Поднёс тонкие ладони к губам и стал покусывать ногти...*(с.174)

(Новая идея – использовать «поющий газ» в квартире): Варит жена суп с клецками, газ ей для успокоения ноктюрн напевает. Телефон мазурку мурлычет. Радио – похоронный марш задувает. Вода в коридорном депо бежит, тоже что-нибудь гвалаквивирное жучит (с. 175).

Переплетчик Гуськов *энергично дернул себя за зуб, качнулся и хлопнул ладонью по столу...* – с. 175.

Дверь хлопнула и затряслась, как в желтой лихорадке. Вкатился плотный и жизнерадостный монтер эмигрант Брудершафт. Фамилия его была другая, но никто ее не помнил. А Брудершафтом его прозвали, потому что он со всеми очень скоро на «ты» переходил. Начнет спорить, *пуговицу оторвет* и сразу на «ты».

*Подошел он на замшевых ногах валкой походкой к столику, к землякам подсел, пухлые руки потирать стал. – Ух, холодно!* (с. 175)

**Задание 8.** Выделите знаки невербальной коммуникации, описанные автором рассказа в целях характеристики персонажей. Расклассифицируйте их по отнесенности к соответствующим типам и выполняемой функции.

## А.Т. Аверченко

### Люди с прищуренными глазами

Многие, вероятно, испытывали чувство, когда уронишь на пол пенсне и немедленно же попадаешь в положение человека, которому завязали глаза.

Человек, уронивший пенсне, прежде всего, как ужаленный, отскакивает от этого места, потому что боится раздавить ногами пенсне, отходит в самый дальний угол комнаты, становится на колени и начинает осторожно ползти, шаря по грязному полу руками. Его поиски облегчились бы, если бы на носу было пенсне, но для этого его надо найти, а найти пенсне, не имея его на носу, – затруднительно, сложно и хлопотливо.

Хорошо, если вблизи находится дальнзоркий человек. Он с молниеносной быстротой найдет пенсне, но при этом не упустит случая облить своего несчастного друга и брата – такого же человека, как и он сам, – ядом снисходитель-

ного презрения и жалости:

– Да где ты ищешь? Вот же оно! Эх ты! Слепая курица!

Я часто замечал, что дальновзоркие люди презирают нас и не прочь, если подвернется случай, подшутить, посмеяться над нами.

Один знакомый потащил меня в театр и там сделал меня целью самых недостойных шуток и мистификаций... А я даже и не замечал этого.

Сначала он не знал, что я близорук, и открылось это лишь благодаря простой случайности. В антракте после первого действия мы стояли в ложе бельэтажа, и мой знакомый рассматривал публику партера. Я стоял около и равнодушно обводил глазами тусклые белые пятна лиц, смутно проплывавших перед моими глазами.

– Смотрите, – сказал мой знакомый, дергая меня за руку. – Вот новый французский посланник!

– Где?!

– Вот видите, – внизу, около той ложи, в которой сидит декольтированная дама в сером.

Я хотел сознаться, что не вижу ни дамы, ни ложи, но боязнь бестактных насмешек и разговоров удержала меня от этого.

Я наклонился через барьер, бросил бессмысленный взгляд на опущенный занавес и с деланным оживлением воскликнул:

– Ах, вижу, вижу. Вот он.

– Да не туда! Вы совсем не туда смотрите!.. Влево, около второй ложи.

Я покорно повернул голову влево и, стараясь, чтобы он не проследил направление моего бесцельного взгляда, сказал:

– Ага! Вот он. Теперь я его узнал.

– Удивительно! Он только что сейчас скрылся в проходе. Как же вы могли его узнать?

– Да вы про кого говорите? – смущенно спросил я.

– Про того высокого в белых брюках, который стоит около оркестра?

– В белых брюках? – ахнул мой собеседник. – Протрите глаза! Там стоит господин, но цвета брюк его не видно, потому что его заслоняет дама в белом платье. Послушайте!!.. Вы дьявольски близоруки...

Я стал энергично отрицать это, и мое нахальство обидело его.

Он помолчал и через минуту, взглядываясь в толпу, шевелившуюся внизу, сказал:

– Вот идет ваш знакомый Петрухин. Он кланяется вам. Почему же вы не отвечаете ему?

Я перевесился через барьер и неопределенно закивал головой, закланялся, заулыбался.

– Смотрите, – тронул меня за плечо знакомый.

– Вдова Мурашкина с дочерьми – вон, видите, в ложе, что-то говорит о вас... Почему-то укоризненно грозит вам пальцем...

"Вероятно, – подумал я, – я им не поклонился, а Мурашкины никогда не прощают равнодушия и гордости".

Раскланялся я и с Мурашкиными, хотя никого из них не видел.

В этот вечер мой знакомый тронул меня до слез своей заботливостью: он беспрестанно отыскивал глазами людей, которые, по его словам, делали мне приветственные знаки, посылали дружеские улыбки, и всем им я, со своей стороны, отвечал, раскланивался, улыбался, принимая при этом такой вид, что замечаю их всех и без указаний моего знакомого...

А когда мы возвращались из театра, этот пустой ничтожный человек неожиданно расхохотался и заявил, что он все выдумывал: ни одного знакомого в театре не было, и я по его указаниям посылаю все свои улыбки, поклоны и



приветствия черт знает кому – или незнакомым людям, или гипсовым украшениям на стенах театра.

Я назвал этого весельчака негодяем, и с тех пор ни одна душа не услышит от меня о нем доброго слова. Наглец, каких мало.

Вообще театры пугают меня после одного случая: однажды я приехал в театр с опозданием – к началу второго действия и, впопыхах сбросив пальто на руки капельдинера у вешалки, ринулся к дверям. Но капельдинер бешено взревел, бросил мое пальто на пол, догнал меня и схватил за шиворот.

– Как вы смеете, черт возьми? – крикнул он.

Оказалось, что это был полковник генерального штаба, приехавший за минуту до меня и только что раздевшийся у вешалки.

Мы стали ругаться, как сапожники, и я заявил, что пойду сейчас к околоточному составить на него протокол. Я побежал по каким-то коридорам, после долгих поисков нашел околоточного и задыхающимся голосом сказал:

– Меня оскорбили, г. околоточный. Прошу составить протокол.

– Убирайтесь к черту! – завопил он. – Какой я вам околоточный?!

Когда я рассмотрел его, – он оказался тем же полковником генерального штаба, на которого я снова наткнулся в полутьме.

Изрытая проклятия, я опять побежал, нашел околоточного (уже настоящего) и, приведя его на место нашей схватки, указал на стоявшего у вешалки полковника:

– Вот он. Ругал меня, оскорблял. Арестуйте его.

И поднялся страшный крик и суматоха. Офицер назвал меня в конце концов идиотом, и я не спорил с ним, потому что после десятиминутных пререканий выяснилось, что это другой офицер, а тот, первый, давно уже ушел.

Все ругали меня: офицер, околоточный, капельдинеры...  
Было скучно и неприветливо.

**Задание 9.** Выделите описание сигналов невербального поведения в следующем фрагменте рассказа Н.Тэффи «Вместо политики». Определите их функцию в обрисовке ситуации и образов персонажей.

Жильцу долго не спалось. Он ворочался и все придумывал, что он завтра спросит. Барышня вечером прислала ему с горничной две записочки. Одну в девять часов: «Отчего обни-мать, а не обни-отец?» Другую – в одиннадцать: «Отчего руб-ашка, а не девяносто девять копеек-ашка?»

На обе он ответил в подходящем тоне и теперь мучился, придумывая, чем бы угостить барышню завтра.

– Отчего... отчего... – шептал он в полудремоте.

Вдруг кто-то тихо постучал в дверь.

Никто не ответил, но стук повторился. Жилец встал, закутался в одеяло.

– Ай-ай! Что за шалости! – тихо смеялся он, отпирая двери, и вдруг отскочил назад.

Перед ним, еще вполне одетый, со свечой в руках стоял капитан. Удивленное лицо его было бледно, и непривычная напряженная мысль сдвинула круглые брови.

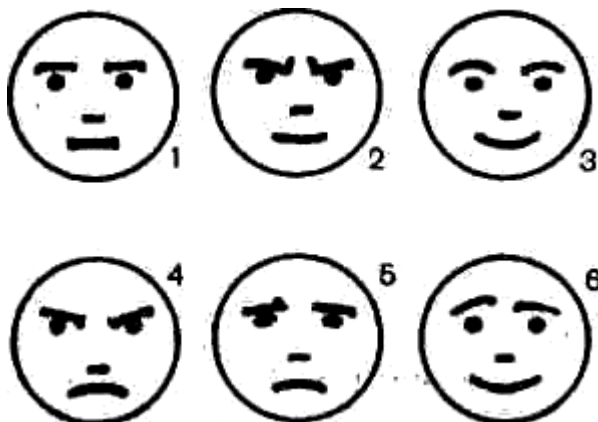
– Виноват, – сказал он. – Я не буду беспокоить... Я на минутку... Я придумал...

– Что? Что? Изобретение? Неужели?

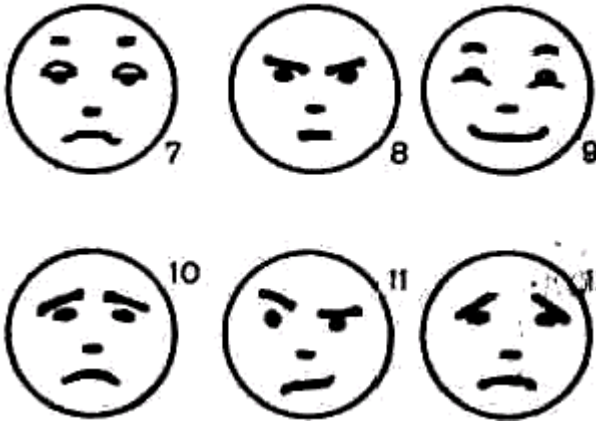
– Я придумал: отчего чер-нила, а чер-какой-ни-будь другой реки? Нет... у меня как-то иначе...лучше выходило... А впрочем, виноват... Я, может быть, беспокоил... Так – не спалось, – заглянул на огонек...

Он криво усмехнулся, расшаркался и быстро удалился.

**Задание 10.** Определите состояние человека, которому соответствует каждый из приведенных смайликов. Ответ представьте однословной номинацией изображенного состояния (можно использовать синонимические ряды для более тонкой нюансировки описываемого состояния). В случае затруднения, дайте ответ в виде краткой описательной конструкции



1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_



7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_

**Задание 11.** Определите значения приведенных фразеологизмов. Установите канал и вид исходного невербального знака, послужившего основой метафорического переосмысления позы, жеста, мимики. Выделите выражения, в которых жест может интерпретироваться по-разному в зависимости от ситуации.

- Положа руку на сердце
- Развести руками
- Потирать руки
- Ударить по рукам
- Дать кому-то по рукам
- Протянуть руку помощи
- Быть обеими руками «за»
- Наложить на себя руки

Махнуть рукой  
Сидеть сложа руки  
Быть нечистым на руку  
Попасть под горячую руку  
Умывать руки  
Легкая рука /тяжелая рука  
Руки марать  
Просить чьей-то руки  
Не покладая рук  
Приложить руку  
С руками оторвать  
Валиться из рук  
Распускать руки  
Рука не поднимается  
Идти рука об руку  
Бросить перчатку  
Работать, засучив рукава  
Вот тебе Бог, а вот порог

Одной ногой в могиле  
Возьми ноги в руки  
Уносить ноги  
Вертеться под ногами  
Встать не с той ноги  
На подгибающихся ногах  
Волочить ноги

Голову повесить  
С высоко поднятой головой  
Кивать головой  
Качать головой  
Головы не повернуть  
Задрать (задирать) голову

Воды в рот набрал  
Рот разинуть  
Заткнуть кому-то рот  
Дуть на воду, обжегшись на молоке  
Надуть губы  
Зубы скалить  
Показывать зубы  
Говорить сквозь зубы

Бурчать себе под нос  
Заирать нос  
Задрал нос – и кочергой не достанешь  
Клевать носом  
Нос к носу  
Утереть нос (кому-л.)  
Сморщить нос  
Повесить нос (повесить нос на квинту)  
Нос не по чину  
Кто весел, а кто и нос повесил  
Нос крив, и нрав неправ

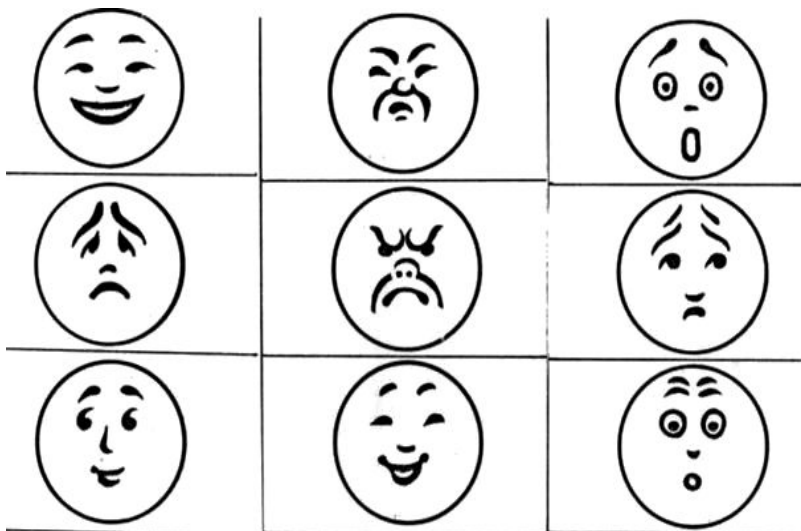
Хлопать ушами  
Развесить уши  
Покраснел до ушей  
Слушать вполуха или краем уха

У страха глаза велики  
Честные глаза вбок не глядят  
Глаза – зеркало души  
Глаза верят самим себе, уши – другим людям  
Уши обманывают – глаза правдивы  
У зависти глаза рачьи  
Краем глаза не гляди - меньше увидишь, сквозь зубы не говори – самому хуже будет

Глаза на мокром месте  
Глаза так же красноречивы, как и губы  
Глаза ушей вернее  
Не смотри высоко: глаза запорошишь  
Пока черный рассердится, у рыжего от злости уже глаза  
выскочат  
И хлопает глазами, и рассуждает руками, а всё не впрок  
Какими глазами ты смотришь, такими смотрят и на тебя  
У труса в глазах двоится  
Не верь ушам, а верь глазам  
Наглеца узнаешь по глазам, как осла по ушам  
Чего нет в мыслях, того не будет и в глазах

Стоять руки в боки  
Гнется спина у выпрашивающего, выпячивается грудь у  
дающего  
Шаркать ногами  
Гнуть спину  
Грех в душе – как страх на спине  
Если спина у землешца прямая, посев добрым не взойдет  
Кто сам ко всем лицом, к тому и добры люди не спиной  
Пожалуйста не кланяется, а спасибо спины не гнет  
Поклоном спины не надсадишь, шеи не свихнёшь  
Встать в позу  
Нести себя  
Выступать павой

**Задание 12.** Подберите устойчивые выражения, сочетания, крылатые выражения, пословицы, поговорки, прецедентные тексты (высказывания), характеризующие состояния человека, условно представленные смайликами, изображенными ниже.



**Задание 13. Кодирование и декодирование интенции<sup>6</sup>**

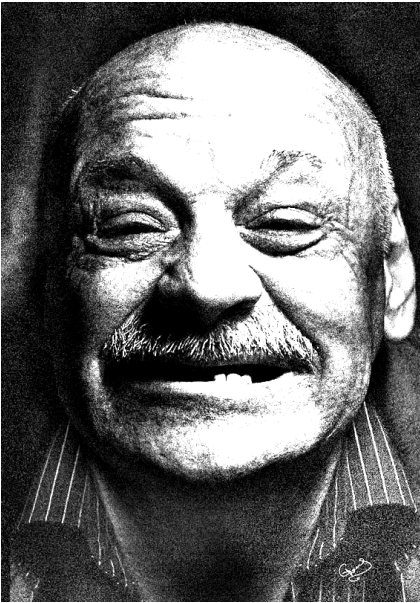
Определите, какое эмоциональное состояние испытывают изображенные на каждой картинке персонажи, назовите эти состояния с помощью однословных номинаций.

В случае затруднения однозначного определения эмоции можно использовать синонимические ряды.

---

<sup>6</sup> Модификация одного из субтестов Гейдельбергского теста речевого развития (Heidelberger Sprachentwicklungs Test).







Напишите фразу (фразы), которую (-ые) мог бы употребить изображенный на картинке человек в данном эмоциональном состоянии.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Придумайте для каждого случая краткую историю, объясняющую, что вызвало эту эмоцию.

Субтест оценивает способность соотнесения вербальной и невербальной информации с целью дифференцировать содержание смежных (сходных) семантических материалов (в данном случае – вербальное и невербальное обозначение эмоциональных состояний). Это своего рода мыслительная операция на установление подобия в условиях неоднозначного выбора.

**Задание 14.** Представьте, что Вы попали на прием к своему руководителю, чтобы он Вам подписал заявление на очередной оплачиваемый отпуск.

Вы вошли, а он несколько секунд продолжает рассматривать бумаги у себя на столе. Затем смотрит на часы и говорит отчужденным невыразительным голосом: «Чем могу быть вам полезен?».

Объясните, на что указывают невербальные средства, которые он использует. С какой интонацией Вы зададите ему вопрос об отпуске? Предположите, будет ли подписано заявление на отпуск. Как Вы это поняли? Опишите невербальные средства, которые Вы бы использовали на месте руководителя:

- если бы не хотели подписывать заявление;
- если бы хотели предоставить сотруднику отпуск

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Задание 15.** Определите особенности передачи информации об ощущениях лирического героя художественного текста (стихотворения Олега Митяева) по сигналам разных чувственных модальностей (визуальной, аудиальной, кинестетической, ольфакторной, тактильной, вкусовой). Для этого обратите внимание на так называемые предикаты восприятия, т.е. слова, называющие зрительные образы, слуховые, осязательные, обонятельные и пр. чувственных ощущений):

*Самою любимую ты была моею.*

*Я шептал тебя во сне, я с тобой вставал.*

*Я за красками ходил в жёлтую аллею*

*И в морозы на стекле звуки рисовал...*

*А той ночью я бродил по пустому городу,*

*Собирая паузы да осколки дня,*

*А ветра до петухов всё играли с вороном*

*Да случайно с листьями принесли тебя.*

*Помнишь, плыли на пододеяльник листья*

*С запахами будущей пурги.*

*Помнишь, я читал тебе их, словно письма,*

*По прожилкам лиственной руки.*

## **2.3. ДИСКУРСИВНЫЕ ПРАКТИКИ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

### ***ТРЕНИНГ***

Данная часть предполагает выполнение заданий по предложенному алгоритму (образцу) с привлечением собственных наблюдений студента над особенностями невербальной коммуникации в современном рекламном дискурсе (см. 2.3.1) и в практиках традиционной культуры (см. 2.3.2).

Тренинг представляет собой метод самонаучения в специально смоделированных для этого условиях. С этой целью студентам предлагается ряд заданий развивающего характера, требующих применения полученных навыков считывания невербальной информации в конкретных типовых ситуациях. Предлагаемые образцы не дают исчерпывающего описания приведенных примеров, что предполагает самостоятельный поиск ответов на поставленные вопросы в заданном ключе.

Кроме того, для закрепления осваиваемого алгоритма предлагаются поисковые эвристические задания, требующие от исполнителя наблюдательности, умения фиксировать важные для понимания интенции отправителя сообщения невербальные сигналы.

Все тренинговые задания предполагают учет тесного взаимодействия вербального и невербального кодов в свете их функций в процессах коммуникации.

### 2.3.1. РЕКЛАМНЫЙ ДИСКУРС



**ПОЛУЧИ**

Принятые  
диски  
соответствуют:

13"	300 руб.
14"	350 руб.
15"	425 руб.
16"	500 руб.
17"	550 руб.
18"	625 руб.

**RE-ДИСКИ**

**GR**

Примем старые, некомплектные или поврежденные алюминиевые диски в счет новых

Диски принимаются в чистом виде, без вентиля, крепежа, балансировочных грузов и т.д.

Количество принятых дисков = количеству приобретаемых.

Реклама представляет собой креолизованный текст, то есть содержит вербальный (словесный) и невербальный (изобразительный) компоненты, в комплексе передающие информацию.

В данном случае предметом рекламного предложения является смена старых автомобильных дисков на новые.

Информация подается с использованием игрового кода: круглые по форме диски символически изображены как зажатый в руке свежий пучок редиски, как будто только что вырванной из грядки.

Языковая игра в слогане – графическое разложение слова редиски на сегменты RE – ДИСКИ – подчеркивает смысл предложения («возможность получить новые диски взамен старых»), вследствие чего машина снова будет в отличной форме.

Поднятый вверх большой палец усиливает положительную оценочную мотивацию, побуждающую потенциального адресата (автовладельца) воспользоваться услугой.

### **Задание для самостоятельной работы**

- Опишите вид невербального сигнала (рука с поднятым большим пальцем) и значения, которые он может иметь в разных ситуациях.
- Подберите примеры рекламных текстов с использованием разных видов жестового языка.
- Оцените конгруэнтность / неконгруэнтность вербального и невербального кодов рекламного сообщения.
- Подберите несколько вариантов креолизованных рекламных текстов с разным соотношением вербальной и невербальной составляющей:
  - а) вербальный код преобладает над визуальным;
  - б) визуальный преобладает над вербальным.

## Социальная реклама чтения



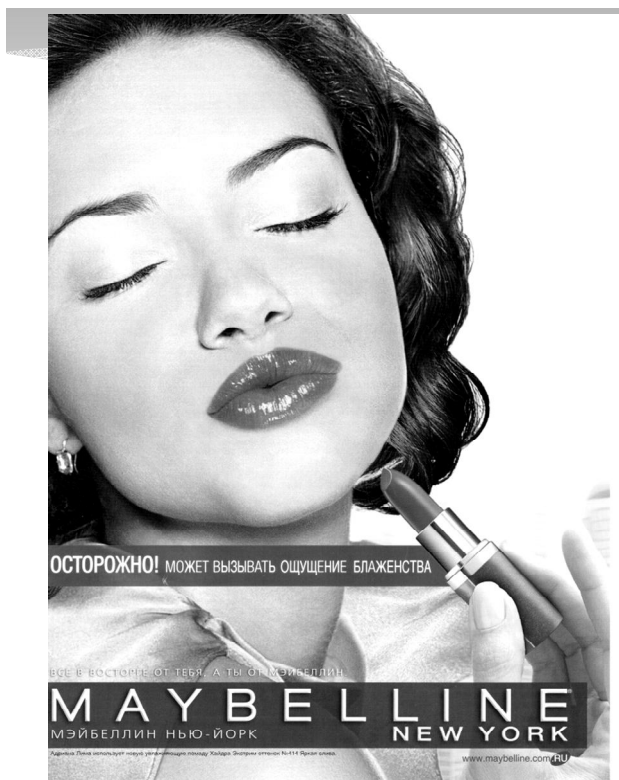
Перед нами пример социальной рекламы, содержащей призыв читать классиков, однако данная информация подается в форме игрового коллажа – как в изобразительной, так и в вербальной части.

Представленные на фотографиях персонажи – Л.Н. Толстой, А.П. Чехов и А.С. Пушкин стоят в позах, характерных для спортсменов. Толстой – тяжелоатлет, который держит футбольный мяч, как ядро, готовясь к решительному броску. Сопровождающий текст – «Не сдавайся. На 500-ой странице появится ВТОРОЕ дыхание» – намекает на большой объем произведений писателя (ср., например, четырехтомный роман «Война и мир»), требующий от читателя немалых временных и интеллектуальных «затрат». Обыгрывается смысл выражения *второе дыхание* (обычно оно открывается у спортсмена, настойчиво идущего к достижению цели).



## Задание для самостоятельной работы

- Опишите позы двух других персонажей данной рекламы – А.П. Чехова и А.С. Пушкина.
- О каком виде спортивных занятий символически сигнализирует соответствующая поза?
- Раскройте смысл рекламного образа и сопровождающего его слогана, создающего эффект языковой игры (см. аналог такого описания выше).
- Подберите примеры рекламных текстов с использованием невербальных сигналов (поз, мимики, жестов), поддерживающих языковой ряд сообщения, предлагающего определенную услугу или товар.



Реклама помады американской фирмы MAYBELLINE акцентирует внимание на невербальном компоненте – фотографии красивой девушки с накрашенными губами и рекламируемой помадой в руке. Изображение сопровождается слоганом «Осторожно! может быть ощущение блаженства», рассчитанном на эффект обманутого ожидания (предупреждение об опасности оборачивается своей противоположностью, усиливая мотивацию к покупке товара предлагаемой марки как того, что может принести только положительные эмоции).

## Задание для самостоятельной работы

- Опишите мимические сигналы испытываемого героиней рекламы состояния.
- Как невербальный ряд рекламы «работает» на создание описанного выше эффекта?
- Понаблюдайте за выражением мимических сигналов, соответствующих антонимичным эмоциональным состояниям недовольства, досады, раздражения (в бытовых ситуациях, в рекламе, в художественных фильмах, телешоу и т.д.). Опишите как можно более подробно выражение глаз (тусклые / яркие, широко открытые / прищуренные, суженные / расширенные зрачки), положение бровей (приподнятые, сдвинутые к переносице), рот (открытый / закрытый, губы плотно сжатые / расслабленные, уголки губ опущенные / приподнятые) и т.д. Отметьте отличия и сходства этих мимических знаков при выражении каждой из названных эмоций, опираясь на следующую таблицу:

Таблица

Части и элементы лица	Мимические признаки эмоций		
	Недовольство	Досада	Раздражение
<b>Положение рта:</b> - рот открыт /			
- закрыт			
<b>Губы:</b> - уголки губ опущены /			
- приподняты			
<b>Форма глаз:</b> - широко раскрыты			
- раскрыты и прищурены			

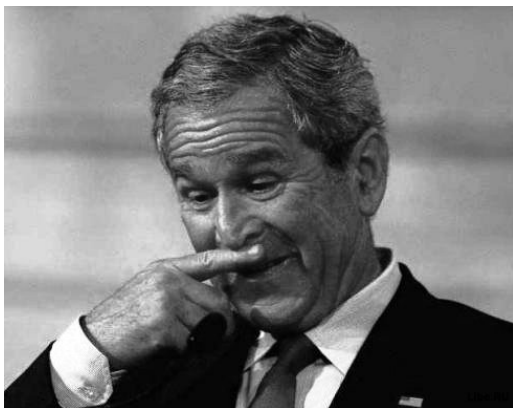
- сужены			
- прищурены			
<b>Яркость глаз:</b>			
- блестят			
- тусклые			
- блеск не выражен			
<b>Положение бровей:</b>			
- сдвинуты к переносице			
- подняты вверх			
<b>Уголки бровей:</b>			
- внешние уголки подняты вверх			
- внутренние уголки подняты вверх			
<b>Лоб:</b>			
- вертикальные складки на лбу и переносице			
- горизонтальные складки на лбу			
<b>Подвижность лица и его частей:</b>			
- лицо динамичное /			
- застывшее			

### 2.3.2. Считывание невербалики как проявления эмоций и самопрезентации личности

Перед вами галерея фотопортретов людей разного социального статуса, возраста, профессий, национальностей и т.п. Внимательно рассмотрите каждый снимок и ответьте на поставленные вопросы.



Опишите зафиксированный на фотографии жест и его функцию в презентации личности президента США Билла Клинтона во время его публичного выступления.



О чем может свидетельствовать жест, мимика и элементы позы президента США Джорджа Буша? Как эти неконтролируемые невербальные знаки «работают» на имидж политика?



О какой коммуникативной стратегии и стиле общения с аудиторией свидетельствует мимика и жест бывшего премьер-министра Украины Юлии Тимошенко?



Как характеризует личность Ирины Хакамады жест, зафиксированный во время ее выступления? Каковы ее приоритеты как общественного деятеля в процессе взаимодействия с аудиторией?



Опишите зафиксированную на данном снимке мимику канцлера Германии Ангелы Меркель.

О каком состоянии свидетельствует выражение ее лица? Подберите несколько однословных названий для этого состояния.



О чем сигнализирует невербалика министра иностранных дел России Сергея Лаврова?



Как в невербальном коде в ситуациях диалога и конфликта проявляются основные поведенческие характеристики личности Михаила Саакашвили, бывшего президента Грузии?

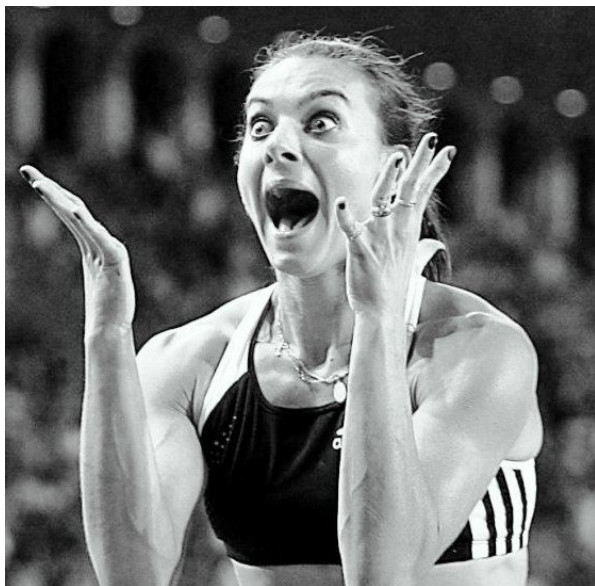




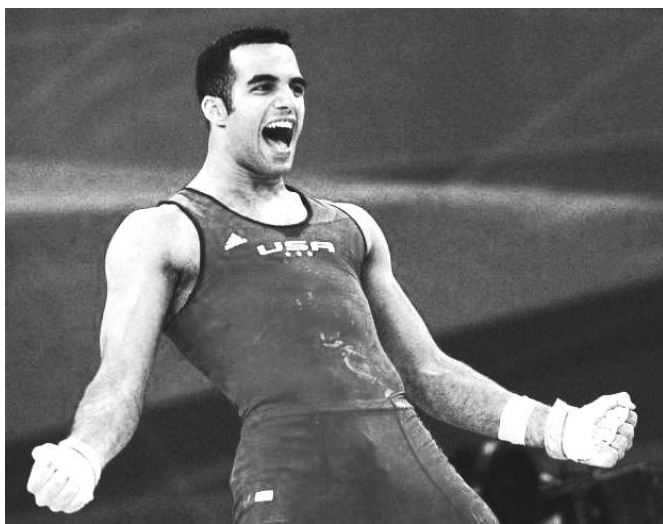
Опишите ситуацию, опираясь на невербалику спортсменов (тренера и ее воспитанницы-гимнастки), зафиксированных на фотографии.



Какую интенцию и эмоциональное состояние выражает поза и мимика спортсменки-теннисистки?



Что выражают мимика, жесты и поза Елены Исимбаевой – чемпионки по прыжкам с шестом?



Сравните невербальное выражение женской и мужской сильной положительной эмоции на приведенных фотографиях спортсменов.



Назовите доминирующие невербальные характеристики состояния спортсмена, представленного на данном снимке.



Какое эмоциональное состояние переживает спортсмен (судя по его мимике и позе)?

Перечислите все невербальные знаки, в комплексе выражающие противоположные эмоциональные состояния спортсменов.



Опишите мимику каждого из участников ситуации. Соотнесите выражение лица главного персонажа – актера Тома Круза – и его фанаток с определенным «я-образом». Определите, какие из мимических реакций являются произвольными (контролируемыми, постановочными), а какие – непроизвольными (неконтролируемыми).



Какова самооценка запечатленной на фотографии женщины (судя по ее невербалике)?

Опишите детально ее позу (плечи, руки, положение головы) и мимику.

Какой фразой можно было бы обозначить состояние героини снимка в данный момент?



Опишите разные позы, передающие состояние страха (ощущение опасности). Какими мимическими движениями сопровождается выражение этих эмоций? Попробуйте определить градацию невербального проявления оборонительных реакций на внезапно возникшую опасность.



Опишите реакции детей на ситуацию прививки.

В опоре на мимические и жестовые сигналы, выражающие состояние детей, определите их взаимоотношения.



Определите значение жеста «руки, закрывающие рот» в сочетании с мимикой применительно к поведению ребенка в данной ситуации.



О чем свидетельствует поза и жест лидера ЛДПР Владимира Вольфовича Жириновского? Ср. значение жеста «рот, прикрытый рукой» на данном и предыдущем снимках.

Оцените функционал невербальных средств (мимики, жестов, поз) по серии приведенных ниже фотографий лидера ЛДПР В.В. Жириновского. Выделите знаки, превалирующие в его невербальном поведении.





Оцените «я-образ» политика и его имидж в глазах электората.



### 2.3.3. НОМИНАЦИИ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СИГНАЛОВ И ИХ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Номинации невербальных сигналов могут исследоваться с учетом данных, полученных в ходе ассоциативных экспериментов (свободного и направленного). Эти эксперименты показывают отражение в сознании носителей языка представлений о наборе невербальных знаков и их функциях в коммуникативном процессе, об их соотношении друг с другом и с вербальной составляющей общения. Такие данные могут быть извлечены из Русского ассоциативного словаря (РАС), где фиксируются не отдельные (изолированные друг от друга) слова, а целые ассоциативные поля, отражающие основной принцип функционирования ассоциативно-вербальной сети – «сходство, похожесть, аналогия составляющих ее единиц. Аналогия между стимулом и реакцией проявляется как в подобии формы и категориальных признаков, так и в сходстве их содержания» [РАС I: 753]. Восприятие, обработка, хранение и актуализация знаний о фрагментах окружающей действительности осуществляется в разных формах<sup>7</sup>. Одной из таких форм являются наглядные (изобразительные) реакции, к которым относятся названия невербальных знаков, в частности, жестов и мимики. Отмечается, что изобразительные реакции, входящие в состав ассоциативного поля, передают элементы знаний о внеязыковой действительности:

*считать – загибать пальцы,  
думает – морщит лоб,*

---

<sup>7</sup> См. об этом, например: Гридина Т.А., Коновалова Н.И. Вербальные мнемотехники как механизм кодирования и декодирования информации // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Вопросы образования. Языки и специальность. – 2014. №1. С.128-134.

*жалость – погладить по головке,  
враки – развести руками,  
подумать – руку ко лбу,  
пальцами – барабанить,  
жест – можно играть, показать рукой,  
сожаление – грусть в лице,  
тот – указательный палец,  
хорошо – во!  
ярость – выпученные глаза и т.д.*

Кроме того, в ассоциативном поле заданных испытуемым стимулов выделяются реакции, характеризующие просодическую (интонационную) сторону речи: «Интонация в ответах испытуемых просматривается в тех случаях, когда они используют соответствующую пунктуацию, и поэтому она небогата оттенками, разделяясь лишь на восклицательную и вопросительную: **следующий** - !; **следующий** – *войдите!*; **какой** – *знак вопроса*; **смерть** – *страшна!*

Иногда сама семантика ответа, особенно если в нем содержится оценка, подсказывает, с какой интонацией ответ произнесен испытуемым: **шалопай** – *хо-хо*, **отпуск** – *ура*, **смерть** – *фашистам*» [РАС I: 760].

## ТРЕНИНГ

Ниже приведено ассоциативное поле<sup>8</sup> слова **ЖЕСТ**, по данным [РАС I: 197]<sup>9</sup>.

ЖЕСТ: рукой 62; широкий 40; рука 28; мимика 23; красивый 22; руки 17; резкий; выразительный 9; доброй воли 7; взмах 6; благородный, легкий, неопределённый 5; властный, грубый, плавный 4; знак; изящный, красноречивый, наглый, небрежный, неприличный, эмоция 3; актёр, величавый, взгляд, в сторону, высокий, глухонемой, движение, дурацкий, королевский, крутой, манера, многозначительный, оратор, поза, показать, презрения, прощальный, символический, слабый, снисхождения, твердый, театр, точный, указание, указующий, царственный, щедрый; аристократическое, балет, безразличия, беседа, благородства, близко, большой, быстрый, великодушный, величие, величия, взмах рукой, в зубы, в никуда, вождя, вольный, вульгарный, высокомерный, высокопарный, гаишника, генеральский, глупый, гордость, грациозный, гримаса, громкий, движение рукой, дирижера, доброты, добрый, дрессировщика, дружелюбный, дружеский, душой, жест, звон, знак рукой, значительный, и мимика, импровизации, инструкция, интерес, ироничный, кавказца, кокетливый, короткий, кулак, ладонь, Ленина, ленинский, манипуляция, мановение, манящий, мах рукой, медленный, милиционера, милости, милостивый, можно играть, мужской, муки, мягкий, надоело, наигранный, на публику, начальника, небритый, нежный, немой, непонятный, непродуманный, не-

---

<sup>8</sup> Ассоциативное поле – совокупность формально и/или содержательно связанных со стимулом слов (реакций). См.: РАС I: 751.

<sup>9</sup> См. вариант анализа ассоциативного поля в: *Караулов Ю.Н., Коробова М.М. Языковая способность в зеркале ассоциативного поля // Известия РАН. Серия литературы и языка. 1993. – №5.*

произвольный, нескромный, нетерпеливый, неумолимый, оратора, открытый, обращение, отношение, отрепетированный, отчаяния, палец, пальцем, пантомима, педагога, перст, по-актёрски, повелительный, поднятой руки, подтереть нос, показательный, показать рукой, показной, покровительственный, полководца, понят, поступок, правительственный, приветствие, принуждения, приятный, простой, протеста, прощания, прямой, пустой, развести руками, разговор, размах, размашисто, руками, сделать, символ, тайна, счастья, театральный, текст, текст, традиционный, тут ни при чём, тяжелый, убедительный, уверенный, угрожающий, указ, указательный, указка, утвердительный, уход, ушами, фигура, характерный, хо-хо, человека, энергия, эффектный, яркий.

**Задание 1.** Распределите приведенные реакции на следующие тематические сферы:

- **характеристика жеста в соотношении с его телесным «носителем»** (движения той или иной части тела, выразительные движения лица и позы): *жест рукой, руками, движение рукой, рукой в зубы, кулаком, пальцем, ушами, и мимика, лицо, фигура* (положение тела);
- **характеристика жестового движения:** *широкий, резкий, взмах, открытый, размашистый, слабый, уверенный, неуверенный, мановение, медленный, быстрый, плавный, легкий, простой, скупой, вольный, небрежный;*
- **характеристика жеста с точки зрения его произвольности / непроизвольности:** *показательный, театральный, по-актёрски, наигранный, отрепетированный, на публику; непроизвольный, непродуманный, случайный, неопределённый, импровизации, показной* и т.п.;

- **оценочная и эмоциональная характеристики жеста:** красивый, грациозный, величавый, величия, наглый, нескромный, неприличный, дурацкий, грубый, изысканный, крутой (ср., например, жесты «новых русских»), царственный, вульгарный, высокопарный, глупый, дружелюбный, дружеский, гордость, значительный, ироничный, приятный, нежный, счастья;
- **гендерно маркированные жесты:** кокетливый, мужской;
- **функции и конкретные виды жестов** – выразительный, указание, беседа (поддержание контакта с собеседником), символический, манипуляция; снисхождения, презрения, прощания, указующий, безразличия, протеста, неумолимый, потереть нос, манящий, развести руками, утвердительный;
- **жесты, характерные для людей определенного социального статуса, профессии, национальности:** властный, покровительственный, королевский, аристократический, гашишика, милиционера, актера, кавказца, вождя, Ленина, генеральский, дрессировщика;
- **употребления слова жест в переносном смысле:** жест доброй воли, королевский (в смысле «широкий, щедрый»), благородства, великодушный, красноречивый, многозначительный;
- **использование жестов как единственного кода общения:** глухонемой, пантомима, балет.

**Задание 2.** Дополните каждую выделенную выше доминанту ассоциативного поля слова *жест* из числа остальных (не отмеченных в образце) реакций, приведенных в статье ассоциативного словаря, а также собственными номинациями.

**Задание 3.** Подберите иллюстрации (видеоряд) к описанным в образце группам жестовых знаков.

**Задание 4.** Ниже приведены ассоциативные поля слов *мимика* и *поза* по данным **Онлайн-словаря «Сеть словесных ассоциаций»** <http://wordassociations.ru>

В этом словаре реакции распределены по их частеречной принадлежности. По образцу, данному в задании №1 (тематические сферы ассоциативного поля стимульного слова *жест*), составьте подобную классификацию реакций на стимулы *мимика* и *поза*.

Названия конкретных рубрик классификации сформулируйте самостоятельно в соответствии с содержательной спецификой заданных стимульных слов.

### **МИМИКА**

*Реакции-существительные:* жест, интонация, осанка, нюанс, подвижность, поза, коэффициент, движение, произношение, походка, манера, эмоция, актер, тонкость, Данилов, собеседник, титан, балерина, Афродита, общение, выражение, мышца, движение, проявление, совершенство, морщина, переживание, Новиков, оттенок, речь, таблица, реакция, значок, бровь, манер, взмах, зритель, язык, субъект, поведение, лицо, мазур, гримаса, танец, живой, отсутствие, физиономия, сцена, мускул, землянин, театр, умение, Гоблин, маска, содержание, отражение, помощь, бармен, джин, облик, Анжелика, слово, нежность, искусство, игра, мелочь

*Реакции-прилагательные:* выразительный, оживленный, скупой, сетевой, эмоциональный, неряшливый, непроизвольный, лишенный, словесный, характерный, богатый, вялый, театральный, человеческий, зрительный, психический, своеобразный, оптический, внешний, биологиче-

ский

*Реакции-глаголы:* копировать, жестикулировать, выражать, воспроизводить, подражать, выразить, проявляться, обследовать, изображать, разбираться, заменять, изобразить, владеть, выдавать, оживить, подчеркивать, следить, проявиться, меняться, контролировать, передаваться, выражаться, сопровождать, сопровождаться, соответствовать, обнаруживать, отличаться, помогать, отключить, воспринимать, обладать.

*Реакции-наречия:* внимательно, вплоть, вдобавок

## **ПОЗА**

*Реакции-существительные:* лотос, йог, мимика, зародыш, йога, медитация, мыслитель, вольная, ракурс, покорность, манекен, осанка, напряженность, неподвижность, меняла, наклон, грация, замер, Будда, изящество, подлокотник, позвоночник, поясница, гибкость, той, сфинкс, статуя, движенье, подчинение, постамент, изваяние, утроба, смирение, сосредоточенность, сосредоточение, туловище, небрежность, скульптура, корточки, веб, объектив, мышца, сидение, жест, диван, любимая, колено, ягодица, бедро, кушетка, упражнение, дискомфорт, положение, подиум, шезлонг, напряжение, спинка, конечность, статуэтка, скелет, партнерша, ступня, краешек, танцовщица, софа, композиция, выражение, эфес, коленка, кресло, кимоно, вариация, готовность, локоть, агрессивность, интонация, косяк, фигура, подбородок, сустав, плуг, равнодушие, профиль, пола, стойка, бок

*Реакции-прилагательные:* неудобный, неестественный, небрежный, горделивый, сидячий, напряженный, непринужденный, застывший, выжидательный, угрожающий, молитвенный, почтительный, лечебный, соблазнительный, грациозный, нелепый, излюбленный, живописный, эффектный, неловкий, воинственный,

вызывающий, непристойный, томный, оборонительный, ленивый, величественный, классический, бесстыдный, настороженный, театральный, неприличный, неподвижный, удобный, немыслимый, пикантный, обольстительный, нарочитый, величавый, надменный, мышечный, недвусмысленный, сладострастный, героический, царственный, подобострастный, стоячий, задумчивый, унижительный, характерный, эротический, разнообразный, скорбный, пластический, неустойчивый, неуклюжий, причудливый, ритуальный, произвольный, согнутый, чопорный, вытянутый, античный, комический, замысловатый, гордый, красноречивый, покорный, дыхательный, обманчивый, устойчивый, противоестественный, целомудренный, безвольный, драматический, пристойный, сложенный, страдальческий, естественный, прежний, актерский, угловатый, торжественный, развратный, уловимый, трагический, оптимальный, надлежащий, похотливый,

*Реакции-глаголы:* расслабить, переменить, излюбить, скрючиться, затечь, возлежать, застыть, полулежать, застывать, скрючить, смирить, скрестить, скорчиться, менять, застынуть, копировать, выпрямить, согнуть, поменять, упереть, скопировать, позировать, подбочениться, распростереться, поерзать, напрячь, заставить, выразить, свесить, принять, свернуться, облокотиться, развалиться, замереть, сменить, выпятить, подвернуть, прилечь, сгорбиться, нить, лежать, практиковать, распясть, ерзать, предписать, выпрямиться, усесться, свидетельствовать, откинуться, распростереть, отставить, компрометировать, обнажить, воспроизвести, созерцать, ломить, подчеркивать, устремить, ссутулиться, ворочаться, откинуть, склонить, наклонить, покоиться, упереться, сложить, кокетничать, выполняться, встать, расставить, изменить, принимать, опереться, закинуть,



подпереть, сквозить, изогнуться, раскинуть, сгорбить, застать, запечатлеть, изготовиться, замирать, окаменеть, сцепить, подтянуть, прислониться, раскинуться, остекленеть, воздеть, сидеть, привалиться, сохранять, застигнуть, пошевелиться, растопырить, восседать, расположиться, изображать, согнуться, придать, изобразить, чувствовать, вытянуть, вывернуть,

*Реакции-наречия:* лежа, сидя, неподвижно, стоя, вольно, кверху, набок, нарочито, смиренно, боком, максимально, навзничь, часами

**Задание 5.** Проведите направленный ассоциативный эксперимент по методике дополнения. Инструкция для испытуемых: «Завершите фрагмент начатого высказывания»:

*мимика* – это ...

*мимика* связана с ...

*мимика* бывает ...

*мимика* должна ...

*мимика* не может ...

без *мимики* не может быть ...

от *мимики* зависит ...

*мимику* надо ...

с *мимикой* ...

никакая *мимика* не ...

*мимикой* управлять ...

*по мимике* ...

**Задание 6.** Выберите из Русского ассоциативного словаря (РАС) три ассоциативных поля, в состав которых входят реакции, характеризующие невербальные знаки коммуникации (позы, жесты, мимические выражения). Выпишите эти реакции, определите их значения по толковому

словарю и функции, которые могут выполнять обозначенные ими невербальные знаки в процессе общения.

Например, в статье на стимул *нос* приведены реакции *вешать, кверху, важность, дергать, задирать, утереть, чесать, совать, клевать* и др., которые характеризуют невербальные сигналы с помощью мимических движений (ср. устойчивые переносные *вешать / повесить нос* «о состоянии уныния», *задирать нос / кверху* «невербальный сигнал зазнайства, высокомерия»), *клевать носом* («засыпать») и т.п.

**Задание 7.** Методом сплошной выборки выпишите из РАС ассоциативные поля со стимулом, обозначающим любые знаки невербальной коммуникации. Проанализируйте, как соотносятся в формальном и содержательном планах реакции с данными стимулами. Приведите примеры устойчивых выражений, в которых номинирован / актуализирован невербальный знак, ставший основой для переносного употребления слова.

Например, на стимул *морщины* даны реакции *хитрец, у глаз, на лбу* и др. На стимул *моргать* – реакции *подмигивать, испугавшись, истерически, не знать, орать от страха, строить глазки, хлопать / хлопать глазами, проворонить* и т.п.

**Задание 8.** Понаблюдайте за невербальными реакциями окружающих (жестами, мимическими знаками, определенными позами, связанными с выражением эмоциональных состояний): *веселья, радости, печали, счастья, страха, удивления, презрения, недоумения, разочарования, уныния, удовлетворения* и т.п.

Приведите номинации (описания) этих невербальных реакций к каждому из заданных стимулов.

Например: *горе* – тусклый, застывший взгляд, окаменевшее лицо, приподнятые внутренние уголки бровей, сжатые губы, опущенные руки, ситуативная сутулость, вялость в движениях.

Ср. ассоциативное поле данного слова (по РАС I: 141): ГОРЕ – от ума, луковое, не беда, большое, мне, беда, горькое, печаль, мое, несчастье, одному, радость, слезы, смерть, Федорино, безраздельное, вам, дураку, его нет, злосчастье, испытание, людей, математика, мрачное, мыкать, мыкаться, неуголимое, обломили, оплакивать, отчаяние, пережить, плохо, «Повесть о Горе-Злчастии», пройдет, сильное, скорбь, страшное, такое, тяжелое.

**Задание 9.** Сравните рисунок, иллюстрирующий буквальный смысл выражения «Горе луковое», с приведенным выше описанием мимики человека, испытывающего состояние горя (задание 7). Какие характеристики мимического плана акцентированы художником для передачи этого состояния?



**Задание 10.** Опишите позу горя, использованную скульптором для выражения этого состояния:



**Задание 11.** На представленном ниже снимке запечатлена поза девушки, выражающая одно из смежных с горем состояний. Подберите синонимический ряд номинаций, выражающих нюансы этого эмоционального состояния.

Какие еще невербальные знаки (позы, жесты, мимика) также могут сигнализировать о подобных состояниях?

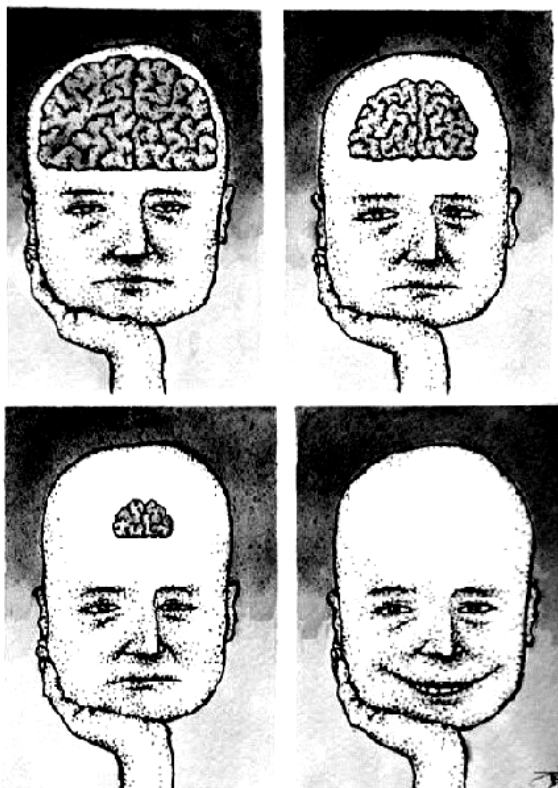


## Задание 12. Интерпретация мимических сигналов

Что можно сказать о характере восприятия информации (слушании) по выражению лиц этих персонажей? Кто слушает внимательно? Кто скучает? Кто настроен скептически по отношению к собеседнику или содержанию информации? Кто получает удовольствие от общения?

Опишите набор мимических сигналов, подтверждающих ваши выводы.

Как вы думаете, почему иллюстратор в каждом случае акцентирует внимание на функции мозга в восприятии информации? Чем можно объяснить уменьшение доли мозговой деятельности в переживаемых состояниях? Почему на последнем рисунке изображение мозга отсутствует вовсе?



### **Задание 13. Невербальные сигналы межличностных отношений.**

По фотографии незнакомого человека (выражению лица, взгляду, жестам, позе, одежде, аксессуарам и т.д.) попытайтесь определить:

- профессию человека, род его занятий;
- социальный статус;
- эмоциональное состояние;
- привычки (если возможно) и т.д.

Укажите, какие именно невербальные сообщения помогли это сделать. Могли бы Вы работать вместе с этим человеком, общаться, дружить? Почему?

**Задание 14.** Во время работы в парах попытайтесь с помощью позы выразить свое отношение к собеседнику и теме разговора:

- максимальная заинтересованность;
- негативное отношение одного из партнеров;
- разговор идет через силу;
- один из собеседников хочет прервать разговор;
- противостояние собеседнику;
- доминирование одного из собеседников;
- тема разговора не интересует одного из собеседников.

**Задание 15.** Внимательно посмотрите на фотографии пар, сидящих на скамейке. Попробуйте определить:

- знакомы они или нет;
- о чем они разговаривают;
- какие у них отношения;
- определите их эмоциональное состояние.



1



2



3



4



5



6

## Список литературы

*Введенская Л.А.* Культура речи. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.

*Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Культура и искусство речи. Современная риторика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998.

*Гойхман О.А., Надеина Т.М.* Речевая коммуникации: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008.

*Горелов И.Н.* Невербальные компоненты коммуникации. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009.

*Горелов И.Н., Седов К.Ф.* Основы психолингвистики: учебное пособие. – М.: Лабиринт, 1997.

*Гридина Т.А.* Методика завершения высказывания: стратегии текстопорождения // Психолингвистические аспекты изучения речевой деятельности. – Екатеринбург, 2012. – Вып.10. – С. 18-35.

*Гридина Т.А., Коновалова Н.И.* Вербальные мнемотехники как механизм кодирования и декодирования информации // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Вопросы образования. Языки и специальность. – 2014. №1. С.128-134.

*Гридина Т.А., Коновалова Н.И.* Психолингвистика в образовании: Учеб.пособие. – Екатеринбург, 2012.

*Караулов Ю.Н.* Русский ассоциативный словарь как новый лингвистический источник и инструмент анализа языковой способности // Ассоциативный тезаурус современного русского языка. Русский ассоциативный словарь. – М., 1994.

*Караулов Ю.Н., Коробова М.М.* Языковая способность в зеркале ассоциативного поля // Известия РАН. Серия литературы и языка. 1993. – №5.



*Конечкая В.П.* Социология коммуникаций: учебник. - М.: Международный университет бизнеса и управления, 1997.

*Коновалова Н.И.* Креативная составляющая интеллекта: к 100-летию IQ // Психолингвистические аспекты изучения речевой деятельности. – Екатеринбург, 2012. – Вып.10. – С. 35-49.

*Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001.

*Лабунская В.А.* Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов: Ростов. ун-т, 1986.

*Лабунская В.А.* Проблема обучения кодированию и интерпретации невербального поведения // Психол. журн. 1997. № 5.

*Лурия А.Р.* Язык и сознание. – М.: МГУ, 2001.

*Морозов В.П.* Невербальная коммуникация. Экспериментально-психологические исследования. – М., 2011

*Павлов И.П.* Полн. собр. соч. 2-е изд. – Т. 3, кн. 2. – М., 1951

*Петрова Е.А.* Визуальная психосемиотика общения. – М., 2009.

*Пиз А., Пиз Б.,* Язык телодвижений: Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Эксмо, 2012.

*Попова З.Д., Стернин И.А.* Общее языкознание: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: АСТ: Восток-Запад, 2007.

*Русский ассоциативный словарь.* В 2 т. Т.1. От стимула к реакции / Ю.Н.Караулов, Г.А.Черкасова, Н.В.Уфимцева, Ю.А.Сорокин, Е.Ф.Тарасов. – М.: Астрель : Аст, 2002.

*Фаст Дж.* Язык тела. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995.

*Холл Э.* Как понять иностранца без слов. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995.

*Экман П.* Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. – СПб: Питер, 2010.

Подписано в печать 07.07.2015. Формат 60x84<sup>1/16</sup>.  
Бумага для множ. аппаратов. Печать на ризографе.  
Усл. печ. л. – 7.0. Тираж 500 экз. Заказ  
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный педагогический  
университет»  
Отдел множительной техники  
620017 Екатеринбург, пр. Космонавтов, 26  
E-mail: [uspu@uspu.ru](mailto:uspu@uspu.ru)