

# СОЧЕТАНИЕ РЕЧЕВЫХ СРЕДСТВ И НЕВЕРБАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛ  
СТУДЕНТ ГРУППЫ  
СЦГ- 17(3,4)  
САННИКОВ СЕРГЕЙ

Одной из разновидностей этнометодологии является анализ разговоров, он подразумевает детальное понимание фундаментальных структур взаимодействия в процессе разговора.

Разговор —  
это *взаимодействие*, выявляющее  
признаки *стабильности и*  
*упорядоченности*, анализируемые  
самим *исполнением* разговаривающих.

Центральным предметом анализа разговора является присущая ему самому стесненность в отношении того, что говорится, а не какие-либо внешние силы, сдерживающие беседу. Разговоры рассматриваются как внутренне, последовательно упорядоченные.

Циммерман выделяет пять основных принципов данного исследовательского метода. Во-первых, сбор и анализ деталей, связанных с разговором. Это не только слова, но и «запинки, обрыв, повторное начинание, молчание, вздохи, откашливание, фырканье, смех и смешки, тональное ударение и т. п., невербальное поведение.

Второй принцип: Мельчайшие детали разговора это строго упорядоченное исполнение.

В-третьих, взаимодействие вообще и разговор, в частности, обладают свойствами стабильности, упорядоченности, которые характеризуют «исполнение» субъектов.

В-четвертых, «фундаментальная структура разговора — это последовательная его организация. Циммерман упоминает различие разговоров, «сформированных контекстом» и «обновляющих контекст», которое предложил Херитидж. Первые называются так потому, что произносимое в данный момент регулируется предшествующим контекстом последовательного хода разговора. Вторые названы так, поскольку произносимое в настоящем становится частью контекста будущих высказываний.

**Невербальное общение** — это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через образы, интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме.

ВЫДЕЛЯЮТ НЕСКОЛЬКО ТИПОВ НЕВЕРБАЛЬНОГО  
ОБЩЕНИЯ:

Кинесика

Хронемика

Гаптика

Гастика

Проксемика

Актоника

Паралингвистика



## ЗНАЧЕНИЯ ЖЕСТОВ В НЕВЕРБАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ (ПРИМЕР):

**-При рукопожатии властность** демонстрируется путем обхватывания руки партнера и *накрытия ее своей сверху*

**Шпиль** — складывание пальцев рук, означающее уверенность. При этом «*шпиль вверх*» сопровождает изложение собственного мнения, а «*шпиль вниз*» — восприятие чужой позиции. Этой категории людей свойственно также закладывание рук за спину, демонстрирующее уверенность в себе и превосходство над другими.

К **жестам превосходства** относится также манипулирование большими пальцами, которые остаются на поверхности при закладывании рук в карманы, за отвороты пиджака или под мышки с их скрещиванием на груди (последнее является выражением негативного отношения).

**Поднесение руки ко рту** во время слушания свидетельствует о недоверии партнеру, а во время собственной речи — об ее неискренности.

Жестами, свидетельствующими о внутреннем желании **отгородиться** от кого-то или чего-то, является почесывание или потирание века, уха, шеи, оттягивание воротничка.

**Подпираание щеки ладонью** считается жестом скуки. Если рука сжата в кулак, а указательный палец упирается в висок — это оценочная поза, демонстрирующая вежливую заинтересованность. Об искренности последней говорит рука под щекой, не служащая, однако, опорой головы.

**Поглаживание подбородка** означает, что человек обдумывает решение; если при этом он грызет ручку, сосет трубку или сигарету, крутит дужки очков, он пребывает в затруднении, как поступить; скрещивание рук на груди, закидывание ноги за ногу или откидывание на спинку стула говорит о том, что он настроен, скорее, негативно.

**Постукивание пальцами** по столу или ногами под столом — жесты нетерпения; чем они быстрее, тем нетерпение выше; для более успешного общения человека необходимо чем-то отвлечь.

*агрессивными позами в положении сидя* считаются:

прямая посадка; локти или ладони лежат на бедрах; одна нога выдвинута вперед, другая находится под стулом;

туловище наклонено вперед; ладони на коленях или обхватывают сиденье стула; ноги в том же положении.

Большую роль в выражении собственного настроения и оказании влияния на других играет *позиция*, в которой человек находится, например **угол, под которым он повернут к собеседнику**. Если он прямой или больше прямого, это так называемая *открытая позиция*, где всегда найдется место другим, в противоположность закрытой позиции, когда двое находятся строго напротив друг друга. В процессе разговора открытая позиция всегда может трансформироваться в закрытую, где третий — лишний, и наоборот.

Классические жесты «лжеца»:

Слишком продолжительные либо частые паузы, паузы и колебания перед началом реплики;

Ассиметрия мимики, отсутствие синхронности в работе лицевых мышц, когда выделяется несоответствие в мимике двух сторон лица;

«Застывшее» выражение лица, когда оно не меняется на протяжении 5-10 секунд, является фальшивым;

Запаздывающее выражение эмоций, когда между словом и соотносящимися с ним эмоциями возникают длительные паузы;

«Продолговатая» улыбка, когда губы оттянуты назад от зубов, создавая узкую линию губ;

Визуальный контакт неглубокий, когда глаза лжеца встречаются с глазами собеседника не более, чем третью часть всего времени беседы, при этом часто глядя в потолок и по сторонам с беспокойным выражением лица;

Подергивание любой части тела: постукивание пальцами по столу, покусывание губы, подергивание руками или ногами;

Скудная жестикуляция, которую лжец держит под контролем;

Высокий тон голоса, тяжелое дыхание;

Согнутый корпус, позы со скрещенными ногами;

Скудная мимика, слабая работа лицевых мышц;

Быстрое перемещение глаз вначале в верхний правый угол, а потом в нижний левый;

Быстрое, незаметное на первый взгляд, прикосновение к носу, потирание века;

Более яркая жестикуляция правой рукой, в сравнении с левой;

Любые преувеличения: лишние движения и жесты, неуместные эмоции;

частое моргание глазами

**Невербальная коммуникация играет важную роль в общении даже при отсутствии каких то дискурсивных аномалий в разговоре, те или иные жесты, используемые при взаимодействии могут многое рассказать о скрытом содержании намерений собеседника.**

## ЗАДАНИЕ

**Какие невербальные жесты использует Дональд Трамп, пытаясь убедить демократов в необходимости постройки стены на границе с Мексикой?**

**[https://youtu.be/\\_mirZE-wYr4](https://youtu.be/_mirZE-wYr4)**