

# ПРИОБРЕТЕНИЯ МИРОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И КУЛЬТУРЫ В РАБОТАХ ЮНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

## ЯЗЫК ВЕРБАЛЬНЫХ И НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Я. В. Видякина*

*Лицей Московского педагогического  
государственного университета, г. Москва*

*Научный руководитель – Е. Ю. Ельчанинова, педагог-психолог*

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности вербального общения у представителей разных профессий, для которых важно уметь психологически грамотно общаться. Автор выделяет профессиональные области и указывает на аспекты делового общения в каждой из них.

**Ключевые слова:** деловое общение; коммуникация; вербальное и невербальное общение.

Специфика профессиональной деятельности специалистов в различных областях связана с умением психологически грамотно общаться. В социально-психологической литературе обычно используется понятие *деловое общение*, направленное на обеспечение переговоров, ведения совещаний и официальной переписки, на высокую эффективность публичных выступлений.

В каждой конкретной профессиональной области деловое общение имеет свою специфику и называется профессиональным, а иногда служебным, должностным, уставным.

Далее мы рассмотрим, как используют язык вербальных и невербальных средств различных профессий, какие приёмы и тонкости характерны для них.

Деловое общение в данном случае является родовым понятием по отношению к служебному. Оно может проявляться как в служебной, так и во внеслужебной обстановке, например «встреча без галстуков». Что касается профессионального общения, то оно означает, на наш взгляд, прежде всего степень квалификации владения им. Профессиональному общению присущ ряд признаков, в частности, оно:

- строго целенаправленно;
- регламентировано нормативными документами (положениями, приказами, уставами);

- носит функционально-ролевой характер, обусловленный необходимостью соблюдения этикета церемоний, процедур, что выражается в определенных правилах игры, официальной одежде, профессиональной лексике, кастовости, замкнутости, общении в рамках определённых кругов и других элементов;

- позиционно оформлено, иерархично, субординационно, что отражается в эффекте «над» и «под», т. е. в отношениях между начальником и подчинённым;

- проявляется в определенных формах общения, стиле;

- атрибутивно (проходит в специальных помещениях, пространственно оформлено, предполагает соответствующую среду, мебель, оргтехнику, освещение), что создаёт оптимальную с точки зрения психологии обстановку.

В основе профессионального, как и всякого другого, вида общения лежит процесс передачи и приёма сообщений. В качестве единицы общения выступает психологический контакт – акт коммуникации с обратной связью.

Вербальное словесное общение в журналистике используется для передачи информации при использовании звукового канала. Средствами невербальной коммуникации являются жесты, мимика, интонации, паузы, позы, смех, слёзы и т.д., которые создают знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной коммуникации.

Журналист должен уметь психологически грамотно общаться, потому что зачастую ему приходится работать в экстремальных условиях и быстро выдавать результат, мастерски, без причинения обиды пресечь отклонения собеседника от темы, его излишние эмоции и пр.

Очень важно для журналиста знание средств невербального общения. Исходя из этого, журналист должен помнить о личном пространстве человека, ему не следует вторгаться в него, потому что это может смутить интервьюируемого. Замечая изменение поз, жестов интервьюируемого в процессе общения, журналист может понять его отношение к беседе в целом или каким-либо темам и корректировать в соответствии с этим речевую стратегию.

Политические эмоции – это форма чувственного отражения человеком процессов и явлений политической реальности.

Политики используют речь больше 60% своего рабочего времени. Существует отдельно течение в риторике и психологии, которое называется *политическая риторика*. Поэтому каждый человек, работающий в политической сфере должен знать её, чтобы управлять своим голом на все 100%. Уметь убеждать людей и подчинять их себе.

Успехи, достижения и поражения политического деятеля являются совокупным результатом многих факторов, важное место среди которых

занимает невербальное поведение. Именно поэтому имидж каждого из них тщательно разрабатывается ведущими специалистами.

Человек, который работает в юридической сфере, должен уметь контактировать с людьми. В деятельности юриста встречается огромное количество коммуникативных ситуаций, в которых значимым фактором выступает использование возможностей мимики. Чаще всего в действиях работников оно должно демонстрировать спокойствие, самообладание, уверенность, доброжелательность. Поза говорящего оказывает психологическое влияние на собеседника и выдаёт отношение к нему, отношение к себе.

В деятельности юриста, понятие невербального языка заключается не только умение воспроизвести жесты и мимику партнёра и контролировать своё поведение, но и психическое понятие личной территории человека, её зоны, национальные особенности поведения партнеров, их взаимное расположение во время беседы. Считывая невербальную информацию собеседника и умело подчеркивая (или скрывая) собственную, юрист получает уникальную возможность добиться успеха в профессиональной сфере и сфере личных взаимоотношений.

Сценическая речь является одним из самых важных профессиональных средств выразительности актёра. Через мастерство речи актёр передаёт зрителю внутренний мир, социальные, психологические, национальные, бытовые черты характера персонажа. Важный критерий психологии актёра – это вживание в роль, он должен полностью погрузиться в человека, которого он играет, понять и почувствовать его. Он должен отличаться профессиональной эмоциональностью, уметь передавать настоящие человеческие эмоции.

Актёр контактирует не только с коллективом театра, но и со зрителями. Творец должен уметь удержать публику заинтересованной от начала до конца.

Главная особенность профессии заключается в том, что общение со слушателями происходит только при помощи голоса, поэтому всё внимание обращается только на невербальные средства общения. Для этого, радиоведущий должен обладать прекрасной дикцией, отличаться эффектной подачей информации, быть эрудированным в различных областях, чтобы всегда удерживать внимание аудитории.

Тембр голоса должен быть приятный, а дикция чёткая, что при прослушивании радио является важным аспектом для удержания внимания слушателей.

Следует помнить, что человек передаёт и получает информацию не только с помощью слов, т.е. вербально, но также и при помощи взгляда, жестов, мимики, внешнего вида, позы, т.е. при помощи невербальных сигналов. Около 80% информации о человеке мы получаем именно через невербальные источники, тогда как слова дают нам лишь 20% всей информации.

Такие средства невербального общения как: мимика, жесты, поза, интонация и др. выполняют функции дополнения и замещения речи, передают эмоциональные состояния партнёров по общению. Инструментом такого общения становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека.

Психологи считают, что правильная интерпретация невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Знание языка жестов и телодвижений позволяет не только лучше понимать собеседника, но и (что более важно) предвидеть, какое впечатление произведёт на него услышанное ещё до того, как он выскажется по данному поводу. Другими словами, такой бессловесный язык может предупредить о том, следует ли изменять своё поведение или сделать что-то другое, чтобы достичь нужного результата. Вербальное и невербальное общение дополняют друг друга. Лишь составив полную картину, можно точно понять, как к вам относится человек и что он на самом деле хочет сказать.

Изучив особенности использования вербальной и невербальной коммуникации в различных профессиях и дав им сравнительную характеристику, мы убедились, чтобы стать профессионалом своего дела необходимо особое внимание уделять языку общения.



### **Библиографический список:**

1. Глуханюк, Н. С. Общая психология : учеб. пособие / Н. С. Глуханюк, А. А. Печеркина, С. Л. Семенова. – М. : Академия, 2012. – 288 с.
2. Горянина, В. А. Психология общения / В. А. Горянина. – М., 2002. – 248 с.
3. Куницина, В. Н. Стиль общения и его формирование / В. Н. Куницына. – Л., 1985. – 312 с.
4. Леонтьев, А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – М., 1997. – 532 с.
5. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://monographies.ru/ru/book/section?id=8201>
6. Немов, Р. С. Психология: пособие для учащихся: 10–11 кл. / Р. С. Немов. – М. : Просвещение, 1995. – 239 с.
7. Социальная психология в трудах отечественных психологов: хрестоматия / сост. А. Л. Свенцицкий. – СПб, 2000. – 542 с.