|  |
| --- |
| **Направление конкурса – психология****Белорусский государственный университет****Республика Беларусь, город Минск**  **Научная статья****ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЕРБАЛЬНЫХ И НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ СМК)**Студент:КозловМаксим МихайловичСтудентка 3 курса, 4 группаспециальность «Информационно-коммуникация»  Научный руководитель:исследователь, магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры технологий коммуникации и связей с общественностью Еловая Елена Михайловна  |
|  |
|  |

**ВВЕДЕНИЕ**

Невербальные знаки – мимика, жесты, позы и т.д. – играют важную роль не только в непосредственном бытовом или общественном общении, но и при передаче сообщений по телевидению, где события, происходящие с документальной достоверностью, отображаются на экране.

Телевидение создает вторую реальность, которая очень необходима человеку для сохранения баланса в реальном мире. помогает человеку мгновенно перемещаться в любую точку земного шара; дает свободу выбора информации, которую человек может воспринимать, в отличие от газет, журналов и т.п.; предоставляет человеку возможность испытать эмоции и впечатления, которых он лишен в жизни.

**Цель работы** заключается в изучение вопроса использования вербальной и невербальной коммуникации в СМИ.

 **Для достижения цели были поставлены следующие задач:**

Рассмотреть вербальную форму передачи массовой коммуникации;

Рассмотреть невербальную форму передачи массовой коммуникаций;

Посмотреть типы аудитории массовой информации;

Рассмотреть понятие и сущность массовой коммуникаций.

**Объектом** нашего исследования являются белорусские ГМК - трансляции программ "Беларусь 1", зарубежные - YouTube-канал газеты "Солнце".

**Предметом** нашего исследования являются невербальные и вербальные компоненты коммуникации.

Вербальное общение представляет собой вербальное взаимодействие сторон и осуществляется с помощью знаковых систем, главной из которых является язык. Язык как знаковая система является оптимальным средством выражения человеческого мышления и средством общения. Система языка находит свою реализацию в речи, т.е. язык постоянно присутствует в нас в состоянии возможности. Термин «язык» используется в двух смыслах. Во-первых, речь — это один из видов коммуникативной деятельности человека: использование языка для общения с другими людьми. В этом смысле речь есть специфическая человеческая деятельность, которая выражается либо устно, либо письменно. Во-вторых, речь есть результат деятельности в зависимости от условий и целей общения (деловая речь, официальная речь и т. д.).

**Актуальность** данного исследования связана: во-первых, с тем, что при сегодняшнем активном развитии, распространении и популяризации интернета изучение коммуникации в новых средах (в частности, в мультимедийной среде блога) представляется крайне важным; во-вторых, с вниманием исследователей к текстам, совмещающим в себе как вербальные, так и невербальные компоненты; втретьих, с изучением способов воздействия автора на читателя.

Различия между речью и языком заключаются в следующем. Во-первых, речь конкретна, уникальна, актуальна, разворачивается во времени, реализуется в пространстве. Во-вторых, речь активна, в отличие от языка, который менее консервативен, более динамичен, подвижен. В-третьих, речь отражает переживания говорящего, она обусловлена ​​контекстом и ситуацией, вариативна, может быть спонтанной и неупорядоченной.

Каждый человек ежедневно участвует в межличностных взаимодействиях в различных обстоятельствах. Во время взаимодействия решаются определенные коммуникативные задачи, от их выполнения зависит успешность общения. Личностное и профессиональное развитие человека, его взаимодействие с обществом невозможно без общения. В процессе взаимодействия большую роль играет не только вербальное, но и невербальное общение. Проблема невербальной коммуникации до сих пор остается открытой, так как недостаточно изучена. Однако известно, что невербальное общение позволяет получить 70 % информации, а вербальное — только 30 %. Мимика и жесты как средства невербальной коммуникации относятся к универсальным зрительным системам. В ходе межличностного взаимодействия вырабатываются знания одного человека о другом, раскрывается отношение друг к другу. Передача информации с помощью невербальных средств происходит одновременно с вербальной передачей, усиливая и дополняя смысл произносимых слов. В ходе межличностного общения невербальная коммуникация осуществляется с помощью мимики, жестов, прикосновения, дистанции, зрительного контакта, темпа и интонации речи.

Теоретико-методологическая основа исследования: Басава А.И., Андриянов В.В., Богданов В.В., Волос Р.П., Волоцкая З.М., Горелов И.Н.

Эмпирическая база исследования: белорусские ГМК - трансляции программ "Беларусь 1", зарубежные - YouTube-канал газеты "Солнце".

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЕРБАЛЬНОГО И НЕВЕРБАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ПРИМЕРЕ СМК**

Вербальное общение — один из трех способов обмена информацией между людьми, который начинается с рождения и продолжается на протяжении всей жизни человека. В детстве ребенок выражает свои потребности, а во взрослом возрасте вербальное общение необходимо для решения бытовых и деловых задач.

Хотя общение является неотъемлемой частью жизни, эффективность вербального общения далека от 100%. Принято считать, что примерно 80% намеченного объема информации может быть высказано, но другая часть будет потеряна «на той стороне» — собеседник воспримет примерно 60-70%. В то же время, если вы допускаете ошибки в вербальном общении, шансы правильно передать то, что вы хотите, невелики.

Можно с уверенностью сказать, что вербальное общение является наиболее распространенным способом общения, используемым подавляющим большинством людей. Термин данные относится к коммуникативному взаимодействию с помощью речи, а именно к передаче некоторой информации, ее восприятию и пониманию [1, c. 36].

Вербальное общение осуществляется посредством речи, как устной, так и письменной. Речь может быть выражена либо языком, либо письменными знаками. Таким образом, общение посредством вербального общения предполагает взаимодействие в ходе разговора или с помощью сообщений, предназначенных собеседнику.

То есть основными средствами речевого общения являются язык и грамота. Каковы наиболее важные функции языка в процессе общения? Их несколько:

Коммуникативная функция. Язык является наиболее доступным и наиболее распространенным средством общения между людьми.

Конструктивная функция. С помощью языка человек выражает свое мнение в доступной для общения форме.

Привлекательная функция. То есть язык дает возможность убеждать, доносить свою точку зрения, влиять на мнение других людей.

Фатическая функция. Позволяет выстроить взаимодействие или прекратить его при соблюдении принятых норм этикета.

Эмоционально-экспрессивная функция. Дает возможность выразить свое личное восприятие обсуждаемой темы.

Аккумуляторная функция. Это сбор и накопление ценной информации в процессе общения с другими людьми, а также ее сохранение и передача потомкам.

Эстетическая функция. Вы можете красиво, изящно, необычно, как-то по-особенному передать свою мысль [2, c. 14-15].

Можно назвать и другие функции языка как средства вербального общения. Специалисты по языкознанию выделяют, например, еще одну идеологическую, референтную функцию, а также номинативную, мировоззренческую, магическую, металингвистическую и ряд других.

Различия между вербальным и невербальным общением

Формы коммуникативного взаимодействия различаются способами формулирования и передачи информации в процессе общения. Под вербальной коммуникацией понимается непосредственное использование речи (в ее устной или письменной форме), то есть передача информации с помощью слов [3, c. 29]. Эта форма общения уникальна для людей.

Невербальное взаимодействие — это так называемый язык жестов. Здесь играют роль мимика, позы, прикосновения, движения и т. д. все эти инструменты открывают очень широкие возможности, позволяющие обойтись без речи. Интересный момент: с помощью жестов общаются и люди, и животные [5, c. 74]. Помните, когда собака виляет хвостом? Когда чему-то рад. Но кошка тем же жестом выражает недовольство. Оскалив зубы, животное предупреждает, что нападет или защитится. А если смотрит робко, исподлобья, то сожалеет о своем поведении. Подобные примеры можно перечислять бесконечно.

Примечательно, что информация, передаваемая невербально, имеет тенденцию быть намного более точной, чем то, что люди передают вербально. Это связано с тем, что не так просто контролировать собственную мимику и жесты. Часто у человека на лице сразу написано все, что он чувствует. Но очень легко солгать словами или научить этому текстом.

В личной беседе соврать сложнее, чем в интернет-переписке или по телефону. При разговоре тет-а-тет человек может заметить, что выражение лица собеседника не соответствует сказанным словам. Например, люди явно что-то скрывают, если во время разговора стараются не смотреть вам в глаза, а их руки не находят своего места, двигают предметы и т. д. понятно, что лгать посредством вербального общения намного легче, чем при общении с помощью языка жестов и мимики.

В процессе коммуникативного взаимодействия важен не только момент подачи информации, но и ее восприятие собеседником. Человек, чтобы понять суть разговора, должен проявить внимание, использовать логическое мышление [6, c. 52]. Но жесты и мимика воспринимаются интуитивно, бессознательно. Кроме того, при общении посредством речи может возникнуть языковой барьер или некоторое непонимание из-за различий в культурах, традициях, национальностях и т.д.

Для невербального общения такие препятствия не важны, они исчезают совсем. Улыбка в любом уголке мира свидетельствует о дружелюбии и хорошем настроении, а чтобы поприветствовать человека, достаточно просто помахать ему рукой. Поэтому, если вы находитесь за границей и речевой барьер стал препятствием для общения, вы прекрасно донесете свое мнение жестами. И это доказывает, что невербальное общение, вероятно, более эффективно, чем вербальное.

Виды вербального общения

К видам вербального общения относятся:

Беседа в форме беседы, обмен мыслями

То есть это метод коммуникативного взаимодействия, в процессе которого каждый из участников (их может быть двое и более) излагает свою точку зрения на обсуждаемый предмет. Подразумевается, что разговор ведется в спокойной, непринужденной манере, и любой из собеседников может высказать собственное мнение. Здесь можно задать вопросы, узнать важные детали, уточнить неясности. Беседа очень полезна и даже необходима, когда возник вопрос или проблема, требующая уточнения и решения. Такая форма беседы, как интервью, подразумевает специально организованный диалог на заданную тему.

Разговор в форме аргумента

Здесь в процессе общения высказываются прямо противоположные точки зрения участников. То есть мнения не совпадают, взгляды на обсуждаемый вопрос не совпадают, каждый отстаивает свою позицию, приводит аргументы, борется и пытается доказать свою правоту [7, c. 19].

Диспут – это форма вербального общения, которую в русском языке также называют полемикой, дискуссией, диспутом или диспутом.

Другой формой вербального общения является дискуссия. Слово происходит от латинского discio (изучение, анализ, рассмотрение) и обозначает публичную дискуссию, в процессе которой собеседники высказывают свои мысли, сравнивают, сопоставляют их и находят единственно правильный подход к обсуждаемой проблеме [7, c. 24]. В ходе обсуждения сами участники договариваются о правильной точке зрения, поэтому этот способ вербального общения является одним из самых эффективных.

Участники обсуждения должны по возможности соблюдать определенные правила, свое мнение могут высказывать как все присутствующие, так и только некоторые из них. Председатель ведет дискуссию, а все остальные участвуют в ней на равных правах. При желании участники могут свободно слушать и говорить, специальные докладчики не назначаются. Правила процедуры (строгие или гибкие) устанавливаются для обсуждения специальных вопросов, и назначенный председатель наблюдает за их выполнением.

**ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЕРБАЛЬНОГО И НЕВЕРБАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ПРИМЕРЕ СМК**

Согласно исследованиям, только десятая часть информации передается словами. Остальное зависит от жестов, мимики и интонации. Первое интуитивное «сканирование» человека занимает около 10 секунд. Люди не всегда говорят то, что думают, но тело не умеет лгать. Скрытые чувства находят выход через жесты. Психология невербального общения очень широка и многогранна. Научившись понимать человеческие жесты и их значения, узнать правду будет намного проще.

При изучении человеческих жестов и их значений особое внимание следует уделить рукам. Именно их движения составляют большую часть общения. Многие из них стали настолько привычными и повседневными, что их перестали замечать. Но даже простые жесты могут оказаться завораживающими при более детальном рассмотрении. Рассмотрим особенности вербального и невербального общения в СМК.

***Материал эфира программы "Панорама" от 15 апреля 2022 года.***

Когда один человек приветствует другого, то, как они пожимают друг другу руки, может многое сказать. Властные люди передают его. Если есть уважение, рука дается лицом вниз. Если человек гибкий и умеет находить компромиссы, он протягивает его ладонью вверх. Морально слабые люди пожимают руку неуверенно и очень слабо, а агрессивные люди, наоборот, очень сильно пожимают руку, в это время их рука полностью выпрямлена и напряжена.

Думая о том, как понять по жестам, надо знать, что они открыты и закрыты. Первые означают те движения, когда человек разводит руки в стороны или показывает ладони. Они указывают на то, что он готов к контакту и открыт для общения. К закрытым жестам относятся те, которые помогают человеку построить психологический барьер.

Тело может быть прикрыто не только руками, но и посторонними предметами. Такие манипуляции говорят о том, что человек не доверяет собеседнику и не готов ему открыться. Это могут быть «запертые» пальцы или скрещенные руки.

Изучая человеческие жесты и их значения, специалисты пришли к выводу, что люди, которые кладут ладони на ладони или сцепляют руки за спиной, чувствуют свое превосходство над другими и обладают высокой гордостью. Об агрессии могут свидетельствовать руки в карманах, если большой палец остается снаружи.

Если собеседник постоянно прикасается к лицу, ушам или шее во время разговора, это должно настораживать. Скорее всего, он врёт (материал от 14 февраля 2022 года в эфире программы «Ничего личного»). Движение рук возле рта может свидетельствовать о том, что человеку не хватает поддержки и одобрения. Но следует учитывать и внешние факторы: возможно, собеседник чешет глаза и трогает нос из-за простуды или аллергии. Увлеченные чем-то люди часто подпирают щеку (материал от 10 февраля 2022 года в эфире программы «Доброе утро, Беларусь»). Если человек чешет подбородок, то он находится в процессе принятия какого-то важного решения. Наклоны Чтобы найти понимание, важно знать, на что указывают мимика и жесты человека. Психология невербального общения – ключ к успеху. Многие движения осуществляются на подсознательном уровне, поэтому контролировать их практически невозможно. Если человек испытывает симпатию к собеседнику и готов пойти с ним на контакт, он обычно склоняется к нему (материал от 23 марта 2022 года в эфире программы «Главный эфир»). Когда он сидит, корпус может наклоняться вперед, но ноги остаются на месте. Наклонившись в сторону, он показывает дружелюбное настроение. Если собеседник откинулся на спинку стула, возможно, ему наскучил разговор и он потерял к нему интерес. Личные границы, зачем нужно уметь читать человеческие жесты? У людей есть определенные правила относительно их личной территории и пространства. Человек, который любит их нарушать и влезать в чужие границы, любит демонстрировать силу и красоваться на публике. Уверенные в себе люди часто занимают чуть больше места: вытягивают ноги, удобно расставляют руки. Скованный человек склонен принимать позу эмбриона.

Если человек стоит далеко...

Человек, который отдаляется от собеседника, кажется высокомерным. Но на самом деле он просто боится сближаться с другими. Его может раздражать внешний вид или тема разговора, и он хочет поскорее прекратить общение. Часто люди, привыкшие дистанцироваться, испытывают страх в душе.

Копирование движений

Если вы хотите понять, как понимать жесты, вам следует обратить внимание, не копирует ли он чьи-то движения. Если собеседник имитирует, это показывает, что он испытывает симпатию и настроен позитивно.

раскачивание

Такие телодвижения, а также соответствующие жесты и мимика человека свидетельствуют о внутреннем беспокойстве или нетерпении. В моменты возбуждения взрослые могут переминаться с пятки на носок, чтобы немного успокоиться. Но такое поведение вряд ли понравится собеседнику: оно отвлекает и сбивает с толку говорящего, мешая ему сосредоточиться.

Когда люди начинают нервничать, их организм может выдать много разной информации (материал от 10 марта 2022 года в эфире программы «Марков. Ничего личного»). Йорзанн говорит о внутреннем состоянии не меньше, чем мимика и жестикуляция. Когда человек чувствует себя неуверенно, он совершает различные движения, например заламывает руки или крутится на стуле. Это помогает ему отвлечься от неприятной ситуации.

Наклоненная голова — признак того, что собеседник заинтересован в разговоре, готов слушать и заинтересован в его продолжении. Такие жесты человека и их значения однозначны и свидетельствуют о том, что он полностью сосредоточен на восприятии информации.

Кивание головой и резкие движения

Психологи давно заметили, что если человеку не нравится то, что он слышит, он неосознанно делает резкое движение головой в противоположную от говорящего сторону. Тем самым он создает препятствие между собой и источником дискомфорта. Люди, которые постоянно кивают в ответ на речи собеседника, привыкли всем нравиться. Они очень хотят нравиться всем и получать одобрение окружающих. Как правило, этим людям не хватает уверенности в себе и они боятся быть отвергнутыми. Если человек мотает головой из стороны в сторону, так он выражает внутреннее несогласие с собеседником.

Голова опускается и поднимается

Человек, ведущий беседу с опущенной головой, скромен и неуверен в себе, он страдает заниженной самооценкой. Возможно, он в депрессии или глубоко несчастен в данный момент.

Поднятая голова и вздернутый подбородок – признак агрессивности и враждебности (Материал в эфире программы «Панорама» от 9 апреля 2022 г.). Возможно, человек чувствует надвигающуюся угрозу и готов пойти на любые крайности, чтобы защитить себя. Если собеседник постоянно запрокидывает голову, это может свидетельствовать о презрении или высокомерии.

Царапины

Это движение не имеет значения только в том случае, если человек чем-то болен. В других ситуациях это показатель того, что собеседник чувствует себя неловко или неуверенно. Гораздо легче найти контакт с окружающими, если знаешь, что означают мимика и жесты человека. Психология невербального общения поможет разрешить ситуацию, не доводя ее до конфликта. Иногда люди могут почесать затылок, когда им что-то не нравится. Споров и критики можно избежать, вовремя предложив собеседнику альтернативный вариант. Часто человек чешет затылок, если не понял вопроса. Изменив формулировку и более подробно объяснив, что от него требуется, вы можете дать ему время для подготовки ответа.

я двигаю плечами

Такие жесты могут свидетельствовать о том, что человеку безразлично происходящее, или что он лжет. Это также можно рассматривать как неуверенность в произносимых словах. Во время лживой истории люди очень быстро разводят руками (Материал в эфире программы «Главный эфир» от 27 апреля 2022 года). Этот поворот помогает им собраться и выглядеть собранными и спокойными. Поднятые плечи — признак уязвимости. Жесты флирта, когда человек хочет привлечь внимание противоположного пола, он трогает свои волосы или поправляет одежду. Иногда отмечается повышенная жестикуляция и возбуждение. Женщины могут накрутить локон на палец или подправить макияж. Мужчины хотят казаться сильными и уверенными в себе при общении с понравившейся дамой. Они кладут руки на ремни или засовывают их в карманы, играют с ремнем, привлекая внимание.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Речь выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника. Наряду с вербальной (вербальной) коммуникацией необходимо учитывать невербальные средства передачи информации. В обмене информацией важную роль играют точность употребления слова, его ясность и доступность, правильное построение фразы и ее точность, правильное произношение звуков и слов, четкость и значение интонации. . Но не следует забывать и о звуковых явлениях речи (темп речи, тембр голоса, тембр и др.). Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи. Их расположение в пространстве имеет большое значение при общении людей друг с другом, т.е. расстояние или область связи.

Для достижения определенных результатов в отношениях с собеседниками,

Во время общения, бесед, переговоров необходимо уметь контролировать, с одной стороны, собственные движения, собственное поведение и мимику, с другой стороны, уметь считывать информацию невербальных средств общения ваших собеседников. Поэтому язык невербального и вербального общения должен изучать каждый, кто заинтересован в позитивных и эффективных переговорах и беседах.

Формальная структура вербальных и невербальных знаков различна. Если слова могут быть представлены односложными и многосложными конструкциями или по другим признакам корневыми (дом), производными (домовладелец), сложными (домовладелец), то простые и сложные структуры невербальных знаков различаются по другим признакам. Однокомпонентные знаки имеют простую структуру, например: кивок или покачивание головой при ответе, если не используются дополнительные знаки - например, вертикальное или горизонтальное взмахивание ладонью перед собой. Некоторые указывающие жесты имеют простую структуру, если они не сопровождаются взглядом или поворотом тела. Но подавляющее большинство невербальных знаков имеют сложную структуру, в которой можно выделить несколько компонентов. Поскольку эти компоненты не равнозначны с точки зрения их обязательной актуализации в общении, целесообразно назвать такой тип структуры кластером. Это структура взгляда или, например, жеста, указывающего на целостность чего-либо. Обязательный компонент – вытянутые перед собой руки, согнутые в локтях, обе ладони образуют полусферы в виде чаши. Необязательными и переменными составляющими являются расстояние между ладонями и между пальцами (плотно прижатыми или нет), горизонтальное или вертикальное положение ладоней, степень их динамичности - они могут двигаться или, наоборот, быть неподвижными. Все компоненты реализованы одновременно; некоторые являются обязательными и фиксированными, другие необязательными и варьируются. Третий тип структуры невербальных знаков представляет собой комплекс компонентов различных невербальных средств, например одновременное использование компонентов взгляда и жеста при выражении симпатии, или компонентов мимики и позы при выражении неприязни к кому-либо, или компонентов жеста и голоса при выражении приказа. Этот тип конструкции можно назвать составным, так как он состоит из различных компонентов, входящих в состав различных невербальных средств. Динамизм формальной структуры невербальных знаков и устойчивость структуры вербальных знаков хорошо дополняют друг друга в родственном употреблении.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Андриянов В.В. Сравнительная характеристика русских и французских жестов // Национально-культурная специфика речевого поведения. М., 1977.
2. Богданов В.В. Молчание как нулевой речевой знак и его роль в речевом общении// Языковое общение и его единицы: Межвуз. Сидел. научный тр./ Отв. изд. И. П. Сусов. Калинин, 1986.
3. Богданов В.В. Вербальное общение: прагматические и семантические аспекты. Л., 1990.
4. Волос Р.П. Введение в изучение невербальной коммуникации русского языка и зарубежные исследования и преподавание русского языка как иностранного. М., 1972.
5. Волоцкая З.М., Николаева Т.М. Жестовое общение и его место среди других систем человеческого общения II Симпозиум по структурному изучению знаковых систем. М., 1962.
6. Горелов И.Н. Невербальные компоненты общения. М., 1980.
7. Горелов РХ. Соотношение вербального и невербального в коммуникативной деятельности // Исследование речевого мышления в психолингвистике / Отв. изд. Е. Ф. Тарасов. М., 1985.
8. Басова, Г. И. Межкультурная коммуникация (с электронным приложением): учебный метод. добавлять. / Г. И. Басава. – Минск: БГУ, 2015. – 247 с.
9. Басова, Г. И. Невербальная коммуникация в журналистике (с электронным приложением): учеб. помощник / Г. И. Басова, В. М. Петкевич. – Минск: БГУ, 2017. – 191 с.
10. Басова, А.И. Невербальная коммуникация в межкультурной коммуникации в аспекте обучения русскому языку как иностранному / А. Басова // Преподавание русского языка как неродного/иностранного для специальных целей: теория и практика: коллективная монография. – М.: РУДН, 2018. – С. 122–137.