

індустрії в цілому. Скільки разів різні фільми, композиції, театральні вистави не мали успіху через не суміжність характеру ролі актора із його внутрішнім світом чи подіями, висвітлених у композиції, в найближчому часі це не буде проблемою, порозуміння характеру і ролі буде досягнута шляхом створення штучних моделей для подій та сцен. Необхідно розуміти, що справжнє створення дійсно схожої на живу людину моделі можливе не через копіювання анатомії, а спробі відобразити поведінку яку можна назвати душею. Люди - це найскладніші істоти серед усіх, з високим потенціалом та вмінням, часом з невідкритими талантами та емоційною невизначеністю, отже із стержнем того, що не дає можливість діяти як єдиний механізм без варіантів. Дійсно варті уваги та вивченню, можливо тільки зрозумівши їх сутність можна вирішити проблеми пов'язані з помилками характеру..

Наук. кер. –Сахно П.І., *ст. викладач*

НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ

Шматко С., студ. гр. Ю-84

Спілкування як особливого роду діяльність - це творча гра інтелектуальних й емоційних сил співрозмовників, це взаємне навчання партнерів, збагачення новими знаннями у процесі обговорення предмета бесіди, це, нарешті, праця досягнення поставлених кожною стороною цілей переговорів (обміну думками, ділової зустрічі, діалогу офіційних представників й ін.).

У структуру мовного спілкування входять:

1. Значення й зміст слів, фраз («Розум людини проявляється в ясності його мови»). Відіграє важливу роль точність вживання слова, його виразність і доступність, правильність побудови фрази і її дохідливість, правильність вимови звуків, слів, виразність і зміст інтонації [2; 75-81].

2. Мовні звукові явища: темп мови (швидкий, середній, уповільнений), модуляція висоти голосу (плавна, різка), тональність голосу (висока, низька), ритм (рівномірний, переривчастий), тембр (розкотистий, хрипкий, скрипливий), інтонація, дикція мови. Спостереження показують, що найбільш привабливою у спілкуванні є плавна, спокійна, розмірена манера мови.

3. Виразні якості голосу:

- характерні специфічні звуки, що виникають при спілкуванні: сміх, хмикання, плач, шепіт, подихи й ін.; розділові звуки - це кашель;
- нульові звуки - паузи;
- звуки назалізації - «хм-хм», «е-е-е» й ін.

Т. А. Ван Дейк у якості одного з рівнів аналізу висловлення виділяє паралінгвистичу діяльність і відносить до неї дейктичні та інші жести, вираження особистості, рух тіла й фізичні контакти між учасниками.

До кінця ХХ сторіччя з'явився новий тип вченого-соціолога-фахівця у галузі невербаліки. Як орнітолог насолоджується спостереженням за поведінкою птахів, так і невербалік насолоджується спостереженням за невербальними знаками й сигналами при спілкуванні людей. Він спостерігає за ними на офіційних прийомах, на пляжі, по телебаченню, на роботі - усюди, де люди взаємодіють між собою. Він вивчає поведінку людей, прагнучи більше довідатися про вчинки своїх товаришів для того, щоб тим самим більше довідатися про себе й про те, як поліпшити свої взаємини з іншими людьми. Майже неймовірно, що більш ніж за мільйон років еволюції людини невербальні аспекти комунікації почали серйозно вивчатися тільки з початку шістдесятих років, а громадськості стало відомо про їхнє існування тільки після того, як Юлій Фаст опублікував свою книгу в 1970 році. Ця книга узагальнювала дослідження про невербальні аспекти комунікації, пророблені вченими - біхевіористами до 1970 року, але навіть сьогодні більшість людей усе ще не знають про існування мови руху тіла, незважаючи на її важливість у їхньому житті[1; 135-143].

Візуальний контакт є винятково важливим елементом спілкування. Дивитися на мовця означає не тільки зацікавленість, але й допомагає нам зосередити увагу на тому, що нам говорять люди, мовці, звичайно дивляться в очі один одному не більше 10 секунд. Якщо на нас дивляться мало, ми маємо підстави думати, що до нас або до того, що ми говоримо, ставляться погано, а якщо занадто багато, це може сприйматися як виклик або ж гарне до нас відношення. Крім того, замічено, що коли людина бреше або намагається сховати інформацію, його очі зустрічаються з очима партнера менш 1/3 часу розмови[2; 155-173].

У процесі розмови співрозмовники мимоволі звертають увагу на навколишню їхню обстановку. У цьому змісті кабінет керівника є свого роду його візитною карткою. Інтер'єр офісу говорить багато про що: про статок фірми, її надійності. Тому треба прагнути до того, щоб місце, де керівник приймає відвідувачів, робило найкраще враження, а атмосфера підвищувала його діловий статус. Однак, варто пам'ятати, що занадто розкішний офіс сприймається відвідувачами з недовірою.

Список використаних джерел

Іржі Томан. Мистецтво говорити. - К., 2000. - 672 с.

Алан Пиз. Язык жестов. - М., 2001. - 286 с.

Науковий керівник - Кудояр Л.М., доцент