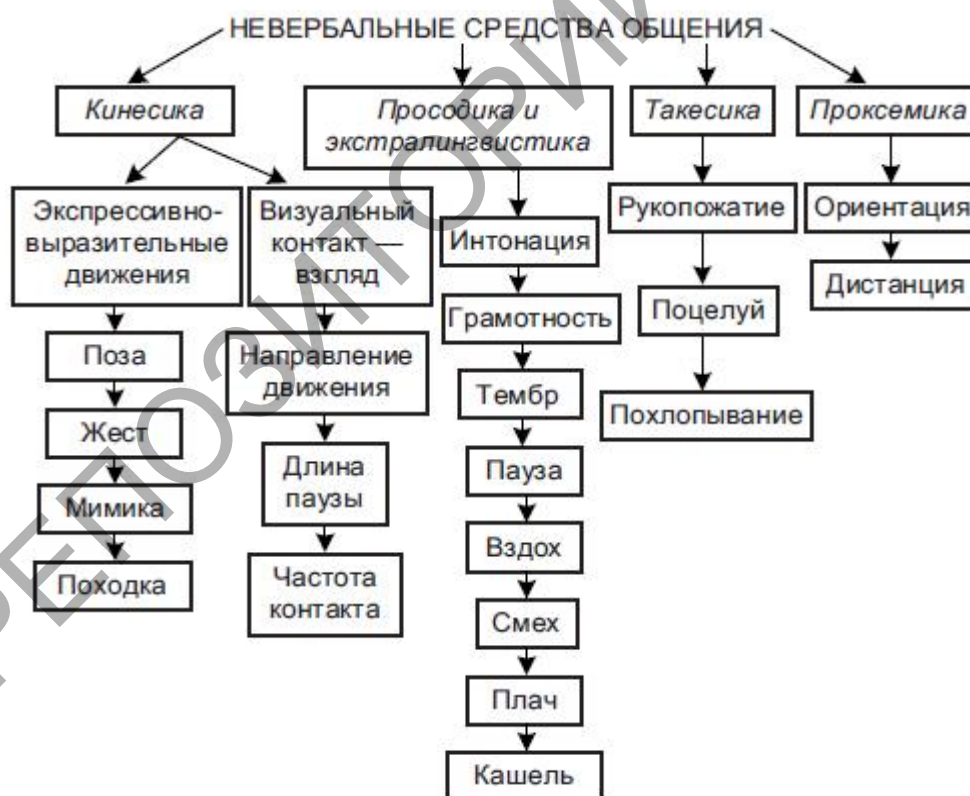


Демчук Т.Ю., студ. гр. 111 БГУКИ  
Науч. рук. – Мойсейчук С.Б.,  
кандидат педагогических наук, доцент

## ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ КОММУНИКАЦИИ ВЕДУЩЕГО КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВЫХ ПРОГРАММ

Мастерство ведущего культурно-досуговых программ определяется множеством факторов и доминирующая роль среди них принадлежит не только средствам языковой выразительности. Успех ведущего во многом зависит от невербальных средств коммуникации, которые можно представить в виде следующей схемы [1, с. 143].



Жесты и мимика. Рассмотрению не будут представлены жесты, играющие вспомогательную роль для человека, не обладающего достаточным словарным запасом. Среди всех внешних средств

выразительности в деятельности ведущего особое место занимают руки. В жестикуляции ярко проявляется сущность человеческого характера. Сложный и разнообразный арсенал жестовых средств помогает раскрыть суть речи или, наоборот, может существенно помешать и даже навредить. Жесты разделяются на две группы: условные и безусловные. В контексте нашей работы, представляют интерес безусловные жесты, которые в свою очередь разделяются на четыре группы:

1. Указывающие.
2. Передающие.
3. Подчеркивающие.
4. Ритмические[3, с. 134].

Ведущий досуговых программ должен активно использовать все вышеперечисленные жесты, поскольку именно они способствуют установлению непосредственного контакта с аудиторией. Однако следует избегать жестов, которые «плетутся» за словами, запоздало изображая то, о чем уже сказано. Так же ведущему важно знать и учитывать правила этикета, применительные к указывающим жестам. Жесты и мимика – это только помощники слова. При умелом использовании они могут сделать мысли яснее, а чувства ярче.

Следя за мимикой, жестами, позой, движениями ведущего, зрители легче вникают в процесс его мышления. А знание ведущим классификации жестово-мимических средств выразительности, понимание их сути, роли в мастерстве ведения, помогают ему добиваться большего взаимодействия с аудиторией, а значит, и действенности выступления.

Неречевые средства являются не самостоятельным, а вспомогательным фактором коммуникации. Они подготавливают, сопровождают, комментируют, разъясняют речь, вскрывают ее глубинную суть. Умение наблюдать и учитывать элементы неречевого поведения слушателей позволяет ведущему вносить коррективы в свое выступление, превращать

монологическую речь в активный диалог с аудиторией, «втягивать» их в действие.

Следует отметить, что регуляция поведения аудитории, взаимодействие ведущего со слушателями начинается с момента его появления в зале, с того, как он выходит на сцену, подходит к трибуне или столу, какова его поза. Ведь поза человека является выражением целостного состояния при выполнении какого-либо психофизического или речевого действия. На сцене ведущий, прежде всего, должен держаться уверенно, с хорошей осанкой (прямая спина, поднятая голова, опущенные плечи), руки должны быть свободно «сброшенные», взгляд устремлен на аудиторию. Не следует часто переминаясь с ноги на ногу, раскачиваться из стороны в сторону, ибо это создает впечатление человека неуверенного в себе.

В организации восприятия речи аудиторией важную роль играет так называемая «начальная пауза», психологическое назначение которой состоит в том, что она позволяет слушателям привыкнуть к ведущему: оценить его внешний вид, одежду, по выражению глаз и активности позы увидеть заинтересованность предстоящим выступлением. В свою очередь, ведущий устанавливает молчаливый контакт с аудиторией: осматривает ее (но не разглядывает), как бы молча здоровается. В этой начальной паузе слушатели и настраиваются на восприятие речи, а оратор успокаивается, пытается уловить настроение аудитории, ее отношение к теме выступления, определяет тон своего общения с аудиторией, создавая атмосферу делового контакта с нею (савкова).

Становится понятно, что настоящее мастерство ведущего КДП проявляется не только в его умении преподнести хорошо написанный текст, но и в умении «читать» публику. Чтобы понять, как молчаливая аудитория настроена к тебе, нужно в процессе «говорения» обратить внимание на позу, взгляд зрителей. Например, одной из наиболее удручающих картин для ведущего является вид аудитории, где все до одного держат руки у рта во время сто выступления. В небольшой аудитории или при общении с глазу на

глаз будет разумно приостановить свое сообщение и обратиться к аудитории с вопросом: «Не желает ли кто-нибудь прокомментировать сказанное мной?». Это позволит аудитории высказать все свои возражения, а вам даст возможность настроить зрителей на положительный лад.

Когда зритель начинает подставлять руку для того, чтобы опереть на нее голову, это верный признак того, что ему стало скучно, и он подпирает голову рукой для того, чтобы не заснуть. Предельная скука и отсутствие интереса видны, когда голова полностью лежит на руке. Постукивание пальцами по столу и постоянный топот ног по полу часто неправильно интерпретируются как признаки скуки в аудитории, но на самом деле они свидетельствуют о нетерпении.

Если ведущий заметит эти сигналы, ему необходимо сделать стратегический ход, чтобы отвлечь нетерпеливого человека и увлечь его программой, чтобы он не заражал других присутствующих. Если вся аудитория проявляет признаки скуки и нетерпения, это подсказывает ведущему, что ему пора заканчивать свою речь.

Также можно следить за интересом публики по положению головы. Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у человека пробудился интерес. Когда вы начинаете какую-либо программу монологом или своей собственной речью, мнением, следите за тем, появился ли этот жест у вашей аудитории. Когда вы увидите, что они наклонили голову набок, а тело вперед, и опираются подбородком на руку, значит, вы добились своего – у публики пробудился интерес. Если голова наклонена вниз, это говорит о том, что отношение человека отрицательное, и даже осуждающее[2, с. 190].

Таким образом, истинное мастерство ведущего культурно-досуговых программ напрямую зависит от умения использовать средства невербальной коммуникации. Ведущий должен активно, а главное уместно и правильно использовать жесты, мимику, обладать достаточными знаниями о проксемических особенностях представителей различных культур.

- 
1. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М. : Эксмо, 2002. – 263 с.
  2. Пиз, А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам / А.Пиз. – М. : Эксмо, 2004. – 137 с.
  3. Савкова, З.В. Искусство оратора / З.В. Савкова. – СПб. : Знание, 2005. – 225 с.

РЕПОЗИТОРИЙ БГУКИ