

## ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ТЕЛЕВЕДУЩЕГО Журавлёва Е.В.

*Журавлёва Екатерина Витальевна – магистрант,  
направление: лингвистика,  
кафедра германистики и лингводидактики,  
Институт иностранных языков,*

*Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования города Москвы  
Московский городской педагогический университет, г. Москва*

**Аннотация:** в статье рассмотрены некоторые аспекты невербальной коммуникации телеведущего, а также условия их успешного распознавания. В процессе межличностного общения человек использует вербальную и невербальную форму общения. В коммуникативном процессе партнеры взаимодействуют и интерпретируют какое-либо выражение лица коммуниканта, указывающее на испытываемые им эмоции в связи с передаваемой информацией, используют жесты, мимику и др. Профессия телеведущего предполагает безупречное владение арсеналом невербальных средств для проведения успешной коммуникации.

**Ключевые слова:** невербальная коммуникация, невербальная семиотика, невербальное поведение.

Коммуникативный процесс состоит из вербальных – принимающих участие в построении словесной части коммуникативного процесса – так и невербальных средств общения, которые используют различные речевые знаковые системы.

Существование проблемы восприятия и психологической интерпретации невербального поведения насчитывает много столетий. Ею интересовались психологи, философы, лингвисты, социологи, искусствоведы и другие исследователи. По сей день, данная проблема доказывает свою актуальность.

В процессе общения собеседники используют не только вербальные знаки, но язык телодвижений, таким образом, невербальная коммуникация предполагает использование несловесных символов. Каждый из параметров тела наделен определенным смыслом. Возраст, эмоции, вид деятельности человека проявляются и отражаются в невербальном поведении человека. Интересно отметить тот факт, что невербальная информация способна изменять вербальное сообщение [2, 16].

Жесты, как и слова, бывают многозначными и однозначными. Практик жестов – актер, художник, политик, журналист...Люди этих профессий могут намеренно использовать его многозначность для эмоционального воздействия на публику.

Телеведущий в современном мире – это представитель сообщества журналистов, которого отличает достаточный опыт адаптации к динамической социокультурной среде и который является новым типом личности коммуникатора. Такая личность характеризуется высокой мобильностью, способностью соответствовать широкому спектру современных ИКТ, компетентностью в области культурных традиций и обычаев. Влияние телеведущего на общественное сознание происходит путем моделирования реальности для телеаудитории. Эта реальность и есть результат его креативных манипуляций, видения социального мира, совокупностью действий команды журналистов, нацеленной на производство творческого продукта. «Массовая коммуникация – это систематическое распространение сообщений среди численно больших рассредоточенных аудиторий с целью информирования и оказания идеологического, политического, экономического, психологического или организационного воздействия на оценки, мнения, поведение людей» [4, 54].

Любой вид журналистской деятельности имеет свою специфику, однако все виды профессиональной деятельности связывают важные профессиональные принципы – развитое творческое мышление, профессиональные навыки и качественная профессиональная мотивация. Творческое мышление журналиста состоит из следующих компонентов: образность, ассоциативность, эвристичность, оригинальность, умение мыслить логически, последовательность, диалектичность, непредубежденность [3, 186]. Профессиональная мотивация журналиста содержит в себе целевой и потребностный компонент. Данные компоненты могут дополняться, взаимозаменяться, варьироваться.

Удовлетворение какой-либо потребности не ориентируется на абстрактные категории, оно всегда имеет привязку к определенному предмету и оформляется в конкретные цели [5, 21].

Для достижения коммуникативного успеха журналисты используют самые разнообразные способы, привлекая различные технические средства и специальные приборы. Тем не менее, при этом естественные, невербальные приемы влияния занимали и занимают лидирующее место.

По мнению Михалевой О.Л., профессиональную компетентность журналиста определяет умение фиксировать рече-жестовое поведение собеседника в слове, в журналистском материале. Сфера его невербальной компетенции актуализируется путем овладения знаниями о психологии восприятия и интерпретации мимики, жестов, одежды и особенности речи собеседника, а также приемами словесной фиксации этих характеристик в материале ведущего [9, 185].

Журналистское отношение к собеседнику демонстрируется с помощью различных средств невербальной коммуникации и приемов [7, 210]. Например, пристальный взгляд на собеседника может вызвать нервное перевозбуждение адресата и интерпретироваться как стремление ведущего к доминированию. С другой стороны, нельзя и визуально игнорировать, потому что избегание контакта глаз оценивается негативно, вызывает недоверие. Управление зрительным контактом говорит о высоком профессионализме журналиста. Для поддержания доброжелательной атмосферы рекомендуется держать глаза полностью, но не широко открытыми, а взгляд направлять в сторону собеседника. С целью утверждения информации следует исключить все взгляды, которые, так или иначе, свидетельствуют о неискренности и лжи.

Журналист также может показать психологическую открытость или закрытость к собеседнику, используя различные мимические приемы, жесты, позы и интонации. Например, взгляд поверх очков способствует формированию отрицательного имиджа собеседника. Крейдлин Г.Е. интерпретирует данный невербальный компонент как осуждение адресата, критику. Демонстративно застегивая пиджак перед собеседником, человек эмоционально закрывает, выражает свое недоверие [7, 200].

Невербальные сигналы также помогают собеседнику подтверждать информацию. К ним относятся многократное кивание головой, особенно в так речи, подача вперед верхней части туловища. Данные знаки демонстрируют собеседнику поддержку и понимание, а также передают такое эмоциональное состояние как сопереживание, сочувствие.

Чтение невербальных сигналов – важнейшее условие эффективного общения телеведущего и собеседников. Важно уметь извлекать информацию не только из явных вещей. Было выяснено, что по визуальному каналу человек воспринимает от 70% до 90% всей информации. Эксперименты доказывают, что слова раскрывают лишь одну сотую смысла, в то время как позы и жесты – свыше 50%. Бессознательность и спонтанность невербальных сигналов способна показать истинные чувства собеседника. Невербальным сигналам мы доверяем больше, и это обуславливается импульсами человеческого подсознания [10, 211].

Учет совокупности контекста и вербальной информации является ключом для правильной интерпретации невербальных средств. В ситуации несовпадения невербальных и вербальных сигналов человек подсознательно полагается на невербальные [1, 56].

с целью адекватного восприятия и толкования происходящего необходимо рассматривать оба сигнала в неразрывной связи. Важно оценивать то, что говорится, то, как говорится, и то, что при этом делается [8, 171].

В современной жизни сопровождение словесного языка жестами существует преимущественно как неосознанный атавизм [1, 89]. Значительная часть данного сопровождения не влечет за собой никакой лексической нагрузки, лишь помогая гипнотизировать восприятие перцепиента.

Для того чтобы укрепить диалог, важны следующие факторы:

- 1) Пространство, где происходит беседа;
- 2) Посадка, при которой собеседники могут чувствовать себя комфортно;
- 3) Жесты оценки, которые вызывают одобрение, подогревают интерес ведущего;
- 4) Межполовой аспект коммуникации, регулирующий гендерные особенности и их восприятие партнерами;
- 5) Жесты доминантности-подчиненности [6, 156].

Интенция говорящего, его мотивы, цели и коммуникативная ситуация определяют не только содержание актов коммуникации, но и выбор вербальных и невербальных средств, их стилистическую дифференциацию (возвышенную, нейтральную, просторечно-фамильярную) и их формы реализации (письменные, устные, развернутые, краткие). Очевидно, что невербальная компетенция напрямую определяет профессиональную эффективность телеведущего [11, 207].

Таким образом, сознательное управление невербаликой представляет собой сложность, как для собеседника, так и для журналиста. Однако журналист должен учитывать последовательность жестов собеседника и проследить тенденцию, т.е. раскрывается ли или замыкается собеседник. Фиксирование негативных жестов у собеседника является для журналиста сигналом о том, чтобы лучше вернуться к этой теме позже или отступить от нее вообще. В обратном случае, проявляя непрофессиональное упрямство, журналист попросту потеряет контакт с собеседником.

### *Список литературы*

1. *Арзуниан Эдвиг*. Слово о жесте (концепция кинесического языка). М.: Российский университет театрального искусства. ГИТИС, 2013. 328 с.
2. *Бескова Т.В., Проданова Н.В.* Психология невербальных коммуникаций: Учебно-методическое пособие. Саратов: Изд-во «Научная книга», 2006. 59 с.
3. *Дзалошинский И.М.* Российский журналист в посттоталитарную эпоху. М., 1996. С. 187 -205.

4. *Желтухина М.Р.* Воздействие медиадискурса на адресата: учеб. пособие / М.Р. Желтухина. Волгоград: Изд-во ВГСПУ «Перемена», 2014. 91 с.
5. *Каверин С.Б.* Психология потребностей. Тамбов, 1996. 38 с.
6. *Клюев Ю.В.* Политический дискурс в массовой коммуникации: анализ публичного политического взаимодействия. СПб.: Изд-во С.-Петерб. Ун-та, 2010. 263 с.
7. *Крейдли Г.Е.* Словарь русских жестов. Москва-Вена: Языки русской культуры; Венский славистический альманах, 2001. 256 с.
8. *Мельник Г.С.* Общение в журналистике: секреты мастерства. 2-е изд., перераб. СПб.: Питер, 2008. 235 с.
9. *Михалёва О.Л.* Политический дискурс: Специфика манипулятивного воздействия. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 256 с.
10. *Музычук Т.Л.* Невербальный речевой дискурс: Монография. М.: РУДН, 2010. 318 с.
11. *Федоров А.В.* Медиаобразование и медиакомпетентность. М.: Директ-Медиа, 2013. 135 с.