

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

ИНСТИТУТ ЗАОЧНОГО И ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ
КАФЕДРА СЕРВИСА И МОДЫ

ЗАДАНИЯ

для контрольных работ студентов недневных форм обучения по дисциплине
«Кинесика»

Специальность «Социально-культурный сервис и туризм»

Преподаватель Ткаченко Е.В.

Утверждены на заседании кафедры

ВВЕДЕНИЕ

«Кинесика» изучает отражение поведения человека в его невербальных проявлениях, к которым относятся мимика (движение мышц лица), пантомимика (движения всего тела), «вокальная мимика» (интонация, тембр, ритм, вибрато голоса), пространственный рисунок (зона, территория, собственность и перемещения), экспрессия (выразительность, сила проявления чувств, переживаний), которая может быть решающей в интерпретации произносимых высказываний и активности человека.

Человеческое общение – это не только говорение и слушание. Это ещё самый сложный процесс мимических действий и телодвижений. Общение как процесс социальной коммуникации имеет две стороны – вербальную и невербальную. Ведущую роль в этом процессе занимает первая, т.е. речевое поведение, но прежде чем сказать какую-либо фразу вслух, мы уже «произнесли» её своей мимикой и жестами, поэтому часто внимательный собеседник оказывается «осведомлённым» о наших мыслях еще до того, как мы начали говорить. В.М. Бехтерев писал: «Нет ни единого мыслительного процесса, лишённого внешнего физического выражения».

Профессор Бердовилл установил, что в среднем человек говорит словами в течение 10–11 минут в день и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунды. Он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Большинство исследователей разделяют мнение, что вербальный канал используется для передачи информации, а невербальный – для обсуждения межличностных отношений. В процессе общения сливаются воедино и речь и жестикуляции, а следовательно каждый человек получает и передает два вида информации: текстовую (то, что он хочет сказать) и персонифицированную (в которой выражается отношение человека к партнёру, к предмету обсуждения и др.).

Особенность языка телодвижений в том, что он проявляется благодаря импульсам нашего подсознания и подделать эти импульсы невозможно. Это позволяет доверять языку тела больше, чем обычному, словесному языку. Умение «читать» и выразить действиями свои желания способствует взаимопониманию, карьере, симпатии со стороны окружающих людей.

Контрольная работа является одной из форм учебной работы студентов.

Цель написания контрольной работы состоит в том, чтобы научить студента пользоваться литературой, привить умение популярно излагать сложные вопросы. В данном случае написание контрольной работы является необходимым для получения допуска к экзамену по дисциплине «Кинесика».

Контрольная работа может иметь следующую структуру: содержание, введение, изложение основного содержания темы, заключение, список использованной литературы.

ЗАДАНИЕ

Выбор варианта определяется по желанию студента. Рекомендация: каждое направление темы содержит большой спектр конкретных направлений, следовательно при выборе темы необходимо конкретизировать сферу написания контрольной работы.

Тематика контрольных работ

1. Кинетические особенности представителей в профессиональной деятельности (на примере представителей учителей, спортсменов, банковских, таможенных служащих, представителей игорных заведений, и т.д. Например: «Кинетические особенности учителя в педагогической деятельности»). Рассматриваются задачи, функции, структура профессиональной деятельности; идеальные и реальные представления о представителях данной профессии; личностные и профессиональные характеристики; значение коммуникативного процесса в субъект-объектных отношениях, жестовые особенности в коммуникации, рассматриваются профессиональные жесты в идеальном и реальном аспекте. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

2. Кинетические особенности специалиста сферы обслуживания в коммуникативном процессе (на примере официантов, администраторов, менеджеров, торговых представителей и т.д. Например: «Кинетические особенности администратора в коммуникативном процессе»). Рассматривается сфера сервиса, его функции, структура, виды; значение коммуникативного процесса; психологические особенности и типы клиента; жестовые предпочтения и способы установления контакта между специалистом сферы сервиса и клиентом; конфликтные ситуации и возможность их предупреждения при помощи языка тела и т.д., рассматриваются взаимодействия специалиста и клиента в ситуациях деструктивного и конструктивного взаимодействия. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

3. Гендерные различия в кинесике (на примере гендерных различий в кинесике мужчин, женщин. Например: «Гендерные различия в кинесике мужчин») Рассматриваются понятия гендер, его особенность и значение; различие и сходство полов, эволюция полов, культура и поведение, поведение и установки, кинетические особенности пола, социальные и гендерные роли, рассматриваются ситуации различного гендерного поведения относительно выбранного пола. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

4. Кинетический имидж политических лидеров (на примере российских и зарубежных политиков XXI, XX, XIX веков, лидеров советских времен, вождей, императоров, полководцев и т.д. Например: «Сравнительно-сопоставительная характеристика кинетического имиджа президентов России и США», «Кинетический имидж политика»). В работе рассматриваются значение имиджа на современном этапе, слагаемые имиджа; технология создания личностного и политического имиджа, особенности влияния на аудиторию, особенности создания кинетического имиджа на различную аудиторию, жестовые особенности имиджа данного представителя на примере фото и видеоматериалах.

5. Особенности языка тела ведущего в презентации (на примере презентаций какой либо фирмы, офиса, организации, торговых представителей и т.д. или на примере

приватной, камерной, публичной презентации. Например: «Особенности языка тела ведущего в приватной презентации»). Рассматриваются обзор, структура, содержание, стиль презентаций, особенности публичного выступления, способы установления контакта с аудиторией, а так же кинетические особенности подачи информации оратором относительно выбранного вида презентации, их выразительность, а так же пространственного рисунка человека. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

6. Особенности языка тела в аспекте этикета (на примере современного этикета, делового или дипломатического этикета, придворного этикета, этикета поклонов, развитие этикета в историческом аспекте, особенности средневекового этикета и т.д. Например: «Особенности языка тела в деловом этикете»). Рассматриваются понятия и значения этикета в современном мире, особенности и возникновения этикета, значение делового этикета, жестовые особенности в этикете, рассматриваются жестовые особенности этикета в контексте выбранной направленности. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

7. Особенности кинетического имиджа относительно ситуаций (например: в ситуации деловых переговоров, споров, дискуссий и т.д. Например: «Особенности кинетического имиджа в споре»). В работе рассматриваются значение имиджа, кинетические особенности как составляющая имиджа, коммуникативный процесс и его значение, культура ведения полемики, восприятие и понимание партнера по общению, барьеры в общении и их преодоление, кинесика как способ установления контакта. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

8. Кинетический имидж телеведущего (на примере телеведущих популярных программ). Рассматриваются имидж и его особенности, составляющие индивидуального имиджа, режиссерские особенности, особенности кадрового плана, кинетические особенности подачи информации телеведущего с экрана и т.д, жестовые особенности, их роль и особенности. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

9. Жестовые особенности в рекламе (на примере рекламы TV, печатной рекламы, реклам гляцевых журналов, уличных щитовых реклам и т.д. Например «Исследование жестовых особенностей в TV рекламе»). Рассматриваются особенности и значение имиджа и рекламы в современной жизни, особенности рекламной деятельности, теория написания сценариев для рекламы, психология восприятия, ассоциации и первого впечатления, особенности жестового языка и его выразительность, значение символов и символики, миф и его особенность и т.д. В работе провести анализ языка жестов и символики выбранного вида рекламы. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

10. Особенности языка жестов разных эпох (на примере: эпохи Античности, Средневековья, Возрождения, Барокко, Рококо Классицизма и т.д. можно провести сквозное теоретическое исследование. Например: «Особенности языка жестов в Средневековье»). Рассматривается данный исторический период, его политические, религиозные устои, сложившиеся межличностные связи, жестовые и этикетные особенности данного периода и т.д. Прокомментировать на наглядных материалах жестовые особенности выбранной эпохи.

11. Возрастные особенности языка жестов (на примере особенностей детских, взрослых, мужских или женских жестов. Например: «Особенности детского языка жестов»). Рассматриваются психологические особенности выбранного пола, процесс развития, становления и формирования, особенности поведения человека во взаимоотношениях, особенности кинетического проявления относительно возраста и т.д. В работе представляются жесты конкретного возраста, а так же их варианты их проявления в других возрастных группах. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

12. Эволюция возникновения и развития жестов (разбор работ авторов имеющих отношения к развитию науки языка телодвижения, таких как Дарвин, Р. Бирдвистел и др.; анализ стадий развития жестов от филогенеза до общино-родового строя; особенности возникновения женских и мужских жестов; жестовые особенности животных, возможные гипотезы возникновения языка жестов и т.д.). В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

13. Особенности невербальной семиотики: соотношение знака и значения (на примере языка танца, ритуала; языка одежды и украшений; знаковых и коммуникативных функций пищи; языка запахов; языка объектов, которыми человек окружает свой мир, языка геральдики, символов и символики, символика цвета, особенности голосового года и т.д. Например: «Исследование языка танца: соотношение знака и значения»). Рассматриваются история возникновения выбранного невербального языка его функции, значения, первоисходные составляющие и их влияния на общество, история трансформации языка и его значение на современном этапе, человек как носитель знаков, а так же интерпретация его предпочтений и т.д. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

14. Кинесика как выразительное средство актерской игры (художника) (на примере разбора спектаклей, фильмов, картин и других творческих произведений Например: «Кинесика как выразительное средство в творчестве художника»). В работе рассматриваются значение имиджа и кинесики в современном мире, особенности создания художественного продукта, возможные варианты кинетической выразительности, психология восприятия и соотношения его с мифами, особенности выразительной передачи информации и т.д. В работе интерпретируется конкретное выбранное творческое произведение. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

15. Исследование особенности жестов (на примере агрессивных жестов; сексуальных жестов; жестов лжи; языка глаз; жестов тактильной или проксемной коммуникации; аудиальной или временной коммуникации; взаимосвязь кинесики и темперамента и т.д. Например «Особенности жестов лжи») Рассматриваются особенности появления и развития выбранных жестов, их значение, функции, психологическая наполненность, варианты проявления у человека и т.д. В работе на фото материалах проводится анализ и их значение в поведении человека. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

16. Жестовые особенности представителей разных стран (культур) (на примере Кореи, Китая, Японии, Америки, России, Италии, Франции, Германии, малых народностей, племен, а так же разновидности жестовых языков и т.д. Например: «Исследование жестовых особенностей представителей Китайской культуры»). Рассматриваются особенности выбранной культуры, этические и этикетные нормы, ритуальные особенности и особенности традиций, жесты, которые изначально свойственные этой культуре и заимствованные жесты, особенности деловых жестов и жестов в бытовом обиходе, и т.д. В работе приводятся фото материалы конкретных жестов и их интерпретация.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература.

1. Архангельская М.Д. Бизнес этикет или игра по правилам. М.: Изд-во ЭКСМО, 2002. 160 с.
2. Андерсон П. Язык тела. – М.: АСТ: Астрель, 2006. – 343 с.
3. Гласс Л. Я читаю ваши мысли. – М.: АСТ: Ермак, 2005. – 251 с.
4. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика. - М.: Новое литературное образование, 2002. – 592 с.

5. Квиллиам С. Тайный язык жеста и взгляда. - М.: «Ниола-Пресс», 1998. – 144 с.: ил.
6. Современный язык жестов / Авт.-сост. И.Н.Кузнецов. - М.: АСТ; Мн.: Харвест, 2007. - 448 с.
7. Уэйнрайт Г. Язык тела. - М.: ФАИР-пресс, 2002. – 320 с.
8. Хартли М. Язык жестов в деловом общении. - М.: Изд-во Эскиммо, 2003. – 224 с.
9. Язык жестов / сост. А.А. Мельник. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2003. – 448с.

Дополнительная литература.

1. Айслер-Мертц К. Язык жестов. М.: ФАИР-пресс, 2001. – 160 с.
2. Арредондо Л. Искусство деловой презентации. – Челябинск «Урал LTD», 1998 – 519 с.
3. Вилсок Г., Макклафлин К. Язык жестов – путь к успеху. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
4. Гойхман О.Я. Теория и практика референской деятельности: Учеб. Пособие. М.: ИНФРА-м, 1999. – 272 с.
5. Горячев С.М., Константинов Е.П., Исаева Т.М., Исаев М.Ю. Язык подсознания. - Красноярск: БОНУС; М.: ОЛМА-ПРЕСС; СПб.: НЕВА, 1999.
6. Грэтч А. Секретный язык мужчин. – М.: Изд-во Эскиммо, 2006. – 384с.
7. Данкелл С. Позы спящего. Ночной язык тела / Пер. с англ. — Н.Новгород: Елень, Арника, 1994. 13. Литвин А.Н. Деловой этикет. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
8. Кромптон А. Мастерская рекламного текста (второе издание): перевод с англ. – М.: Издательский дом «Довгань», 1998. – 243 с.
9. Панасюк А.Ю. А что у него в подсознании? (12 уроков по психотехнологии проникновения в подсознание собеседника). М.: Дело, 1999.
10. Панасюк А.Ю. вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создать свой имидж. М.: Дело, 1998.
11. Пиз А. Новый язык телодвижений. Расширенная версия. - М.: Изд-во Эскиммо, 2005. – 416 с.
12. Сестры Сорины. Язык одежды, или как понять человека по его одежде. — М.: Гном-Пресс, 1998.
13. Сомоди И. О чем говорят ваши ноги / Пер. с англ. — СПб.: Питер Паблишинг,
14. Уэйнрайт Г. Язык тела. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. -272 с. 1997.
25. Фаст Дж. Язык тела. / Холл Э. Как понять иностранца без слов / Пер. с англ. — М.: Вече, Персей, АСТ, 1995.
26. Чалдини Р. Психология влияния / Пер. с англ. — СПб.: Питер Ком, 1999.
27. Шепель В. М. Имидже логия: Секреты личного обаяния. — М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1994.
28. Щекин Г. В. Как читать людей по их внешнему облику. — Киев: Украина, 1993.
29. Энциклопедия. Язык тела. М.: АСТ Астрель, 2001. – 192 с.