

Особенности вербальных и невербальных коммуникативных стратегий в тренингах личностного роста

Научный руководитель – Кара-Мурза Елена Станиславовна

Алланазарова Дина Мухтенбергеновна

Студент (магистр)

Казахстанский филиал МГУ имени М.В.Ломоносова, Кафедра филологии, Астана,
Казахстан

E-mail: dinaralli@mail.ru

В современных условиях личностный рост и саморазвитие становятся важными аспектами жизни, что приводит к росту популярности тренингов в этой сфере (Минуллина, Гурьянова, 2017). Такие тренинги направлены на развитие лидерских качеств, уверенности в себе и эмоционального интеллекта (Вачков, 2020). Однако, несмотря на активное развитие данной области, особенности вербальных и невербальных коммуникативных стратегий, используемых тренерами, остаются недостаточно изученными (Суховершина, Тихомирова, Скоромная, 2019).

Актуальность исследования заключается в том, что изучение этих стратегий может способствовать повышению эффективности тренингов, обеспечивая более глубокое вовлечение участников и достижение реальных изменений в их жизни.

В тезисах отображен фрагмент магистерской диссертации на тему «Характерные вербальные и невербальные средства коммуникации в тренингах личностного роста», которая основана на семиотической методологии, в которой изучается единство вербалики и невербалики в общении.

Объект исследования – коммуникативные стратегии тренеров личностного роста. Предмет – взаимодействие вербальных и невербальных средств коммуникации и их влияние на восприятие информации и мотивацию участников. В качестве эмпирического материала использованы: 1. Видео тренингов ведущих мировых тренеров: Тони Роббинса, Саймона Синека, Ника Вуйчича; 2. Книги этих авторов: Роббинс Т. Разбуди в себе исполина (Awaken the Giant Within, 1991); Синек С. Начни с почему (Start with Why, 2009); Вуйчич Н. Жизнь без границ (Life Without Limits, 2010).

Исследовательский вопрос: каковы особенности использования вербальных и невербальных стратегий в тренингах личностного роста и как они влияют на восприятие и мотивацию участников? Гипотеза исследования: сочетание вербальных и невербальных стратегий способствует максимальному вовлечению участников, улучшая их восприятие информации, мотивацию и ускоряя процесс личностной трансформации.

Результаты исследования. Анализ видеоматериалов и текстов позволил выделить ключевые вербальные и невербальные стратегии, используемые тренерами:

Вербальные стратегии:

- Использование метафор и историй (storytelling) – помогает сделать материал более доступным и эмоционально вовлекающим (Карнеги, 2019).
- Повторение ключевых фраз – способствует лучшему запоминанию и убеждению (Роббинс, 1991).
- Прямые обращения к аудитории – создают эффект личного общения и вовлекают участников (Синек, 2009).

Невербальные стратегии:

- Активная жестикуляция – усиливает смысл высказываний и помогает удерживать внимание аудитории (Пиз, Пиз, 2004).

- Интонация и паузы в речи – позволяют акцентировать внимание на важных моментах и повышают выразительность выступления (Экман, 2009).

- Пространственное поведение тренера (приближение/удаление, движение по сцене) – создаёт эффект динамики и удерживает внимание (Розенберг, 2015).

Сравнительный анализ тренингов различных школ показал, что наиболее успешные тренеры используют комбинацию этих стратегий, что подтверждает нашу гипотезу о влиянии их сочетания на вовлеченность аудитории.

Выводы. В ходе исследования были выявлены эффективные вербальные и невербальные стратегии, используемые в тренингах личностного роста. Их сочетание позволяет повышать вовлеченность и мотивацию участников, а также ускоряет процесс личностной трансформации. Практическая значимость работы заключается в разработке рекомендаций по оптимальному использованию этих стратегий, что может повысить эффективность тренинговых программ, улучшить качество взаимодействия тренеров с аудиторией и способствовать созданию более успешных методик личностного роста.

Источники и литература

- 1) Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. – М.: Педагогическое общество России, 2020.
- 2) Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – М.: Эксмо, 2019.
- 3) Мишулина А.Ф., Гурьянова О.А. Тренинг личностного роста [Электронный ресурс]. – URL: <https://msrabota.ru/books/category/33> (дата обращения: 07.03.2025).
- 4) Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений. – М.: Эксмо, 2004.
- 5) Роббинс Т. Разбуди в себе исполина. – М.: Попурри, 2018.
- 6) Розенберг М. Ненасильственное общение. Язык жизни. – СПб.: Питер, 2015.
- 7) Синек С. Начни с почему. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019.
- 8) Суховершина Ю.В., Тихомирова Е.П., Скоромная Ю.Е. Тренинг коммуникативной компетенции [Электронный ресурс]. – URL: <https://docs.yandex.ru/docs/view> (дата обращения: 07.03.2025).
- 9) Экман П. Психология лжи. – М.: Ломоносов, 2009.