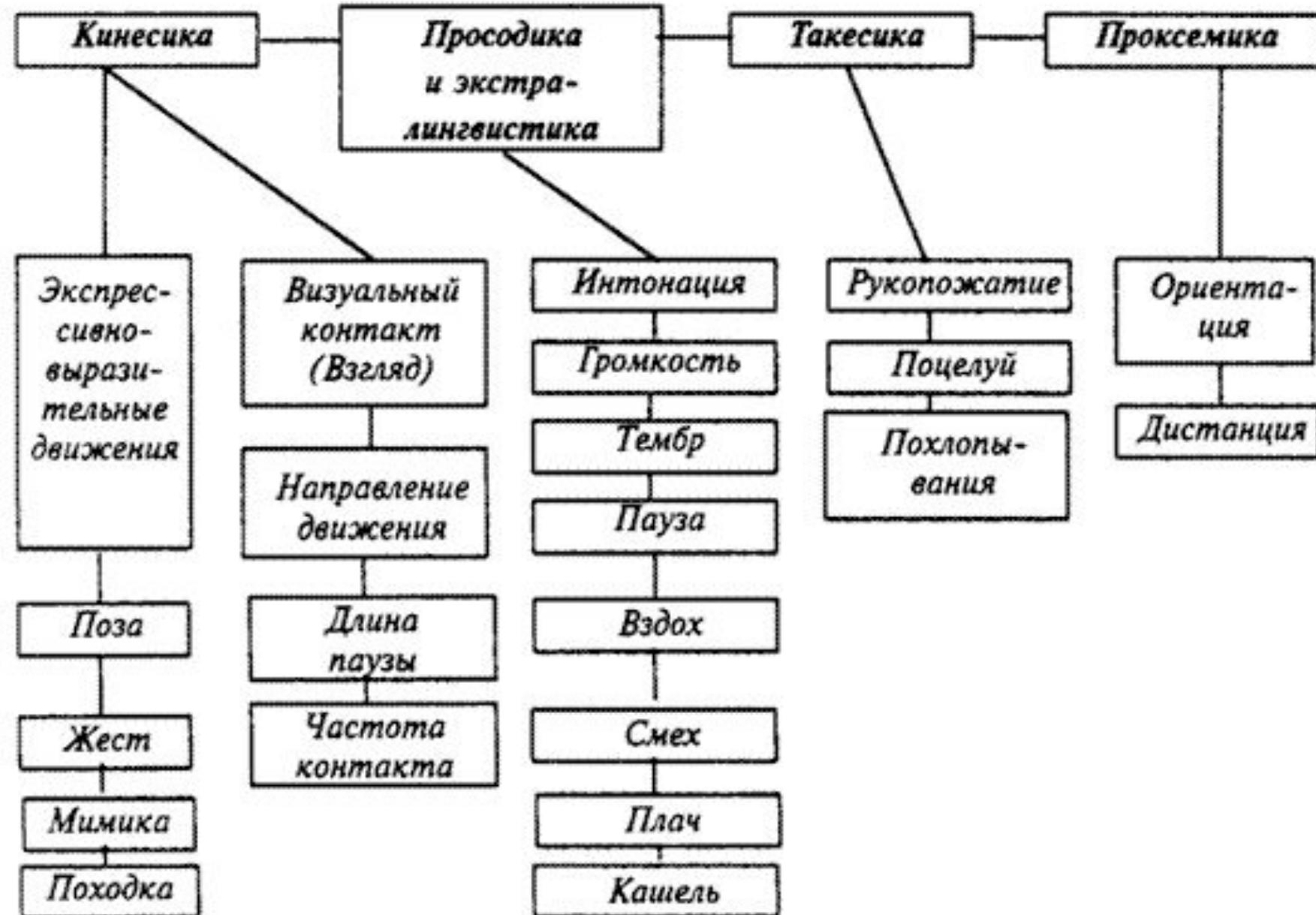


Коды невербальной коммуникации-4. Невербальные средства общения

Ольга Пушкаревич
Тюмень, **2018** г.



Невербальные средства общения



Кодирование

это способ связи невербальных средств для выражения значения. Особенности невербальных кодов следующие:

- Некоторые невербальные коды, определенные генетикой, имеют универсальный характер. В частности, это касается сигналов угрозы и эмоциональных реакций, которые биологически детерминированы.
- Невербальные коды способны одновременно передавать различные сообщения с помощью лица, тела, голоса и др.
- Они вызывают автоматический ответ без размышления (например, реакция на красный свет светофора).
- Они часто возникают спонтанно, например, сброс нервной энергии или покраснение лица.
- Невербальная коммуникация осуществляется на языке жестов и других элементов человека и окружающего мира, которые аналогичны буквам и словам обычного языка.

Невербальные языки

Проксемика (пространственное расположение).

Кинесика (движения тела).

Вокалика (паралингвистика, акустические особенности голоса).

Физические характеристики (формы тела, его размеры, цвет волос).

Хаптика (такесика, касания).

Хрономика (время).

Артефакты (одежда, украшения, косметика).

Ольфактика (запахи).

Эстетика (музыка, цвет).

1.1. Проксемика

- Связана с тем, как воспринимается и используется социальное и личное пространство в коммуникации (дистанция между коммуникаторами, организация пространства при беседе и др.)

- Каждый человек будто окружен пространственной сферой, размеры которого зависят от культурной основы личности, от ее состояния, от социальной среды.

- Выделяют три типа пространства:

1. Фиксированное пространство, оно ограничено недвижимыми вещами, например, стенами комнаты.

2. Полуфиксированное пространство, оно меняется, например, при перестановке мебели.

3. Неформальное пространство — это личная и интимная территория, окружающая человека.

- В европейской культуре существуют такие нормы:

0-35 сантиметров — это границы интимного пространства;

0,3-1,3 метра — границы личностного пространства;

1,3-3,7 метров — социального, и

3,7 метров — граница публичного, общественного пространства.

1.2. Восприятие пространства

- Жители Америки привыкли работать в больших открытых помещениях. Огромные небоскребы, выстроенные из стекла, позволяют каждому, от директора до курьера, быть «на виду у всех». Это создает у американцев ощущение, что они «вместе выполняют одно общее дело».
- Совсем иная картина в организации рабочего пространства у немцев. В каждом отдельном помещении в обязательном порядке должны быть надежные двери. Для немца открытая дверь символизирует крайнюю степень беспорядка.

1.3. Потребность в тесном личном контакте и близости в проявлении чувств

- высокая характерна для латиноамериканских культур, стран Южной и Восточной Европы и **арабских культур,**
- низкая же отличает культуры стран **Дальнего Востока** (Япония, Корея), **Центральной и Юго-Восточной Азии,** Северной Европы и США.

1.4. Различия в дистанции

- В некоторых коллективистских культурах существуют большие различия в дистанции в зависимости от типа отношений, как, например, в Аргентине, где позитивно окрашенные отношения предполагают общение на близкой дистанции, а негативно окрашенные — на далекой.
- Другие культуры, например *ближневосточные (Ирак)*, не делают таких различий.
- "Культурная дистанция" между беседующими *арабами* обычно короче, чем она принята у европейцев. Беседующие почти касаются друг друга, что свидетельствует о взаимном доверии. При первом знакомстве ваш арабский собеседник выражает вам радушие и любезность.
- Это не притворство, а дань традиции: среди *арабов* господствует мнение, что только такое поведение достойно мусульманина.
- Последующая беседа может проходить менее гладко.

1.5. Соблюдение дистанции

- Особенности невербального общения в разных странах проявляются не только в жестах, взгляде и мимике, но и в размере зоны личного пространства.
- Чем жарче страна, чем темпераментнее ее население, тем меньшее расстояние между собеседниками считается допустимым.

При общении представители разных стран предпочитают следующее расстояние

- Ближко находятся друг к другу – итальянцы, испанцы, французы, *арабы, греки, японцы, жители Южной Америки.*
- Среднее расстояние предпочитают – англичане, австрийцы, немцы, шведы, русские, жители Швейцарии.
- На значительном расстоянии друг от друга находятся – новозеландцы, австралийцы, белое население Северной Америки.

2.1. Кинесика

- Раздел коммуникологии, изучающий невербальные коммуникации, осуществляемые посредством телесных движений, где каждое из них имеет определенное значение. **Основные положения кинесики:**
 - Все движения тела могут нести значение, которое проявляется в конкретной коммуникационной ситуации. Одни и те же движения имеют разный смысл.
 - Поведение тела может быть подвергнуто системному анализу, потому что оно имеет системную организацию.
 - Тело — это и биологическая, и социальная система.
 - На людей влияет видимая динамика, активность тела.
 - Конкретные функции телодвижений можно исследовать.
 - Значения отдельных движений выявляются в изучении реального поведения определенными методами исследования.
 - Активность тела имеет определенный стиль (индивидуальные особенности) и общие черты с другими.

2.2. Виды жестов

- **Эмблемы** — невербальные акты, имеющие точный перевод на вербальный язык.
- **Иллюстраторы** — жесты, тесно связанные с речью и дополняющие ее в разных видах. К ним относятся:
 - Акцентирование (жест рукой сверху вниз).
 - Изображение направления мысли («Вперед, к победе!»).
 - Указание (указкой лектор показывает на график, схему).
 - Изображение очертаний предмета («Плод вот такой формы»).
 - Ритмические движения (в такт произносимым словам).
 - Изображение физических действий («Я его как стукну!»).
 - Рисование картины в воздухе (например, фигуры человека).
 - Иллюстрирование вербальных положений (эмблематика).

2.3. Виды жестов

- **Адаптаторы** — это мимика, движения рук, ног и т.д., они отражают эмоциональное состояние (скуку, напряжение и др.) Адаптаторы делятся на:
 - **Самоадаптаторы** — жесты, которые связаны с телом (почесывание, похлопывание, потягивание, пожимание плечами).
 - **Альтерадапторы** — движения по отношению к телу собеседника (похлопывание по спине).
 - **Объектадапторы** — движения, связанные с другими вещами (свертывание листа бумаги).
- **Регуляторы** — это невербальные действия, управляющие усилением или ослаблением разговора между людьми (контакт глазами с говорящим, кивки головой и др.) Важнейшую роль в невербальной коммуникации играют глаза и лицо. Известна следующая закономерность: зрачки глаз расширяются и сужаются при взгляде на приятные и неприятные объекты.
- **Изображение аффектов** — это выражения лица, отражающие разнообразные эмоции (радость, печаль, гнев и т.д.)

3. Просодика, вокалика, вокалистика (экстралингвистика и паралингвистика)

- Голосовые эффекты сопровождают слова. Тон, скорость, сила, вид голоса (тенор, сопрано и т.д.), паузы, интенсивность звуков — каждый из них имеет свой смысл.
- Эти паралингвистические средства часто рассматриваются как вокальные ключи.
- Они *говорят об эмоциях людей*. Например, когда человек очень сильно зол, то он произносит слова медленно и раздельно, делая паузу между словами, чтобы произвести специальный эффект.
- Паралингвистика также *характеризует личность*. Например, манера речи может говорить об авторитарной, жесткой или мягкой личности.
- Исследования выявили связи вокалики с *убедительностью речи*. Более скоростная, интонационная, громкая речь сильнее убеждает людей.

4. Физикатика (Физические свойства)

- Физические свойства человека в разных культурах интерпретируются по-разному. В некоторых странах Востока имеет значение вес, как показатель достатка.
- Современная тенденция: общая привлекательность, красивое тело, нормальный вес являются положительными знаками в коммуникации.
- Предрассудки по отношению к малопривлекательным людям, а также к людям с физическими недостатками глубоко укоренились в сознании общества, и они ухудшают коммуникационные возможности.

5.1. Хапика (такесика)

- Люди прикасаются друг к другу по разным поводам, различными способами и в разных местах.

Выделяются

- профессиональные,
- ритуальные,
- дружеские,
- враждебные,
- любовные касания.

5.2. В низкоконтактных культурах оно употребляется гораздо реже, чем в высококонтактных.

- Люди из коллективистских культур, стремясь к проявлению чувства близости, испытывают потребность в тактильном взаимодействии больше, чем представители индивидуалистических культур, склонные к сдержанности в проявлении чувств.
- Согласно данным Холла, *арабы* обычно ощущают дискомфорт в общении с американцами из-за отсутствия тесного тактильного контакта в общении с ними.
- Американцы же, в свою очередь, воспринимают *потребность арабов в тесном физическом контакте* как посягательство на свое личное пространство, что вызывает у них чувство тревоги.

5.3. Гендерные различия

- *Японцы* чаще общаются тактильно с людьми своего пола,
- американцы — противоположного, при этом
- японские женщины более склонны к тактильному взаимодействию, чем японские мужчины.
- В культурах *Средиземноморья*, наоборот, тактильное общение более свойственно мужчинам, чем женщинам.
- В целом *дальневосточные культуры* являются низкоконтактными,
- американская и североевропейские — среднеконтактными,
- *ближневосточные и средиземноморские* — высококонтактными

5.4. Главная цель невербального общения— это достижение межличностной синхронности.

- Межличностная синхронность означает согласованность ритмических движений между двумя людьми на вербальном и невербальном уровнях.
 - Холл также установил, что люди из стран *Латинской Америки, Азии и Африки* кажутся более «осведомленными» об этих ритмических движениях, чем люди из стран Северной Европы и США.
- Это объясняет, почему люди из первой группы культур **более сензитивны** и более настроены на процессы межличностной синхронизации, чем представители второй группы культур.
- Поскольку члены индивидуалистических культур несовершенны на невербальном уровне, они больше полагаются на процесс вербального самораскрытия.

6. 1. Хрономика

- Изучает структурирование времени в коммуникации.
- **В западных** культурах высоко ценится пунктуальность. Пунктуальность — одно из условий успешной карьеры. Вызывают нарекания те люди, которые опаздывают или не выполняют задания в срок.
- **В восточных** же культурах отношение ко времени менее жесткое. Аналогично у мужчин и у женщин разное представление о пунктуальности, например, при личных встречах.
- **Китайцы** очень пунктуальны. Они никогда не опаздывают на торжественные мероприятия, часто заставляя хозяев дома неподготовленными.
- Также грубо не проявлять терпения к тем, кто по уважительной причине опаздывает.
- В сельских районах эти правила менее жесткие, так как люди меньше привязаны к времени

7.1. Артефакты (артефактика)

- К артефактам относятся:
- одежда,
- украшения,
- аксессуары,
- предметы культуры

Одежда является наиболее сильным фактором.

Она должна соответствовать обстановке (деловая, домашняя), физическим параметрам тела (быть по фигуре), социальному положению, стилю.

8. Ольфактика

- Занимается изучением запаха. Запах, возможно, влияет сильнее всех других ощущений. По запаху у нас формируется мнение о собеседнике.
- Запахи являются важными факторами в коммуникации. Можно выделить следующие особенности:
 - **Слепота на запахи** — это неспособность различать запахи, что может затруднять общение с другими людьми.
 - **Адаптация к запаху** — это привыкание к определенным запахам.
 - **Память о запахе** — некоторые запахи могут вызывать приятные или неприятные воспоминания.
 - **Неумеренный запах** — это превышение нормы при использовании духов, дезодорантов, приправ и пр.
 - **Различие запахов** — это способность обоняния устанавливать сходство и отличие одних запахов от других.
- Человек может выявлять до десяти тысяч запахов.

8.2. Ближний Восток

- *На арабов* возможность почувствовать запах друга действует успокаивающе.
- *Обоняние* для них — способ быть «включенным» в другого, и отказать другому в обонянии своего запаха означало бы поступить постыдно.
- В некоторых провинциях *Ближнего Востока* сваты, приглашенные посмотреть невесту для родственника, иногда просят разрешения понюхать ее. Их цель не в том, чтобы убедиться в ее чистоплотности, то, что они ищут — некий томительный аромат ее гнева или неудовольствия.

8.3. Дистанция

- Жители Самоа и островов Тихого океана выражают свои аффекты, также прикасаясь носами и нюхая друг друга.
- Американцы же, напротив, поддерживают дистанцию и подавляют свое обоняние.
- Тенденция европейцев оставлять без внимания *обоняние арабов* часто приводит к недоверию арабов к истинным чувствам собеседника;
- Американцы и европейцы испытывают дискомфорт от нарушения *арабами их автономии* и личного пространства

9.1. Эстетика

- Необходима при передаче сообщения или настроения через цвет или музыку.
- Музыка регулирует поведение, стимулирует или ослабляет определенные действия.
- Окраска стен, мебели, технического оснащения должны вызывать благоприятные ощущения. Например, не рекомендуется зеленая окраска в больницах, потому что она вызывает тошноту у некоторых больных, а белый цвет несет холод.
- Влияние цвета и музыки на человека используется в разных помещениях и ситуациях: от супермаркетов до автомобилей и площадей. В каждом месте они должны соответствовать предназначению конкретного помещения или ситуации.



Помните

- Люди, стремящиеся достичь коммуникативной компетентности в индивидуалистических культурах, должны основное внимание уделять изучению языка.
- Люди, нацеленные на достижение коммуникативной компетентности в коллективистских культурах, должны уделять особое внимание овладению невербальными способами общения.