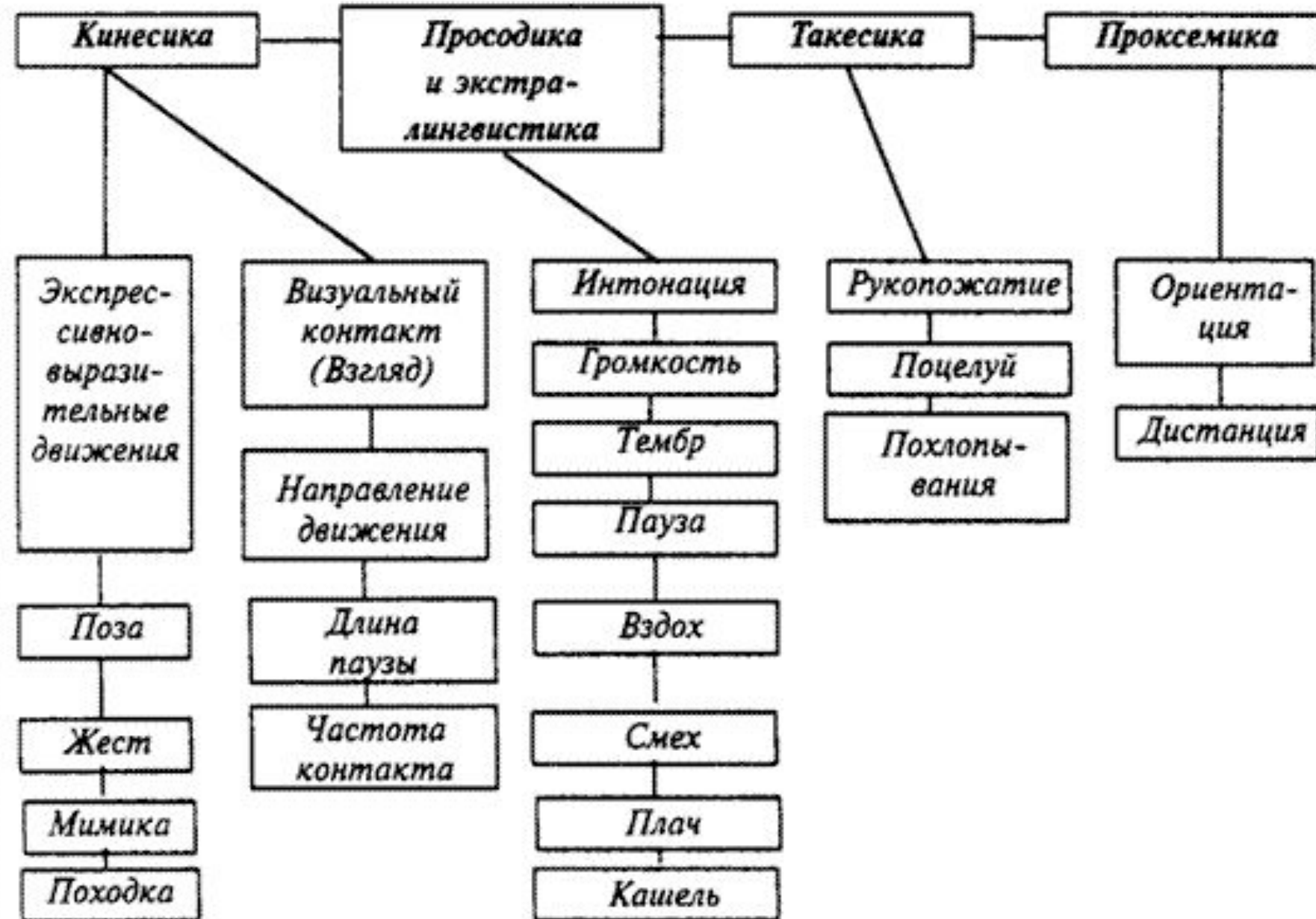


# Коды невербальной коммуникации-4. Невербальные средства общения

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 расстоянию

- 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.