



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Лекция 6

Невербальные средства передачи информации

Галяпина Виктория Николаевна

кандидат психологических наук, доцент



Рассматриваемые вопросы

- *Понятие невербальной коммуникации. Знаковые системы, используемые в невербальной коммуникации.*
- *Кинесика*
- *Паралингвистика, экстралингвистика*
- *Проксемика*
- *Визуальное общение - «контакт глаз»*
- *Межкультурные особенности невербальной коммуникации*



Понятие невербальной коммуникации

По оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку: при помощи языка тела люди передают **от 60 до 70%** всей информации в процессе общения.

- *Невербальная коммуникация* – один из видов коммуникации без использования слов, то есть без речевых и языковых средств представленных в прямой или какой-либо знаковой форме.
- Сознание, бессознательные и подсознательные компоненты психики человека наделяют его способностями воспринимать и интерпретировать информацию, переданную в невербальной форме. Поскольку передача и прием невербальной информации может осуществляться на бессознательном или подсознательном уровнях, то возможны некоторые осложнения в понимание этого явления и даже ставит вопрос об оправданности использования понятия «общение», так как при языковом и речевом общении этот процесс так или иначе осознается обеими сторонами
- Поэтому вполне допустимо, когда речь идет о невербальной коммуникации, использовать также понятие «*невербальное поведение*», понимая его как поведение индивида, несущее в себе определенную информацию, независимо от того, осознается это индивидом или нет.



• Невербальное общение может быть

- 1) **осознанным и неосознанным** (*Хотя в подавляющем большинстве обычно люди, не прошедшие специальную подготовку, как правило, не осознают или мало осознают свое невербальное поведение*).
- 2) **намеренным и ненамеренным** (*В одном случае информация может передаваться одним субъектом общения (отправителем) с осознаваемой целью довести эту информацию до сведения другого субъекта (получателя). Примерами могут быть жест, указывающий кому-то направление; взгляд, выражающий внимание к собеседнику; угрожающая поза, свидетельствующая об определенных намерениях человека, и т. д. А в другом случае отправитель не имел намерения передавать какую-то информацию или даже пытался ее скрыть, например, признаки своего плохого настроения или болезненного состояния, свою принадлежность к определенной нации или социальной группе и т. п.; а другие (получатели) тем не менее такую информацию воспринимали.*)



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Знак — это элемент поведения, внешности, движений индивида, несущий в себе информацию, воспринимаемую другим индивидом независимо от воли и намерений первого.

- Знак становится сигналом, когда отправитель использует его осознанно с целью передать какую-то определенную информацию получателю.
- Данные информационно-психологические различия между знаком и сигналом являются причиной множества случаев нарушения взаимопонимания между людьми.
- Не осознаваемый отправителем знак, например, случайный взгляд, может быть воспринят кем-то как сигнал (как признак интереса или опасности) и вызвать какие-то действия; намеренно передаваемый сигнал может быть не понят получателем и воспринят просто как знак и т. д.
- Возможны несколько вариантов, так как сочетания осознанности—неосознанности и намеренности-ненамеренности имеют целый ряд комбинаций в отношениях между отправителем и получателем невербальной информации, поскольку каждый из них может занимать ту или иную позицию.
- Кроме того, даже когда обе стороны ведут себя вполне осознанно, интерпретация полученной информации совсем не обязательно совпадает с тем, что предназначалось для передачи



Виды и функции невербальной коммуникации

• Невербальная коммуникация включает следующие основные знаковые системы:

- 1) оптико-кинетическую (кинесика), 2) пара- и экстралингвистическую, 3) организацию пространства (проксемика) и времени коммуникативного процесса, 4) визуальный контакт (Лабунская, 1989).
- Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции:
- дополнение речи,
- замещение речи,
- репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.
- Также, невербальные средства коммуникация
- помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и
- регулировать свое поведение,
- глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения,
- быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия.



С помощью невербальных средств передается следующая информация

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

- 1) о признаках расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;
- 2) о его физическом и психологическом состоянии;
- 3) об эмоциональном отношении человека к чему-то, кому-то или к какой-то ситуации;
- 4) о возможных вариантах поведения и способах действий человека в тех или иных ситуациях;
- 5) о степени воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств и т. п.;
- 6) о психологическом климате в группе и даже об общей атмосфере в обществе;
- 7) особенно важная функция невербального общения заключается в обмене информацией о личностных и индивидуальных свойствах между субъектами общения, таких как их отношение к людям, их самооценка, энергичность, склонность к доминантности, общительность, темперамент, скромность, невротичность и т. д.



Источники происхождения невербальных средств общения

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

- Установлено, что невербальные способы общения имеют два источника происхождения:
 - **1) биологическая эволюция**
 - **2) культура**
- Для животных то, что мы называем невербальными способами общения, является основным *инстинктивно обусловленным условием выживания и единственным инструментом социальной коммуникации.*
- В животном мире позы, движения, звуки передают информацию об опасности, близости добычи, наступлении брачного периода и т. д. Эти же средства выражают их отношение друг к другу в конкретных ситуациях.
- Человек сохранил в арсенале повеления многое из своего животного прошлого. Это наглядно проявляется в сходстве внешних признаков некоторых эмоциональных реакций животного и человека на те или иные ситуации (проявления настороженности, страха, паники, радости и т. п.). Об эволюционном происхождении многих компонентов невербального общения и поведения свидетельствует также то, что одни и те же эмоциональные реакции и состояния в разных культурах выражаются одинаковыми способами и средствами.



Влияние культуры на невербальные средства общения

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

- Вместе с тем хорошо известно, что символическое значение движений, поз, жестов и даже взгляда в разных культурах имеет различное, иногда прямо противоположное значение.
- Кивок головой у русских означает «да», а у болгар — «нет»;
- Европейец и американец, сообщая о постигшем их горе или несчастье, принимают скорбное выражение лица и ожидают, что и собеседник сделает то же самое, а вьетнамец в аналогичной ситуации будет улыбаться, потому что он не хочет навязывать свою скорбь собеседнику и избавляет его от притворного выражения эмоций;
- Арабам очень трудно общаться без постоянного прямого контакта взглядами, более интенсивного, чем у европейцев или американцев, а японца с детства воспитывают смотреть собеседнику не в глаза, а в область шеи и т. .д
- Такого рода наблюдения и специальные исследования говорят о *культурном контексте* многих форм невербальной коммуникации и поведения.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Открытый вопрос

- **Как люди приобретают навыки невербальной коммуникации?**
- Многие можно объяснить подражанием и наблюдением за поведением других.
- Но
- как, например, объяснить обретение индивидом более или менее сложной системы жестов, которыми он сопровождает свою речь?
- Загадка заключается в том, что и сам человек не может в большинстве случаев сказать: почему он использует тот или иной жест в каком-то пункте беседы, какой смысл имеет этот жест, зачем он нужен и откуда взялся и т. д.



ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗНАКОВ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Оптико-кинетическая - более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем *жестикуляцию*; лица, и тогда мы имеем *мимику*, позы, и тогда мы имеем *пантомимику*).

То есть, оптико-кинетическая система включает в себя жесты, мимику, пантомимику.

Первоначально исследования были проведены еще Ч. Дарвином,

В человеческой коммуникации используемые жесты и мимические движения могут быть *универсальными*, а могут быть *культурно-специфичными*.

В настоящее время выделилась особая область исследований — *кинесика*, которая специально изучает проблемы, связанные с передачей информации посредством жестов, мимики, пантомимики.

Так, например, в исследованиях М. Аргайла изучались частота и сила жестикуляции в разных культурах (в течение одного часа финны жестикулировали 1 раз, итальянцы — 80, французы — 20, мексиканцы — 180).



Паралингвистика, экстралингвистика

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

- Это системы знаков, которые представляют собой также «добавки» к вербальной коммуникации.
- Паралингвистическая система — это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность.
- Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи.
- Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами

Проксемика



• *Организация пространства и времени* коммуникативного процесса - особая знаковая система, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации.

- Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.
- Некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации.
- *Проксемика* - специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения (Основатель проксемики Э. Холл, «пространственной психологией»).
- В человеческой коммуникации предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства. Так, Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре:
 - интимное расстояние (0 — 45 см);
 - персональное расстояние (45 — 120 см),
 - социальное расстояние (120 — 400 см);
 - публичное расстояние (400 — 750 см)..
- Ряд исследований связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций – *хронотопов* (например, хронотоп «больничной палаты», «вагонного попутчика» и др.). (А.А. Ухтомский, М.М. Бахтиным).



Визуальное общение - «контакт глаз»

• «Контакт глаз» является дополнением к вербальной коммуникации, т.е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, наконец, способствует тому, чтобы обнаружить полнее свое «Я», или, напротив, скрыть его. В социально-психологических исследованиях изучается

- частота обмена взглядами,
- их длительность,
- смена статики и динамики взгляда,
- избегание взгляда и т.д.
- В первоначальных исследованиях этой проблемы «контакт глаз» был привязан к изучению интимного общения.
- В настоящий момент есть работы о роли визуального общения для ребенка.



«Словари» невербальной коммуникации

Все невербальные знаковые системы используют свою собственную знаковую систему, которую можно рассмотреть как определенный код.

- Всякая информация должна кодироваться и декодироваться. При невербальной коммуникации важно в каждом случае определить, *что же можно здесь считать кодом, и, главное, как обеспечить, чтобы и другой партнер по общению владел этим же самым кодом.* В противном случае никакой смысловой прибавки к вербальной коммуникации описанные системы не дадут.
- Для построения понятного всем кода выделялись единицы внутри каждой системы знаков, по аналогии с единицами в системе речи, но и оказывается *главной трудностью.*
- Попытка решения данной проблемы в области кинетики принадлежит К. Бёрдвистлу (предложил своеобразный «алфавит» телодвижений, состоящий из кино — «невербальных слов»). Автор построил «словари», но позже пришел к выводу, что построить удовлетворительный словарь не удастся.
- Попытка построить словарь для мимических движений принадлежит П. Экману. Создал методику FAST — Facial Affect Scoring Technique, в которой использует описание выражения лица и выделяет шесть основных эмоций, наиболее часто выражаемых при помощи мимических средств: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть. Эта методика получила распространение в медицинской (патопсихологической) практике, в настоящее время есть ряд попыток применения ее в «нормальных» ситуациях общения.
- Системы невербальной коммуникации играют большую роль в коммуникативном процессе, обладают способностью усиливать или ослаблять вербальное воздействие, помогают выявить намерения участников коммуникационного процесса



Межкультурные особенности невербальной коммуникации

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

- Чем больше в культуре прослеживается зависимость информации от контекста, тем больше в этой культуре уделяется внимание невербальному поведению (Т.Г. Стефаненко).
- У. Ла Барр анализировал межкультурные различия в мимике, жестах, телодвижениях.
- Различия в жестах, способах приветствия, жестах, выражающих почтение и уважение и пр.
- Национальная культура имеет свой специфический жестовый код. У человека, попавшего в среду с чуждым ему жестовым, мимическим или другим невербальным кодом, иное распределение кинетических знаков и значений вызывает дискомфорт, может привести к возникновению чувства неприязни, отчуждения и раздражения.
- *Человеческая мимика более универсальна.* Проведенные исследования свидетельствуют, что хотя и были обнаружены некоторые межкультурные вариации в мимике, существует универсальность отражения основных эмоций в выражениях лица.
- При столкновении в межличностных контактах различных типов *проксемического поведения*, т. е. различных типов «проксемических культур», обычно возникает чувство неловкости, отчужденности, раздражения. (Э. Холл).
- Исследователи указывают на значимые межкультурные различия *в зрительном контакте* (например, индейцы племени навахо, которые никогда не смотрят в глаза собеседнику, и арабы, которые, по мнению американцев, слишком «тарашчат» глаза друг на друга).







НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ





НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



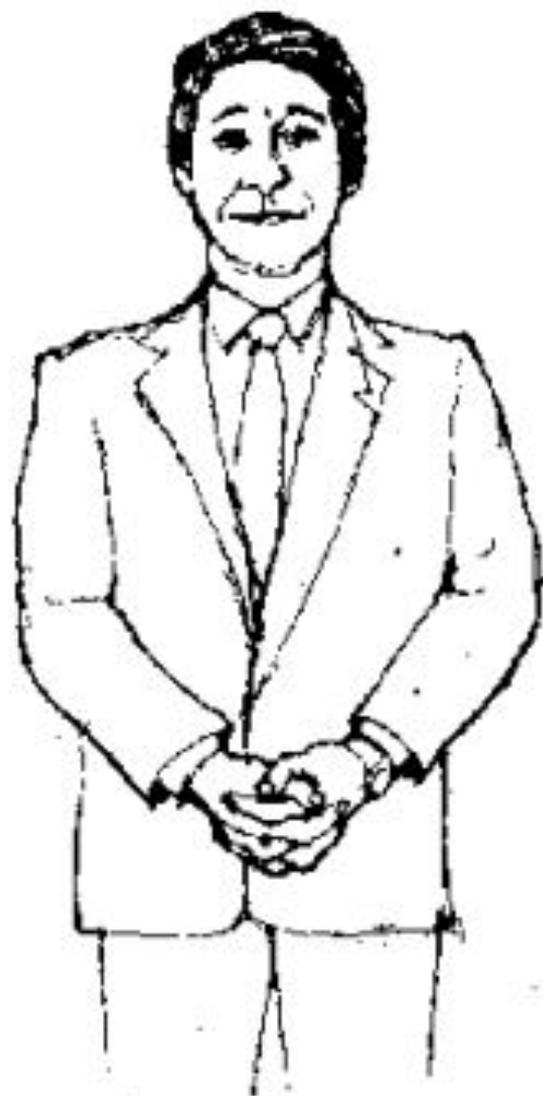




НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



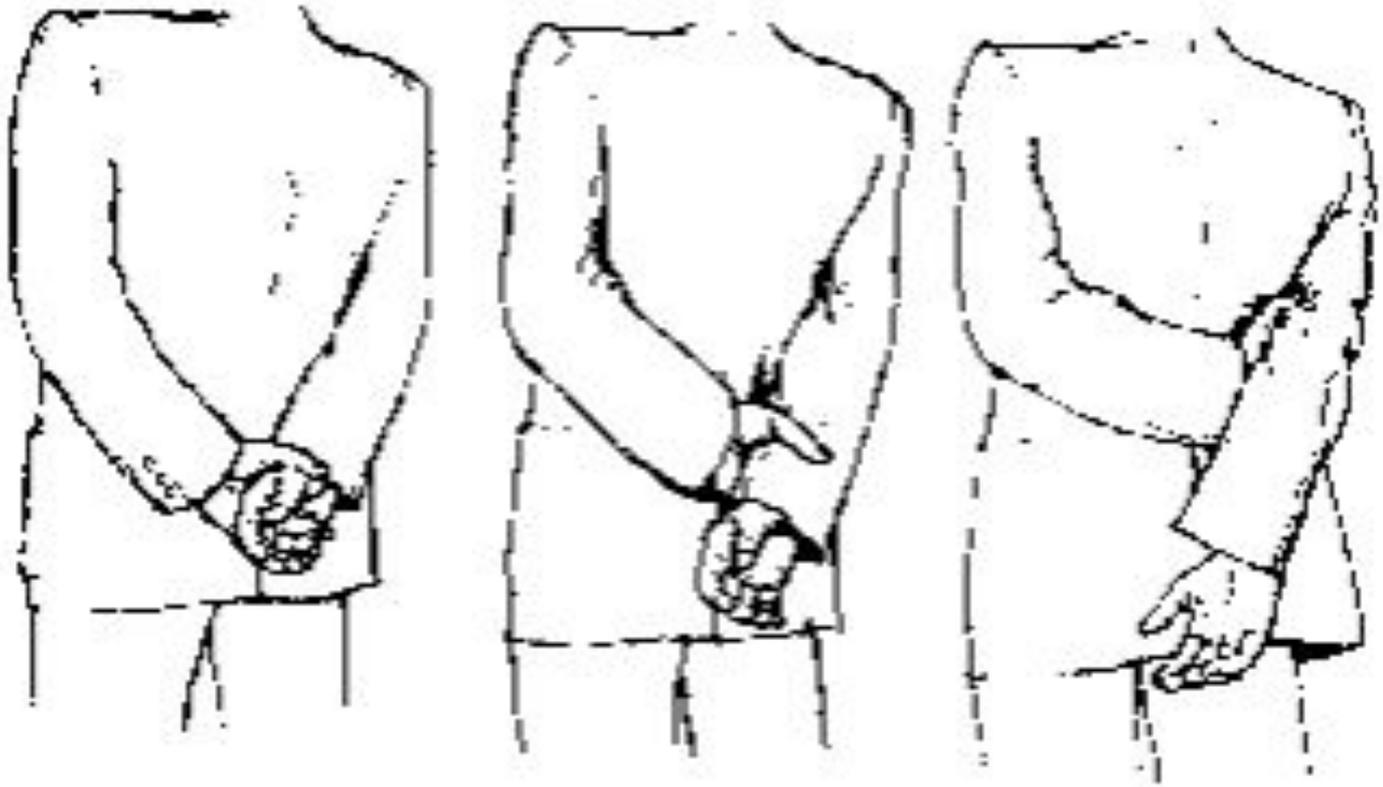








НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ









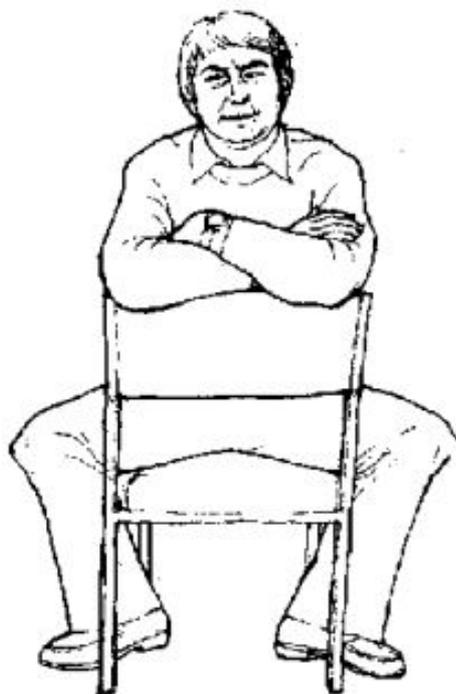








НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ









Литература

Основная литература

Лабунская В.А. Психология экспрессивного невербального общения: основные понятия // Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону, 1999, гл. 1 или Социальная психология. Хрестоматия / Составители Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. М.: Аспект Пресс, 2008, с. 136-151 или Социальная психология. Хрестоматия / Составители Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. М.: Аспект Пресс, 1999, с. 84-111.

2. Гулевич О.А. Психология коммуникация. М.: НОУ ВПО Московский психолого-педагогический институт, 2008, с. 148-206.

• Дополнительная литература

1. Аронсон Э. Общественное животное. М.: Аспект Пресс, 1998, с.77-133.
2. Зимняя И.А. Психология обучения иностранному языку в школе. М.,
3. Крижанская Ю. С, Третьяков В.П. Грамматика общения. М., 1990.
4. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. СПб.: Питер, 2001, с. 68-84.
5. Лабунская В.А. Невербальное поведение. Ростов-на-Дону, 1986.
6. Леонтьев А.А. Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.
7. Риме Б. Язык и коммуникация // Социальная психология / Под ред. С. Московичи. 2007, с. 429-459
8. Леонтьев А.А. Этнопсихоллингвистика // Основы психоллингвистики. – М., 1997
9. Нэпп М., Холл Д. Невербальное общение. Учебник. – СПб.: «прайм-ЕВРОЗНАК», 2004. – 256 с.
10. Пиз А. Язык телодвижений. – М., 1996
11. Степанов С. Язык внешности. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – 416 с.
12. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – М.: Институт психологии РАН, «Академический проект», 2014. – 320 с.
13. Холл Э. Как понять иностранца без слов. – М: Вече, Персей. АСТ, 1995

•