

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ: ТИПЫ СИГНАЛОВ ТЕЛА: (ПОЗА, ЖЕСТЫ, МИМИКА И ВЗГЛЯДЫ)

Магистрант кафедры психологии БухГУ
Шарипов Мирхон Собирович
Научный руководитель к.п.н., доцент
Усманова Манзура Наимовна

Аннотация: Ушбу мақолада невербал мулоқотнинг мазмун моҳияти, хозирги ҳаётимиздаги ўрни ва роли ҳақида фикр билдирилган.

Таянч иборалар: невербал мулоқот, имо-ишора, юз ифодаси, гавда ҳолати, нигоҳ, мулоқот.

Annotation: In the article subject-matter of non-verbal communication, its role and place in our modern life are reflected.

Basic words: non-verbal communication, jesture, mimics, plant, gospel, communication.

Каждый человек участвует в социальной жизни общества. Любой акт коммуникации способствует достижению той или иной цели, наладив контакт с собеседником: получить нужную информацию, побудить собеседника к действию, удовлетворить психическую потребность в общении и т.д. Коммуникация представляет собой процесс обмена информации для эффективного общения. Невербальная коммуникация, происходящая без слов, составляет больший процент общения.

Невербальная коммуникация – это поведение человека, которое сигнализирует об эмоциональных состояниях и характере взаимодействия общающихся личностей. Невербальные средства коммуникации выражаются в одежде, причёске, мимике, позе, окружающих человека предметах. Распознавание и понимание подобного поведения способствует достижению наивысшей степени взаимопонимания. Подобная информация позволяет понять настроение, переживания, ожидания, чувства, намерения, а также морально-личностные качества общающихся людей. (В.П. Морозов, 1998, с. 21).

Психологами установлено что исследованиям по невербальной коммуникации человека становятся понятными, если мы обратимся к данным антропологов и этологов, установивших, что информация, передаваемая словами, составляет лишь около 7% от общего объема информации, получаемой человеком, тогда как на долю невербальных сигналов приходится 93% (мимика, позы, жесты, касания, запахи составляют до 55%, а на долю голосовой паралингвистической составляющей приходится до 38%). В среднем человек говорит всего 10-11 минут в день, причем вербальный

компонент составляет лишь 35% смысловой нагрузки, а невербальный гораздо больше - 65%.

Невербальные средства коммуникации могут передавать огромную информацию. В частности это может касаться и личности коммуникатора: его эмоционального состояния, темперамента, личностных качеств и свойств, социальный статус, коммуникативную компетентность, а также самооценке.

Главная роль невербальной коммуникации заключается в получении самой разнообразной информации о человеке. Подобную информацию мы можем получить через жесты, мимику и интонации, поскольку они способны выразить и корректно интерпретировать душевную энергию человека, симптомы и движения. Невербальная коммуникация, более известна как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Совокупность средств невербального общения призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнёров по коммуникативному процессу.

Как справедливо отмечает М.Н. Ночевник, «невозможно представить развитие человека, само существование индивида как личности, его связь с обществом вне коммуникации с другими людьми» (М.Н. Ночевник, 1998, с.37).

Коммуникация включает в себя все многообразие духовных и материальных форм жизнедеятельности человека и является его насущной потребностью (М.Н. Ночевник, 1998, с.5). Коммуникация – это технический процесс обмена информацией между двумя и более индивидами.

«Ни для кого не секрет, - пишет польский психолог С. Мелибруда, - что межличностные отношения имеют для нас значение не меньшее, чем воздух, которым мы дышим» (С.Мелибруда, 1996, с.67). Непреодолимая притягательность общения для человека хорошо выражена в известных высказываниях французского писателя А. де Сент-Экзюпери: «Единственная настоящая роскошь – это роскошь человеческого общения» (М.Н. Ночевник, 1998, с.35).

Другая проблема, сформировавшаяся в результате не совсем успешных попыток формализовать невербальное общение, — это замена терминов «невербальные коммуникации», «невербальное поведение» на термины «невербальные намеки», «невербальные ключи», «невербальные события», «язык тела» (*bodily communication, bodily cues*), это сведение понятия невербальное общение к кинесике либо к отдельным его функциям.

Под **кинесикой** принято понимать зрительно воспринимаемый диапазон движений, выполняющих экспрессивно-регулятивную функцию в общении. **Кинесика** – это не только «язык тела» (жесты, мимика, позы,

взгляд), но также манера одеваться, причесываться. Если отдельно рассматривая их то мы можем понять сущность каждого из них например:

Жест – франц. Geste от лат. Gestus – поза, тело, движение, телодвижение, деяние.

Жестикуляция - это одна из важнейших категорий невербального общения. Их настолько много, что ни один человек не сможет перечислить все жесты: копирование движений, раскачивание с пятки на носок, ерзанье, наклон головы, резкое движение головой, кивание, почесывание головы, пожимание плечами, жесты открытости, жесты защиты (оборонительные), жесты оценки, расхаживание, жесты скуки, жесты ухаживания, прихорашивания", жесты подозрения и скрытности, жесты доминантности-подчиненности, жесты готовности, жесты перестраховки, жесты фрустрации, жесты доверчивости, жесты авторитарности, жесты самоконтроля, жесты нервозности.

Горизонтальные жесты, как правило, воспринимаются позитивно. **Вертикальные** - подавляют и воспринимаются негативно.

Жесты при общении несут много информации. В языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на 5 групп:

Жесты-иллюстраторы — описательно-изобразительные и выразительные жесты, сопровождающие речь и вне речевого контекста теряющие смысл. Это жесты сообщения:

Жесты-регуляторы — это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками;

Жесты-эмблемы — это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые вместе руки по манере рукопожатия на уровне груди означают во многих случаях — «здравствуйте», а поднятые над головой — «до свидания».

Жесты-адапторы — это специфические привычки человека, связанные с движениями рук. Это могут быть: а) почесывания, подергивания отдельных частей тела; б) касания партнера; в) поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т. п.);

Жесты-афффекторы — жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции

Поза - это положение тела. Человеческое тело способно принять около тысячи устойчивых различных положений. Поза показывает, как данный

человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц.

По **позе** можно судить о жизненной силе, степени усталости, самоуверенности и даже о социальном статусе человека. По тому, как человек складывает руки и ноги, можно сделать выводы о его истинных эмоциях, намерениях, отношении к другим людям. Вертикальное, расслабленное и естественное положение тела создает впечатление уверенности и самоуважения. Если сидящий слегка наклонился к вам или повернул голову, он сигнализирует о готовности вступить с вами в общение. Руки, расположенные по направлению к другому человеку - это тоже проявление открытости и сердечности.

Мимика Название наиболее изученного компонента невербальной коммуникации происходит от греческого слова *mimikos* — подражательный. Лицо является важнейшей характеристикой физического облика человека. Сокращение лицевых мышц изменяет выражение лица и сигнализирует о состояниях человека. Например;

гнев: мышцы лба сдвинуты вовнутрь и вниз, придавая глазам угрожающее или нахмуренное выражение, глаза блестят, раскрыты или прищурены, ноздри расширены и крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет.

презрение: бровь приподнята, лицо вытянуто, голова приподнята, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз, рот закрыт, уголки губ опущены, глаза тусклые и сужены.

печаль: брови сведены, глаза тусклы, а внешние углы губ несколько опущены, лицо застывшее.

страх: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, и через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза без блеска и расширены, причем нижнее веко напряжено, а верхнее слегка приподнято, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад, натягивая и распрямляя губы над зубами.

удивление: поднятые брови образуют горизонтальные морщины на лбу, глаза широко раскрыты, а приоткрытый рот имеет округленную форму.

радость: губы искривлены, и их уголки оттянуты назад, рот закрыт, вокруг глаз мелкие морщинки, сами глаза блестят, прищурены или раскрыты, на лбу горизонтальные складки.

Зрительный контакт (взгляд) . «Лучше слов порою взгляды говорят», - это выражение справедливо при передаче чувств. В речевом общении

следует поддерживать постоянный зрительный контакт, смотрите в глаза спокойно и доброжелательно, заинтересованным взглядом.

«Язык» глаз:

- вытаращенные – это сигнал внезапной радости или внезапного испуга;
- прикрытые глаза – это неподдельное отсутствие интереса;
- суженные или прищуренные глаза – означают напряженное внимание;
- сверкание глазами – сигнал неуверенности, затруднений, нервозности, нервной возбудимости;
- прямой взгляд – означает уважение и самоуважение, уверенность, готовность к контакту;
- взгляд направленный «сквозь» партнера – означает неуважение, возможную агрессивную реакцию;
- взгляд сбоку – выражает скепсис, цинизм, незаметное, тайное наблюдение, дистанцию, недоверие, озабоченность;
- взгляд снизу – означает при согнутой спине подчиненность, услужливость;
- взгляд сверху вниз - выражает чувство превосходства;
- «небесный взгляд» - означает глубокие размышления, очарованность;
- твердый, фиксированный взгляд – стремление к цели, уверенность в себе;
- неопределенный взгляд – означает недостаток ясности в целях, мотивах, недостаток твердости;
- спокойный взгляд – характеризует удовлетворенность восприятия, рассудительность.

Величина зрачков. Некоторые специалисты считают, что между уровнем заинтересованности человека и величиной зрачков существует прямая связь: чем выше интерес, тем шире зрачок. Таким образом, большие зрачки могут означать большой интерес, честность и открытость; сексуальное влечение; употребление алкоголя или наркотиков; расслабленность; удовлетворенность.

Мелкие зрачки могут означать: отсутствие интереса; недоверие и неприятие; враждебность; усталость; стресс; печаль; похмелье; употребление некоторых наркотиков. При этом истолковании нужно учитывать: степень освещенности и глазные болезни.

Визуальный контакт является исключительно частью общения. Человек зрительно фиксирует все изменения во внешности и выражении лица собеседника. Зрительная система может регистрировать все особенности объекта восприятия. В обычном разговоре контакт глазами помогает говорящему почувствовать, что он общается именно с вами, произвести благоприятное впечатление, лучше донести до собеседника смысл сказанного вами.

Коммуникативная сторона общения представлена тем, что люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, чувствами, настроениями и т.д. Всё это можно рассматривать как информацию.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее, знаковых систем. В связи с этим выделяют вербальную коммуникацию (речь) и невербальную (неречевые знаковые системы - мимика, жесты, интонация, тон, походка, осанка).

Понятие "невербальное общение" является более широким, чем "невербальная коммуникация". Невербальное общение - это такой вид общения, для которого является характерным использование невербального поведения и невербальной коммуникации в качестве главного средства передачи информации, организации взаимодействия, формирования образа и понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека.

Невербальная коммуникация - это система символов, знаков, используемых для передачи сообщения и предназначенная для более полного его понимания, которая в некоторой степени независима от психологических и социально-психологических качеств личности, которая имеет достаточно четкий круг значений и может быть описана как специфическая знаковая система".

Невербальное общение — это пантомимика (телодвижения), мимика, жесты и другие средства: пространственные (расстояние, приближение, удаление, повороты "к" и "от"), временные (раньше, позже) и предметные (наличие, положение предметов и т.п.).

Невербальное общение выступает одним из средств репрезентации личностью своего "Я", межличностного воздействия и регуляции отношений, создает образ партнера по общению, выступает в роли уточнения, опережения вербального сообщения. Для него характерно отсутствие членораздельной звуковой речи.

Следует подчеркнуть практическую важность умения "читать" невербальную информацию. В речи выделяют лингвистические средства и паралингвистические (экстралингвистические). Темп речи, громкость, переходы громкости и темпа, изменения высоты и окраски голоса, — все это средства передачи эмоционального состояния человека, его отношения к передаваемому сообщению.

Человек не может сознательно контролировать всю сферу средств своего общения, поэтому часто даже то, что он хочет скрыть, проявляется, например, через движения рук, выражение глаз, положение ног и т.д. Кратко вербальное общение характеризуется тем, что говорится, кем, кому, как, с

какой целью и при каких обстоятельствах. Только учитывая все эти моменты и еще весь невербальный "ассортимент", можно правильно понять и правильно воспринять (выразить) что-либо.

Следует отметить, что общение, в том числе невербальное, играет исключительную роль в любой деятельности а особенно в деятельности педагога. Чем полнее и обобщеннее будет сформировано умение общаться, тем качественнее будет осуществление взаимодействия педагога с учащимися. И это важно учитывать в процессе образования, в подготовке специалистов, в повышении их общей культуры.

Невербальное общение, более известное как язык жестов и мимики, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Особенно ценны невербальные средства общения потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

Исходя из этого, человек должен обладать не только высокой языковой культурой, но и культурой невербального поведения, или культурой использования так называемых выразительных движений, поскольку известно, что различные виды невербального общения включают в себе порой гораздо больше информации, чем слова.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. – М.: ИП РАН, Центр «Искусство и наука», 1998. – 189 с.
2. Ночевник М.Н. Человеческое общение. – М.: Политиздат, 1998. – 37 с.
3. Ночевник М.Н. Человеческое общение. – М.: Политиздат, 1998. – 5 с.
4. Ночевник М.Н. Человеческое общение. – М.: Политиздат, 1998. – 35 с.
5. Мелибрда С. Я-Ты-Мы: Психологические возможности улучшения общения / Пер. с польск. – М.: Прогресс, 1996. 67с.