

## НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

*А.С. Ларионова, П.О. Млечко, А.В. Кузьмич, 1 курс*  
*Научный руководитель – М.Л. Шульга, старший преподаватель*  
*Полесский государственный университет*

Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков. Мы изучаем иностранный язык, многие изучают языки программирования. Но существует ещё один международный, общедоступный и понятный язык, о котором до недавнего времени мало что знали, - это язык жестов, мимики и телодвижений человека. Наиболее влиятельной работой начала XX века, касающейся этой темы, была работа Ч. Дарвина «Выражение эмоций у людей и у животных», опубликованная в 1872 г. Она стимулировала современные исследования в области «языка тела», а многие идеи Дарвина и его наблюдения признаны сегодня исследователями всего мира. На данный момент известно более 1000 невербальных знаков и сигналов. [1,с.345]

Цель нашей работы – изучить связи экспрессивного поведения человека с его индивидуальными и характерологическими особенностями. Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть раздел современной психологии, исследующий закономерности познания и восприятия человека человеком в процессах общения и взаимодействия. Задачи этой работы включают в себя, такие аспекты невербальной коммуникации, как:

Физиогномика - учение о выражении характера человека в чертах лица и формах тела;  
Кинесика - изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций: мимика, жесты, пантомимика (позы, осанку, походку);

Проксемика - расположение людей в пространстве при общении;

Данная тема особо актуальна для представителей нашей будущей профессии. Ведь нам необходимо уметь располагать к себе людей и понимать, о чём в действительности они думают и что хотят услышать от нас.

Полноценное общение между людьми, принадлежащим к разным культурам и цивилизациям невозможно без знаний техники невербальных коммуникаций.

Прежде чем посетить какую-либо страну следует ознакомиться с особенностью, так называемого, невербального этикета.

Приведём несколько простых примеров. Во время общения люди разных национальностей и культур кивают головой. Кивок можно спокойно отнести к самой распространенной особенности невербального общения в разных странах.

Мы привыкли к тому, что простой кивок головой означает «Да» или утверждение. Но в Турции, Греции, Болгарии и Индии кивок имеет противоположное значение. Желая выразить согласие с тем, что вы говорите, турок, грек, болгарин и индеец станут слегка покачивать головой из стороны в сторону, что в нашем невербальном языке ассоциируется с отрицательным ответом.

Быстрые кивки головой у японцев говорят о том, что человек вас очень внимательно слушает. Но это вовсе не означает, что он согласен с тем, что вы говорите. [3]

В качестве одной из важных характеристик для установления контакта является организация пространства между партнерами. Для нашей культуры приближение на расстояние 45 см. и менее возможно только когда отношения довольно интимные. Необходимое расстояние неформальных социальных и деловых отношений, а также при первом контакте, варьируется от 1 до 1.5 метра. Однако жители стран латинской Америки и Средиземноморья склонны подходить к собеседнику ближе, чем жители стран Европы. [2,с.101]

Невербальный язык связан с подсознанием человека и, как правило, его трудно контролировать. Однако существует несколько приёмов, которые помогут вам расположить человека и вызвать его доверие к вам:

#### **1. Отражайте движения собеседника.**

Иногда можно незаметно повторять те жесты, которые вы видите у своего собеседника. Не стоит точно копировать каждое его движение, однако можно совершенно незаметно вести себя так же, как и он, например, так же складывать руки, тихо говорить или смотреть в глаза.

#### **2. Перестаньте класть ногу на ногу.**

Когда люди кладут ногу на ногу, они выглядят закрытыми и невосприимчивыми.

#### **3. Не складывайте руки крест-накрест.**

Так же как «нога на ногу», скрещенные руки это не самый лучший жест. Он показывает, что вы стремитесь защититься от собеседника и настроены скептически. Скрещивая руки, вы отгораживаетесь от окружающих.

#### **4. Откройте ладони.**

Когда вы делаете жесты руками, следите за тем, чтобы рука была ладонью вверх. Таким образом, вы вызываете у собеседника доверие. Он видит, что вы открыты и ничего от него не скрываете.

#### **5. Следите за своей осанкой.**

Во-первых, это красиво. Человек с ровной спиной всегда выглядит более здоровым, сильным, энергичным, уверенным, успешным и презентабельным.

6. Направляйте ваши жесты в сторону собеседника (но ни в коем случае не пересекайте линию пояса) таким образом, вы направляете информацию прямо к собеседнику, что облегчит её усвоение. [1, с.370]

Невербальные особенности позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника. Невербальное общение:

1. Создает образ партнера по общению;

2. Выражает качество и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;

3. Выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;

4. Поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;

5. Выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений. [2,с.107]

В целом можно сделать вывод, что анализ всех систем невербальной коммуникации показывает, что они, несомненно, играют большую вспомогательную роль (а иногда самостоятельную) в коммуникативном процессе. Обладая способностью не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, все системы невербальной коммуникации помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как намерение его участников. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, необходимый людям для организации совместной деятельности

### **Список использованных источников**

1. Степанов, В.Е., Ступницкий, В.П..Психология: учебник для вузов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2005.-576 с.

2.Масюкевич, Н.В.,Кожуховская, Л.С..Секреты общения / Н.В.Масюкевич, Л.С.Кожуховская. – Минск: Современная школа,2009. – 384 с.

3. Особенности невербального общения в разных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://orator.biz/library/speech/osobennosti-neverbalnogo-obshcheniya-v-raznykh-stranakh/> – Дата доступа : 19.03.2019