

М.А. Солодуха, У.И. Яроцкая, 4 курс**Научный руководитель – Ю.Р. Остянко, преподаватель****Полесский государственный университет**

Невербальная коммуникация, включающая мимику, жестикуляцию, позы и даже расстояние между собеседниками, служит неотъемлемым компонентом обмена информацией. Тем не менее, то, что может считаться нормой в одной культуре, часто оказывается непринятым или даже оскорбительным в другой. В данной работе будет рассмотрено, как культура формирует невербальные сигналы и их различия.

Люди всех культур учатся использовать невербальное поведение - выражения лица, жесты, дистанцию, взгляд, позы, - как часть своего поведенческого репертуара при общении с другими, но внутри каждой культуры учатся использовать его конкретным, характерным для этой культуры способом. Все люди от рождения способны произносить любые звуки, доступные человеку, но культура диктует то, какие звуки мы выбираем и как мы формируем из них определенный язык. Точно так же каждая культура выстраивает и формирует из нашего невербального поведения свойственный ей конкретный невербальный код. [1, с.121]

Проблема межкультурных коммуникаций состоит в том, что невербальные «слова» произносятся молча, а процессы интерпретации бессознательны и автоматичны. В большинстве случаев невербальный язык людей из других культур отличается от того, который знаком нам. Зачастую в таких ситуациях у нас остается ощущение, что мы что-то упустили. Это ощущение возникает из-за того, что наша бессознательная система невербальной коммуникации затрудняется интерпретировать невербальное поведение человека из другой культуры. Невербальный язык продолжает работать, даже если мы не обращаем на него сознательного внимания. Бессознательные фильтры и процессы обработки, посредством которых мы интерпретируем невербальное поведение других людей, остаются активно задействованными вне зависимости от того, осознаем мы это или нет. Знание участников межкультурной коммуникации о том, где, когда и по каким причинам могут возникать помехи, позволяет прогнозировать и предотвращать их появление. [1, с.122]

Основные аспекты кросс-культурных отличий это: жесты, мимика, позиции тела, зрительный контакт. Далее мы рассмотрим некоторые примеры невербальной коммуникации.

Поднятый вверх большой палец в Англии и Новой Зеландии применяется в трех случаях: используется теми, кто передвигается автостопом и обозначает «все идет по плану», а в случае резкого поднятия вверх – оскорбительное сексуальное значение. В Греции поднятый большой палец намекает собеседнику на неприязнь к другому, а итальянцы таким способом обозначают цифру 1 во время игры. В Японии широко распространен жест-команда «подойди сюда». Носитель такого невербального способа коммуникации протянет вам руку ладонью, повернутой вниз, и пошевелит пальцами. Большой и указательный пальцы соединены в кольцо – в англоязычных странах, а также в некоторых странах Азии и Европы этот жест означает «О,кей!» , «Все отлично!». Во Франции этот жест означает «Ноль», японцы используют его при решении финансовых проблем, а на Сардинии и в Греции он является знаком отмашки. В Португалии и Бразилии образованное кольцо из пальцев – оскорбительный жест, а мусульмане воспринимают его как обвинение в гомосексуализме. Жест «Рога», когда мизинец и указательный палец выдвинуты вперед, а большой, средний и безымянный собраны в кулак, считается одним из самых древних. Если приподнять руку, то жест «Рога» превращается в символ «Коза», который часто используют рок-музыканты. В Румынии, Италии, Аргентине этот жест означает «рогоносец», поэтому пользоваться им вне концертной площадки не рекомендуется. В Африке этот жест расценивается как посыл, а вот в Венесуэле и Бразилии жест «Коза» воспринимается как пожелание удачи.

Понятие «жесты» довольно широкое: это и движение головы, ног, рук, всего туловища. Например, свое одобрение на официальных мероприятиях, концертах мы выражаем аплодисментами. Американцы и немцы в таких случаях стучат кулаками и ногами по твердой поверхности, арабы – хлопают пальцами по ладони собеседника. Британцы и испанцы выражают одобрение, шлепая себя ладонью по лбу, французы посылают воздушный поцелуй. Следовательно, перед выводами и заключениями о жестикеляции какого-либо народа следует изучить историю и невербальную коммуникацию данной страны, чтобы иметь понятие об устоях и обычаях конкретных людей. [2, с.224]

Для таких культур как Китай или Япония в случае несогласия человека с мнением собеседника принято хранить молчание, поскольку считается невежливым высказывать свое возражение в открытой форме. Таким образом молчание является знаком несогласия. Что же касается других культур, например, европейских, молчание собеседника может быть принято за выражение согласия, единодушия с мнением собеседника.

В некоторых культурах зрительный контакт важен, тогда как в других культурах зрительный контакт считается неуважительным. Например, в США принято смотреть кому-то в глаза, когда с вами разговаривают. В Индонезии всё наоборот — поддержание прямого зрительного контакта считается неуважением. [3, с.59]

Также в разных странах различается размер зоны личного пространства. Чем жарче страна, чем выше темперамент ее население, тем меньшее расстояние между собеседниками допускается. Близко находятся друг к другу итальянцы, испанцы, французы, арабы, греки, японцы, жители Южной Америки. Среднее расстояние предпочитают англичане, австрийцы, немцы, шведы, русские, швейцарцы. На большом расстоянии друг от друга находятся новозеландцы, австралийцы, белое население Северной Америки. У разных народов также различное восприятие пространства. Американцы работают в больших открытых помещениях, где находятся на виду друг у друга. Так создаётся ощущение «команды». У немцев, наоборот, в каждом помещении должны быть надежные двери. Открытую дверь немцы воспринимают как проявление беспорядка. Конечно, это не все особенности невербального общения в разных странах. Но даже перечисленные отличия заставляют задуматься об эффективном применении жестов и мимики, особенно когда находишься на территории чужой страны. [4]

Осознание невербальных средств коммуникации играет важную роль в различных аспектах жизни. В бизнесе способность интерпретировать невербальные сигналы позволяет распознать настроение и интерес собеседника, что может оказаться полезным во время переговоров и заключения сделок. В образовательной среде учителя могут применять невербальные техники для поддержания внимания и активного участия студентов. В межкультурном общении осознание культурных различий в невербальной коммуникации способствует предотвращению недопонимания и конфликтов.

В ходе исследования кросс-культурных различий в невербальной коммуникации было выявлено, что невербальные сигналы играют ключевую роль в межкультурном взаимодействии и могут значительно влиять на понимание и интерпретацию сообщений между представителями различных культур. Наше внимание к этим различиям позволяет не только избежать недопонимания и конфликтов, но и способствует формированию более глубоких и доверительных отношений в общении.

Список использованных источников

1. Лигостаев А.Г. Культура и невербальное поведение // Научные исследования Новосибирского педагогического государственного университета: сб. науч. Статей / отв. Ред. И.В. Иванов. – Новосибирск, 2023. С. 120–125.
2. Вемъ, А. Язык жестов – оружие победителя / А. Вемъ. – СПб. : Питер, 2008. – 224 с.
3. Стефаненко, Т. Г. Этнопсихология : учебник для вузов / Т. Г. Стефаненко. – М. : Аспект Пресс
4. Особенности невербального общения в разных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://orator.biz/library/oratorical/osobennosti-verbalnogo-obshcheniya-v-raznykh-stranakh/> Дата доступа: 08.04.2025.