

КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Бирюк Ирина Борисовна

Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова
(г. Могилев, Беларусь)

В статье рассматривается невербальное общение как форма межнациональной коммуникации, раскрываются ее функции, виды и культурологические особенности.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, жесты, мимика, пространственное восприятие, культурологические различия.

The article considers non-verbal means as a form of international communication, its functions, types and cultural features.

Keywords: Non-verbal communication. Gestures, mimic, spatial perception, cultural differences.

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущий к взаимному пониманию. В переводе с латыни «коммуникация» – обозначает «общее, разделяемое со всеми».

Межличностная коммуникация бывает вербальной (речь) и невербальной. Хотя речь и является универсальным средством общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, обязательно дополняется употреблением других, неречевых знаковых систем. Поэтому коммуникативный процесс оказывается неполным, если отсутствуют его невербальные средства.

Невербальная коммуникация осуществляется в процессе речевого общения параллельно с вербальной и составляет второй по отношению к слову информационный канал в системе общения. Невербальному сопровождению речи уделяется больше половины внимания. Исследования А. Мейерабиана показали, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7%, звуки и интонации 38%, неречевое взаимодействие 55%.

Невербальное поведение личности полифункционально. Оно создает образ партнера по общению; выражает взаимоотношения собеседников, формирует эти отношения, выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений, дополняет речь, замещает речь, репрезентирует эмоциональные состояния партнеров по коммуникативному процессу, выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает

эмоциональную насыщенность сказанного, поддерживает оптимальный уровень психологической близости между собеседниками [3, с. 163].

Невербальная коммуникация включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Невербальные компоненты коммуникации составляют пять подсистем.

- 1) пространственная подсистема (межличностное пространство);
- 2) взгляд;
- 3) оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя – внешний вид собеседника, – мимику (выражение лица), – пантомимику (позы и жесты).
- 4) паралингвистическая или околоречевая подсистема, включающая вокальные качества голоса, его диапазон, тональность, тембр.

5) экстралингвистическая или внеречевая подсистема, к которой относятся темп речи, паузы, смех и т. д. [1, с. 16].

Реализуясь и проявляясь без участия сознания, невербальные средства обладают самостоятельностью и могут, как соответствовать поступающей вербальной информации, так и расходиться с ней и даже противоречить. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь, о том, как вас люди поняли, как они воспринимают вас, как относятся к имеющейся ситуации. Исследования по невербальной коммуникации доказывают, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если вербальные сигналы неинформативны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Наблюдение за невербальными знаками и сигналами людей может использоваться в различных профессиональных сферах. Очевидна значимость невербальной коммуникации для психологов. Особую актуальность невербальные средства общения приобретают в коммуникации «врач – пациент»: умение врача «читать» невербальное сообщение пациента позволяет точно определить диагноз и дальнейшие действия. Это же касается и сферы правоохранительных органов, где довольно часто поднимается вопрос о применении результатов наблюдения «языка» тела в процессе расследования преступлений и решения других конфликтных ситуаций в области применения права. Знание и умелое использование невербальной коммуникации в деловых отношениях также может способствовать их улучшению, налаживанию деловых контактов. Невербальные навыки взаимодействия полезны и при коммуникации с маленькими детьми, которые не имеют развитых навыков интроспекции, затрудняются описать точные характеристики и явления окружающего мира, не могут установить причинно-следственную связь между событиями. И конечно же, невербальные

навыки коммуникации нужны во всех сферах при наличии «языкового барьера».

Хотя язык жестов и тела признан самым распространенным и общедоступным, очень важно учитывать культурологический аспект невербальной коммуникации. Культура каждой страны развивается по своим законам и в каждой стране есть свои особенности невербального общения. Знание этих особенностей поможет каждому эффективнее выстроить общение с собеседником на «чужой территории» и, конечно же, чувствовать себя во время этого общения намного увереннее.

Принято считать, что невербальные знаки имеют социальное происхождение, и поэтому особенности невербального общения в разных странах проявляются особенно ярко. Основные различия наблюдаются среди символических жестов. Как правило, это жесты приветствия и прощания, согласия и отрицания, одобрения и порицания, призывов к молчанию и т. д.

В культуре разных народов знак приветствия — рукопожатие — разнообразен и имеет разные оттенки. Оно может быть снисходительным, небрежным, холодным, дружеским, горячим и т. д. Но, несмотря на это, рукопожатие при встрече очень важно, т. к. демонстрирует расположенность к человеку и отсутствие агрессивных намерений. Известно, что рукопожатием обычно обмениваются мужчины. Руку женщины принято пожимать только в случае, если она сама этого желает и демонстрирует это, подавая руку собеседнику первой. Но итальянки составляют исключение из общепринятых правил и с удовольствием используют этот жест приветствия. А в Дании рукопожатия распространены даже с детьми. Особенностью этого вида приветствия в Китае является использование рукопожатия в ситуации взаимодействия с незнакомыми людьми только на официальном уровне. Выражая свое уважительное отношение к партнеру, китайцы могут жать рук собеседника двумя руками и долго трясти ее. При общении же близких и хорошо знающих друг друга людей, рукопожатие не распространено, а вот похлопывание по плечу или по спине встречается довольно часто. Дружеское и крепкое рукопожатие — одно из достоинств культуры общения в разных странах.

Одной из распространенных форм невербального общения в разных странах является кивок головой. Мы привыкли к тому, что простой кивок головой означает согласие 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 голо-

вой у японцев говорят о том, что человек вас очень внимательно слушает. Но это вовсе не означает, что он согласен с тем, что вы говорите.

Одним из наиболее информативных средств невербального общения является взгляд и выражение глаз. Наши соотечественники по силе взгляда во многом уступают американцам. Характерная для многих представителей западных стран привычка смотреть «глаза в глаза» не всеми воспринимается положительно. А особенность многих американцев смотреть «в упор» в глаза собеседнику даже считается грубой. Для большинства восточных культур манера избегать взгляда «глаза в глаза» считается уважительной. Среди китайцев даже распространено поверье о том, что прямо в глаза смотрят только враги. Поэтому, пристальный взгляд расценивается, как оскорбление.

Описывая особенности невербального общения в разных странах, важно отметить, что во всем мире, пожалуй, только мимика всеми воспринимается одинаково. Счастливые люди улыбаются, неудачники хмурятся и т. д. Одним из ярких проявлений мимики является улыбка. Говоря о национальных особенностях, сравним улыбку русских, белорусов и американцев. В американской коммуникации улыбка – это, прежде всего сигнал вежливости. Она обязательна не только при приветствии, но и в ходе всего общения. Наши соотечественники постоянную вежливую улыбку называют «дежурной» и считают проявлением неискренности и скрытности. Если американец случайно встретился с кем-то взглядом, то он обязательно улыбнется этому человеку. А что сделаем мы? Мы просто отведем взгляд. Улыбка нашего соотечественника человека – это сигнал личного расположения к собеседнику. Именно поэтому, мы не улыбаемся тем, кого не знаем.

Особенности невербального общения в разных странах проявляются не только в жестах, взгляде и мимике, но и в восприятии пространства, в чем у народов различных культур существуют свои особенности. Известно, что 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 европейца. В каждом отдельном помещении в обязательном порядке должны быть надежные двери. Для немца, например, открытая дверь символизирует крайнюю степень беспорядка [2, с. 184].

Различия наблюдаются и в размере зоны личного пространства. Китайцы во время разговора подходят друг к другу ближе, чем американцы. Для них увеличение расстояния означает безразличие в отношениях, слишком

большую официальность, а американцы, наоборот, уменьшение расстояния могут истолковать как нарушение «суверенитета», избыточную фамильярность.

Однако, как уже было упомянуто, невербальная коммуникация имеет социальную природу и изменения в социуме отражаются на средствах неречевого общения. Так, традиционные для каждого общества стандарты социального дистанцирования существенно скорректированы во время пандемии COVID-19. Возможны и иные изменения в невербальном общении, появление новых знаков и символов. Язык как вербальный, так и невербальный – живая, подвижная система, знание и изучение которой во многом определяет успех межнационального общения.

Литература

1. Горелов, И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н. Горелов. – 3-е изд. – Москва : Изд-во ЛКИ, 2007. – 112 с.
2. Измайлова, М.А. Деловое общение / М.А. Измайлова. – Москва : Дашков и К, 2009. – 298 с.
3. Морозов, В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация / В.П. Морозов. – Москва : Институт психологии РАН, 1998. – 163 с.