

*Чернов Н.В., студент,
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа*

ЯЗЫК НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

***Аннотация:** В статье рассматриваются коммуникативные каналы, типы связей между жестикой и текстом, виды невербального общения. Акцент делается на изучение особенностей способов передачи невербальной информации, определение его значения.*

***Ключевые слова:** общение, невербальные средства общения, мимика, жестикация, пространство.*

Общение составляет неотъемлемую часть в жизни человека, люди обмениваются различной информацией. Однако люди способны общаться не только с помощью слов (вербально), но и при помощи языка тела (невербально). При общении с другими людьми, сознательно или бессознательно, вместе со словами мы используем выражения лица, позы, жесты, голос, все из вышеперечисленного подпадают под сферу невербального общения. Невербальное общение часто упоминается как язык тела. Таким образом, инструментом невербального общения становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею [1; 3].

В прошлом, люди, которые были осведомлены о важности языка тела, и при общении сосредоточивали своё внимание главным образом на голосе и мимике их собеседника. Тем не менее, этого было недостаточно, так как при невербальном общении для того, чтобы понять истинное значение сообщения, важны все движения тела – осанка, походка, движения глаз, жесты, ноги, руки, туловище, голова, мимика, и манерность. Такого рода сообщения раскрывают истинные эмоции человека. Отслеживание такой информации в ходе общения дает нам сведения о морально-личностном

потенциале партнера, о его внутреннем мире, настроении, чувствах и переживаниях, намерениях и ожиданиях, степени решительности или отсутствии таковой. Язык тела является ключом к внутреннему, психологическому и эмоциональному состоянию человека. Исследования показывают, что человеческое тело может производить более 7 миллионов уникальных движений. Следовательно, за счет разнообразия и богатства мимических возможностей наше тело способно транслировать огромное количество образов, становясь мощным инструментом доведения до окружающих людей необходимой информации.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения. Таким образом, невербальное общение в широком смысле – это «общение без помощи слов посредством множества коммуникативных каналов» [2; 4].

Существует 9 коммуникативных каналов невербального общения:

1. Кинесика – «изучает невербальные коммуникации, которые осуществляются с помощью телесных движений, причем каждое из них имеет определенное значение. Все движения тела могут нести определенное значение, которое проявляется в особой коммуникационной ситуации». Одни и те же движения имеют разный смысл. Поведение тела может быть подвергнуто системному анализу, потому что оно имеет системную организацию. Тело – это и биологическая, и социальная система.

2. Проксемика – связана с восприятием и использованием социального и личного пространства в коммуникации, дистанция между партнерами, организация пространства при беседе и др. Человек будто бы окружен пространственной сферой, размеры которой зависят от культурной основы личности, от ее состояния, от социальной среды [5].

Существует 3 вида пространства:

Фиксированное, оно ограничено недвижимыми вещами, например, стенами в комнате. Полуфиксированное пространство, оно меняется, например, при перестановке мебели. Неформальное пространство – это личная и интимная территория, окружающая человека

3. Вокалика или паралингвистика – голосовые эффекты сопровождают слова. Это тон, скорость, сила, вид голоса, паузы, интенсивность звуков – каждый из них имеет свой особый смысл. Эти средства часто рассматриваются как вокальные ключи. Они говорят об эмоциях людей.

4. Физикатика – физические свойства человека.

5. Хаптика – люди прикасаются друг к другу по разным поводам. Это могут быть профессиональные, дружеские и вражеские касания).

6. Артефактика – к артефактам относится одежда, украшения. Одежда как наиболее сильный фактор. Она должна соответствовать обстановке, социальному статусу и т. д.

7. Ольфактика – изучает запахи. Запах, возможно, самое сильное и влиятельное ощущение. По запаху у нас формируется мнение о собеседнике.

8. Эстетика – необходима при передаче сообщения или настроения через цвет или музыку. Музыка регулирует поведение, она стимулирует или же ослабляет определенные действия.

9. Тактильно-кинестезическая система.

Тактильная система – это прикосновения, пожатие рук, объятия и поцелуи. В общении они выполняют функцию одобрения, эмоциональной поддержки. Так как, слова зачастую являются основой человеческого вербального общения, но они могут часто обманывать, вводить в заблуждение, если мысль не правильно или не четко сформирована. Иногда смысл и содержание не передаются и воспринимаются желаемым образом, это означает, что произошла ошибка в процессе общения. В таком случае, невербальная форма общения (язык тела) может стать решением проблемы, то есть стать своего рода коммуникативным мостом. Во многих случаях невербальные сигналы находятся в более выгодном положении по сравнению с вербальными, так как они свободны от предубеждения. Кроме того, в случае, если невербальные реакции противоречат вербальным, люди чаще верят невербальным [6; 7; 8].

Стремление каждого из коммуникантов заключается в согласовании основных средств выражения – голоса, жестов, речи. Жесты иногда используются, чтобы дополнить, объяснить или проиллюстрировать текст.

С другой стороны, жесты могут находиться в противоречии с текстом – как знак, который выражает осознанное, целенаправленное противоречие.

невербальные средства общения, мимика, жестикуляция, дистанция, межнациональные различия.

Подводя итог, следует отметить, что невербальное общение включает в себя все формы неречевого поведения человека и играет большую вспомогательную, а иногда и самостоятельную роль в коммуникативном процессе. Мимика, жесты очень много передают информации непосредственно в подсознание слушателя независимо от его желания. Они могут не только усиливать, но и ослаблять вербальное воздействие. Очень важно установить хорошие отношения между вербальным и

невербальным видами общения, так как они тесно связаны между собой, это способствует активному участию в общении, как на сознательном, так и на бессознательном уровнях [9; 10].

Список использованной литературы:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
2. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
3. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
4. Андреева Г.М. Общение как восприятие людьми друг друга отношения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – 190с.
5. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
6. Игебаева Ф.А., Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
7. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КБЮ, 1992.
8. Игебаева Ф.А., Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.
9. Игебаева Ф.А., Кильдиярова. И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.

10. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.