



ВВЕДЕНИЕ

В социальной психологии принято рассматривать общение как особый вид психологической деятельности, результатом которой являются образования и изменения в когнитивной (образы, впечатления, понятия, представления, интерпретации, эталоны, стереотипы), эмоциональной сфере личности, изменения в области ее отношений и взаимоотношений, в формах поведения и способам обращения к другим людям.

Невербальное общение — это такой вид отношения, для которого является характерным использование в качестве главного средства передачи информации организации взаимодействия, формирования образа, понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека невербального поведения и невербальных коммуникаций, следовательно, невербальные средства полифункциональны.

Существует ряд подходов к невербальному общению: социально-перцептивный, коммуникативный, паралингвистический, интерактивный.

Наиболее древнее направление изучения невербального общения — изучение его в связи с речевым поведением человека.

Подход к невербальному общению формируется на стыке проблем психологии невербального общения, невербальной интеракции, невербального поведения, рассматриваемых сквозь призму психологии экспрессивного поведения, взаимодействия и межличностного познания.

Термин «экспрессия» переводится на русский язык как выразительность, яркое проявление чувств, настроений. Экспрессия толкуется также как предъявление вовне (другому человеку, группе лиц) скрытых для непосредственного наблюдения психологических особенностей личности.

Экспрессивность означает степень выраженности того или другого чувства, настроения, состояния, отношения и т.д. В отечественной психологии принят термин «выразительность движения», который используется для того, чтобы

отделить от других видов движений движения, выполняющие функции выражения во вне психологических, личностных особенностей человека. В психологии экспрессивного поведения рассматривается широкий спектр средств, с помощью которых личность выражает себя или ее особенности могут быть выражены наблюдателем. В класс средств, выявляющих своеобразие личности, попадают мимика, жесты, позы, форма тела, прическа, косметика, украшения, одежда, стиль речи, почерк, рисунок, окружающая среда и т.д.

В рамках психологии экспрессивного или невербального поведения в качестве отдельных объектов изучения выделено индивидуальное экспрессивное невербальное поведение диады, группы, лиц.

В каждой из этих областей ставятся задачи определить степень устойчивости взаимосвязей между экспрессивным невербальным поведением и социально-психологическими характеристиками личности и группы, определить невербальные коды, способы их фиксации, установить особенности декодирования, толкования экспрессивных кодов личности на примерах моделей поведения.

1. ВИДЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Невербальное общение — вид общения без использования слов.

Оно играет большую роль в обмене эмоциями как между людьми, так и между животными, в том числе между человеком и дрессированными животными.

Наблюдения показали, что в процессах общения 60%-95% информации передается с помощью невербального общения.

Его составляют:

- голос, песня,
- внешний вид, одежда, поза
- выражения лица, улыбка, взгляд,
- движения,
- танец, походка
- жесты,

- кивок и мотание головой, покачивание конечностями, направление конечностей, имитация некоторого поведения (например качание двумя направленными вниз пальцами напоминает идущее ноги);
- аплодисменты;
- прикосновения;
- рукопожатие;
- объятия;
- поведение, действия: уверенность, осторожность, безразличность, агрессивность;
- мимика — подражание поведению
- личное пространство
- Флирт

2. ГОЛОС

Голос — это звук, издаваемый человеком при разговоре, пении, крике, смехе, плаче. Голосообразование происходит путём выдыхания воздуха из легких через рот и нос, при этом голосовые связки вибрируют и создают звуковые волны в проходящем через них воздухе.

В голосовой аппарат человека входят ротовая и носовая полости с придаточными полостями, глотка, гортань с голосовыми связками, трахея, бронхи, легкие, грудная клетка с дыхательными мышцами и диафрагмой, мышцы брюшной полости. Центральная нервная система организует их функции в единый, целостный процесс звукообразования, являющийся сложным психофизическим актом.

Существует непосредственная взаимосвязь между голосом и слухом: голос не может развиваться без участия слуха, слух не может развиваться без участия голосовых органов. У глухого голос не функционирует, т. к. нет слуховых восприятий, и, соответственно, стимуляции речедвигательных центров.

Голосом человек способен производить огромное множество самых разных звуков, часто довольно сложных.

В речи едва заметное изменение в технике произнесения, во взаиморасположении частей голосового аппарата может создать совершенно иной по смыслу, значению звук. С помощью одной только интонации голоса в речи можно передать вопросительный характер высказывания, не используя какие-то дополнительные грамматические средства. По тону, интонации, с которой была высказана просьба, можно сказать, насколько важна эта просьба для говорящего, и является ли это просьбой сделать дружеское одолжение или скорее похожа на приказ. Например, выражение «Извините» может быть произнесено с множеством различных интонаций и иметь, соответственно, совершенно разный смысл: это может быть просьба о прощении, а может значить: «Я имею право сделать это, даже если Вам это не нравится».

В голосе выражается эмоциональное состояние человека: рассерженность, удивление, радость и т. п.

Певцы используют голос как музыкальный инструмент для исполнения музыки.

Голос человека — сложный инструмент. Люди имеют голосовые связки, которые могут растягиваться и сжиматься, менять свою толщину; человек может произвольно менять давление воздуха, интенсивность воздушного потока, подаваемого на голосовые связки. Форма грудной клетки, гортани, положение языка, степень натяжения других мышц может изменяться. Результатом любого из этих действий будет изменения в высоте, силе, тембре, эмоциональной окраске извлекаемого звука.

3. ВНЕШНИЙ ВИД

Внешний вид — то, как другие люди видят и воспринимают другого человека. Это важная часть невербального общения.

Хороший внешний вид сильно зависит от характеристик:

- опрятный и чистый внешний вид
- свободное естественное поведение
- грамотная речь

- достойные манеры
- спокойная реакция на похвалу и критику
- харизма.

4. ЖЕСТЫ

Человеку очень важно правильно владеть своим телом и передавать с помощью мимики и жестов именно ту информацию, которая требуется в той или иной ситуации. Особое значение имеет это для политика и дипломата, бизнесмена и актера, преподавателя вуза и ведущего телевизионной передачи, судьи и адвоката.

Психологи выделяют обычно, во-первых, коммуникативные средства общения, то есть такие, которые воспринимаются и понимаются одним из партнеров в соответствии с замыслом другого, и, во-вторых, информативные средства общения, понимая под ними такие, которые «читаются» вторым партнером помимо желания первого. Внимательно наблюдая за поведением человека, вы можете многое узнать о его истинных намерениях. Психологи установили, что в процессе межличностного общения от 60 до 80% информации о собеседнике мы черпаем за счет так называемых невербальных средств общения — жестов, мимики, телодвижений, интонации, выбора определенной дистанции между партнерами. Человек контролирует свои жесты и позы значительно меньше, чем свои слова; именно поэтому они могут рассказать о нем больше, чем прямые высказывания. Невольная брезгливая гримаса, поданная с опозданием рука, нежелание посмотреть вам в глаза — все это подчас скажет вам гораздо больше, чем самые горячие заверения в дружбе или желании сотрудничать. Научившись «читать» жестикуляцию других людей, вы можете распознать, искренни они или лживы, относятся к вам дружественно или враждебно. Нужно также помнить, что и ваши знакомые могут делать подобные наблюдения над вашим собственным поведением.

Понимать так называемый *body language* (язык тела) совершенно необходимо тому, кто по роду своей деятельности должен убеждать в чем-либо своих собеседников, склонять их к совершению определенных поступков, таких как заключение торговых сделок или вложение денег в какие-либо предприятия. Добиться этого вам будет гораздо легче, если удастся внушить к себе симпатию и доверие.

5. ПОЗА

Поза при беседе значит очень многое: заинтересованность в беседе, субординацию, стремление к совместной деятельности и т. п. Если ваш партнер сидит почти неподвижно, в темных очках, да еще прикрывает записи руками, вы чувствуете себя крайне неуютно. Поэтому при деловых встречах не следует принимать позу, характеризующую закрытость в общении и агрессивность: насупленные брови, чуть наклоненная вперед голова, широко расставленные на столе локти, зажатые в кулаки или сцепленные пальцы. Избегайте одевать очки с затемненными стеклами, особенно при первом знакомстве. Не видя глаз собеседника, партнер может чувствовать себя неловко, поскольку значительная доля информации оказывается ему недоступной. В результате будет нарушена общая атмосфера общения.

В позе отражается субординация участников беседы. Причем, именно психологическая субординация — стремление доминировать или напротив подчиняться, а это может не совпадать со статусом. Иногда собеседники занимают равное положение, но один из них стремится показать свое превосходство. Например, один присел на краешек стула, положив руки на колени, другой развалился, небрежно положив ногу на ногу. Взаимоотношения этих людей очевидны, даже если не слышно, о чем идет речь: первый — подчинен второму (при этом неважно формальное соотношение занимаемых ими должностей).

О стремлении к доминированию свидетельствуют также и такие позы, как: обе руки на бедрах, ноги чуть расставлены; одна рука на бедре, другая опирается о косяк двери или стенку; голова чуть приподнята, руки перекрещены у талии. Напротив, при желании подчеркнуть согласие с партнером можно наблюдать своеобразное копирование его жестов. Так, если один из партнеров при дружеской беседе сидит, подперев голову рукой, другой почти автоматически делает то же, как бы сообщая тем самым «я такой же, как ты». Незнакомые люди стараются избегать копирования поз друг друга. И, наоборот, если собеседники хотят установить дружеские, непринужденные отношения, они повторяют движения друг друга. Однако важно, чтобы оба собеседника стремились к неформальной, дружеской атмосфере. В противном случае копирование позы может вызвать крайне негативную реакцию.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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 – это главное, что подчеркивается в большинстве исследований по проблеме этого общения. Во многих научных работах существует некоторая путаница в понятиях «невербальное общение», «невербальная коммуникация», «невербальное поведение» чаще всего используемых как синонимы. Нам представляется важным дифференцировать эти понятия и уточнить контекст, в котором предполагается дальнейшее их употребление.

Понятие «невербальное общение» является более широким, чем «невербальная коммуникация». Мы придерживаемся определения, предложенного В.А. Лабунской, согласно которому, «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".

В невербальном поведении традиционно выделяется экспрессивная и перцептивная стороны. Экспрессия, или внешнее выражение эмоций, является неотъемлемым компонентом невербального поведения. Именно факторы эмоциональной природы зачастую являются причиной затруднений в установлении нормальных отношений между индивидом и группой или коммуникатором и реципиентом. Понятие перцепции характеризует процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению. Адекватное восприятие партнера позволяет более гибко реагировать на изменения ситуации общения, понять его истинные цели и намерения, предсказать возможные последствия передаваемой информации.