

Содержание:

image not found or type unknown



Введение

Актуальность проблемы исследования:

Эффективность общения зависит от многих социально-психологических факторов, сопутствующих процессу передачи и восприятия информации. При вербальной коммуникации используются сообщения, выраженные в словах (устно, письменно или в печатной форме). Важнейшим средством такой коммуникации является устная речь.

Нередко, глядя на человека, мы устанавливаем с ним визуальный контакт. Такой контакт является одной из форм невербальной коммуникации. Посредством визуального контакта можно получить некоторую информацию о другом человеке. Прежде всего, его взгляд может выражать интерес к данной ситуации или же, наоборот, его отсутствие.

Нередко визуальный контакт сочетается с вербальным взаимодействием - беседой. Когда два человека разговаривают, время от времени они смотрят друг другу в глаза. Таким образом, пристальный взгляд с целью визуального контакта является столь же значимой стороной коммуникации, как и использование слов.

Лицевые экспрессии также могут играть немаловажную роль в межличностном общении. Вера в то, что выражение лица какого-либо человека может отражать его истинные чувства, является общепринятой

Телодвижения человека, его позы и жесты, наряду с выражением лица, взглядом также могут нести о нем ту или иную информацию, играя определенную роль в межличностном общении. Так, по походке можно судить о физическом состоянии человека, его настроении. В особенностях позы и жестикологии проявляются и

личностные черты, и намерения, и эмоциональные состояния человека. Непосредственному наблюдению доступнее всего различные эмоциональные состояния. Жесты специально используются человеком для передачи информации. Определенные движения головой могут выражать знак утверждения или отрицания, жестом руки предлагают человеку сесть или встать, машут рукой в знак приветствия или прощания. Конечно, жесты могут выступать в качестве своеобразного языка лишь в том случае, если взаимодействующие люди однозначно понимают их в соответствии с особенностями национальной культуры и контекстом ситуации.

В последние десятилетия изучение коммуникативных функций телодвижений (языка тела) выделилось в качестве отдельной ветви научного знания (кинесики). Позы и жесты нередко свидетельствуют о характере взаимоотношений между двумя индивидами, например, о статусных различиях этих людей. В целом позы и жесты человека в сочетании с его лицевыми экспрессиями и взглядом могут нести о нем обширную информацию. Все эти элементы невербального поведения используются человеком для того, чтобы сформировать у окружающих то или иное впечатление о себе.

Целью реферата является изучить позы и жесты в межличностном общении.

Цель исследования реализуется в решении следующих задач:

1. Рассмотреть особенности межличностных отношений;
2. Изучить межличностное общение и восприятие человека человеком в процессе общения;
3. Проанализировать происхождение и функции невербальных способов общения;
4. Раскрыть место и роль позы и жестов в межличностном общении.

Объект исследования:

Язык жестов: жесты тела, позы, мимика.

Предмет исследования:

Использования невербальной коммуникации в межличностном общении.

Цель, задачи, объект, предмет определили выбор методов исследования:

1. Обработка и анализ научных источников;
2. Анализ научной литературы, учебников и пособий по психологии, психологии общения, межкультурным коммуникациям, межличностному общению, невербальному поведению и др.

Объем и структура работы.

Реферат состоит из введения, 5 глав, заключения и списка литературы.

Роль и место общения в системе межличностных отношений

Особенности межличностных отношений.

Под межличностными отношениями следует понимать взаимодействие двух и более субъектов в процессе общения и творческой деятельности, которые создают условия для самореализации и раскрытия индивидуальных способностей. В процессе взаимодействия отношения между субъектами строятся на следующих принципах: принятие общечеловеческих нравственно-духовных ценностей; осознание своего "я" (значимости собственной личности); познание другой личности на уровне эмпатии; принятие другой личности.

Проблема межличностного взаимодействия рассматривается в трудах отечественных психологов (Агеев В.С., Ананьев Б.Г., Андреева Г.М., Бодалев А.А. Круглова Н.Г., Ломов Б.Ф., и др.). В работах данных авторов межличностное взаимодействие воспринимается в качестве составной части общения.

В зарубежной психологической науке (Адлер Р., Аргайл М., Вердербер Р.; Вердербер К. и др.) основное внимание уделяется поведенческим аспектам феномена «интеракция», его структурным компонентам и механизмам. Е.И. Головаха, С.П. Иванова, Н.В. Казаринова, В.Н. Куницына и другие авторы выделяют критерии или условия успешного межличностного общения.

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта – эмоциональная основа. Поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического “климата” группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. В отечественной школе психологии различаются три вида, или уровня эмоциональных проявлений личности: аффекты, эмоции и чувства. Эмоциональная основа межличностных отношений включает все виды этих эмоциональных проявлений.

Однако в социальной психологии обычно характеризуется именно третий компонент этой схемы – чувства, причем термин употребляется не в самом строгом смысле. Естественно, что “набор” этих чувств безграничен. Однако все их можно свести в две большие группы:

- 1) Конъюнктивные – сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.;
- 2) Дизъюнктивные чувства – сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть, даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т. д. Интенсивность того и другого рода чувств может быть весьма различной. Конкретный уровень их развития, естественно, не может быть безразличным для деятельности групп.

Вместе с тем анализ лишь этих межличностных отношений не может считаться достаточным для характеристики группы: практически отношения между людьми не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. Сама деятельность задает и другой ряд отношений, опосредованных ею. Поэтому-то и является чрезвычайно важной и трудной задачей социальной психологии одновременный анализ двух рядов отношений в группе: как межличностных, так и опосредованных совместной деятельностью, т. е., в конечном счете, стоящих за ними общественных отношений.

Эмоциональное содержание межличностных отношений (иногда его называют валентностью) изменяется в двух противоположных направлениях: от конъюнктивных (позитивных, сближающих) к индифферентным (нейтральным) и дизъюнктивным (негативным, разделяющим) и наоборот. Варианты проявлений интерперсональных отношений огромны. Конъюнктивные чувства проявляются в различных формах позитивных эмоций и состояний, демонстрация которых свидетельствует о готовности к сближению и совместной деятельности. Индифферентные чувства предполагают проявления нейтрального отношения к партнеру. Сюда можно отнести безучастность, безразличие, равнодушие и пр.

Дизъюнктивные чувства выражаются в проявлении различных форм негативных эмоции и состоянии, что расценивается партнером как отсутствие готовности к дальнейшему сближению и общению. В отдельных случаях эмоциональное содержание межличностных отношений может быть амбивалентным (противоречивым).

Конвенциональные проявления эмоций и чувств в формах и способах, характерных для тех групп, представители которых вступают в межличностные контакты, могут, с одной стороны, способствовать взаимопониманию общающихся, а, с другой стороны, затруднять взаимодействие (например, если общающиеся принадлежат к разным этническим, профессиональным, социальным и иным группам и используют различные невербальные средства общения).

Поведенческий компонент межличностных отношений реализуется в конкретных действиях. В случае если один из партнеров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона

общения будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами имеется большое количество форм интеракции, реализация которых обусловлена социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся.

Межличностное общение и восприятие человека человеком в процессе общения

Общение – это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности.

Сам термин «общение» не имеет точного аналога в традиционной социальной психологии не только потому, что не вполне эквивалентен обычно употребляемому английскому термину «коммуникация», но и потому, что содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности.

Общение как взаимодействие предполагает, что люди устанавливают контакт друг с другом, обмениваются определенной информацией для того, чтобы строить совместную деятельность, сотрудничество.

Существует точка зрения, что базовой категорией является коммуникация, которая между людьми протекает в форме общения как обмен знаковыми образованиями (сообщениями). Но существует и противоположная трактовка соотношения понятий «общение» и «коммуникация», в которой основной категорией считается общение, а в структуре последнего выделяются коммуникация (обмен информацией), интеракция (организация взаимодействия и воздействия), перцепция (чувственное восприятие как основа взаимопонимания).

При этом коммуникация выступает своего рода посредником между индивидуальной и общественно значимой информацией. Здесь в обоих случаях

несмотря на внешние различия основной упор делается на механизм, который переводит индивидуальный процесс передачи и восприятия информации в социально значимый процесс персонального и массового воздействия.

Конечно, в структуре общения, которая будет рассмотрена ниже, могут быть выделены такие его стороны, которые описаны или исследованы в других системах социально-психологического знания. Однако суть проблемы, как она ставится в отечественной социальной психологии, принципиально отлична.

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. Мы предлагаем характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. Структура общения может быть схематично изображена следующим образом (рис. 1)



Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися

индивидами, т. е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная.

Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон, или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности, для построения системы экспериментальных исследований.

Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т. е. в условиях непосредственного контакта между людьми⁶. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга и в условиях их совместных массовых действий, что должно быть предметом специального анализа, в частности, при изучении психологии больших групп и массовых движений.

Итак, что мы делаем в процессе общения? Еще до того, как произнести первые слова приветствия, собеседники воспринимают друг друга зрительно. Часто не отдавая себе отчета, мы бегло оцениваем своего собеседника по его внешнему виду, типу лица, одежде, манере держаться – многим неуловимым чертам поведения. Точно также собеседник оценивает вас. Таким образом, еще не успев начать общение с помощью слов, мы уже начали его с помощью того самого перцептивного, т.е. чувственного компонента.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ

Происхождение и функции невербальных способов общения

Невербальное общение – это коммуникация между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом общения становится тело человека, обладающее исключительно широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею. С другой стороны, как сознание, так и бессознательные и подсознательные компоненты психики человека наделяют его способностями воспринимать и интерпретировать информацию, переданную в невербальной форме.

Тот факт, что передача и прием невербальной информации может осуществляться на бессознательном или подсознательном уровнях, вносит некоторое осложнение в понимание этого явления и даже ставит вопрос об оправданности использования понятия «общение», так как при языковом и речевом общении этот процесс, так или иначе, осознается обеими сторонами.

Поэтому вполне допустимо, когда речь идет о невербальной коммуникации, использовать также понятие «невербальное поведение», понимая его как поведение индивида, несущее в себе определенную информацию, независимо от того, осознается это индивидом или нет.

Основными средствами, которыми обладает «язык тела», являются поза, движения (жесты), мимика, взгляд, «пространственное повеление», характеристики голоса.

В последние десятилетия интерес в мировой психологической науке к невербальным способам общения заметно повысился, поскольку стало ясно, что этот компонент социального поведения человека и играет в жизни общества более важную роль, чем представлялось ранее.

Происхождение невербальных способов общения – с этой проблемой связаны как твердо установленные истины, так и вопросы, на которые до сих пор еще нет ответов. Установлено, что невербальные способы общения имеют два источника происхождения: биологическую эволюцию и культуру.

Как известно, для животных то, что мы называем невербальными способами общения, является основным инстинктивно обусловленным условием выживания и единственным инструментом социальной коммуникации. В животном мире позы, движения, звуки передают информацию об опасности, близости добычи, наступлении брачного периода и т. д. Эти же средства выражают их отношение друг к другу в конкретных ситуациях. Человек сохранил в арсенале поведения многое из своего животного прошлого.

Это наглядно проявляется в сходстве внешних признаков некоторых эмоциональных реакций животного и человека на те или иные ситуации {проявления настороженности, страха, паники, радости и т. п.}¹⁰. Об эволюционном происхождении многих компонентов невербального общения и поведения свидетельствует также то, что одни и те же эмоциональные реакции и состояния в разных культурах выражаются одинаковыми способами и средствами.

Вместе с тем хорошо известно, что символическое значение движений, поз, жестов и даже взгляда в разных культурах имеет различное, иногда прямо противоположное значение¹¹. Кивок головой у русских означает «да», а у болгар – «нет»; европеец и американец, сообщая о постигшем их горе или несчастье, принимают скорбное выражение лица и ожидают, что и собеседник сделает то же самое, а вьетнамец в аналогичной ситуации будет улыбаться, потому что он не хочет навязывать свою скорбь собеседнику и избавляет его от притворного выражения эмоций; арабам очень трудно общаться без постоянного прямого контакта взглядами, более интенсивного, чем у европейцев или американцев, а японца с детства воспитывают смотреть собеседнику не в глаза, а в область шеи и т. д. Такого рода наблюдения и специальные исследования говорят о культурном контексте многих форм невербальной коммуникации и поведения.

Среди неясных в плане формирования средств невербального общения остается, в частности, вопрос о том, как люди приобретают навыки невербальной коммуникации. Многие объясняются, конечно, подражанием и наблюдением за поведением других. Но как, например, объяснить обретение индивидом более или менее сложной системы жестов, которыми он сопровождает свою речь? Загадка заключается в том, что и сам человек не может в большинстве случаев сказать: почему он использует тот или иной жест в каком-то пункте беседы, какой смысл имеет этот жест, зачем он нужен и откуда взялся и т. д.

Каждый может проверить эти вопросы на себе, вспомнив, какими жестами и как он пользуется в процессе общения с другими.

Невербальное общение может быть осознанным и неосознанным. К этому надо добавить еще и такую его особенность как намеренность и ненамеренность. Хотя в подавляющем большинстве обычно люди, не прошедшие специальную подготовку, как правило, не осознают или мало осознают свое невербальное поведение. С другой стороны, по оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку: при помощи языка тела люди передают от 60 до 70% всей информации в процессе общения.

Именно поэтому невербальное общение является важным компонентом процесса взаимодействия. Это означает, что в одном случае информация может передаваться одним субъектом общения (отправителем) с осознаваемой целью донести эту информацию до сведения другого субъекта (получателя). Примерами могут быть жест, указывающий кому-то направление; взгляд, выражающий внимание к собеседнику; угрожающая поза, свидетельствующая об определенных намерениях человека, и т. д.

А в другом случае отправитель не имел намерения передавать какую-то информацию или даже пытался ее скрыть, например, признаки своего плохого настроения или болезненного состояния, свою принадлежность к определенной нации или социальной группе и т. п.; а другие (получатели) тем не менее, такую информацию воспринимали.

В этой связи оказываются полезными понятия «знак» и «сигнал». Знак – это элемент поведения, внешности, движений индивида, несущий в себе информацию, воспринимаемую другим индивидом независимо от воли и намерений первого. Но знак становится сигналом, когда отправитель использует его осознанно с целью передать какую-то определенную информацию получателю.

Нетрудно представить себе, что эти информационно-психологические различия между знаком и сигналом являются причиной множества случаев нарушения

взаимопонимания между людьми. Не осознаваемый отправителем знак, например, случайный взгляд, может быть воспринят кем-то как сигнал (как признак интереса или опасности) и вызвать какие-то действия; намеренно передаваемый сигнал может быть не понят получателем и воспринят просто как знак и т. д. Здесь возможны несколько вариантов, так как сочетания осознанности – неосознанности и намеренности-ненамеренности имеют целый ряд комбинаций в отношениях между отправителем и получателем невербальной информации, поскольку каждый из них может занимать ту или иную позицию.

Кроме того, даже когда обе стороны ведут себя вполне осознанно, интерпретация полученной информации совсем не обязательно совпадает с тем, что предназначалось для передачи.

Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия. Таково общее назначение невербального общения, которое может быть выражено более конкретно в ряде его информационных функций.

Невербальное общение позволяет передать информацию:

- о признаках расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;
- о его физическом и психологическом состоянии;
- об эмоциональном отношении человека к чему-то, кому-то или к какой-то ситуации;
- о возможных вариантах поведения и способах действия человека в тех или иных ситуациях;

- о степени воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств и т. п.:
- о психологическом климате в группе и даже об общей атмосфере в обществе;
- особенно важная функция невербального общения заключается в обмене информацией о личностных и индивидуальных свойствах между субъектами общения, таких как их отношение к людям, их самооценка, энергичность, склонность к доминантности, общительность, темперамент, скромность, невротичность и т. д.

Когда мы говорим об этой стороне общения, мы имеем ввиду общение, как восприятие людьми друг друга, межличностное восприятие. Восприятие человека человеком относится к области социальной перцепции – это процесс восприятия «социальных объектов», под которыми подразумеваются другие люди, социальные группы, большие социальные общности.

Итак, общение – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга. Субъектами общения являются живые существа, люди. В принципе общение характерно для любых живых существ, но лишь на уровне человека процесс общения становится осознанным, связанным вербальными и невербальными актами.

Таким образом, неудачи и провалы в межличностной коммуникации часто случаются потому, что, во-первых, люди неверно и неточно воспринимают друг друга; во-вторых, не понимают, что их восприятия неточны. И хотя было бы иллюзией считать, что более точное восприятие всегда приводит к более успешной коммуникации, тем не менее, удовлетворенность общением и в кратковременных, и в долговременных отношениях во многом зависит от степени адекватности и глубины межличностного восприятия.

Позы и жесты в межличностном общении

Невербальное общение, широко известное как "язык жестов", включает такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

Физический облик предполагает антропологические особенности, физиологические, функциональные и паралингвистические характеристики.

Антропологические особенности физического облика включают рост, телосложение, голову, руки, ноги, цвет кожи и пр. Как показывают результаты исследований, воспринимая указанные выше характеристики, субъект может сделать определенный вывод о возрасте, расовой или этнической принадлежности, состоянии здоровья и других особенностях объекта.

Физиологические характеристики: дыхание, кровообращение, потоотделение и т. д. Воспринимая их, субъект делает определенные умозаключения о физиологическом возрасте, темпераменте, состоянии здоровья и других особенностях объекта. Например, покраснение или побледнение кожи, появление тремора, пота может свидетельствовать о психической напряженности воспринимаемого. То, как человек ведет себя во время кашля и чихания (пользуется платком, отворачивается в сторону и пр.), является показателем его культурного уровня.

Функциональные особенности включают осанку, позу и походку. Осанка – это манера придавать фигуре определенный вид, сочетание положения корпуса и головы. Различают стройную, подтянутую, сутуловатую, напряженную, раскованную, сгорбленную осанку и др.; по активности – вялую и бодрую. Наиболее точно оценивают осанку закройщики, тренеры, педагоги-хореографы и т. д. По ней воспринимающий может определить состояние здоровья, занимается ли человек спортом, психическое состояние, возраст, черты характера (уверенность в себе, высокомерие, смирение, угодничество и пр.) и некоторые свойства темперамента.

Поза – это положение тела в пространстве¹⁴. Результаты экспериментальных исследований свидетельствуют, что по позам можно определить психическое состояние человека, некоторые черты его характера, культурный уровень, отношение к людям, психическое состояние, этническое происхождение и т. д.

Походка – это манера ходить, поступь человека. В походке находят отражение темперамент (темп ходьбы – быстрый или медленный), физиологическое самочувствие (усталость, бодрость и др.), род занятий (походка балерины, моряка), перенесенные болезни, возраст (старческая походка), психическое состояние (виноватая походка) и т. д.

Психосемантика походки является малоисследованной проблемой.

Паралингвистические особенности общения: мимика, жесты и телодвижения, контакт глаз. В научной литературе функциональные, паралингвистические, экстралингвистические и проксемические способности, а также касания и контакт глаз называют невербальными средствами общения, или экспрессией человека. Разные исследователи в названные понятия вкладывают различное содержание. В научной литературе значительно лучше изучена мимика, чем жесты и телодвижения.

Мимикой называют выразительные движения лицевых мышц. Мимические знаки включают качественные и количественные характеристики. Качественная сторона предполагает эмоциональное выражение лица. Проблема восприятия и понимания эмоциональных состояний является междисциплинарной и сложной.

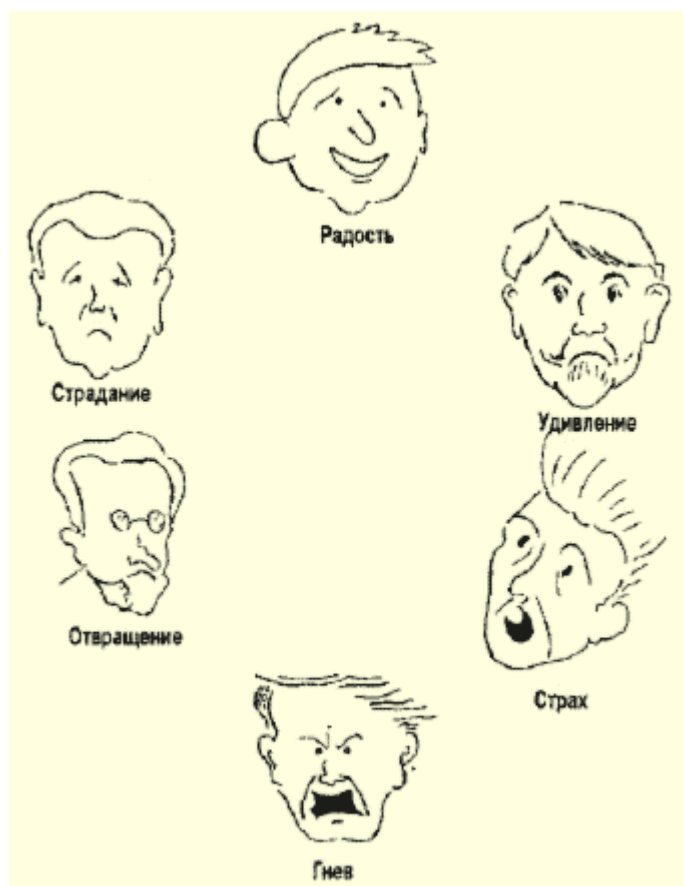
Выражение лица - главный показатель чувств. Легче всего распознаются положительные эмоции - счастье, любовь и удивление. Трудно воспринимаются, как правило, отрицательные эмоции - печаль, гнев и отвращение.

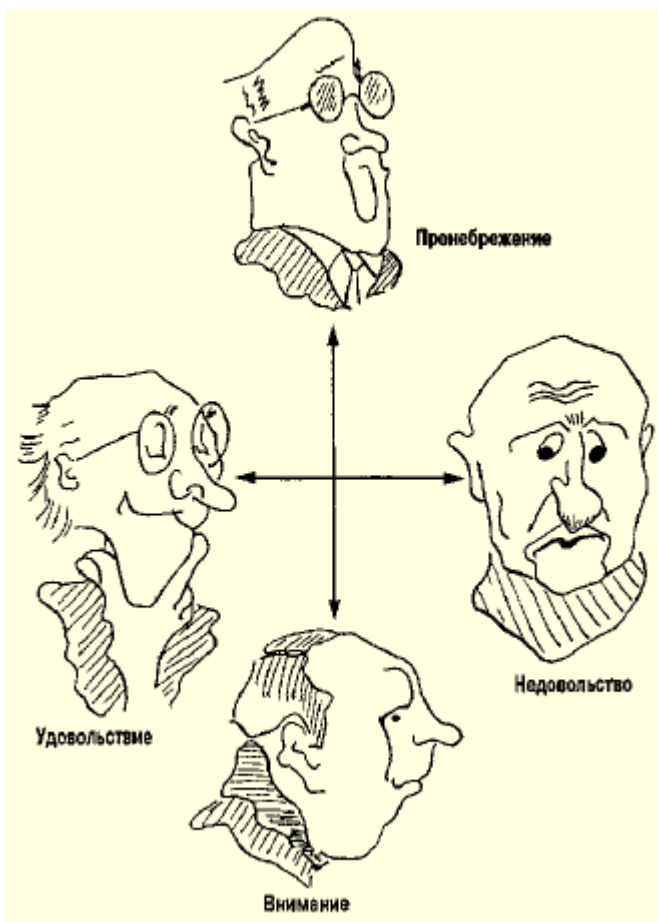
Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

- удивление - поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот;
- страх - приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт;
- гнев - брови опущены вниз, морщины на лбу изогнуты, глаза прищурены, губы сомкнуты, зубы сжаты;
- отвращение - брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;
- печаль - брови сведены, глаза потухшие; часто уголки губ слегка опущены;

- счастье - глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад.

Для распознавания выражении чаще всего используется подход П. Экмана, состоящий из шести основных программ – радость (счастье), гнев (решительность), страх, страдание (грусть), презрение (отвращение) и удивление (рис. 2) и Р. Вудвортса, состоящий из четырех программ: удовольствие – неудовольствие, внимании – пренебрежение (рис. 3)





Однозначные и сильно выраженные эмоции несложно дифференцировать, а смешанные и слабо выраженные психические состояния распознаются гораздо труднее. Количественные характеристики эмоциональных выражений включают интенсивность проявлений переживаний личности (степень их выраженности).

Идентификация эмоциональных состояний по мимике заключается в сличении формируемого образа воспринимаемого человека с хранящейся в памяти воспринимающего системой социально-психологических эталонов экспрессивных выражений лиц

К жестам относятся экспрессивные движения рук. Телодвижения, называемые пантомимой, включают движения головы, туловища и ног. В процессе социализации личность осваивает жесты и телодвижения, специфичные для определенной общности. В этом плане при восприятии человека, принадлежащего к группе воспринимающего, последний адекватно оценит его жесты и телодвижения. Если объект восприятия принадлежит к неизвестной для воспринимающего общности, то некоторые его жесты могут быть непонятны для

воспринимающего или будут по-другому истолковываться.

Основными невербальными средствами общения являются жесты.

Жесты-символы, жесты-иллюстраторы, жесты-регуляторы, жесты адапторы.

Жесты-символы - очень ограничены рамками той или иной культуры или местности, и являются самыми простыми приемами невербального общения.

Жесты-иллюстраторы - используются для пояснения сказанного (например указание рукой), также являются простыми приемами невербального общения.

Жесты-регуляторы - играют важную роль в начале и конце беседы. Один из таких жестов-регуляторов - рукопожатие. Это традиционная и древнейшая форма приветствия. Эти жесты являются более сложными приемами невербального общения.

Жесты-адапторы - сопровождают наши чувства и эмоции. Они напоминают детские реакции и проявляются в ситуациях стресса, волнения, становятся первыми признаками переживаний - нервное перебирание одежды, постукивание ногой, ручкой и т.д.

Существуют различные классификации жестов с точки зрения их функции, ситуативной обусловленности, соотношенности с речью, эмоциональной тональности и других принципов¹⁸.

Выделяются следующие тональности общения: возвышенная; нейтральная; нейтрально-обиходная; фамильярная; вульгарная.

Возвышенная тональность характеризуется торжественностью и аффективностью; к ней относят жесты, которые описываются в пособиях по ораторскому искусству и ритуальные жесты наподобие возложения руки на Библию или на Конституцию во время принесения присяги.

Нейтральной тональностью характеризуются жесты регулировщиков уличного движения или строителей, которые полностью лишены эмоциональности и несут ясное и недвусмысленное сообщение

Жесты с нейтрально-обиходной тональностью применяются обычно для установления контакта: это, например, жест остановки машины или жест готовности отвечать у школьника.

Большинство жестов, используемых в непринужденной обстановке, имеют фамильярную тональность, как, например, похлопывание собеседника по плечу или по спине.

Несанкционированные обществом жесты относят к вульгарной тональности; они воспринимаются как грубость и не допускаются в приличном обществе, однако вполне приемлемы в непринужденной мужской беседе.

Для того чтобы правильно «прочитать» тот или иной жест, нужно соотнести его с определенной тональностью общения. При этом следует учитывать, что один и тот же жест может использоваться в ситуациях разной тональности и приобретает при этом разные значения. Так, например, рука, вытянутая вперед ладонью вверх, в ораторской речи обозначает приглашение, а в известной бытовой ситуации – просьбу о милостыни.

Значение жеста во многом зависит от его конкретной «редакции» и ситуативного окружения. Например, указательный жест ладонью считается вежливым и даже приобретает оттенок учтивости, если он сопровождается легким поклоном и улыбкой. Однако тот же жест вытянутым указательным пальцем, да еще без наклона головы или иных смягчающих жестов, имеет грубый и даже несколько оскорбительный характер. Вообще в повседневном общении жесты редко используются сами по себе; как правило, они все-таки сочетаются с подходящими словесными формулами. Необходимо помнить, что жест приглашения или указания, лишенный словесного сопровождения, воспринимается как гораздо более императивный, чем тот же жест, дублируемый вежливым приглашением.

Значение многих жестов рук или движений ног в определенной мере очевидно. Например, скрещенные руки (или ноги) обычно указывают на скептическую, защитную установку, тогда как нескрещенные конечности выражают более открытую установку, установку доверия. Сидят, подперев ладонями подбородок, обычно в задумчивости. Стоять, подбоченившись, – признак неповиновения или, наоборот, готовности приступить к работе. Руки, заведенные за голову, выражают превосходство. Во время разговора головы собеседников находятся в постоянном движении. Хотя кивание головой не всегда означает согласие, оно действительно помогает беседе, как бы давая разрешение собеседнику продолжать речь. Кивки головой действуют на говорящего одобряюще и в групповой беседе, поэтому говорящие обычно обращают свою речь непосредственно к тем, кто постоянно кивает.

Однако быстрый наклон или поворот головы в сторону, жестикуляция часто

указывает на то, что слушающий хочет высказаться.

Обычно и говорящим, и слушающим легко беседовать с теми, у кого оживленное выражение лица и экспрессивная моторика.

Активная жестикуляция часто отражает положительные эмоции и воспринимается как признак заинтересованности и дружелюбия. Чрезмерное жестикулирование, однако, может быть выражением беспокойства или неуверенности.

Самое важное в общении – соблюдать меру в жестикуляции и пользоваться именно теми средствами, которые допустимы в данной конкретной ситуации, в общении с данным конкретным человеком. Взрослый может похлопать по плечу ребенка, погладить его по голове или взять за подбородок, однако если ребенок проделает что-нибудь подобное со взрослым, то это будет, конечно, возмутительным нарушением этикета.

По направлению взгляда объекта, времени и частоте фиксации на окружающих его лицах можно определить отношение объекта к ним. Если же добавить сюда разворот туловища объекта, прищуривается он или подмигивает партнеру по общению, то все это в совокупности дает дополнительные возможности для его познания. Изложенное больше относится к европейской культуре, так как в восточных странах смотреть в глаза человеку, как правило, не принято.

Тактильные особенности включают различные прикосновения (рукопожатия, поглаживания, похлопывания, поцелуи). По ним можно определить темперамент объекта межличностного познания, уровень его эмоционально-волевого регулирования, отношение к собеседнику, с которым он общается, культурный уровень, этническую принадлежность и пр.¹⁹.

Знание невербального языка позволяет не только лучше понимать собеседника, но и (что более важно) предвидеть, какую реакцию вызвало услышанное еще до того, как собеседник выскажется, почувствовать необходимость изменений для достижения желаемого результата. Невербальное общение позволяет показать, что мы понимаем посылаемые другими сигналы и ответы на них; проверять собственные предположения о сигналах, подаваемых другими; подавать сигналы обратной связи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, наше исследование было посвящено изучению позы и жесты в межличностном общении.

К основным результатам работы можно отнести следующее:

- рассмотрены особенности межличностных отношений;
- изучено межличностное общение и восприятие человека человеком в процессе общения;
- проанализировано происхождение и функции невербальных способов общения;
- раскрыты место и роль позы и жестов в межличностном общении.

«Говорят» не только с помощью слов. Жесты, позы, мимика, интонация – их еще называют невербальными компонентами общения – значат порой гораздо больше, чем сказанное речью (т. е. вербально).

Информация, переданная таким образом, обычно пользуется значительно большим доверием, особенно, когда между двумя источниками информации (вербальным и невербальным) существует противоречие: говорит человек одно, а на лице у него «написано» совсем другое.

Человеку очень важно правильно владеть своим телом и передавать с помощью мимики и жестов именно ту информацию, которая требуется в той или иной ситуации. 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, взглядов, жестикуляции, телодвижений, интонации, выбора определенной дистанции между партнерами²⁰.

Человек контролирует свои жесты и позы значительно меньше, чем свои слова; именно поэтому они могут рассказать о нем больше, чем прямые высказывания. Научившись читать жестикуляцию других людей, можно распознать, искренни они или лживы, относятся дружелюбно или враждебно.

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 будет гораздо легче, если удастся внушить к себе симпатию и доверие.

Особенностью невербального общения является то, что его появление обусловлено импульсами человеческого подсознания, и человек, не владеющий методикой контроля своих невербальных средств выражения, не может подделать эти импульсы, что позволяет доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения.

Считается, что подделывать или копировать жесты и другие невербальные знаки практически невозможно, поскольку в течение длительного времени нельзя контролировать всю их совокупность и одновременно еще и произносимые слова.

Являются ли невербальные сигналы врожденными или приобретенными, передаются ли они генетически или приобретаются каким-то другим путем. Доказательства были получены через наблюдения за слепыми, глухими, и глухонемыми людьми, которые не могли бы обучиться невербалике благодаря слуховым или зрительным рецепторам. Проводились также наблюдения за жестикулярным поведением различных наций и изучалось поведение обезьян и макак.

Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Оскаливание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. Улыбка первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами.

Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью и престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области невербалики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикуляции, используемой человеком для передачи смысла своих сообщений. Это означает, что существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем и количеством жестов и телодвижений.

Мы улыбаемся, киваем головой и подмигиваем в попытке скрыть ложь, но, к несчастью для нас, наше тело своими знаками говорит истинную правду, и наблюдается несоответствие между сигналами, считываемыми с лица и с тела, и словами. Изучение выражения лица является искусством само по себе

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1999, 374 с.
2. Атватер И. Я Вас слушаю... (Советы руководителю, как правильно слушать собеседника) / Сокр. пер. с англ. – М., 1984.
3. Бодалев А. А. Психология общения. – Москва-Воронеж, 1996.
4. Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов. – СПб., 2001.
5. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. – М.: 2000.
6. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов Под ред. А.П. Садохина. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352 с.
7. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М. Социальная психология. – М.: Форум, 2008. – 416 с.
8. Коломинский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – Минск, 2002.
9. Конева Е.В. Психология общения: Учеб. пособие. – Ярославль: 2002.
10. Куницына В.Н., Казарнова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб., 2001.
11. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. – Ростов-на-Дону. 1999.
12. Леонтьев А. А. Общение как объект психологического исследования. // Методологические проблемы социальной психологии. – М. Наука, 1975.
13. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: 1997.
14. Мак-Фарленд Д. Поведение животных. – М., 1988.
15. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. – СПб., 2001.
16. Межличностное общение: Хрестоматия. – СПб.: Питер, 2001.
17. Пиз А. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. – М.: Ай - Кью, 1992.
18. Пиз Аллан. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: 2002. – 237 с.
19. Рамендик Д. М., Зонабед Ф. М., Клименко А. Н. О значении когнитивных и коммуникативных свойств в понимании вербальных и невербальных

- сообщений // Психологический журнал. – М.: 2002, № 6.
20. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М.: Интерэксперт: Инфра - М, 1996.
 21. Фаст Дж. Язык тела / Пер. с англ. – М., 1997.
 22. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. – СПб., 2001.
 23. Куницына В.Н., Казарнова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб., 2001.
 24. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1999, 374 с.
 25. Конева Е.В. Психология общения: Учеб. пособие. – Ярославль: 2002.
 26. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: 1997.
 27. Коломинский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – Минск, 2002.
 28. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1999, 374 с.
 29. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов Под ред. А.П. Садохина. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352 с.
 30. Рамендик Д. М., Зонабед Ф. М., Клименко А. Н. О значении когнитивных и коммуникативных свойств в понимании вербальных и невербальных сообщений // Психологический журнал. – М.: 2002, № 6.
 31. Мак-Фарленд Д. Поведение животных. – М., 1988.
 32. Фаст Дж. Язык тела / Пер. с англ. – М., 1997.
 33. Атватер И. Я Вас слушаю... (Советы руководителю, как правильно слушать собеседника) / Сокр. пер. с англ. – М., 1984.
 34. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М. Социальная психология. – М.: Форум, 2008. – 416 с.
 35. Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов. – СПб., 2001.
 36. Пиз А. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. – М.: Ай - Кью, 1992.
 37. Атватер И. Я Вас слушаю... (Советы руководителю, как правильно слушать собеседника) / Сокр. пер. с англ. – М., 1984.
 38. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. – Ростов-на-Дону. 1999.
 39. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М.: Интерэксперт: Инфра - М, 1996.
 40. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М. Социальная психология. – М.: Форум, 2008. – 416 с.
 41. Пиз Аллан. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: 2002. – 237 с.