**НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ[[1]](#footnote-1)**

Знаете ли вы что. Передача информации осуществляется вербальными средствами (словами) на 7%, звуковыми (тон голоса и интонация) на 38%, невербальными средствами на 55%.

Невербальные средства – это средства передачи информации нелингвистическим способом, например, жестом и мимикой. Это своеобразный язык телодвижений.

Словесный (вербальный) канал используется, в основном, для передачи информации, в то время как невербальный – для обсуждения межличностных отношений.

По сей день учёными ведутся дискусии, считать невербальные сигналы врождёнными или приобретёнными.

**Задание 1. Скажите:**

1. Что такое невербальные средства?
2. Какие виды невербальных средст вам известны?
3. Для чего служат невербальные средства?
4. Невербальные средства являются врождёнными или приобретёнными?

**Невербальная коммуникация и язык жестов[[2]](#footnote-2)**

Взаимодействие между людьми требует многочисленных форм невербальной коммуникации — обмена информацией через изменение выражения лица, жесты и движения тела. Невербальную коммуникацию иногда еще называют «языком жестов», но этот термин не совсем верен, так как мы, как правило, пользуемся такими невербальными знаками лишь для того, чтобы опровергнуть или дополнить то, что сказано словами.

**Лицо, жесты и эмоции**

Одним из главных видов невербальной коммуникации является выражение лица, которое передает определенные эмоции. Поль Экман и его коллеги описали движения лицевых мышц, которые формируют то или иное выражение лица. Они изобрели систему, которую назвали «Кодировочная система выражения лица» (КСВЛ). Таким образом они попытались внести определенную ясность в ту сферу, которая сейчас имеет множество непоследовательных и противоречивых интерпретаций, поскольку существует весьма много взглядов на то, как нужно идентифицировать и классифицировать эмоции.

Еще Чарльз Дарвин, основатель эволюционной теории, утверждал, что основные модели выражения эмоций одинаковы для всех людей планеты. Исследования Экмана, проведенные среди представителей различных культур, подтверждают этот взгляд. Экман и Фризен изучали туземное племя в Новой Гвинее, члены которого раньше фактически не контактировали с чужеземцами. Когда им показывали картинки с разными выражениями лиц, которые передавали шесть эмоций (счастье, грусть, гнев, отвращение, страх, удивление), туземцы правильно идентифицировали эти чувства.

Результаты подобных исследований, проведенных с разными людьми, подтверждают мысль, что выражение эмоций и их истолкование присущи природе человека. Однако у этой теории есть и противники. Экман соглашается с их аргументнами, что его опыты имеют ограниченный характер, и, возможно, здесь речь также идет и о культурном опыте невербальной коммуникации, который приобрел чрезвычайное распространение. Тем не менее его выводы подтверждаются и результатами других исследований. Психолог И. Эйбл-Эйбесфелдт изучал поведение шести детей, которые родились глухими и слепыми, чтобы выяснить, насколько выражение их лиц отвечает выражению зрячих и наделенных слухом индивидов в специфических ситуациях. Он установил, что дети улыбались когда их привлекали к очевидно приятной активности; изумленно поднимали брови, когда им давали понюхать предмет с непривычным запахом, и хмурились, когда им снова и снова давали вещь, которая им не нравилась. Поскольку они не могли наблюдать, как ведут себя другие люди, то напрашивается вывод, что эти реакции являются врожденными.

С помощью КСВЛ Экман и Фризен идентифицировали малозаметные сокращения лицевых мышц у младенцев, которые присущи также и взрослым, когда те переживают какие-то эмоции. Например, грудные дети выпячивают губки и хмурятся, что напоминает выражение отвращения у взрослых, когда им дают что-то кислое. И хотя лицевое выражение эмоций, наверное, отчасти принадлежит к врожденным характеристикам человека, индивидуальные и культурные факторы влияют на их форму и на контексты, в которых они признаются уместными. Например, как именно человек улыбается, точные движения губ и других лицевых мышц, и как долго улыбка задерживается на ее лице — все это отличается в разных культурах.

Нет таких жестов или поз, которые были бы характерными для всех, или по крайней мере для большинства культур. Во всяком случае этого никому еще не удалось доказать. Так, в некоторых обществах люди кивают главой на знак несогласия, что противоречит нашему распространенному обычаю соглашаться с собеседником, кивнув ему головой. Отдельные жесты, которые европейцы и американцы применяют очень часто, например, показать на кого-то пальцем, вообще отсутствуют у некоторых народов. А такой жест, как приставить к щеке испрямленный указательный палец и покрутить им, который в некоторых областях Италии употребляется как знак одобрения, вероятно, неизвестен больше нигде.

Как и выражения лица, жесты и позы постоянно используются для дополнения высказываний, а также для передачи содержания в тех случаях, когда ничего сказано не было. И выражением лица, и жестом, и позой можно передать шутку, иронию или скепсис. Впечатления, которые мы невольно оказываем невербально, часто демонстрируют окружающим, что мы сказали совсем не то, что хотели на самом деле сказать. Существует множество едва заметных признаков невербальной коммуникации, которые могут улавливать собеседники. Спонтанное выражение искренности на лице, как правило, исчезает через четыре или пять секунд. Если улыбка длится дольше, то это свидетельствует об ее искусственности. Выражение удивления, которое задерживается на лице, часто используется для пародирования, чтобы показать, что индивид отнюдь не удивлен, хотя для этого, казалось бы, и есть основания.

**Текст для чтения**

**«Лицо» и культура[[3]](#footnote-3)**

Слово «лицо» в русском языке также означает и то, что думают о конкретном индивиде окружающие. Это подтверждает важность невербальной коммуникации. Ведь большую часть нашей жизни мы, сами того не сознавая, постоянно контролируем выражение своего лица, позу и жесты в процессе общения с другими людьми. В своей повседневной жизни мы обычно уделяем много внимания «сохранению лица». Вежливость или правила этикета, которых мы стараемся придерживаться в светском обществе, состоят перво-наперво в том, что мы не разрешаем себе такого поведения, которое привело бы нас к «потере лица». Мы не упоминаем о тех эпизодах из жизни человека или те его личные характеристики, которые могли бы его взволновать или унизить. Догадавшись, что человек носит парик, мы, тем не менее, воздержимся от шуток относительно этого, по крайней мере в том случае, когда не принадлежим к его близким друзьям. Тактичность — это своеобразная защитная тактика, которую использует каждый в надежде, что его собственные недостатки также никто не станет обсуждать публично.

Некоторые люди имеют врожденную способность к эффективной невербальной коммуникации. Они хорошо умеют контролировать выражение своего лица и соблюдать тактичность в общении. К другим это умение приходит с жизненным и профессиональным опытом. Например, хороший дипломат должен уметь притворяться, будто это ему чрезвычайно приятно, общаться с теми, чьих взглядов он не разделяет и к кому он может испытывать отвращение. От того, насколько это ему удается, может зависеть судьба целых народов. Так невербальная коммуникация может ослабить враждебность между государствами и даже предотвратить войну.

**Задание 2. Как вы думаете:**

1. Какие невербальные сигналы являются врождёнными, а каие приобретёнными?
2. Приобретёнными или врождёнными являются такие вербальные сигналы как: улыбка, плач, секщивание рук на груди, покачивание головой (для выражение согласние «да», для выражения несогласия «нет»?)
3. Приобретёнными или врождёнными являются такие эмоции, как гнев, радость, страх?
1. Перспектива. русский язык. Продвинутый уровень. Санкт-Петербург 1998. [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://pikabu.ru/story/neverbalnaya-kommunikatsia/i/yazik/jestov> [↑](#footnote-ref-2)
3. http://studopedia.ru/5\_29095\_neverbalnaya-kommunikastsiya.htlm [↑](#footnote-ref-3)