

# Не вербальные коммуникации

- Невербальное общение, более известное как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения.
- Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.



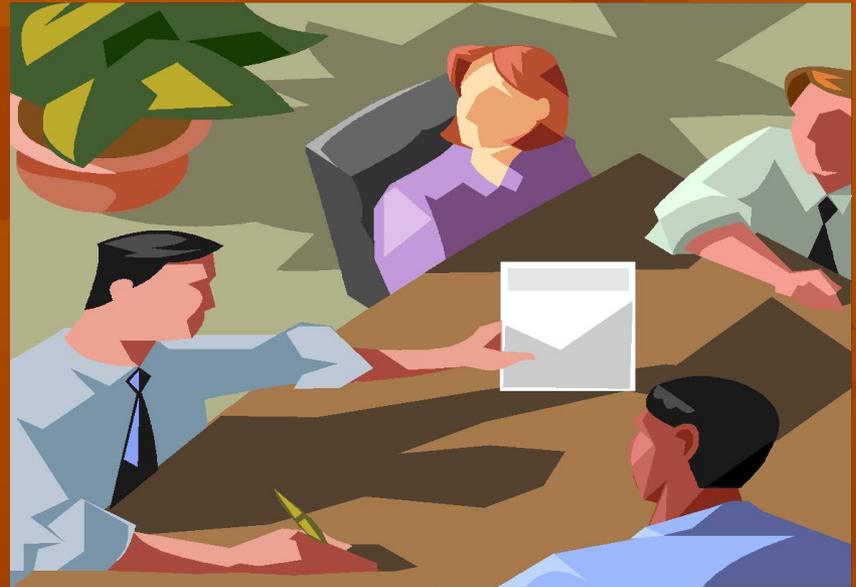
- Невербальное общение включает в себя пять подсистем:
- 1. Пространственная подсистема (межличностное пространство).
- 2. Взгляд.
- 3. Оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя:
  - - внешний вид собеседника,
  - - мимика (выражение лица),
  - - пантомимика (позы и жесты).
- 4. Паралингвистическая 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.



- В принципе, к невербальной сфере относятся силенциальные и акциональные компоненты общения. Акциональные компоненты представляют собой действия коммуникантов, сопровождающие речь.

Например, в ответ на просьбу говорящего что-либо сделать адресат может выполнить требуемое действие. Таким образом, невербальные действия могут чередоваться с вербальными в процессе коммуникации. Тем не менее природа таких невербальных действий сугубо поведенческая (практическая).

- Невербальными по своей сути являются компоненты и других семиотических систем (например, изображения, явления культуры, формулы этикета и т. д.), а также предметный, или ситуативный, мир .



## Обмен невербальной информацией

- Хотя вербальные символы (слова) — основное наше средство для кодирования идей, предназначенных к передаче, мы используем и невербальные символы для трансляции сообщений. В невербальной коммуникации используются любые символы, кроме слов. Зачастую невербальная передача происходит одновременно с вербальной и может усиливать или изменять смысл слов. Обмен взглядами, выражение лица, например, улыбки и выражения неодобрения, поднятые в недоумении брови, живой или остановившийся взгляд, взгляд с выражением одобрения или неодобрения — все это примеры невербальной коммуникации. Использование пальца как указующего перста, прикрывание рта рукой, прикосновение, вялая поза также относятся к невербальным способам передачи значения (смысла).



- Как и семантические барьеры, культурные различия при обмене невербальной информацией могут создавать значительные преграды для понимания. Так, приняв от японца визитную карточку, следует сразу же прочитать ее и усвоить. Если вы положите ее в карман, вы тем самым сообщите японцу, что его считают несущественным человеком. Еще один пример культурных различий в невербальной коммуникации — склонность американцев с недоумением реагировать на “каменное выражение” лица у собеседников, в то время как улыбка не часто гостит на лицах русских и немцев.

- Итак, через невербальные проявления собеседник демонстрирует свое истинное отношение к происходящему.

