



**САМАРСКИЙ** УНИВЕРСИТЕТ  
SAMARA UNIVERSITY

# Невербальный канал коммуникации в межкультурном общении

Доцент кафедры философии,  
Терехина А.П.

Самара, 2020



Вербальный (речевой, от лат. Устный, словесный)

Невербальный (неречевой)



# Невербальная коммуникация

Три типа невербальных средств:

- 1) поведенческие знаки, обусловленные физиологическими реакциями: побледнение или покраснение, а также потоотделение от волнения, дрожь от холода или страха и др.;
- 2) 2) ненамеренные знаки, употребление которых связано с привычками человека (их иногда называют самоадапторами): почесывание носа, качание ногой без причины, покусывание губ и др.;
- 3) 3) собственно коммуникативные знаки: сигналы, передающие информацию об объекте, событии или состоянии.



# Виды невербальной коммуникации

- Кинесика (изучает зрительно воспринимаемые движения другого человека: мимика, жесты, взгляд, поза);
- Проксемика (дисциплина, изучающая пространственное поведение человека);
- Такесика (это научная дисциплина, изучающая невербальное общение, связанное с прикосновением партнеров друг к другу)





## Э. Холл выделил четыре пространственные зоны: интимную, личную, зону социальных отношений и публичную зону.

Во всех этих зонах выделяют фазу близости и фазу удаления.

- Интимная зона (0–20 см). Фаза близости здесь — эротическая фаза, которая подразумевает почти полное отсутствие дистанции. В этой фазе преобладают тактильные ощущения и обоняние. Фаза удаления — 15–20 см. На этом расстоянии находятся друг от друга люди в общественном транспорте в часы пик; в средиземноморских культурах оно вполне приемлемо в неформальной дружеской обстановке.
- Личная зона (45–120 см). Фаза близости — 45–60 см. На таком расстоянии общаются супруги, но в деловой коммуникации такое расстояние между собеседниками неприемлемо. Фаза удаления — 75–120 см. Это расстояние обычно разделяет нас при общении с друзьями или хорошими знакомыми, коллегами по работе, одногруппниками.
- Зона социальных отношений (1,2–3,6 м). Фаза близости — 1,2–2,1 м. На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, сантехника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и тех, кого плохо знаем. Фаза удаления — 2,1–3,6 м. Такое расстояние разделяет чиновника и его посетителя (грубо говоря, это ширина письменного стола).
- Публичная зона (от 3,6 м). Фаза близости — 3,6–7,6 м. Это расстояние разделяет преподавателя и студентов в большой аудитории, оратора и его слушателей в сравнительно небольших помещениях. Фаза удаления — от 7,6 м. Подобное расстояние делает оратора недостижимым для публики, как в прямом, так и в переносном смысле. Диктаторы, властные императоры предпочитали именно такое расстояние. Для создания «эффекта доверия» у слушателей оратор может сознательно уменьшить дистанцию между ним и его слушателями.



# В такесике выделяют

## следующие виды

### прикосновений:

- профессиональные — они носят безличный характер (как, например, прикосновения врача к пациенту);
- ритуальные — рукопожатия, дипломатические поцелуи;
- дружеские;
- любовные.





С точки зрения отношения к прикосновениям в процессе коммуникации культуры делят на

- контактные, в которых коммуниканты часто касаются друг друга,
- дистантные, где прикосновения очень редки.

Контактными культурами считаются латиноамериканские, средиземноморские и южноевропейские культуры.

Канадцы, американцы, англичане, немцы, представители культур Северной Европы, китайцы, японцы принадлежат к дистантным культурам.

При этом представители указанных азиатских культур предпочитают большую дистанцию между собой и своими собеседниками, чем североамериканцы и североевропейцы.



# Кинесика

- Кинесика (от греч. κίνησις — движение) — это дисциплина, которая изучает различные формы невербальной коммуникации, связанные с использованием тела.

Основоположник кинесики Р. Бердвистелл назвал кином элементарные единицы движения тела.

Элементы кинесики: жесты, мимика, позы и взгляды.



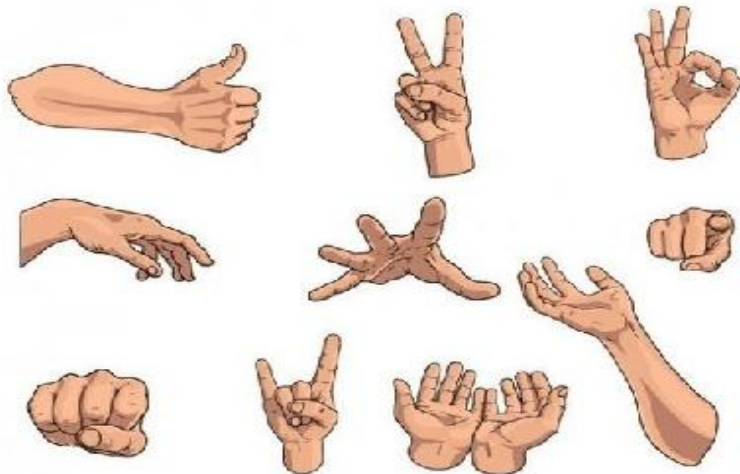


- Жесты — это средства невербальной коммуникации, которые представляют собой разного рода движения тела, рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека.





## Основными невербальными средствами общения являются жесты



- **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.

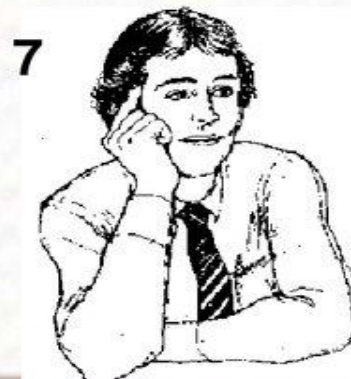
**Жесты-адапторы** - сопровождают наши чувства и эмоции. Они напоминают детские реакции и проявляются в ситуациях стресса, волнения, становятся первыми признаками переживаний - нервное перебирание одежды, постукивание ногой, ручкой и т.д.





# Задание на невербальное общение

**Инструкция: назовите что означает жест**





# Задание на невербальное общение

## Эталон ответа



**Жест открытости**



**Жест лжи**



**Жест превосходства**



**Жест  
оценочного  
слушания**



**Жест лжи**

<http://aida.ucoz.ru>



**Жест предвкушения**



**Жест оценочного  
слушания**



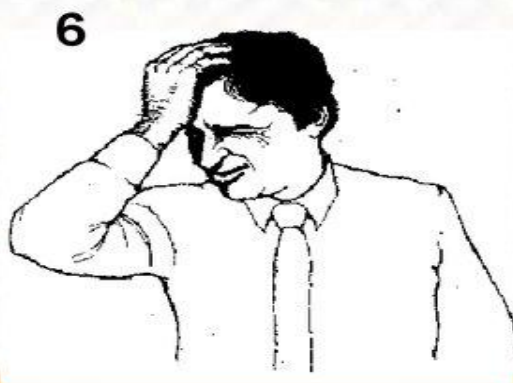
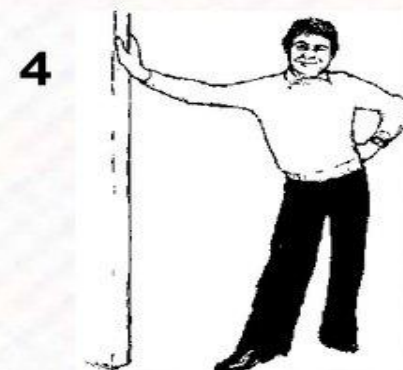
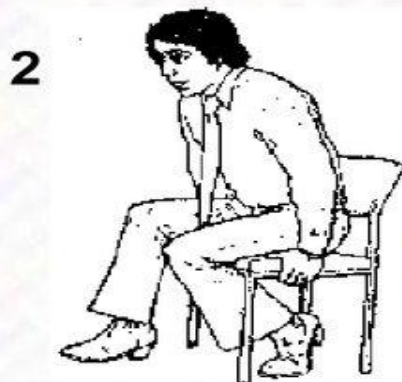
**Жест неуверенности**





# Задание на невербальное общение

**Инструкция: назовите что означает жест**





# Задание на невербальное общение

## Эталон ответа



Жест принятия решения



Жест готовности

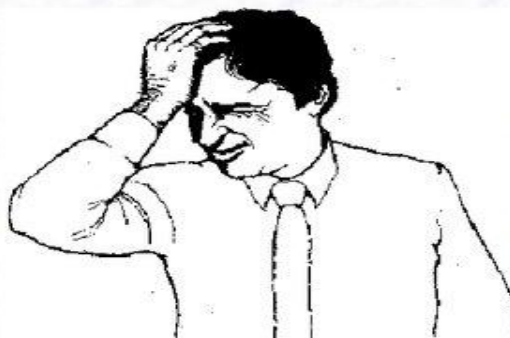


Жест закрытости

Жест претендующего на вашу территорию



Жест готовности



Жест забывчивости

Жест закрытости



Жест скуки





- Поза — положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в процессе коммуникации.



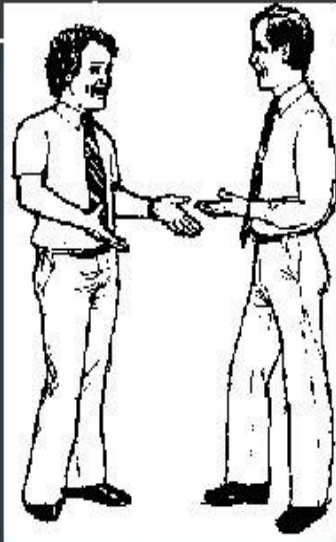
## ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗНАКОВ КИНЕСТИКА: ПОЗА

ПОЗА

ОТКРЫТАЯ ПОЗА

ЗАКРЫТАЯ ПОЗА

определяется поворотом корпуса и головы к собеседнику, раскрытостью ладоней, нескрещенным положением ног, расслабленностью мышц, прямым



характеризуется «отбрасыванием» корпуса назад, скрещенным положением рук и ног, напряженностью мышц





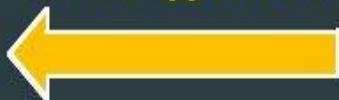


# ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗНАКОВ

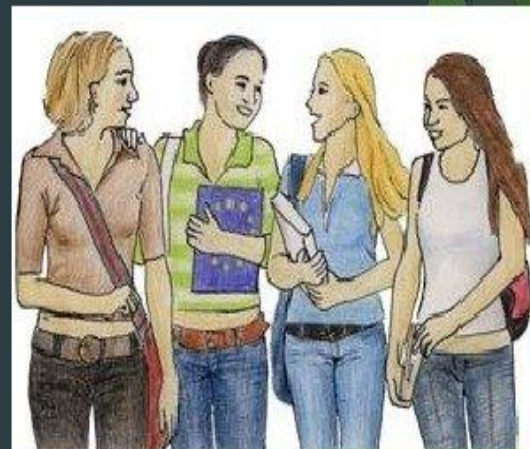
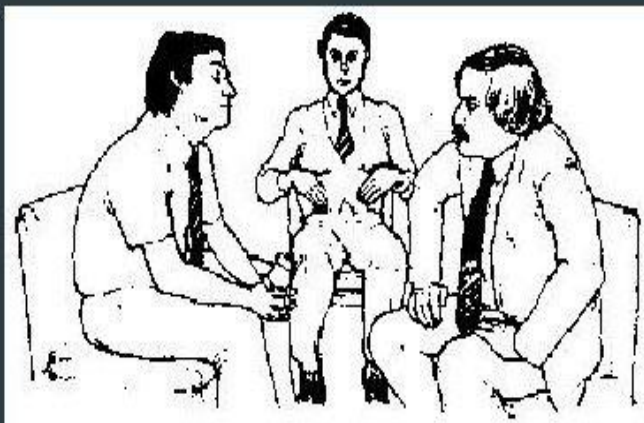
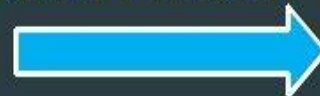
## КИНЕСТИКА: ПОЗА

ВИДЫ ОТНОШЕНИЙ И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ  
ПОЗЫ

ОТЧУЖДЕННОСТИ



ВКЛЮЧЕННОСТИ





## ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗНАКОВ

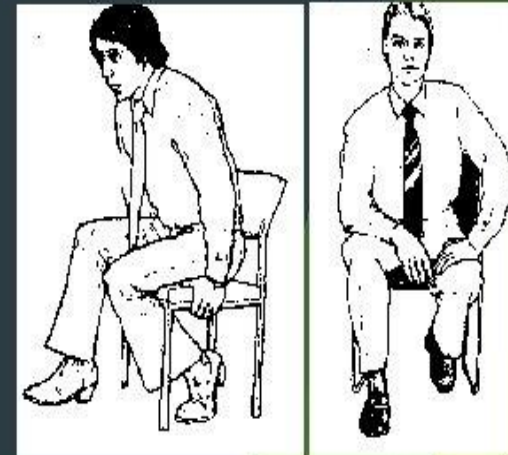
### КИНЕСТИКА: ПОЗА

**ПОЗА** — определенное положение частей тела человека: головы, туловища, рук, ног, а также движения, которые изменяют это положение или влияют на него.

### ПОЗЫ ВСТУПЛЕНИЯ И ВЫХОДА ИЗ КОНТАКТА



Готовность  
закончить  
встречу



Готовность  
действовать





# ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗНАКОВ

## КИНЕСТИКА: ПОЗА

ВИДЫ ОТНОШЕНИЙ И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ  
ПОЗЫ



Симпатия

**СИМПАТИИ**



Оценка  
друг друга

**АНТИПАТИИ**



Назревает  
конфликт





## НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПОЗЫ



Скука



Заинтересованность



Негативные мысли



Замаскированная нервозность



Оценка и принятие решения



Оценка, принятие решения, скука



Открытая



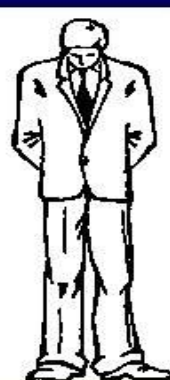
Закрытая



Заносчивая



Открытая



Покорность



Бегства



Открытая



Заносчивая





- **Мимика** - способ использования выражения лица. Человек способен различать тончайшие движения лицевых мышц. Положение или движения деталей лица выполняет знаковые функции: брови могут быть приподняты в удивлении, гневе, страхе или приветствии. Известно, как кокетничают, стреляя глазками, женщины. По сей день прямой взгляд в глаза считается смелым, открытым.



	любопытный		неуверенный
	потрясенный		счастливый
	счастливый		гордый





# ВЗГЛЯД



Визуализация  
(расфокусированный взгляд)



Формирование визуальных образов



Припоминание визуальных образов



Формирование звуковых образов



Припоминание звуковых образов



Эмоции и телесные ощущения



Внутренний диалог





# ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗНАКОВ

## КИНЕСТИКА: ПОХОДКА

### ОСНОВАНИЯ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ

ВОЛОЧАЩАЯСЯ  
ПОХОДКА

МЕДЛЕННАЯ ПОХОДКА С  
ОПУЩЕННОЙ ГОЛОВОЙ И  
СЦЕПЛЕННЫМИ ЗА  
СПИНОЙ РУКАМИ

СИЛЬНАЯ ОТМАШКА РУКАМИ  
ПРИ ХОДЬБЕ

ПРИВЫЧКА ПОСТОЯННО  
ДЕРЖАТЬ РУКИ В КАРМАНАХ  
ПРИ ХОДЬБЕ

### ВИДЫ ПОХОДКИ

➤ может говорить и о плохом настроении, и об отсутствии заинтересованности

➤ бывает у человека, занятого решением какой-либо проблемы

➤ свидетельствует о целеустремленности, решительности человека

➤ говорит о критичности, скрытности человека, стремлении подавлять других





**САМАРСКИЙ** УНИВЕРСИТЕТ  
SAMARA UNIVERSITY

**БЛАГОДАРЮ  
ЗА ВНИМАНИЕ**

ул. Московское шоссе, д. 34, г. Самара, 443086  
Тел.: +7 (846) 335-18-26 , факс: +7 (846) 335-18-36  
Сайт: [www.ssau.ru](http://www.ssau.ru), e-mail: [ssau@ssau.ru](mailto:ssau@ssau.ru)