МИНОБРНАУКИ РОССИИ

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**"Проблема интерпретации невербального поведения"**

Выполнила студентка 1 курса:

Сарайкина Ирина Владимировна 12911

Научный руководитель:

Верба Елена Михайловна

Новосибирск 2013

***Оглавление***

Введение

1. Представления о невербальной коммуникации

1.1 Кинесика

1.2 Просодика

1.3 Такесика

1.4 Проксемика

2. Проблемы интерпретации невербального поведения

2.1 Индивидуальные различия человеческого поведения

2.2 Общая ситуация общения

2.3 Кросс-культурные особенности невербального общения

3. Возможность подделать язык тела

Заключение

Библиографический список

***Введение***

Невербальное поведение представляет собой неречевую форму передачи информации между людьми (информация передается при помощи жестов, мимики, голоса ит.д.) Невербальная коммуникация, по мимо наиболее известных невербальных проявлений, таких, как мимика, жесты, тембр голоса и особенности речи (паузы, оговорки, скорость и т.д.) может включать массовую коммуникацию при помощи таких средств, как телевидение, искусство а так же различного рода графика. Невербальные сигналы воспринимаются через разные каналы, такие, как зрительный, слуховой, тактильный. В реальной ситуации общения, как правило используются сразу несколько или все каналы восприятия.

Невербальное поведение в той или иной степени всегда интересовало исследователей и обычных людей. Главной причиной этому служило то, что большинство этих сигналов воспроизводятся не осознано, а значит они могут служить источником достоверной информации, но серьезный научный интерес этот феномен приобрел ко второй половине 20-го века. Когда появились первые экспериментальные данные, обнаруживающие наличие определенного согласия относительно кодирования и расшифровки невербальных сигналов.

Альберт Меграбян выяснил, что передача информации за счет вербальных средств, т.е. слов происходит на 7%, за счет звуковых (тон, интонация голоса) на 38%, за счет невербальных проявлений (вроде мимики и жестов) на 55%. Профессор Бердвиссл проделывая аналогичные исследования, установил, что невербальные проявления в ситуации беседы передают около 65% информации.

Невербальную форму общения принято считать более древней по сравнению с речевой. В поддержку этой позиции главным образом выступает то, что результаты исследований свидетельствуют об интернациональном характере основных мимических картин, поз, наборов жестов, а также данные о чертах жестикуляции и мимики, которые выступают генетическими признаками человека, например, врожденные способы выражения эмоций. Со временем к этим спонтанным проявлениям добавляются и другие, более сложные - это символические жесты, мимика, позы, интонация, они обусловлены культурным контекстом и не могут возникнуть без обучения.

В общении обязательно имеет место познание одной личность другой и невербальное поведение выступает здесь как условие, без которого это познание не представляется возможным. В общении четко проявляется индикативно-регулятивная функция невербального поведения

Невербальное поведение тесно связанно с внутренним миром личности. Невербальное поведение - это внешняя форма существования и проявления психического мира личности. Поэтому анализ структуры индивидуального невербального поведения является еще одним из способов определения уровня развития личности в качестве субъекта общения.

**Актуальность работы** продиктована стремительным возрастанием интереса социальных и психологических наук (психология личности, социальная психология) к коммуникации в целом и к невербальной коммуникации в частности. В том числе это связано и с тем, что в современном мире сфера общения занимает все больше места в жизни человека.

**Цель** этой работы: Рассмотреть проблему интерпретации невербального поведения" Понять причины, по которым одни и те же жесты, знаки и другие невербальные сигналы, для людей разного возраста, социального статуса и национальности могут иметь совершенно различное значение.

невербальное поведение интерпретация общение

# ***1. Представления о невербальной коммуникации***

**Невербальная коммуникация передает информацию**:

) о личности коммуникатора, включая сведения о темпераменте человека: его эмоциональном состоянии в конкретной ситуации, его "Я"-образе и самооценке, его личностных качествах, его коммуникативной компетентности, социальном статусе, принадлежности к определенной группе. Лабунская В.А. в своей книге "Не язык тела, а язык души" приводит результат исследования, который подтверждает, что степень успешности кодирования и декодирования экспрессивных кодов (в данной ситуации выражение радости, страха, гнева и печали) связано с личностными особенностями человека.

2) Информация об отношении участников коммуникации друг к другу: социальная и эмоциональная близость, характер или тип отношений (равноправие, доминирование, зависимость, расположение), динамике взаимоотношений (стремление продолжить общение или уйти от него).

) Отношение участников коммуникации у самой ситуации: комфортность, интерес, спокойствие, нервозность.

**Функции невербальных сообщений:**

1) Дополнение (дублирование и усиление) вербальных сообщений.

2) Опровержение вербальных сообщений.

) Замещения вербальных сообщений.

) Регулирование разговора.

Так же невербальное поведение, обладает такими особенностями как: многозначность, спонтанность, контекстуальность, ненамеренность.

**Невербальная коммуникация включает в себя такие подструктуры как**:

**Кинесика** - область знаний изучающая внешние проявление человеческих чувств и эмоций: мимика, жесты, пантомимика (походка, позы и т.д.)

**Просодика** - область знаний изучающая ритмико - интонационное оформление речи (интонация, акценты, темп речи и т.д.)

**Такесика** - прикосновения в ходе общения

**Проксемика** - область социальной психологии, занимающаяся особенностями расположения людей в пространстве

**Физиогномика -** метод заключающийся в понимании характера человека исходя из его внешности - черт лица, фигуры (ненаучный). Однако британский психолог Е. Брунсвик проводил исследование, в результаты которого свидетельствовали о том, что люди склонны приписывать качества характера другим исходя из определенных черт внешности.

В основу всех классификаций невербальных средств общения положены характеристики движения, пространства и времени. Т.К. любое невербальное проявление можно свести к кинесическим (движения тела), пространственным (организация поведения, межличностного общения) и, временным характеристикам взаимодействия.

Также иногда в структуру невербального поведения включают еще и предметы, используемые личностью для связи с окружающем миром, такие как украшения, одежду, косметику и другие аксессуары. Однако в таком случае напрашивается вопрос: являются ли все эти перечисленные невербальные средства элементами невербального поведения. В большинстве случаев включение в невербальное поведение личности разных продуктов ее деятельности, является расширенным толкованием. Поэтому к элементам невербального поведения относят разные движения тела, ритмические, высотные и интонационные характеристики голоса, а так же его временная и пространственная организация

# ***1.1 Кинесика***

Под кинесикой принято понимать то, что входит в зрительный диапазон, то есть жесты, позы, мимику, а также манеру одеваться, укладывать волосы, носить определенные украшения и т.д.

Изучение жестов или жестика составляет основную часть науки о языке телодвижений. Отдельную нишу здесь занимают движения рук, т.к. они выдают наибольшее количество информации о конкретном человеке.

Жесты рук дополняют, подтверждают или противоречат тому, что говорит человек. Считается, что крупные, широкие жесты руками обычно делают люди склонные бурно проявлять свои эмоции. Такие жесты обычно очень заметны окружающим, поэтому их используют люди склонные желать, чтоб на них обратили внимание.

Мелкие жесты обычно предпочитают люди не желающие привлекать к себе внимание, скромные и застенчивые личности. В некоторых случаях мелкие жесты могут использоваться намеренно дабы создать впечатление скромного человека. Также такие жесты в некоторых случаях могут свидетельствовать об усталости и истощении сил. "Жест может сказать о желании человека, о его состоянии. Особенности жестикуляции человека могут послужить основанием для вывода о каком-то качестве воспринимаемого человека" (Лабунская В.А., 2002)

По мнению П. Экмана, жест несет информацию не только о качестве психического состояния, но так же об интенсивности переживания человека.

"…установлено, что интенсивность жестикуляции повышается, если говорящий волнуется или хочет занять лидирующую позицию в общении, если прерывается обратная связь в общении, если человек испытывает затруднения в выражении мысли. Тревожность, неуверенность человека сопровождается хаотическими жестами, однообразными движениями рук, использованием при разговоре какого-либо" (Лабунская В.А., 2002) Однако стоит помнить, что связь жестов и психическими состояниями человека опосредована многими факторами и все возможные описания жестов это только указание на определенную тенденцию.

Мимика является одним из главный источников получения информации на близком расстоянии при общении. Во время разговора с человеком больше всего внимания мы обращаем на выражение его лица, через этот канал мы получаем информацию об отношении собеседника к тому или иному вопросу, явлению, объекту, ситуации. Однако, мимика больше подвержена осознанному контролю, нежели жестикуляция.

Схема описания признаков эмоционального состояния (Лабунская В.А., 2002)

|  |  |
| --- | --- |
| Части и элементы лица | Мимические признаки эмоциональных состояний |
|  | Гнев | Презрение | Страдание | Страх Удивление | Радость |
| Положение рта | Рот открыт | Рот закрыт | Рот открыт | Рот закрыт |
| Губы | Уголки губ опущены | Уголки губ приподняты |
| Форма глаз | Глаза раскрыты или припущены | Глаза сужены | Глаза широко раскрыты | Глаза прищурены или раскрыты |
| Яркость глаз | Г лаза блестят | Глаза тусклые | Блеск глаз не выражен | Глаза блестят |
| Положение бровей | Брови сдвинуты к переносице | Брови подняты вверх |
| Уголки бровей | Внешние уголки бровей подняты вверх | Внутренние уголки бровей подняты вверх |
| Лоб | Вертикальные складки на лбу и переносице | Горизонтальные складки на лбу |
| Подвижность лица и его частей | Лицо динамичное | Лицо застывшее | Лицо динамичное |

В таблице представлены признаки основных эмоциональных состояний:

Гнев, презрение, страдание, страх, удивление, радость. Эти состояния довольно легко узнаваемы и в большинстве случаев не вызывают затруднений при распознавании. Большую сложность представляет интерпретация состояний находящихся на стыке основных.

Самой выразительной частью лица являются глаза. Взгляд всегда считался чем-то таинственным и очень личным, не зря существует поговорка: "Глаза - зеркало души". Действительно наблюдая за глазами собеседника можно получить о нём и о его отношении к происходящему много полезной информации. При общении с глазу на глаз, можно с одним человеком чувствовать себя расковано и непринуждённо, а с другим наоборот зажато и недоверчиво. Во многом это зависит от того, как на вас смотрит человек, как долго он выдерживает взгляд и как долго он способен переносить ваш. Например существует мнение если человек обманывает или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее 1/3 времени общения. Если человек смотрит вам в глаза больше, чем 2/3 от времени разговора, то это может означать одно из двух: либо ваш собеседник заинтересован и считает вас привлекательным, в таком случаи зрачки будут расширены; либо человек настороженно или враждебно относится к вам и таким образом посылает вызов, в таком случаи зрачки будут сужены. Однако могут быть и другие причины, например некоторым людям просто некомфортно смотреть в глаза и это совершенно не означает, что они не честны с вами. Оптимальное время, на протяжении которого можно смотреть в глаза незнакомому человеку и не вызвать у него негативной реакции - не более 3-х секунд. Практически во всех культурах считается неприличным и даже оскорбительным долго рассматривать незнакомых людей, так же как если бы они были не одушевлёнными предметами. Например Джулиус Фаст описывает в книге "Язык тела", как во времена, когда чернокожие считались людьми 2-го сорта, белый человек мог унизить негра, пристально рассматривая его, как будто он всего лишь предмет.

По характеру и частоте взглядов обычно можно определить тип взаимоотношений между людьми. Взгляд может быть направлен на различные зоны лица и тела, что несёт информацию о характере отношений между людьми.

**Выделяют следующие виды взглядов**:

. **Деловой взгляд**. Часто используется во время переговоров и на деловых встречах. Он характеризуется тем, что взгляд не опускается ниже глаз собеседника и в основном направлен на область лба.

2. **Социальный взгляд.** В этом случаи взгляд собеседника опускаются нище уровня глаз, и в основном направлен на символический треугольник, расположенный между глазами и ртом.

. **Интимный взгляд.** В таком случае глаза собеседника опускаются ниже уровня подбородка, до груди, при близком общении, и до уровня промежности, на большем расстоянии.

. **Взгляд искоса.** Используется в двух случаях: для демонстрации заинтересованности, в таком случае он сопровождается улыбкой и приподнятыми бровями; для демонстрации неодобрения, враждебности, в таком случаи брови часто нахмурены.

Направление взгляда тоже даёт информацию о мыслях человека.

**Прикрытые веки.** Большинство людей раздражает, когда их собеседник прикрывает веки. Такое поведение иногда объясняют тем, что прикрывая веки, человек подсознательно пытается убрать собеседника из своего поля зрения, а это свидетельствует о безразличии или неприязни.

Когда человек **опускает глаза,** это может означать, что он серьёзно и вдумчиво переживает сказанное. Если собеседник **долго** **смотрит на вас в упор, но мимо глаз**, то может говорить о том, что человек прибывает в своих мыслях и вероятно пропускает большую часть слов мимо ушей. Если во время разговора человек **делает движения глазами**, скорее всего он внимательно слушает. Однако мимика весьма индивидуальна и неоднозначна, поэтому нельзя делать выводы опираясь на один невербальный сигнал. (Пиз А., 2003)

Кроме характера взгляда, при разговоре с человеком следует обращать внимание на его зрачки. Зрачок имеет способность менять свои размеры в зависимости от эмоционального состояния своего хозяина. При возбуждении, заинтересованности зрачки расширяются, человек с расширенными зрачками воспринимается окружающими как более приятный, привлекательный, располагающий к себе. Люди, имеющие суженые зрачки напротив, воспринимаются как неприятные, враждебные, холодные. Симпатия к людям, имеющим крупные зрачки, обусловлена тем, что когда человек видит то, что ему интересно или он считает это привлекательным, его зрачки расширяются. Когда другой человек смотрит на того, у кого широкие зрачки, он чувствует себя более привлекательным. Однако, размер зрачков может зависеть от целого ряда как внешних, так и внутренних причин:

) Освещение и положение глаз человека относительно источника света (известно, что при слабом освещении зрачки расширяются, а при ярком сужаются)

2) У людей с патологиями зрения зрачки могут быть либо расширенными, (при близорукости), либо сужеными (при дальнозоркости)

) Размер зрачков может изменяться при употреблении фармакологических или наркотических средств.

Кроме того изменения размеров зрачков можно наблюдать только на довольно близком расстоянии, что далеко не всегда представляется возможным.

Взгляд выполняет функцию синхронизации и обратной связи при разговоре.

Чтобы создать положительное впечатление, необходимо смотреть в глаза собеседнику примерно 60-70% от всего времени общения. Если уменьшить этот показатель, то человек, с которым вы общаетесь, будет чувствовать безразличие. Если увеличить, он может воспринять это как вызов

Чтобы получить больше информации о состоянии собеседника, следует также обращать внимание на брови и губы, которые очень красноречиво выражают эмоциональное состояние человека. Например, считается, что особое внимание нужно обращать на уголки губ. Существует мнение, что если они опущены, это свидетельствует о эмоционально подавленном, депрессивном состоянии человека, даже в том случаи, если он пытается казаться веселым и жизнерадостным.

Походка человека говорит многое о его состоянии, как на данный момент, так и вообще. В походке сказывается общее мироощущение человека, поэтому по походке можно сделать некоторые предположения о свойствах личности. Выделяют следующие характеристики походки:

. Ритм

2. Скорость

. Длинна шага

. Давление на поверхность

Предположительно, если человек идёт с приподнятыми плечами и опущенной головой, это может свидетельствовать о том, что он находится во власти проблем, или ждет неприятностей. Вжимая голову в плечи, человек пытается как бы защитить голову от удара. Когда напротив, мы видим прохожего идущего с поднятой головой и расправленными плечами, велика вероятность, что перед нами уверенный в себе, решительный человек. Даже из простого повседневного опыта мы видим, что походка с расправленными плечами и приподнятой головой характерна для успешных людей, занимающих в обществе почётную нишу, в то время как сутулятся и опускают голову зачастую люди, часто находящиеся в переживаниях и проблемах и старающиеся не выделяться.

Стремительный шаг характерен для целеустремлённых людей, имеющих цель, к которой они стремятся. Это объясняется тем, что когда у человека есть то, чего он желанно хочет достичь и движется в этом направлении, у него появляются дополнительные силы и энергия. Вялый, плетущийся шаг часто бывает у людей пассивных, не имеющих важных целей. Если при ходьбе человек подчёркнуто стучит каблуками о пол, вероятно он несдержан и бесцеремонен, хотя возможно и его желание обратить на себя внимание или затушевать свою реальную неуверенность.

# ***1.2 Просодика***

Голос является отражением характера человека и отчасти его внутреннего мира, он индивидуален и не повторим для каждого. Голос очень точно передаёт эмоциональное состояние и отношение к чему либо. Одни и те же слова или фразы, произнесённые с разной интонацией, могут иметь совершенно противоположное значение. Именно по этому голос, интонация и тембр являются огромным источником информации.

Громкость речи является показателем уверенности и общего тонуса человека. Громко говорят люди, привыкшие отдавать приказы, уверенные, что их слова слышат и прислушиваются к ним. Так же громкая речь свойственна людям, стремящимся привлечь внимания или замаскировать свою истинную скромность. Громкий голос может быть показателем не умения контролировать свои чувства, свидетельствовать о агрессивном настрое или не желании слушать мнение оппонента (в случаи, если человек перебивает другого и пытается "задавить" его громкостью своих высказываний)

Тихий голос может поведать о скромности, воспитанности, сдержанности или неуверенности в себе. Тихий голос может в то же время быть жестким твердым, так часто говорят люди, убеждённые в безупречности своих высказываний.

Перепады громкости говорят о эмоциональном напряжении и неуверенности говорящего. Так же это является хорошим приёмом удержания внимания. Опытные ораторы используют этот приём для расстановки акцентов и придания речи яркой эмоциональной окраски.

Изменение высоты голоса тоже может быть источником информации, например, экспериментально выяснено, что в 70% случаев голос становится выше, когда человек находится в эмоциональном напряжении, испытывает страх или гнев. Вполне возможно, что такое изменение голоса означает, что собеседник лжёт.

Скорость, с которой говорит человек, свидетельствует о темпераменте и темпе жизни человека. Медленно, спокойно обычно говорят люди не склонные к авантюрам, обстоятельные, инертные не имеющие резких перепадов настроения. Быстрая и бойкая речь свойственна людям активным, энергичным, лёгким на подъём. Однако это справедливо в случаи, если человек вместе с высокой скоростью речи имеет чёткий, равномерный ритм. В случае, если ритм сбитый, можно говорить о эмоциональном напряжении говорящего. Сильные колебания скорости речи, означают эмоциональную неуравновешенность. Если в ходе разговора, человек ускоряет темп, возможно он всё больше и больше увлекается своим рассказом, если же наоборот речь замедляется - он либо теряет интерес и желание говорить, либо логическую нить повествования.

Высота голоса сильно влияет на впечатление, которое человек оказывает на окружающих. Высокий, визгливый голос часто раздражает слушателей. А вот низкий, напротив внушает доверие и уважение.

Важная характеристика речи - её отчётливость. Четко и ясно говорящий, создаёт впечатление человека дисциплинированного, стремящегося чётко обозначить свою позицию и умеющего правильно выражать свои мысли. Всякого рода зажевывание слов и бурчание под нос, раздражают, т.к. слушатели часто не могут разобрать слов, что приводит к сложности понимания, и нередко воспринимается, как неуважение.

Паузы являются ещё одной характеристикой речи. Они могут служить эффективным инструментом манипуляции над слушателем. К примеру, учителя нередко прибегают к искусственному затягиванию пауз, для того, что бы привлечь внимание и утихомирить разбушевавшихся детей.

Таким образом разные аспекты речи способны раскрыть много информации, на первый взгляд хорошо скрытой и недоступной при непродолжительном контакте.

# ***1.3 Такесика***

Такесика изучает прикосновения в процессе общения и их влияния на отношения между людьми.

Большинство взрослых людей настороженно относятся ко всякого рода прикосновениям, поскольку они связаны с вторжением в личное пространство. Наиболее негативно люди реагируют на небрежно брошенные похлопывания по плечу или по спине, а так же потрёпывания за щеки или волосы. Такие жесты могут быть приняты от родственников или близких друзей, как одобрение или проявление симпатии, но в случаи с незнакомыми или малознакомыми людьми - это верх бестактности.

Наиболее часто встречающейся формой прикосновений в обществе являются рукопожатия. При рукопожатии может передаваться информация о трёх типах отношений между людьми:

) Превосходство.

2) Покорность

) Равенство

Доминирующее рукопожатие - наиболее агрессивный вид рукопожатий, характерен для сильного, властного, агрессивного мужчины, который всегда сам является инициатором рукопожатия. Протягивая первым руку, направленную ладонью вниз, он вынуждает второго раскрыться, отвечая на этот жест рукой, протянутой ладонью вверх. Таким рукопожатием первый сообщает второму, что в их отношения он доминирует. (Пиз А., 2003)

Также агрессивным считается рукопожатие примой рукой. Однако поданная ладонью вниз женская рука не претендует на лидерство, скорее это следует расценивать как кокетство. Если рукопожатие напоминает захват, при котором для того, что бы освободить свою руку нужно её как бы выдернуть из руки другого, то можно сделать вывод, что человек обладает сильным собственническим инстинктом. Нужно отметить, что в основном люди негативно реагируют на рукопожатия такого манера.

Многие люди совершают ошибку, при которой они пожимая руку не знакомому, человеку не только используют захват, но свободной левой рукой похлопывают партнёра по плечу, предплечию, или накрывают с верху правую руку вместе с рукой партнёра. Этот жест часто вызывает негативную реакцию человека, по отношению к которому он был проведён, главным образом и потому, что происходит вторжение в личное пространство.

Рукопожатие с применением обеих рук свидетельствует об искренности и теплом отношении. Дружеское рукопожатие осуществляется с замахом сбоку, при этом подчёркивается не формальность общения. Однако, сам по себе замах - агрессивный жест, и если человек использует его в любой обстановке, то это свидетельствует о нём не лучшим образом.

Зная, что повествует о характере человека приветственный жест, который он использует, мы с первой минуты общения можем понять, куда оно приведёт, и более того намеренно направлять его в нужное русло.

# ***1.4 Проксемика***

Ни для кого не секрет, что животные ревностно отстаивают и защищают свою территорию, но оказывается, что и люди ведут себя подобным образом, иногда даже не отдавая себе в этом отчёта.

**Личная территория**. Под личной территорией понимается пространство вокруг человека, которое он ощущает как продолжение собственного тела. У каждого человека это расстояние будет в той или иной степени различаться. Вторжение в личное пространство человека иногда может восприниматься как нападение.

Размеры личной оболочки зависят от среды в которой длительное время проживает человек и от менталитета народа, к которому он принадлежит.

Установлено, что если человек проживает в деревенской местности, на просторной территории, то у него зона личного пространства будет больше, чем у человека, живущего в густо населённом городе. Часто жители города подвергаются вторжению на их личную территорию, это происходит в общественном транспорте, очередях, разного рода учреждениях, в которых большое количество людей вынуждено находиться на небольшой площади. Отсюда возникает раздражение, на которое часто жалуются люди, после толкучки в автобусе или очереди. Для разных людей степень тревожности от вторжения другого человека имеет разную степень. Таким образом, слишком яростное желание удержать дистанцию, свидетельствует о неуверенности в себе и повышенной тревожности. И наоборот: человек уверенный в себе и спокойный, свободней относится к нарушению своих границ. Для людей напористых и агрессивных характерно сильное расширение границ личного пространства, об этом свидетельствуют не редко вытянутые ноги и размашистые жесты, распространяющиеся так же на окружающие объекты. В тоже время такие люди крайне ревностно защищают пространство, которое они считают своим.

**Размеры и названия зон:**

1. Интимная зона (15-45 см) Самая важная зона для человека, которую он считает продолжением собственного тела. Входить в неё позволено только самым близким людям. Вторжение в эту зону крайне нежелательно, в случаи если вы не очень хорошо знакомы с человеком.

2. Личная зона (46 - 122 см) На такое расстояние человек подпускает коллег, приятелей, друзей. Люди находятся на таком отдалении на работе, мероприятиях (вечеринки, официальные приёмы, дружеские встречи)

. Социальная зона (123 - 360 см) На таком расстоянии обычно предпочитают держаться незнакомые, или только что познакомившиеся люди.

. Публичная зона (больше 360 см) На таком расстоянии предпочтительно держаться, общаясь с многими людьми одновременно, на конференциях, презентациях или каких либо других публичных выступлениях.

Личная дистанция не одинакова и в случаи воспитания в аналогичных условиях. Так же влияние оказывает возраст: дети и старики стремятся ближе подходить к собеседнику, в то время, как подростки и зрелые люди предпочитают держаться на более удалённом расстоянии. Роль играют и рост и пол собеседника: замечено, что чем выше мужчина, тем ближе он стремится подойти к своему собеседнику и наоборот низкие представители рода мужского при разговоре держатся дальше. В случаи с женщинами, наблюдается совершенно противоположная ситуация.

Важную информацию о социальной роли человека также несёт поза которую человек выбирает в той или иной ситуации. Известно, что в зависимости от того, как чувствует себя человек и какие у него отношения с окружающими людьми, он в аналогичных ситуациях может принимать различные позы и вести себя по разному.

Исследования в этой области проводили Сабин и Хадрик, они провели ряд экспериментов, доказывающих, влияние поз на ролевое восприятие. В ходе эксперимента испытуемым были предъявлены по очереди сорок две, так называемые "палочные" фигуры - схематичные изображения человечков в различных позах. Испытуемым требовалось описать состояние человека, который мог бы пребывать в такой позе. В результате были сделаны выводы, что определённые позы связываются с конкретными эмоциональными состояниями и чертами личности.

# ***2. Проблемы интерпретации невербального поведения***

Уже известно, что невербальное поведение подчиняется определенным закономерностям и тенденциям, однако верная расшифровка невербальных сигналов таит в себе множество сложностей.

# ***.1 Индивидуальные различия человеческого поведения***

(Капкан Брокау - игнорирование индивидуальных различий человеческого поведения). "Ни один признак обмана, будь то лицо, тело, голос или слова, не является доказательством обмана, как не является им и изменение активности ВНС, фиксируемое детектором лжи." (Экман П., 2007) Опасность ошибки здесь состоит в том, что есть люди которые вообще не допускают ошибок, когда лгут. Это не только те у кого имеются психические отклонения, но также прирожденные лжецы и люди использующие систему Станиславского, и те, кто сам искренне верит в свою ложь. "отсутствие признаков обмана еще не есть доказательство правдивости." (Экман П., 2007)

Однако здесь существует еще одна опасность, часто явные признаки обмана не являюсь следствием обмана. Всегда нужно помнить, что есть люди, для которых то, что принято считать признаком обмана, для них таковым не является. Есть люди, которые:

говорят путано и многословно;

с длинными или короткими паузами;

совершают много речевых ошибок;

используют в речи мало иллюстраций;

часто выказывают признаки страха, страдания и гнева вне зависимости от того, испытывают они эти чувства на самом деле или нет;

имеют склонность к асимметричным выражениям лица.

Чтобы избежать подобных ошибок в интерпретации сигналов, необходимо строить выводы только на основе изменений в поведении человека.

В капкан Брокау не так опасен при трактовании следующих видов невербальных сигналов: речевых и эмблематических оговорок, эмоциональных тирад, микровыражений. Здесь нет необходимости в сравнении и оценке, т.к. они имеют смысл сами по себе.

# ***2.2 Общая ситуация общения***

Невербальное поведение во многом определяется ситуацией общения. И в большей степени отражает состояние человека на данный текущий момент. Например, тон голоса указывает на нынешнее состояние говорящего и его отношение к предмету разговора и его партнеру. Однако он не сообщит о переживаниях человека на прошлой неделе. Люди по разному будут стучать в дверь в зависимости от их эмоционального состояния и от того чья это дверь. "Разнообразные экспрессивные движения (жесты, взгляды, мимика, характеристики голоса и т.д.) дополняющие и противоречащие друг другу, сопряжены с изменяющимися психическими состояниями человека, его отношения к партнеру и ситуации взаимодействия." (Куницина В.Н., 2002) Очевидно, что в ситуации реального общения учесть все эти аспекты не представляется возможным. Следовательно, велика вероятность допущения ошибок при декодировании невербальних сигналов.

Наиболее большой сложностью в расшифровывании невербальных сигналов является их неоднозначность. Британский социальный психолог Р. Харре приводит, простой и хорошо отражающий суть, пример такой двусмысленности, к примеру, два человека сидят в комнате, и вдруг в эту комнату заходит министр. Один из сидящих кашлянул, чтобы обратить внимание второго на вошедшего человека, и его кашель был воспринят вторым как сигнал. Однако вошедший министр, тоже слышал кашель, но никак не связал его со своим появлением.

Еще одним примером неоднозначности может послужить молчащий человек, в группе или аудитории. Практически на любом собрании, обсуждении, или конференции есть человек, который молчит, ни как не реагируя на происходящее вокруг него. Молчание тоже своего рода невербальное проявление, но как его трактовать? Молчит ли он, потому что устал, или ему нечего сказать, а может он боится выразить свое мнение или своим молчанием выражает протест или безразличие. Это сложно понять, не спросив у человека на прямую, даже не смотря на то, что помимо молчания он посылает множество других сигналов.

К тому же не стоит забывать тат факт в ситуации реального общения, даже осознано, очень нелегко улавливать все исходящие от партнера невербальные сигналы. По словам П. Экмана, в большинстве случаев люди не замечают множество сигналов, которые могут поведать о истинном состоянии человека. Это было подтверждено им в эксперименте, в котором людям предлагалось внимательно наблюдать за другими, заснятыми на камеру людьми, и делать о них выводы. В результате выяснилось, что каждый из испытуемых обращал большее внимание на какой либо один источник информации (жестикуляция рук, ноги, мимика, позы, голос) и почти полностью игнорировал остальные.

Важно, что когда человек пытается объяснить поведение другого, он не вольно делает, это через призму своих представлений и убеждений относительно мира вообще и этого конкретного человека в данности

# ***2.3 Кросс-культурные особенности невербального общения***

В настоящее время активно развиваются международные связи. Совершенно ясно, что в такой ситуации необходимо знание особенностей невербальных проявлений той или иной этнической группы. Это касается в особенности политики и бизнеса.

В каждой культуре существуют своеобразные правила, передающиеся из поколения в поколение, о том, как и когда можно выражать те или иные чувства и эмоции, какие жесты позволительно использовать, а на каких лежит табу. По этой причине одни народы воспринимаются, как наиболее общительные, легко идущие на контакт, а другие кажутся закрытыми от чужаков и скупыми на проявление чувств.

К низкоконтактным культурам относятся народы северной Европы: скандинавы, шведы, норвежцы, исландцы. Так же к низкоконтактным относят пакистанцев, индийцев и японцев. Наиболее сдержанными в проявлении эмоций считаются японцы. С самого детства родители воспитывают их в традиции, где нельзя показывать свои истинные чувства посторонним людям. Сторонние наблюдатели, отмечают, что для японцев характерно всегда безмятежное спокойное выражение лица, они мастерски владеют своей мимикой.

Различии в характере взгляда.

Длительность взгляда является главным межнациональным различием. Южные европейские народы, такие как испанцы и итальянцы, считают совершенно естественным долгим и прямой взгляд, в то время, как северные европейцы, такие как англичане или немцы, считают подобное поведение бесцеремонным и даже оскорбительным. В этих странах не принято открыто рассматривать окружающих людей и долго, пристально смотреть в глаза собеседнику. Для японцев прямой взгляд считается совершенно неприемлемым. При общении с собеседником они смотрят в область шеи, мужчины не смотрят в глаза женщинам и наоборот. Из - за этого, когда европеец разговаривает с японцем у первого возникает ощущение отсутствия контакта. А японец чувствует себя крайне не комфортно, когда европеец смотрит ему в глаза. Если не учитывать таких культурных особенностей при общении с представителями других национальностей, то с большой вероятностью оно вызовет обоюдное раздражение, возможно даже неприязнь, что не лучшим образом скажется на дальнейших взаимодействиях (если они предусматриваются)

Различия в частоте и длительности взгляда имеются даже в менее различающихся между собой культурах. Например американцы смотрят в глаза собеседнику, для того, что бы убедиться, что его слушают, в то время, как англичанин для этой цели смотрит в просто в лицо тому, с кем говорит, избегая прямого контакта глаз. Русские смотрят собеседнику в глаза более прямо и долго, чем англичане. Для шведов и датчан так же характерен прямой, долгий взгляд.

В некоторых странах, таких, как Грузия, Турция, Египет и т.д., мужчины могут свободно смотреть в глаза другим мужчинам и женщинам, в то время как прямой взгляд женщины на мужчину считается непозволительным поведением. При общении с мужчинами женщинам предписывается опускать глаза или смотреть скользящим взглядом, не задерживаясь долго на его лице.

В западных странах, в частности в Америке улыбка считается естественным выражением лица. Отсутствие улыбки на лице американца говорит о том, что у него все плохо. Русские более искренни в выражении эмоций и не привыкли улыбаться направо и налево. Из-за этой особенности часто американцы, приезжающие в Россию жалуются на недружелюбную атмосферу, это связано с тем, что для русского человека более свойственно ходить с угрюмой физиономией нежели надевать лицемерную маску довольства жизнью.

Культуры предписывают своим членам определенные правила жестового поведения. Как и вербальный язык, индивидуальный для каждого народа, жестовый тоже отличается в зависимости от культурной принадлежности носителя. К примеру, в среднем на протяжении разговора длинной в час, финн использует жестикуляцию 1 раз, итальянец - 80, француз - 120, а мексиканец 180 раз. Один и тот же жест в разных культурах может иметь не только другое, но и совершенно противоположное значение. Для наглядности рассмотрим три наиболее известных информативных жеста.

) Большой палец вверх

2) Пальцы в форме "V"

) Пальцы кольцом (большой с указательным)

1) Большой палец вверх. В большинстве стран этот жест означает, что все хорошо, всё отлично, однако в ряде стран он имеет другое значение. В Греции например это означает - "да, пошёл ты". У итальянцев это означает один, при счёте от одного до пяти.

) Пальцы в форме "V". Жест "Виктория". Наиболее известен как жест, означающий победу или мир. В большинстве европейских стран используется с ладонью повёрнутой от себя. Однако в некоторых странах, таких, как Австралия и Новой Зеландия ладонь повёрнутая к собеседнику имеет оскорбительное значение.

) Пальцы колечком, жест "Okey". Во всех англоговорящих странах означает все в порядке, всё хорошо. Он получил широкое распространение так же в Азии. Однако иногда этот жест может иметь совершенно другое значение. На пример, во Франции он означает нуль или ничего, в Японии - это жест связан с деньгами, а в некоторых средиземноморских странах имеет оскорбительное значение. Наиболее известный казус, связанный с этим жестом случился с президентом США Ричардом Риксоном. Выступая с речью в Бразилии, он использовал этот жест. Для Риксона, также как для любого американца он означал "Окей", в то время как для жителей Бразилии, этот жест означал сексуальное оскорбление.

Ещё один распространённый в России жест - кукиш, который воспринимается нами не более, чем детская шалость, в Турции, Латинской Америке и странах средиземноморья является смертельным оскорблением.

В Саудовской Аравии, что бы жестом сказать "да", нужно покачать головой из стороны в сторону, и наоборот "нет" - кивок вниз.

В Ливане и Иране, для того, чтобы сказать "нет" нужно резко запрокинуть голову, а чтобы согласиться, слегка наклонить вниз.

Так же необычной особенностью этикета для европейцев, является то, что в Арабском мире строго запрещено демонстрировать подошвы обуви (например сидеть нога на ногу) это считается смертельным оскорблением.

**Личное пространство.** У представителей различных культур имеются весьма ощутимые различия в размере личной пространственной зоны. Народы, проживающие в странах с большой плотностью населения, привыкли комфортно себя чувствовать на более близком расстоянии от собеседника, чем народы, проживающие на обширных территориях. Таким образом, личная зона японца будет куда меньше личной зоны американца. В ситуации общения получается так, что японец постоянно делает шаг в направлении американца, дабы сократить расстояние, в то время, как представитель западной культуры отступает, пытаясь вернуть себе комфортную дистанцию. В результате всего этого при взаимодействии этих культур у первых возникает ощущение, что американцы недружелюбные, "холодные" и держаться на отдалении. А сами американцы считают японцев слишком напористыми и всё время оказывающими давление.

Всё это свидетельствует о том, что перед тем как поехать в другую страну, или отправиться на деловую встречу с представителями другой культуры, необходимо изучить их культурные нормы и особенности жестикуляции.

**Поэтому для успешного декодирования невербальных сигналов следует обращать внимание на то, что:**

1. Каждый человек имеет свои индивидуальные особенности невербального поведения. Невербальное поведение обладает уникальностью.

2. Нужно учитывать культурные и этнические различия

. Человек может менять способы невербального выражения

. Для успешного декодирования, наблюдателю необходимы: наблюдательность, интерес к людям, социальный интеллект, иными словами то, что называют коммуникативной компетентностью. "Для определения набора социально-психологических факторов, оказывающих влияние на процессы кодирования и интерпретации экспрессивного поведения, необходимо помнить о том, что субъект кодирования должен иметь соответствующий экспрессивной репертуар, развитую способность передавать с помощью экспрессивного кода важную для него и других информацию, а также проявлять способности, базирующиеся на социально-психологической наблюдательности, проницательности, социальном интеллекте." (Лабунская В.А., 2002)

# ***3. Возможность подделать язык тела***

Когда речь заходит о невербальных сигналах, одним из самых актуальных вопросов остаётся возможность их подделать. Ответ на этот вопрос будет не однозначным. Дело в том, что с одной стороны человек привык выполнять многие различные действия как бы на автопилоте, не задумываясь о том, что он делает. Основная проблема здесь в не конгруэнтности, то есть человек всё равно будет неосознанно демонстрировать противоречивые сигналы, исходящие от его тела. К примеру, в случаи того, если человек лжёт, и при этом демонстрирует открытые ладони, что считается жестом открытости, то его с большой вероятностью выдадут другие сигналы, например это могут быть суженные зрачки или приподнятая бровь. Сам лжец, скорее всего не заметит этих проявлений, но реципиент, даже не осознавая причины, будет чувствовать, что что-то не так. Теоретически можно намеренно использовать те жесты, которые нужны для достижения нужного эффекта или для создания правильного впечатления. Таким приёмам обучаются политики, бизнесмены, артисты. От части, это работает, и на сколько хорошо человек владеет этими приёмами, на столько естественно выглядит его поведение. Проблема заключается в том, что невозможно контролировать все невербальные проявления сразу. Даже если при помощи длительных тренировок, кто-то развил в себе эту способность, через непродолжительное время внимание ослабевает, и невербальные сигналы начинают противоречить друг другу, что вызывает у реципиента неосознаваемые сомнения в искренности коммуникатора. Обычно подлинное состояние человека, даже при попытке контролировать себя, проявляется всего через 4-5 секунд. И напротив улыбка или удивление, задержанные более, чем на 4-5 секунд, могут свидетельствовать о неискренности. Так же выяснено, что за мимику правой половины лица отвечает левое полушарие и наоборот. когда эмоции не искренни, работа полушарий плохо синхронизована, поэтому, несимметричность улыбки, или другого выражения лица, может говорить, что человек притворяется, или обманывает.

Однако с другой стороны существует мнение, (Бодалеев А.А., 1982) что можно с полной достоверностью воспроизводить нужные невербальные сигналы. В пример приводятся актёры, способные настолько правдоподобно сыграть ту или иную ситуацию, что ни у кого не возникнет ни малейшего подозрения, что все это лишь актёрская игра и на самом деле актёр не испытывает тех чувств, которые демонстрирует зрителям. Однако говорить о том, что он не испытывает эти чувства не совсем верно. Для того, чтобы хорошо сыграть сцену, артисту необходимо вжиться в роль, он не просто изображает какие-то чувства своего персонажа, он вспоминает аналогичные переживания из своей жизни, входит в это состояние и заново проживает этот момент. В таком случаи все невербальные сигналы будут полностью соответствовать воссозданному эмоциональному состоянию.

В заключение можно сказать, что довольно трудно подделать язык телодвижения, но ни кому не лишним будет освоить положительные открытые жесты для более лёгкого и эффективного взаимодействия с людьми.

# ***Заключение***

В итоге становится ясным, что невербальные проявления являются внешней формой существования и проявления психического мира личности, а значит огромным источником информации о человеке как, на данный конкретный момент, так и в общем. Умея расшифровывать такие сигналы, человек получает возможность за очень короткий временной промежуток получить большое количество информации. Осознано владея приёмами невербального общения, человек получает возможность влиять на отношение к нему окружающих, быть более эффективным коммуникатором. Однако язык телодвижений очень коварен и неоднозначен. Иногда одно и тоже движение может нести разный смысл. Важно знать, что язык тела нужно всегда трактовать исходя из совокупности его элементов. И даже в таком случае полученный результат будет не конкретным фактом, а гипотезой, требующей проверки.

# ***Библиографический список***

1. Бодалев А.А. - Восприятие и понимание человека человеком. 1982

2. Дерябо С, Ясвин В. "Гроссмейстер общения." 2000.

. Куницина В.Н. Казаринова. Н.В. Погольша В.М. Учебник "Межличностное общение" 2001

. Корсини, Р. Ауэрбах, А. Психологическая энциклопедия 2006

. Кэррол Э. Изард "Эмоции человека" 1978

. Лабунская В.А. "Невербальное поведение" 1988

. Лабунская В.А. "Не язык тела, а язык души"2009

. Меграбян.А. "Психодиагностика невербального поведения"2001

. Мескон М., Альберт М. "Основы менеджмента" 200

. Научно - популярный фильм "Детектор лжи. Жесты." (при участии доктора психол. наук А.Г. Асмолова)

. Ниренбергд К. "Читать человека - как книгу"1992

. Панасюк А.Ю. "А что у него в подсознании?"2004

. Пиз А. "Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам" 2003

. Фаст Д. "Язык тела" 1995

. Экман П. "Психология лжи. Обмани меня, если сможешь" 2010