

Мурзахмедова Н.С.

**ВЕРБАЛДЫК ЭМЕС БААРЛАШУУ ЖАНА АНЫН
КОММУНИКАЦИЯДАГЫ РОЛУ**

Мурзахмедова Н.С.

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ И ЕГО РОЛЬ В КОММУНИКАЦИИ

N.S. Murzakhmedova

**NON-VERBAL COMMUNICATION AND ITS ROLE
IN COMMUNICATION**

УДК: 316.772.4

Макалада вербалдык эмес баарлашуунун жана анын коммуникативдүү сүйлөшүүлөрдөгү ролу жөнүндө баяндалат.

Негизги сөздөр: *тембр добуш берүү, ымдоо, баарлашуу, интонация, кыймыл аракетти жасаган, маалымат.*

В статье рассматривается невербальное общение и его роль в коммуникации.

Ключевые слова: *тембр голоса, мимика, общение, интонация, жесты, информация.*

The article informs about non-verbal communication and its role in conversation.

Key words: *tone of voice, facial expressions, dialogue, intonation, gestures, information.*

Общаясь, мы слушаем не только словесную информацию, но и смотрим в глаза друг другу, воспринимаем тембр голоса, интонацию, мимику, жесты. Слова передают нам логическую информацию, а жесты, мимика, голос эту информацию дополняют.

К концу 20-столетия появился новый тип ученого-социолога-специалиста в области невербалики. Он наблюдает за невербальными сигналами и сигналами при общении людей на официальных приемах, на пляже, по телевидению, на работе – повсюду, где люди взаимодействуют между собой. Он изучает поведение людей, стремясь больше узнать о поступках своих товарищей для того, чтобы тем самым больше узнать о себе и том, как улучшить свои взаимоотношения с другими людьми. Кажется почти невероятным, что невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала 60-х годов, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, сделанные учеными – бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании «языка телодвижений», несмотря на его важность в их жизни [1, 35].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая

тональность голоса, интонацию звука) на 38% и за счет невербальных средств на 55%. Профессор Бердвиссл установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд [2,40]. Большинство исследователей разделяют мнение, что словесный (вербальный) канал используется для передачи информации, в то время как невербальный канал применяется для «обсуждения» межличностных отношений, а в некоторых случаях используется вместо словесных сообщений.

Невербальное общение – общение без помощи слов часто возникает бессознательно. Оно может либо дополнять и усиливать словесное общение, либо ему противоречить и ослаблять. Хотя невербальное общение и является часто бессознательным процессом, в настоящее время оно достаточно хорошо изучено и для достижения нужного эффекта с успехом может контролироваться.

Невербальное общение – наиболее древняя и базисная форма коммуникации. Наши предки общались между собой при помощи наклона тела, мимики, тембра и интонации голоса, частоты дыхания, взгляда. Мы и сейчас часто понимаем друг друга без слов. Невербальный язык настолько мощный и общий, что часто мы без труда понимаем даже собаку, что она хочет. Собака же предугадывает многие наши поступки, например, заранее знает, когда мы идем с ней гулять, а когда отправляемся на улицу без нее.

Невербальное общение – не так сильно структурировано, как вербальное.

Не существуют общепринятые словари и правила компонентов (грамматика) жестов, мимики, интонации, при помощи которых мы в состоянии однозначно передать свои чувства.

Часть невербального языка универсальна: все младенцы одинаково плачут и смеются. Другая часть, например жесты, различаются от культуры к культуре. Невербальное общение обычно возникает спонтанно. Мы обычно формулируем свои мысли в виде слов, наши же поза, мимика и жесты возникают произвольно, помимо нашего сознания. *Можно обмануть словами, но нельзя обмануть голосом!* Каждый может

контролировать часть параметров невербального общения. Но никогда невозможно в состоянии контролировать все параметры, так как человек может держать в голове одновременно не более 5-7 факторов.

Свои чувства и эмоции можно передавать без слов. Невербальный язык используется и при словесном общении. При его помощи можно:

- подтверждать, пояснять или опровергать передаваемую словесным путем информацию;
- передавать информацию сознательно или бессознательно;
- выражать свои эмоции и чувства;
- регулировать ход разговора;
- контролировать и воздействовать на других лиц;
- восполнять недостаток слов, например, при обучении езде на велосипеде.

Разговаривая с партнером, мы видим его мимику, жесты, которые нам говорят, что действительно думает и чувствует наш собеседник. Так, сидящий собеседник, подавшись вперед, сообщает нам, что хочет говорить сам. Отклонившись же назад, он уже сам хочет нас слушать. Наклоненный вперед подбородок свидетельствует о волевом напоре, желании жестко отслеживать свои интересы. Если же подбородок приподнят, а голова прямая, то партнер считает себя в позиции силы. Выступая перед аудиторией в качестве эксперта, нам следует вызвать образ компетентного, уверенного в себе специалиста. В противном случае нашему мнению никто не поверит. Более того, свое впечатление о нас аудитория составит в первые несколько секунд нашего выступления. Поэтому, умение управлять своим невербальным языком, поможет вызывать желаемый для нас образ, а также невербальный язык помогает нам составить более четкое и адекватное мнение о партнере.

Невербальные компоненты коммуникации

Жесты, выражение глаз, мимика, поза, движение тела - все это изучает **кинесика** (от греч. kinesis – «движение»). Особое внимание кинесика уделяет мимике и жестикуляции. [3, 25] **Мимика** (от греч. mimikos – «подражательный») - выражение лица (глаз, бровей, губ).

Под мимическими средствами понимаются движения лицевых мускулов и движения головы. Это условные знаки (кивок головы), указывающие движения - поворот головы в определенную сторону. Посредством мимики учитель передает эмоции, подчеркивает мысль (нахмуриться, улыбнуться), вызывая этим разрядку в классе, выделяет ритмику звучания, наклоном головы выражает неуверенность, колебания, поиски нового слова. Родоначалниками неречевой коммуникации являются Чарли Чаплин и другие актеры немого кино. По мимике, движениям, вегетативным проявлениям («покраснел», «побледнел», «покрылся потом»), по выражению глаз, величине зрачка мы судим об

эмоциях человека. Наиболее выраженные эмоции проявляются на лице и в различных позах (выражение удовольствия, восторга, страха, ужаса).

Американский психолог Р. Вудворте разделил мимику на шесть видов: 1) любовь, счастье, радость, веселье;

- 2) удивление;
- 3) страх, страдание;
- 4) гнев, решимость;
- 5) отвращение;
- 6) презрение. [4, 57]

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 растянuty в стороны, рот может быть открыт;

- гнев – брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;

- печаль – брови сведены, глаза потухшие, уголки губ слегка опущены;

- счастье – глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад. Невербальные компоненты общения проявляются в следующих функциях:

а) сопровождения речевой части сообщения («... с вздохом ответил: «Как там хорошо!»);

б) сигнала о противоположном смысле (фальшивый тон, «по глазам было видно, что это не так») [5, 40].

Отсюда ответ: хотите узнать правду об эмоциональном состоянии человека – смотрите ему в лицо.

Мимические признаки эмоциональных состояний.

Значение улыбки:

Мимика позволяет нам лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает. Для каждого участвующего в беседе, с одной стороны, важно уметь «расшифровывать», «понимать» мимику собеседника. С другой стороны, необходимо знать, в какой степени он сам владеет мимикой, насколько она выразитель. Поэтому рекомендуется изучить и свое лицо, знать, что происходит с глазами, бровями, губами, лбом. *Глаза* помогают общающимся устанавливать визуальный контакт. Смотреть на говорящего означает не только заинтересованность, это помогает нам сосредоточиться на том, что он говорит. Во время беседы говорящий и слушающий то смотрят, то отворачиваются друг от друга, чувствуя, что постоянный взгляд мешает собеседнику сосредоточиться. Как говорящий, так и слушающий смотрят друг на друга не более 10 секунд. Обсуждая неприятные вещи, мы не смотрим на собеседника из вежливости и понимания

эмоционального состояния участника общения. Настойчивый и пристальный взгляд воспринимается нами как вмешательство в личные дела. Более того, такой взгляд воспринимается как признак враждебности и создает у нас неблагоприятное впечатление. На протяжении многих веков человечество задумывалось над значением взгляда и его влиянием на поведение человека. Основа для настоящего общения может быть установлена только тогда, когда мы общаемся с человеком с глазу на глаз.

Если человек нечестен или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее чем 1/3 часть всего времени общения. Если взгляд человека встречается с вашими глазами более 2/3 времени, это может означать одно из двух: первое, он или она считают вас очень интересным или привлекательным, в этом случае зрачки глаз будут расширены; во-вторых, он или она настроены враждебно по отношению к вам и невербально посылают вызов, в этом случае зрачки будут сужены. Как различают язык телодвижений у разных народов, так и долгота взгляда человека зависит от того, к какой нации он принадлежит. Например, жители южной Европы имеют высокую частоту взгляда, что может показаться оскорбительным для других, а японцы при беседе смотрят скорее в шею, чем на лицо. Всегда, прежде чем делать какие-либо выводы, сделайте скидку на национальную принадлежность. Но важны не только продолжительность и частота взглядов, но и та географическая площадь лица и тела, на которую направлен взгляд, так как это тоже имеет значение.

Деловой взгляд:

Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив наш взгляд на этот треугольник, мы создаем серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что мы настроены по-другому. При условии, что наш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, мы сможем контролировать ход переговоров при помощи взгляда.

Социальный взгляд:

Если наш взгляд опускается ниже уровня другого человека, создается атмосфера социального общения. Эксперименты по исследованию особенностей взгляда показали, что во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.

Взгляд искоса:

Взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для завлечения. Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или

критическое отношение. Смотреть или не смотреть в глаза, задержать взгляд или скользнуть взглядом, смотреть пристально или рассеянно - все это может иметь первостепенное значение. При передаче своих сообщений говорящие глядят на собеседника все время в следующих странах: в Испании, Греции и в арабских странах. Такой тесный зрительный контакт означает влияние на собеседника и подчеркивает позицию и значимость сообщения говорящего. В Японии такое поведение воспринимается как неуместное и грубое. Японцы в течение почти всего времени разговора избегают зрительных контактов, глядя на шею говорящего, когда слушают, и на свои туфли или колени, когда говорят сами. В обществах с иерархической традицией, наблюдая за движениями глаз, можно легко определить «табель о рангах».

В заключении нужно отметить, что в современном обществе, в эпоху общеевропейского развития меняется и растет статус иностранного языка как учебного предмета. Учитывая изменившуюся роль иностранного языка как средства общения и взаимопонимания в мировом сообществе, современная методика направлена в сторону достижения ощутимых результатов, то есть подчеркивает необходимость усиления грамматических и социокультурных аспектов изучения языка. В данный момент ведется поиск реального выхода на иную культуру и ее носителей, что особенно актуально в наши дни.

Овладение иностранным языком неразрывно связано с овладением национальной культурой, которая предполагает не только усвоение культурологических знаний (фактов культуры), но и формирование способности и готовности понимать ментальность носителей изучаемого языка, а так же особенности коммуникативного и некоммуникативного (т. е. жесты, мимика, позы и т.д.) поведения народа этой страны.

Мы считаем, что в учебном процессе желательно не отрывать жесты от речи, так как в естественном говорении они тесно связаны.

Овладение культурой невербального общения на уроке иностранного языка предполагает то, что учитель будет следить за своей жестикуляцией и внешним проявлением эмоций, и правильно выполнять и добиваться четкого выполнения учениками коммуникативных и некоммуникативных движений, характерных для традиций страны изучаемого языка.

Таким образом, знание ритуалов, речевого этикета той страны, где находится носитель другой культуры – это настоятельная необходимость, важное условие эффективной деятельности и залог успеха в общении и деловом взаимодействии с местными жителями.

Незнание или невыполнение правил местного речевого этикета.

Литература:

1. Бабинская П.К. Практический курс методики преподавания иностранных языков. - Минск, 2006.
2. Баженова И.С. Культура невербального общения на уроке немецкого языка // ИЯШ. - 1996. - №6.
3. Бим И.Л. Теория и практика обучения немецкому языку в средней школе. Проблемы и перспективы. - М.: Просвещение, 1988.
4. Введенская Л.А. Культура речи. Для студентов колледжей. - Ростов-на-Дону.: Деникс, 2001.
5. Введенская Л.А. Культура и искусство речи. - Ростов-на-Дону.: Деникс, 1996.

Рецензент: к.филол.н., доцент Мараш-Оглы Ш.В.
