

УДК 81`221.2

ЖЕСТЫ В СИСТЕМЕ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Т.В. Пригарина

В статье дается определение невербальной коммуникации, раскрывается ее роль в процессе общения, затрагивается история возникновения и описывается ее природа. Особое внимание уделяется жестам как элементу невербальной коммуникации, приводится их классификация, подчеркивается различное толкование одних и тех же жестов в межкультурной коммуникации, обсуждается вопрос о возможности подделать язык жестов, показывается практическое значение знания языка жестов.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, способы общения, жесты, телодвижения, жесты и межкультурная коммуникация.

Человек, будучи социальным существом, вынужден общаться с другими людьми и вступать с ними в коммуникацию.

Эффективность любых коммуникационных контактов определяется не только тем, насколько понятны собеседнику слова и другие элементы вербальной коммуникации, но и умением правильно интерпретировать визуальную информацию, то есть взгляд партнера, его мимику и жесты, телодвижения, позу, дистанцию, темп и тембр речи. Ведь даже если язык является самым эффективным и продуктивным инструментом человеческого общения, все же он не является единственным инструментом.

Ученые установили, что с помощью языка мы передаем не более 35 % информации своим собеседникам. Наряду с языком существует довольно большое число способов общения, которые также служат средством сообщения информации, и эти формы общения ученые объединили понятием «невербальная коммуникация». Жесты, мимика, позы, одежда, прически, окружающие нас предметы, привычные для нас действия – все они представляют собой определенный вид сообщений, получивших название невербальных сообщений, то есть происходящих без использования слов. На их долю приходится оставшиеся 65 % информации, передающейся в процессе коммуникации [1].

Большинство исследователей соглашаются, что с помощью слов передается в основном информация, а с помощью элементов невербальной коммуникации – различное отношение к этой информации [2].

Невербальная коммуникация является самой древней формой общения людей. Исторически невербальные средства коммуникации развились раньше, чем язык. Они оказались устойчивыми и эффективными в своих первоначальных функциях и не предполагали высоко развитого челове-

ского сознания. Кроме того, постепенно проявились их определенные преимущества перед вербальными: они воспринимаются непосредственно и поэтому сильнее воздействуют на адресата, передают тончайшие оттенки отношения, эмоций, оценки, с их помощью можно передавать информацию, которую трудно или по каким-то причинам неудобно выразить словами [3].

Невербальные сообщения обычно произвольны и спонтанны. Это обусловлено как низшими уровнями центральной нервной системы, так и высшими, отвечающими за коммуникацию. Даже если люди хотят скрыть свои намерения, они могут хорошо контролировать свою речь, но невербальное поведение контролю практически не поддается.

Одну из центральных ролей в процессе невербального общения играют жесты.

Жесты – это различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие отношение человека непосредственно к собеседнику, к какому-то событию, другому лицу, какому-либо предмету, свидетельствующие о желаниях и состоянии человека [4].

Жесты могут быть произвольными и произвольными, культурно обусловленными и физиологичными. Так, зевота или почесывание физиологичны. Это так называемые жесты-адапторы – движения рук, ориентированные на себя или на использование физических объектов (потирание рук, верчение карандаша в руках).

Но большая часть жестов культурно обусловлена, они являются символами и носят договорной характер. Их можно классифицировать следующим образом:

1. Иллюстраторы – описательно-изобразительные и выразительные жесты, сопровождающие речь и вне речевого контекста теряющие смысл. С их помощью говорящий старается более глубоко раскрыть смысл высказывания, они сопровождают идущий в данный момент разговор, более подробно раскрывая его содержание. Например, иллюстраторы имеют свойство усиливаться, когда увеличивается энтузиазм говорящего или когда кажется, что слушающий не понимает говорящего.

2. Конвенциональные жесты, или эмблемы используются при приветствии или прощании, приглашении, запрещении, оскорблении и т. п. Они могут быть прямо переведены в слова, употребляются сознательно и являются условными движениями. Часто их используют вместо слов, которые неловко высказать вслух. Поэтому все неприличные жесты попадают в эту категорию.

3. Модальные жесты – жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия, неуверенности, незнания, страдания, раздумья, сосредоточенности, растерянности, смятения, подавленности, разочарования, отвращения,

радости, восторга, удивления. Они выражают эмоциональное состояние человека, его оценку окружающего, отношение к предметам и людям, сигнализируют об изменении активности субъекта в ходе коммуникации.

4. Жесты, используемые в различных ритуалах (христиане крестятся, мусульмане в конце молитвы проводят двумя ладонями по лицу сверху вниз и др.) [5, 6].

Поскольку все эти жесты культурно обусловлены, в разных культурах одни и те же жесты могут иметь совершенно разное значение. Это зачастую создает большие проблемы в межкультурной коммуникации. Например, для нас привычно при приветствии на расстоянии помахать рукой из стороны в сторону. Но в Северной Америке такой жест означает прощание, в Центральной Америке или Африке таким движением останавливают машину или подзывают к себе кого-то [7].

При контактах с представителями других культур во многих ситуациях возникает впечатление, что люди ведут себя неестественно. Если мы говорим о себе и показываем при этом пальцем на свою грудь, то это кажется японцам странным жестом, так как в таких случаях они прикасаются к носу. Только в XX столетии рукопожатие стало приемлемым во всем мире. В прошлом такой прямой физический контакт считался во многих культурах неприличным. Китайцы и в настоящее время по возможности избегают телесных контактов с незнакомцами. Для них крепкое рукопожатие также неприятно, как для европейцев и американцев похлопывание по плечу, что означает «будь здоров».

Телодвижения могут также использоваться для выражения желания закончить или начать разговор. В американской культуре применяется несколько жестов, когда есть желание поменять тему разговора, высказаться самому или закончить беседу:

- 1) наклониться вперед;
- 2) перестать смотреть собеседнику в глаза;
- 3) поменять позу;
- 4) часто кивать головой;
- 5) касаться обеими ногами пола [5].

Эти тонкие намеки имеют, как правило, эффект и меняют характер общения. Представьте себе человека, который стоит, скрестив руки, постоянно смотрит на часы, то и дело стучит ногами по полу и часто перестает на вас смотреть. Эти сигналы обычно говорят о том, что ему надо идти.

В то же время ошибочное употребление жестов может привести к очень серьезным недоразумениям. Так, широко известен пример, когда один американский политик был с визитом в Латинской Америке. В своих речах он постоянно подчеркивал, что США хотят оказать помощь этой стране, демонстрировал свое дружелюбие и расположение окружающим. Но его поездка не увенчалась успехом. Его самой большой ошибкой было то, что,

сходя с трапа самолета, он продемонстрировал всем известный американский жест – ОК, не подозревая о том, что в Латинской Америке это очень неприличный жест [7].

Можно ли подделать язык жестов? Этот вопрос звучит очень часто и, как правило, ответ не него отрицательный, т.к. сразу будет заметно несоответствие между словами и жестами человека. Например, открытые ладони ассоциируются с честностью, но когда человек, пытающийся подделать язык жестов, держит свои ладони открытыми и улыбается Вам, в то время как на самом деле он лжет, то его выдают другие микрожесты: его зрачки могут сокращаться, одна бровь может быть выше другой или уголок рта будет дергаться. Эти сигналы противоречат жесту открытых ладоней и честной улыбки и выдают для опытного наблюдателя истинные цели собеседника (ложь).

Практическая ценность жестов и других невербальных сигналов заключается в том, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни и позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника. Умение читать и применять самому знаки невербальной системы общения помогут преуспеть в любой сфере человеческой жизни.

Библиографический список

1. Винокур, Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения / Т.Г. Винокур. – М.: «Наука», 1993. – 159 с.
2. Пиз, А. Язык жестов / А. Пиз; пер. с англ. – Воронеж: НПО «МОДЕК», 1992. – 218 с.
3. Горелов, И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н. Горелов. – М.: «Наука», 1980. – 238 с.
4. Сергеева, О. Язык жестов. Как читать мысли без слов? 49 простых правил / О. Сергеева. – М.: Издательство «Э», 2017. – 128 с.
5. Биркенбил, В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. – СПб.: «Питер», 1997. – 176 с.
6. Нэпп, М. Невербальное общение: учебник / М. Нэпп, Д. Холл. – СПб.: «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК», 2004. – 256 с.
7. Холл, Э. Как понять иностранца без слов / Э. Холл. – М.: «Наука», 1995. – 197 с.

[К содержанию](#)