Содержание:

1. Введение.
2. Общее представление о языке телодвижений.
3. Восприимчивость, интуиция и предчувствия.
4. Врожденные, генетически приобретенные и культурно обусловленные сигналы.
5. Основные коммуникативные жесты и их происхождение.
   * Пальцы колечком, или «о’кей!»
   * Большой палец, поднятый вверх.
   * Знак «V».
6. «Жизненные» примеры.
   * Как понять девушек?
   * Трогать или не трогать?
   * Молодая пара.
   * На конференции.
7. Пространственные зоны у горожан и местных жителей.
8. Общее представление об языке телодвижений.
9. Совокупность жестов.
10. Конгруэнтность – совпадение слов и жестов.
11. Другие факторы, влияющие на интерпретацию жестов.
    * Влияние профессии и т.п. факторов.
    * Влияние социального статуса и власти.
12. Можно ли подделать язык телодвижений?
13. Заключение.
14. Список литературы.

**Введение.**

В структуре общения можно выделить три взаимосвязанных стороны: коммуникативную (обмен информацией между общающимися индивидами), интерактивную (организация общения между общающимися индивидами) и перцептивную (процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания).

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то прежде всего имеют ввиду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, представлениями, чувствами, установками и т.д. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации, использующие различные знаковые системы.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык.

Невербальная коммуникация включает следующие основные знаковые системы:

* оптико-кинетическую, которая включает в себя жесты, мимику и пантомимику;
* паралингвистику и экстралингвистику (паралингвистическая – это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапозон, тональность. Экстралингвистическая – включение в речь пауз, плача, смеха);
* организация пространства и времени коммуникативного процесса (также выступает особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации);
* визуальный контакт («контакт глаз», имеющий место в визуальном общении).

В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем жестикуляцию; лица, и тогда мы имеем мимику; позы, и тогда мы имеем пантомимику). Первоначально исследования в этой области были осуществлены еще Чарльзом Дарвином, который считал, что выражения лица, которые служат для передачи различных эмоций, едины для всех человеческих существ вне зависимости от культурной среды. При этом он исходил из своей теории об эволюции человеческого рода. Однако уже в начале 50-х гг. два исследователя Брюнер и Тагири опубликовали исследование, явившееся плодом тридцатилетней работы, в котором доказывалось, что единых и неизменных образцов для выражения эмоций не существует.

И все же через 14 лет три исследователя: Экман, Фризен (из Нейропсихиатрического института Лэнгли Портера в штате Калифорния) и Соренсон (из Национального института неврологических заболеваний и слепоты) обнаружили свидетельства, которые подтвердили положение Дарвина.

Они провели свои исследования в Новой Гвинее, на Борнео, в Соединенных Штатах, Бразилии и Японии, среди представителей культур сильно отличающихся друг от друга на трех различных континентах и пришли к выводу о том, что: "Показ одного набора фотографий человеческих лиц, на которых были запечатлены различные эмоциональные выражения, вызвал среди представителей всех исследуемых культур одинаковые оценки".

По мнению этих трех исследователей, их вывод противоречит теории, исходящей из того, что выражения лица являются результатом заученного поведения. Исследователи считали, что мозг человека запрограммирован таким образом, чтобы поднимать уголки губ вверх, когда он испытывает удовлетворение, опускать уголки вниз, когда он чем-то недоволен и так далее – в зависимости от эмоций, которые генерируются в мозгу.

Помимо этих способов для выражения эмоций исследователи перечислили "обусловленные культурой поведенческие правила, которые усваиваются в начале жизни".

"Эти правила, - писали они, - предписывают как выражать то или иное эмоциональное состояние в различных ситуациях в обществе; они зависят от социальной роли человека и его демографических характеристик; они отличаются друг от друга в зависимости от типа культуры".

В ходе проведения своего исследования его организаторы старались свести к минимуму посторонние влияния. В настоящее время это нелегко сделать из-за повсеместного распространения телевидения, кино и печатных материалов. Однако исследователи старались проводить работу в изолированных регионах и там, где преобладает неграмотное население. Кажется, эта работа доказала, что мы можем с помощью генетического кода получать и передавать по наследству некоторые основополагающие реакции. Мы рождены с элементами бессловесной связи. Мы можем сделать так, что ненависть, страх, веселое настроение, печаль и другие наши эмоции благодаря нашей мимике, становятся известны другим людям, хотя нас не обучают этому.

Разумеется, это не противоречит тому, что мы должны также научиться многим жестам, которые означают одно в одном обществе и нечто иное - в другом обществе. В западном мире мы привыкли покачивать головой из стороны в сторону для того, чтобы сказать "нет" и кивать головой сверху вниз, чтобы сказать "да", но в ряде общин в Индии смысл этих жестов будет противоположным. Движение головой сверху вниз будет означать отрицательный ответ, а покачивание головой из стороны в сторону - положительный.

Вообще, именно общая моторика различных частей тела вызывает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Причем, как я уже сказала выше, эти нюансы оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например, в различных национальных культурах.

**Общее представление о языке телодвижений.**

Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков, мы изучали родной язык, иностранный, многие изучают языки программирования, другие изучают международный язык эсперанто. Но существует еще один международный, общедоступный и понятный язык - это язык жестов, мимики и телодвижений человека – «боди лэнгвидж».

Впервые серьезным исследованием этого языка занялся в конце 70х годов Аллан Пиз, который является признанным знатоком психологии человеческого общения и автором методики обучения основам коммуникации.

Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникации осуществляется за счет невербальных средств выражения, и только 20-40% информации передается с помощью вербальных.

Эти данные заставляют нас задуматься о значении «невербалики» для психологии общения и взаимопонимания людей, обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека, а также порождают желание овладеть искусством толкования этого особого языка – языка телодвижений, на котором все мы с вами разговариваем, даже не осознавая это.

Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения.

**Восприимчивость, интуиция и предчувствия.**

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что «шестое чувство» подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами. Опытные лекторы называют это «чувством аудитории». Представьте, что ваши слушатели все как один откинулись на спинки кресел и скрестили на груди руки. Восприимчивый оратор сразу же почувствует, что его слова не достигают цели. Он поймет, что нужно изменить подход, и попытается изменить настроение аудитории. А если лектор не обладает восприимчивостью, он будет продолжать в том же духе, и его постигнет неизбежный провал.

Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины, и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные сигналы, фиксировать самые мельчайшие подробности. Вот почему очень немногим мужьям удается обманывать своих жен, тогда как женщины способны запудрить мозги любому мужчине, да еще так, что он сам об этом никогда не догадается.

**Врожденные, генетически приобретенные и культурно обусловленные сигналы.**

Несмотря на то, что проделано много исследований, ведутся горячие дискуссии по поводу того, являются ли невербальные сигналы врожденными или приобретенными, передаются ли они генетически или обусловлены культурной средой. Разрешить эту проблему помогли наблюдения за слепыми, глухими и глухонемыми людьми, которые не могли научиться невербальным сигналам у окружающих или визуально. Проводились также исследования жестов, существующих в различных странах мира, а также поведения наших ближайших родственников, человекообразных обезьян и мартышек.

Из этих исследований можно сделать вывод, что жесты поддаются классификации.

К примеру, большинство детенышей обезьян и человека рождаются с врожденной способностью сосать. Следовательно, этот жест является врожденным или генетически передаваемым. Немецкий ученый Айбл-Айбесфельдт установил, что способность улыбаться глухих или слепых от рождения детей проявляется без всякого обучения или копирования, что подтверждает гипотезу о врожденности этого жеста.

Когда вы скрещиваете руки на груди, вы кладете правую руку поверх левой или наоборот? Большинство людей не могут ответить на этот вопрос, пока не скрестят руки физически. Одно положение для них удобно, другое же совершенно противоестественно. Следовательно, этот жест может быть врожденным, генетически обусловленным и не должен изменяться.

Так же одним из ощущений, которое обретает человек генетически, является так называемое "чувство пространства". В свой интереснейшей книге "Территориальный императив" Роберт Ардри проследил развитие ощущения "своей территории" от животных до человека. В этой книге он рассказывает, как осуществляется разметка "своей" территории животными, птицами, рыбами и насекомыми. Для некоторых видов границы территории являются временными и меняются с каждым временем года. У других видов животных эти границы являются постоянными. Ардри утверждает в своей книге, что "ощущение территории человека является генетическим и от него невозможно избавится".

Но в отношении некоторых ощущений и жестов все еще идут оживленные дебаты. Ученые не могут определить, являются ли они приобретенными и вошедшими в привычку или все же генетически передаваемыми. Приведу примеры. Большинство мужчин надевает пальто с правой руки, большинство женщин – с левой. Когда мужчина пропускает женщину на оживленной улице, он обычно поворачивается к ней, женщина же, как правило, отворачивается от него. Делает ли она это инстинктивно, стремясь защитить свою грудь? Является ли этот жест врожденной женской реакцией, или она научилась этому, бессознательно копируя поведение других женщин?

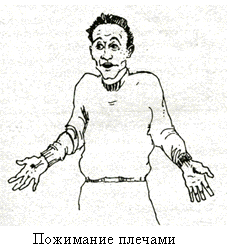
Большинство жестов невербального поведения являются приобретенными, и значения многих движений и жестов обусловлены культурой, внутри которой мы живем. Теперь давайте рассмотрим именно эти аспекты языка тела.

**Основные коммуникативные жесты и их происхождение.**

Во всем мире основные коммуникативные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны - они хмурятся, когда сердятся – у них сердитый взгляд. Кивание головой почти во всем мире обозначает «да» или утверждение. Это своеобразное склонение головы несомненно врожденный жест, т.к. он также используется слепыми и глухими людьми. Покачивание Гловой из стороны в сторону означает «нет» или отрицание. Это движение также очень универсально и является врожденным или усвоенным еще в младенчестве. Когда младенец уже наелся, он начинает мотать головкой, отталкивая материнскую грудь. Если маленький ребенок больше не хочет есть, он мотает головкой из стороны в сторону, пытаясь уклониться от попыток родителей запихнуть в него еще ложечку. Таким образом, он очень быстро усваивает, как использовать это движение головой для демонстрации своего несогласия или отрицательного отношения к происходящему.

Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Оскаливание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, хотя атаковать противника при помощи зубов ему уже давно не приходится. В наше время оскаливание приобрело форму презрительной усмешки и используется человеком, когда он проявляет свою враждебность. Улыбка по своему происхождению, несомненно, является угрожающим жестом, но в наши дни, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность.

Жест «пожимание плечами» является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех основных компонентов: развернутые ладони, приподнятые плечи и поднятые брови.



Как вербальные языки отличаются друг от друга, в зависимости от типа культур, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. Какой-то приемлемый и широко распространенный в одной среде жест, в другой может оказаться бессмысленным или имеющим совершенно противоположное значение.

Для примера я рассмотрю толкование и применение трех хорошо известных жестов – пальцы колечком, большой палец вверх и знак «V».

**Пальцы колечком, или «о’кей!»**

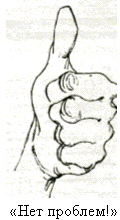
Этот жест приобрел популярность в США в начале девятнадцатого века. Изначально он использовался газетчиками, которые положили начало повальному увлечению первыми буквами для сокращения постоянно используемых фраз. Существует множество разных версий значения выражения «ОК». Некоторые полагают, что это ошибочное написание английской фразы «*a*ll correct» («все правильно») – то есть «*o*ll correct». Другие же считают это сокращение антонимом к слову «knock - out» («нокаут»), обозначаемому в английском языке «КО». Еще одна популярная версия гласит, что «ОК» - это сокращение «Old Kinderhook» («Старина Киндерхук»). В этом городке родился один из президентов США в девятнадцатом веке. Он использовал это сокращение в качестве своего предвыборного слогана. Какая из этих теорий верна, нам уже никогда не узнать, но пальцы, сложенные колечком, несомненно обозначают букву О. Такой жест имеет значение «все в порядке, о‘кей» во всех англоговорящих странах. Он получил широкое распространение в Европе и Азии, но порой может иметь совершенно иное значение. Например, во Франции этот знак может означать нуль или ничто, в Японии он означает деньги, в некоторых средиземноморских странах этот жест имеет оскорбительное значение – сделав его в адрес мужчины, вы намекаете, что считаете его гомосексуалистом.



Тем, кому приходится много путешествовать по свету, лучше всего будет руководствоваться принципом: «Когда вы в Риме, делайте то же, что и римляне». Это поможет избежать многих неудобных ситуаций и осложнений.

**Большой палец, поднятый вверх.**

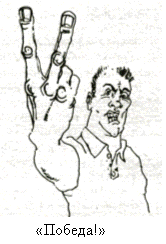
В Британии, Австралии Новой Зеландии большой палец руки, поднятый вверх, имеет три значения: во-первых он используется автостопщиками при голосовании на дороге, во-вторых, означает, что все в порядке, а когда палец поднимают резко, то этот жест приобретает оскорбительное сексуальное значение. В некоторых странах, например в Греции, этот жест имеет значение «да пошел ты!». Представляете себе австралийского автостопщика, который пытается остановить греческую машину подобным образом? Когда итальянцы считают от одного до пяти, они используют этот жест для обозначения единицы, а указательный палец для двойки, в то время, как большинство австралийцев и англичан для единицы используют указательный палец, а для двойки – средний. При таком счете большой палец будет обозначать пятерку.



Большой палец также используется в сочетании с другими жестами для обозначения власти и превосходства, а также в ситуациях, когда кто-то пытается показать собеседнику, что тот полностью в его власти.

**Знак «V».**

Этот знак очень популярен в Австралии, Новой Зеландии и Великобритании, где он имеет оскорбительное значение. Уинстон Черчилль использовал его виде символа победы (victory – «победа») во время второй мировой войны, но при этом он держал ладонь повернутой от собеседника. Если же ладонь повернута к собеседнику, то этот жест приобретает оскорбительное сексуальное значение. Однако в большинстве европейских стран именно ладонь, повернутая к собеседнику имеет значение победы. Поэтому англичанин, решивший оскорбить европейца и показавший ему этот оскорбительный жест, оставит того в недоумении, о какой победе может идти речь. Во многих европейских странах этот жест также имеет значение цифры 2, и если оскорбленный европеец окажется барменом, то он тут же принесет англичанину или австралийцу, сделавшему такой жест, две кружки пива.



Эти примеры показывают нам, что различное национальное толкование разных жестов может привести к совершенно непредсказуемым результатам. Поэтому, прежде чем делать заключение о каком-либо жесте или позе, надо сначала иметь представление о традициях, существующих в данной культуре. Иначе рискуешь оказаться непонятым, или попасть в неприятную ситуацию. Несколько таких «жизненных» примеров из книги Дж. Фаста «Язык тела. Как понять иностранца без слов» мне бы хотелось привести ниже.

**«Жизненные» примеры.**

**Как понять девушек?**

Аллан, юноша из маленького американского городка , приехал в Нью-Йорк, чтобы навестить своего друга Теда. Однажды вечером по пути на вечеринку к Теду Аллан увидел красивую молодую брюнетку, которая перешла улицу, а затем пошла по улице перед ним. Аллан последовал за девушкой, очарованный ее дразнящей походкой. Аллан не испытывал ни малейших сомнений в том, что

означали телодвижения особы, с вызывающим видом вышагивавшей перед его носом.

Он шел за девушкой целый квартал и понял, что та заметила его преследование. Он также понял, что ее походка не изменилась. Аллан решил, что пора знакомиться.

Когда зажегся красный свет, Аллан собрал все свое мужество, подошел к девушке, приятно улыбаясь, и сказал ей: "Привет!"

К его удивлению, она повернула к нему лицо, перекошенное от ярости, и сквозь сжатые зубы выговорила: "Если ты сейчас же не оставишь меня в покое, я позову полицию". Загорелся зеленый свет, и девушка быстро зашагала прочь.

Аллан был потрясен, а его лицо пылало от смущения. Он поспешил к Теду, у которого началась вечеринка. Когда Тед сделал коктейль, Алан рассказал ему о своем происшествии. Тед рассмеялся: "Да, парень, ты ошибся номером".

"Но, черт побери, Тед, ни одна девушка у меня дома не будет так ходить, если только... если только она не приглашает тебя".

"Ты попал в район с испаноговорящим населением. Большинство здешних девушек очень приличные, что бы ни казалось по их внешнему виду",объяснил Тед.

Аллан не знал особенности культуры многих испано-говорящих стран. В соответствии с ними девушки ходят по улице в сопровождении кого-то и существуют строгие нормы социального поведения. Поэтому молодая девушка может безбоязненно демонстрировать свою сексуальную привлекательность, не боясь стать объектом приставаний. Поведение, которое показалось Аллану откровенным приглашением к знакомству, было естественным.

В то же время для носителей испаноговорящей культуры жесткая поза приличной американской женщины выглядит лишенной изящества и неестественной.

Аллан остался на вечеринке и постепенно забыл о своем унижении. Помере того как вечеринка стала близиться к концу, Тед приблизился к нему и спросил: - Ну, никто тебе здесь не понравился? - Джэнет, - сказал Аллан со вздохом. - Если бы я только мог...

- Ну и чудесно. Предложи ей остаться. Марджи тоже остается, и мы сможем поужинать.

- Я не знаю. Она кажется... Я не могу даже подступиться к ней. - Ты что, шутишь?

- Да нет. Она все время держала перед собой знак: "Руками не трогать!

- Но ты понравился Джэнет. Она мне так и сказала. - Но... - Удивленный Аллан сказал: - Почему она тогда ведет себя так... как будто она меня убьет на месте, если я только дотронусь до нее хоть пальцем?

- Джэнет всегда так себя ведет. Ты просто неправильно принял ее сигналы.

- Я никогда не смогу понять этот город, - со вздохом сказал Аллан.

Как обнаружил Алан, в романоговорящих странах девушки могут передавать по собственному "телеграфу" сигналы сексуального флирта, но так как они находятся под постоянным контролем, то любой ответный ход становится почти невозможным. В странах, где контроль не столь строг, девушка вынуждена сама обеспечивать свою защиту с помощью бессловесных сигналов, которые передают сообщение "руки прочь!". Когда положение таково, что мужчина не может, следуя правилам культуры, подойти к незнакомой девушке на улице, та может передвигаться свободно и раскованно. В таком большом городе, как Нью-Йорк, где девушка может ожидать практически чего угодно, особенно на вечеринке с выпивкой, она учится постоянно излучать сигналы "руки прочь!". Для этого она должна стоять неподвижно, двигаться не вызывающе и скромно, скрещивать руки на груди и использовать другие "оборонительные" жесты.

Суть дела в том, что в каждой ситуации, описанной выше, существует два важных начала в языке тела: отправление сигнала и его прием. Если бы Аллан сумел принять сигналы правильно, учитывая особенности большого города, он мог бы избежать смущения в первом случае и неопределенности во втором.

**Трогать или не трогать?**

Помимо того, что язык тела - это средство отправлять и получать сигналы, он может, в случае если вы им владеете, помочь прорвать «оборону» другого человека.

Один бизнесмен, который торопился быстрее закончить выгодное дело, совершил роковую ошибку из-за того, что не учел психологической разницы в восприятии жестов.

"Эта сделка, - рассказывал он мне,- была бы выгодна и для Тома. Том приехал В Солт Лейк Сити из городка Баунтифул, который расположен недалеко от столицы Юты, но в культурном плане, как будто на другом конце планеты. Это очень маленький городок, и Том был уверен, что все жители большого города сговорились, как бы облапошить его. Мне кажется, что в глубине души он чувствовал, что сделка выгодна для нас обоих, но никак не мог довериться мне. Для него я был бизнесмен, который крутился в большом городе как сыр в масле, и ему казалось, что для меня он всего лишь деревенщина, которую грех не надуть". Я пытался изменить его представление о бизнесмене из большого города, старался показать, что я его друг, но как только я взял его за плечо, это прикосновение уничтожило сделку".

С точки зрения Тома бизнесмен из Солт ЛейкСити совершил нападение на его линию обороны. Никакой почвы для контакта еще не было создано. Бизнесмен пытался сказать на языке тела: "Доверяй мне. Давай дружить". Но для Тома этот жест выглядел как агрессия. Не обратив внимание на то, что Том продолжал оставаться в оборонительной позе, бизнесмен одним лишь жестом угробил намечавшееся выгодное дело.

Часто самым простым и очевидным проявлением языка тела является прикосновение рукой, оно может сказать больше, чем тысяча слов. Но такое прикосновение возможно лишь в нужный момент и в нужном контексте. Рано или поздно молодой человек узнает, что если он дотронется до девушки в неподходящий момент, он может вызвать крайне негативную реакцию.

Существуют люди- "трогальщики", которые не могут не трогать других людей, совершенно не замечая, нравится это тем, кого они трогают, или не нравится. Они продолжают трогать и ласкать, хотя в ответ на свои прикосновения получают беспрерывный поток призывов на языке тела: "Оставь меня в покое!".

Так же мне бы хотелось привести несколько примеров из книги Аллана Пиза «язык телодвижений».

**Молодая пара.**

Молодой паре, переехавшей из Дании в Сидней, предложили вступить в местный клуб. Через несколько недель после их первого посещения клуба несколько женщин пожаловались, что датчанин к ним пристает. Они стали чувствовать себя в его присутствии неловко. Мужчины же решили, что молодая датчанка невербально дает им понять, что вполне доступна в сексуальном плане.

Эта ситуация наглядно иллюстрирует тот факт, что для многих европейцев интимная дистанция составляет всего 20-30см, а в некоторых странах еще меньше. Датская пара чувствовала себя вполне комфортно, находясь на расстоянии 25см от австралийцев. Они совершенно не сознавали, что вторгаются в их 46-сантиметровую интимную зону. Датчане привыкли пристально смотреть в глаза собеседников в оличае от австралийцев. В результате у хозяев сложилось совершенно превратное впечатление о новых соседях.

То, что для датской пары было нормой поведения, австралийцы расценили как сексуальное домогательство. Датчане же решили, что австралийцы холодны и недружелюбны, потому что те всегда пытались держать комфортную для них дистанцию.

**На конференции.**

Такой же случай непонимания в связи с разным расстоянием личного пространства произошел и на конференции в США. Американские участники общались друг с другом на расстоянии от 46 до 122см и оставались на месте все время разговора. Когда же с американским участником заговорил японец, они начали медленно двигаться вокруг комнаты, причем американец пытался отодвинуться от японца, а тот постоянно старался к нему приблизиться. Налицо была попытка американцев и японцев находиться на комфортном расстоянии от собеседника. Ширина интимной зоны японца 25 см, поэтому он все время приближается к собеседнику, но таким образом он вторгается в интимную зону американца, вынуждая того отступать, чтобы защитить собственное пространство. Видеозапись подобной беседы, прокрученная с большой скоростью, создает впечатление, что собеседники исполняют своеобразный танец вокруг конференц-холла, причем японец ведет своего партнера.

Становится ясным, почему во время деловых переговоров между европейцами или американцами и азиатами возникает атмосфера подозрительности. Европейцы и американцы считают азиатов слишком навязчивыми и излишне фамильярными, а азиаты, в свою очередь, полагают, что европейцы и американцы слишком высокомерны и холодны.

Непонимание национальных пространственных традиций может легко привести к неправильному толкованию поведения окружающих и к неверным выводам по отношению ко всей стране в целом.

**Пространственные зоны у горожан и местных жителей.**

Считается, что личное пространство, необходимое человеку, связано с плотностью населения в зоне его проживания. Тем, кто вырос в малонаселенной сельской местности, требуется больше пространства, чем жителям переполненных столичных городов. Наблюдение за тем, как человек протягивает руку для рукопожатия, сразу же делает ясным, живет ли он в большом городе или приехал из деревни. Горожане соблюдают свою привычную 46-метровую личную зону. Сохраняя спину прямой, они спокойно протягивают руку собеседнику. Причем между запястьем и телом остается комфортное для этих людей расстояние в 46 см. Это позволяет руке встретить руку другого человека на нейтральной территории. Те же, кто приехал из сельской местности, где люди привыкли жить свободно, могут считать личной территорией метр или даже больше. Поэтому они протягивают руку совершенно иначе, наклоняясь вперед и с трудом сохраняя равновесие протягивая для рукопожатия выпрямленную руку, стремясь сохранить комфортную для себя дистанцию.



Сельские жители привыкли твердо стоять на земле. Еще и поэтому здороваясь с вами, они наклоняются к вам всем телом. Житель же города, напротив, сделает шаг вперед, чтобы пожать вашу руку.



Людям, выросшим в малонаселенных или уединенных местах, всегда требуется больше пространства. Порой им бывает мало шести метров. Они не любят рукопожатий, а предпочитают приветствовать друг друга на расстоянии, например, взмахом руки.

Такая информация бывает очень полезна для городских продавцов, которые отправляются в сельскую местность продавать сельскохозяйственное оборудование. Зная, что фермер может считать личной зоной от метра до двух и что рукопожатие он может расценить как территориальное посягательство, опытный продавец предпочтет не настраивать потенциального покупателя негативно и не восстанавливать его против себя. Опытные продавцы давно заметили, что торговля идет куда успешнее, если они приветствуют жителя небольшого городка отстраненным рукопожатием, а фермера из малонаселенной местности – просто взмахом руки.

**Общее представление об языке телодвижений.**

Поэтому т.к невербальный язык так же важен, как и привычный вербальный, то к концу XX столетия появился новый тип ученого-социолога -специалиста в области невербалики. Как орнитолог наслаждается наблюдением за поведением птиц, так и невербалика наслаждается наблюдением за невербальными знаками и сигналами при общении людей. Он наблюдает за ними 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 о том, как улучшить свои взаимоотношения с другими людьми. Кажется почти невероятным, что более чем за миллион лет эволюции человека невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала шестидесятых 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, проделанные 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.



Чарли Чаплин и другие актеры немого кино были родоначальниками невербальной коммуникации, для них это было единственным средством общения на экране. Каждый актер классифицировался как хороший или плохой судя по тому, как он мог использовать жесты и другие телодвижения для коммуникации. Когда стали популярными звуковые фильмы и уже меньше внимания уделялось невербальным аспектам актерского мастерства, многие актеры немого кино ушли со сцены, а на экране стали преобладать актеры с ярко выраженными вербальными способностями.

Профессор Бердвислл проделал исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он 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. Он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения.

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. Например, женщина может послать мужчине убийственный взгляд, и она совершенно четко передаст ему свое отношение, даже не раскрыв при этом рта. Поэтому очень важно, во первых, воспринимать невербальные сигналы правильно (в том числе и в правильном контексте), а так же разобраться, можно ли подделать язык телодвижений.

**Совокупность жестов.**

Для начала, мне бы хотелось рассказать о самой распространенной ошибке, которую может сделать новичок при интерпретации языка тела. Это стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств. Например, почесывание затылка может иметь массу значений – перхоть, вши, жара, неуверенность, забывчивость или ложь. И точное значение этого жеста можно определить, только рассмотрев его в совокупности с другими сигналами, подаваемыми человеком одновременно. Поэтому, для правильного истолкования какого-либо жеста следует рассматривать его в совокупности с другими.

Как и любой другой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков пунктуации. Каждый жест подобен одному слову, а слово может иметь несколько разных значений. Полностью понять значение этого слова мы можем только тогда, когда поставим это слово в предложение, окружив его другими словами. Жесты поступают в форме «предложений» и точно говорят о действительном состоянии, настроении и отношении человека. Восприимчивый человек способен прочесть невербальное предложение и правильно интерпретировать его вне зависимости от слов, произносимых вербально.

**Конгруэнтность – совпадение слов и жестов.**

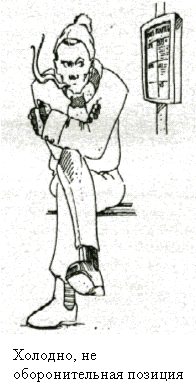
Более того, исследования доказали, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Мы часто можем видеть крупных политиков стоящими на трибуне с плотно скрещенными на груди руками (оборонительная позиция) и опущенным подбородком (критичность или враждебность). Но в то же самое время они пытаются убедить аудиторию в своей восприимчивости и открытости, например, идеям молодежи. Такой политик пытается показать свою искренность, теплоту и человечность, резко ударяя кулаком по трибуне, словно каратист по доске. Зигмунд Фрейд однажды заметил, что пациентка, рассказывающая ему о том, насколько она счастлива в браке, начала бессознательно снимать и надевать на палец обручальное кольцо. Фрейд понял значение этого подсознательного жеста, и, когда всплыли на поверхность семейные проблемы, это уже не стало для него неожиданностью.

Наблюдение за совокупностями жестов, а также анализ соответствия произносимых слов невербальным сигналам дают нам ключ к точному толкованию языка тела.

**Значение контекста для толкования жестов.**

Кроме учета совокупности жестов и соответствия между словами и телодвижениями, для правильной интерпретации жестов необходимо учитывать контекст, в котором живут эти жесты. Т.е. если вы, например, в холодный зимний день увидите на автобусной остановке человека, сидящего со скрещенными ногами, крепко скрещенными на груди руками и опущенной головой, то это несомненно означает лишь одно – человек замерз. Толковать его позу как оборонительную было бы совершенно неправильно. Если же человек сидит в такой позе за столом, а вы пытаетесь продать ему свой товар, услугу или идею. То можете быть уверены, что он настроен по отношению к вам негативно и оборонительно.



Так же существуют и **другие факторы влияющие на интерпретацию жестов.**

**Влияние профессии и т.п. факторов.**

Человек, чье рукопожатие можно сравнить с дохлой рыбой, скорее всего обладает слабым характером. Но если этот человек страдает артритом, то он просто вынужден пожимать руку собеседника именно таким образом, чтобы не причинить себе боли. Точно так же художники, музыканты, хирурги и люди, чья профессия связана с чувствительностью и гибкостью рук, предпочитают вовсе не подавать руки, но если они все же вынуждены сделать это, то их пожатие будет именно «дохлой рыбой», так как крепкое рукопожатие может повредить их нежные пальцы.

Люди, которые носят очень сильно облегающую тело одежду, скованы в своих движениях, и это оказывает влияние на выразительность их языка тела. Это относится к немногим, но все же следует принимать во внимание тот факт, что физические недостатки или инвалидность могут существенно повлиять на жесты и движения человека.

Так же на язык телодвижений очень влияет **социальный статус и власть.**

Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью и престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области невербалики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикуляции, используемой человеком для передачи смысла своих сообщений. Это означает, что существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем, и количеством жестов и телодвижений которыми он пользуется. Человек, находящийся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в то время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения.

Но общее правило заключается в том, что чем выше социально-экономическое положение человека, тем менее развита у него жестикуляция, и беднее телодвижения.

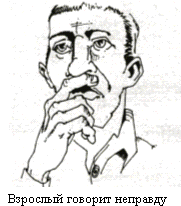
Быстрота некоторых телодвижений и их очевидность для глаза зависит от возраста человека. Например, если пятилетний ребенок скажет неправду своим родителям, то сразу после этого он прикроет одной или обеими руками рот. Этот жест «прикрывания рта рукой» подскажет родителям, что ребенок солгал, но на протяжении всей своей жизни ребенок использует этот жест, когда он лжет, меняется только скорость совершения жеста.



Когда подросток будет говорить неправду, он тоже поднесет руку ко рту, как и пятилетний малыш, но вместо того, чтобы демонстративно зажать рот ладонями, подросток будет слегка потирать губы пальцами.

Тот же самый жест, только слегка видоизмененный, мы наблюдаем и у взрослых людей. Когда взрослый человек лжет, его мозг бессознательно отдает команду руке прикрыть рот в попытке блокировать лживые слова. В этом взрослый нечем не отличается от ребенка или подростка. Но в последний момент рука взрослого дрогнет и коснется скорее носа, чем рта. Этот жест – есть не что иное, как усовершенствованный взрослый вариант того же жеста прикрывания рта рукой, который присутствовал в детстве.

Я привела этот пример, чтобы показать вам, что по мере взросления человека его жесты изменяются, становятся более завуалированными, неочевидными. Поэтому правильно истолковать жесты пятидесятилетнего мужчины гораздо труднее, чем понять шестнадцатилетнего подростка.



В связи с вышесказанным возникает вопрос, а **можно ли подделать язык телодвижений?**

Мой ответ на этот вопрос – отрицательный, потому что вас выдаст несовпадение между жестами, микросигналами организма и сказанными словами. Например, раскрытые ладони ассоциируют с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятья и широко улыбается, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдают его потайные мысли. Это могут быть суженые зрачки, поднятая бровь или искривленные уголки рта, пальцы могут непроизвольно согнуться. И все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятьям и широкой улыбке. В результате собеседник насторожится и не будет полагаться на то, что он слышит.

Кажется, будто в человеческом мозгу есть предохранительный прибор, который «зашкаливает» каждый раз, как только он улавливает несоответствие между словами и невербальными сигналами. Существуют, однако, случаи, когда языку тела специально обучают для достижения благоприятного впечатления. Для примера рассмотрим конкурсы красоты. Каждую участницу специально обучают определенным телодвижениям, которые помогут ей произвести благоприятное впечатление на публику и жюри. Каждая девушка просто излучает теплоту и искренность. И чем лучше ей это удается, тем больше очков она наберет.

Но даже опытные специалисты могут имитировать нужные движения только в течении короткого периода времени, поскольку вскоре организм начинает непроизвольно передавать сигналы, противоречащие сознательным действиям человека. Многие политики искусно пользуются языком тела, чтобы убедить электорат поверить их словам. Если это им удается, то говорят, что они обладают харизмой, или обаянием.

Чаще всего ложь маскируют выражением лица. Мы улыбаемся, киваем и подмигиваем, пытаясь это скрыть, но, к глубочайшему нашему сожалению, нас выдают другие сигналы тела, в результате чего возникает несоответствие между телодвижениями и выражениями лица. Изучение сигналов лица само по себе уже искусство.

**Заключение.**

Итак, наряду с вербальными весьма значимы и многообразны невербальные средства общения: мимика, поза, жесты, движения, походка, манера держаться, вплоть до той дистанции, на которой находятся друг от друга общающиеся индивиды.  
Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.  
Исследования невербального общения продолжаются до сих пор и, как уже упоминалось выше, в межличностной коммуникации 60-70% эмоционального значения передается невербальными средствами и лишь остальное за счет осмысленной речи. Современные исследования подтвердили наблюдения Ч. Дарвина и других проницательных людей, что невербальные реакции менее контролируемы и выдают действительные помыслы говорящего более откровенно, чем произносимые слова.

С другой стороны, невербальные языки, как и вербальные, отличаются друг от друга.

Наш бессловесный язык является результатом отчасти инстинктов, отчасти обучения, отчасти подражания. И меняется в зависимости от культурного пространства, в котором вырос человек. Ведь в каждом обществе приняты свои нормы поведения, отличающиеся от норм поведения в другом. Например, рядовой американец привык более ярко демонстрировать свои эмоции, держаться более расковано, в то время как англичане, на мой взгляд, ведут себя более сдержанно. Поэтому будет не очень странно, если англичанин покажется жителю Америки этаким занудой.

Или, например, в Грузии, как правило не принято, чтобы девушка ходила по улице без сопровождения более взрослой женщины или мужчины, т.к. считается что такая девушка показывает свою доступность в сексуальном плане. И поэтому у жителя Грузии, приехавшего в другую страну, может возникнуть непонимание местных обычаев, схожее с тем, которое испытал молодой человек, из описанного мной выше примера «Как понять девушек?».

Вообще, мне кажется, что различий в невербальных языках больше, чем сходств. На мой взгляд, большая часть унаследованных невербальных сигналов это средства выражения наших эмоций, в основном мимика. Все же остальные жесты восприняты нами от других людей, и, следовательно, меняются от культуры к культуре, и даже от местности к местности. Поэтому так важно, на мой взгляд, в общении с человеком, не только говорить с ним на одном вербальном, например английском, языке, но и знать своеобразный «невербальный сленг», который, без сомнения, поможет взаимопониманию собеседников.

**Список литературы**

1. Андреева Т.М. Социальная психология. М., Аспект Пресс, 1997.
2. Алан Пиз. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. М., Эксмо-Пресс, 2001.
3. Лабунская В.А. Невербальное поведение. Ростов – на – Дону, 1986.
4. Дж. Фаст. Язык тела. Как понять иностранца без слов. Интернет – библиотека.