План

Введение

1. Особенности неречевого общения
2. Знаковые системы неречевого общения
3. Взгляд – зеркало души

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Первые средства коммуникации возникают из инстинктивного поведения, которые могут варьироваться под воздействием условий и коррекции поведения в процессе взаимного общения. Это поведение фиксируется в памяти и, освобождаясь от влияния наследственных факторов, приобретает новое значение и относительно самостоятельное существование (наскок – имитация наскока – намек на имитацию; случайно показанные зубы во время зевка могут быть приняты за знак угрозы). Память животного хранит не только модели поведения, но и реакцию среды, то есть собратьев.

В дальнейшем малоэффективные моменты поведенческого акта сокращаются, а существенные для изменения поведения других коммуникантов акцентируются. Поведенческий акт становится коммуникативным актом. Коммуникация, таким образом, это обособившаяся часть совместной деятельности, направленная на регуляцию самой этой деятельности (мета-деятельность).

Человек не так далеко ушел от своих собратьев из животного мира. У человека также обнаруживается стадное поведение, группы людей могут действовать и как стая волков, и как стадо баранов; многие люди делят окружающих на своих и врагов. Неуверенные и нестабильные лидеры, как правило, проявляют и нервозную коммуникацию, требуют знаков внимания.

Малыши бросаются песком в песочнице; маленькие дети могут вести себя вызывающе по отношению к взрослым, не опасаясь наказания; в мальчишеской подростковой среде существует особый ритуал приветствия в виде пожатия рук по кругу; нередко социальное доминирование или самоутверждение у молодых человеческих особей выражается в жестах и криках, напоминающих приматов, у подростков наблюдаются драки и имитация драки, случаи вандализма (немотивированное разрушение общественных зданий и сооружений, например, фанатами футбольных клубов) и т.п.

В представленной работе рассматриваются актуальные вопросы неречевого общения. Это особенности неречевого общения, его знаковые системы и более подробно одна из важнейших знаковых систем – зрительный контакт в общении, взгляд, как зеркало души.

1. Особенности неречевого общения

Неречевое общение (невербальная коммуникация) осуществляется всегда при личном контакте. Эти средства, как известно, могут сопровождать речь, а могут и употребляться отдельно от вербальных средств. Невербальные знаки могут быть разделены на три основные группы: язык тела, паралингвистические средства, одежда и украшения.

Язык тела может многое рассказать о чувствах и намерениях коммуникантов. Биологические корни языка тела лежат в различных позах животных, изучаемых этологией (поза устрашения, примирения, любовных намерений и т.п.). Значения позы, положения конечностей, пальцев рук и т.п. не всегда точно определены изначально, они зависят от контекста. Более того, человеческое тело достаточно подвижно, чтобы принимать почти любое положение.

В то же время, исследователи человеческой биосемиотики отмечают ряд типичных поз, наборы которых (парадигмы) носят культурный оттенок: скрещенные ноги при сидении с пятками сверху – Индия, сидение на корточках со свешенными руками – «зона» и т.п. У этих знаков есть вариации: первый пример можно встретить не только в Индии, но и в Западном Самоа, второй – не только на зоне, но и у современных подростков. В обоих случаях можно говорить о влиянии контактов и субстрата. Контакты и субстрат – термины, заимствованные из ареальной лингвистики и сравнительной культурологии. Под субстратом понимается местный язык или местная культура, или более древний слой языка или культуры, на который наслаивается суперстрат – внешние язык или культура, оказывающие влияние на субстрат.

Таким образом, как и у животных, позы человека, точнее их семиотическая интерпретация, не являются полностью врожденными: они усваиваются в процессе общения с себе подобными. Практический вывод из этого положения: можно учиться и переучиваться (создавая заданный определенными параметрами личностный образ коммуникатора), и переучивать других (создавать образ другого человека, заниматься имиджмейкерством).

Язык тела включает пять составляющих: жесты: способ знакового использования рук. Можно, например, махать рукой из другого конца зала, привлекая внимание; показывать рост и другие размеры рукой от пола или двумя руками – размер пойманной рыбы. Можно указывать пальцем на предмет, хотя это и не считается приличным в обычном контексте. Но если это делается в контексте профессионального дискурса, то это вполне приемлемо и даже необходимо: футбольные арбитры указывают на центр поля или в сторону ворот.

Использование жестов для человека становится необходимым, когда другие средства недоступны или мало выразительны: тренеры во время гонок сообщают промежуточные результаты лыжнику или конькобежцу, слов было бы просто не слышно. Как уже говорилось, особый случай – языки глухонемых. С одной стороны, использование визуального канала неизбежно, с другой – это не дополнительный, а основной язык для слабослышащих, поэтому его нельзя включить в данную классификацию.

Жестовый язык глухонемых замещает обычный язык. Он состоит из единиц двух уровней членения, минимальной билатеральной единицей считается херема, психологический аналог фонемы. Он не совпадает с национальным! Так амслен (American Sign Language) близок языку глухих Франции, но не является родственным языку глухих Англии.

Мимика: способ использования выражения лица. В первую очередь мы смотрим человеку в глаза – зеркало души. Инструментом мимики является и рот. Мы можем наблюдать тончайшие различия в улыбке и взгляде. Положение деталей лица выполняет знаковые функции: поднятые брови в удивлении, гневе, страхе или приветствии. Чтением лица – физиогномикой – занимался еще Аристотель. Считается, что можно распознать характер человека по лицу. В древнем мире проводили аналогии с животными: густая грива, широкий нос и большой рот (лев) = смелость и настойчивость; лицо лисы = лисья натура, голова овцы = безобидный и смиренный характер, бычья наружность = неоправданное упорство. Эти свойства выделялись в Древней Греции и на Древнем Востоке, далее об этом писали врачи и естествоиспытатели Иоганн Лафатер (1741-1803), Франц Галль (1758-1828), наши соотечественники И.Сикорский, М.Владиславлев, П.Лесгафт. Последний выделил типы лица: лицо интеллигента, чиновника, военного, купца и т.п.

Китайцы условно делят лицо на три зоны: верхнюю, среднюю и нижнюю. Верхняя зона (лоб) показывает жизненный путь человека от 15 до 30 лет и в глубокой старости, средняя (от бровей до кончика носа) – от 35 до 50 лет, нижняя (от верхней губы до подбородка) – от 51 года до 77 лет. Идеальный лоб (учитываются его форма и цвет кожи) свидетельствует о прекрасном состоянии тела и духа. Гармоничная средняя зона – о сбалансированности психики. Правильные формы нижней зоны – об уравновешенности характера.

Как видим, в мимике два слоя: естественный и культурный. При этом человек склонен интерпретировать с помощью культурных семиотических кодов даже сугубо природные особенности лица.

Положение тела: способ держать себя (наше тело). Считается, что расслабленное положение свидетельствует о доверии к собеседнику. Многое в семиотике тела восходит к природным инстинктам. Напряженность в стрессовой ситуации (например, наедине с преступником) напоминает поведение животного по отношению к хищнику. Семиотика тела весьма важна при первой встрече, ведь собственно человеческие моменты личности еще не успели проявиться. Так, во время собеседования при приеме на работу рекомендуют сидеть прямо, не развалившись на стуле, чтобы продемонстрировать заинтересованность, смотреть в глаза собеседнику, но не очень настойчиво. Действительно, конфронтация – в прямом смысле стычка – начинается с определенного взгляда на собеседника и с положения тела «с глазу на глаз». Есть различия в культурах: например, американцы предпочитают стоять боком друг к другу во время обычного разговора, у нас же это считается неуважительным.

Проксемика: способ использования пространства. Расстояние между собеседниками зависит и от возраста, и от пола коммуникантов, и от степени знакомства между ними. Здесь также видны биологические корни (любовь – дружба – доброжелательность – недоброжелательность – вражда). Обычно недостаточно знакомого человека «держат» на расстоянии вытянутой руки. «Втереться в доверие» можно, подсаживаясь все ближе и ближе: вспомните поведение Маленького Принца по отношению к Лису у Экзюпери. Практический вывод для коммуникатора: необходимо, одновременно с иностранным языком изучать и неявную культуру этого народа, иначе даже в позах тела будет виден «акцент».



Тактильная коммуникация: прикосновения, похлопывания и т.п. Использование тактильных элементов коммуникации говорит о взаимных отношениях, статусе, степени дружбы между коммуникантами. Этот способ в большей степени наблюдается у приматов, в человеческом обществе – у женщин и детей: хождение под руку и в обнимку, рука на плече, похлопывание по плечу, по щеке, тычок в бок. Здесь также имеются серьезные межкультурные различия. Например, китайцы и британцы считаются наименее «трогательными» народами, поэтому неумело использованный тактильный коммуникативный акт в отношении представителя этих народов может быть даже воспринят как оскорбление.

Фонетико-физиологический континуум и континуум телодвижений похожи. Однако для первого расчленение его на фонемы произошло не только на имплицитном уровне наивного пользователя, но и на исследовательском уровне. Членение же телодвижений на кинемы пока достаточно условно. В то же время видны аналогии с вербальным языком. Есть явные знаковые различия поз тела и позиций его органов (рука, голова, пальцы, например: бинарное противопоставление большой палец вверх, большой палец вниз). В то же время исследование, по-видимому, затруднено тем, что дифференциальные признаки кинесического языка не до конца удалось пока отделить от конститутивных. Наблюдаются также территориальные и социальные различия в употреблении языка тела (подобно диалектам и социолектам обычного языка, а также различиям общенациональных языков). Выделяются при этом общие и универсальные элементы телодвижений. Так, Г.Хьюзом был составлен словарь человеческих поз.

Параязык говорит о том, как интерпретировать слова, дает дополнительную информацию к интерпретации, иногда переворачивая знаки на прямо противоположные. Паралингвистические элементы – в отличие от собственно жестов – сопровождают речь, дополняют эмоциональную стороны коммуникации (присвистнуть в удивлении, вздохнуть от отчаяния или от восхищения: в Финляндии даже некоторые междометия произносят на вдохе). К паралингвистическим моментам можно отнести и языковые супрасегментные средства: интонацию, тональный уровень голоса, даже громкость, выражающую, например, гнев. Паралингвистические средства многое могут сказать о сиюминутном состоянии собеседника (спокойствие, взволнованность, уверенность, усталость и т.п.).

Одежда и внешний вид (прическа, украшения, косметика и т.п.) говорит о более стабильных вещах, таких как личность коммуниканта, его или ее социальный статус, роль, работа. Недаром герои мыльных опер одеты символично, отражая свойства определенной социальной группы. Так же точно и в рекламных роликах: домохозяйка, учительница, мать двоих детей, бизнесмен и т.п. В современной реальности вырабатываются определенные стереотипы, характеризующиеся именно одеждой: бизнесмен в красном пиджаке и кроссовках.

Характер человека отражается и в цветовых предпочтениях. Считается, что экстраверт предпочитает более яркие цвета. Но цвет может быть связан и с контекстом общения: свадьба или похороны, лекция или защита диссертации, ролью: жених или невеста, политик или журналист. И в этом слое неявной культуры существуют межкультурные различия. Так, в Африке знаком траура считается белый цвет, а не черный. Цветовые предпочтения могут многое сказать о человеке. В психологии известен тест Люшера, интересны исследования цвета Гете и др.

С древних времен человек украшает одежду или тело различными предметами. Однако эстетическая функция не всегда является ведущей. В основном, перед нами знаки культурного кода, как явные (корона у короля или обручальное кольцо у супруга), так и неявные (предпочтение того или иного рода украшений многое говорит о социальном статусе: Дурачок любит красненький клочок). Есть украшения, которые и в обыденной жизни называются знаками: знаки различия в армии, политические знаки или значки (красная гвоздика, синяя гвоздика, яблоко), памятные знаки и медали. Основные функции этих знаков невербальной коммуникации связаны с объединением людей в группы и дифференциацией их социального статуса.

2. Знаковые системы неречевого общения

Неречевой вид общения включает следующие основные знаковые системы:

1. Оптико-кинетическая.
2. Пара- и экстралингвистическая.
3. Организация пространства и времени коммуникативного процесса.
4. Визуальный контакт.
5. Ольфакторная (обонятельная, запаховая)

Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

### Оптико-кинетическая система знаков включает в себя жесты мимику, пантомимику. В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем дело с жестикуляцией; лица , и тогда мы имеем дело с мимикой; позы, и тогда мы говорим о пантомимике).

### Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков представляют собой также «добавки» к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система - это система вокализации, т. е. качество голоса, его диапазон, тональность. Паузы, покашливания, темп, ритм, высота голоса и ее изменения многое могут нам сказать об эмоциональном состоянии человека, о том, что он на самом деле хочет сказать (в содержательном плане он может говорить абсолютно противоположные вещи).

### Организация пространства и времени коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несёт смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях. Нормами пространственной и временной организации общения занимается специальная область науки проксемика. Например, регулярно опаздывающий партнер бессознательно не хочет идти на встречу с Вами, а во время экзамена лучше сесть не прямо напротив, а по диагонали от экспериментатора (чтобы не вызывать ощущение конфронтации).

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, - это «контакт глаз», имеющий место в визуальном общении. Исследования в этой области тесно связаны с общепсихологическими исследованиями в области зрительного восприятия -движения глаз. Человек что-то вспоминает (если смотрит вверх), или скрывает от вас (избегает взгляда) и др.

### Ольфакторная система представляет собой совокупность запахов, оказывающих влияние на коммуникацию. В жизни животных запах играет особенную роль: обеспечивает брачные игры, им обозначается социальный статус особи (начальники пахнут по-особому), принадлежность территории (самцы метят территорию особым пахучим секретом), то у людей роль запаха значительно менее выражена. Тем не менее, запах срабатывает даже биологически: известно, что некоторые вещества - половые аттрактанты - способны возбуждать необъяснимое половое влечение к персоне, пользующейся соответствующим ароматом. Ребенок узнает мать по запаху и на начальных этапах привязанность формируется именно за счет обоняния. Наконец, естественные и искусственные ароматы в какой-то мере помогают нам определить социальный и профессиональный статус человека: вспомните, чем пахнут бомжи и состоятельные дамы, врачи и повара.

3. Взгляд – зеркало души

Исследователи утверждают, что Лев Толстой описал 85 оттенков выражения глаз. С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации. Поэтому очень важно во время разговора контролировать поведение своих глаз. Для того, чтобы построить хорошие отношения с вашим собеседником, ваш взгляд должен встречаться с его взглядом около 60-70% всего времени общения. Неудивительно, что скованный собеседник, который встречается с вами взглядом менее трети времени общения, редко пользуется доверием.

Взгляд человека почти не поддается тренировке и поэтому наиболее адекватно выражает эмоционально-психическое состояние партнера. Человек может скрыть на словах что угодно (горе, страдание, радость, гнев), но чтобы скрыть это во взгляде, требуется либо огромная сила воли, либо специальная тренировка.

Взгляд является наиболее естественным средством неречевого общения. Он может говорить о многом, что видно из нижеприводимой таблицы.

|  |  |
| --- | --- |
| Взгляд и сопутствующие движения | Значение |
| Подъем головы и взгляд вверх | Подожди минуту, подумаю |
| Улыбка, возможно, легкий наклон головы | Понимаю, мне нечего добавить |
| Ритмичное кивание головой | Ясно, понял, что тебе нужно |
| Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику | Хочу подчинить себе |
| Взгляд в сторону | Пренебрежение |
| Взгляд в пол | Страх и/или желание уйти |
| Движение головой и насупленные брови | Не понял, повтори |

Взгляд может выражать отношение к собеседнику. Мы больше смотрим на близких и на тех, кем восхищаемся. Долгий пристальный взгляд может выдать чувства смотрящего. Любопытно, что женщины дольше смотрят на тех, кому симпатизируют, а мужчины - на тех, кто симпатизирует им.

Люди смотрят друг на друга от 30 до 60% времени беседы. Установлено, что если собеседники смотрят друг на друга еще чаще, то они больше заинтересованы в самом собеседнике, нежели в том, что он говорит.

Общающиеся люди обычно смотрят в глаза друг другу. Но не более 10 секунд. И даже такой непродолжительный, но для визуального контакта растянувшийся на вечность «взаимный взгляд» крайне редок - в самом начале, после первых фраз разговора. В дальнейшем общении этот период все уменьшается, причем, тем более чем неприятнее разговор.

Настойчивый, назойливый взгляд вызывает у людей чувство протеста, как вторжение в сферу личных переживаний. Более того, слишком пристальный взгляд многими воспринимается как признак враждебности.

Если говорящий то смотрит в глаза слушающего, то отводит глаза в сторону, это значит, что он еще не закончил говорить. По завершении своей речи говорящий, как правило, прямо смотрит в глаза собеседнику, как бы сообщая: «Я все сказал, теперь ваша очередь».

Выступая перед аудиторией, необходимо поддерживать контакт глазами с каждым, кто в ней присутствует. Если вы выступаете перед небольшой группой людей, достаточно периодически внимательно смотреть на каждого присутствующего в течение примерно пяти секунд. Если перед вами большая аудитория, попробуйте смотреть на какую-либо группу людей так, чтобы у каждого из ее членов создавалось впечатление, что вы смотрите в глаза только ему.

Если собеседник избегает прямого взгляда, любой из нас чувствует себя неуютно. Когда такой человек начинает говорить, у нас возникает ощущение, что он либо не уверен в своих словах, либо откровенно лжет. Если человек, не желающий поддерживать контакт глазами, выступает в роли слушателя, нам кажется, что ему неинтересны наши слова.

Когда человек пытается скрыть какую-нибудь информацию или лжет, то его глаза встречаются с глазами партнера по переговорам менее одной трети всего времени их разговора.

Когда человек смотрит на вас более двух третей всего времени разговора, то это значит одно из двух: или ваш собеседник находит вас весьма интересным и привлекательным, и в этом случае его зрачки увеличены, или же чувствует враждебность к вам и невербально бросает вам вызов. В этом случае его зрачки сокращены.

Неудивительно, что нервным и застенчивым людям, которые смотрят в глаза менее одной трети времени разговора, очень редко доверяют. Во время переговоров старайтесь избегать темных очков, так как партнер может подумать, что вы разглядываете его исподтишка.

Если мы слушаем кого-нибудь, мы должны периодически смотреть ему прямо в глаза в течение примерно пяти секунд. Если контакт глазами для вас затруднителен, смотрите просто на точку на переносице собеседника, который не сможет понять, куда именно обращен ваш взгляд.

Надо учитывать еще один фактор - где воспитывался человек. Например, японцы практически никогда не смотрят в глаза, но они предпочитают во время разговора смотреть на шею. Для того чтобы принять правильное решение об отношении собеседника к вам, надо учитывать и культурную среду, в которой он вырос.

##### Перечислим основные разновидности взгляда.

Деловой взгляд. Ведя деловой разговор, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник с вершинами в его глазах. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и собеседник будет чувствовать, что вы настроены по-деловому, правда, при условии, что Ваш взгляд не будет опускаться ниже его глаз. Этим сможете контролировать ход беседы при помощи взгляда.

Социальный взгляд. Когда взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника, создаются условия для атмосферы непринужденного общения на социальном уровне. Взгляд при этом концентрируется в треугольнике между глазами и ртом.

Дружеский взгляд. Если глаза движутся внутри треугольника, образованного глазами собеседника и центром его груди, можно говорить о неофициальных взаимоотношениях, об определенной сердечной близости.

Интимный взгляд. Если взор перемещается по всему телу собеседника противоположного пола, если мы оглядываем его «с головы до пят», мы знаем, что за ним кроется. Мужчины и женщины используют такой взгляд, чтобы показать свою заинтересованность друг в друге, и тот человек, который воспринимает этот взгляд, как правило, смотрит таким же взглядом в ответ.

Прощальный взгляд. Если при беседе с глазу на глаз вы хотите показать другому человеку, что вы неуютно чувствуете себя в его присутствии и хотите побыстрее закончить разговор, попробуйте уставиться неподвижным взором на середину его лба.

##### Защитные взгляды.

Если вы заметили, что вами пытаются манипулировать, используйте один из нижеприведенных взглядов.

Взгляд поверх очков. Человек, на которого смотрят подобным образом, может подумать, что к нему относятся весьма критически и пытаются каким-то образом оценить. Взгляд поверх очков может быть весьма сильной ошибкой, так как слушатель при этом немедленно отвечает следующими жестами: он скрещивает на груди руки, закладывает одну ногу на другую и идет целая серия жестов, говорящих о негативном отношении. Люди, которые носят очки, должны снимать их, когда говорят, и надевать снова, когда слушают. Это не только смягчает собеседника, но и позволяет человеку, который носит очки, держать разговор под контролем.

Взгляд искоса говорит или об интересе, или о враждебности. Когда он соединяется со слегка поднятыми бровями или улыбкой, то это говорит об интересе и очень часто используется как сигнал ухаживания. Если же он соединяется с опущенными, нахмуренными бровями, или же уголки рта опущены, то это говорит о подозрительном или критическом отношении.

Взгляд сбоку (контакт с глазами партнера углами глаз) выражает скепсис, цинизм, незаметное, тайное наблюдение, скрываемый интерес, дистанцию, недоверие, озабоченность.

Взгляд, направленный вдаль, чаще всего говорит о задумчивости, сосредоточенности, сомнении и колебании.

Взгляд, направленный «сквозь» партнера, означает подчеркнутое неуважение, возможную агрессивную реакцию.

«Пустой» взгляд, уставленный при этом в какую-то определенную точку, выражает смущение, стеснение, стыд, недостаток знаний, уверенности. При этом часто «собачий», с признанием вины, взгляд снизу вверх. При твердом ведении взгляда в игру проявляется скрытность, коварство, незаметное подглядывание снизу.

Быстрые, короткие, повторяющиеся взгляды – сигнал к установлению контакта. Стремление избежать взгляда – один из признаков затруднений и барьеров в общении. Пристальный, неподвижный взгляд тоже может характеризовать возникшие трудности.

Суженный или прищуренный взгляд (круговая мышца лица сокращается так, что остается лишь щелочка для зрения, при этом зрительные оси пересекаются в точке, на которую направлен взгляд) чаще означает пристальное наблюдение, напряженное внимание. А если это взгляд сбоку, то еще хитрость и коварство. Для большинства людей такой взгляд выражает высокую степень душевной концентрации. Вкупе с другими признаками в этом взгляде можно увидеть чрезмерную критичность, черствость и недоброжелательность.

Жесткий (слишком фиксированный) взгляд, сопровождающийся сужением сектора обзора, означает бесцеремонность, недоверие. Взгляд сверху вниз выражает чувство превосходства, гордость, высокомерие, презрение.

Оценивающе-блуждающий взгляд при движении снизу вверх и в стороны говорит о восхищении и даже почитании. При движении сверху вниз и в стороны - означает критическое рассмотрение, а подчас и пренебрежение.

Спокойный взгляд выражает удовлетворенность восприятия, вдумчивость, рассудительность. Спокойный вялый взгляд говорит о заторможенности, "стопорах" реакций, оцепенении.

Беспокойный взгляд свидетельствует о возбудимости, непостоянстве, замешательстве, отвлекающих факторах, отсутствии определенной направленности на восприятие слов партнера по общению.

Заключение

На выбор метода воздействия на людей оказывают влияние разнообразные факторы, в том числе характер, содержание и ситуация общения (обычная, экстремальная), общественное или служебное положение (властные полномочия) и личностные качества субъектов общения.

Не следует забывать биологических корней общения, забывать, откуда человек вышел, но следует – и в практическом поведении также – помнить и о том, что человек все же вышел как вид из первобытного состояния. Куда же ему идти: назад или вперед? Коммуникация способствует его развитию как социального существа, развитию человека как вида в целом, так и отдельных представителей этого вида. Именно поэтому уровень коммуникативной компетентности соотносится с уровнем социализованности индивида, с уровнем проявления им интеллекта и других человеческих качеств.

Мимика, жест, поза, запах, взгляд – все это знаковые системы коммуникации. Неречевое общение гораздо древнее речевого, однако второе является более универсальным.

В представленной работе были рассмотрены различные аспекты неречевого общения. На мой взгляд, они сегодня чрезвычайно актуальны, но до сих пор недостаточно исследованы.

Список использованной литературы

1. Аристотель. О душе / Соч. Т.1. М.: Мысль, 1976.
2. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: Питер, 1997.
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения. М.: Деловая книга, 1998.
4. Горелов И.Н., Седов К.Ф. Основы психолингвистики. М.: Лабиринт, 1998.
5. Зверинцев А. Коммуникационный менеджмент. СПб.: Изд-во Буковского, 1997.
6. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. Учебное пособие. Воронеж, 2000.
7. Конецкая В.П. Социология коммуникации. М., 1997.
8. Почепцов Г.Г. Теория и практика коммуникации. Глава 4. Методы анализа текстов политических лидеров. М.: Центр, 1998. С. 205 сл.
9. Пронников В.А., Ладанов И.Д. Язык мимики и жестов. М., 1998.
10. Сорины Е. и Н. Язык одежды или как понять человека по его одежде. М.: Тандем, 1998.