

Панчук Екатерина Юрьевна,

к.психол.н., доцент, ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,

e-mail: epanchuk05@mail.ru

Корпан Вадим Ярославович,

студент гр. ЭЭ-24-1, ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,

e-mail: thegrimreaperdecadal@gmail.com

Зайцев Станислав Александрович,

студент гр. ЭЭ-24-1, ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,

e-mail: zaiseva2007@gmail.com

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ЯЗЫКИ ОБЩЕНИЯ

Panchuk E.Yu., Korpan V.I., Zaitsev S.A.

NON-VERBAL COMMUNICATION TYPES

Аннотация. В данной работе рассматривается роль невербальных языков общения в процессе межличностной коммуникации. Представлена классификация основных невербальных средств. Анализируются культурные различия в интерпретации жестов, мимики и дистанции. Особое внимание уделяется практическому значению невербальной коммуникации в профессиональной деятельности (переговоры, педагогика, медицина).

Ключевые слова: невербальная коммуникация, кинесика, мимика, жесты, проксемика, визуальный контакт, паралингвистика, такесика, межкультурная коммуникация, язык тела, эмоции, перцепция, коммуникативные барьеры, невербальные сигналы, социальная дистанция.

Abstract. This paper examines the role of non-verbal communication languages in the process of interpersonal interaction. It presents a classification of the main non-verbal means. Cultural differences in the interpretation of gestures, facial expressions, and distance are analyzed. Special attention is paid to the practical significance of non-verbal communication in professional activities (negotiations, pedagogy, medicine).

Keywords: non-verbal communication, kinesics, facial expressions, gestures, proxemics, visual contact, paralinguistics, tacetics, intercultural communication, body language, emotions, perception, communicative barriers, non-verbal signals, and social distance.

Общение является основой человеческого взаимодействия – от личных отношений до глобального бизнеса и дистанционного образования. Традиционно основное внимание уделяется вербальной (словесной) коммуникации, однако исследования показывают, что в акте передачи информации слова занимают лишь 7-10% от общего объема. Остальное приходится на невербальные сигналы: жесты, мимику, позы, интонации, взгляды и даже дистанцию между собеседниками.

В эпоху тотальной цифровизации, видеозвонков и мессенджеров сложился парадокс: общения стало количественно больше, но качественно – меньше. Люди разучились чувствовать собеседника: в текстовых сообщениях теряется интонация, тембр голоса, выражение глаз и микрожесты, в дистанционном общении с помощью видеосвязи – язык тела за пределами лица. Эмодзи и стикеры, при всей своей популярности, не способны заменить богатство не-

вербального языка, что порождает недопонимание, ложные интерпретации и, как следствие, конфликты.

Современный мир страдает от «невербальной слепоты»: после эпохи видеозвонков и мессенджеров люди разучились считывать эмоции по лицу и телу, что ведет к конфликтам, манипуляциям и профессиональным ошибкам. В условиях глобализации один и тот же жест в разных культурах имеет противоположные значения, а, согласно нейрофизиологии, тело всегда говорит правду быстрее, чем мозг подбирает слова. Поэтому изучение невербальных языков общения сегодня – это практический инструмент для защиты от обмана, обеспечения эффективных переговоров и понимания себя.

Невербальные языки общения – это система несловесных средств, которая служит для передачи эмоций, уточнения смысла высказываний, установления психологического контакта и регулирования диалога. Актуальность изучения этой темы обусловлена тем, что понимание «языка тела» позволяет человеку эффективнее выстраивать деловые переговоры, избегать конфликтов в личной жизни и точнее распознавать истинные намерения собеседника.

Рассмотрим практический пример. Кандидат на вакантную должность идеально отвечает на вопросы, но при этом постоянно потирает шею (жест-адаптер, выдающий неуверенность) и смотрит в сторону, когда говорит о прошлых достижениях. HR-специалист, не знающий невербального языка, наймет обманщика. Тот, кто понимает язык тела, задаст уточняющие вопросы. Разница – миллионы рублей и токсичный сотрудник в команде.

В данной работе решаются следующие задачи: описать структуру невербальной коммуникации; раскрыть значение каждого канала; показать культурную вариативность; классифицировать основные виды невербальных языков, проанализировать их функции.

Рассмотрим классификацию невербальных средств общения. Невербальная коммуникация многогранна. Ученые (Пиз, Г. Кнапп, В.А. Лабунская) выделяют несколько основных систем [1, 3]. Оптико-кинетическая система – включает в себя визуально воспринимаемые движения тела: жесты (движения рук и кистей); мимика (движения мышц лица); визуальный контакт (направление, длительность и частота взгляда). Паралингвистическая система – это качество голоса и его особенности: тембр, высота, громкость, интонация, паузы, ритм речи, смех, плач, вздохи, кашель (вокализации). Ольфакторная система отвечает за восприятие запахов (естественных запахов тела и искусственных – парфюмерии). Проксемика (термин введен Э. Холлом) изучает пространственную организацию общения: дистанцию между собеседниками, ориентацию в пространстве (угол поворота тела). В проксемике выделяют зоны общения: личную зону (45–120 см) – для друзей и знакомых; социальную зону (120–360 см) – для коллег и официальных встреч; публичную зону (более 360

см) – для выступления перед аудиторией. Также рассматривает прикосновения в процессе общения: рукопожатия, похлопывания, поцелуи, объятия.

Существует образное выражение, что мимика – это зеркало эмоций. Лицо человека способно выражать шесть базовых универсальных эмоций: радость, гнев, печаль, удивление, страх и отвращение [2]. Однако микровыражения (кратковременные, длящиеся 1/25 секунды) часто выдают истинные чувства, которые человек пытается скрыть. Например, поднятые брови в сочетании с расширенными зрачками указывают на интерес, а сжатые губы – на напряжение или нежелание говорить.

Визуальный контакт регулирует разговор, люди смотрят на партнера около 60-70% времени диалога. Долгий прямой взгляд может восприниматься как вызов, а отведение глаз – как неуверенность или ложь. В деловой культуре принято смотреть в «треугольник» (глаза - лоб), а в дружеской – ниже (глаза – губы).

Жесты наиболее вариативны. Выделяют следующие группы жестов: иллюстраторы – жесты, сопровождающие речь (указание направления); эмблемы – имеют прямой словесный эквивалент (кивок «да», поднятый большой палец); адапторы – неосознанные движения (поправление одежды, потирание носа); регуляторы – жесты, управляющие диалогом (поднятая рука для остановки); опасный сигнал – скрещенные руки на груди (защита) и «замок» из пальцев (скрытность) [4].

Существуют культурные особенности невербального общения. Ключевое заблуждение – считать язык тела универсальным. Один и тот же жест в разных культурах может иметь противоположное значение. Обычный для европейцев жест «ок» (пальцы кольцом) в Бразилии оскорбителен, во Франции означает «ноль» или «ничего», а в Японии – «деньги». Кивок головой «да» в Болгарии означает «нет», и наоборот.

Дистанция также культурно обусловлена: латиноамериканцы и арабы общаются на близком расстоянии, что воспринимается скандинавами или японцами как вторжение в личное пространство. Улыбка в западной культуре – знак вежливости и открытости, а в некоторых восточных (например, в Корее) улыбка может скрывать смущение или даже грусть. Поэтому успешная межкультурная коммуникация требует не только знания слов, но и изучения невербального этикета партнера [5].

Невербальные средства общения играют большую роль в профессиональной деятельности. В профессиях типа «человек-человек» (врачи, учителя, менеджеры, политики) знание невербальных сигналов становится конкурентным преимуществом. Так, в переговорах, если собеседник прикрывает рот рукой, вероятно, он лжет или сомневается. Если расстегивает пиджак – открыт для диалога. Синхронизация поз (зеркальное отражение) говорит о высоком уровне взаимопонимания.

Учитель, который умеет читать по лицам учеников, вовремя заметит непонимание (нахмуренный лоб, отстраненный взгляд) и изменит тактику объяснения. Врач, демонстрирующий открытую позу (не скрещивает руки и ноги) и прямой взгляд, вызывает больше доверия у пациента, что повышает приверженность лечению. Кроме того, умение контролировать собственный невербальный фон помогает управлять впечатлением о себе. Например, прямая спина, твердое рукопожатие и взгляд в глаза создают образ уверенного лидера.

Невербальные языки общения представляют собой сложную, многоканальную систему, которая дополняет, а часто и заменяет вербальную речь. Жесты, мимика, позы, дистанция и интонации несут до 90% информации о реальном состоянии говорящего и его отношении к предмету разговора [6].

На основе вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы.

1. Невербальные сигналы первичны по отношению к словам, так как филогенетически древнее и труднее поддаются сознательному контролю.
2. Существуют универсальные (базовые эмоции) и культурно-специфические (жесты, дистанция) элементы языка тела.
3. Эффективная коммуникация невозможна без умения «читать» невербальные сигналы собеседника и контролировать свои собственные.
4. В профессиональной среде владение невербальными техниками повышает качество переговоров, обучения и психотерапевтической помощи.

Таким образом, изучение невербальной коммуникации – это путь к развитию эмпатии, социального интеллекта и межкультурной компетентности. В современном мире, где объем цифрового общения растет, а живого сокращается, умение понимать язык тела становится еще более ценным навыком.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Пиз, А.** Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам / А. Пиз. – М.: Эксмо, 2018. – 416 с. – Текст: непосредственный.
2. **Экман, П.** Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / П. Экман. – СПб.: Питер, 2020. – 304 с. – Текст: непосредственный.
3. **Лабунская, В.А.** Невербальное поведение / В. А. Лабунская. – Ростов-н/Д.: Изд-во Ростовского ун-та, 1986. – 136 с. – Текст: непосредственный.
4. **Горелов, И.Н.** Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М.: Наука, 1980. – 104 с. – Текст: непосредственный.
5. **Собольников, В.В.** Невербальные средства коммуникации : учебник для вузов / В. В. Собольников. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2025. – 164 с. – Текст: непосредственный.
6. **Нэпп, М.** Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы / М. Нэпп, Д. Холл. – 6-е изд. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2004. – 254 с. – Текст: непосредственный.