М.Б. Гагиева

3 курс, Институт человековедения
науч. рук. доц. И.В. Зуева

Вопросы невербальной коммуникации в работах британских и американских психологов

Основная часть нашего общения является невербальной. Каждый день, мы отвечаем на тысячи невербальных сигналов поведения, включая позы, выражение лица, взгляд, жесты и тон голоса. Начиная с наших рукопожатий и заканчивая нашими прическами, невербальные детали указывают на то, кто мы и влияют на то, как мы относимся к другим людям.

Научные исследования по невербальной коммуникации и поведению в Великобритании зародились с изданием работы Чарльза Дарвина 1872 г. «The Expression of the Emotions in Man and Animals» («Выражение эмоций у человека и животных»). С этого времени наблюдается увеличение исследований, изучающих типы, последствия и выражения невысказанных слов.

Во многих случаях мы используем невербальные приемы с помощью групп сигналов поведения. Жесты, осторожные движения и сигналы – важный способ общения без слов. Поза и движения также могут передать много информации. В США исследования по языку тела зна-

чительно выросли с 1970-х годов, но СМИ сделали акцент на интерпретации оборонительной позы: рука-переход и нога-кроссинг. Данные исследования обрели популярность особенно после публикации книги Джулии Фаст «Body Language» («Язык тела») [4]. Люди часто ссылаются на их потребность в «personal space» («личном пространстве»), что также является важным типом невербальной коммуникации.

Общение через прикосновения – это еще один вид невербального поведения. Наблюдается значительное количество исследований о важности прикосновений в младенчестве и в раннем детстве. Классические исследования Гарри Харлоу над обезьянами показали, как лишение связи и контакта, мешают развитию [1].

Внешний вид также играет определенную роль: выбор цвета одежды, прически и других факторов, влияющих на внешний вид, являются средством невербальной коммуникации. Исследования по психологии цвета показали, что разные цвета по-разному влияют на настроение человека. Ученые обнаружили, что внешний вид может влиять на восприятие людей и даже на то, сколько они зарабатывают.

Таким образом, невербальная коммуникация играет важную роль в том, как мы выражаем свои мысли, как мы воспринимаем действия окружающих нас людей. Важно помнить, что глядя на человека, мы воспринимаем сразу группу невербальных знаков. То, что человек говорит выражением своего лица, тоном, внешностью, может поведать нам больше, чем его речь.

Библиографический список

1. Pease A., Pease B. The Definitive Book of Body Language.Bantam, 2012. 400 p.
2. Wood Julia T. Interpersonal Communication: Everyday Encounters. Wadsworth: Wadsworth Publishing, 2011. 368 p.
3. Knapp Mark L., Hall Judith A. Nonverbal Communication in Human Interaction. Wadsworth: Thomas Learning, 2008. 512 p.
4. A Quick Guide to Understanding and Improving Body Language. URL: http://socialanxietydisorder.about.com (дата обращения: 11.02.2017).