

ЗНАЧИМОСТЬ КОМПОНЕНТОВ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Степовик Екатерина Алексеевна

студент, направление подготовки «Теория и практика межкультурной коммуникации»,
Высшая школа социально-гуманитарных наук и международной коммуникации, РФ, г.
Архангельск

Расширение международного сотрудничества диктует современному человеку необходимость владения иностранными языками. Однако, оказавшись в другой стране и на практике применив свои знания языка, мы убеждаемся, что владеть грамматическими правилами, большим объемом лексики и хорошим произношением – это еще не все, что необходимо для полноценного общения и взаимопонимания представителей различных социокультурных пространств. Главная преграда для достижения полного взаимопонимания участников коммуникативного акта – это несоответствие тех или иных аспектов в общении, вызванных особенностями культуры. Один из этих аспектов – невербальное общение, выражение мыслей или эмоций без помощи слов.

Детальное изучение невербального общения и его компонентов стало развиваться сравнительно недавно, лишь в последние десятилетия 20 века (начиная с 60-х годов в работах Дж. Фаста, А. Пиза, М. Кричли, Ч. Морриса, И.Н. Горелова, В.А. Лабунской, А.А. Леонтьева и других ученых). В связи с этим, науку о невербальном общении можно считать сравнительно молодой. Однако несмотря на это, ее важность для полноценного взаимопонимания представителей различных социокультурных пространств, в частности, трудно переоценить.

Невербальная коммуникация наряду со звуковой речью служит важнейшим средством общения людей. Понятие невербальной коммуникации связано с семиотикой, теорией знаковых систем, а в лингвистическом аспекте обозначается как паралингвистическая или экстралингвистическая коммуникация (в широком смысле) [1, с.19].

В традиционном понимании термином «невербальное общение» обозначается общение без использования звуковой речи, естественного языка как основного средства общения. Невербальное общение объединяет большой круг явлений, включающий не только «язык тела», то есть жесты, позы, мимику и другие двигательные действия, составляющие ядро невербального поведения и изменяющиеся в зависимости от ситуации и отношения партнеров друг к другу, но и элементы оформления одежды и внешности [2, с. 295-296].

В зависимости от коммуникативной ситуации невербальное общение может контролировать, смягчать или подчеркивать некоторые элементы вербального поведения, иногда даже замещая его. По данным экспериментов при выражении отношения телодвижения передают 55% информации, голос – 38%, слова – всего 7%. Столь активное использование невербальных средств в межличностном общении объясняется рядом причин:

- 1) невербальные сигналы, появившиеся как средства коммуникации раньше, чем вербальный язык (американский психолог Л. Харрисон характеризует невербальный язык как природный, первичный), оказались устойчивыми в своих первоначальных функциях и часто употребляются неосознанно;
- 2) невербальным средствам требуется меньше времени, чтобы достигнуть адресата, они воспринимаются непосредственно и поэтому сильнее воздействуют, несмотря на свою кратковременность, в то время как для понимания лингвистических средств может

потребоваться некоторое время;

3) они передают тончайшие оттенки отношения, оценки, эмоций;

4) наконец, они могут передавать информацию, которую трудно или по каким-либо причинам неудобно выразить словом [3, с. 69].

Поэтому для политиков, представляющих свою страну на международной арене, важно правильно понимать посылаемые собеседником намеренные или подсознательные сигналы, а также контролировать свое невербальное поведение. Изучив компоненты невербальной коммуникации, их трактовку и научившись своевременно пользоваться своими знаниями, можно не только стараться контролировать проявления своих эмоций, но и лучше понимать собеседника – его установки, убеждения, внутренний настрой, реакцию на происходящее, а также отношение к окружающей обстановке и непосредственно к партнеру. Ведь в наши дни успех того или иного политика зависит уже не столько от того, что он сказал, а от того, как он это сказал. Хорошим примером владения языком телодвижений является 40-й президент США Р. Рейган. Его невербальные сигналы внушали доверие и точно подтверждали слова [4, с.137].

Изучать компоненты невербального общения в разных культурах необходимо, так как одни и те же невербальные проявления эмоций могут быть восприняты представителями разных стран по-разному.

Личный опыт общения и наблюдения за иностранцами позволяет сделать определенные выводы, которые отражают различия в понимании лицевой экспрессии представителями разных культур. Жители западных стран часто задают вопрос, почему русские мало улыбаются. Дело в том, что бытовая неулыбчивость – наиболее яркая и специфическая черта русского общения. В России улыбка не является сигналом вежливости, в то время как в Америке, Финляндии, Германии улыбка является неотъемлемой частью приветствия и вежливого разговора, а также незаменимым элементом коммуникации в сфере обслуживания. «Кто не может улыбаться, тот не может открыть лавку», гласит китайская поговорка. Также в Китае принято улыбаться, чтобы оградить собеседника от огорчения в связи с восприятием рассказанного, например, с известием о чьей-то смерти. Улыбкой говорящий как бы показывает «Вы не должны расстраиваться, это мое горе». В России же «хроническая» американская улыбка, которую многие считают рекламой работы дантистов, является проявлением неискренности, скрытности, нежеланием обнаружить истинные чувства. В нашей стране улыбка адресуется в основном знакомым, является выражением личного расположения к человеку. В России улыбка обязательно должна иметь причину, желательно известную окружающим, тогда человек как бы получает «право» на улыбку в их глазах. Всем известно продолжение известной поговорки «Смех без причины...», которая не вполне понятна представителю западной или восточной культуры, так как он не идентифицирует улыбку как что-то неразумное. Русскую улыбку можно считать уникальным явлением, которое всегда является искренним отражением хорошего настроения или симпатии к собеседнику.

Проанализировав рассказы туристов и обратившись за помощью к представителям некоторых европейских культур, можно утверждать, что движение глаз зависит также от окружающей обстановки, в которой мы усваиваем социальные нормы. Примером может служить более активное разглядывание в общественных местах в немецкой культуре, чем в русской. Другой пример – белые значительно дольше смотрят на своих партнеров, чем темнокожие, причем это различие особенно ярко появляется, когда партнер – представитель власти. В Японии люди избегают зрительных контактов, глядя на шею говорящего и на свои туфли или колени, когда говорят сами. В Греции и Испании, напротив, люди смотрят друг на друга во время разговора, что влияет на собеседника, подчеркивает позицию и значимость сообщения говорящего, что в Японии и Китае было бы воспринято как оскорбление. Отмечено, что японцы наряду с финнами вообще избегают выраженной мимики, считая мимику других народов вульгарной. Американцы склонны не доверять тому, кто не смотрит им в глаза, считая, что человек стремится скрыть свои истинные намерения. Во Франции, Испании и России распространено подмигивание как выражение конфиденциальности, то есть как стремление показать, что информация известна не всем. В Америке и России подмигивание является одним из знаков флирта. В Индии подмигивание недопустимо, как и в Таиланде.

Некоторые различия касаются также движения бровей. В русской культуре вздернутые брови обозначают удивление, в американской – скептицизм, в немецкой – восхищение.

Исследование и осознанное отношение к безмолвным сигналам, которые мы одновременно подаем и принимаем друг от друга, открывает возможность существенно повысить эффективность социального, в том числе политического влияния [5, с. 102]. Правильное использование невербальных сигналов создаст имидж политика, который поможет выглядеть привлекательно как в глазах электората, так и на международной арене.

Список литературы:

1. Горянина В.А. Психология общения: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 416 с.
2. Василик М.А. Основы теории коммуникации: Учебник /Под ред. проф. М.А. Василика. — М.: Гардарики, 2003. — 615 с.: ил
3. Конечкая В.П. Социология коммуникаций. Учебник. - М.: Международный университет бизнеса и управления, 1997 - 304 с.
4. Хохлова Е. В. Невербальное общение политиков //Политическая коммуникация: Материалы Всероссийской научной школы для молодежи. Екатеринбург, 25 августа — 8 октября. 2009. С. 102-104.
5. Рыжкова А. Г., Милорава А. Р. Значение невербальной коммуникации в политической сфере // Молодой ученый. — 2018. — №10. — С. 137-138. — URL <https://moluch.ru/archive/196/48708/> (дата обращения: 06.07.2019).