

## Невербальное общение в межкультурной коммуникации

**Ри Шин Хян** – кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии Института психологии и педагогики; доцент кафедры английской филологии и переводоведения Института филологии, истории и переводоведения Сахалинского государственного университета.

*Аннотация:* В современном обществе изучение невербальных средств является достаточно актуальной проблематикой, поскольку до сих пор, несмотря на многочисленные исследования, существует множество препятствий для успешной реализации диалога между представителями разных культур. В связи с этим, людям необходимо знать культурные аспекты, разнообразные формы вербального и невербального общения. В случае, если человек не знает иностранные языки при общении с людьми с других стран, в помощь выступают невербальные средства коммуникации. Более того, с помощью невербальных средств мы можем получить гораздо больше информации по сравнению с вербальными средствами. Однако здесь может быть одно «но». Невербальные сигналы могут быть интерпретированы по-разному в разных культурах, что может привести к конфликтным ситуациям. Таким образом, изучение особенностей невербального общения в межкультурной коммуникации является одной из важнейших тем, особенно тогда, когда происходят глобальные интегративные процессы на всех уровнях взаимодействия.

*Ключевые слова:* Межкультурная коммуникация, невербальное общение, представители разных культур.

В современном мире каждому человеку свойственно контактировать с людьми из разных сфер деятельности, представителями той или иной культуры, носителями различных языков. Несомненно, изучение культурных аспектов, разнообразных форм вербального и невербального способов общения содействует оптимальному коммуникационному процессу. Общение – это неотъемлемая составляющая жизнедеятельности любого человека. Соответственно, вербальное взаимодействие человека с окружающими является наиважнейшим фактором его успешной социализации в обществе. Однако вербальная коммуникация предполагает знание языка той или иной культуры. Как известно, не каждый человек имеет в своем арсенале владение несколькими иностранными языками, тогда в этом случае общение возможно не только с помощью вербальных, но и невербальных средств.

В широком смысле невербальная коммуникация считается «коммуникацией без слов» [8, с. 105], «поведение, предметы, другие атрибуты, не относящиеся к словам, которые передают информацию и имеют социальное значение» [9, с.110], «сообщения, выражаемые нелингвистическими средствами» [7, с.199]. Невербальные средства включают комплексную систему сигналов, движений тела, таких как: поза, мимика лица, эмоции, жесты, вариативная интонация голоса, походка человека, одежда, прическа, макияж и многие другие. Таким образом, невербальное общение – это взаимодействие без использования слов, но при помощи жестов, интонации, мимики, пантомимики, иными словами без речевых и языковых средств, которые представлены в знаковой или прямой форме. Инструментом невербального взаимодействия является тело человека, обладающее таким диапазоном средств и способов передачи информации, который включает все формы самовыражения человека [2, с.157].

Считается, что важнейшим условием эффективного общения является правильная интерпретация невербальных сигналов. Кроме этого во время диалога с людьми других культур значимым условием является постижение элементов невербальной коммуникации. Один и тот же жест может иметь многозначную интерпретацию или различие в невербальном поведении представителей других культур. Каждый народ или нация могут предоставить свой многообразный арсенал средств коммуникации. Таким образом, в процессе изучения языка и воспитания культурной компетенции задачей является овладение не только вербальными, но и невербальными средствами общения. Знание невербальных сигналов другой культуры помогает формировать коммуникативную компетенцию, которая включает в себя языковую, речевую и культурную компетенции [4, с.306].

Овладение невербальными элементами коммуникации предполагает знание правил и владение комплексом невербальных навыков и умений, которые позволяют осуществлять коммуникацию в соответствии с нормами поведения данной культуры, соблюдение этикета невербального общения в различных ситуациях межкультурной коммуникации. Многие ученые, изучая процессы невербального общения, выявили, что с помощью вербальных каналов люди передают менее 30 % информации своим собеседникам. Соответственно, основная информация читается с помощью невербальных сигналов. Эти средства подразумевают не только тембр голоса, мимику, позы, жесты, но и выбор одежды, элементы внешности и окружающей обстановки.

Невербальные средства можно разделить на несколько групп, например эмоциональные средства выражения, сигналы диалога, расстояние при коммуникации и др.

Эмоции напрямую отражают внутреннее состояние человека. Согласно известному исследователю Ч. Дарвину, человек выражает эмоции с самого рождения и эти эмоциональные выражения являются универсальными для разных культур. Например, такие эмоции как смех, улыбка, грусть, страх, удивление интерпретируются относительно одинаково по смыслу современными людьми и представителями доиндустриальных культур. К таким культурам можно отнести жителей Южной Америки или Южной Африки.

Однако в отличие от выражений эмоций, невербальные сигналы варьируются от культуры к культуре и усваиваются одной или другой культурами путем научения. Многие невербальные знаки передаются с помощью рук и их движений. Например, знак-жест, означающий для собеседника присесть или встать, или отстраняющий жест, или жест просьбы или приказа и т.п. Выражение лица также дает множество невербальных сигналов. К примеру, удивленные или нахмуренные брови, поднятые или опущенные уголки губ, а также глаза собеседника выражают и дают множество сигналов.

Приведем несколько примеров неоднозначного прочтения невербальных сигналов в разных культурах. Если голландец крутит пальцем у виска в ответ на вышесказанное собеседником, он ни в коем случае не намерен его задеть или обидеть, а наоборот, этим самым жестом он хочет подчеркнуть остроумие своего собеседника. Более того, чтобы выразить высокую оценку ума человека, голландец может постучать себя по лбу, поднимая указательный палец вверх. В свою очередь постукивание этим же пальцем по носу, точнее по его кончику означает, что он в нетрезвом состоянии, в случае, если этот жест обращен к другому человеку, то значит не трезв тот человек. А если голландец потирает спинку носа, то он подчеркивает чью-то жадность.

Если итальянец дотрагивается до мочки уха он, тем самым, желает показать человеку его изнеженность и женоподобие. Двигая пальцем в разные стороны итальянец показывает недовольство или осуждение. Если он похлопывает собеседника по руке, то он выражает особое доверие. Что касается представителей восточной культуры, например японцев, можно сказать, что они очень сдержанны практически во всех сферах жизни. Во время общения у японцев минимально используется мимика, выражаются эмоции или показываются жесты. Присутствует негативное отношение к любого рода тактильным контактам во время общения, поэтому в Японии не распространено пожатие руки. К тому же, не рекомендуется дотрагиваться до руки японца, брать его за локоть во время разговора или похлопывать по плечу. В Японии, в случае намерения поприветствовать, в качестве знака приветствия используется

поклон. Причем, чем ниже поклон, тем большая дань уважения оказывается человеку [4, с.367].

Люди с разных стран имеют свои представления о допустимых расстояниях при диалоге с собеседниками. Например, для немцев считается в норме вести разговор, соблюдая расстояние примерно 60 сантиметров друг от друга, в то время как для арабов это очень большое расстояние. Соответственно, если наблюдать за незнакомыми людьми, например арабом и немцем, можно заметить, как араб постоянно сокращает расстояние и приближается к собеседнику, тогда как немец, наоборот, старается произвольно увеличить расстояние. Скорее всего, немец охарактеризует араба как излишне настойчивого человека, в свою очередь араб может остаться при ошибочном мнении о своем собеседнике, как о высокомерном и надменном человеке. В итоге, оба собеседника будут неверны в своих умозаключениях друг о друге только лишь потому, что они невольно нарушили приемлемую дистанцию при общении.

Восприятие пространства также имеет свои особенности в разных культурах. К примеру, в Америке люди адаптированы работать в просторных помещениях с открытыми дверями, или вообще без них. Они считают, что открытое пространство предполагает некую долю открытости и честности. Много небоскребов спроектированы и построены из стекла, которые могут быть просмотрены насквозь и все постоянно на виду: от самого директора до рядового сотрудника. Однако, для немцев же такого рода открытое рабочее пространство вызовет удивление. У них совершенно иные принципы в организации рабочего пространства. Каждая отдельная площадь должны быть снабжена надежной, а то и двойной дверью. Более того, распахнутая дверь говорит о крайней степени беспорядка.

Взгляд во время общения имеет разное прочтение у людей из разных культур. Специалисты этнопсихологии условно поделили народы на контактные и неконтактные. При разговоре с представителями контактных культур огромное значение придается взгляду, а также относительно близкому расстоянию между собеседниками. К контактными культурам можно отнести арабов, латиноамериканцев или, народы с южной Европы. К другой, неконтактной группе, можно отнести индийцев, пакистанцев, японцев, североевропейцев. В качестве примера возьмем шведов, которые при взаимодействии смотрят друг на друга гораздо чаще, чем англичане. Японцы предпочитают избегать прямого контакта взглядов при коммуникации, поскольку, по их мнению, это считается невежливым.

У людей других культур, к примеру, у арабов, все в точности наоборот, считается

правилом хорошего тона иметь контакт глазами с собеседником. Взрослые учат своих детей, что некрасиво и невежливо избегать взгляда при беседе с другими людьми. Следовательно, можно резюмировать, что человек, редко смотрящий на собеседника, кажется неискренним и холодным для представителей контактных культур, а для людей неконтактных культур человек контактной культуры будет казаться бестактным или навязчивым, и может быть даже нахальным. Однако, большинство людей имеют неписанный закон, который подразумевает запрет в упор разглядывать другого человека, особенно незнакомого.

В заключение можно сказать, что вопросы невербальной коммуникации весьма актуальны для развития конструктивного взаимодействия людей разных культур, особенно в настоящее время, когда происходят глобальные интегративные процессы на всех уровнях взаимодействия.

#### *Список литературы*

1. Горелов, И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н. Горелов. - М.: Либроком, 2013. – 112 с.
2. Морозов, В. Невербальная коммуникация. Экспериментально-психологические исследования / Владимир Морозов. – М.: Когито-Центр, 2011. – 226 с.
3. Коццолино, Мауро Невербальная коммуникация. Теории, функции, язык и знак / Мауро Коццолино. - М.: Гуманитарный центр, 2009. – 248 с.
4. Нэпп, М. Невербальное общение / М. Нэпп. - М.: Питер, 2014. – 556 с.
5. Тер-Минасова, С. Г. Язык и межкультурная коммуникация / С. Г. Тер-Минасова. - М.: Изд-во: МГУ, 2008. – 352 с.
6. Adler, R.B., Proctor, R.F. Looking out, Looking in. – Australia; Boston: Wadsworth/Cengage Learning, 2010. – 462 p.
7. DeVito, J.A. Human communication: The basic course. – Boston; London: Pearson/Allyn and Bacon, 2005. – 480 p.
8. Morreale, S.P., Spitzberg B.H., Barge J.K. Human communication: motivation, knowledge and skills. – Belmont, C.A.: Thomson Wadsworth, 2007. – 470 p.

{social}