**Базовые системы невербальной коммуникации**

Важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется с участием разных сенсорных систем: зрения, слуха, ощущения, вкуса, обоняния. Благодаря поли- сенсорной природе невербальная коммуникация имеет несколько видов: кинесика, такесика, проксемика, паралингвистика и экстралингвистика. Данные виды не изолированы друг от друга, а находятся во взаимодействии, иногда дополняют друг друга или вступают в противоречие. Рассмотрим их подробно.

Согласно В. А. Лабунской, невербальная коммуникация включает следующие основные знаковые системы (каналы) передачи сообщений: 1) оптико-кинетическую, 2) пара- и экстралингвистическую, 3) тактильную, 4) организацию пространства и времени коммуникативного процесса, 5) визуальный контакт[[1]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

***Оптико-кинетическая*** система включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом она предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем жестикуляцию; лица, и тогда мы имеем мимику; позы, и тогда мы имеем пантомимику). Именно общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека и придает общению нюансы, которые оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов (например, в различных национальных культурах).

**Пример 2.20**

Всем известны недоразумения, которые возникают иногда при общении русского и болгарина, если пускается в ход утвердительный или отрицательный кивок головой, так как воспринимаемое русским движение головы сверху вниз интерпретируется как согласие, в то время как для болгарской "речи" это отрицание, и наоборот[[2]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Согласно определению, ***жесты*** – внешнее проявление внутреннего эмоционально-психологического состояния человека. Под языком жестов подразумеваются: движения рук или кистей и пальцев, ног, головы. В процессе общения они сопровождают речь, по ним можно сделать выводы об отношении человека к какому-то событию, лицу, предмету, о желаниях человека, о его состоянии. Жест несет информацию не столько о качестве психического состояния, сколько об интенсивности его переживания. Они могут быть произвольными и непроизвольными, типичными для данного человека и совсем нехарактерными для него.

По мнению исследователей, жесты можно классифицировать следующие образом:

* – *описательно-изобразительные* и *выразительные,* подчеркивающие – эти жесты сопровождают речь и вне речевого контекста теряют смысл. Данные жесты иногда называют *иллюстраторами,* так как они иллюстрируют слова, произносимые собеседником. Например, человек произносит: "Мой третий вопрос..." и при этом поднимает три пальца;
* – *конвенциональные* – жесты приветствия и прощания, угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие, оскорбительные, дразнящие. Они замещают в речи элементы языка, понятны без речевого контекста, имеют собственное значение в общении. Среди данной группы жестов выделяют *жесты- символы.* Например, движение пальца из стороны в сторону в нашей стране, в США, в Италии означает легкое осуждение или угрозу, а в Голландии – отказ;
* – *модальные жесты* – жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия, неуверенности, незнания, страдания, раздумья, сосредоточенности, растерянности, смятения, подавленности, разочарования, отвращения, радости, восторга, удивления. Они выражают оценку, отношение к предметам и людям, сигнализируют об изменении активности субъекта в процессе коммуникации;
* – жесты, используемые в различных *ритуалах*[[3]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Особенно важны при общении *руки* и *их движения,* они делают речь образной, значительной и эмоциональной. Движения рук при общении выполняют следующие функции:

* – помогают снять скованность и напряжение;
* – направляют внимание собеседника;
* – структурируют подачу информации;
* – поддерживают ритмику речи;
* – побуждают собеседника к действиям;
* – выражают сопутствующие эмоции;
* – усиливают отдельные высказывания[[4]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

***Поза*** – это статическое положение человеческого тела. Изменение позы или ее синхронизация с собеседником может указывать на изменение отношений между ними (наклон к собеседнику или поворот к нему спиной). Исследователи отмечают, что позы как одна из форм невербального поведения менее всего контролируются сознанием. Они дают значимую информацию о состоянии человека: напряжен он или раскован, настроен на неторопливую беседу или ждет, чтобы уйти.

Согласно данным В. Н. Куницыной и ее коллег, известно около 1000 различных устойчивых положений, которые способно принять человеческое тело. Культурные традиции каждого народа запрещают одни позы и поощряют другие (поклоны у японцев или сидение с вытянутыми ногами у американцев). Наиболее изучены три группы поз, выражающих отношение к партнеру:

1) *включение* или *исключение из ситуации* (открытость или закрытость). Как правило, закрытая поза может включать: скрещенные на груди руки или сплетенные в замок пальцы, положение ног "нога на ногу", отклонение спины назад и т.д. Распространенным способом дистанцирования считается максимальное мышечное расслабление, которое уменьшает количество собственных коммуникативных реакций.

Поза, указывающая на готовность к общению, может включать: улыбку, разворот головы и тела к партнеру, наклон туловища вперед и т.п.;

* 2) *доминирование* ("нависание" над партнером, похлопывание по плечу, рука "забыта" на плече собеседника и т.д.) или *зависимость* (взгляд снизу, ситуативная сутулость и т.д.);
* 3) *противостояние* характерно для поз, когда человек стоит, сжав кулаки, подбоченясь, выставив плечо вперед. *Гармонию*

демонстрируют синхронизированные, открытые или свободные позы[[5]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

*Походка* связана с позой, также является элементом кинесиче- ской подструктуры. Она указывает на физическое самочувствие и возраст человека, на его эмоциональное состояние. Различные виды походки (ровная, плавная, уверенная, твердая, тяжелая, виноватая и др.) формируются при помощи ее элементов: ритма, скорости, длины шага, давления на поверхность.

Роль оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований – *кинесика.* Американский психолог Р. Бердвистл предложил термин "кинесика" для изучения общения посредством анализа движений тела. В его понимании "кин" – мельчайшая единица, "буква" движения. Считывая "кины", мы в итоге можем интерпретировать сообщения, передаваемые через жесты и другие телодвижения тела. Кинесика включает движения, которые отражаются с помощью оптической системы субъекта, т.е. зрительно воспринятый диапазон движений, выполняющих экспрессивно-регулятивную функцию в общении.

По аналогии с человеческой речью, состоящей из слов, можно сказать, что поведение складывается из "кинем". Наши повседневные наблюдения доказывают, что в общении с помощью кинесической структуры выявляются раньше, чем через слова, отношения партнеров по общению, их психологическое состояние, социальные роли. Таким образом, кинесическая структура наделена своеобразным приоритетом при создании образа партнера и всей ситуации общения и чаще выполняет функцию дополнения или замещения речевых сообщений[[6]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Кроме перечисленных элементов кинесической структуры невербального поведения (жестов и поз) стоит выделить ***мимику*** или ***выражение лица***, передающих эмоциональное состояние человека или реакцию на сообщение (обратную связь). Важность мимики такова, что при ее отсутствии (*амимии*) общение становится практически невозможным: это основной канал передачи человеческих эмоций (радость, гнев, печаль, удивление, страх и отвращение).

**Пример 2.21**

Л. Н. Толстой в романе "Война и мир" описал 97 оттенков человеческой улыбки, 85 опенков выражения человеческих глаз, большое количество эмоциональных реакций, отражающих отношение героев к внешнему миру и показывающих их чувства[[7]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Иногда лицо называют визитной карточкой человека благодаря тому, что оно является основным каналом передачи человеческих эмоций. Благодаря сокращению лицевых мышц изменяется выражение лица, что сигнализирует о состояниях человека. Эмоциональные проявления складываются из спонтанных и произвольных мимических реакций[[8]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm). Известно, что общество поощряет выражение одних эмоций (радость, удивление и пр.) и порицает демонстрацию других (злость, страх, гнев и пр.).

Основываясь на анализе мышечных изменений, известный исследователь Поль Экман со своими коллегами разработал технику, получившую название "Система Кодирования Движений Лица" (*Facial* Action Coding System *–* FACS). Методика FACS позволяет свести любые наблюдаемые движения лица в систему единиц действий. При этом происходят разделение лица на три зоны (глаза и лоб, нос и область носа, рот и подбородок) и фиксация эмоций по зонам. Существует шесть основных эмоций – радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть (рис. 2.4). На сегодняшний день выделено 24 дискретных единицы действий, имеющие анатомическую специфику, и 20 смешанных, анатомическая основа которых неясна (кусание губ)[[9]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).



*Рис. 2.4.* **Шесть основных эмоций: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть**

Большинство людей по различным причинам стараются сдерживать проявление спонтанных (непроизвольных) эмоций. Это позволяет контролировать выражение своего лица и, следовательно, усиливать, сдерживать, нейтрализовывать, скрывать переживаемые эмоции.

Выражение натуральных эмоций всегда симметрично (исключая индивидуальные случаи). Асимметрия при отражении эмоций может быть связана с работой полушарий, контролирующих левую и правую стороны нашего лица. Именно по асимметрии лица тренированный наблюдатель может выявить манипуляцию, различить естественное и искусственное поведение.

Умение сдерживать лицевую экспрессию может потребоваться для сохранения хороших отношений, или это может быть обусловлено нормами культуры.

**Пример 2.22**

Двое приятелей подавали документы на получение стипендии для обучения за рубежом, но только один получил приглашение. Щадя чувства друга, счастливчик постарается сдержать свои эмоции и будет говорить о том, что стипендии распределяются не совсем справедливо, что его радость омрачена и т.п.

В соответствии с нормами определенной культуры мужчина не должен публично проявлять страх или открыто плакать, поэтому ему приходится нейтрализовать запретные эмоции, даже если в действительности он переживает какую-то из них[[10]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

В повседневных взаимодействиях наши эмоции в основном носят смешанный характер. Смешанные эмоции появляются в обстоятельствах, вызывающих более одного чувства.

**Пример 2.23**

В дверь позвонили, вы ее открываете и видите друга (подругу), с которым не встречались много лет. В этот момент ваше лицо выражает одновременно удивление (глазами) и радость (областью рта)[[11]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Помехи восприятия и ошибочная интерпретация мимических реакций других людей зависят от множества субъективных причин:

* – человек не замечает явного выражения лица партнера, стремясь защитить себя от ранящей информации;
* – собеседник видит только те знаки, которые подтверждают его установку и прогноз в отношении ситуации;
* – партнер замечает только те эмоции, которые характерны для него самого, при этом не воспринимает то, что для него чуждо[[12]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

***Паралингвистическая*** и ***экстралингвистическая*** системы знаков связаны с голосом человека, представляют собой "добавки" к вербальной коммуникации, являются околоречевой "формой" общения. Известно, что то, *как* мы говорим, часто является более важным, чем само содержание сообщения. Произнесенное слово никогда не является нейтральным.

К акустическим невербальным аспектам (звуковому оформлению) речи исследователи относят: высоту, громкость, скорость, ритмичность, тембр, темп, мелодику, звучность, напряженность, дикцию, артикуляцию, манеру говорения и пр. К неконтролируемым и частично контролируемым сигналам относятся такие звуковые явления, как стон, смех, плач, вздох и т.п.

Перечисленные невербальные аспекты речи дают важную информацию, передают сообщения: а) о том, какое значение в данной ситуации мы хотим придать слову или высказыванию, используя для этого такие средства, как ударение, паузы, интонирование; б) о самом говорящем – его биофизических характеристиках (пол, возраст, рост), эмоциональном состоянии, некоторых личностных особенностях; в) об уверенности или неуверенности собеседника, о вере в то, что он говорит. Голосовые характеристики – важнейший фактор формирования нашего образа в восприятии других, при этом либо мы владеем своим голосом, либо становимся его жертвами[[13]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

*Паралингвистическая система* – это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность. Исследователи выделяют следующие качества звукового оформления речи: высота, громкость, скорость, ритмичность, тембр, мелодика, звучность, напряженность.

*Экстралингвистическая система –* включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, стона, вздохов, наконец, сам темп речи. Паузы в разговоре выполняют особую регулятивную функцию: они подчеркивают важные моменты в речи, дают аудитории возможность обдумать сказанное, иногда помогают обнаружить обман[[14]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

При помощи акустических средств невербальной коммуникации могут быть закодированы основные эмоции, такие как страх, гнев, радость, печаль, удивление, и эмоциональные состояния (доброжелательность, тревожность, уверенность).

**Пример 2.24**

Для эмоции гнева характерны общее увеличение силы и высоты голоса, увеличение резкости речевых звуков. Эмоция печали, напротив, характеризуется медленным нарастанием и спадом силы и высоты голоса, увеличенной длительностью слогов, падением силы и звонкости голоса. Глухость или звонкость голоса выдает возраст говорящего. Быстрая речь вызывает представление о человеке активном, энергичном, с одной стороны, либо о неуверенном, суетливом – с другой. Низкий, глухой, богатый интонациями голос связывают с человеком целеустремленным, волевым, решительным. Ритмичная речь характеризует приподнятость настроения[[15]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Говоря об акустических средствах невербальной коммуникации, следует помнить о важной особенности восприятия человека по голосу. Так, люди с более совершенно звучащей речью (приятный тембр, интонации и т.д.) воспринимаются слушателями как с более высокими достоинствами, интеллектуально-эстетическими и психологическими качествами (симпатичность, интеллигентность, образованность, доброжелательность, великодушие, чувство собственного достоинства), а также с более высокими партнерскими и деловыми характеристиками (компетентность, надежность, инициативность, энергичность, уверенность, заинтересованность)[[12]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii#gads_btm).

***Тактильная система*** восприятия включает различные прикосновения людей (рукопожатия, поцелуи, поглаживания и пр.). ***Такесика****–* невербальная коммуникация, связанная с тактильной системой восприятия, включающая самые разнообразные прикосновения – рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятья и т.д.[[17]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm) В нашей повседневной жизни прикосновения различаются в зависимости от случая или причины (поцелуй при встрече, рукопожатие при прощании), способа (рукопожатие или объятие) и места (в транспорте, на празднике, в школе и пр.) его осуществления. Исследования показывают, что интенсивность и частота прикосновения различаются у людей разных этносов и культур, зависят от пола, возраста, статуса и типа личности. Прикосновения нам дают разнообразную информацию: они сообщают об эмоциональном состоянии, о характере взаимодействия, степени выраженности того или иного эмоционального состояния (или физического состояния) партнера по общению.

Выделяют несколько видов прикосновений:

– *профессиональные* (носят безличный характер) – используются исключительно в профессиональных или функциональных целях. Так, в ситуациях, когда профессионал прикасается к другому человеку, последний воспринимается им как объект, а не как личность.

**Пример 2.25**

В сказке "Репка" все держатся друг задруга с единственной целью – вытащить репку. И каждый участник воспринимается как объект деятельности, а не как личность с ее особенностями[[18]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

На рабочем месте (в офисе) прикосновения могут носить стимулирующий характер: дружеское похлопывание начальника по плечу – при этом работник понимает, что начальник его отметил за успешно выполненную работу;

* – *ритуальные, протокольные* (рукопожатия при встрече или прощании, дипломатические поцелуи и т.д.):
* – *дружеские* (поцелуй при встрече, похлопывание, дружеское объятие);
* – *любовные* (поцелуи и поглаживания во время свидания).

***Организация пространства и времени*** коммуникативного процесса выступает особой знаковой системой, которая песет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.

Точно так же некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации. Так, приход своевременно к началу дипломатических переговоров символизирует вежливость по отношению к собеседнику, и, напротив, опоздание истолковывается как проявление неуважения. В некоторых специальных сферах (прежде всего в дипломатии) разработаны в деталях различные возможные допуски опозданий с соответствующими их значениями[[19]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

***Проксемика*** (или пространственная психология) – специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения. Данный термин ввел американский психолог Э. Холл для анализа закономерностей пространственной организации общения, а также влияния территорий, ориентации и дистанций между людьми на характер межличностного общения[[20]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm). Проксемика включает дистанцирование, позиции за столом, организацию пространственной среды при общении.

*Дистанцирование* – это расстояние, которого придерживается один собеседник относительно другого, а также неожиданные движения, целью которых является изменение этого расстояния (резкий шаг назад или вперед). Э. Холл выделил четыре типа расстояния для общения, каждый из которых подразумевает определенные отношения близости или дистанцирования[[21]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

1. *Интимное* расстояние (от непосредственного физического контакта до 40–45 см) подразумевает общение тесное и близкое, хотя не обязательно позитивно окрашенное (например, объятия, возня с ребенком или драка). Партнеры на этом расстоянии не только видят, но и чувствуют друг друга. При взаимодействии вторгаться в чужую интимную зону не принято, так как попытка дотронуться до собеседника иногда вызывает не только отрицательные чувства (психологический вред), но и отторжение (физиологический вред).

Величина интимной зоны в каждый конкретный момент зависит от внешних (в транспорте, лифте, купе, каюте) и внутренних (степень близости с человеком) обстоятельств, а именно:

* – от статуса того, с кем мы взаимодействуем;
* – от собственного настроения в данную минуту (или чувства безопасности).

В зависимости от культуры существуют отличия между зонами интимной дистанции.

**Пример 2.26**

В Западной Европе и в США данная зона составляет 60 см, в Восточной Европе она равна приблизительно 45 см, в странах Средиземноморья – от кончика пальцев до локтя, в Японии – до 30 см. Поэтому японцы страдают от давки значительно меньше, чем североамериканцы.

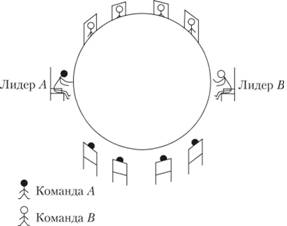
2. *Литое пространство* может достигать от 45 до 120 см. Как правило, физический контакт отсутствует (за исключением рукопожатия). Данное пространство оптимально для разговоров, бесед, консультирования или инструктажа и пр. В зависимости от цели и особенностей взаимодействия такой контакт может демонстрировать и вежливое пребывание в одном пространстве, теплый интерес к собеседнику, и раздражение или сочувствующий интерес. Чтобы обозначить границы пространства (например, стола), люди используют разнообразные предметы, а также руки или локти.

**Пример 2.27**

Для обозначения "своей территории" на письменном столе могут использоваться письменные принадлежности, папки с бумагами. Для захвата пространства в ход идут локти или руки: руки выставляют вперед, прикрывая "свой" участок, локти расставляют как можно шире, "ограждая" свою зону.

* 3. *Социальные расстояния* располагаются в промежутках от 120 до 350 см. Данная дистанция наиболее удобна для формального общения: коммуникация при групповых встречах, практическом занятии, семинаре, тренинге и пр.
* 4. *Публичное расстояние* (от 350 см до пределов видимости и слышимости) характерно для общения, в котором не так уж важно, кто именно перед вами. Коммуникация па публичном расстоянии рассматривается как публичное выступление, общение докладчика с аудиторией или ситуация лекции.

Кроме расстояния при организации и анализе взаимодействия имеет значение *пространственное расположение партнеров.* Так, люди, разместившиеся друг против друга, легче переходят в отношениях к конфронтации, борьбе, чем при других вариантах расположения. Например, в ряде экспериментов показано, каким должно быть оптимальное размещение членов двух дискуссионных групп с точки зрения "удобства" дискуссии (рис. 2.5). Члены команды должны располагаться справа от своего лидера.



*Рис. 2.5.* **Оптимальное размещение участников двух дискуссионных групп**

Естественно, что нс средства проксемики в состоянии обеспечить успех или неуспех в проведении дискуссий. Их содержание, течение, направление задаются гораздо более высокими содержательными уровнями человеческой деятельности (социальной принадлежностью, позициями, целями участников дискуссий)[[22]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Важно и то, как партнеры садятся за стол, при этом различают четыре вида посадки за столом во время общения:

* – *угловое расположение –* способствует постоянному контакту глаз, создает условия для жестикуляции, не мешающей собеседнику, позволяет наблюдать друг за другом. Угол стола служит частичным барьером: в случае агрессивного поведения собеседника можно отодвинуться дальше, в ситуации взаимопонимания – сблизиться. Территориальное разделение стола при этом отсутствует;
* – *кооперативная позиция, сотрудничество –* необходимо для непосредственного взаимодействия. В ситуации совместного решения задач и проблем собеседникам нужно сидеть рядом для лучшего понимания действий и намерений друг друга, обсуждения и выработки общего решения;
* – *конкурирующе-оборонительная позиция* (расположение друг против друга) – создает атмосферу соперничества, при которой каждый собеседник жестко ведет свою линию, отстаивает свою позицию, пытается "обыграть соперника". Стол между ними становится своеобразным барьером. В данной обстановке достичь консенсуса сложно, компромисс также затруднителен, а конфронтация и конфликт мнений могут подвести итог коммуникации.

В другом случае такая посадка за столом может свидетельствовать о субординации (например: преподаватель – студент). В такой ситуации разговор должен быть коротким и конкретным.

В ситуации переговоров такая позиция за столом способствует взаимодействию на равных;

– *независимая позиция* (по диагонали через весь стол) – выгодна в определенных ситуациях делового общения. Эта позиция в деловом мире характерна для людей, не желающих взаимодействовать. Она свидетельствует об отсутствии заинтересованности или о желании остаться незамеченным (на педагогическом совете, семинаре, совещании)[[23]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Для успеха делового общения помимо позиций за столом имеет значение и сама форма стола. Например, стол *квадратной формы* способствует отношениям конкуренции и соперничества между партнерами, равными по положению. Данная форма стола подходит для проведения короткой деловой беседы или переговоров. Сотрудничество возникает только с тем партнером, который сидит рядом, лучше справа. За *прямоугольным* столом на встрече партнеров главной считается позиция того, кто сидит лицом к двери (при условии равных социальных статусов партнеров). *Круглый стол* создает атмосферу неофициальности. За таким столом лучше проводить беседы с равными по статусу партнерами[[24]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Некоторые исследования в этой области связаны с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций, которые получили название *хронотопов.* (Первоначально этот термин был введен А. А. Ухтомским и позднее использован Μ. М. Бахтиным.) Были описаны такие хронотопы, как хронотоп "больничной палаты", "вагонного попутчика" и др. Отмечено, что специфика ситуации общения создает неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это "вагонный попутчик"[[25]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, – это ***"контакт глаз"****,* имеющий место в *визуальном общении.* В общей психологии исследования в этой области тесно связаны со зрительным восприятием – движением глаз. В социальной психологии изучается частота обмена взглядами, длительность их, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т.д.

В первоначальных исследованиях проблемы "контакт глаз" был привязан к изучению интимного общения. М. Аргайл разработал даже определенную "формулу интимности", выяснив зависимость степени интимности, в том числе и от такого параметра, как дистанция общения, позволяющая использовать контакт глаз. Со временем спектр исследований стал значительно шире: знаки, представляемые движением глаз, включаются в более широкий диапазон ситуаций общения.

**Пример 2.28**

Исследования о роли визуального общения для ребенка показали, что ребенку свойственно фиксировать внимание прежде всего на человеческом лице: самая живая реакция была обнаружена на два горизонтально расположенных круга (аналог глаз).

Исследования проблемы "контакта глаз" внесли свой вклад и в других областях, например в педагогике и руководстве.

Визуальный контакт глаз имеет значение дополнения к вербальной коммуникации, т.е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, наконец, способствует тому, чтобы обнаружить полнее свое "Я" или, напротив, скрыть его. Продолжительный контакт может быть сигналом восхищения, тогда как краткий контакт глаз обычно означает беспокойство. Однако длительный контакт, более 10 секунд, может вызвать у собеседника психологический дискомфорт и беспокойство. Психологами было отмечено, что общительные и уверенные в себе люди смотрят на собеседника пристально и дольше, чем замкнутые, направленные "внутрь себя". Доказано, что максимальное время, в течение которого прямой взгляд незнакомого человека воспринимается комфортно, не превышает 3 секунд[[26]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Контакт глаз особенно важен при беседе или разговоре, так как он выполняет регулирующую функцию: сигнализирует о начале или конце разговора, о необходимости реплики и пр. Считается, что люди должны смотреть друг на друга во время беседы в среднем от 30 до 60% времени. Если время превышает 60%, то, по всей вероятности, собеседники более заинтересованы в личности партнера, чем в предмете общения. Кроме того, в монологах люди смотрят на партнера в течение 40–45% всего времени общения, тогда как в активном диалоге – в течение 60–65%. Считается, что если собеседники не смотрят в глаза друг другу, то они что-то скрывают или имеют сомнительные намерения[[27]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "gads_btm).

Как и другие средства невербальной коммуникации, степень проявления контакта глаз весьма различна в разных культурах.

**Пример 2.29**

Известно, что мера допустимости пристального взора ("глаза в глаза") различается в Великобритании и Японии; различное значение придается такому явлению, как подмигивание: в нашей стране и в США это вызывает одобрение, на Востоке рассматривается как дурная привычка.

Таким образом, поддерживая зрительный контакт, можно определить, обращает ли собеседник на вас внимание или нет, интересен ли ему разговор и вызывает ли у него сказанное вами какие-либо чувства, готов ли ваш партнер по взаимодействию в дальнейшем продолжить с вами общение или нет.

* [[1]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_1) *Лабунская В. А.* Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). Ростов н/Д: Изд-во Ростов. ун-та, 1986. С. 33.

* [[2]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_2) *Андреева Г. XI.* Социальная психология. С. 93.

* [[3]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_3) *Куницына В. Н., Казаринова Н. В.. Погольша В. М.* Межличностное общение. С. 78.

* [[4]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_4) *Панфилова А. II.* Теория и практика общения. С. 59.

* [[5]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_5) *Куницына В. II., Казаринова Н. В., Погольша В. М.* Межличностное общение. С. 77.

* [[6]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_6) Там же. С. 73.

* [[7]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_7) *Чернова Г. Р., Слотина Т. В.* Психология общения. С. 50.

* [[8]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_8) *Куницына В. Н.. Казаринова II. В.. Погольша В. М.* Межличностное общение. С. 73.

* [[9]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_9) Там же. С. 74.

* [[10]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_10) *Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М.* Межличностное общение. С. 74.

* [[11]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_11) Там же. С. 75.

* [[12]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_12) Там же.

* [[13]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_13) *Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М.* Межличностное общение. С. 79-80.

* [[14]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_14) Там же. С. 80.

* [[15]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_15) *Куницына В. Н., Казаринова И. В., Погольша В. М.* Межличностное общение. С. 80.

* [[16]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_16) Там же.

* [[17]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_17) Там же. С. 78.

* [[18]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_18) *Панфилова Л. П.* Теория и практика общения. С. 61.

* [[19]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_19) *Андреева Г. М.* Социальная психология. С. 94.

* [[20]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_20) *Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погальша В. М.* Межличностное общение. С. 78.

* [[21]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_21) *Куницына В. II., Казаринова Н. В., Поголъша В. М.* Межличностное общение. С. 78–79; *Панфилова А. П.* Теория и практика общения. С. 61–62.

* [[22]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_22) *Андреева Г. М.* Социальная психология. С. 94–95.

* [[23]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_23) *Панфилова А. П.* Теория и практика общения. С. 63–64.

* [[24]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_24) }}.

Наиболее нейтральным является взаимное расположение партнеров под каким-либо углом, с тем чтобы они сами могли регулировать степень обращенности друг к другу{{*Куницына В. Н., Казаринова Н. В.. Погальша В. М.* Межличностное общение. С. 79.

* [[25]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_25) *Андреева Г. М.* Социальная психология. С. 95.

* [[26]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_26) *Панфилова А. П.* Теория и практика общения. С. 56.

* [[27]](https://studme.org/49650/psihologiya/bazovye_sistemy_neverbalnoy_kommunikatsii" \l "annot_27) Там же. С. 56–57.