

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Невербальное общение – не словесное, внеречевое общение, передача информации и влияние друг на друга через интонации, выражение лица, позу, жесты, изменение мизансцены общения. Ежедневно мы пользуемся десятками жестов, почти не задумываясь об их смысле и не всегда отдавая себе отчет в том, что они способны передавать о нас гораздо больше информации другим людям, чем слова. В каждой стране есть свои средства коммуникации, закрепленные в культуре и по-своему интерпретируемые. Нередко один и тот же жест у разных народов может иметь не только различное, но и прямо противоположное значение.

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнивать эти сигналы с вербальными. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что «шестое чувство» подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами.

Представители разных культур использовали одинаковые выражения лица при проявлении определенных эмоций, что позволило им заключить, что эти жесты должны быть врожденными. Однако большинство жестов невербального поведения являются приобретенными, и значение многих движений и жестов культурно обусловлено. Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны – хмурятся, когда злятся – у них сердитый взгляд. Кивание головой почти во всем мире обозначает «да», или утверждение. Похоже, что это врожденный жест, так как он также используется глухими и слепыми людьми. Покачивание головой для обозначения отрицания или несогласия является также универсальным и может быть одним из жестов, приобретенных в детстве.

Эффективность любых коммуникационных контактов определяется правильной интерпретацией взгляда, мимики, жестов, дистанции и т.д. Язык не является единственным инструментом продуктивного и эффективного общения. Многие схожие по исполнению жесты могут иметь разную смысловую нагрузку. Их незнание может значительно помешать коммуникации представителей разных культур или сделать ее совсем невозможной, разрушив тонкую грань доверия и понимания. Через невербальные проявления собеседник демонстрирует свое истинное отношение к происходящему. И наша задача, в данном случае, эти проявления увидеть и интерпретировать то, что за ними кроется. Кроме этого, осознавая и управляя своим собственным невербальным поведением, можно получить в пользование очень действенный инструмент присоединения к собеседнику и воздействия на него.