МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Факультет романо-германской филологии**

**Кафедра новогреческой филологии**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ПАРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ В ГРЕЧЕСКОМ СОЦИУМЕ**

Работу выполнил\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_В.В. Шулак

 (подпись)

Направление подготовки 45.03.01 Филология

 (код, наименование)

Направленность (профиль) Зарубежная филология

Научный руководитель

канд. филол. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Э. М. Гукасова

 (подпись)

Нормоконтролер

канд. филол. наук, доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Э.К. Токарь

 (подпись)

Краснодар

2018

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение …............................................................................................................ 3](#__RefHeading___Toc1322_815997650)

[1 Понятие и содержание невербального общения..............................................](#__RefHeading___Toc1324_815997650) 6

[1.1 Общение: понятие, функции, виды............................................................](#__RefHeading___Toc1326_815997650) 6

[1.2 Сущность невербального общения............................................................](#__RefHeading___Toc1328_815997650) 8

[2 Эффективность невербального общения ........................................................](#__RefHeading___Toc1334_815997650)13

2.1 Особенности невербального общения в русском социуме.....................18

[2.2 Особенности невербального общения в греческом социуме………......](#__RefHeading___Toc1336_815997650)20

Заключение...........................................................................................................23

[Список использованных источников ….............................................................](#__RefHeading___Toc1352_815997650)25

 ВВЕДЕНИЕ

Общение имеет огромное значение в формировании человеческой психики, её развития и становления разумного, культурного поведения. Без него немыслимы процесс воспитания, формирования, развития личности, межличностные контакты, а также управление, обслуживание, научная работа и иная деятельность во всех сферах, где необходимы передача, усвоение информации и обмен ею. Общение не просто сопровождает какую-то деятельность человека, а выполняет самостоятельную функцию, направляющую через свой продукт - схему ориентировочной основы последующей деятельности всю его последующую жизнедеятельность, поставляя для нее теоретическое орудие.

Общение играет важную роль в овладении человеком культурными и общечеловеческими ценностями, общественным опытом. При общении происходит обмен информацией, знаниями, способами действия, совместное обсуждение и отработка гипотез, путей и способов решения задач, взаимная коррекция идей и мнений, их уточнение и обогащение, сужение зоны поиска, фокусирование усилий и направленности внимания участников общения на анализе точек зрения и зон наивысшей вероятности. Умение эффективно общаться с людьми становится неотъемлемой частью успешности, как профессиональной деятельности в межличностных контактах.

Актуальность проблемы исследования невербального общения личности вытекает из практических требований к использованию психологических средств оптимизации невербального взаимодействия, не имеющей пока достаточно убедительного психологического обоснования. Исследование системы оптимизирующих средств имеет и диагностическую ценность, так как является одним из показателей индивидуального развития, в определенном смысле его продуктом, и, вместе с тем, фактором дальнейшего развития личности. Научные знания о данном процессе и его психологических средствах необходимы также для профессионального роста тех, кто по роду своей деятельности включен в общение и осуществляет психологическое взаимодействие.

Объект исследования - невербальное общение личности.

Предмет исследования - паралингвистические средства общения личности, на примере греческого и русского социумов.

Целью настоящей работы является исследование системы психологических средств невербального общения личности.

Для реализации названной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить понятие, функции и виды общения;

- проанализировать сущность невербального общения;

- охарактеризовать невербальные средства общения;

- выявить особенности невербального общения в русской и греческой лингвокультуре.

Теоретическая ценность работы выражается в информационном подходе к изучению невербальных проявлений. Для решения поставленных задач и проверки предположений был избран комплекс адекватных объекту и предмету исследования методов. В ходе исследования использовались как проективные, так и вербально-словесные методики.

Методы исследования:

- описательный метод (изучение теоретических концепций по проблеме)

- сопоставительный метод (сопоставление психологических средств невербального общения в греческом и русском социуме)

- метод обобщения (поиск универсальных интерпретаций при взаимодействии с представителями других культур)

Методологической базой нашего исследования при изучении различных аспектов невербального общения являлись работы таких известных авторов, как Аверкина Л.А., Ахьямова И.А., Белякова Н.В., Григорьянц Т.А., Екинцев В.И., Иванов В.Д., Кривых Л.В., Лабунская В.А., Ларионова А.С., Михеева Г.А., Оналбаева А.Т., Орлова М.А., Плетнева Е.Г., Ренц Т.Г., Романова М.В., Самохина М.А., Чиркова Е.И., Чуганская А.А. и др.

Безусловно, значение этих исследований велико, особенно в разработке общетеоретических аспектов проблем невербального общения. Но до сих пор остается малоизученным вопрос о процессе оптимизации невербального общения личности. В настоящее время ещё многое неизвестно о системе оптимизирующих средств, об их взаимосвязи и доминировании.

Практическая ценность работы состоит в том, что результаты данного исследования могут быть использованы для оптимизации различных видов невербального общения (например, профессионального, межличностного) при решении практических задач.

Структура работы. Работа состоит из введения, двух разделов, заключения и списка использованных источников.

 1 Понятие и содержание невербального общения

1.1 Общение: понятие, функции, виды

Проблема общения обширна и многогранна. Она является объектом исследования философии и социологии, филологии и языкознания, психологии и педагогики, ряда естественных наук. Несмотря на обилие исследований, посвященных общению, в настоящее время отсутствует единый концептуальный подход к определению и характеристике этого феномена, его структурных компонентов, процессу его формирования, а также сопутствующих общению таких понятий, как язык, речь, речевая деятельность и др. Недостаточно разработана проблема оптимального формирования общения на родном и иностранном языках.

Ученые рассматривают общение как "самостоятельный вид деятельности со своими специфическими мотивами, действиями и операциями", как сложную систему, включающую "в себя на правах подсистем другие деятельности" [12, с.110-112]. Однако среди исследователей нет единого подхода к пониманию специфики самой этой деятельности, которая предстает то как особая форма активности человека, то как целенаправленная активность людей, то как сторона деятельности или ее специфическая форма (Л.А. Аверкина, Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов и др.). При этом признается, что общение "не всегда выступает как деятельность; важно, что оно может быть таковой, хотя, может выступать и как компонент, составная часть и одновременное условие другой некоммуникативной деятельности" [1, с.123-133].

В процессе общения (в этом исследователи едины) вырабатывается система представлений у его участников относительно цели, плана и средств осуществления предстоящего или выполняемого действия, что в теории поэтапного формирования умственных действий и понятий, разработанной П.Я. Гальпериным, определено как содержание схемы ориентировочной основы деятельности (действия) [8]. Это содержание, являясь продуктом общения, после завершения общения усваивается и становится ориентировочной основой конкретной деятельности (действия). Она называется теоретическим орудием деятельности субъекта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что продуктом общения является схема ориентировочной основы последующей деятельности (действия), а сам феномен "общение" можно определить как процесс ее выведения или коррекции.

Общение не просто сопровождает какую-то деятельность человека, а выполняет самостоятельную функцию, направляющую через свой продукт -схему ориентировочной основы последующей деятельности - всю его последующую жизнедеятельность, поставляя для нее теоретическое орудие.

В общении выделяются следующие аспекты: содержание, цель и средства.

Содержание общения - информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного живого существа другому. Содержанием общения могут быть сведения о внутреннем мотивационном или эмоциональном состоянии живого существа. Один человек может передавать другому информацию о наличных потребностях, рассчитывая на потенциальное участие в их удовлетворении. Через общение от одного живого существа к другому могут передаваться данные об их эмоциональных состояниях (удовлетворенность, радость, гнев, печаль, страдание и т.д.), ориентированные на то, чтобы определенным образом настроить живое существо на контакты. Такая же информация передается от человека к человеку и служит средством межличностной настройки [21]. По отношению к разгневанному или страдающему человеку мы, например, ведем себя иначе, чем по отношению к тому, кто настроен благожелательно и испытывает радость. Содержанием общения может стать информация о состоянии внешней среды, передаваемая от одного существа к другому, например, сигналы об опасности или о присутствии где-то поблизости положительных, биологически значимых факторов, скажем, пищи. У человека содержание общения значительно шире, чем у животных. Люди обмениваются друг с другом информацией, представляющей знания о мире, приобретенный опыт, способности, умения и навыки. "Человеческое общение многопредметно, - отмечает А.Н. Байкулова, - оно самое разнообразное по своему внутреннему содержанию" [5, с.12-16].

Цель общения - это то, ради чего у человека возникает данный вид активности. У человека количество целей общения велико. В них включается передача и получение знаний о мире, обучение и воспитание, согласование разумных действий людей в их совместной деятельности, установление и прояснение личных и деловых взаимоотношений, многое другое. Если у животных цели общения обычно не выходят за рамки удовлетворения актуальных для них биологических потребностей, то у человека они представляют собой средство удовлетворения многих разнообразных потребностей: социальных, культурных, познавательных, творческих, эстетических, потребностей интеллектуального роста, нравственного развития и ряда других [28].

Средства общения. Два крупных класса выделяются в средствах общения: вербальные и невербальные. Вербальные - это речь в ее разных формах. Невербальные мы ниже рассмотрим подробнее.

Итак, общение - процесс установления и развития контактов между живыми организмами, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга.

* 1. Сущность невербального общения

Распространённое рабочее название, которое употребляется для рассматриваемого вида общения - невербалика или "язык тела". Психологи считают, что правильная интерпретация невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения.

Существуют две проблемы понимания невербального общения:

во-первых, при языковом и речевом общении процесс передачи и приема информации осознается обеими сторонами, тогда как при невербальном осуществляется на бессознательном или подсознательном уровнях - это вносит некоторое осложнение в понимании этого явления и ставит вопрос об оправданности использования понятия "общение". Поэтому некоторые считают допустимым использовать, когда речь идет о невербальной коммуникации, другое понятие - "невербальное поведение", понимая его как поведение индивида, несущее в себе определенную информацию, независимо от того, осознается это индивидом или нет;

во-вторых, во многих научных работах существует путаница в понятиях "невербальное общение", "невербальная коммуникация", "невербальное поведение", чаще всего использующихся как синонимы. Однако важно разделять эти понятия и уточнить контекст. По определению, предложенному В.А. Лабунской, "невербальное общение - это такой вид общения, для которого является характерным использование невербального поведения и невербальной коммуникации в качестве главного средства передачи информации, организации взаимодействия, формирования образа и понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека" [15, с.136]. Поэтому понятие "невербальное общение" является более широким, чем понятие "невербальная коммуникация".

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык невербального (вербальный - "словесный, устный") общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу. Встретишь, к примеру, надменный и насмешливый взгляд, сразу осечешься, слово застрянет в горле. А если на лице собеседника еще и презрительная улыбочка, то уже никак не захочешь изливать душу, делиться сокровенным. Другое дело - взгляд сочувствующий, поощряющий, заинтересованный. Он внушает доверие, располагает к откровенному разговору. И как не стараются отдельные люди контролировать свое поведение, следить за мимикой и жестами, удается это не всегда. Невербальное общение "выдает" собеседников, ставит порой под сомнение то, что было сказано, обнажает их истинное лицо. Поэтому надо учиться понимать этот язык.

Невербальное поведение человека неразрывно связано с его психологическими состояниями и служит средством выражения. В процессе общения невербальное поведение человека выступает объектом истолкования не само по себе, а как показатель скрытых для непосредственного наблюдения, индивидуально-психологических и социально-психологических характеристик личности. На основе невербального поведения раскрывается внутренний мир личности, осуществляется формирование психологического содержания общения и совместной деятельности [4].

Люди довольно быстро научаются приспосабливать своё вербальное поведение к изменяющимся обстоятельствам, но язык тела оказывается менее пластичным.

Невербальное поведение:

- создаёт образ партнёра по общению;

- выражает качество и изменение взаимоотношений партнёров по общению, формирует эти отношения;

- является индикатором актуальных психологических состояний личности;

- выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;

- поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;

- выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений.

Успешность любого делового разговора в значительной мере зависит от умения устанавливать доверительный контакт с собеседником, а такой контакт зависит не столько от того, что мы говорим, сколько от того, как мы себя держим.

Так, для того, чтобы построить хорошие отношения с собеседником, ваш взгляд должен встречаться с его взглядом около 60-70% всего времени общения. Скованный собеседник редко пользуется доверием. Глаза обладают особым свойством самопрезентации, название которому взгляд. Взгляд может осуществлять сильное психологическое давление [11].

С проблемой происхождения невербальных способов общения связаны как твёрдо установленные истины, так и вопросы, на которые до сих пор еще нет ответов. Установлено, что невербальные способы общения имеют два вида источника происхождения:

- биологическая эволюция;

- культура.

Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытно-общинного прошлого. Оскаливание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. Улыбка первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность [24].

Невербальные средства общения нужны для того, чтобы:

- регулировать течение процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами;

- обогащать значения, передаваемые словами, направлять истолкование словесного текста;

- выражать эмоции и отражать истолкование ситуации.

Невербальное общение - это умение выразить себя вне речи, и получить такую же важную невербальную информацию от других людей, владея языком жестов, мимики и поз, нюансами звучащего голоса, эмоциональным слухом. Эмоции, функции лицевых выражений и мимические жесты непременно присутствуют при невербальном общении. Лицо и мимические жесты: поднимать брови, закрывать глаза, надуть губы, поджать губы, закусить губу, наморщить лоб, нахмуриться, улыбка, поцелуй - не только выражают эмоции, но и выполняют коммуникативные и социальные функции.

Функции невербального общения:

Первая его функция - выражение чувств и отношений.

Вторая - коммуникативная, передача адресату эмоциональной и др. информации, а также выражение межличностных отношений.

Есть ещё и регулятивная функция в невербальном общении - лицевые реакции на сообщения других людей. В диалоге малейшие изменения лица собеседника бывают чрезвычайно информативными.

60 % в общении между людьми составляет невербальная часть, то, что люди передают друг другу телом, через позу, жесты и выражение лица. Еще 30% общения происходит через интонации и звучание голоса. Таким образом, 90% того, что люди выражают друг другу, не связано с речью [25].

Как правило, невербальное общение происходит мало осознанно и редко преднамеренно, именно поэтому те, кто знает язык невербалики (язык тела), могут по нему много прочитать. Словами люди управляют легче, чем телом, жестом и выражением лица, поэтому невербалика чаще говорит о реальном состоянии человека и его действительном отношении к событию, ситуации или человеку. С другой стороны, если человек овладеет своей невербаликой (а это вполне реально), то он всегда будет выражать именно то, что хочет. По крайней мере, люди такого человека будут гораздо лучше понимать.

Как правило, с помощью невербалики происходят разнообразные манипуляции и манипулятивные игры: они влияют, воздействуют на партнера, но партнер их мало осознает и поэтому подчиняется. Нерасшифрованная невербалика - основа бытовых манипуляций.

Итак, невербальное общение - это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом такого общения становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека [17].

 2 Эффективность невербального общения

Хотя вербальные символы (слова) - основное наше средство для кодирования идей, предназначенных к передаче, мы используем и невербальные символы для трансляции сообщений. В невербальной коммуникации используются любые символы, кроме слов. Зачастую невербальная передача происходит одновременно с вербальной и может усиливать или изменять смысл слов. Обмен взглядами, выражение лица, например, улыбки и выражения неодобрения, поднятые в недоумении брови, живой или остановившийся взгляд, взгляд с выражением одобрения или неодобрения - все это примеры невербальной коммуникации. Использование пальца как указующего перста, прикрывание рта рукой, прикосновение, вялая поза также относятся к невербальным способам передачи значения (смысла) [22].

К невербальным средствам общения относят пантомимику (телодвижения), мимику, жесты и другие средства: пространственные (расстояние, приближение, удаление, поворот "к" и "от"), временные (раньше, позже) и предметные (наличие, положение предметов и т.п.).

В речи выделяют лингвистические и паралингвистические средства. Темп речи, громкость, переходы громкости и темпа, изменение высоты и окраски голоса - всё это средства передачи эмоционального состояния человека, его отношения к передаваемому сообщению. Человек не может сознательно контролировать всю сферу средств своего общения, поэтому часто даже то, что он может скрыть, проявляется, например, через движения рук, выражения глаз, положения ног и т.д [20].

Особая роль в передаче информации отводится мимике - движение мышц лица. При неподвижном или невидимом лице теряется до 10-15% информации. Основную нагрузку информации несут брови и область вокруг рта (губы). Главной характеристикой мимики является её целостность и динамичность. В мимическом выражении шесть основных эмоциональных состояний (гнева, радости, страха, страдания, удивления и отвращения). Все движения мышц лица скоординированы [13].

С мимикой очень тесно связаны взгляд, или визуальный контакт. Когда человек только формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону (в пространство), когда мысль полностью готова, то на собеседника. Если речь идёт о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается - больше. Тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнёра, слушающий же больше смотрит в сторону говорящего. Визуальный контакт свидетельствует о расположении к общению.

Если на нас смотрят мало, то мы имеем основания полагать, что к нам, или к тому, что мы говорим и делаем, относятся плохо, а если слишком много, то это либо род вызова нам, либо хорошее к нам отношение. Если человек возбуждён или заинтересован чем-то или находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться [27].

Более информативными, чем лицо, являются движения человеческого тела: поза, жесты, походка.

"Закрытые позы" (когда человек пытается закрыть переднюю часть тела и занять как можно меньше места в пространстве; "наполеоновская" поза стоя: руки скрещены на груди; и сидя: обе руки упираются в подбородок и т.п.) воспринимаются как позы недоверия, несогласия, противодействия, критики.

"Открытые" же позы (стоя: руки раскрыты ладонями вверх; сидя: руки раскрыты, ноги вытянуты) воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта.

Есть ясно "читаемые" позы раздумья (поза роденовского мыслителя), позы критической оценки (рука под подбородком, указательный палец вытянут к виску). Если человек заинтересован в общении, он будет ориентироваться на собеседника и наклоняться в его сторону, если не очень заинтересован, наоборот, ориентироваться в сторону и отклоняться назад. Человек, желающий заявить о себе, "поставить себя", будет стоять прямо, в напряженном состоянии, с развернутыми плечами, иногда упёршись руками в бёдра; человек же, которому не нужно подчеркивать свой статус и положение, будет расслаблен, спокоен, находиться в свободной непринуждённой позе. невербальный общение жест понимание [12].

Много информации несут жесты. Выделяют жесты:

- коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запреты, утвердительные, отрицательные, вопросительные и т.д.);

- модальные, т.е. выражающие оценку и отношение (жесты одобрения, неудовлетворения, доверия и недоверия, растерянности и т.п.);

- описательные жесты, которые имеют смысл только в контексте речевого высказывания.

В процессе общения надо обращать внимание на конгруэнтность (соответствие). Речевые высказывания и жесты, их сопровождающие, должны совпадать. Противоречие между жестами и смыслом высказываний является сигналом лжи.

 Исследователи утверждают, что с помощью слов передается 7% информации, звуковых средств - 38%, мимики, жестов, позы - 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это делается.

 Походка также может многое рассказать о человеке. По походке можно с точностью узнать такие эмоции, как: гнев, страдание, радость, гордость. Самая "тяжелая" походка - при гневе; самая легкая - при радости; самая большая длина шага при гордости; вялая, угнетённая походка при страдании.

 Характеристики голоса относят к просодическим и экстралингвистическим явлениям.

 Просодика - это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения.

 Экстралингвистическая система - это включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т.д.

 Просодическими и экстралингвистическими средствами регулируется поток речи, экономятся языковые средства общения, они дополняют, замещают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональные состояния. Энтузиазм, радость, недоверие обычно проявляются высоким голосом, гнев и страх тоже довольно высоким голосом, но в более широком диапазоне тональности, силы и высоты звуков. Горе, печаль, усталость обычно передают мягким и приглушенным голосом с понижением интонации к концу фразы [16].

 Скорость речи также отражает чувства: быстрая речь - взволнованность или обеспокоенность чем-либо, либо личные проблемы. Медленная речь свидетельствует об угнетённом состоянии, горе, высокомерии или усталости. К такесическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя. Динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции, а не просто сентиментальной подробностью человеческого общения. Использование человеком в общении динамических прикосновений определяется многими факторами. Среди них особую силу имеют статус партнёров, возраст, пол, степень их знакомства.

 Рукопожатия, например, делятся на три типа: доминирующее (рука сверху, ладонь развёрнута вниз), покорное (рука снизу, ладонь развёрнута вверх) и равноправное. Похлопывание по плечу возможно лишь между близкими людьми.

Неадекватное использование личностью такесических средств может привести к конфликтам в общении. К проксемическим характеристикам относятся ориентация партнёров в момент общения и дистанция между ними: интимное расстояние (от 6 до 45 см) - общение самых близких людей; персональное (от 45 до 120 см) - общение со знакомыми людьми; социальное (от 120 до 400 см) - предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении; публичное (от 400 до 750 см) - при выступлений перед различными аудиториями [14].

Нарушение оптимальной дистанции при общении воспринимается негативно. Ориентация и угол зрения - выражаются в повороте тела и носка ноги в направлении партнёра или в сторону от него, сигнализирует о направлении мыслей. Если общение носит сопернический или оборонительный характер, то люди садятся напротив; при обычной, дружеской беседе - занимают угловую позицию; при кооперативном поведении - занимают позицию делового взаимодействия с одной стороны стола; независимая позиция выражается в расположении по диагонали.

Как известно, к невербальной сфере относятся силенциальные и акциональные компоненты общения. Акциональные компоненты представляют собой действия коммуникантов, сопровождающие речь. Например, в ответ на просьбу говорящего что-либо сделать (скажем, включить свет, передать газету и т. д.) адресат может выполнить требуемое действие. Таким образом, невербальные действия могут чередоваться с вербальными в процессе коммуникации. Тем не менее природа таких невербальных действий сугубо поведенческая (практическая) [18].

Невербальными по своей сути являются компоненты и других семиотических систем (например, изображения, явления культуры, формулы этикета и т.д.), а также предметный, или ситуативный, мир. Под ним понимаются объекты, окружающие участников коммуникации, а также ситуации, в которых они заняты.

Итак, жесты, мимика, интонации и др. - важнейшая часть общения. Порой с помощью этих невербальных средств можно сказать гораздо больше, чем с помощью слов. К средствам кинесики (внешние проявления человеческих чувств и эмоций) относят выражение лица, мимику, жестикуляцию, позы, визуальную коммуникацию (движение глаз, взгляды). Проксемика объединяет следующие характеристики: расстояния между коммуникантами при различных видах общения, их векторные направления. Нередко в область проксемики включают тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывание адресата по плечу и т. д.), которая рассматривается в рамках аспекта межсубъектного дистантного поведения. Проксемические средства также выполняют разнообразные функции в общении [2].

2.1 Особенности невербального общения в русском социуме

Официальная зона общения русских обычно определяется расстоянием, равным длине двух рук, протянутых для рукопожатия, а зона дружеская ― длине двух согнутых в локте рук. У русских при встрече женщины и мужчины приветствовать первым должен мужчина женщину, но установить расстояние общения и протягивать ли руку первой ― это решает женщина.

У русских большое значение в общении имеет взгляд. Русский обычай предполагает смотреть прямо в глаза, этим определяется степень теплоты и откровенности в контакте.

По сравнению с восточными и многими европейскими народами у русских намного больше развито такое средство установления контакта, как прикосновение. Русские матери водят за руку детей, влюбленные и супруги гуляют, держа друг друга за руку, под руку друг с другом ходят женщины, мужчины-друзья иногда целуются, что очень удивляет иностранцев. Хотя по сравнению с испанцами и итальянцами русские целуются мало, а по сравнению с народами Индии, Китая, Индокитая ― много. На Руси поцелуем выражали симпатию к гостю. Всякого гостя приветствовали поцелуем жена, дочери и другие родственницы хозяина. В России этот обычай продержался до XVII века. У тех, кто пользовался особым уважением, в старину целовали руку или даже ногу. Человек, стоящий на более низкой социальной ступени, мог поцеловать человека, стоящего на более высокой ступени, в плечо, а тот, в свою очередь, мог поцеловать его в голову. В дипломатическом церемониале важную роль играло целование государевой руки [6].

Широко был распространен троекратный поцелуй, при котором обнимают другого человека и поворачивают голову вправо ― влево ― вправо. Традиционный русский поцелуй совершался, как правило, при встрече после долгой разлуки, при расставании на длительный срок или при поздравлении родственников и близких друзей. В наше время такой поцелуй встречается очень редко. Исчезает и традиция целования руки женщинам. Целуют руки только в очень торжественных случаях в основном женщинам старшего возраста в кругу интеллигенции. Однако в последние годы этот обычай получает распространение в кругу формирующейся политической и экономической элиты.

«Практически все русские жесты (за исключением ритмических и подчеркивающих) имеют три варианта связи с речью: жесты включаются в контекст речи, жесты и речь идут параллельно (причем жесты несут не связанную с речью информацию), автономное использование жестов, когда речь вообще не используется» [9, с.338].

Время, необходимое для выполнения жеста в русской культуре, может не совпадать с длительностью речи. Разные жесты по-разному сопрягаются с речью. Ритмические движения накладываются на вполне определенные фрагменты речи и подчиняются ритму речи. Точечными, локальными могут быть изобразительные, указательные, символические и эмоциональные жесты. Если при словах «И это сделал ― я!» ткнуть себя пальцем в грудь, то это может означать и смелость, и уверенность в себе, и вызов, и насмешку, и просто констатацию факта; значение жеста уточняют интонация и мимика. Очень часто к отдельному слову примыкает изобразительный жест, который вносит дополнительные сведения о предмете [10].

Примерами жестов состояний могут быть такие, как протягивание рук на уровне груди вперед к собеседнику (радость при встрече); руку (руки) приложить к щеке (щекам), на лице выражение восторга; сомкнуть веки, закрыв глаза (выражение страха, ужаса); махнуть рукой на все (жест отчаяния); топнуть ногой ― с силой наступают на всю ногу, издавая шум (жест выражает гнев, недовольство, раздражение, упрямство); зубами прикусить нижнюю губу, многократно придавливать верхнюю или нижнюю губу (жест досады, обиды, выражает озабоченность, нервозность, раздражение); «отлично» ― большой палец поднят вверх, кисть собрана в кулак (жест одобрения) и многие другие.

2.2 Особенности невербального общения в греческом социуме

Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культур, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. В то время как какой-то жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другой нации он может не иметь никакого обозначения или иметь совершенно противоположное значение. Одной из наиболее серьезных ошибок, которую могут допустить в деле изучения языка тела, является стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств [23].

Пользуясь ежедневно десятками жестов, мы почти не задумываемся об их смысле. Известно, что основные коммуникационные жесты во всем мире не отличаются друг от друга: когда люди счастливы, они улыбаются, когда печальны - хмурятся, когда не знают или не понимают, о чем идет речь - пожимают плечами. Однако нередко одно и то же выразительное движение у разных народов может иметь и совершенно различное значение, и легкомысленное обращение с обычными для нас жестами может привести к неожиданным последствиям [19].

Мундза (μούντζα, φάσκελο) – оскорбительный и уничижительный жест, который широко используют греки для выражения своих негативных эмоций. Если описывать словами, то это жест растопыренной пятерней в сторону того, кого хочется «обложить», как будто ругатель старается заехать пятерней прямо по физиономии. То есть смысл понятен даже на расстоянии.

Двойная мундза – это то же самое, но двумя руками, когда одна ладонь направлена в сторону объекта и неподвижна, а вторая с силой бьет по ней с тыльной стороны. Есть более вежливая мундза – когда пальцы не растопырены, и жест производится просто ладонью. Часто таким образом грек бичует самого себя, когда в чем-то оплошал: тогда ладонь направлена на собственную физиономию.

Утвердительный кивок немного отличается от принятого в России – голова склоняется слегка вперед и вбок, при этом часто делаются и «губки бантиком» — в знак удовлетворения.

Жесты несогласия у греков могут выражаться следующими способами:

- Подбородок и брови слегка вверх, язык цокает что-то вроде «тц», глаза полузакрываются.

- Без звука – подбородок вверх, брови очень высоко вверх, голова немного закидывается назад

- Запрет – качая указательным пальцем и цокая языком несколько раз (как в первом пункте), качая головой

Приветственные жесты:

- Слегка крутя головой и крутя кистью руки пальцами вверх, с вопросительным видом: «Как дела?» «Что случилось?» «Что тебе сказали?» — смысл зависит от ситуации.

- Издалека, когда неудобно голосом (из машины, например), можно поприветствовать знакомого, поднимая согнутую в локте руку, ладонью вперед, но пальцы не растопырены. Движение к себе, а не от себя, иначе приветствие можно принять за мундзу.

Жесты раздражения и негодования очень схожи с теми, что присутствуют в русской культуре:

- Без слов – глаза возводятся к небу, со свистом вдыхается воздух, губы беззвучно шепчут (возможно, ругательства, а может, молитву), руки резко разводятся вниз в стороны ладонями вперед.

В Греции рукопожатия тоже используются, но не так широко. Это скорее официальный жест, чем повседневный. Подходит при знакомстве, у мужчин в основном, при расставании, поздравлениях [26].

Женщины между собой чаще всего обмениваются объятиями и поцелуями в обе щеки. Как правило, символическими. Целуются не трижды, как у славян, а только два раза. Целуются после разлуки, при встрече и при провожании, при поздравлениях с праздником, приходя в гости в дом друзей или родственников.

Немного познакомившись с человеком, или если незнакомого привел кто-то свой, то его тоже очень быстро поцелуют. Мужчину – родственника или знакомого, тоже можно целовать в обе щеки при поздравлении или расставании.

В любой культуре жесты неискренности связаны с левой рукой. Она выдает тайные эмоции своего владельца. Поэтому, если в разговоре собеседник жестикулирует левой рукой, есть большая вероятность, что он говорит не то, что думает, или просто негативно относится к происходящему. Следует сменить тему разговора или вообще прервать его.

У народов различных культур есть различия и в восприятии пространства. Открытый кабинет означает, что его хозяин на месте и ему нечего скрывать. Здесь все, от директора до посыльного, постоянно на виду. Это создает у служащих определенный стереотип поведения, вызывая у них ощущение, что все сообща делают общее дело. Русские же традиционные формы организации рабочего пространства принципиально иные. Каждое помещение у них должно быть снабжено надежными дверями. Распахнутая настежь дверь символизирует крайнюю степень беспорядка [3].

Таким образом, не зная различий невербального общения разных народов, можно попасть в неловкую ситуацию, обидев или оскорбив собеседника. Во избежание этого каждый менеджер, особенно если он имеет дело с зарубежными партнерами, должен быть осведомлен о различиях в трактовке жестов, мимики и телодвижений представителями делового мира в различных странах [7].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенного нами исследования было установлено, что коммуникативная сторона общения представлена тем, как люди обмениваются между собой возможными представлениями, идеями, интересами, чувствами, настроениями и имеет различия в культурах других стран.

В данном исследовании нами также были сделаны следующие выводы:

- передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. В связи с этим выделяют вербальную коммуникацию (речь) и невербальную (неречевые знаковые системы - мимика, жесты, интонация, тон, походка, осанка), а в речи также выделяют лингвистические средства и паралингвистические (экстралингвистические).

- невербальное общение - это пантомимика (телодвижения), мимика, жесты и другие средства: пространственные (расстояние, приближение, удаление, повороты "к" и "от"), временные (раньше, позже) и предметные (наличие, положение предметов и т.п.).

- невербальное общение выступает одним из средств репрезентации личностью своего "Я", межличностного воздействия и регуляции отношений, создает образ партнера по общению, выступает в роли уточнения, опережения вербального сообщения. Для него характерно отсутствие членораздельной звуковой речи.

Нами были проанализированы и сопоставлены паралингвистические средства общения в греческом и русском социуме. Таким образом, обнаружилось сходство при применении жестов запрета и раздражения, рукопожатий, а также в значении поцелуев. Различие в двух лингвокультурах заключалось в отношении к пространству и в значении жестов согласия, приветствия. Была выявлена практическая значимость умения правильно интерпретировать невербальную информацию во избежание проблем при коммуникации. Темп речи, громкость, переходы громкости и темпа, изменения высоты и окраски голоса, - все это средства передачи эмоционального состояния человека, его отношения к передаваемому сообщению. Человек не может сознательно контролировать всю сферу средств своего общения, поэтому часто даже то, что он хочет скрыть, проявляется, например, через движения рук, выражение глаз, положение ног и т.д. Кратко вербальное общение характеризуется тем, что говорится, кем, кому, как, с какой целью и при каких обстоятельствах.

Нами также было отмечено, что общение, в том числе невербальное, играет исключительную роль в любой деятельности человека, в становлении личности, в решении практических и теоретических задач, возникающих в обществе. Чем полнее и обобщеннее будет сформировано умение общаться, тем качественнее будет осуществление любой деятельности человека, в том числе и профессиональной. И это важно учитывать в процессе образования, в подготовке специалистов, в повышении общей культуры общества.

 СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аверкина, Л. А. Невербальная коммуникация - важный аспект

межкультурной коммуникации [текст]/ А. Л. Аверкина // Вестник Московского государственного лингвистического университета. - 2008. - № 554. - С. 123-133

1. Ананьев, Б. Г. Личность, субъект деятельности, индивидуальность

[текст]/ Г. Б. Ананьев - М.: Директ-Медиа, 2008. – С. 134

1. Андреева, Г. М. Социальная психология: Учебник для высших

учебных заведений [текст]/ М. Г. Андреева - М.: Аспект Пресс, 2003. – С. 363

1. Ахьямова, И. А. Основные подходы к исследованию невербального

 поведения: история и современность [текст]/ А. И. Ахьямова // Образование и наука. Известия Уральского отделения Российской академии образования. - 2009. - № 7. - С. 122-130

1. Байкулова, А. Н. Дружеское общение в парадигме обыденного

 общения [текст]/ Н. А. Байкулова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Филология. Журналистика. - 2010. - № 4. - С. 12-16

1. Белякова, Н. В. Генезис невербальных средств общения [текст]/ В. Н.

Беляков // Вестник Владимирского государственного гуманитарного университета. Серия: Педагогические и психологические науки. - 2009. - № 21. - С. 155-162

1. Бестужева, Е. Невербальные средства коммуникации [текст]/ Е.

Бестужева // Дошкольное воспитание. - 2007. - № 5. - С. 62-67

1. Гальперин, П. Я. Формирование умственных действий [текст]/ Я. П.

 Гальперин // http://www.psychology-online.net/articles/doc-1562.html

1. Григорьянц, Т. А. Невербальный язык - важнейшая составляющая

 коммуникаций [текст]/ А. Т. Григорьянц // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2006. - № 11. - С. 338-345

1. Добрович, А. Б. Общение: Наука и искусство [текст]/ Б. А. Добрович

 - М.: Книга, 2005. – С. 322

1. Екинцев, В. И. Невербальная коммуникация и ее роль в

самоорганизации мыслительной деятельности [текст]/ И. В. Екинцев // Сибирский психологический журнал. - 2009. - № 34. - С. 93-97

1. Иванов, В. Д. Невербальные паттерны ролевого поведения учителя

[текст]/ Д. В. Иванов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование, здравоохранение, физическая культура. - 2007. - № 2. - С. 110-112

1. Козлов, Н.И. Как относиться к себе и людям, или Практическая

психология на каждый день [текст]/ И. Н. Козлов // 4-е изд. - М.: АСТ, 2001. – С. 411

1. Кривых, Л. В. Невербальный компонент в межкультурной

 коммуникации [текст]/ В. Л. Кривых // Гуманитарные исследования. - 2006. - № 2. - С. 25-31

1. Лабунская, В. А. Невербальное поведение [текст]/ А. В. Лабунская

- Ростов: Изд-во Ростовского университета, 1996.- С. 136

1. Ларионова, А. С. Основные компоненты агрессивной вербальной и

невербальной коммуникации [текст]/ С. А. Ларионова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Лингвистика. - 2008. - № 3. - С. 8-13

1. Михеева, Г. А. Невербальные средства общения субъектов

 образовательного процесса вуза [текст]/ А. Г. Михеева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. - 2008. - № 65. - С. 427-435

1. Оналбаева, А. Т. Невербальные средства общения как важная часть

дискурса [текст]/ Т. А. Оналбаева // Вопросы гуманитарных наук. - 2007. - № 5. - С. 128-129

1. Орлова, М. А. Психологические особенности общения как вида

деятельности: педагогическое общение [текст]/ А. М. Орлова // Социосфера. - 2010. - № 1. - С. 41-45

1. Павлова, А. В. Роль прагматики в межкультурном общении [текст]/

В. А. Павлова // Теория языка и межкультурная коммуникация. - 2010. - С. 79-83

1. Пиз, Алан. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их

 жестам [текст]/ Алан Пиз - М.: ЭКСМО, 2010. – С. 278

1. Плетнева, Е. Г. О невербальном сопровождении устной речевой

коммуникации в культуре педагогического общения [текст]/ Г. Е. Плетнева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование, здравоохранение, физическая культура. - 2006. - № 16. - С. 36-38

1. Ренц, Т. Г. Невербальное поведение в свете биоэволюционной и

социокультурной парадигм исследования [текст]/ Г. Т. Ренц // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. - 2010. - № 2. - С. 32-36

1. Романова, М. В. Проблема использования невербальных средств

общения в профессиональной деятельности учителя [текст]/ В. М. Романова // Вестник Томского государственного педагогического университета. - 2009. - № 5. - С. 100-105

1. Романова, Н. М., Самохина М. А. Изменение параметров

невербального поведения при сообщении истинной и ложной информации [текст]/ М. Н. Романова // Психолого-педагогический журнал Гаудеамус. - 2008. - № 13. - С. 18-27

1. Сомоди, И. О чем говорят ваши ноги [текст]/ И. Сомоди

- СПб.: Питер Паблишинг, 1997. – С. 198

1. Чиркова, Е. И. Феноменология и психологические особенности

основных врожденных невербальных средств коммуникации [текст]/ И. Е. Чиркова // Вестник психотерапии. - 2006. - № 16. - С. 87-97

1. Чуганская, А. А. Невербальная знаково-символическая

коммуникация как объект социально-психологического исследования [текст]/ А. А. Чуганская // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. - 2009. - № 11. - С. 277-281