**Ярославский государственный педагогический университет**

**им. К.Д. Ушинского**

**Институт педагогики и психологии**

**Факультет социального управления**

Кафедра социальной педагогики и организации работы с молодежью

ЛЕКЦИЯ

по учебной дисциплине

«ВВЕДЕНИЕ В МЕЖКУЛЬТУРНУЮ КОММУНИКАЦИЮ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ»

**Тема № 5. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ. ПРОКСЕМИКА И ТАКЕСИКА**

Введение

1. Проксемика

2. Такесика

Заключение

**ВВЕДЕНИЕ**

Знание правил и особенностей невербального общения, характерных для различных культур, необходимо для качественного и эффективного взаимодействия с их представителями. В данной лекции рассматриваются два аспекта невербальной межкультурной коммуникации, изучаемые проксемикой и такесикой, — пространственное поведение человека и невербальное общение, связанное с прикосновением коммуникантов друг к другу. В ходе изучения данной темы вы получите представление о специфике пространственного поведения человека в разных культурах и социальных группах, его культурной обусловленности, ознакомитесь с типологией дистантных зон коммуникации, а также основными особенностями контактных и дистантных культур.

**ВОПРОС 1. ПРОКСЕМИКА**

Речевое (вербальное) общение сопровождается различного рода несловесными действиями, помогающими понять и осмыслить сообщение. Поэтому восприятие информации от представителей других культур во многом зависит от понимания так называемого языка невербального общения. Если вы плохо знаете язык, на котором говорит ваш собеседник, вы начинаете более внимательно следить за его интонацией, жестами, мимикой, позой и в конце концов воспринимаете если не большую, то необходимую часть той информации, которую он стремится до вас донести. Поэтому знание языка невербального общения необходимо для эффективного взаимодействия с представителями других культур.

Необходимо разделять невербальную коммуникацию по признаку намеренности/ненамеренности. Не всякий невербальный знак является намеренным (мы чихаем или краснеем не потому, что хотим этого, это ненамеренные действия, но точно так же мы можем ненамеренно приближаться и отдаляться от собеседника, касаться его). На основе признаков намеренности/ненамеренности невербальной коммуникации можно выделить три типа невербальных средств:

1) поведенческие знаки, обусловленные физиологическими реакциями: побледнение или покраснение, а также потоотделение от волнения, дрожь от холода или страха и др.;

2) ненамеренные знаки, употребление которых связано с привычками человека (их иногда называют самоадапторами): почесывание носа, качание ногой без причины, покусывание губ и др.;

3) собственно коммуникативные знаки: сигналы, передающие информацию об объекте, событии или состоянии.

Говоря о невербальной коммуникации, мы будем иметь в виду прежде всего те явления, которые либо служат намеренными сигналами (например, подмигивание, рукопожатие), либо потенциально могут расцениваться собеседником как намеренные (например, изменение дистанции или прикосновение). В данной теме речь пойдет о двух видах невербального общения — проксемике и такесике. ***Проксемикой*** называют дисциплину, изучающую пространственное поведение человека. ***Такесика*** — это научная дисциплина, изучающая невербальное общение, связанное с прикосновением партнеров друг к другу.

Как уже говорилось в одной из предыдущих глав, термин «проксемика» ввел антрополог Эдвард Холл (Edward T. Hall) в 1950-х гг.

**Проксемика** — это «наука о пространстве коммуникации, или коммуникативном пространстве, это наука о том, как человек мыслит коммуникативное пространство, как его обживает и использует». Э. Холл занимался изучением личностного пространства человека в его повседневном поведении.

«Личная зона» человека — это пространство вокруг нас, нарушение границ которого вызывает у нас дискомфорт. Во время поездок в общественном транспорте, различных массовых мероприятий люди, совершенно нам не знакомые, нарушают неприкосновенность этого пространства, что вызывает у нас недовольство. Если же мы сближаемся с другим человеком в психологическом смысле, мы сами начинаем стремиться к пространственной близости — вплоть до дружеского или любовного объятия. Размеры личной пространственной зоны также социально и национально обусловлены. Представители одной нации (например, японцы) привычны к перенаселенности, другие (например, американцы) предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию.

Мы выделим у этой проблемы два аспекта — *психологический и собственно национально-культурный*.

Психологические особенности индивида определяют психологически комфортную зону и реакцию на ее нарушение. Интроверты чаще пытаются в буквальном смысле оградить себя от контактов с окружающими: они отсаживаются от малознакомых людей, стараются держаться от них на расстоянии. Экстраверты, напротив, расширяют свою собственную пространственную зону — касаются окружающих, вытягивают или широко расставляют ноги, когда им доводится бывать в общественных местах.

В то же время для людей, склонных к агрессии, характерна обостренная чувствительность к нарушению их личного пространства, которое к тому же чрезвычайно расширено. Американский психиатр Огастас Кинцель, работая в тюрьме для особо опасных преступников, заметил, что некоторые из них предпочитают пребывать в одиночных камерах, несмотря на тяжесть такого вида заключения. Он обнаружил, что именно эти люди проявляли наиболее яростные вспышки гнева. Проведя ряд экспериментов с заключенными, Кинцель определил для каждого то, что он назвал «буферной зоной тела». Как удалось выяснить, у осужденных за насильственные нападения размеры этой зоны были в четыре раза больше, чем у осужденных за другие виды преступлений.

Существуют различия в предпочтении той или иной дистанции между разными половозрастными и социальными группами. Дети и люди пожилого возраста, а также высокие мужчины и невысокие женщины стремятся быть в буквальном смысле ближе к собеседникам. Подростки, люди среднего возраста (особенно невысокие мужчины и высокие женщины) предпочитают большую дистанцию.

Какова же оптимальная дистанция между людьми? Э. Холл выделил четыре пространственные зоны: интимную, личную, зону социальных отношений и публичную зону. Во всех этих зонах выделяют фазу близости и фазу удаления.

***1. Интимная зона (0–20 см).*** Фаза близости здесь — эротическая фаза, которая подразумевает почти полное отсутствие дистанции. В этой фазе преобладают тактильные ощущения и обоняние. Фаза удаления — 15–20 см. На этом расстоянии находятся друг от друга люди в общественном транспорте в часы пик; в средиземноморских культурах оно вполне приемлемо в неформальной дружеской обстановке.

***2. Личная зона (45–120 см).*** Фаза близости — 45–60 см. На таком расстоянии общаются супруги, но в деловой коммуникации такое расстояние между собеседниками неприемлемо. Фаза удаления — 75–120 см. Это расстояние обычно разделяет нас при общении с друзьями или хорошими знакомыми, коллегами по работе, одногруппниками.

***3. Зона социальных отношений (1,2–3,6 м).*** Фаза близости — 1,2–2,1 м. На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, сантехника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и тех, кого плохо знаем. Фаза удаления — 2,1–3,6 м. Такое расстояние разделяет чиновника и его посетителя (грубо говоря, это ширина письменного стола).

***4. Публичная зона (от 3,6 м).*** Фаза близости — 3,6–7,6 м. Это расстояние разделяет преподавателя и студентов в большой аудитории, оратора и его слушателей в сравнительно небольших помещениях. Фаза удаления — от 7,6 м. Подобное расстояние делает оратора недосягаемым для публики, как в прямом, так и в переносном смысле. Диктаторы, властные императоры предпочитали именно такое расстояние. Для создания «эффекта доверия» у слушателей оратор может сознательно уменьшить дистанцию между ним и его слушателями.

Таким образом, довольно легко установить, какого уровня общения желает придерживаться ваш потенциальный партнер. Достаточно преднамеренно сократить личную дистанцию, и другой человек неосознанно предпримет движения для установления того расстояния, которое в данный момент находит приемлемым. Например, если вы придвигаетесь к собеседнику, сокращая дистанцию до уровня интимного общения, а он не торопится отстраниться, то это, по всей вероятности, свидетельствует о его психологической готовности к более близкому контакту. Важно, однако, помнить о том, что злоупотребление этим диагностическим приемом чревато тем, что ваше приближение будет воспринято как агрессия или панибратство, а может быть, и как бесцеремонное заигрывание.

Несмотря на наличие универсальных психологических механизмов, регулирующих дистанцию между людьми, существуют различия, которые объясняются принадлежностью людей тем или иным культурам. Личное пространство зависит от особенностей культуры и характера отношений между людьми. Исследования коммуникационной проксемики, проведенные в 7 странах Европы, показали, что для личного общения англичане используют больше пространства, чем французы и итальянцы. В свою очередь, французы и итальянцы используют больше личного пространства, чем ирландцы и шотландцы, а армяне и грузины при общении располагаются ближе, чем эстонцы.

Культуры, в которых предпочитают тесный контакт, характерны для регионов с теплым климатом, а те культуры, где люди предпочитают общаться на расстоянии и меньше соприкасаться физически, — для регионов с холодным климатом. При этом представители индивидуалистических культур оказывают активное и агрессивное сопротивление в случае нарушения их личного пространства, в то время как представители коллективистских культур в таких случаях реагируют скорее пассивно.

Незнание границ личной зоны при межкультурном общении может привести к межкультурному конфликту, поскольку люди разных культур испытывают дискомфорт при общении из-за незнания личной дистанции своего собеседника.

**ВОПРОС 2. ТАКЕСИКА**

**Такесикой, или гаптикой**, называют контакт посредством прикосновения. Прикосновения — очень важный аспект невербальной коммуникации; в раннем детстве человек получает большую часть информации об окружающем мире через касания. В такесике выделяют следующие виды прикосновений:

– профессиональные — они носят безличный характер (как, например, прикосновения врача к пациенту);

– ритуальные — рукопожатия, дипломатические поцелуи;

– дружеские; – любовные.

Прикосновения зачастую конвенциональны, т.е. за определенным типом прикосновений закреплено определенное значение. Характер прикосновений определяется полом коммуникантов, возрастом, статусом, некоторыми личностными характеристиками и, конечно, их культурной принадлежностью.

С точки зрения отношения к прикосновениям в процессе коммуникации культуры делят на контактные, в которых коммуниканты часто касаются друг друга, и дистантные, где прикосновения очень редки. Контактными культурами считаются латиноамериканские, средиземноморские и южноевропейские культуры. Канадцы, американцы, англичане, немцы, представители культур северной Европы, китайцы, японцы принадлежат к дистантным культурам. При этом представители указанных азиатских культур предпочитают большую дистанцию между собой и своими собеседниками, чем североамериканцы и североевропейцы. Итальянские мужчины прикасаются друг к другу значительно чаще, чем итальянские женщины. В арабских и некоторых восточноевропейских странах выражение дружеских чувств происходит в форме крепких объятий. У мусульман объятия являются выражением мусульманского братства.

В Новой Гвинее в племенах айпо, дариби и некоторых других пожилые женщины и взрослые мужчины приветствуют других мужчин (того же племени), поглаживая рукой по мошонке движением снизу вверх. В некоторых культурах мужчина не может прикасаться к другому мужчине, но при этом не возбраняются прикосновения женщины к женщине. В других культурах женщинам запрещается прикасаться к мужчинам, хотя мужчинам традиционно позволяется прикасаться к женщинам при общении. Например, арабы, латиноамериканцы, народы Южной Европы касаются друг друга в процессе общения. Прикосновения исключены при общении японцев, индийцев и пакистанцев. Латиноамериканцы полагают, что не касаться при беседе партнера означает вести себя холодно. Итальянцы убеждены, что так ведут себя недружелюбные люди. Японцы считают, что касаться собеседника человек может только при полной потере самоконтроля либо выражая недружелюбие или агрессивные намерения.

Традиционная форма приветствия — рукопожатие — также различается в разных культурах. Русские, как известно, пожимают друг другу руки только при встрече, немцы же делают это и по окончании разговора. Обычно человек, старший по возрасту либо занимающий более высокое положение в обществе, предлагает руку первым. Женщина подает руку первой мужчине, чей статус ниже или равен ее собственному. Если человек заходит в комнату, в которой находятся другие люди, ему необходимо пожать руку каждому присутствующему. Представители многих азиатских культур не терпят крепкие и долгие рукопожатия, в отличие от представителей западноевропейских культур и американцев. Им следует пожимать руки энергично и сильно. Жители Судана в знак приветствия подают друг другу руки, затем каждый целует собственную ладонь и подает другому обратно.

Некоторые исследователи рассматривают климатические условия как один из важнейших факторов, влияющих на контактность/дистантность культуры. В теплом климате чаще обитают представители контактных культур, в холодном — дистантных. Вместе с тем, по данным исследований, американцы и жители Северной Европы, которых считают представителями дистантных культур, демонстрируют значительный уровень тактильных взаимодействий, когда речь идет о партнерах, находящихся в близких отношениях друг с другом. При этом во всех культурах характер прикосновений, зоны тела, доступные для касаний партнера, меняются вместе с изменением статуса отношений между людьми.

Умелое и грамотное использование прикосновений может значительно облегчить процесс коммуникации и выразить многие человеческие чувства и настроения, вызвать доверие и расположение партнера.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**Вопросы для самопроверки**

1. Что такое проксемика? Перечислите основные типы дистантных зон.

2. Что такое такесика? Как вы считаете, какие виды прикосновений в большей степени культурно обусловлены? Как часто вы касаетесь своих собеседников при разговоре?

**Задание**

Посмотрите следующий ролик: http://www.youtube.com/ watch?V=gtli13sf2vu. В нем представлены особенности ведения деловых переговоров в американской и китайской культурах. Проанализируйте этот ролик по трем пунктам:

• охарактеризуйте проксематические и такетические особенности коммуникации сначала американцев, затем — китайцев;

• объясните, как невербальный канал коммуникации повлиял на исход этой беседы;

• сформулируйте рекомендации для обеих сторон, которые бы позволили в сходных обстоятельствах рассчитывать на больший успех переговоров.

**Список рекомендуемой литературы**

Бутовская М. Л. Язык тела: природа и культура (эволюционные и кросскультурные основы невербальной коммуникации человека) / М. Л. Бутовская. М. : науч. Мир, 2004. 440 с.

Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. М. : Новое лит. обозрение, 2002. 592 с.

Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию / У. Эко ; пер. с итал. В. Г. Резник и А. Г. Погоняйло. Спб. : Симпозиум, 2006. 544 с.

Gillick L. Proxemics: Selected Writings 1988–2006 / L. Gillick, L. Bovier. Zürich : JRP Ringier ; Dijon : Les Presses du reel, 2006. 287 p.

Hall E. T. The Hidden Dimension / E. T. Hall. Garden City ; New York : Doubleday, 1966. 201 p.

Hickson M. Nonverbal Communication: Studies and Applications / M. Hickson, D. W. Stacks, N.-J. Moore. Los Angeles, Calif. : Roxbury Pub., 2004. 503 p.

Paterson M. The Senses of Touch: Haptics, Affects, and Technologies / M. Paterson. Oxford ; New York : Berg, 2007. 203 p.