

Културно специфични сигнали на тялото. Език на тялото. Жестове и поведение. Мимика и поглед. Пространствена дистанция

Мария Томова

Communication of human society consists of different sign systems (linguistic and paralinguistic). A wide range of non linguistic factors participate in speech. They accompany the statement and build up these systems. Studying of nonverbal language means show new sides of human communication.

Key words: communication, nonverbal language, verbal language

ВЪВЕДЕНИЕ

Успоредно с речевото си общуване, всеки човек реализира и цяла система от неречеви средства – интонация, мимика, поглед, поза, жест, пространствено поведение. В редица случаи между двете системи (лингвистична (езикова) и паралингвистична) има синхрон, но е възможно да се появят и разминавания или противоречия между тях. Информацията, получавана по речевия канал, може да се допълва и да съпътства течащата по неречевия.

ИЗЛОЖЕНИЕ

Тясно специализирани изследвания върху невербалното поведение започват да се правят през 40-те и 50-те години на миналия век, като първоначално са наблюдавани животни и след това хора. Един от първите проблеми, който започва да се изучава, е този за произхода на невербалните средства, т.е. дали те са вродени или са плод на социално влияние. Изводите от проучванията посочват, че част от знаците и сигналите са вродени, а други се придобиват.

Четири са по-съществените принципи в осъществяването на невербалната комуникация между хората:

- Невербалната комуникация е културно детерминирана;
- Невербалните съобщения могат да се конфронтират с вербалните съобщения;
- Невербалните съобщения са до голяма степен безсъзнателни (подсъзнателни);
- Невербалните канали са важни за комуникационните отношения и нагласи.

Според някои автори 85% от информацията се предава чрез невербалната комуникация. Невербалната страна е значима част от процеса на общуване. Думите съставляват само 7 на сто от акта на комуникацията; интонацията и другите звуци – 38 %, а 55 на сто заема невербалният аспект в общуването. Според други 65 на сто от разговора се осъществява чрез невербалните компоненти.

Според В. Райнов основните невербални знаци са:

- телесен контакт;
- отстояние (в близост или на разстояние от групи хора или отделни лица);
- ориентация /на поглед, телесна позиция/;
- поява (индивидуални качества - дрехи, физика, прическа);
- поза (характерна за отделни раси, социални групи, религии, професионални сдружения);
- движения на главата (характерното кимане на българина с глава);
- жест на ръцете, главата, тялото;
- поглед.

От наша гледна точка невербалните знаци се отличават, освен с посочените по-горе характеристики, и снякои функционални, семантични и социални показатели.

По – долу ще разгледаме функциите, семантиката и териториалността на невербалните знаци.

Жестове. Жестът има преди всичко **информационна функция**, свързана с подкрепянето или отричането на речевото съобщение. Той има значение и за синхронизирането на общуването – особено при диалогичните форми на общуване, където броят на жестовете, които се използват е по-голям в сравнение с монологичните. Не на последно място по значимост той носи информация за личността на говорещия и за неговото отношение към събеседника.

Повечето от жестовете са културно обусловени и са различни за отделните държави, като страните от Средиземноморието са по-богати на автономни жестове от северноевропейските култури. В повечето случаи жестовете се използват за подчертаване на изречението, много често хората използват движението на ръцете, за да стимулират по-бърз мисловен процес, когато не могат да се сетят за подходящата дума например. А. Кендън заключава, че чрез тях се постига икономия на израза или определен ефект върху слушателя. Жестът може да се използва като средство за допълване на изречението, което, ако се изговори, може да се окаже смущаващо или да срамва говорещия.

Жестовете са различни и се семантизират по различен начин:

- ритуални жестове – подаване на ръка, целуване по бузата, целуване на ръка;
- конвенционални жестове или т.нар. паралингвистична кинетика;
- съпровождащи жестове;
- неволни жестове – кихане, примигване - този тип нямат голяма културна специфика, а са биологически обусловени.

Изследвания в сферата на лингвистиката показват, че съществува пряка правопрпорционална зависимост между общественото положение, властта или престижа, които притежава даден човек, и неговия словесен багаж и уменията му да си служи със словото. Или с други думи, колкото по-високо стои човек на социалната или на управленческата стълбица, толкова по-умело борави той с думите и фразите. Изследвания в сферата на несловесното общуване пък разкриват тясна обратнопропорционална зависимост между степента, в която човек владее устното слово, и броя на жестовете, използвани от него при предаване на посланието му. Това означава, че общественото положение, властта или престижът на даден човек са тясно свързани и с броя на жестовете или на движенията на тялото, които той използва. При общуване онзи, който е на върха на социалната или на управленческата стълбица, използва словесния си запас, за да изразява мисълта си, докато неукният или неумелият в боравенето със словото човек разчита по-скоро на жестовете, отколкото на думите.

Мимиката и погледът, още ги наричат лицеви изражения, играят съществена роля в комуникацията, тъй като са изключително добри индикатори на емоции. Чрез "мимиките, обменяни в процеса на общуване, хората узнават настроенията, междуличностните атитюди и най-вече емоционалните състояния на събеседниците си". При изучаване на влиянието на културните правила върху лицевите изражения се разкрива, че част от мимиките се унаследяват, а други се усвояват в хода на социалния живот и са зависими от културните, демографските и социалните условия на живот. Мимиката се е развивала в историята на човечеството от средство за предаване на информация към инструмент за особена изразителност със своите специфични културни особености.

В източните култури появата на лицеизраз, издаващ изпитваната емоция, е проява на слабост и не се цени в междуличностните отношения. Идеалът за мъж е героят, който не трепва с нито един мускул пред трудностите и владее до съвършенство духа и тялото си, включително мимиките и жестовете си. Силният грим при японката и бурката при мюсюлманката целят, макар и не афиширано, да скрият лицето и изразяваните емоции, което е в унисон с източния културен модел.

В европейските култури не съществуват правила за прикриване на емоциите - били те положителни или отрицателни и естествеността на мимиката е нещо нормално.

Изследванията показват, че заплашителните лица в множеството култури съдържат повече диагонални линии отколкото кръгли. Жените се усмихват значително повече и по-често от мъжете. Усмивката може да изразява интерес, добронамереност, съчувствие, емпатия, но и подигравка, сарказъм и т.н.

В заключение може да се направи изводът, че мимиката се е развивала в историята на човечеството от средство за предаване на информация към инструмент за особена изразителност със своите специфични културни особености.

Погледът е един от най-често срещаните и най-мощните невербални сигнали. Зрителният контакт обикновено сигнализира фокусиран интерес и води до повишена физиологична възбуда у реципиента, но точното значение на зрителния контакт зависи от конкретното взаимодействие, защото може да сигнализира интимност, ангажираност на внимание, но и доминация, агресия или превъзходство. Изследванията показват, че в типичния разговор между двама души, хората се гледат един друг в 61% от времето, а погледът се среща 31% от времето. Ако единият от партньорите насочва погледа си към другия през 1/3 от времето, това обикновено означава неискреност и прикритост, а ако е повече от 2/3 от времето – изразява повишен интерес или агресивност.

Наблюдават се и културни различия. Например южноевропейците по-често и по-продължително гледат другия в очите, докато японците гледат по-скоро шията. Според М. Аргайл: "Твърде настойчивият поглед се смята за израз на високомерие, неуважение, заплашителност или обида сред африканските, азиатските и индианските народи. Прекалено вял и непостоянен поглед се възприема като сигнал за нелюбезност и че не се отдава нужното внимание, особено сред араби и южноамериканци. Твърде краткотрайният поглед е признак за неискреност, нечестност или прекалена скромност според представите на хора от различни цивилизовани общества."

Когато има статус на различия, участникът с по-висок статус гледа по-дълго. Жените гледат повече от мъжете, но според други изследвания мъжете са по-доминантни при гледането. Поддържа се по-дълъг зрителен контакт с хора, които харесваме, но и тези, които изпитват враждебност един към друг, също се гледат интензивно.

Проксемиката (ролята на пространството в поведението) има три аспекта: териториалност, лично пространство и ориентация.

Териториалността е една от най-универсалните характеристики на социалните системи на животните, която, макар и в по-малка степен, се проявява и при човека. Териториите се разделят на: **първични** – домът; **вторични** - работното място (за учителя и учениците това е училището и класната стая в него); **публични или "свободни пространства"** - улици, магазини, плажове, паркове, библиотеки и др.

Според Дж. Фаст социалната дистанция може да се класифицира в четири основни зони, в зависимост от целите на взаимодействието:

1. Интимна (0-60 см): любов, успокоение или борба; могат да се докосват. Да навлизат в интимната зона на съответния човек е позволено само на хората, които са му емоционално близки. Например родители, братя, сестри, интимните партньори.

2. Лична(60-120 см): приятели, познати, преобладават вербалните размени, а не толкова докосването.

3. Социална(1.20-3.30 м): подходящо разстояние за професионалистите при взаимодействие с клиентите си; докосването не е възможно и не е приемливо.

4. Публична (повече от 3.30 м): разстоянието, което се поддържа при безлично и формално взаимоотношение, на официални срещи с важни обществени фигури.

Основните функции на личното пространство са отбранителна и себепредпазваща, от една страна, а от друга е индикатор за привличането и харесването. Статусните различия, полът, възрастта, класата и културата, влияят върху начина на използване на междуличностното пространство. Личното поле се определя от някои географски фактори, например големината на държавната територия и гъстотата на населението, дали става дума за голям град или малко селище.

Ориентацията е третото направление на изследвания в проксемиката. В реторичен смисъл ориентацията се определя от ъгъла, под който един човек гледа друг човек. Това е ъгъл между правата на рамената и правата на погледа.

- Ориентацията от 90 градуса, при която хората сядат един до друг (както са слушателите в редовете от столове в зала) се възприема като израз на съдружие и сътрудничество.
- Ориентацията от 0 градуса - позицията лице в лице предава внушения за противопоставяне (съревнование), конкуренция, конфронтация. За съжаление през по-голямата част от съвместната работа на учителя и учениците в час по време на урока те са в тази ориентация.
- Ориентацията под прав ъгъл създава най-благоприятни предпоставки за безпроблемни дискусии и продуктивни решения, при което се запазва относителна самостоятелност, но има възможност и за осъществяване на близък контакт.
- Ориентацията "кръгла маса" е най-добра за провеждане на дискусии, обсъждания, решаване на проблемни ситуации, размяна на мнения и становища, групови занимания, свързани с игри или други забавления. "Кръглата маса" създава усещането за равнопоставеност на участниците. Седналият на нея оратор не намалява статуса си, но въпреки това останалите участници се чувстват по-равноправни.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Направеното наблюдение показва, че комуникацията в човешкото общество се изгражда от различни знакови системи (лингвистична и паралингвистична). В речта участват редица неезикови фактори, които съпровождат изказването и изграждат такива системи. Изследването на невербалните средства на езика разкрива нови страни на човешкото общуване.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Андреева, Л. Социално познание и междуличностно взаимодействие. София, 1999.
- [2] Пийз, А., Гарнър, А. Езикът на тялото. Скритият смисъл на думите. София, 2000.
- [3] Стоицова, Т. Живеем с другите. София, 1998.
- [4] Райнов, В. Символното поведение на човека, София, 1993
- [5] Люис, Д. Тайният език. София, 2001, с. 191
- [6] Стефанова, М. Социалингвистика и психалингвистика, София, 1997

За контакти

Мария Томова, Русенски университет „Ангел Кънчев“, Филиал Силистра, E-mail: tomova_maria@abv.bg, тел. 086 821 521 / 101

Докладът е рецензиран