

DOI: 10.58168/SAS2025_102-109

УДК 159.9

NON-VERBAL SIGNALS IN COMMUNICATION**НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ В ОБЩЕНИИ**

Московская В.С., студент магистратуры, **Moskovskaya V.S.**, student of master courses, **ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова»**, after G.F. Morozov, Voronezh, Russia.

Белянская Т.Э., ст. преподаватель, **Belyanskaya T.E.**, Senior Lecturer, **ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова»**, after G.F. Morozov, Voronezh, Russia.

Маклакова Е.А., д. филол. наук, **Maklakova E.A.**, Doctor of Philology, Professor, **ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова»**, Technologies named after G.F. Morozov, Voronezh, Russia.

Abstract: The division of human consciousness into conscious and unconscious generates the emergence of non-verbal communication. Facial expressions, emotions, gestures, changes in intonation and tone of voice are non-verbal signals in communication. Unlike the verbal component of a conversation, its non-verbal component carries more reliable information about the interlocutor's condition and his attitude to the issue under discussion. This fact speaks to the

importance of studying non-verbal signals and applying the knowledge gained in everyday life.

Keywords: non-verbal signals, rapport, emotional stability

Аннотация: Деление человеческого сознания на сознательное и бессознательное порождает возникновение невербального общения. Мимика, эмоции, жесты, изменения интонации и тембра голоса представляют собой невербальные сигналы в общении. В отличие от вербального компонента беседы – речи, ее невербальная составляющая несет в себе более достоверную информацию о состоянии собеседника, его отношении к обсуждаемому вопросу. Этот факт говорит о важности изучения невербальных сигналов, и применения полученных знаний в повседневной жизни.

Ключевые слова: невербальные сигналы, раппорт, эмоциональная стабильность

Сфера межличностного общения является важной составляющей жизни человека. Для существования и развития личности необходимо постоянно коммуницировать с другими людьми. Любое социальное пространство предполагает взаимодействие: вербальное или невербальное. Жесты, взгляды, кивки, смех, покашливание, внешний вид – так же являются элементом коммуникации.

Вербальное общение – наиболее доступное средство передачи информации, но особенно ярким общение становится благодаря невербалике.

Убедительной считается речь человека, в которой содержательная часть соответствует психологической окраске. Если вербальная и невербальная составляющая речи собеседника находятся в диссонансе, ему не поверят. Контролировать слова легче, чем внешние поведенческие проявления.

Мы можем заметить, что за фразой «все в порядке» скрывается печаль или разочарование, а за словами «я действительно говорю правду» – чистая ложь. Не каждый человек способен контролировать свое тело настолько,

чтобы знающий язык тела собеседник не заметил важных для себя деталей. Знание сигналов невербального общения помогает в построении конструктивного диалога, который может стать своевременным и результативным.

Итак, невербальное общение – это способ сообщения информации своему собеседнику посредством жестов, мимики и эмоций [1]. В отличие от вербального типа коммуникации, в котором общение является осознанным, при невербальном общении передача информации происходит непроизвольно. К тому же, важным отличием невербального общения от вербального является то, что первое отражает состояние человека в данный момент времени: в ходе текущего диалога, а второе – может так же передавать отношение человека к прошедшим или предстоящим событиям.

Невербальное общение выполняет следующие функции:

1. *Замещающая* функция проявляется в замене слов какими-либо жестами. Собеседник может выразить свои негативные эмоции, нахмурив брови и сжав губы. Даже не знающему язык тела человеку станет ясно, что другой участник разговора чем-то недоволен или не согласен с услышанным;
2. *Дополняющая* – язык тела подкрепляет сказанную информацию с помощью эмоций и жестов, что позволяет другому человеку лучше понять своего собеседника. К примеру, когда мы описываем словами какой-либо предмет, то можем с помощью жестов изобразить форму этого предмета;
3. *Регулирующая* – с помощью невербальных сигналов можно контролировать ход и настроение беседы. Допустим, если речь зашла о каком-то неприятном событии для собеседника, человек может смягчить ее влияние, сочувственно похлопав своего собеседника по плечу;
4. *Опровергающая* функция как раз таки служит той отражающей поверхностью, благодаря которой человек может говорить одно, когда чувствует совсем другое. Посредством выполнения данной функции создаются противоречия между вербальными и невербальными сигналами.

Невербальная коммуникация также включает в себя следующие направления: такесика, паралингвистика, проксемика, кинесика, экстралингвистика, окулесика [2].

Такесика представляет собой такой тип невербального общения, который выражается в виде прикосновений: рукопожатий, поглаживаний, похлопываний и т.д. Паралингвистика представляет собой различные звуковые сигналы, которые подчеркивают отдельные моменты в речи человека, такие как изменение тембра голоса и скорости речи. Проксемика определяет положение собеседников в пространстве; то, как они расположены друг к другу. Направление кинесики изучает эмоции и жесты человека, по которым становится возможным определить его истинное состояние на данный момент времени. Целью экстралингвистики является исследование так называемых «вставок» в произносимой человеком речи, к которым относятся мычание и вздохи, смех, покашливание и недовольное цоканье. И, наконец, в окулесике значительное внимание выделяется взгляду человека: тому, в какую сторону он смотрит и каким образом, сколько по времени длится с ним зрительный контакт.

Знание тонкостей невербального общения позволяет не только создать комфортные условия для беседы с человеком, но и наладить и укрепить отношения с людьми. Важно отслеживать и правильно интерпретировать невербальные сигналы своего собеседника, а также контролировать свою мимику и жесты.

В психологии существует такое понятие, как раппорт [3]. Оно описывает состояние, когда между собеседниками возникает полное взаимопонимание; им приятно находиться в обществе друг друга, и они легко достигают общего согласия. Важным элементом раппорта являются невербальные сигналы. Таким образом, построение успешного диалога возможно с помощью применения знаний в области невербальных коммуникаций.

По мнению профессора психиатрии Стивена Порджеса, нервная система человека постоянно производит анализ окружающих его людей на существование возможной опасности. Наличие согласованности слов человека с его действиями вызывает доверие у его собеседника. Невербальные способы передачи информации, соответствующие вербальным средствам, называются конгруэнтными.

Рассмотрим некоторые техники, способствующие достижению раппорта между участниками беседы. Достаточно интересным является прием эмпатической мимики. Он заключается в отзеркаливании выражения лица своего собеседника. Согласно исследованиям специалистов, данная техника помогает в прямом смысле этого слова как бы «прочувствовать» эмоции другого человека, войти в его положение.

Существует взаимосвязь между действиями человека и его эмоциональным состоянием. К примеру, доктор психологии Мирзакарим Норбеков считает, что мысли и эмоции могут меняться под воздействием мышечных изменений. И если «создать» улыбку на своем лице, можно искусственным образом поднять себе настроение.

Конечно, все люди индивидуальны, и нет универсального рецепта счастья для каждого, однако никогда не помешает применить какую-либо из психологических техник в своей жизни, ведь она может и сработать.

В общении важно учитывать тот факт, что настроение другого человека не всегда зависит от наших действий, и временами нам неподвластно повлиять на эмоции других людей. Все дело в том, что сознание человека делится на две части: сознательное и бессознательное [4]. Осознанно человек может стремиться соблюдать нормы морали и стараться поддерживать доброжелательную беседу, однако бессознательная часть ему неподвластна. И именно это самое бессознательное обладает огромным влиянием на состояние человека и его поведение. Что-то не связанное с беседой может тревожить его, влиять на мысли и восприятие действительности, искажая

окружающую реальность. Какое-то безобидное слово, произнесенное собеседником невзначай, или цвет его галстука, могут вызвать в другом человеке сильные негативные или позитивные эмоции. И даже сам человек не всегда сможет объяснить, в чем причина такой его реакции.

Поэтому необходимо не только отслеживать невербальные сигналы другого человека, но и контролировать свое эмоциональное состояние, защищая его от воздействия чужих реакций, слов и действий. Демонстрацию открытости и понимания надо совмещать с возведением невидимого барьера, который поможет сохранять спокойствие при ведении диалога. Это благоприятно отразится на состоянии всех участников беседы.

Эмоциональная стабильность играет важную роль в построении отношений между людьми. И вот почему важно контролировать свое поведение вне зависимости от внутреннего состояния. Конечно, всем известно, что в плохом расположении духа можно нагрубить человеку, которого совершенно не хотел обижать; совершить на эмоциях какой-либо поступок, о котором впоследствии будешь жалеть. Но то же самое касается и состояния воодушевления и эйфории, при которых можно наговорить много лишнего «не тем» людям, показать эмоции, которые собеседником могут быть восприняты двусмысленно. Помимо этого, не стоит удивляться тому, что кто-то, с кем человек некоторое время общался, вдруг начал от него отдаляться. Все дело в смене эмоций и нарушении раппорта.

Если в начале отношений, находясь в перманентно «хорошем» настроении вследствие каких-либо внешних обстоятельств, человек выдавал большой объем позитивных эмоций, а потом вдруг снова вернулся в свое «естественное» состояние покоя, его новый знакомый может почувствовать присутствие в отношениях как бы «другого человека». И это может вызвать диссонанс в его восприятии этих отношений и «вытолкнуть» его из них.

Существует множество невербальных сигналов, которые позволяют понять, что чувствует собеседник в данный момент времени. Если

обратиться к невербальным сигналам стоп, то можно выделить такое явление, как «счастливые стопы», о нем в своей книге «Я вижу, о чем вы думаете», упоминает Джо Наварро [5]. По его словам, если стопы человека в какой-то момент начинают вдруг ерзать, подергиваться и притоптывать, это означает, что человек получил какую-то важную для себя информацию позитивного характера. Однако в некоторых случаях дерганье стопой может быть признаком синдрома «беспокойных ног», и это не имеет никакого отношения к проявлению счастья или удовлетворения.

Подобный пример можно привести и в отношении всем известной «закрытой» позы, когда человек складывает руки на груди и кладет ногу на ногу, как бы отстраняясь от своего собеседника. «Закрытая» поза может сигнализировать о неготовности человека к диалогу, однако скрещивать руки человек может из-за ощущения холода, а класть ногу на ногу просто по привычке. Таким образом, необходимо с большим вниманием подходить к интерпретации невербальных сигналов своего собеседника, учитывая не только полученные знания в области психологии, но и различные внешние факторы.

Невербальные сигналы являются важной составляющей отношений, возникающих между людьми. Порой они несут в себе больше информации, чем произнесенные или услышанные слова. Поэтому одинаково важно как слушать человека, так и наблюдать за тем, о чем он «думает».

Список литературы

1. Собольников, В. В. Невербальные средства коммуникации : учебник для вузов / В. В. Собольников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025.
2. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение : учебник и практикум для вузов / А. П. Панфилова, А. В. Долматов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025.

3. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2024.
4. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения : учебник и практикум для вузов / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025.
- 5 Наварро, Джо. Я вижу о чем вы думаете / Джо Наварро. — URL: <https://www.rulit.me/books/ya-vizhu-o-chyom-vy-dumaete-read-399321-1.html>.

References

1. Sobolnikov, V. V. Non-verbal means of communication : a textbook for universities / V. V. Sobolnikov. — 2nd ed., revised and add. — Moscow : Yurait Publishing House, 2025.
2. Panfilova, A. P. Culture of speech and business communication : textbook and workshop for universities / A. P. Panfilova, A.V. Dolmatov. — Moscow : Yurait Publishing House, 2025.
3. Skibitskaya, I. Y. Business communication : textbook and workshop for universities / I. Y. Skibitskaya, E. G. Skibitsky. — Moscow : Yurait Publishing House, 2024.
4. Borozdina, G. V. Psychology and ethics of business communication : textbook and practice for universities / G. V. Borozdina, N. A. Kormnova ; edited by G. V. Borozdina. — 2nd ed., revised and add. — Moscow : Yurait Publishing House, 2025.
- 5 Navarro, Joe. I see what you're thinking / Joe Navarro. — URL: <https://www.rulit.me/books/ya-vizhu-o-chyom-vy-dumaete-read-399321-1.html>.