

Мир науки. Педагогика и психология / World of Science. Pedagogy and psychology <https://mir-nauki.com>

2024, Том 12, № 6 / 2024, Vol. 12, Iss. 6 <https://mir-nauki.com/issue-6-2024.html>

URL статьи: <https://mir-nauki.com/PDF/82PSMN624.pdf>

5.3.5. Социальная психология, политическая и экономическая психология (психологические науки)

Ссылка для цитирования этой статьи:

Махова, З. Н. Психологическая система невербальной коммуникации / З. Н. Махова, И. Р. Хасанов // Мир науки. Педагогика и психология. — 2024. — Т. 12. — № 6. — URL: <https://mir-nauki.com/PDF/82PSMN624.pdf>

For citation:

Makhova Z.N., Khasanov I.R. Psychological system of nonverbal communication. *World of Science. Pedagogy and psychology*. 2024;12(6): 82PSMN624. Available at: <https://mir-nauki.com/PDF/82PSMN624.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 159.9

Махова Залина Назировна

ФГБОУ ВО «Северо-Кавказская государственная академия», Черкесск, Россия
Аспирант кафедры «Гуманитарные дисциплины», ассистент кафедры «Лингвистика и межкультурная коммуникация»
E-mail: aganova_zalina@mail.ru

Хасанов Ислам Расулович

Министерство имущественных и земельных отношений Карачаево-Черкесской Республики, Черкесск, Россия
Консультант отдела управления и приватизации земельных участков
ФГБОУ ВО «Северо-Кавказская государственная академия», Черкесск, Россия
Аспирант кафедры «Гуманитарные дисциплины»

Психологическая система невербальной коммуникации

Аннотация. В статье рассматриваются понятие и компоненты психологической системы невербальной коммуникации; проведен анализ восприятия, интерпретации и адаптации невербальной коммуникации к культурным и социальным контекстам. В статье раскрываются некоторые взгляды выдающихся ученых в области психологической системы невербальной коммуникации. Невербальная коммуникация является неотъемлемой частью психологической системы взаимодействия между людьми, а также играет ключевую роль в передаче эмоций, намерений и смыслов. По оценкам психологов, примерно 93 % нашего общения осуществляется через невербальные средства. Понимание невербальных средств общения способствует улучшению межличностных отношений, повышению эффективности взаимодействия и улучшению способности к эмпатии.

Невербальная коммуникация способна как подкреплять, так и исказить содержание слов: это подчеркивает важность комплексного подхода к изучению невербальной коммуникации в рамках психологии и социологии. В свою очередь, психологическая система невербальной коммуникации является и играет ключевую роль в передаче информации и эмоций. Невербальные знаки, такие как жесты, мимика, позы и тональность голоса, позволяют людям лучше понять друг друга. Согласно современным исследованиям, понимание невербальной коммуникации зависит как от культурного контекста, так и от индивидуальных различий и социальных норм. Восприятие и умение интерпретировать невербальные сигналы является важным навыком как в личных, так и в профессиональных отношениях.

Таким образом, понимание и умение использовать невербальные средства общения способствует укреплению социальных связей и повышению качества взаимодействия в разнообразных контекстах — от личных до профессиональных. В свою очередь, дальнейшие исследования в области невербальной коммуникации будут способствовать лучшему пониманию человеческого взаимодействия.

Ключевые слова: невербальная коммуникация; невербальные сигналы; межкультурный контекст; социальный контекст; паралингвистика

Введение

Невербальная коммуникация — это неотъемлемая часть психологической системы взаимодействия между людьми, играющая ключевую роль в передаче эмоций, намерений и смыслов. Это сложный механизм, включающий в себя невербальные сигналы, такие как жесты, мимика, тон голоса, расстояние между собеседниками, походка, а также эмоции, мысли и социальные контексты, которые несут в себе глубокий смысл. Примерно 93 % нашего общения, по оценкам психологов, осуществляется через невербальные средства. Понимание этой системы является ключом к улучшению межличностных отношений, повышению эффективности взаимодействия и улучшению способности к эмпатии.

Невербальная коммуникация адаптируется к культурным и социальным контекстам, поэтому важно учитывать местные особенности при изучении её проявлений. Каждое движение, каждая интонация может нести определённый смысл и влиять на восприятие сообщения. Являясь мощным инструментом, невербальная коммуникация способна как подкреплять, так и искажать содержание слов, что делает её особенно интересной для изучения в рамках психологии и социологии [1].

Актуальность невербальной коммуникации в современном обществе трудно переоценить. В условиях стремительного обмена информацией и глобализации, способность понимать и интерпретировать невербальные сигналы становится необходимым навыком. Невербальная коммуникация включает в себя мимику, жесты, позы и интонацию, которые могут либо усилить, либо противоречить сказанному слову. Эти аспекты способны передавать множество эмоций и намерений, зачастую более выразительно, чем вербальные формулировки.

Психологическая система невербальной коммуникации в различных контекстах

В **межкультурном контексте** невербальные сигналы могут значительно варьироваться и влиять на восприятие сообщений. Умение читать и правильно реагировать на эти сигналы обеспечивает более глубокое взаимопонимание между людьми, способствуя укреплению межличностных связей и снижению вероятности конфликтов. В профессиональной среде невербальная коммуникация играет ключевую роль в переговорах, лидерстве и командной работе [2].

Таким образом, стремление к улучшению навыков невербальной коммуникации является актуальным не только для личного развития, но и для успешного функционирования в социуме. Это делает её незаменимым элементом в арсенале современного человека.

Значение невербальной коммуникации нельзя недооценивать, так как именно она зачастую передает 70–90 % информации в **межличностных отношениях**. Например, открытая поза может сигнализировать о желании к взаимодействию и доверии, тогда как закрытая жесткость может указывать на оборонительную позицию или закрытость к общению. Невербальные сигналы помогают оценить эмоциональное состояние собеседника, его настроение и уровень вовлеченности в беседу.

Одним из основных значений невербальной коммуникации является её способность выражать эмоции. Психологи утверждают, что невербальные сигналы часто воспринимаются как более искренние и достоверные по сравнению со словами. Например, улыбка или нахмуренные брови могут передавать информацию о состоянии человека лучше, чем любой

набор слов. Доказательства этому можно найти в проведенных исследованиях, где участники идентифицировали эмоции по лицевым выражениям почти на 90 % точности.

Кроме того, невербальная коммуникация выступает важным механизмом для создания и поддержания **социальных связей**. Она играет значительную роль в процессе знакомств, общения и укрепления дружеских отношений. Исследования показывают, что при правильном использовании невербальных сигналов можно значительно повысить уровень доверия между собеседниками [3].

Контекст **культурной среды** также значительно влияет на интерпретацию невербальных сигналов. Разные культуры могут акцентировать разные аспекты невербальной коммуникации, что требует высокой степени внимательности и понимания для успешного общения. То, что считается приветливым или дружелюбным в одной культуре, может восприниматься иначе в другой. Японцы, например, в основном предпочитают избегать физического контакта и зрительного контакта в процессе общения. В то время как представители латинских культур более открыты и приветливы. Это показывает, как важно учитывать культурные различия для успешного взаимодействия [4].

Исследование, проведенное в 2019 году, демонстрирует, что невербальные сигналы могут быть источником недопонимания между культурами. Таким образом, культурные различия в невербальной коммуникации могут стать причиной конфликтов и недопониманий. Важно развивать межкультурную осведомленность, чтобы эффективно взаимодействовать с людьми из различных культур.

Культурные аспекты невербальной коммуникации играют ключевую роль в межличностных взаимодействиях, определяя, как мы воспринимаем и интерпретируем поведение друг друга. Невербальные сигналы, такие как жесты, мимика, тональность голоса и дистанция между собеседниками, несут в себе глубинные культурные коды, которые варьируются в зависимости от социокультурного контекста [5].

В большинстве западных культур, например, прямой зрительный контакт считается признаком уверенности и честности, тогда как в некоторых восточных культурах его избегание может свидетельствовать о почтении и скромности. Подобные различия часто приводят к недопониманию и конфликтам, поскольку одно и то же невербальное действие может иметь противоположные значения в разных культурах.

Интонация и паузы также важны: в некоторых культурах паузы могут указывать на раздумья, тогда как в других они воспринимаются как неловкость или несогласие. Учитывание этих нюансов способствует более глубокому пониманию и уважению в межкультурной коммуникации.

Таким образом, **психологическая система невербальной коммуникации** является неотъемлемым аспектом нашего социального взаимодействия, нуждающимся в постоянном исследовании и осмыслении [6].

Основные компоненты невербальной коммуникации

Основными компонентами невербальной коммуникации являются: жесты и мимика, пространственные расстояния, паралингвистика

Жесты и мимика — один из самых выраженных компонентов невербальной коммуникации. Психологи различают два типа жестов: универсальные и культурно специфические. Универсальные жесты, такие как улыбка или похлопывание по спине, понятны большинству людей, независимо от их культурного контекста. В то время как культурно

специфические жесты могут вызывать недопонимания. Например, жест «ОК», принятый в одной культуре, может иметь уничижительное значение в другой.

Жесты и мимика играют ключевую роль в невербальной коммуникации, выступая важными компонентами психологической системы взаимодействия между людьми. Они способны передавать эмоции и намерения, часто даже более эффективно, чем слова. Каждое движение руки, наклон головы или выражение лица может содержать множество смыслов, воспринимаемых собеседником на интуитивном уровне.

Исследования показывают, что до 90 % информации в процессе общения передается именно невербально. Жесты могут варьироваться от культурных особенностей до индивидуальных привычек, создавая уникальный репертуар невербального общения. Например, открытая поза может отображать готовность к взаимодействию, тогда как скрещенные руки могут свидетельствовать о закрытости и защите.

Мимика, в свою очередь, насыщена деталями, позволяя распознавать тончайшие нюансы эмоционального состояния собеседника. Улыбка может сигнализировать о дружелюбии, а хмурое лицо — о недовольстве или тревоге. Таким образом, жесты и мимика не только обогащают общение, но и служат зеркалом внутреннего мира человека, позволяя глубже понять его мотивы и чувства.

Дополнительным аспектом невербальной коммуникации является **пространственное поведение**. Применение пространства в ходе общения может значимо изменить восприятие. Например, соблюдение личного пространства может создать ощущение близости и доверия, в то время как вторжение в это пространство может восприниматься как агрессия. Исследования показывают, что разные культуры имеют свои нормы по поводу расстояния, поэтому крайне важно быть осведомленным о них при взаимодействии с представителями других народов.

Пространственное поведение, как один из ключевых компонентов психологической системы невербальной коммуникации, играет важную роль в формировании межличностных отношений и восприятии информации. Вибрации, исходящие от пространственного взаимодействия, могут существенно влиять на динамику общения и обмена эмоциями между людьми.

В зависимости от выбранной дистанции, направления взгляда и телесной ориентации, коммуникация обретает разные оттенки и нюансы. Например, близкое расстояние может сигнализировать о доверии и близости, тогда как большое расстояние часто воспринимается как барьер — сигнал о формальной или конфликтной ситуации [7].

Кроме того, пространство может служить средством выражения статуса и иерархии: расположение в группе, позиция за столом на деловой встрече или выбор места в публичном пространстве создают определенные контексты для взаимодействия.

Таким образом, осознание пространственного поведения как элемента невербальной коммуникации становится необходимым для дальнейшего понимания и анализа человеческих взаимодействий в различных условиях. Способность читать и интерпретировать эти невербальные сигналы открывает новые границы в области психологии и социальной науки.

Что такое паралингвистика?

Паралингвистика изучает невербальные аспекты речи, связанные с интонацией, тембром и ритмом. Тон голоса может выражать широкий спектр эмоций, от радости до гнева. Около 38 % значимости сообщения, согласно исследованию, передается через паралингвистические элементы. Например, даже если слова передают нейтральное сообщение,

изменение тона может совсем изменить восприятие. Это подчеркивает, как важно учитывать не только содержание речи, но и то, как оно произносится.

Паралингвистика представляет собой важный аспект невербальной коммуникации, который охватывает не только тональность и интонацию голоса, но и множество других элементов, способствующих передаче смыслов и эмоций. Она является ключевым компонентом психологической системы взаимодействия между людьми, позволяя им интерпретировать не только слова, но и их контекстуальное значение.

Исследования в области паралингвистики показывают, что нюансы произношения, паузы, темп речи и акценты могут значительно влиять на восприятие сообщения. Они помогают создать атмосферу доверия или, напротив, настороженности, что важно в процессе общения. Человек, осознающий паралингвистические сигналы, способен более точно считывать эмоциональное состояние собеседника.

Одним из ярких примеров является исследование интонации в разных языках, где ноты повышаются или понижаются в зависимости от эмоционального состояния говорящего. Ученые обнаружили, что в некоторых языках изменения в высоте тона могут кардинально изменить смысл сказанного.

Другое направление паралингвистических исследований связано с анализом жестов. Исследования показывают, что в разных культурах определенные жесты могут иметь разные значения. Например, поднятый вверх большой палец — это знак одобрения или какой-то положительной эмоциональной реакции в таких странах, как США, Россия и Великобритания. Но в Греции, заметив данный жест, попросят замолчать. Этот жест приобретает еще более жесткое значение на Ближнем Востоке: данный жест могут принять за грубое оскорбление. Эти примеры подчеркивают важность изучения паралингвистических аспектов, так как они не только обогащают наше понимание коммуникации, но и акцентируют внимание на многообразии культурных контекстов [6].

Таким образом, паралингвистика становится неотъемлемой частью общения, обладая мощным воздействием на межличностные отношения. Это подчеркивает важность комплексного подхода к изучению невербальной коммуникации, где паралингвистические компоненты служат ключом к глубинному пониманию человеческой природы и динамики общения.

Понимание и умение использовать невербальные сигналы создаёт фундамент для эффективного общения, способствует укреплению социальных связей и повышению качества взаимодействия. Невербальная коммуникация является важным инструментом, позволяющим людям не только понимать друг друга, но и строить гармоничные отношения в разнообразных контекстах — от личных до профессиональных.

Невербальная коммуникация в профессиональной среде

В профессиональной среде невербальная коммуникация играет ключевую роль. **Менеджеры и лидеры**, которым удается эффективно использовать невербальные сигналы, добиваются больших успехов в создании положительного климата в команде. Применение невербальных навыков, таких как активное слушание, открытое поведение, контакт глаз и открытые жесты создают атмосферу доверия и могут значительно повысить продуктивность сотрудников.

Примеры успешных **спикеров** показывают, как использование жестов, мимики и других невербальных сигналов оказывает значительное влияние на восприятие их сообщений. Компании все чаще инвестируют в тренинги по невербальной коммуникации для своих

сотрудников, понимая её важность в построении положительных отношений и развитии бизнеса.

В психотерапевтической практике невербальные сигналы имеют решающее значение. Психотерапевты часто используют осознание невербального поведения своих клиентов как способ понять их внутреннее состояние. Исследования показывают, что клиенты, которые осознают свои невербальные сигналы, более открыты и готовы к обсуждению своих эмоций.

В театре и кино невербальное выражение эмоций и характеров играет ключевую роль. Актеры обучаются использовать тело для передачи чувств и эмоций без слов для создания глубокого и эмоционально насыщенного спектакля. Они используют различные элементы, такие как мимика, жесты, позы, движение, а также использование пространства и визуальные образы

В образовательном контексте учителя и тренеры, использующие невербальные знаки, могут более эффективно взаимодействовать со студентами и поддерживать внимание. По данным некоторых исследований, невербальная коммуникация помогает актам обучения, делая процесс более интерактивным и эмоционально насыщенным.

В правоохранительных органах невербальная коммуникация может использоваться в установлении контакта с гражданами, выявлении доверия, в процессе допроса и расследования преступлений, а также для оценки правдивости показаний свидетелей и подозреваемых через изучение их жестов и мимики, которые могут передавать информацию, не требующую словесного выражения. Кроме того, установление и поддержание зрительного контакта может помочь установить доверие между полицейским и гражданами. Изучение реакции человека на зрительный контакт может помочь в оценке его эмоционального состояния и намерений [2].

Использование невербальной коммуникации в этих и во многих других профессиях помогает не только донести информацию, но и установить доверие и понимание между участниками общения.

В академическом контексте невербальная коммуникация является важной темой для изучения. Многочисленные исследования подтвердили ее значимость. Например, одно из крупнейших исследований, проводимых в 1970-х годах, показало, что 55 % коммуникации представлено через визуальные каналы, 38 % через аудиальные и только 7 % через текстовые сообщения. Со временем эти данные были подтверждены другими научными работами, выделяющими невербальную коммуникацию как главный источник информации при наличии неясности.

Что касается трудностей в понимании невербальных сигналов, то они могут указывать на социальные расстройства, такие как аутизм. Проведенные исследования показывают, что люди с аутизмом имеют трудности с интерпретацией мимики и жестов, что часто вызывает проблемы в их социальном взаимодействии. Это подчеркивает необходимость интеграции невербальных аспектов в образовательные программы для вышеупомянутых групп [5].

В области психологической системы невербальной коммуникации существует множество ученых, которые внесли значительный вклад в изучение этой темы (Э. Дюркгейм, П. Экмана, А. Мехребиан А. Пиз, Б. Пиз, Д. Тэннен, М. Гладвелл, Д. Готтман).

Эмиль Дюркгейм, французский социолог, не проводил исследований в области невербальной коммуникации в современном понимании этого термина. Его работы в основном сосредоточены на социальных факторах, структурах общества и роли коллективного сознания, а также на таких темах, как аномия, социализация, религия и образование.

Тем не менее, его идеи можно применить к изучению невербальной коммуникации в контексте социальной динамики. Дюркгейм подчеркивает важность социальных фактов и их

влияние на индивидуальное поведение, что может быть связано с невербальными сигналами, которые передаются в обществе. Например, невербальная коммуникация, такая как мимика, жесты и позы, играет важную роль в социальных взаимодействиях и может быть рассмотрена как часть совокупности социальных норм и правил, которые формируют поведение индивидов [8].

Исследования в области невербальной коммуникации развивались позже, и к ним присоединились такие социальные ученые, как Пол Экман и Альберт Мехребиан, которые уделили больше внимания специфическим аспектам невербальных сигналов и их интерпретации в контексте человеческого взаимодействия.

Пол Экман является одним из ведущих специалистов в области психологии и невербальной коммуникации. Его исследования сосредоточены вокруг понимания эмоций, выражаемых через лицевые мимики, а также их отношения с культурой и контекстом.

Одним из наиболее известных его достижений является разработка системы кодирования лицевых выражений эмоций (FACS — Facial Action Coding System), которая позволяет систематически анализировать движения лицевых мышц и интерпретировать их как выражения определенных эмоций. Экман выделяет шесть основных эмоций, которые являются универсальными и могут быть распознаны во всех культурах: радость, печаль, гнев, страх, отвращение и удивление.

В своих исследованиях Экман также акцентирует внимание на так называемых «мгновенных выражениях» (или «микровыражениях»), которые представляют собой короткие и обычно незаметные проявления эмоций. Они могут выдать истинное эмоциональное состояние человека, даже если он пытается скрыть его.

Экман проводил эксперименты, показывающие, что люди могут распознавать эмоции по лицам, независимо от их культурной принадлежности, что поддерживает теорию о том, что некоторые эмоциональные реакции являются биологически предопределенными [7].

Кроме того, его работы касаются тематики лжи и обмана — Экман исследовал, как невербальные сигналы могут указывать на обман, и разработал методы, которые помогают выявлять ложь по невербальным подсказкам.

Исследования Пола Экмана значительно повлияли на психологию, судебное дело, криминалистику и даже на искусственный интеллект, где технологии эмпатии и распознавания эмоций становятся всё более актуальными.

Альберт Мехребиан — американский психолог, наиболее известный благодаря своим исследованиям в области невербальной коммуникации и межличностного общения. Его работа в значительной степени сосредоточена на том, как люди воспринимают и интерпретируют сообщения, передаваемые через слова, тон и невербальные сигналы, такие как жесты и мимика, которые являются компонентами в восприятии сообщений в межличностной коммуникации.

Одно из его исследований заключается в том, что, когда запрашивается информация о чувстве или эмоциях, 93 % информации передается невербально. Эта работа стала основой для развития теории эмоциональной коммуникации.

Эта теория часто упоминается при обсуждении важности невербальных сигналов в общении. Однако стоит отметить, что эти проценты применимы к конкретным ситуациям, в частности, когда речь идет о выражении эмоций или чувств. В других контекстах, таких как просто передача информации, значения могут меняться [9].

Работы Мехребиана оказали большое влияние на области психологии, маркетинга и управления, подчеркивая, что эффективная коммуникация включает не только слова, но и множество других аспектов взаимодействия.

Алан и Барбара Пиз — австралийские исследователи, авторы множества книг, и материалов по теме невербальной коммуникации и межличностных отношений. Они провели множество психологических исследований на тему невербальной коммуникации. Их работы охватывают такие аспекты, как язык тела, жесты, интонация и другие формы невербального общения, которые играют значительную роль в человеческом взаимодействии.

Пиз подчеркивают, что жесты и позы могут передавать больше информации, чем слова. Они анализировали, как люди используют тело для выражения эмоций, установления контакта и создания доверия, а также они исследовали распространенные жесты в разных культурах и обсудили, как их значения могут варьироваться в зависимости от контекста.

Наиболее известной их работой является книга «Язык телодвижений», в которой подробно рассматриваются аспекты невербальной коммуникации и различные жесты, используемые в общении [10].

Их исследования остаются актуальными и сегодня, особенно в контексте развития цифровой коммуникации и влияния социальных сетей на межличностные отношения.

Дебора Тэннен — известный лингвист и социолингвист, которая сделала значительный вклад в изучение невербальной коммуникации, а также в области разговорной аналитики, гендерных различий в языке и культурных особенностей общения. Хотя Тэннен чаще всего ассоциируется с исследованием вербальной коммуникации, её работы часто затрагивают и аспекты невербального общения. Она подчеркивает, что невербальная коммуникация играет важную роль в создании контекста для вербального общения.

В своих работах Тэннен часто исследует, как мужчины и женщины используют невербальную коммуникацию по-разному. Например, женщины могут быть более выраженными в своих эмоциях через мимику и жесты, тогда как мужчины могут использовать менее экспрессивные формы общения [11].

Кроме исследования гендерных различий в рамках невербальной коммуникации, Тэннен рассматривает, как контекст — будь то личная встреча, деловая обстановка или онлайн-общение — влияет на использование невербальных сигналов и как они могут изменить смысл высказываний

Работы Деборы Тэннен являются важным вкладом в понимание комплексности общения, которое включает как вербальные, так и невербальные элементы. Её исследования помогают глубже понять, как люди взаимодействуют друг с другом и как можно улучшать коммуникацию в различных условиях.

Данную проблему рассматривал и Мальколм Гладвелл, канадский журналист и автор бестселлеров, широко известен своими исследованиями и идеями о человеческом поведении, принятии решений и коммуникации. Хотя он непосредственно не исследует невербальную коммуникацию, его работы касаются этого вопроса через призму социальных взаимодействий и восприятия.

Одной из ключевых книг Гладвелла является «Blink: The Power of Thinking Without Thinking» («Мгновение: сила мгновенного решения»), в которой он обсуждает, как люди принимают быстрые решения на основе интуиции и мгновенной оценки ситуации. В этой книге он рассматривает, как невербальные сигналы влияют на наше восприятие других людей и как даже малейшие изменения в языке тела или мимике могут повлиять на наши суждения [12].

Также в своей работе «Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference» («Переломный момент: как маленькие вещи могут вызвать большие изменения») Гладвелл исследует, как мода и тренды распространяются в обществе. Межличностные отношения и

невербальная коммуникация играют важную роль в этом процессе, поскольку люди часто подражают друг другу на уровне невербальных сигналов [13].

Хотя Гладвелл не является специалистом в области психологии или социальной науки, его книги подчеркивают важность понимания человеческой коммуникации, включая невербальные аспекты, и ставят под сомнение традиционные представления о том, как мы принимаем решения и взаимодействуем с окружающими.

Известный психолог и исследователь, Джон Готтман, который стал знаменитым благодаря своим работам в области взаимоотношений в романтических парах и изучению невербальной коммуникации. Его исследования касаются того, как невербальные сигналы, такие как мимика, позы, жесты и интонация, влияют на динамику и качество отношений.

Одним из ключевых аспектов его работы является наблюдение за тем, как пары общаются друг с другом. Готтман разработал систему кодирования, с помощью которой он анализировал взаимодействия между супругами. Его исследования показали, что невербальные компоненты общения, такие как выражение лица и телесная поза, могут предсказывать успех или неудачу отношений. Например, отрицательные выражения лица, такие как презрение, могли предвещать развод.

Готтман выделил несколько изменений в невербальной коммуникации, которые могут сигнализировать о проблемах в отношениях. Например, презрение, критика, защита, цинизм, сарказм негативно влияют на отношения между партнерами, тогда как эмоциональная доступность (открытые позы и позитивные невербальные сигналы) способствует укреплению отношений [14].

Готтман также разработал концепцию «носового» подхода, который включает в себя многомерное взаимодействие, где важна не только вербальная коммуникация, но и тональность, темп и эмоциональная реакция партнера.

Таким образом анализ проблемы показывает, как невербальное поведение может значительно влиять на качество и стабильность межличностных отношений. Тщательный анализ невербальных сигналов позволяет более глубоко понять динамику общения и найти пути для улучшения отношений, исследования помогают глубже понять, как невербальная коммуникация формирует и влияет на наше взаимодействие с окружающими.

В заключение, можно отметить, что психологическая система невербальной коммуникации является неотъемлемой частью межличностного общения и играет ключевую роль в передаче информации и эмоций. Невербальные знаки, такие как жесты, мимика, позы и тональность голоса, могут дополнить, усилить, а иногда и заменить словесное выражение мыслей и эмоций, позволяя людям лучше понять друг друга и создать более глубокие связи.

Современные исследования показывают, что восприятие невербальной коммуникации зависит от культурного контекста, индивидуальных различий и социальных норм, что делает эту область особенно сложной и многогранной. Умение интерпретировать невербальные сигналы становится важным навыком как в личных, так и в профессиональных отношениях.

В условиях сегодняшнего быстро меняющегося мира, где общение часто происходит через цифровые платформы, понимание и использование невербальных элементов коммуникации остается актуальным как никогда. Работая над развитием своих навыков невербального общения, мы можем повысить уровень эмпатии и взаимопонимания, что, в свою очередь, способствует созданию более гармоничных отношений в обществе.

Таким образом, дальнейшие исследования в области невербальной коммуникации будут способствовать более глубокому пониманию человеческого поведения и взаимодействия, что особенно важно в нашем многогранном и разнообразном мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эйдемиллер, Э.Г. «Психология невербального общения». — СПб.: Питер, 2001. — с. 112–135.
2. Петрова, И.В. Влияние невербального общения на межличностные отношения / И.В. Петрова // Психология. — 2012. — № 3. — с. 45–62.
3. Накохова Р.Р. «Социальная психология. Психология общения». Москва: изд-во «Перо», 2021. — с. 250.
4. Бодалев, А.А. «Невербальное общение». М.: Смородинов, 2006. — с. 45–78.
5. Соколов, В.В. «Развитие невербальных навыков общения». М.: Кульпед, 2015. — с. 67–89.
6. Альбухов, А.С. «Невербальная коммуникация: Психологические аспекты». М.: РГГУ, 2010. — с. 23–56.
7. Экман, П. Психология эмоций [Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life] / П. Экман; [перевод с английского В. Кузин]. — СПб.: Питер, 2010. — с. 336.
8. Дюркгейм, Э. Правила социологического метода / Э. Дюркгейм; [перевод с французского В. Желнинова]. — Москва: Издательство АСТ, 2021. — с. 384.
9. Mehrabian A. Nonverbal Communication. / Aldine Publishing Company, New York 10532. Library of Congress Catalog Number 72-172859. Printed in the United States of America. Third printing. ISBN 0-202-25091-1. 1982. — p. 248 —URL: <https://archive.org/details/nonverbalcommuni0000mehr/mode/2up>.
10. Pease A. Article: Body Language — How to read others' thoughts by their gestures. / British Library Cataloguing in Publication Data. Printed in Great Britain at the University Printing House, Oxford. ISBN 0-85969-406-2. 1981. — p. 148 URL: <https://archive.org/details/allan-pease-body-language-how-to-read-others-thoughts-by-their-gestures/mode/2up>.
11. Tannen D. Gender and Family Interaction. In J. Holmes; M. Meyerhoff (eds.). The Handbook on Language and Gender / D. Tannen. — Oxford, UK & Cambridge, MA: Basil Blackwell, 2003. — p. 179–201.
12. Gladwell M. The Tipping Point: How Little Things can make a Big Difference. Back Bay Books, 2002. — p. 301.
13. Gladwell M. Blink: The Power of Thinking Without Thinking. Back Bay Books, 2007. — p. 320.
14. Silver N., Gottman J. Why Marriages Succeed or Fail: What You Can Learn from the Breakthrough Research to Make Your Marriage Last. / N. Silver, J. Gottman. / Library of Congress Cataloging-in-Publication Data. ISBN 0-671-86748-2. 1994. — p. 246. URL: <https://archive.org/details/whymarriagesucc00gott/mode/2up>.
15. Горелов, И.Н. «Невербальные коммуникации». М.: Речь, 2010. — с. 104.
16. Крылов, А.А. «Психология». М.: "Проспект", 2003. — с. 584.
17. Лабунская, В.А. «Невербальное поведение». М.: Академия, 2001. — с. 390.
18. Сорокин Ю.А., Тарасов Е.Ф., Уфимцев, Н.В. «Национально-культурная специфика речевого поведения». / Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов, Н.В. Уфимцев. / М., Изд-во: Наука. 1977. — с. 352.

19. Морозов, В.П. «Невербальная коммуникация: экспериментально-теоретические и прикладные аспекты». // Психологический журнал. 1993. — Т. 14. — No 1. — С. 18–31.
20. Мейжис, И. «Невербальное общение». // Научные и технические библиотеки. 1993. — No 12. — С. 31–43.

Makhova Zalina Nazirovna

North Caucasus State Academy, Cherkessk, Russia
E-mail: aganova_zalina@mail.ru

Khasanov Islam Rasulovich

Ministry of Property and Land Relations of the Karachay-Cherkess Republic, Cherkessk, Russia
North Caucasus State Academy, Cherkessk, Russia

Psychological system of nonverbal communication

Abstract. The article describes the concept and components of the psychological system of nonverbal communication; an analysis of the perception, interpretation and adaptation of non-verbal communication to cultural and social contexts was carried out. The article reveals some of the views of outstanding scientists in the field of the psychological system of nonverbal communication. Nonverbal communication is an integral part of the psychological system of interaction between people, and also plays a key role in the transmission of emotions, intentions and meanings. Psychologists estimate that approximately 93 % of our communication occurs through nonverbal means. Understanding nonverbal communication helps improve interpersonal relationships, increase the effectiveness of interactions, and improve the ability to empathize.

Nonverbal communication can both reinforce and distort the content of words: this emphasizes the importance of an integrated approach to the study of nonverbal communication within the framework of psychology and sociology. In turn, the psychological system of nonverbal communication plays a key role in the transmission of information and emotions. Nonverbal cues, such as gestures, facial expressions, posture, and tone of voice, allow people to better understand each other. According to modern research, understanding of nonverbal communication depends on both cultural context and individual differences and social norms. Perceiving and interpreting nonverbal cues is an important skill in both personal and professional relationships.

Thus, understanding and using nonverbal communication helps strengthen social connections and improve the quality of interactions in a variety of contexts, from personal to professional. In turn, further research in the field of nonverbal communication will contribute to a better understanding of human interaction.

Keywords: nonverbal communication; nonverbal signals; intercultural context; social context; paralinguistics