

Глава 1

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Наблюдательный человек способен извлечь массу информации из того, что видит вокруг себя.

Эдвард Холл

Возможно, вас не удивит заявление о том, что в повседневной жизни вы уже являетесь экспертом в области невербальной коммуникации, несмотря на то что только приступили к чтению этой книги. Поразмышляйте над следующими вопросами:

- Вы когда-нибудь смотрели на другого человека так, чтобы ваш взгляд выражал сексуальный интерес?
- Замечали ли вы, как во время поездки в лифте, полном незнакомых людей, в вас вдруг просыпался жгучий интерес к тому, как загораются цифры на информационной панели, пока кабина медленно перемещается с этажа на этаж?
- Узнаете ли вы, что ваш ребенок голоден, а не хочет играть, просто по звуку его плача?
- Если вы подрежете кого-то в пробке, возникнут ли у вас проблемы с пониманием реакции другого водителя, когда он в ответ на ваши действия покажет средний палец?
- Как бы вы использовали правую руку, когда вас представляют потенциальному начальнику во время собеседования?
- Можете ли вы определить, когда любимый человек злится, грустит или радуется, просто взглянув на его лицо?
- Представьте, что вы входите в комнату студенческого общежития и видите двух парней. Один из них одет в спортивные шорты и майку, обтягивающие его мускулистое тело, на стене у его кровати висят постеры с изображением футбольных звезд, а его одежда разбросана по всей комнате. Другой парень — худой и в очках — выглядит опрятно, на его столе стопки книг по математике и инженерному делу. Вы бы заподозрили наличие потенциального конфликта между этими двумя студентами?

Скорее всего, у вас не возникло проблем с поиском ответов на перечисленные выше вопросы. Это объясняется тем, что в сфере невербального общения каждый

человек обладает богатыми знаниями, установками и жизненным опытом. Приведенные выше вопросы охватывают три аспекта невербальной коммуникации, к которым все мы обращаемся при повседневном общении с другими людьми. Первый касается отправки невербальных сообщений, второй — их получения, а последний — сложного взаимодействия между первыми двумя. Во-первых, вы постоянно отправляете другим людям невербальные (или кодированные) сообщения — иногда это происходит намеренно, иногда нет. В случае намеренного поведения ваша цель состоит в том, чтобы довести до собеседника вполне определенный смысл сообщения, которое вы отправляете ему с помощью одного или нескольких невербальных каналов, таких как тон вашего голоса, телодвижения и мимика («Она поймет, что я на нее зол»). Иногда вам это удается. В противном случае неудача может быть связана с тем, что ваше невербальное сообщение было неясным, противоречивым или двусмысленным, или с тем, что получатель пропустил его, проигнорировал или неправильно истолковал.

Вы также можете отправлять другим людям непреднамеренные или даже не предполагаемые вами невербальные сообщения. Например, вы обычно передаете окружающим информацию о своем поле с помощью ряда статичных невербальных сигналов, которые включают форму вашего тела и черты лица. Или вы можете разрыдаться, когда вам грустно. В каждом из этих случаев вы посылаете другим людям мощное невербальное сообщение, даже если это не входит в ваши планы. Очень часто важная информация о вашем эмоциональном состоянии, отношении и намерениях просачивается наружу по невербальным каналам. Ваше недовольство по поводу замечаний соперника по игре может проявиться во вспышке гнева, отраженной на вашем лице, несмотря на все усилия скрыть эмоции. Такие мимические сигналы динамичны по своей природе, поскольку они меняются в ходе взаимодействия.

Как вы, наверное, уже догадались, все мы живем в мире, начиненном статичными и динамичными невербальными сообщениями. Когда вы общаетесь с другими людьми, эти сообщения сыплются на вас в огромном количестве. Точно так же и вы, даже оставшись наедине с самим собой, излучаете невербальные сигналы («Меня начинает трясти, когда я думаю о предстоящем свидании»). Невербальные сигналы поступают к вам как от незнакомых, так и от близких вам людей, соседей и коллег по работе. Они поступают даже от животных, таких как соседская собака, которая при каждой встрече виляет вам хвостом. Они приходят к вам из окружающей среды, в которой вы находитесь в течение дня. Эта среда реальна в физическом смысле, потому что вы можете вступать с ней в физический контакт. Однако одна из таких популярных сред не является физической в прямом смысле: это киберпространство. Находясь в киберпространстве, вы можете слышать и видеть невербальные сообщения, например те, которые передаются с помощью изображений в профиле других людей, а также используемых ими смайликов или аватарок. Такие цифровые невербальные сообщения, похоже, приобретают всё большую значимость в мире, где онлайн-взаимодействие всё

чаще заменяет личные контакты. Действительно, некоторые студенты посещают занятия по невербальному общению в режиме онлайн. И некоторые из вас, возможно, используют специальные приложения, позволяющие знакомиться с другими людьми.

На момент написания этой статьи приветствия прикосновением локтей, удаленная работа/обучение, ношение на лице защитной маски и социальное дистанцирование стали частью новых жизненных реалий из-за пандемии COVID-19. Неизвестно, насколько долго применение подобных мер безопасности будет оставаться необходимостью во всем мире, однако их значимость для невербального общения уже очевидна. Люди с трудом понимают эмоции собеседника, когда видны только его глаза. Они задаются вопросом, не сочтут ли окружающие их грубыми из-за отказа от рукопожатий. После того как кризис закончится, будут ли люди по-прежнему опасаться прикосновений или сокращения дистанции? Будут ли образовательные учреждения и бизнес в меньшей степени полагаться на личное общение и будет ли это вообще иметь какое-то значение? Любые изменения могут повлиять на то, что считается приемлемым невербальным поведением. Например, доктор Энтони Фаучи, ведущий эксперт по COVID-19 в области общественного здравоохранения, предложил вовсе искоренить практику рукопожатий, исходя из соображений, направленных на защиту здоровья.

<https://abcnews.go.com/Politics/fauci-perfect-world-americans-stop-shaking-hands/story?id=70062797>

Вербальные сообщения бессмысленны, если рядом нет человека, который мог бы их интерпретировать. То же самое можно сказать и о невербальном общении. Процесс получения невербальных сообщений, в том числе и ваших собственных («Почему у меня сжимаются кулаки, когда он рядом?»), включает в себя придание этим сигналам определенного смысла, или их интерпретацию. (Позже этот процесс будет определен нами как *расшифровка*, или *декодировка*, невербального сообщения.) Как получатель невербальных сообщений, вы можете сосредоточиться на одном конкретном или нескольких невербальных сигналах, пытаясь понять их значение. Например, чтобы попытаться понять эмоциональное состояние вашего друга Джеймса, вы можете сосредоточиться на выражении его лица, позе и/или тоне голоса. Другое дело, насколько успешно вы интерпретируете то, что вам удастся уловить. Вполне возможно, что вы упустите или проигнорируете что-то из того, что было заложено в конкретном невербальном сообщении. Или, в зависимости от уровня вашего умения считывать эмоциональные состояния других людей, вы можете дать ему неверное толкование. Наконец, возможно, что вы, правильно истолковав посланное вам невербальное сообщение, все еще не будете понимать, что Джеймс чувствует *на самом деле*, поскольку своими невербальными сигналами он постарался симулировать чувства или скрыть от вас свое реальное эмоциональное состояние.

Очевидно, что слова могут сочетаться бесконечным количеством способов и что смысл составленного из них предложения может зависеть от контекста, выбора слов и даже их расстановки. Например, вы слышите следующий фрагмент сообщения: «Миа узнала о... Она поехала в... Надежда, захватив с собой...». Услышанных слов явно недостаточно для понимания, о чем идет речь. Давайте посмотрим, что произойдет, если мы добавим в это сообщение контекстуальную информацию и слова. (1) Миа узнала о тяжелом положении детей. Она поехала в благотворительный фонд «Надежда», захватив с собой чековую книжку. (2) Миа узнала о том, что муж изменяет ей с подружкой. Она поехала в дом, где живет Надежда, захватив с собой пистолет. Аналогичным образом суть невербального общения не ограничивается пониманием того, как конкретные невербальные сигналы, передаваемые одним человеком — скажем, прикосновения, — воспринимаются их получателем. Это зависит от контекста, от личности отправителя (кодировщика) невербального сигнала, от получателя (декодировщика) этого сигнала, от взаимоотношений между отправителем и получателем, от сочетания с другими невербальными сигналами, а также от слов, произнесенных в ходе коммуникации.

МОГУТ ЛИ ЛЮДИ ЧИТАТЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ КАК КНИГУ?

Это зависит от вашего определения понятия «как книгу». Существует много книг с названиями, которые сразу раскрывают, что находится внутри (например, «Дегустация: руководство по наслаждению вином»). Точно так же существуют невербальные проявления, которые могут многое рассказать о том, что происходит внутри человека (например, покрасневшее лицо, опущенные и сведенные вместе брови, сжатые кулаки). Глядя на обложки книг, их можно классифицировать по категориям (например, научная литература, биография, история гражданской войны). То же самое можно сделать с людьми — рассмотрев черты лица, классифицировать их в соответствии с возрастом, полом и другими характерными признаками (см. главу 6).

Однако понимание книг и людей, как правило, включает в себя нечто большее, чем просто классификация их по общим признакам и категориям. Если вы читали книгу «Сумерки» Стефани Майер, то, чтобы понять всю историю, вам нужно было больше узнать о персонажах, событиях, окружающей обстановке и сюжете. То же самое можно сказать о понимании людей. Если бы ваша задача состояла в изучении какого-то человека, вы захотели бы принять во внимание его характеристики (физические, социальные, психологические), его невербальное и вербализованное поведение, среду, в которой он находится, с кем и почему он взаимодействует, и т. д. Что еще более важно, посылаемые людьми невербальные сигналы — это всего лишь один ключ к пониманию. И значение, которое он открывает, зависит от множества других факторов.

Давайте рассмотрим пример, иллюстрирующий сложность невербальной коммуникации. Вы видите, как два человека обнимаются. Что означает их объ-

ятие? Что приходит вам на ум, когда появляется дополнительный контекст, указывающий на обстоятельства наблюдаемой вами сцены (рис. 1.1)?

- Это происходит на похоронах рядом с открытым гробом, где стоят люди в траурной одежде.
- Люди собрались в ресторане, чтобы отпраздновать победу, которую их любимая бейсбольная команда одержала ранее этим вечером.
- Люди находятся на работе. Один из них начальник. Другой — его подчиненный.
- Что, если эти двое людей наклоняются друг к другу, соблюдая некоторое расстояние, лишь на мгновение соприкасаясь плечами? Что, если вместо этого они тесно прижимаются и кладут головы друг другу на плечи? Что, если человек, которого обнимают, напрягается всем телом, прежде чем принять объятие?
- Весьма вероятно, что в вашем восприятии этой обыденной сцены определенную роль также играют исторические и культурные факторы. Если бы эти двое были уроженцами Восточной Европы, вас не удивило бы, если бы они поцеловали друг друга в щеку, однако это же действие вызвало бы недоумение, знай вы, что они оба родились и прожили всю жизнь в Соединенных Штатах.
- И последнее: необходимо учитывать любые слова, которыми обмениваются эти два человека, поскольку сказанное между ними может существенно изменить значение их объятий. Например, в упомянутой выше ситуации похорон весьма важно, что во время объятий один человек говорит другому: «Сожалею о вашей потере», а не «Наконец-то мы получим наше наследство!».



Рис. 1.1. Что будет означать это объятие?

Поскольку, как мы уже выяснили, вы являетесь экспертом в использовании и понимании невербальных сигналов, для вас, вероятно, не составило труда заметить, насколько сильно меняется значение случившегося объятия в зависимости от кон-

текста приведенных выше сценариев. Исходя из этого примера становится ясно, что конкретный невербальный сигнал может иметь множество значений (или даже вовсе не иметь определенного значения) и что конкретная интерпретация, на которой вы остановите свой выбор, зависит от совокупности дополнительных факторов, включая наличие и отсутствие других невербальных сигналов.

Соответственно, как отправитель и получатель невербальных сигналов, вы должны принимать решения относительно передаваемых и получаемых сообщений, что предполагает наличие правил, которым вы при этом следуете. Некоторые из таких правил могут быть предельно ясны, например понимание того, что не следует обнюхивать человека, с которым вы только что познакомились. Другие действуют, оставаясь за пределами вашего осознания. Известен ли вам полный набор сигналов, которые вы поочередно отправляете и получаете, чтобы гладко и без усилий общаться со своим другом? Вероятно, нет, но это не мешает вам их использовать. Наконец, существуют правила, которые занимают промежуточное положение между двумя вышеназванными категориями; они также пребывают на подсознательном уровне, но иногда их можно, по крайней мере в некоторой степени, вывести в область осознания. Одно из таких правил касается соблюдения физической дистанции во время разговора с другими людьми. Даже осознавая само наличие этого правила, вы, скорее всего, нечасто задумываетесь о нем в ходе повседневного взаимодействия. Однако, несмотря на то что вам неизвестны точные границы вашей личной зоны комфорта, вы определенно знаете, когда кто-то их нарушает.

При том что вы являетесь экспертом в повседневном использовании невербальных сигналов, вы все же новичок в научном изучении невербальной коммуникации. Необходимость формального исследования поведения людей в повседневной жизни быстро становится очевидной, если задуматься о его невербальной специфике. Цель данной книги — познакомить вас с научным подходом к невербальной коммуникации, который включает в себя изучение того, как невербальные сигналы используются — намеренно или спонтанно, сознательно или нет — в процессе человеческого взаимодействия. Важно отметить, что понимание невербальной коммуникации происходит из многих различных дисциплин, включая антропологию, биологию, коммуникативистику, гендерные исследования, психологию и социологию, что станет очевидным при чтении последующих глав.

Но прежде чем мы двинемся дальше, необходимо обсудить пять основных перспектив или направлений, в которых мы можем рассматривать представленный далее материал:

- Как и в других научных дисциплинах, для обсуждения рассматриваемой темы необходимо найти общий язык. Таким образом, нам потребуется определение невербальной коммуникации.
- Невербальное поведение будет классифицировано по определенным критериям (например, жесты, прикосновения, движения глаз). Такая классифика-

ция позволит систематизировать соответствующие исследования в каждой области.

- Невербальное поведение, получившее свое определение и классифицированное, например, как прикосновение, не следует рассматривать как проявляющееся в отрыве от невербальных сигналов, относящихся к другой категории (например, к движениям глаз), или, если уж на то пошло, от вербального поведения. На самом деле, рассмотрение взаимосвязи между невербальными и вербальными сигналами является чрезвычайно важной составляющей понимания общего процесса общения, который происходит между людьми в повседневной жизни или даже в социальных сетях.
- Будут рассмотрены научные корни и исторические тенденции в исследованиях невербальной коммуникации, поскольку они обеспечивают соответствующие основу и структуру для изучения современных исследований.
- Будет уделено должное внимание потенциальной значимости рассматриваемого научного исследования в повседневной жизни, поскольку многие из его результатов имеют конкретное прикладное применение и могут быть использованы в различных условиях реальной жизни.

Каждое из указанных здесь основных направлений будет рассмотрено более подробно в оставшейся части данной главы.

НАПРАВЛЕНИЕ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»

Большинство людей понимают невербальную коммуникацию как общение без использования слов, подразумевая при этом, что слова являются вербальными элементами. Данное определение, как и большинство других, в целом правильно, но оно не отражает в полной мере всей сложности описываемого им явления. Несмотря на это, такое общее определение может быть полезным, если, используя его, мы будем учитывать некоторые важные моменты.

В первую очередь следует отметить, что провести четко различимую грань между *поведением* и *коммуникацией* практически невозможно. Читатели должны понимать, что мы используем термины «невербальное общение» и «невербальное поведение» как в той или иной степени взаимозаменяемые. Мы признаем, что некоторые авторы проводят различие между преднамеренной коммуникацией, которая является более продуманной и предполагает задействование общего, понятного для всех ее участников кода, и непреднамеренным поведением. Например, выражаемая с помощью невербальных сигналов радость по поводу получения подарка от своего друга является преднамеренной коммуникацией, в то время как вывод профессора о том, что вы испытываете нетерпение, который он сделал, увидев движение ваших ног под столом, нельзя назвать основанным на сознательно посылаемом ему «сообщении». Однако, несмотря на обоснованность

такого разделения, его очень трудно провести в реальной жизни, где истинные намерения других людей нам, как правило, неизвестны.

Далее остановимся на еще нескольких дополнительных моментах. Необходимо понимать, что разделить вербальное и невербальное поведение на две отдельные категории также не представляется возможным. Рассмотрим, например, движения рук, которые составляют американский язык жестов, язык глухих. Эта жестикуляция по существу лингвистична (вербальна), однако движения рук часто воспринимаются как поведение, то есть «нечто, отличное от слов». В свою очередь, те, кто способен слышать, могут использовать свои собственные жесты, помогающие им подобрать нужные слова (Hadar, Wenkert-Olenik, Krauss & Soroker, 1998). В своем исследовании Макнил (Mcneill's, 1992) обратил внимание на то, что при разных случаях афазии — нарушения способности использовать или понимать слова — некоторые разновидности жестов утрачиваются; иными словами, утрата жестов, выполняющих лингвистические функции, равнозначна потере речи. И напротив, не всё, что мы произносим, можно отнести к определенно или исключительно вербальным проявлениям; это относится, например, к звукоподражанию, такому как *жужжание* или *мурлыканье*.

Кроме того, из приведенного в начале данного раздела определения остается неясным, относится ли выражение «без использования слов» к кодированию сообщения тем, кто его посылает, или к его декодированию тем, кто его воспринимает. А поскольку декодирование подразумевает придание вполне определенного значения воспринятым сигналам, первый шаг на пути к пониманию того, как происходит декодирование невербального поведения, состоит в том, чтобы понять, как мозг обрабатывает невербальную информацию.

Обработка невербальной информации

В настоящее время многие исследователи, изучающие мозг, считают, что два его полушария обрабатывают разную информацию, но при этом функции каждого полушария не ограничиваются обработкой исключительно данных одного типа. Невербальная информация может обрабатываться любым полушарием, однако имеющиеся доказательства указывают на то, что основная работа выполняется правым полушарием. Левое полушарие обрабатывает преимущественно последовательную, упорядоченную цифровую, вербальную и лингвистическую информацию. Невербальные стимулы, обрабатываемые левым полушарием, могут включать символические жесты и выражения лица, тесно связанные с речью, например жесты, замещающие речь, такие как поднятый вверх большой палец. Правому полушарию обычно отводится обработка визуально-пространственных связей и аналоговой, или гештальт-информации. Не исключено также, что оно является главным «обработчиком» некоторых типов жестов и спонтанных, экспрессивных проявлений эмоций в мимике и голосе (Buck & VanLear, 2002; Kelly & Goldsmith, 2004). Важно, однако, отметить, что лишь немногие современные

ученые считают, что как правое, так и левое полушарие мозга обрабатывают *исключительно* информацию какого-то одного типа. Действительно, приводимый ниже пример показывает, насколько адаптивным может быть мозг.

Когда Брюсу Липштадту было пять лет, ему удалили левое полушарие мозга (Koutlak, 1976). Лишь немногие доктора верили в то, что у мальчика разовьются вербальные способности, а большинство были убеждены, что в результате операции у него окажется парализована часть тела. Однако спустя 26 лет коэффициент умственного развития Брюса составлял 126 пунктов — выше, чем у девяти из десяти человек! Он плавал, ездил на велосипеде и прослушал курс лекций по статистике с итоговой оценкой «отлично». Исходя из того, что его речь была нормальной, специалисты пришли к выводу, что правое полушарие мозга Брюса приняло на себя многие из тех функций, которые обычно выполняет левое полушарие. Безусловно, операция, подобная той, что он перенес, не всегда приводит к подобным результатам, особенно когда это происходит уже после полового созревания. Однако этот пример позволяет предположить, что представление, согласно которому правое и левое полушария «специализируются» на обработке информации определенного типа, не отражает истинного положения вещей.

Даже когда информация обрабатывается преимущественно одним полушарием, маловероятно, что другое при этом полностью бездействует. Когда человек читает роман, его правое полушарие может играть отведенную ему роль в понимании метафор или в оценке эмоционального содержания, тогда как левое полушарие в то же самое время пытается извлекать смысл из сложных взаимосвязей между словами, понятиями и синтаксисом. Несмотря на всю очевидную сложность функционирования и адаптивность мозга, большая часть того, что обрабатывается правым полушарием, относится к так называемым *невербальным феноменам*, тогда как основной объем информации, обрабатываемый левым полушарием, связан с *явлениями*, которые мы относим к *вербальным*. Однако, поскольку иногда невербальное поведение более тесно, чем обычно, связано с вербальным (примером здесь могут служить жесты, заменяющие слова), можно ожидать, что в таких случаях левое полушарие будет проявлять большую активность.

Осознание и контроль

Невербальное поведение, как и вербальное, кодируется с разной степенью контроля и осознанности (Lakin, 2006; также см. рис. 1.2). Иногда у собеседников имеется возможность обдумать, спланировать свою реакцию, но в большинстве случаев информация буквально обрушивается на них, на их органы чувств, требуя отреагировать как можно быстрее. При таких обстоятельствах люди чрезвычайно смутно осознают (если осознают вообще), почему они отреагировали именно так, как отреагировали. Подобные реакции связаны с когнитивной программой, которая дает о себе знать автоматически и незамедлительно вслед за восприятием конкретного стимула (Choi, Gray & Ambady, 2005).



Рис. 1.2. Холл, Хорган и Мерфи (Hall, Horgan, Murphy, 2019) представили новую модель того, как люди кодируют невербальную информацию. Горизонтальная ось показывает, что кодирование охватывает континуум, ограниченный статическими и динамическими сигналами, а вертикальная ось — континуум, ограниченный неосознанными и осознаваемыми процессами кодирования. Статичность относится к такому закодированному поведению, которое является относительно типичным для человека в различных контекстах. Центральный круг показывает, как ближайшие (например, ситуационные) и отдаленные по времени (то есть начавшиеся в прошлом, такие как, например, история развития человека) факторы могут влиять на относительное расположение определенных сигналов — и, следовательно, на их потенциальную информационную ценность для воспринимающих — вдоль двух осей.

Давайте рассмотрим полезность этой модели с точки зрения описания статических и динамических сигналов, которые не находятся под сознательным контролем человека. Ваш биологический пол является для окружающих статичным во время взаимодействия, и это не то, что вы можете сознательно контролировать (см. квадрант 1). Очевидно, что вы не можете по желанию изменить свое лицо с мужского на женское. Если человек, с которым вы взаимодействуете, выводит вас из себя, выражение вашего лица может измениться (динамично, мимолетно) во вспышке гнева, хотя вы и не инициировали этот процесс сознательно (микромимические проявления эмоций; см. квадрант 2).

Теперь рассмотрим, как такой отдаленный по времени фактор, как история развития человека, может влиять на информативность его мимических сигналов для окружающих. Личностные особенности человека действительно могут влиять на то, как он эмоционально и мимически реагирует на ситуационные факторы. Выражения лица, хотя и являются динамичными и непосредственными в каждый конкретный момент, со временем могут привести к изменениям внешности. Тогда сформированные мимические признаки становятся уже статичными и неподконтрольными человеку и могут использоваться воспринимающими как потенциальные маркеры его социальных или личностных черт (Adams, Garrido, Albohn, Hess & Kleck, 2016; Bjornsdottir & Rule, 2017).

Когда мы используем замещающие речь жесты, такие как «окей» или большой палец вверх (всё в порядке / одобрение), позируем перед фотографом или выбираем наряд для похода в театр, наш уровень осознания и контроля обычно очень высок. И наоборот, причудливые движения, расширенные зрачки и копирование поведения партнера — всё это примеры неосознанного и неконтролируемого поведения (см., например, Bargh & Chartrand, 1999). Стоит отметить, что даже одно и то же поведение в одних случаях проявляется почти неосознанно, а в других — является продуманным. Так, мы можем иногда не осознавать, что тон нашего голоса выдает негативное отношение к собеседнику, но прекрасно контролируем свои интонации, когда делаем какое-либо саркастическое замечание.

Декодирование невербального поведения тоже может быть реализовано с разной степенью осознанности. Иногда мы воспринимаем какой-либо сигнал — например, видим мужчину, который выглядит пожилым, — так, что это автоматически запускает механизм восприятия его походки: нам начинает казаться, что он идет медленно и неуверенно, хотя на самом деле это не так. Когда кто-то говорит, что он чувствует ложь, но при этом не может объяснить, на чем основано его ощущение, это может означать, что в его голове неосознанно присутствует алгоритм, связанный с распознаванием обмана, который запускается идентификацией определенного типа поведения.

Что более важно, не контролируемые нашим сознанием реакции не обязательно должны оставаться таковыми. Обратная связь в отношении точности или полезности автоматического процесса может привести к изменению алгоритма распознавания или даже к его удалению. С этой точки зрения чтение данной книги также может повысить эффективность происходящих в вашем мозге процессов кодирования и декодирования определенного поведения.

НАПРАВЛЕНИЕ 2. КЛАССИФИКАЦИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Другой способ дать определение невербальной коммуникации — обратить внимание на то, что является в данном случае предметом научного изучения. Теория и исследования, связанные с невербальной коммуникацией, фокусируются преимущественно на трех основных темах: структура и условия коммуникативной среды; физические характеристики самих коммуникантов; и, наконец, различные паттерны поведения участников коммуникации. Далее мы рассмотрим три названные темы более детально.

Коммуникативная среда

Хотя основной акцент в исследованиях, посвященных невербальному общению, делается на внешности и поведении общающихся людей, довольно много внимания уделяется также факторам, относящимся к окружению, — внешней среде,

в которой происходит общение. Люди могут использовать такие факторы для достижения своих коммуникативных целей; и, наоборот, среда может влиять на настроение, выбор слов и действия участников коммуникации. Таким образом, в эту категорию попадают элементы, вторгающиеся в человеческие отношения, но не являющиеся напрямую их неотъемлемой частью.

К таким факторам относятся обстановка, включая архитектурный стиль, украшения интерьера, освещение и цветовую гамму; температура воздуха; посторонние звуки или фоновая музыка и т. п. Любые нюансы расстановки мебели, материалов, формы или поверхностей, составляющих коммуникативную среду окружающих объектов, могут в удивительно серьезной степени влиять на исход межличностного взаимодействия.

К этим же факторам относится и то, что можно считать следами человеческих действий. Например, если, зайдя в комнату, вы видите сигаретные окурки, апельсиновую кожуру и канцелярский мусор, оставленные человеком, с которым вам вскоре предстоит общаться, у вас сформируется о нем вполне определенное представление, которое в конечном счете может повлиять на результат ваших переговоров. Восприятие времени и «временной паттерн» — еще один важный фактор коммуникативной среды. Когда и как часто происходит то или иное действие, его темп или ритм — все это, безусловно, является частью окружающей среды, пусть и не имеющей физической формы.

Пространственная среда

Проксемика — это наука об использовании и восприятии социального и личного пространства. Одним из разделов этой науки является *экология малой группы*, под которой понимается то, как люди выстраивают свое пространственное поведение в условиях формальных и неформальных групп. Предметом подобных исследований является порядок размещения членов группы в пространстве с учетом социального положения лидера, динамики отношений и выполняемой задачи. В более широком контексте изучаются пространственные отношения в толпе и в густо населенных местах. Пространственное поведение человека изучается также с точки зрения соблюдения им *личного пространства* во время разговора в зависимости от пола собеседников, их статуса, ролей, принадлежности к той или иной культуре и т. д. В исследованиях проксемики часто применяется термин *территориальность*; им обозначается склонность людей обозначать границы личной территории, или «неприкосновенного пространства», во многом так же, как это делают животные и птицы, обитающие в дикой природе.

Физические характеристики участников коммуникации

К данной категории относятся такие признаки, которые остаются относительно неизменными во время типичного человеческого взаимодействия. Статические

невербальные сигналы такого рода включают телосложение или форму тела человека, его общую привлекательность, рост, вес, цвет и тип волос, общий цвет или тон кожи и т. д. Запахи тела или дыхания, если они ассоциируются с определенным человеком, также обычно относят к физическим характеристикам. Кроме того, частью физической внешности человека могут являться тесно связанные с ним объекты. Они называются артефактами и включают такие предметы, как одежда, очки, парики, накладные ресницы, украшения и аксессуары (например, портфель). Наконец, к физической внешности относят и то, как некоторые люди предпочитают украшать свою кожу. Сюда входят татуировки, пирсинг, раскраска и т. п.

Движения и положения тела

Динамические движения и положения тела обычно включают жесты; движения конечностей, кистей рук, головы, стоп и голеней; выражения лица, такие как улыбки; движения глаз, включая моргание, направление и продолжительность взгляда, расширение зрачков; реакции на прикосновения; изменение тональности речи, а также позы. Нахмуренные брови, опущенные плечи, наклон головы и изменение тона — все это примеры движений и положений тела.

Жесты

Существует множество типов жестов и их вариаций, но наиболее часто изучаются следующие:

1. **Замещающие речь.** Некоторые жесты могут жить собственной жизнью, не сопровождаясь словами, потому что имеют хорошо известную словесную интерпретацию в том круге, где они используются. Они могут заменять словосочетания из одного-двух слов, или даже целые фразы. Примерами таких жестов в культуре США являются жесты, обозначающие «окей» или «V» (победа).
2. **Сопровождающие речь.** Такие жесты напрямую связаны с речью или сопровождают ее и часто служат для иллюстрации того, что говорится. Эти движения могут подчеркивать или акцентировать слово или фразу, обрисовывать ход мысли, указывать на конкретные объекты, изображать пространственное отношение, передавать ритм или темп события, изображать отсылки и телесное действие или способствовать регулированию и организации интерактивного процесса.

Поза

Позу обычно изучают в комплексе с другими невербальными сигналами, чтобы определить степень внимания или вовлеченности участников взаимодействия, статус одного участника относительно другого или уровень симпатии. Например,

поза с наклоном вперед ассоциируется с большей вовлеченностью и с выражением симпатии в ситуациях, когда взаимодействующие лица плохо знают друг друга. Поза также является ключевым показателем интенсивности некоторых эмоциональных состояний. Например, «поникшая» поза иногда ассоциируется с более глубокой печалью, а жесткая, напряженная поза воспринимается как усиливающая гневную реакцию. То, в какой степени коммуниканты отзеркаливают позы друг друга, может указывать на степень их вовлеченности в разговор, что иногда приводит к лучшему взаимопониманию.

Поведение при прикосновении

Собеседники могут прикасаться как к самим себе, так и друг к другу. Прикосновения к самому себе, если они не обусловлены целями беседы, могут отражать сиюминутное состояние человека или его привычку. Многие из таких прикосновений называются *нервными привычками* (*nervous mannerisms*), или *самоадапторами* (*self-adaptors*). Некоторые из этих действий представляют собой следы более раннего периода жизни, когда человек учился управлять своими эмоциями, развивать социальные контакты или выполнять какую-либо учебную задачу. Самоадапторы могут включать различные манипуляции с собственным телом, такие как облизывание, ковыряние, удержание, щипание и почесывание. Объект-адапторы — это манипуляции, подразумевающие наличие для их выполнения каких-либо объектов. Например, бывший курильщик тянется к нагрудному карману за несуществующей пачкой сигарет.

Одной из самых мощных форм невербальной коммуникации являются взаимные прикосновения. Прикосновение по своей природе может быть практичным, ритуальным/формальным, утешительным, сексуально возбуждающим или причиняющим боль. Как вы увидите позже, прикосновение представляет собой весьма неоднозначную форму поведения, поскольку часто его значение зависит в большей степени от контекста, характера отношений и манеры исполнения, чем непосредственно от самого факта прикосновения. Некоторые исследователи рассматривают прикосновения как влиятельный фактор для раннего развития ребенка, тогда как другие уделяют больше внимания значению прикосновений в общении взрослых людей.

НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЕ ПРИКОСНОВЕНИЯ

Сексуальные домогательства являются серьезной проблемой для женщин. Опубликованные результаты многочисленных опросов подтверждают тревожную тенденцию, указывающую на разрастание данной проблемы. Согласно имеющимся данным, 35% женщин подвергались сексуальным домогательствам или жестокому обращению на работе (Nation, 11/2017), 62% женщин подвергались сексуальным домогательствам в университетах (K12 academics, 10/2019), а 51% женщин сталкивались с нежелательными сексуальными прикосновениями (NPR, февраль 2018 г.).

На общественном уровне движение «Я тоже»^{*} сыграло важную роль в борьбе с одной из форм сексуальных домогательств — неуместными сексуальными прикосновениями.

Для борьбы с этим явлением на институциональном уровне университеты размещают на своих домашних интернет-страницах ссылку, по которой студенты, преподаватели и сотрудники могут конфиденциально сообщать о случаях сексуальных домогательств.

Существуют также онлайн-тренинги и программы очного обучения, позволяющие лицам, оказавшимся сторонними наблюдателями, узнать, как они могут пресечь сексуальные домогательства со стороны других лиц.

Выражения лица

В большинстве научных работ, изучающих выражения лица, основное внимание уделяется мимическим конфигурациям, соответствующим проявлению различных эмоций. При этом наиболее часто изучению подвергается выражение таких реакций, как гнев, печаль, удивление, счастье, страх и отвращение. Помимо этого, выражения лица могут выступать в роли регуляторов, обеспечивать обратную связь и комментарии, а также управлять потоком коммуникаций.

Движения глаз

Направленность и продолжительность взглядов в процессе коммуникации являются приоритетными целями этой области исследований. Само понятие «взгляд» обозначает движение глаз, выполняемое в направлении лица собеседника. Обмен взглядами происходит, когда собеседники смотрят в область глаз друг друга. Расширение и сужение зрачков может указывать на интерес, внимание/вовлеченность или обман.

Речевое поведение

Речевое поведение связано не со смыслом произносимых слов, а с манерой их произнесения, а также с некоторыми специфическими звуками, не относящимися непосредственно к речи. Обычно различают два типа звуков:

1. Звуковые колебания, производимые голосовыми связками во время речи, которые характеризуются такими параметрами, как высота тона, продолжительность и громкость звучания.

^{*} Движение «Я тоже» (от англ. #MeToo) — международное общественное движение, направленное против сексуального насилия и домогательств. Масштабную известность оно приобрело в октябре 2017 года, когда миллионы людей начали делиться в социальных сетях своими историями о пережитом опыте насилия и злоупотребления властью со стороны лиц, находящихся в авторитетных позициях. В терапевтическом контексте движение способствовало росту осознанности в вопросах личных границ, согласия и коллективной психологической травмы. — *Примеч. ред.*