

**РАЗДЕЛ. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

<https://doi.org/10.5281/zenodo.4677435>

УДК: 159.9.072.433

**ОСНОВЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В ЖИЗНИ**

**А.А. Шаймарданова,**

психолог II категории в квалификации психотерапевт,  
магистрант,

**И.Р. Хабибуллина,**

научный руководитель,  
к.б.н., доц., кафедра психологического сопровождения  
и клинической психологии, факультет психологии,  
Башкирский государственный университет,  
г. Уфа

**Аннотация:** Статья посвящена проявлениям невербального общения. Пополнение знаний и способность к прочтению подобного рода элементов поведения полезна для достижения высокой степени взаимопонимания. Отслеживание невербальных сообщений даст сведения собеседникам о переживаемых эмоциях, чувствах, настроении, намерениях, ожиданиях. В статье показана разница между вербальным и невербальным общением. Рассмотрим распространенные ошибки в интерпретации поведения собеседника, а также чаще используемые выражения или позы, которые можем заметить в себе или же в окружающих нас людях.

**Ключевые слова:** общение, язык тела, поведение, язык, собеседник, жесты, мимика

---

**THE BASICS OF NONVERBAL COMMUNICATION IN LIFE**

**A.A. Shaimardanova,**

Psychologist of the II category in the qualification of psychotherapist,  
master's Student

**I.R. Khabibullina,**

Scientific Director,  
Ph.D. of Biological Sciences, Assistant Professor, Department of Psychological  
Support and Clinical Psychology, Faculty of Psychology,  
Bashkir State University,  
Ufa

**Annotation:** The article is devoted to the manifestations of non-verbal communication. Learning and reading these kinds of behaviors is useful for achieving a high degree of mutual understanding. Tracking non-verbal messages will provide information to the interlocutors about the experienced emotions, feelings, mood, intentions, expectations. The article shows the difference between verbal and non-verbal communication. Consider the common mistakes in interpreting the behavior of the interlocutor, as well as the more commonly used expressions or postures that we can notice in ourselves or in the people around us.

**Keywords:** communication, body language, behavior, language, interlocutor, gestures, facial expressions

---

Человек по своей природе социален. Вся его жизнь проходит в коммуникации с себе подобными. Многие ошибочно полагают, что речь является главным инструментом для общения, но это не так. Только 40 % приходится непосредственно на вербальное общение, остальные 60 % на невербальное. Невербальное общение – это полностью осознанный процесс взаимодействия для достижения чего-либо от другого человека, например, с помощью намеков или же демонстрации, для проявления заботы.

Итак, вербальное общение – это «процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между людьми при помощи языка». Сюда входит внешняя речь и внутренняя.

Внутренняя речь – это проговаривание мыслей в своей голове, такой своеобразный диалог с самим собой, например, при подготовке к изложению собственных мыслей с помощью текста. Внешнюю речь, в свою очередь, можно разделить на письменную (записки, письма, сообщения в различных социальных сетях) и устную (то, что проговаривается вслух).

Тактильная речь также входит в категорию вербального общения. Это азбука для замены устной речи при общении глухих (сурдоалфавит) и слепых (алфавит Брайля) людей между собой, или же с теми, кто знакомым с дактилологией.

Невербальное общение включает в себя интонации, взгляд, позу тела, мимику, жесты и остальные формы самовыражения, т.е. инструментом для передачи информации становится само человеческое тело, так же имеющее достаточно обширный диапазон методов и средств передачи и обмена информации. За каждым невербальным сообщением в различных культурах закрепилось определенное (уникальное или универсальное) значение, которое понимают члены этой культуры. Если невербальное

сообщение верно интерпретировать, то при помощи взгляда или покашливания можно привлечь внимание собеседника к чему-либо [1].

Знание основ невербальной коммуникации играет неocenимую роль в повседневной жизни современного человека, позволяя лучше понимать самих себя, собеседников, да и общество в целом.

Язык тела – это криптованное и часто неосознанное послание о том, какие чувства и эмоции имеют по отношению к нам другие люди. Используя эту информацию можно подытожить, как следует вести себя по отношению этих людей и стоит ли вообще с ними контактировать. Это телодвижения (жесты, мимика, различные позы, походка) используемые в процессе общения людей, с помощью которых мы можем передать свои мысли, чувства и эмоции.

Невербальный язык тела – это искренний и читаемый язык, на который сложно влиять сознательно. Знание его может помочь научить читать выражения лица собеседника, понимать, что он или она хочет передать нам или что пытается от нас скрыть. При помощи полученных знаний мы можем сделать вывод о отношении человека к нам, степень его доверия по отношению и понять, насколько открыто и искренне он ведёт себя с нами. Этот язык, как правило, люди успешно осваивают самостоятельно в детском возрасте в естественных условиях через наблюдение, копирование и подражание. В случае, когда мы замечаем неискренность собеседника, то обычно списываем это на интуицию, однако увидеть и понять посыл собеседника нам позволяет именно наше внимание и наблюдение за едва заметными невербальными сигналами, умение их прочесть и отметить несовпадение со сказанным.

Итак, рассмотрим многообразную структуру невербального средства общения, приведем их классификацию:

1. Фонационные средства (паузы, темп речи, вздох, плач, кашель, диапазон и тембр голоса, интонация, фразовые ударения).
2. Оптико-кинестические средства (мимика, жесты, осанка, позы, походка, внешние признаки лица, направленность взгляда, его длительность и частота).
3. Знаково-символические средства (особенность почерка, предметы, которые окружают человека, поступки, нумерология, расположение родинок, особенности груди у женщин, формы ногтей, формы рук).
4. Тактильные средства (обоняние, осязание, слуховое восприятие, вкус, прикосновения).
5. Пространственно- временные средства (дистанция между собеседниками, способ использования времени, возможность делать несколько дел одновременно или же только что-то одно) [1].

Разберем более подробно каждую классификацию:

1. Фонационные средства. Это основное звуковое средство устной речи – голос. Голос передает все многообразие информации о физическом и эмоциональном состоянии человека, об уровне его образования, демонстрация отношения к собеседнику, о воспитанности.

2. Оптико-кинестические средства. Встречаясь с человеком, мы смотрим на его внешний вид, разговаривая смотрим на выражение лица, а также на позы и жесты. Кинесика [2] – наука о невербальном поведении человека, совокупность телодвижений в процессе взаимодействия с ним. С помощью нашего тела мы подаем различные намеки, например на окончание разговора: смотрим вниз, меняем позу, разворачиваемся корпусом в сторону двери, смотрим на часы, постукиваем ногой по полу. Если хотим что-то сказать, то наклоняемся вперед, часто киваем, возможно, непроизвольно тянем руку как в школе, немного вытягиваем шею.

Но жесты могут быть и физиологичными. Движения рук или ног, направленные только на себя: зевание, потирание ноги о ногу, потирание рук, верчение какого-либо предмета в руках [3].

Помимо жестов сюда входит и мимика. Это спонтанные и произвольные реакции. Человеку несложно осознанно контролировать каждую мышцу своего лица, и поэтому мы можем не заметить скрытые или сдерживаемые эмоции, которые в данный момент проживаются или переживаются. Поэтому при интерпретации мимики особое внимание также нужно уделять согласованностью со словесными высказываниями (например, если еда приготовлена вкусно, то человек будет в открытой позе с улыбкой, если же что-то не нравится, то возможно скрытое недовольство в опущении уголков губ и нахмуривании бровей) [4].

3. К знаково-символическим средствам относится то, как человек живет, какими вещами занимается, какие у него интересы, как он одевается, что принимает в пищу – все это может дать определенный психологический портрет. Подростки чаще всего одеваются вызывающе или же используют различные атрибуты, не только для привлечения внимания, но и с выражением протеста или же отрицания чего-либо.

4. Тактильные средства общения. С помощью подобного средства общения выполняется функция статусно-ролевых отношений, очерчивается личная граница каждого человека. Личную границу каждый человек ограничивает или не ограничивает сам, в зависимости от степени родства или же близости общения. Сюда можно отнести рукопожатия, поцелуи, обнимания, похлопывания, прикосновения не только с собеседником, но и контакт с предметами [5].

5. Пространственно-временные средства. Здесь учитывается дистанция, на которой собеседники находятся друг от друга. Чем ближе

дистанция по модальным и пространственным характеристикам у общающихся, тем эффективнее осуществляется воздействие. Интимное расстояние до 45 см, при общении близких людей, с которыми находимся в тесном эмоциональном контакте. Персональное расстояние от 45 до 120 см при общении знакомых, на дружеских вечеринках, вечерах. Социальное расстояние от 120 до 360 см при общении с посторонними людьми, которых мы плохо знаем и публичное расстояние более 360 см для выступления перед аудиторией.

Невербальные сообщения чаще всего произвольны и спонтанны. Люди могут скрыть свои намерения, контролируя свою речь, мимику, в попытке скрыть эмоции, но невербальное поведение контролю практически не поддается [6].

Поэтому очень часто при коммуникации с собеседником могут возникнуть ошибки в интерпретации действий, например в разговоре собеседник почесал нос, а вам кажется, что он обманывает.

Самые распространенные позы, которые мы можем интерпретировать у собеседника:

- как состояние защиты – это скрещивание рук или ног, из чего мы можем сделать, что собеседник не хочет продолжать или начинать общение;
- демонстрация открытости собеседнику – открытые ладони, наклон головы, поворот корпуса в сторону собеседника, нахождение на расстоянии до 120 см, достаточно длительный контакт глазами;
- страх и удивление в приподнятых бровях, округлившись глазах, приоткрытом рту;
- поза «руки в боки» показывает нам, что человек уверен в себе и своем мнении, так же, как и складывание рук домиком. Уверенные в себе люди откидываются на спинку стула, жесты размашистые, слегка наклоняются вперед;
- бегающий взгляд, немного нервное покусывание губ;
- люди же, чувствующие свою незначительность в обществе могут сутулиться, прятать ноги под стул, руки складывать на груди или же стискивать пальцы, пытаются стать менее заметными [7-9].

Таким образом обладая интуитивным вниманием к собеседнику, знанием основ невербального общения мы можем не только направить разговор в нужное русло, но и доказать свою точку зрения.

### Список литературы

- [1] Невербальное общение. [Электронный ресурс]. – URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5\\_%D0%BE%](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%)

D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5. (дата обращения: 21.03.2021)

[2] Кинесика. [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Кинесика>. (дата обращения: 21.03.2021).

[3] Егорова Т. Статья. / Т. Егорова. [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.redomm.ru/articles/neverbalnyie-sredstva-obscheniya\\_84/](https://www.redomm.ru/articles/neverbalnyie-sredstva-obscheniya_84/). (дата обращения: 21.03.2021).

[4] Демидова Е. 11 секретов языка тела, которые должен знать каждый event-профессионал. / Е. Демидова. [Электронный ресурс]. – URL: <https://event.ru/trips/11-sekretov-yazyika-tela-kotoryie-dolzhen-znat-kazhdyiy-event-professional/>. (дата обращения: 21.03.2021).

[5] Электронный журнал. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cheyltv.ru/yazyk-zhestov-2/>. (дата обращения: 20.03.2021).

[6] Жесты и мимика в русском языке. / А.А. Акишина и др. – М.: Русский язык, 1991.

[7] Горелов И.Н. Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. / И.Н. Горелов, В.Ф. Енгальчев. – М.: Молодая гвардия, 1991.

[8] Козлов Н.И. Язык тела. / Н.И. Козлов. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.psychologos.ru/articles/view/yazyk-tela>. (дата обращения: 20.03.2021).

[9] Степанов С.С. Язык внешности. / С.С. Степанов. – М.: Изд-во «Эксмо», 2003. 416 с.

### Bibliography (Transliterated)

[1] Non-verbal communication. [Electronic resource]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5>. (date of access: 21.03.2021)

[2] Kinesika. [Electronic resource]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Kinesika>. (date of access: 03/21/2021).

[3] Egorova T. Article. / T. Egorova. [Electronic resource]. – URL: [https://www.redomm.ru/articles/neverbalnyie-sredstva-obscheniya\\_84/](https://www.redomm.ru/articles/neverbalnyie-sredstva-obscheniya_84/). (date of access: 03/21/2021).

[4] Demidova E. 11 secrets of body language that every event professional should know. / E. Demidova. [Electronic resource]. – URL: <https://event.ru/trips/11-sekretov-yazyika-tela-kotoryie-dolzhen-znat-kazhdyiy-event-professional/>. (date of access: 03/21/2021).

[5] Electronic journal. [Electronic resource]. – URL: <https://cheyltv.ru/yazyk-zhestov-2/>. (date of access: 20.03.2021).

[6] Gestures and facial expressions in Russian. / A.A. Akishina et al. – М.: Russian language, 1991.

[7] Gorelov I.N. Silent Thought Sign: Stories of Non-Verbal Communication. / I.N. Gorelov, V.F. Engalychev. – М.: Young Guard, 1991.

[8] Kozlov N.I. Language of the body. / N.I. Kozlov. [Electronic resource]. – URL: <https://www.psychologos.ru/articles/view/yazyk-tela>. (date of access: 20.03.2021).

[9] Stepanov S.S. Appearance language. / S.S. Stepanov. – М.: Publishing house "Eksmo", 2003.416 p.

© А.А. Шаймарданова, 2021

Поступила в редакцию 15.03.2021

Принята к публикации 25.03.2021

---

***Для цитирования:***

Шаймарданова А.А. Основы невербального общения в жизни // Инновационные научные исследования : сетевой журнал. 2021. № 3-2(5). С. 165-171. URL: <https://ip-journal.ru/>