**Лекция 08. Функции невербальной коммуникации в межличностном общении. Эффективное слушание. Формы проявления эмоций.**

**Невербальная коммуникация в межличностном взаимодействии**

Невербальная коммуникация предполагает включение в процесс общения не речевых, а иных средств взаимодействия индивидов между собой. Ее можно условно разделить на три большие группы средств сообщения:

1) движения тела;

2) вокабулярная характеристика речи (скорость, уровень высоты, ритмика, громкость);

3) использование в общении объектов вещного мира (например, цветы в качестве сообщения о влюбленности или уважении).

В отличие от словесного сообщения, с помощью большинства невербальных знаков значительно легче выразить оттенки эмоций.

**Функции невербального общения**

Психологи определяют три основных функции невербального взаимодействия, в ходе которых она сопровождает вербальный контакт:

1) дополнение (в том числе, усиление и повторение вербального посыла);

2) опровержение словесных сообщений;

3) регуляция взаимодействия.

Так, дополнение свидетельствует о том, что невербальное послание расцвечивает речь, придает ей выразительности, вносит уточнения или помогает лучше понять ее содержание (один человек сообщает другому, что очень рад его встретить, и при этом обнимает – осуществляется усиление эмоции).

Опровержение указывает на противоречие невербального посыла вербальному. Например, в ответ на вопросительную фразу: «Вам нравится?» оппонент смущенно улыбается, отводит взгляд и произносит: «В целом — да». Его невербальные проявления в данный момент говорят о том, что ответ «да» не полностью правдив. Невербальное сообщение чаще всего спонтанно и менее управляемо сознанием.

Следовательно, оно в большей мере аутентично. При расхождении смысловой или эмоциональной направленности невербальных и вербальных сигналов искать истину следует в первых.

Замещение – это использование средств невербальной коммуникации взамен словесной (например, в очень шумном помещении один человек не словами, а взглядом и жестами зовет к себе другого).

Регулирование – это употребление возможностей невербальных взаимодействий, разных невербальных знаковых символов для регуляции коммуникации между индивидами (повороты головы и корпуса, касания, высота и тон голоса собеседника и т.д.).

**Невербальное сообщение как коммуникативная единица**

Невербальные сообщения – это своеобразные индикаторы эмоциональных состояний, «маяк» отношения индивида к окружающим его людям. В любой ситуации всегда присутствует невербальное отношение, выраженное в большей или меньшей степени.

Невербальная коммуникация в межличностном сообщении осуществляется по четырем основным каналам:

1. Коммуникация акустическая – посредством звуков. Она подразделяется на:

- экстралингвистику (вздохи, интонационные паузы, покашливание, варианты смеха, плач);

- просодику (уровень громкости и высоты голоса, его темп, тембровый дипазон).

2. Оптическая коммуникация (или кинесика) – общение посредством изменения жестов, мимического «рисунка», разнообразных выражений глаз и лица в целом. Она предполагает:

- «говорящие» движения (контакт, устанавливаемый взглядом, различные позы и жесты);

- физиогномику (характерные изменения лица и тела, основанные на анатомическом строении тела человека).

3. Тактильно-кинестетическая коммуникация – взаимодействие посредством прикосновений. Данное общение называют еще такесикой, предполагающей похлопывающие и поглаживающие жесты, пожатие рук, поцелуи и т.п.

4. Ольфокторная коммуникация, основанная на межличностном взаимодействии при помощи запахов (запах духов, одеколона и т.д.).

Перечисленные виды невербального взаимодействия между индивидами, разумеется, не изолированы один от другого. Они находятся в непрерывном взаимодействии, иногда один вид дополняет другой, а порой они вступают в противоречие.

Чтобы понять истинный эмоциональный настрой собеседника, необходимо внимательно воспринимать все посылаемые им невербальные сообщения и в зависимости от контекста определить доминирующее среди них.

**Невербальное поведение: структура и функции.**

Известно, что мимика, жесты как элементы невербального поведения личности являются одной из первых визуальных, знаковых систем, усваиваемых в онтогенезе. Наиболее веским аргументом в пользу приоритета невербального языка над вербальным служат результаты, свидетельствующие об интернациональном характере основных мимических картин, поз, наборов жестов, а также данные о чертах жестикуляции и мимики, которые выступают генетическими признаками человека, например, врожденные способы выражения эмоций. Спонтанное невербальное поведение постепенно дополняется символической мимикой, жестами, интонациями, позами, использование которых основано на культурном, групповом, ситуативном соглашении и невозможно без предварительного обучения. Структура, содержание, форма невербального поведения, его актуализация обусловлены многовековой практикой общения.

В общении обязательно будет разворачиваться познание одной личности другой, будет проявляться и изменяться отношение, иметь место обращение друг к другу. Невербальное поведение партнеров одновременно выступает как условие познания их личности, возникновения отношения, как своеобразная форма обращения друг к другу. Именно в общении ярко проявляется индикативно-регулятивная функция невербального поведения личности.

Невербальное поведение вплетено во внутренний мир личности. Функция его не сводится к сопровождению ее переживаний. Невербальное поведение – это внешняя форма существования и проявления психического мира личности. В связи с этим анализ структуры, содержания индивидуального невербального поведения – это еще один из способов диагностики уровня развития личности как субъекта об-шения. Выделение общих элементов, компонентов невербального поведения, определение его функций позволяют создать культурно-специфическую типологию невербального поведения.

Рассматривая известные классификации невербальных средств общения, нетрудно заметить, что в их основу положены основные атрибуты бытия, материи, всеобщие формы и способы ее существования: движение, время, пространство. Какие бы невербальные средства не выделялись, все они могут быть сведены к' кинесическим (движения тела), пространственным (организация поведения, межличностного общения) и, наконец, к временным характеристикам взаимодействия. Сказанное имеет отношение и к паралингвистической, экстралингвистической подструктуре, которая включает движения тела, изменения голоса, паузы и скорее отличается функциями, чем является оригинальной системой невербальных средств общения. То же самое можно сказать о прикосновениях. По своей сути, они представляют направленные движения тела, головы, руки, которые с полным основанием можно включить в состав кинесической подструктуры.

В последнее время четко прослеживается тенденция включать в структуру невербальных средств общения, помимо указанных, среду – окружающие социально-бытовые условия, обстановку, совокупность людей, связанных общностью этих условий; объекты, которые используются личностью для связей с окружающим миром: одежду, косметику, украшения и т.д. Возникает вопрос: могут ли все названные невербальные средства рассматриваться как элементы невербального поведения.

На наш взгляд, включение в невербальное поведение личности всех продуктов ее многообразной деятельности является расширенным его толкованием. Мы же понимаем под невербальным поведением личности социально и биологически обусловленный способ организации усвоенных индивидом невербальных средств общения, преобразованных в индивидуальную, конкретно-чувственную форму действия и поступков. К элементам невербального поведения относятся все движения тела, интонационные, ритмические, высотные характеристики голоса, его временная и пространственная организация. Круг подструктур невербального поведения личности гораздо уже круга элементов, выполняющих роль невербальных коммуникаций или невербальных средств общения.

При рассмотрении связей и отношений между элементами и подструктурами невербального поведения мы исходили из его определения, а также из того факта, что сам феномен «невербальное поведение» рассматривается нами в контексте социальной перцепции, как личностное образование, наделенное когнитивно-регулятивной функцией.

В связи с этим в основу выделения подструктур невербального поведения положены основные характеристики невербальных средств (движение, пространство, время), а также системы их отражения и восприятия: оптическая, акустическая, тактильная, ольфакторная.

Начнем рассмотрение невербального поведения с той подструктуры, которая создает основное ее свойство – движение и отражается с помощью оптической системы субъекта. Такой подструктурой невербального поведения является кинесика.

Под кинесикой принято понимать зрительно воспринимаемый диапазон движений, выполняющих экспрессивно-регулятивную функцию в общении. Кинесика – это не только язык тела (жесты, мимика, позы, взгляд), но также манера одеваться, причесываться и т.д. К кинесике помимо выше названных движений относятся также такие, которые связаны с использованием предмета: хлопанье дверью, поскрипывание стулом, почерк. Как мы видим, кинесика – понятие, использующееся для обозначения различных движений человека, но чаще всего при изучении движений рук и лица. Многие исследователи в этом случае применяют следующие понятия: экспрессия, паралингвистика, выразительные движения. Экспрессия определяется как выразительное поведение человека. Все явления экспрессии подразделяются на следующие относительно самостоятельные области изучения: выразительные движения и физиогномику.

Физиогномика – это экспрессия лица и фигуры человека, взятая безотносительно к выразительным движениям и обусловленная самим строением лица, черепа, туловища, конечностей.

Под выразительными движениями понимаются «широко разлитые периферические изменения, охватывающие при эмоциях весь организм...

Захватывая систему мышц лица, всего тела, они проявляются в так называемых выразительных движениях, выражающихся в мимике (выразительные движения лица), пантомимике (выразительные движения всего тела) и «вокальной мимике» (выражение эмоций в интонации и тембре голоса)». Иногда все выразительные движения обозначаются термином «жест». Так, Г. Гибш и М. Форверг пишут: «Под жестами следует понимать определенные более или менее отчетливо воспринимаемые и описываемые свойства общей моторики преимущественно поверхности тела (лица – мимика, всего тела – пантомимика, рук и кистей рук – жестикуляция)». Нетрудно заметить, что эти два определения имеют отношения к одному явлению – выразительным движениям человека, так как в них подчеркивается связь этих движений со скрытыми для внешнего наблюдения психологическими явлениями. Польский психолог Я. Рейковский предлагает разделять такие компоненты невербального поведения, как эмоциональные действия и выразительные движения. К эмоциональным действиям он относит все те невербальные действия человека, которые вызваны эмоцией и направлены на то, чтобы эту эмоцию выразить и разрядить. Например, по мнению Я. Рейковского, в том случае, когда человек узнает о смерти своего родственника и начинает рыдать, падать – это выразительные движения, в том случае, когда человек надевает траурную одежду, начинает причитать – он выполняет специфические эмоциональные действия. Эмоциональные действия выступают как форма мотивированного поведения и являются приобретенными. Тем самым подчеркивается конвенциальный характер эмоциональных действий в отличие от выразительных движений, являющихся формой непосредственного выражения состояний человека.

Первоначально выразительные движения исследовались в психологии под рубрикой «экспрессивное поведение», в контексте эмоциональной сферы личности. Толчком послужила работа Ч. Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных». В настоящее время выразительные движения исследуются в рамках социальной персональной перцепции, невербального поведения и невербальных коммуникаций. Отсюда многообразие существующих подходов к исследованию выразительных движений: паралингвистический, индикативный, коммуникативный и другие. Основные вопросы, которые ставят исследователи выразительных движений поведения, можно сформулировать следующим образом:

Какое происхождение имеют выразительные движения в онтогенетическом и филогенетическом плане?

Место выразительных движений в психомоторике человека и их функции?

Какие психологические явления соответствуют тем или иным выразительным движениям?

Какова ценность выразительных движений как средств диагностики и коммуникаций?

Насколько возможно адекватное опознание психических свойств, состояний, процессов человека по его выразительному поведению в межличностном общении?

Еще в сороковые годы нашего столетия выдающийся советский психолог С.Л. Рубинштейн дал ответы на многие вопросы психологии выразительного поведения:

Природное и социальное, естественное и историческое в выразительном поведении, как и повсюду у человека, образуют одно неразложимое единство. Это не просто внешнее пустое сопровождение эмоций, а внешняя форма существования и проявления.

Выразительные движения во внешнем раскрывают внутреннее, создают образ действующего лица.

Выразительные движения выражают не только уже сформированное переживание, но и сами могут его формировать.

Общественная фиксация форм и значений выразительного поведения создает возможность конвенциальных выразительных движений.

Выразительные движения в известной степени замещают речь, они – средство сообщения и воздействия.

Высказанные С.Л. Рубинштейном положения о природе, содержании и функциях выразительного поведения находят конкретное развитие в современных исследованиях как советских, так и зарубежных авторов.

Первый и самый главный вопрос психологии невербального поведения: «Каков диапазон психологических феноменов, связанных с выразительным поведением, что выражается с помощью выразительных движений?» Ответ на этот вопрос выступает критерием деления всех исследований в области экспрессии поведения на две группы. Первая группа включает работы, в которых выразительное поведение понимается как индикатор внутренних, преимущественно эмоциональных состояний субъекта. Такой подход к определению диапазона психологических феноменов характерен для тех областей психологии, где экспрессия рассматривается в соответствии с эмоциями – для эволюционной психологии, нейропсихологии, патопсихологии.

Наряду с этим направлением развивается физиогномический подход. Физиогномика претендует на определение свойств характера по чертам лица. Однако большинство ученых отрицают прямую зависимость между чертами лица и свойствами характера. В то же время нельзя игнорировать реальное существование многочисленных и разнородных явлений обыденного сознания, в которые входят и устойчивые психологические ассоциации, возникающие у большинства людей при восприятии человеческой внешности. Первые формы обобщения этого опыта представлены в мифологической и религиозной форме сознания, а также в искусстве. Например, кино в наши дни взяло на себя роль трансформатора массового физиогномического опыта. Но даже кинематограф все чаще стал обнаруживать сложность и драматичность соотношения лица и личности, внешнего и внутреннего. Действительно, связь признаков внешности с психологическим содержанием личности образуется благодаря общению людей. Как в этом случае относиться к этим связям? Совершенно верно решает вопрос о связи внешности с психическим содержанием личности В.Н. Панферов. Он пишет: «Ответ на вопрос о взаимосвязи объективных и субъективных свойств человека нужно искать не только и не столько по линии связи психологических качеств личности с конституциональными особенностями организма, сколько в рамках отношения «причинно-следственные взаимосвязи человека с миром вещей и людей – психологические качества личности». Иными словами, общение, совместная деятельность людей формируют внешность человека. Признаки внешности выступают как знаковая система психологического содержания. Таково диалектико-материалистическое понимание связи внешности и личности.

В настоящее время в психологии экспрессивного поведения сохраняются эти два направления.

Вторым критерием в изучении выразительного поведения выступает вопрос диапазона средств выражения («Как выражается?»). Каждое средство экспрессии имеет самостоятельную традицию исследования. Наиболее изученными являются мимика лица как средство выражения состояния и жесты как паралингвистические явления. Позы, движения корпуса как средства выражения внутренних психических состояний личности изучены слабо.

Предпочтение в изучении отдельных средств выражения обусловлено, во-первых, историческим развитием проблемы экспрессии в целом, во-вторых, общей теоретической позицией исследователя, в-третьих, относительной доступностью изучения одних средств выразительного поведения по сравнению с другими (например, мимику проще зафиксировать). В-четвертых, разветвленной системой явлений, в контексте которых рассматривается выразительное поведение и определяется его значимость. Такое акцентирование внимания на отдельных средствах экспрессии и условиях их проявления не следует считать оптимальным, так как оно не отражает специфики экспрессии, а порождено факторами, которые перечислены выше.

Третьим критерием в изучении невербального поведения является вопрос функций выразительных движений в общении («Для

чего выражается?»). С.Г. Геллерштейн и П.М. Якобсон считают, что выразительные движения, проявляющиеся в общении при различных психических состояниях, служат внешним выражением этих состояний, а также отношений к тем или другим лицам, предметам или явлениям действительности. Выразительные движения рассматриваются как индикаторы эмоциональных состояний и показатели многообразных отношений человека к окружающему миру. Г. Гибш и М. Форверг указывают, что действия, выразительные движения, жесты и речь обладают прямыми возможностями управления социальной жизнью. Они также отмечают, что выразительные движения являются «отражением» определенных динамических процессов, «внешней стороной» этих процессов, индивидуально психической составной частью действия. Последнее, как известно, не только предметно, но и вместе с тем социально направлено. Отсюда выразительные движения приобретают коммуникативную функцию. Г. Гибш и М. Форверг считают, что вовлечение выразительных движений в сферу социальных явлений приводит к возникновению у них новых функций: формирование структуры аффекта и его нейтрализация путем конвенциализации выразительных движений. Т. Шибутани к выразительному поведению относит любой воспринимаемый звук или движение тела, которые служат показателем внутреннего состояния человека. Он считает, что «движения и звуки становятся жестами только в социальном контексте, когда они служат показателями намерений человека и таким образом представляют другим какую-то основу для соответствующих реакций».

Т. Шибутани подразделяет выразительные движения, исходя из их социальной или биологической природы. В системе коммуникаций и личностных отношений им рассматриваются так называемые социальные выразительные движения, в системе эмоциональных состояний человека – те выразительные движения, которые имеют биологическую природу. В первом случае выразительные движения наделяются функциями установления согласия между общающимися, выработки общего отношения к ситуации, во втором случае – функцией выражения эмоционального состояния.

Т. Шибутани решает проблему соотношения конвенциальных и неконвенциальных выразительных движений, их функций, противопоставляя одно другому. В методологическом плане это представляется недостаточно верным. Возникновение социальных функций выразительных движений, их конвенциализация возможны прежде всего потому, что они выполняют функции диагностики и выражения определенных психических явлений.

Такая функция выразительных движений, как создание «образа действующего лица», особое значение имеет в контексте социальной перцепции. Здесь сложные психологические образования, динамично выражающиеся в поведении и внешнем облике человека, рассматриваются как сигнальный комплекс, информирующий другого человека о психических процессах и состояниях его партнера по общению. Каждый комплекс одновременно выполняет как осведомительную, так и регулятивную функции. Другими словами, выражение как индикатор, сигнал, воздействие, регулятор деятельности (в том числе и общения) выступает как единое целое. Выразительные движения рассматриваются как носители самостоятельного сообщения в их познавательной и экспрессивной функциях. Благодаря характерной для них Функции симптома (выражения), показателя внутреннего состояния живого существа (это отмечено в ряде определений выразительных Движений и составляет предмет изучения в области эмоциональной сферы личности, патопсихологии, психодиагностики), в ситуации общения они одновременно являются знаком более высокой ступени, осуществляют коммуникативную функцию и направляют действия партнеров.

Наряду с вышеназванными функциями, выразительное поведение наделяется также функциями регуляции процесса возбуждения, разрядки, облегчения. Остается актуальной такая функция экспрессии, как целенаправленное действие. Эта функция выражения выделена на основе положения Ч. Дарвина о выразительных движениях как рудиментах когда-то целесообразных действий, направленных на удовлетворение определенной потребности. Однако, по мнению ряда ученых, биологическая целесообразность выразительных движений у человека во многом утрачена. Остается их объективное значение как средства отражения, информации и сообщения о внутреннем мире человека. Целесообразность выразительных движений должна рассматриваться в контексте социальной деятельности. Так, Н. Фрийда отмечает, что выразительные движения актуальны, целесообразны прежде всего потому, что они непосредственно служат установлению отношений или исчезновению отношений между людьми, выполняют функцию усиленного контроля движений и функцию «активной манифестации». Выразительные движения целесообразны, так как могут управлять аффектом и могут распространяться на многочисленные неаффективные или недостаточно аффективные ситуации. Функция выразительных движений в этом случае – это нейтрализация нежелательного состояния (например, агрессии) и воспроизведение социально-желательных эмоциональных состояний. Биологически целесообразные выразительные движения, конвенциализируясь, могут воспроизводиться независимо от состояния, т.е. быть «выделенными» из него. Такие выразительные движения выполняют важную функцию – они управляют коммуникацией без существенной эмоциональной нагрузки партнеров по общению.

Итак, выразительные движения выполняют осведомительную и регулятивную функции в процессе общения, являются своеобразным языком общения.

Еще одной, но мало изученной подструктурой кинесики, являются движения глаз или, как принято называть, «контакт глаз».

Способы обмена взглядом в момент беседы, организация визуального контакта в каждом отдельном случае – время фиксации взгляда на партнере, частота фиксации – широко используются при исследовании так называемой атмосферы интимности в межличностном общении, взаимных установок общающихся лиц. На качество оценок визуального контакта влияет целый ряд факторов: угол между осью общения партнеров и осью «наблюдаемый – наблюдатель», положение головы наблюдаемого, движение глазных яблок. Имеются данные, что наблюдатель в своих оценках опирается на положение зрачка в видимой части глаза.

Как пишет А.А. Леонтьев, систематическое исследование проблемы контакта глаз началось Р. Экслайном и М. Аргайлом. Именно этими авторами было установлено, что направление взгляда в общении зависит от его фиксации в общении, от содержания общения, от индивидуальных различий, от характера взаимоотношений и от предшествовавшего развития этих взаимоотношений. А.А. Леонтьев, подводя итоги обзора исследований контакта глаз, подчеркивает значимость не столько статических параметров ориентировки, сколько их изменения: часто ли смотрит собеседник в глаза другому – менее важно, чем то, что он перестает это делать или, наоборот, начинает. На каком расстоянии люди беседуют – менее существенно по сравнению с тем, что они по ходу беседы сближаются или отдаляются.

X. Миккин приводит следующий перечень функций визуального контакта информационный поиск (в этих целях говорящий смотрит на слушающего в конце каждой реплики и в опорных пунктах сообщения, а слушающий – на говорящего); 2) оповещение об освобождении канала связи; 3) стремление скрывать или выставлять свое «Я»; 4) установление и поддержание социального взаимодействия (например, быстрые короткие повторяющиеся взгляды позволяют установить первоначальный контакт для дальнейшей коммуникации); 5) поддержание стабильного уровня психологической близости.

Телодвижения, жесты рук, выражения лица тоже относят к системе паралингвистических явлений. Круг вопросов, обсуждаемых паралингвистикой, достаточно широкий. Он охватывает все виды кинесики и фонации. Возникает вопрос: на основе чего можно отделить выразительные движения от паралингвистических? С функциональной точки зрения паралингвистические средства – это те физические движения говорящего субъекта, которые необходимы человеку для восполнения пробелов в вербальной коммуникации.

Г.В. Колшанский подчеркивает, что, когда речь идет не о функциональных параязыковых средствах, то всевозможные виды кинесики и мимики должны быть отнесены к форме непосредственного выражения эмоционального состояния человека. Основная функция паралингвистических средств сводится к восполнению, дополнению, обеспечению интерпретации вербального сообщения. Примером исследования именно этих функций различных невербальных средств общения может служить работа Д.И. Рамишвили. По ее мнению, функция выразительных движений состоит не в том, чтобы вне существования вербальной психики как таковой довести качества, специфику состояния живого существа до партнера. Роль выразительных движений в том, чтобы «усилить эмоциональную насыщенность сказанного, создать объективный фон словесного содержания, поднять его выразительность и силу».

Невербальные коммуникации могут выполнять все основные функции языковых знаков, т.е. фактически заменять текст. Человек в ситуации общения реализует некоторую коммуникативную программу, накладывая на нее вербальную форму. «Говорящий приспосабливает ее к общей схеме коммуникации, «убирая» все вербально-избыточное, дублирующее иные невербальные средства понимания».

Исходя из семантической природы невербальных коммуникаций, И.Н. Горелов предлагает их классифицировать на основе того, какие они вносят обобщенные значения в сообщения. Так, с помощью жестов реализуются указательные значения; описательные значения жестами и пантомимикой. Значения побуждения, вопроса, утверждения и отрицания – различными невербальными коммуникациями. Модальные значения (одобрение, согласие, решительность) – некоторыми жестами и мимикой.

На основе анализа литературных примеров И.Н. Горелов также приходит к выводу, что вербальная часть Сообщения обычно «накладывается» на предварительно развернутую схему невербальных компонентов. На наш взгляд, такое соотношение речи и невербального поведения отражает реальный процесс общения. Из наблюдений известно, что отношения партнеров по общению, их психические состояния, социальные роли репрезентируются в общении с помощью кинесической структуры в ряде случаев раньше, чем словом. Отсюда следует, что у кинесической структуры имеется своеобразный приоритет в создании образа партнера, всей ситуации общения. Наличие автономных невербальных средств общения, а также такой их функции, как опережающая манифестация психологического содержания общения, позволяет рассматривать их вне речевого контакта как самостоятельные единицы; общения с различной информационной нагрузкой.

Согласно выбранному принципу рассмотрения невербального поведения следующая система отражения – акустическая. Известно, что многочисленные характеристики голоса человека создают его образ, способствуют распознанию его состояний, выявлению психической: индивидуальности. Основная нагрузка в процессе восприятия голосевых изменений человека ложится на акустическую систему общающихся партнеров. Характеристики голоса человека принято относить к просодическим и экстралингвистическим явлениям. Просодика и экстралингвистика изучаются главным образом паралингвистикой, которая рассматривает свойства голоса, не входящие в систему собственно дифференциальных, фонологических противопоставлений и замещающие сферу несловесных коммуникаций. «Внутренняя основа паралингвистики кроется в функциональном использовании языка как относительно самостоятельной системы».

К просодической структуре относятся явления высоты, тона, длительности, силы звука, ударения, тембра голоса. Другими словами, просодия – это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, длительность, громкость голосового тона. Экстралингвистическая система – это включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плач, кашель, смех, вздох, шепот и т.д.

В качестве подструктуры просодической и частично экстралингвистической структуры невербального поведения выступает интонация голоса. Интонация – это ритмико-мелодическая сторона речи. Основными ее элементами являются мелодии речи, ее ритм, интенсивность, темп, тембр, а также фразовое и логическое ударение.

Помимо таких функций, как дополнение, замещение, предвосхищение речевого высказывания, а также регулирование речевого потока, акцентирования внимания на ту или иную часть вербального сообщения, интонация, как в целом просодика и экстралингвистика, выполняет оригинальную функцию: функцию экономии речевого высказывания. В данном случае, как подчеркивает Г.В. Колшанский, речь идет не об экономии самой системы языка, а об экономии использования языковых средств в коммуникации. «В естественном общении, безусловно, достигается необходимая в конкретных ситуациях экономия языковых средств». Особую роль в этом случае выполняют темп, интенсивность высказывания, ударения, паузы. Не меньшую роль в «экономии речевого высказывания», а в ряде обыденных ситуаций общения и большую, играют жесты, мимика. Это еще раз доказывает, что невербальное поведение личности полифункционально. В связи с этим трудно выделить специфическую функцию той или иной структуры невербального поведения, поэтому функциональный приоритет определяется всем контекстом общения.

Следующая система отражения невербального поведения – тактильно-кинестезическая. Тактильно-кинестезические данные поступают от сенсорных рецепторов, находящихся в коже, мышцах, сухожилиях, суставах и во внутреннем ухе. Известно, что тактильно-кинестезическая система дает менее точную информацию о внешнем мире, о другом человеке по сравнению со зрением. Однако в определенных ситуациях, особенно там, где имеется сенсорная депривация, эта система отражения формирует представления о положении тела в пространстве, несет информацию о наличии объектов, в том числе и другого человека, в целом способствует созданию схемы тела как определенной структуры.

Из всех тактильно-кинестезических данных, информирующих о нашем положении в пространстве или о положении другого человека, наиболее важными являются кинестезические данные о давлении и температуре. Именно мышечные рецепторы сообщают о том, какова сила рукопожатия, прикосновения, насколько близко находится другой человек. Тактильно-кинестезическая система также несет информацию об амплитуде невербальных движений, их силе, направлении.

Таким образом, тактильно-кинестезическое отражение дает представление о такесической структуре невербального поведения и входящих в него элементах: физический контакт и расположение тела в пространстве.

Начиная с раннего возраста, физический контакт в виде прикосновения, поглаживаний, поцелуев, похлопываний является важным источником взаимодействия личности с окружающим миром. С помощью прикосновений различного вида формируются представления о пространстве своего тела и знания о частях тела другого человека. Прикосновения в виде поглаживаний выполняют в общении функцию одобрения, эмоциональной поддержки. Использование личностью в общении такесической системы невербального поведения определяется многими факторами. Среди них особую силу имеют статус партнеров, возраст, пол, степень их знакомства. Так, рукопожатие как элемент такесической системы невербального поведения личности чаще используется в ситуации приветствия у русских, чем у англичан или американцев, в общении мужчин, чем женщин. В США рукопожатия не приняты, если между людьми существует интенсивныйконтакт, что совершенно не совпадает с применением рукопожатия в русской культуре. Далее, такой такесический элемент, как похлопывание по спине и плечу, воЗможен при условии близких отношений, равенстве социального положения общающихся. Проявлением славянского обычая на уровне невербального поведения являются объятия, которые демонстрируют равенство и братство. Поцелуй как элемент физического контакта наблюдается в русской культуре в поведении и мужчин, и женщин, в то время как у англичан встречается редко, только при интимных отношениях.

Безусловно и то, что существуют специфические для культуры прикосновения, например, удар по ладони собеседника в момент или после произнесения удачной шутки, остроты. Этот обычай соблюдается египтянами, сирийцами, йеменцами. Не ударять ладонью об ладонь собеседника – значит обидеть его. Такесическая структура невербального поведения личности находится не только под контролем тактильно-кинестезической системы отражения, но и воспринимается с помощью зрения (амплитуды движения при рукопожатии), слухового анализатора, что способствует созданию условий дифференцированной оценки всех нюансов физического контакта. Такесическая структура в большей мере, чем другие структуры невербального поведения личности, выполняет в общении функцию индикатора статусно-ролевых отношений, символа степени; близости общающихся, поэтому неадекватное использование личностью такесической структуры невербального поведения может привести к многочисленным конфликтам в общении.

Названные выше структуры невербального поведения личности так или иначе характеризуют движения тела, изменения голоса, которые в той или иной степени осознаются индивидом, управляются им, носят характер программы невербального поведения. Кинесика, такесика, просодика, как структуры невербального поведения, создают образ партнера по общению с помощью различных систем отражения: оптической, акустической, тактильно-кинестезической.

В соответствии с вышесказанным обратимся к использованию в общении ольфакторной системы отражения, позволяющей выделитьтакую структуру невербального поведения, как запахи: естественные и искусственные. Нам представляется, что система запахов, являясь безусловным невербальным индикатором индивида, может служить дополнительной характеристикой складывающегося о нем образа. С незапамятных времен известна «культура запахов» как специфическое средство социальной стратификации, как источник межличностных контактов, как характеристика функционально-ролевых отношений индивидов, как способ идентификации, установления тождества, принадлежности к одной микроили макрогруппе. По нашему мнению, система запахов не обладает такой дифференцирующей силой, как кинесическая, просодическая, такесическая структуры невербального поведения, главным образом потому, что обоняние в общении, во взаимодействии людей имеет несколько приниженное значение, чем оптическая или акустическая система отражения. Ольфакторная система проявляет свою дифференциальную силу только при весьма специфических обстоятельствах, скажем, в ситуации социальной, сенсорной изоляции, в контексте определенных типов взаимодействия, например, интимного общения между мужчиной и женщиной, ухода матери за ребенком, в ситуации врач – больной и т.д. Безусловно и то, что общество регулирует интенсивность запахов, и сама эта структура невербального поведения является показателем общего уровня культуры человека.

К сожалению, психология не располагает исчерпывающими данными о том, как влияют особенности запаха индивида на формирование образа и понятия о нем. Система запаха также мало изучена и в контексте невербального поведения, хотя в его структуру многие авторы включают косметику, одежду и т.д. Большинство выводов о влиянии пола, возраста, социального статуса, типа взаимодействия на роль и значение запахов в общении сделаны в результате личных наблюдений психологов или исходя из обыденного опыта. Очевидно, и эта структура невербального поведения личности должна исследоваться в рамках различных методических процедур, с использованием технических средств.

Перейдем к рассмотрению элементов, входящих в структуру невербального поведения. Основное свойство невербального поведения – движение. Оно имманентно присуще кинесической структуре невербального поведения, ее элементам: мимике, жестам, позе, интонации. Именно эти элементы и их сочетания составляют основу невербального поведения личности, поэтому рассмотрим более подробно их особенности.

Особая роль среди элементов невербального поведения отводится мимике. Лицо является важнейшей характеристикой физического облика человека. Благодаря кортикальному контролю человек может управлять каждым отдельным мускулом своего лица. Корковое Управление внешними компонентами эмоций особенно интенсивно развилось по отношению к мимике. Это определяется, как отмечает П.К. Анохин, ее приспособительными особенностями и ролью в человеческом общении. Социальное подражание, как одно из условий развития мимики, возможно именно за счет ее произвольной регуляции. В целом социализация мимики осуществляется как использование органических проявлений для воздействия на партнера и как преобразование эмоциональных реакций адекватно ситуации. Общество может поощрять выражение одних эмоций и порицать другие, может создавать «язык» мимики, обогащающий спонтанные выразительные движения. В связи с этим мы говорим об универсальных или специфических мимических знаках, оконвенциальных или спонтанных выражениях лица. Обычно мимику анализируют:

по линии ее произвольных и непроизвольных компонентов;

на основе ее физиологических параметров (тонус, сила, комбинация мышечных сокращений, симметрия – асимметрия, динамика, амплитуда);

в социальном и социально-психологическом плане (межкультурные типы выражений, выражения, принадлежащие определенной культуре, выражения, принятые в социальной группе, индивидуальный стиль выражения);

в феноменологическом плане («топография мимического поля»): фрагментарный, дифференциальный и целостный анализ мимики;

в терминах тех психических явлений, которым данные мимические знаки соответствуют;

можно также осуществлять анализ мимики, исходя из тех впечатлений-эталонов, которые формируются в процессе восприятия человеком мимических картин, окружающих людей. Актуальные образы-эталоны включают признаки, которые не только характеризуют модель, но являются достаточными для ее опознания.

Всесторонний анализ мимических выражений дает информацию об общей «мимической одаренности» личности, которая раскрывается через следующие характеристики:

сильная – слабая; неопределенная – красноречивая; беспорядочная, судорожная, гармоничная мимика;

разнообразие мимических картин, быстрота смены мимических формул, способность передавать нюансы;

мимика стереотипная, индивидуальная.

Применяя перечисленные способы анализа мимики, можно получить информацию о мимическом знаке в целом или об отдельных его элементах. Лицевая экспрессия классифицирована на основе ведущего признака (мины лба, мины рта).

Л.М. Сухаребский отмечает, что для понимания мимического разнообразия личности имеет смысл рассматривать как целостную мимическую активность, так и частичную, связанную с деятельностью отдельных ее зон. Но не следует забывать, продолжает он, что отдельные мимические зоны лба, глаз, рта действуют как звенья единой целостной системы.

Целостность, динамичность – главные характеристики мимики как элемента невербального поведения личности. Поэтому за единицу анализа собственно мимического выражения должна быть принята совокупность координированных движений мышц всего лица, так как во многих исследованиях показано, что опознание эмоций зависит от участия всех лицевых мышц.

Таким образом, двойная регуляция, динамичность, целостность мимики, а также производные характеристики от перечисленных выше: изменчивость структуры выражения и в то же время наличие константных признаков, многозначность и одновременно «емкая однозначность» мимики – являются ее основными характеристиками как элемента невербального поведения и определяют успешность ее опознания в межличностном общении.

На основе анализа зарубежной и отечественной литературы, посвященной систематизации эмоций и их лицевых выражений, нами была создана схема описания мимики шести эмоциональных состояний (радости, гнева, страха, страдания, удивления, отвращения).

За единицу анализа лицевого выражения был принят сложный мимический признак. На физиологическом уровне он включает ряд характеристик: направление движения лицевых мышц, отношение между движениями мышц, интенсивность, напряжение мышц лица. В феноменологическом плане мимический признак представляет следующее: «брови подняты вверх, губы плотно сжаты» и т.д.

Сложные мимические признаки являются необходимыми, постоянными, но в то же время могут входить в структуру мимики различных состояний. В связи с этим постоянным и необходимым индикатором психических состояний будет выступать комплекс признаков мимики. Предлагаемая схема описаний мимики шести эмоциональных состояний (радость, гнев, страх, страдание, удивление, отвращение) строится с учетом этого принципа, что позволяет обнаружить универсальные признаки для определенного типа состояний, специфические признаки для определенного типа состояний, специфические признаки для каждого состояния, неспецифические, которые приобретают значение только в контексте с другими признаками. Табл. 1 наглядно демонстрирует константные комплексы признаков для каждого состояния.

Характерной особенностью «мимических картин» эмоциональных состояний является то, что каждый симптомокомплекс мимики включает признаки, которые одновременно являются универсальными, специфическими для выражения одних состояний и неспецифическими для выражения других. Например, такие признаки, как: «уголки губ опускаются», «глазная щель сужается» – «глаза прищурены» соответствуют ряду отрицательных состояний (см. табл. 1).

Таблица 1

|  |  |
| --- | --- |
| Части и элементы лица | Мимические признаки эмоциональных состояний |
| Гнев | Презрение | Страдание | Страх | Удивление | Радость |
| Положение рта | Рот открыт | Рот закрыт | Рот открыт | Рот закрыт |
| Губы | Уголки рта опущены | Уголки рта опущены |
| Форма глаз | Глаза раскрыты или прищурены | Глаза сужены | Глаза ширако раскрыты | Глаза прищурены или раскрыты |
| Яркость глаз | Глаза блестят | Глаза тусклые | Блеск глаз не выражен | Глаза блестят |
| Положение бровей | Брови сдвинуты к переносице | Брови подняты вверх |
| Уголки бровей | Внешние уголки бровей подняты вверх | Внутренние уголки бровей подняты вверх |
| Лоб | Вертикальные складки на лбу и переносице | Горизонтальные складки на лбу |
| Подвижность лица и его частей | Лицо динамичное | Лицо застывшее | Лицо динамичное |

Признак «уголки губ опущены» является универсальным, так как появляется только в том случае, когда человек переживает состояния, относящиеся к отрицательным. Признак «глазная щель сужается» может быть индикатором как отрицательных состояний (гнев, презрение и т.д.), так и положительных (радость). Однако для первого типа состояний он является специфическим, для второго – нет. Иными словами, в выражении состояний гнева, презрения, страдания он выполняет основную информативную нагрузку, а в выражении радости он будет нести информацию только в контексте с другими признаками и представлять возможный вариант выражения этого состояния.

Далее, для лицевого выражения гнева характерны как признак «рот открыт», так и признак «рот закрыт». Но эти признаки будут выступать индикаторами состояний гнева только в контексте с признаками «брови сдвинуты к переносице», «глаза сужаются – расширяются». В контексте с такими признаками, как «брови подняты», «глаза расширены», признак «рот открыт» будет уже индикатором состояний удивления, страха. Таким образом, в каждом случае комплекс признаков в целом представляет мимическую картину состоянии и является его индикатором.

Описанные симптомокомплексы мимики соответствуют интенсивным проявлениям состояния. Для опознания такая мимика субъективно менее сложна, так как «картина выражения» представлена четко. Более сложными для опознания являются те выражения, которые соответствуют переходным состояниям, неинтенсивным аффектам. В них мимические признаки, как и система их отношений, непостоянны, представлены для субъекта нечетко. Но даже в этом случае лицевое выражение представляет вариации мимики основных эмоциональных состояний.

П. Экман с коллегами также создал методику для измерения выражения лица, в которой перечислил все лицевые мышцы шести эмоций. Затем были составлены фотомодели, которые включали три области лица: брови – лоб; глаза – веки и основание носа; нижняя часть лица и щеки. Метод основан на сравнении оцениваемого лица с эталоном. Он получил название «метод кодирования выражений – FAST». С помощью этого метода можно провести анализ экспрессии с точки зрения наличия в ней компонентов выражения шести основных эмоций.

В середине 70-х гг. наряду с вышеназванной методикой анализа экспрессии лица появляется усовершенствованный вариант – FACS – система кодирования активности лицевых мышц. Методика предназначена не только для анализа экспрессии лица, связанной с определенным состоянием, но и для дифференциации всех наблюдаемых изменений лица. Она основана на анализе мышечных изменений и позволяет свести любые наблюдаемые движения лица в систему единиц – действий. Основными единицами измерений являются дискретные, едва различимые изменения тонуса мышц лица. Методика построена на использовании полностью нейтрального цифрового кода для обозначения единиц действия. В настоящее время выделено 24 дискретные единицы действия, имеющие анатомическую специфику, и 20 смешанных, анатомическая основа которых не совсем ясна (кусание губ).

Следующим элементом кинесической подструктуры невербального поведения является поза. Поза – это положение человеческого тела, типичное для данной культуры, элементарная единица пространственного поведения человека. Общее количество различных устойчивых положений, которые способно принять человеческое тело, около 1000. Из них, в силу культурной традиции каждого народа, некоторые позы запрещаются, а другие – закрепляются. Поэтому изучение поз должно быть сравнительным, межкультурным.

Одним из первых указывает на роль позы человека, как одного из невербальных средств общения, регуляции процесса межличностного отношения, А. Шефлен. На примере киносъемок психиатрического интервью он показал, как изменение поз пациента и врача позволяет поддерживать оптимальную для лечебного эффекта психологическую Дистанцию. Этого же мнения придерживается В. Шютц, который утверждает, что если бы он запретил участникам своей экспериментальной группы принимать позы, для которых характерно скрещивание рук и ног, то коммуникация была бы оживленней. Почему? Да потому, что такая поза означает «закрытость» для общения. Можно описать позу агрессивного или, наоборот, расположенного к общению человека. Например, паттерн готовности к общению – это «улыбка, голова и тело повернуты к партнеру, туловище наклонено вперед».

В целом позы могут выполнять в общении две функции: расчленять поток речи на единицы и регулировать межличностные отношения в диаде. Именно с помощью поз можно создать относительно окружающих мысленный барьер, определить ориентацию партнеров относительно друг друга. Изменения позы, их синхронизация свидетельствуют об изменениях отношений между общающимися.

Еще одним элементом кинесической подструктуры невербального поведения является жест.

Под жестом обычно понимают движение рук или кистей рук. В психологии сложилась традиция изучения жестов как паралингвистических средств. Но жест в процессе общения не только сопровождает речь. На основе жестов можно заключить об отношении человека к какому-то событию, лицу, предмету. Жест может также сказать о желании человека, о его состоянии. Особенности жестикуляции человека могут послужить для нас основанием для вывода о каком-то качестве воспринимаемого человека. Поэтому жесты можно с уверенностью отнести к выразительным движениям и рассматривать их не только как проявление спонтанной активности человека.

Человек, формируясь как личность в конкретной социальной среде, усваивает характерные для этой среды способы жестикуляции, правила их применения и прочтения. Конечно, человек может жестикулировать как произвольно, так и непроизвольно. Жесты могут быть типичными для данного человека и совсем не характерными для него, выражать его случайные состояния. По мнению исследователей, жест несет информацию не столько о качестве психического состояния, сколько об интенсивности его переживания.

Созданы многочисленные системы записей жестов человека. Принцип всех записей один и тот же – выделить отдельные единицы, жестовые движения. Лингвистически ориентированные авторы исследований движений тела человека склонны оперировать при их описании теми же категориями, что и при описании закономерностей функционирования естественного языка. Так, одни авторы предлагают группировать жесты по участию в движении одной или двух рук, по признаку перекрещивания или симметричного расположения рук и по признаку центробежности или центростремительности. Другие пытаются интерпретировать единицы языка жестов в соответствии с единицами разговорного языка: форма рук – согласные; направления движения – гласные; динамика – ударение; тон, долгота, модели движения – полугласные; референты – предметы, к которым движение руки направлено. Движения человеческого тела могут совершаться в вертикальных, горизонтальных, наклонных плоскостях. Все движения тела происходят от вращения его рычагов. У русских жестов – это рычаг плеча или предплечья. Радиус движения русских жестов большой: вся рука от плеча или предплечья, предплечье или кисть руки. У людей, вступающих в общение, нет органов, запечатлевающих движение в трехмерном пространстве и времени. В процессе общения то или иное движение может быть запечатлено лишь в одной из плоскостей. Поэтому описание жеста может идти по пути:

указание органа, выполняющего движение;

его направленность;

цикличность, этапность в совершении движения;

его отношение к положению человеческого тела в пространстве.

Н.И. Смирнова на основе сопоставительного анализа мимики, жестов, поз русских и англичан предлагает следующую классификацию:

I группа жестов – коммуникативные жесты, мимика, телодвижения, т.е. выразительные движения, замещающие в речи элементы языка. Это – приветствия и прощания; жесты угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие; оскорбительные жесты и телодвижения, дразнящие, встречающиеся в общении детей; утвердительные, отрицательные, вопросительные, выражающие благодарность, примирение; а также жесты, встречающиеся в различных других ситуациях межличностного общения. Например, жест, передающий желание готовности отвечать на заданный преподавателем вопрос, или невыполненного, несовершенного действия. Жест, означающий конец работы, победу. Все перечисленные жесты понятны без речевого контекста и имеют собственное значение в общении.

II группа жестов – это описательно-изобразительные, подчеркивающие. Они, как правило, сопровождают речь и вне речевого контекста теряют смысл.

III группа – это модальные жесты. Их с полным основанием можно отнести к выразительным движениям, так как они выражают оценку, отношение к предметам, людям, явлениям окружающей среды. К модальным жестам относят: жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия; жесты, передающие неуверенность, незнание, страдание, раздумье, сосредоточенность; растерянность, смятение, подавленность, разочарование, отвращение, радость, восторг, удивление.

Естественно, что данная классификация жестов приложима и к анализу поз и выражений лица человека.

Помимо вышеназванных важным элементом невербального поведения является интонация – совокупность звуковых средств языка, организующих речь. Интонация практически позволяет выражать наши мысли, чувства, волевые устремления не только наряду со словом, но и помимо него, а иногда и вопреки ему. Речевая интонация – явление комплексное. В ней сочетаются пауза, ударение, мелодия, тембр, сила голоса и т.д. Пауза, как выразительное средство интонации, группирует слова по логическим требованиям. Длительность пауз не является стандартной, всюду одинаковой, наоборот, продуманно варьируя длительность пауз, мы усиливаем их выразительность и естественность. Ударение – это тонально-силовой акцент, который делается на одном слове в речевом такте. Мелодия в звучащей речи – изменение высоты голоса, его тональное повышение или понижение.

Интонация представляет собой наиболее сложное явление в ряду фонационных особенностей языка, так как выполняет лингвистическую и нелингвистическую функции. Нас, естественно, интересуют особенности нелингвистической функции интонации, имеющие своим источником психику человека. Вся область экспрессивной интонации может быть зафиксирована объективно по отдельным физическим параметрам:

характер движения основного тона во фразе и завершении;

уровень частотного максимума фразы;

частотный диапазон фразы;

частотные интервалы главноударного слога и завершения фразы;

крутизна и скорость восхождения и нисхождения частоты основного тона завершения;

длительность и максимальное значение интенсивности главного ударного слога и фразы.

Исследование интонации как элемента невербального поведения ведется также в плане восприятия и идентификации эмоциональных состояний в общении. Показано, что на опознание эмоциональных интонаций, предъявляемых для аудирования, влияют не только акустические признаки, но и модальность состояния, что независимо от лексики и семантики высказывания интонация играет большую роль в передаче состояния говорящего.

В целом жесты, позы, интонации, выражения лица – это целостная подструктура невербального поведения, комплекс, сигнализирующий в актах общения о психических состояниях другого человека.

Следующий элемент невербального поведения, его кинесической подструктуры – походка. Она имеет ряд черт: ритм, скорость, длина шага, давление на поверхность. В феноменологическом плане походка обычно трактуется, как «ровная», «плавная», «уверенная», «твердая», «виноватая» и т.д. Помимо общих принято выделять особенные признаки походки. К ним относят элементы движения при ходьбе, например, положение носков, движения рук; плеч. Характер походки связывается людьми с физическим самочувствием и возрастом, с состоянием человека. Походка является для индивидуума значимым признаком и входит в структуру образа о другом человеке. Во взаимоотношениях людей она выполняет ряд функций: индикативную (свидетельствует о текущем состоянии субъекта), коммуникативную (регулирует пространство общения), функцию социальной стратификации и т.д. В целом походка существенно дополняет наши представления о другом человеке, особенно в плане его психомоторной активности.

Попытки найти связь между чертами личности и ее походкой принесли огромное количество результатов. Как правило, эти результаты получены при сопоставлении физических характеристик походки и качеств личности, выявленных с помощью тестов. На основе этих данных делается вывод о том, что может выражать походка. Установленные связи не отвечают требованиям научной достоверности', а психологические интерпретации походки иногда звучат просто наивно. Например, по мнению ряда исследователей, большие шаги малорослого человека означают стремительность, граничащую с напористостью и энергией. Однако такого рода утверждение, в лучшем случае, несет информацию для исследователя-психолога, но не раскрывает того, что означает походка, имеющая различные физические характеристики, для наивного наблюдателя. Психосемантика походки – это проблема, которая ждет своих исследователей. В целом направление, в котором ставится задача найти связь между моторикой человека и его качествами, нуждается в строгой научной теории.

Мы рассмотрели основные подструктуры собственно невербального поведения личности. Так как невербальное поведение, его функции раскрываются нами в контексте общения, взаимного восприятия людьми друг друга, то необходимо указать на пространственно-временную организацию общения – как функцию невербального поведения, а также выделить пространственно-временные характеристики невербального поведения партнеров как форму и способ его существования в общении.

Пространство и время общения являются основой и первым условием любых взаимоотношений людей. Наука проксемика утверждает, что пространство и время в общении структурируются определенным образом под влиянием различных причин. К собственно пространственно-временным параметрам относятся вид ориентации партнеров в момент общения, дистанция между ними, длительность общения. Понятно, что кинесическая, такесическая и просодическая структуры невербального поведения личности могут выступать в качестве своеобразных «организаторов» пространственно-временных характеристик общения. Например, поза, поворот головы, интенсивность жестов, интонаций, выразительность мимики определяют расстояние между общающимися, визуальный контакт, как движение глаз, организует процесс ориентировки, направленность партнеров по отношению друг к другу.

На сегодняшний день также известно влияние ряда других переменных на изменение проксемических характеристик общения и невербального поведения личности. Так, характер взаимодействия и взаимоотношения людей определяет некоторые оптимальные расстояния между ними. Е. Холл выделяет три уровня проксемического поведения: первый уровень вытекает из филогенетического прошлого людей (территориальность людей, феномен толпы); второй уровень – из психофизиологического процесса восприятия и третий – из структиро-вания пространства в зависимости от влияния культуры. На этом уровне выделены динамические характеристики пространства. Е. Холл описал нормы приближения человека к человеку, характерные для североамериканской культуры. Эти нормы определены четырьмя расстояниями. Указанные расстояния представляют концентрические пространства с субъектом общения в центре:

интимное расстояние (радиус) от 0 до 45 см используется при общении самых близких людей;

персональное расстояние от 45 до 120 см используется при обыденном общении со знакомыми людьми;

социальное расстояние от 120 до 400 см оказывается предпочтительным при общении с чужими людьми и при официальном общении;

публичное расстояние от 400 до 750 см используется при выступлении перед различными аудиториями.

Факторы, влияющие на установление проксемической дистанции, различны. В отечественной психологии получены данные, которые свидетельствуют, что изменение величины межличностной дистанции в рамках культурного стереотипа носит групповой характер. Например, увеличение дистанции общения с лицами старше по возрасту, отдаление «незнакомых», приближение «родственников». При этом жесткость стереотипа культурного поведения ярче выступает у лиц с повышенной тревожностью. Высокий уровень тревожности, являясь фактором неполной адаптации, вызывает реакцию «избегания», которая проявляется в увеличении дистанции общения. Выбор дистанции общения практически осуществляется неосознанно, но несмотря на это человек всегда реагирует, если реальная дистанция не соответствует норме.

На выбор дистанции в общении влияют социальный престиж общающихся, национально-этнические признаки, пол, возраст коммуникантов, характер взаимоотношений партнеров, экстравертированность – интравертированность и другие личностные характеристики. Нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается партнерами негативно, и они пытаются ее изменить, что приводит к возникновению «эффекта движущегося общения».

Таким образом, человек в различных ситуациях общения активно изменяет его пространство, устанавливает оптимальную соответствующую объективным и субъективным переменным дистанцию взаимодействия.

Ориентация и угол общения – еще один из проксемических компонентов невербальной системы. Ориентация – это расположение партнеров по отношению друг к другу, которое может варьироваться от положения «лицом к лицу» до положения спиной друг к другу.

Место, занимаемое партнером за столом, определяется характером общения. Если оно «соперничающее», то люди садятся напротив, если «кооперативное» – на одной стороне стола. Обычная беседа и, особенно, случайная дают позицию «наискосок» – через угол. Для беседы, связанной с действием, характерно положение на противоположных сторонах, но не напротив, а слегка по диагонали.

Как пространственный компонент общения изучается персональное пространство. По определению Р. Соммер, это пространственная сфера вокруг человека, очерченная мысленной чертой, за которую другим не следует входить. Мерой персонального пространства является расстояние, на которое к данному человеку может приближаться другой человек. Персональное пространство не является кругообразным, его удаленность в разные стороны не равна. По мнению М. Хейдеметса, отличие этого направления исследования от исследования пространственного контакта заключается, во-первых, в том, что в данном случае изучается пространство субъекта, а во-вторых, в том, что персональное пространство понимается как минимальная, еще приемлемая для человека дистанция с другим лицом. В связи с этим персональное пространство рассматривается как одна из форм регуляции пространственного контакта между людьми.

Наряду с персональным пространством существует пространство группы. Вокруг общающихся людей образуются своеобразные «границы». Известно, что при расстоянии 100-125 см между людьми они уже не воспринимаются как единая группа, другой человек спокойно вторгается в их пространство. Критическим является расстояние 90 см.

Характер проксемических переменных, как было обнаружено в исследовании Л.А. Китаева-Смыка, усложняется в ситуации длительной групповой изоляции, в условиях скученности, создающей наряду с другими факторами дистресс у человека. Происходит совмещение персонального пространства и персонализированной территории, которая понимается как более развитое и сложное «удлинение» личного пространства, включающего собственно территорию (место в квартире, в транспорте и т.д.) и различные объекты. Условия тесного размещения людей, постоянное пребывание на одном и том же месте обусловливают совмещение персонального пространства и персонализированной территории, создают эффект наслоения их друг на друга. Увеличение числа приближающихся индивидов действует как информационная перегрузка и приводит к возникновению стресса и дистресса.

Интересной попыткой указать на взаимосвязь невербального поведения личности и пространственных компонентов общения является гипотеза М. Аргайла и Д. Дина о равновесии между такими системами невербального поведения, как такесика (физический контакт), визуальное взаимодействие (контакт глаз) и дистанция. Смысл гипотезы сводится к тому, что при слишком интенсивном использовании одной из этих систем происходит торможение проявления других элементов невербального поведения. Изменение соотношения интенсивностей проявления подструктур невербального поведения создает условия оптимального контакта.

Например, интенсивный тактильный контакт сопровождается исчезновением контакта глаз. Чем меньше дистанция общения, тем реже ориентация собеседников «лицом к лицу», тем реже прямой визуальный контакт. Приведенные примеры, во-первых, свидетельствуют о взаимодействии систем невербального поведения, во-вторых, демонстрируют значение невербального поведения в организации пространства, в-третьих, показывают, как собственно пространство общения актуализирует или тормозит проявление тех или иных компонентов невербального поведения личности.

Временные характеристики общения могут быть так же, как пространственные, рассмотрены в контексте невербального поведения и с точки зрения организации общения в целом. Частота и длина взгляда, паузы, темп речи, частота смены движений – это собственно временные характеристики невербального поведения личности. Время чаще рассматривается как атрибут невербальной коммуникации, невербальных средств общения. Так, по мнению А. Шефлена, наибольшее количество информации об общающихся индивидах, о стиле их взаимодействия передается в первые 20 минут. Время общения свидетельствует о социальных статусах общающихся (время официального приема), о сложившейся системе отношений. Например, подчиненный, который дольше обычного пробыл на приеме у руководителя, вызывает интерес у окружающих, они пытаются установить на основе этого факта форму и содержание общения. Время, отведенное для высказываний в групповом и диадном общении, также изменяется под влиянием социокультурных детерминант, пола и возраста общающихся. В определенный отрезок времени происходит соответствующее ему изменение в проксемике общения, которое также определяет изменения в невербальном поведении личности; «...отдельные части (язык тела, пространство и время) складываются в одно целое – невербальное и вербальное поведение...».

Таким образом, как невербальное поведение личности, так и общение в целом могут быть рассмотрены с точки зрения всеобщих форм и способов существования материи: движения, времени, пространства и с точки зрения систем отражения этих атрибутов.

О целостности невербального Поведения личности, о взаимодействии его основных структурных компонентов свидетельствуют те функции, которые оно выполняет в общении, в частности, в процессе межличностного восприятия. Каждый раз, анализируя ту или иную структуру невербального поведения личности и его элементы, мы указывали на их функциональную специфику. Нетрудно заметить, что многие функции кинесической, такесической, просодической структур, системы запахов, входящих в программу невербального поведения личности, сходны. Обобщение функций невербального поведения личности привело к следующим результатам.

Невербальное поведение личности в общении в межличностном познании полифункционально. Оно:

создает образ партнера по общению;

выполняет функцию опережающей манифестации психологического содержания общения (относительно речи);

выступает в качестве способа регуляции пространственно-временных параметров общения;

поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;

выступает в качестве маскировки «Я-личности»;

является средством идентификации партнеров по общению;

выполняет функцию социальной стратификации;

выступает в качестве показатели статусно-ролевых отношений;

выражает качество и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;

является индикатором актуальных психических состояний личности;

выполняет функцию экономии речевого сообщения;

выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;

выполняет функцию контроля аффекта, его нейтрализации или создания социально значимого аффективного отношения;

выполняет функцию разрядки, облегчения, регулирует процесс возбуждения;

является одним из показателей общей психомоторной активности субъекта (темп, амплитуда, интенсивность, гармоничность движений).

Подведем некоторые итоги. Невербальное поведение личности – это социально и биологически обусловленный способ организации усвоенных индивидом невербальных средств общения, преобразованных в индивидуальную, конкретно-чувственную форму действий и поступков. Поэтому понятие невербального поведения личности уже, чем понятие невербальных коммуникаций, невербальных средств общения. Круг невербальных средств общения гораздо шире, чем круг элементов, входящих в собственно структуру невербального поведения личности.

Невербальное поведение личности, рассматриваемое в контексте социальной перцепции, предполагает членение его структуры в соответствии с системами отражения. Взаимосвязь между структурами невербального поведения, как целостного образования личности, осуществляется на основе взаимодействия систем отражения.

Невербальное поведение несет информацию не только в соответствии с основным средством общения – речью. Существует сложная взаимосвязь между невербальной и вербальными программами поведения.

В невербальное поведение личности входят кинесические, просодические, экстралингвистические, такесические, ольфакторные структуры, которые в свою очередь могут быть расчленены на подструктуры и элементы.

Все структуры невербального поведения личности полифункциональны.

Основное свойство невербального поведения личности – движение – возникает на основе кинесического компонента. Оно (движение) присуще элементам кинесической подструктуры: мимике, позе, интонации, жестам.

Особая роль среди элементов невербального поведения отводится мимике. Анализ выражений лица дает представление об «экспрессивной одаренности» личности. Каждый симптомокомплекс мимики включает признаки, которые одновременно являются универсальными, специфическими для одних и неспецифическими для других состояний.

Поза как элемент невербального поведения выполняет наряду с индикативной функцию регуляции процесса межличностного отношения. Она в большей степени, чем другие элементы невербального поведения, наделена культурно-специфическими характеристиками.

Принцип деления жестов на коммуникативные, описательно-изобразительные, модальные применим и по отношению к позам, мимике, интонациям.

Жесты, позы, интонации, мимика – это целостная подструктура невербального поведения, наделенная динамичностью, изменчивостью и в то же время константностью, многозначностью и одновременно «емкой однозначностью».

Пространственно-временные характеристики невербального поведения – это форма и способ его существования в общении. Собственно невербальное поведение выступает организатором пространственно-временных характеристик общения.

Между невербальным поведением и пространственно-временной организацией общения существует прямая связь. Они взаимодействуют на основе принципа равновесия: изменение интенсивностей функционирования подструктур невербального поведения приводит к возникновению оптимального общения с точки зрения пространства и времени, а изменение пространственных компонентов общения вызывает переструктурирование невербального поведения.

В целом психология невербального поведения накопила огромное количество данных. Среди всех элементов невербального поведения наиболее изучены мимика и интонация. Еще мало исследованы индикативная и коммуникативная функции жестов и поз, невербального поведения диады и группы.

**Литература:** Невербальное поведение: структура и функции. В.А. Лабунская (Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). Ростов: Изд-во Ростов, ун-та, 1986. С. 5-35.).

**Эффективное слушание**

«Умение слушать – редкая способность и высоко ценится. Гораздо чаще стремятся перебить…» — пишет Д. Гранин в романе «Картина». Может быть, у кого-то эти слова вызовут недоумение. Действительно, что здесь особенного – уметь слушать? Ведь все люди, обладающие нормальным слухом, слышат друг друга, разговаривают, общаются. Однако слышать и слушать – не совсем одно и то же.

Слышать означает физически воспринимать звук, а слушать – это не просто направлять слух на что-либо, а сосредоточиться на воспринимаемом, понимать значение принимаемых звуков. Большинство людей, по мнению ученых, плохо умеют слушать слова других, особенно если они не задевают их реальных интересов. Исследования показывают, что умением выслушать собеседника спокойно и целенаправленно, вникнуть в сущность того, что говорится, обладают не более 10% людей.

Нетрудно заметить, что когда мы мысленно не соглашаемся с говорящими, то, как правило, прекращаем слушать и ждем своей очереди высказаться, подбираем доводы и аргументы, готовим достойный ответ. А когда начинаем спорить, то увлекаемся обоснованием своей точки зрения и тоже не слышим собеседника, который вынужден подчас прерывать нас фразой: «Да выслушайте же вы меня, наконец!».

Между тем умение слушать – это необходимое условие правильного понимания позиции оппонента, верной оценки существующих с ним разногласий, залог успешного ведения переговоров, беседы, существенный элемент культуры делового общения.

«Уметь слушать, как и уметь говорить, — тоже искусство, которому надо учиться».

Слушание представляет собой процесс восприятия, осмысления и понимания речи говорящего. Это возможность сосредоточиться на речи партнера, способность выделить из его сообщения идеи, мысли, эмоции, отношение говорящего, умение понять своего собеседника. Это психологическая готовность к контакту с другим человеком. Как говорят психологи, слушание – это тяжелый труд, но и ценнейший дар, которым можно одарить другого.

Манера слушать, или так называемый стиль слушания, во многом зависит от личности собеседников, от характера и интересов слушателей, от пола, возраста, служебного положения участников общения.

Например, подчиненные, как правило, более внимательны и сосредоточены в разговоре с «начальством», нежели наоборот, они далеко не всегда решаются прервать своего оппонента, остановить его в споре.

Психологи установили также существенные различия в поведении мужчин и женщин. Они считают; что в разговоре мужчина перебивает женщину почти в 2 раза чаще. Примерно одну треть времени разговора женщина собирается с мыслями, пытается восстановить ход прерванного разговора. Мужчины чаще сосредотачиваются на содержании разговора. Мужчины чаще сосредотачиваются на содержании разговора, а женщины больше внимания уделяют самому процессу общения. Мужчины любят слушать самих себя. Они склонны слишком быстро давать готовые ответы, не выслушивая собеседника до конца и не задавая ему вопросов.

Различаются два вида слушания: не рефлексивный и рефлексивный.

Нерефлексивный состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваться в речь собеседника своими замечаниями. На первый взгляд такое слушание кажется пассивным, но оно требует значительного физического и психологического напряжения.

Нерефлексивное слушание обычно используется в таких ситуациях общения, когда один из собеседников глубоко взволнован, желает высказать свое отношение к тому или иному событию, хочет обсудить наболевшие вопросы, испытывает трудности в выражении своих проблем. Однако такое слушание не всегда бывает уместным. Ведь молчание можно принять за знак согласия.

Нерефлексивное слушание порой ошибочно истолковывают как принятие позиции оппонента. Поэтому намного честнее сразу прервать собеседника, открыто высказать свою точку зрения, чтобы впоследствии избежать недоразумений. Кроме того, следует иметь в виду, что некоторые собеседники не имеют достаточного желания высказывать собственное мнение, другие, напротив, ждут активной поддержки, одобрения своим словам. В таких случаях рекомендуют применять другой вид слушания – рефлексивный. Суть его заключается в активном вмешательстве в речь собеседника, в оказании ему помощи выразить свои мысли и чувства, в создании благоприятных условий для общения, в обеспечении правильного и точного понимания собеседника друг друга.

Необходимое условие эффективного слушания – зрительный контакт между собеседниками. Нормы русского этикета требуют, чтобы говорящие смотрели друг на друга, причем не «пустыми глазами», а внимательно и заинтересованно. Если у собеседника «бегают глаза», создается впечатление, что он неискренен, что-то утаивает и т.п. Можно сказать, что глаза слушателя показывают «температуру» разговора. А вот в японском этикете правила слушания несколько иные.

Например, при официальных отношениях нижестоящему не разрешается смотреть в глаза вышестоящему. Это рассматривается как вызов, дерзость, непочтение. А чтобы подтвердить свое внимание во время разговора, японцы выработали специальный прием: они все время кивают головой и говорят «хай» (да).

Американцы, европейцы воспринимают такое этикетное поведение в соответствии со своими нормами, поэтому их нередко шокирует отказ японцев в конце разговора.

Когда речь идет об эффективном слушании, то целесообразно обращать внимание и на позу участников общения. Она может выражать желание и нежелание слушать оппонента. У вашего собеседника естественная, непринужденная поза. Он корпусом слегка наклонился в вашу сторону, его вид говорит о том, что он весь внимание. Все это создает благоприятные условия для разговора.

Напротив, собеседник откинулся назад, отвернулся, малоподвижен, не смотрит на говорящего, то есть всем своим видом подчеркивает нежелание обсуждать выдвинутые проблемы.

Следует учитывать и такой важный фактор в общении, как межличностное пространство, расстояние, на котором собеседники находятся по отношению друг к другу. Исследователи определяют предел допустимого расстояния между собеседниками следующим образом:

• Межличностное расстояние (для разговора друзей) – 0,5-1,2 м;

• Социальное расстояние (для неформальных и деловых отношений) – 1,2-3,7;

• Публичное расстояние – 3,7 м и более.

В зависимости от вида взаимодействия выбирается то или иное расстояние, наиболее благоприятное для контакта.

Дополнительные сведения о внутреннем состоянии собеседника, его отношении к предмету обсуждения, о реакции на наши слова могут дать также его мимика, жесты, интонация. Все это повышает эффективность слушания и, следовательно, позволяет лучше понять суть позиции оппонента. Поэтому неслучайно один из основных принципов хорошего слушания звучит так:

«Старайся сконцентрироваться на человеке, который говорит с тобой; обращай внимание не только на слова, но и на звук голоса, мимику, жесты, позу и т.п.»

Другой важный принцип хорошего слушания психологи сформулировали следующим образом: «Покажи говорящему, что ты его понимаешь». Чтобы реализовать этот принцип, рекомендуют использовать различные приемы рефлексивного слушания.

Можно обратиться к говорящему за уточнениями, используя такие фразы, как: Я вас не понял; Не повторите ли вы еще раз?; Что вы имеете в виду?

Целесообразно сформулировать мысли говорящего своими словами, чтобы уточнить сообщение. Перефразирование обычно начинается словами: Как я вас понял…; Как я вас понимаю…; По вашему мнению…; Другими словами, вы считаете…

Иногда необходимо понять и отразить чувства говорящего: Мне кажется, что вы чувствуете…; Вероятно, вы чувствуете…; Вы, вероятно, расстроены…

Можно использовать и так называемый прием резюмирования. Слушающий подытоживает основные идеи и чувства говорящего: То, что вы сказали, может означать…; Если теперь обобщить сказанное вами, то… Это создает уверенность в правильном восприятии сообщения, особенно в ситуациях, когда между собеседниками есть разногласия, отсутствует единая точка зрения, назревает конфликт.

Академик Д.С. Лихачев в своей книге «Письма о добром и прекрасном» обращает внимание читателей на то, что, внимательно выслушивая своего противника и переспрашивая его, уточняя его позицию, спорящий достигает трех целей:

во-первых, противник не может возразить, что его «неправильно поняли», что он «этого не утверждал»;

во-вторых, спорящий своим внимательным отношением к мнению противника сразу завоевывает симпатии среди тех, кто наблюдает за спором;

в-третьих, спорящий, слушая и переспрашивая, выигрывает время для того, чтобы обдумать свои собственные возражения, а это тоже немаловажно.

К сожалению, названный принцип часто нарушается. Люди, не затрудняя себя, нередко не вслушиваются в слова оппонента, не уточняю его позиции, не взвешивают его доводов, иногда придают им другое значение и, следовательно, отвечают не на его, а на свои собственные мысли. В этом случае оппонент вынужден вновь возвращаться к ранее сказанному, заново формулировать высказанные положения.

Из-за неумения слушать друг друга общение превращается в какие-то нелепые диалоги, когда каждый говорит о своем, не принимая во внимание слова другого.

Обратите внимание и на такой принцип хорошего слушания: «Не давай оценок, не давай советов». Психологи утверждают, что оценки и советы, даже когда они даются из самых лучших побуждений, обычно ограничивают свободу высказываний. А это может снизить активность участников диалога, оказать давление на мнение присутствующих и в результате помешать эффективному обсуждению проблемы.

Полезно познакомиться также с основными приемами хорошего слушания. Они выработаны практикой общения людей друг с другом и описаны специалистами. Так, английский психолог И. Атватер в книге «Я Вас слушаю…» дает следующие рекомендации, как надо и как не надо слушать:



Таким образом, постарайтесь выработать у себя готовность выслушать мнение оппонента и учитывать его во время обсуждения. Такая психологическая установка поможет вам наладить контакт с оппонентом, понять его точку зрения, вникнуть в суть разногласий между вами.

• Осмыслите основные принципы хорошего слушания. Руководствуйтесь ими в процессе общения со своими оппонентами. Это позволит сделать ваш диалог более плодотворным.

• Запомните приемы хорошего слушания. Активно пользуйтесь ими. Они помогут вам глубже понять поступающую информацию, извлечь из нее больше необходимых данных, принять правильные решения.

• Тренируйте систематически свои навыки хорошего слушания, контролируя свое поведение во время общения. Помните, что для этого требуется время и терпение.

«Научись слушать, и ты можешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо».

**Формы проявления эмоций и чувств. Высшие чувства человека.**

**Аффект** – это сильное и относительно кратковременное эмоциональное переживание человека, который возникает внезапно и сопровождается резкими двигательными изменениями и изменениями состояния внутренних органов. Примерами аффекта могут быть неожиданная сильная радость, взрыв гнева, приступ страха и т.д. Для аффекта характерно неудержимый проявление их, на который указывает бытовое употребление выражений вроде «вспыхнул от гнева», «замер от испуга» и т.д.

В основе аффективных реакций лежит прежде безусловно-рефлекторный механизм, в значительной мере освобождается из-под контроля коры головного мозга. Аффективное состояние связано с ослаблением киркового торможения. Аффекта вызываемых острыми жизненными ситуациями, в которые попадает человек. Иногда аффекта (например, вспышка гнева) возникает как разрешение межличностного конфликта. Иногда аффекта (ужас, ярость) является реакцией на угрозу собственной жизни или жизни близких людей. Аффекта внезапно и сильно начинается, когда человек неожиданно получает какую-то очень важную для него весть. Иногда аффективная вспышка предопределяется постепенным накоплением неудовлетворенности во взаимоотношениях. В таком случае он возникает как следствие потери человеком терпение. Возникновение аффекта зависит не только от жизненных ситуаций, но и от личности, ее темперамента и характера, умения владеть собой. Склонность некоторых людей к аффектам, особенно отрицательным, которые вспыхивают из-за мелочи, часто является признаком невоспитанности.

Аффекты резко меняют жизнедеятельность человека, вносят глубокие изменения в его психическую жизнь и часто оставляют после себя длительный след. Для аффективных состояний характерным является «сужение сознания», которое проявляется в нерассудительных поступках. Человек может однако научиться регулировать свои аффективных реакции с помощью второго сигнальной системы, в процессе работы над собой. Важную роль в овладении аффекта играет контроль за их двигательным проявлением.

**Стресс** – это состояние психического напряжения, возникающее у человека в процессе деятельности как в повседневной жизни, так и в особо сложных ситуациях. В случае большой нагрузки человек проходит три стадии: сначала ему очень тяжело, потом он привыкает и появляется «второе дыхание» и, наконец, теряет силы и должен завершить деятельность. Такая трехфазная реакция является общим законом. Это адаптационный синдром, или биологический стресс.

Первичная реакция, реакция тревоги, может быть соматичным выражением общей мобилизации защитных сил организма. Но ни один организм не может находиться в состоянии реакции тревоги бесконечно. За фазой длительного воздействия любого агента, способного вызвать такую реакцию, наступает стадия адаптации. Если агент настолько силен, что длительное воздействие несовместимо с жизнью, то человек или животное в течение первых часов или дней погибает на стадии реакции тревоги. Если же организм способен выжить, после первичной реакцией обязательно наступает стадия резистентности.

Проявления второй фазы не совпадают с проявлениями реакции тревоги, а иногда и полностью противоположны им. Например, если в период реакции тревоги наблюдается общее истощение тканей, то на стадии резистентности вес тела возвращается к норме. В случае продолжения длительного воздействия такая приобретенная адаптация вновь утрачивается и наступает третья фаза – стадия истощения, которая, в случае если стресор достаточно сильный, приводит к смерти.

Взаимовлияние стресса и болезням может быть двойным: болезнь может вызывать стресс, стресс – болезнь. Поскольку каждый агент, требующий адаптации вызывает стресс, то и любая болезнь связана с определенными проявлениями стресса, ведь болезни вызываются теми или иными адаптационными реакциями. Тяжелое эмоциональное потрясение приводит к заболеваниям через стрессовое действие. В этом случае причиной заболевания являются чрезмерные или неадекватные адаптивные реакции.

**Настроение** – это общее эмоциональное состояние человека, что характеризует его жизненный тонус в течение определенного времени. Оно является производным от тех эмоций, которые испытывает человек. Настроение часто возникает как отголосок сильной эмоции, пережитой человеком. Предпочтение определенной эмоции предоставляет настроению соответствующего окраску. Настроение бывает радостным, печальным, бодрым, подавленным, досадным, спокойным и т.д. Как и все эмоции, настроения характеризуются полярностью. Характер и стойкость духа зависят от жизненных обстоятельств, которые его порождают, и от индивидуальных особенностей человека. Временные настроения предопределяются теми впечатлениями, которые человек получает в конкретный момент, воспоминаниями о тех или иных событиях прошлого. Стойкие настроения порождаются осознанием человеком течения его деятельности, результатов, успехов. Четкость жизненных перспектив, уверенность в их реальности помогает преодолевать временные негативные настроения, которые предопределяются теми или иными жизненными неудачами.

На настроении человека отражается его физическое состояние, состояние здоровья. Настроение в значительной степени зависит от того, как человек осознает те или иные события собственной и общественной жизни. Он может, например, преувеличивать их негативные стороны, неадекватно оценивать последствия, терять веру в себя, когда нет для этого объективных оснований. Такой настрой демобилизует личность в борьбе с трудностями. При этом имеет значение и то, насколько человек может контролировать свое настроение.

**Страсть** – это устойчивые и длительные чувства, связанные с устойчивым стремлением человека к определенному объекту. В форме страсти часто проявляется любовь человека к другим людям, к науке, искусству, спорту, другой деятельности.

Страсть имеет двойственную природу: человек, во-первых, страдает, выступает как пассивное существо, а во-вторых, он является и активным существом, настойчиво стремится к овладению предметом страсти. Это чувство всегда проявляется по-разному, в зависимости от наличия или отсутствия препятствий для его удовлетворения. Сильнейшие страсти человека проявляются бурно тогда, когда наталкиваются на многочисленные препятствия, а при благоприятных обстоятельствах они, сохраняя свою силу, утрачивают беспорядок и разрушимость.

Страсть является сложной эмоциональной свойством человека, тесно согласованнвм с познавательными и волевыми качествами.

**Высшие чувства**

Различаются праксические, нравственные, эстетические и познавательные чувства.

**Праксические чувства** (от греч. praxis - опыт, практика) - чувства, возникающие в практической деятельности. Еще Аристотель говорил, что видов чувств столько, сколько видов деятельности. Всякая деятельность связана с определенным отношением к ее цели и средствам достижения. В процессе антропогенеза у человека сформировалась потребность в труде, эмоциональное отношение не только к результатам, но и к процессу труда, ибо в нем, преодолевая препятствия, он утверждает и совершенствует себя, свои психические и физические возможности. Особенно эмоциональны те виды труда, которые связаны с творчеством, поиском нового. Эмоционально переживается умственное и физическое напряжение трудового процесса. В труде человек удовлетворяет свои потребности; в труде сформировалось его чувство радости в связи с достижением цели: Устремленность человека к значимым для него целям неизбежно сопряжена с его соответствующим эмоциональным состоянием.

**Нравственные чувства** - эмоциональное отношение личности к своему поведению и поведению других людей в зависимости от его соответствия или несоответствия социальным нормам. Нравственные чувства основаны на принятом в данном обществе понимания добра и зла, долга и чести, справедливости и несправедливости. Совокупность выработанных данным обществом правил и норм поведения называется моралью. Теория этих норм и правил - этикой, а практическая их реализация - нравственностью. Нравственные чувства образуют высший механизм человеческой саморегуляции - "нравственный закон внутри нас". Поведение человека формируется и модифицируется через формирование его доминирующих нравственных чувств, его сверхсознания. Регуляционная роль нравственных чувств первична - они могут подстраивать под себя и доводы разума.Между сознанием и поведением индивида нет прямой связи. Нельзя обучить нравственности - моральные правила могут быть привиты лишь к "дереву чувств". Нравственный человек - не человек, боящийся плохого поступка, а человек, испытывающий высокое наслаждение от хорошего поступка. Нравственность не следует трактовать как внутреннюю полицию духа. Нравственность свободна по своей сущности. Тоталитаризм, пытавшийся принудить всех к соблюдению единого кодекса поведения, оставил после себя лишь массовые социальные отклонения. Человек должен добровольно и с радостью брать на себя свои человеческие обязанности. Нравственное поведение не может быть основано только на системе внешних запретов, оно порождается гаммой положительных нравственных установок личности. Человек может стать ангелом только в свободном полете. В условиях принуждения он может стать дьяволом. Не угрозы и запрета формируют нравственную личность; она формируется в гуманных условиях социального бытия, в условиях повышенной социальной ответственности окружающих людей, неизменно исполняющих свой социальный долг.

**Чувство долга** - это осознание и принятие человеком социальных обязанностей. Чувство долга соотносится с чувством совести и чести. Совесть - способность личности к нравственному самоконтролю, критерий ее нравственного самосознания. Чувство чести - повышенная эмоциональная чувствительность по отношению к тем сторонам поведения, которые наиболее значимы для данного общества в целом, для отдельной социальной группы и для самой личности. Чувства долга, социальной ответственности, совести и чести составляют основу социально адаптированного поведения. Все эти нравственные чувства связаны с повышенным самоконтролем личности, ее духовным самопостроением. Нравственные решения, принимаемые в трудных ситуациях, - это утверждение индивидом своей человеческой сущности.

**Эстетические чувства** (от греч. aisthetikos - чувствующий) - восприимчивость к прекрасному в окружающей предметной и социальной среде, придание прекрасному ценностного значения. Способность воспринимать и оценивать красоту, изящество предметов и явлений, художественное достоинство произведений искусства -один из основных показателей психической развитости индивида, его способности дифференцировать прекрасное и безобразное, возвышенное и низменное. Сущностная особенность человека состоит, в частности, и в его способности созидать и воспринимать мир в соответствии с эталоном прекрасного. Прекрасное как эстетическая ценность отличается от нравственных и теоретических ценностей (от добра и истины) тем, что оно связано с непосредственно чувственным отражением соответствия действительности ее высшим эталонам. Прекрасно, по определению Н.Г. Чернышевского, то существо, в котором мы видим жизнь такою, какой она должна быть по нашим понятиям. Человек способен отражать меру совершенства вещей - правильность, гармоничность, целесообразность их формы, изящество в звуковых, цвето-световых и пластических отношениях, наслаждаться этой гармонией. Эстетические чувства формируются в значительной мере средствами искусства. Искусство - образное отражение сущностных сторон действительности - рассчитано на способность человека понимать символическое отображение идеализированной действительности. Опираясь на воображение, искусство расширяет рамки непосредственного опыта, становится средством формирования идеальных устремлений человека. Воспринимая произведения искусства, человек по сути занимается конструктивной деятельностью, формирует собственный эстетический объект, осуществляет (вслед за художником) вторичный эстетический синтез. Художественный образ является стимулом, вызывающим функционирование тех чувств, на которые способен данный индивид. Эстетическая реакция содержит элемент встречного жизнеутверждения, возвышения над изображаемой ситуацией, духовный отклик на нее. Искусство обогащает духовную жизнь человека, возвышает его над обыденностью жизни и в высших своих проявлениях осуществляет катарсис (от греч. katharsis - очищение) - духовное перерождение через эмоциональное потрясение. Подлинное произведение искусства несет в себе нравственный потенциал, формирует соответствующие поведенческие установки.

**Эстетические чувства** проявляются не только в переживании прекрасного и безобразного, но и в переживании комического и трагического. Смешное, комическое возникает обычно в ситуации каких-либо неожиданных несоответствий. В юморе серьезное выступает под маской смешного, в иронии - смешное под маской серьезного; возможно и возвышенное комическое (образ Дон-Кихота). Восприятие комического сопровождается экспрессивной эмоцией - смехом, непроизвольной реакцией психической разрядки. Но смеяться можно не над всем. Нельзя смеяться над людскими страданиями и разрушением социальных ценностей. Здесь вступает в свои права эстетическое чувство трагического. Чувство трагического - возвышенно-патетическое чувство, чувство утраты бесконечно дорогого и сверхценного. Это чувство связано также с самоперестройкой личности, утверждением жизненной стойкости личности, ее несгибаемости под ударами судьбы.

**Интеллектуальные чувства.** Радость познания - одно из самых сильных чувств, ради которых человек устремляется в космос и спускается на дно океана, рискует жизнью и отказывается от удовлетворения многих житейских потребностей. Возникновение и удовлетворение познавательной потребности связано с особыми психическими состояниями, интеллектуальными чувствами - любопытством и любознательностью. Любопытство - направленность сознания на снятие неопределенности с той или иной проблемной ситуации. Так, уличное происшествие привлекает толпу, необычные посетители обращают на себя внимание присутствующих - во всех этих случаях действует ориентировочный рефлекс, лежащий в основе состояния любопытства. Но состояние любопытства прекращается сразу после его удовлетворения, оно не служит основой для дальнейшего познания. Чем выше культурный уровень человека, уровень его психического развития, тем он более любознателен. Любознательность - устойчивое состояние познавательной направленности личности. Одно из самых ценных интеллектуальных чувств человека - неудовлетворенность достигнутыми знаниями, испытываемая им радость познания, все более глубокого и широкого освоения действительности.