

номинации для обозначения женщин. Эти лексемы были использованы в пословицах в сочетании с другими словами, чтобы объяснить характер или состояние ума. Кроме того, используемый язык показывает, что женщины статичны, т.е. характеристики, присущие им, не изменяются. Это либо a'gouza, bayra, a'roussa и другие. Женщины обычно считаются добрыми, мягкими и символом нежности. Несмотря на это, в большинстве пословиц их показывают в сравнении с животными или как опасных представительниц человечества, имеющих дьявольскую сторону.

Большинство пословиц, которые были изучены, показали присутствие сексистских выражений. В связи с этим можем сделать вывод, что в марокканском обществе мужчинам и женщинам отводятся разные роли, и это находит свое отражение в языке пословиц.

#### Литература:

1. Ажгихина Н. Гендерные стереотипы в современных масс-медиа // Женщины: свобода слова и творчества: сборник статей. – М.: Эслан, 2001. – С. 5-22.
2. Mineke Schipper. Source of all evil: African proverbs and sayings on women. Chicago, 1989. – 97 p.
3. Wolfrang Yksel. Women in proverbs. Oxford university.
4. Williams, J. E., Best, D. L. Measuring sex stereotypes: A multination study. – Sage Publications, 1990.

### **Роль средств невербальной коммуникации в процессе общения**

*Туслиди Айман (Марокко)*

*Научный руководитель – ст. преподаватель О.В. Незовибатько*

*ХНАДУ*

В нашем внешнем поведении проявляется то многое, что происходит у нас внутри. Только эти проявления нужно уметь распознать. За отдельными, едва заметными проявлениями рук, глаз, позы, можно увидеть настроение, желания, помыслы человека. Невербальная коммуникация, это оригинальный язык чувств. К средствам невербальной коммуникации относятся: жесты, мимика, пауза поза и т.д. Они образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной (языковой) коммуникации. "Читая" жесты мы осуществляем обратную связь, которая

играет важную роль в процессе взаимодействия. У людей язык жестов играет очень важную роль во взаимопонимании, чаще всего язык жестов является вспомогательным явлением для взаимопонимания при общении.

Поскольку системы обычного языка и языка жестов являются наиболее важными в ситуации общения, мы попытались выяснить, в чем их отличия, а также узнать, какие жесты что означают, и описать наиболее распространенные из них.

Знаки окружают нас повсюду: дома, на работе, на улице, в школе – практически везде. Ведь знаки неизменно возникают при ситуации общения, а человек просто не может жить без общения. Любое общение, как правило – это обмен информацией или сообщениями. У любого сообщения есть отправитель и получатель. Общение с помощью знаков состоит в том, что отправитель демонстрирует какой-либо материальный объект или явление для восприятия получателя. Таким образом, можно разделить знак на две части: материальную и информационную. Первая часть знака является его формой, а вторая – содержанием или смыслом знака. Содержанием знака могут быть различные чувства, мысли, идеи и даже предметы. Формой знака может быть что угодно, но она должна быть удобной как для «передачи», так и для восприятия. Знак может существовать только тогда, когда он состоит из обеих частей, т.е. когда он имеет и форму, и содержание.

Наиболее часто используемые знаки – это слова. Кроме слов, конечно же, есть и другие знаки, способные выражать определенные чувства, мысли или действия. В ситуации общения — это жесты. Жестовая система, как и языковая, очень сложна. Обе эти системы имеют свои сходства и различия.

Глубинные процессы, лежащие в основании естественного языка и языка тела, в существенных отношениях аналогичны, что делает возможным их параллельное существование в коммуникативном акте. Рассмотрим сходства этих языков.

- Каждый элемент невербального языка, как и элемент естественного языка, может стать единицей конвенционального

соглашения и обрести контекстуальное значение, например, помахивание платочком, указательный и большой палец в кольцо, приобретающие различные значения в зависимости от культуры стран.

- В определенных условиях смысл от одного субъекта другому передается или только с помощью жестов, или только словами, или комбинацией тех и других знаков.

- Многие жесты определенного языка могут быть переведены на соответствующий вербальный язык, а также на жестовый язык другой страны. Проблемы перевода, связанные с невербальным языком, в основном такие же, как у естественных языков.

- Жестовое поведение людей меняется в пространстве, во времени, а также под действием экономических и культурных условий, что характерно для естественного языка.

Таким образом, параллельное существование жестового и естественного языка прослеживается довольно четко. Более того, исследования в этой области подтверждают, что их взаимодействие обогащает передачу смысла и эмоций, уточняет и усиливает значение информации, создавая яркие образы слов.

Но, несмотря на наличие общих свойств, между языком тела и естественным языком имеются различия.

- Все естественные языки состоят из относительно стабильных и дискретных единиц, что не свойственно языку тела, где нет согласия относительно формы, значения и употребления невербальных единиц.

- Языковые категории обслуживают несравненно большее количество идей, различных абстрактных понятий и категорий, когда жестовые категории – размер, форму, конкретные ситуации и объекты с актуальными пространственными категориями

- Наконец, жестовые знаки воспринимаются глазами. В основном это зрительные знаки, наделенные особыми функциями: они не только описывают явления, объекты и свойства реального мира, но и

изображают эти явления, указывают на них. Жестовые элементы, демонстративные по своей природе, в коммуникативном акте выполняют не только информативную, экспрессивную, регулятивную функцию, но и изобразительную.

Рассмотрим жестовую систему, как систему знаков. Основой этой знаковой системы является жест. Неважно, какой формы и содержания будут жесты, главное, что эти действия несут информацию вовне, а инструментом передачи этой информации является человеческое тело.

Язык движения, будь то объятие, рукопожатие, вращение пальцем у виска или удар кулаком, поведение плечами, наконец, просто нарушение дистанции и движение в вашем направлении, вполне можно "читать". Каждая культурная среда базируется на ряде весьма специфических образов, которые заложены в подсознании ее представителей.

Языковую систему жестов можно расценивать как результат, точнее, выразительное средство образного типа мышления, а звуковое общение с помощью слов соответствует этапу диалогового, описательного или интеллектуального мышления. Язык жестов – результат развития подсознания, а вербальный язык – результат развития сознания.

Действительно, жесты – это неотъемлемая часть коммуникации людей. «Большинство исследователей считают, что слова используются человеком в основном для передачи информации, тогда как язык жестов помогает передать межличностные отношения».

Человек, как правило, не обращает внимания на свои жесты и на информацию, которую эти жесты несут. Он может говорить вслух одно, но жестами сообщать совершенно другое, поэтому человек, знающий хотя бы основы языка жестов, может распознать, правду или ложь говорит собеседник, да и сам научиться «посылать» информацию при помощи жестов.

Мы рассмотрим наиболее популярные и важные жесты рук с точки зрения Аллана и Барбары Пиз, авторов книги «Новый язык телодвижений».

Разговаривая или дискутируя с кем-либо, человек, как правило, высказывает различные точки зрения, с которыми он согласен или нет. Высказывая первую точку зрения, человек поднимает одну руку, ладонью вверх, а затем поднимает другую руку, тоже ладонью вверх, высказывая иную точку зрения. Те доводы, с которыми человек согласен, будут изложены в сопровождении доминантной руки, т.е. для правшей – правой, для левшей – левой.

*Потирание ладоней* всегда означает позитивное ожидание чего-либо. Например, бросая кости, человек несколько раз потирает руки в ожидании удачного исхода. Если человек энергично потирает ладони, это говорит о том, что он уже представляет себе скорейшую реализацию этого ожидания. Это часто подает важный сигнал окружающим, например, покупатель, потирая ладони в магазине, дает понять продавцу, что шансы продать что-либо этому человеку очень высоки.

Как правило, люди ошибочно связывают *сцепленные кисти рук* собеседника с уверенностью и одобрением с его стороны. На самом деле этот жест «является демонстрацией полной неудовлетворенности». Руки могут быть сцеплены в трех положениях: перед лицом, на столе или на коленях, а в положении стоя – на уровне живота. Ученые установили связь между высотой расположения сцепленных рук и степенью неудовлетворенности. Чем выше располагаются кисти, тем меньше он располагает вам.

Наверняка вам часто приходилось видеть *людей с высоко поднятой головой, выставленным подбородком и сложенными за спиной руками*. Такие люди кажутся гордыми и абсолютно уверенными в себе. Данный жест на самом деле выражает превосходство, уверенность и властность. «Человек открыто демонстрирует свои самые уязвимые части тела, подсознательно выражая собственное бесстрашие». Такой жест позволяет почувствовать себя более уверенно, а также показать и подчеркнуть свой авторитет. Однако, люди, как правило, закладывают руки ладонью на ладонь не всегда. Человек может обхватывать одной рукой другую. Это говорит о раздраженности и

неудовлетворенности человека, причем чем выше захват, тем выше степень неудовлетворенности собеседника.

*Руки, поднесенные к лицу*, как правило, демонстрируют сомнения, неуверенность, но наиболее часто такие жесты используются, когда человек обманывает кого-либо. Как правило, человек, стараясь утаить что-то, способен значительно подавлять свою мимику, чтобы не выдать себя. Но его жесты рук вступают в открытое противоречие с тем, что отображается на лице у человека. Сейчас мы рассмотрим 6 самых распространенных жестов рук, показывающих, что человек врет.

1. *Прикрывание рта*. Человек, будто подсознательно пытается «подавить произнесение лживых слов». Некоторые вместо этого жеста используют имитацию кашля. Если во время разговора ваш собеседник прикрывает рот рукой, он точно лжет, если в это время говорите вы, то ваш собеседник считает, что лжете вы.

2. *Прикосновение к носу*. Учеными давно доказано, что, когда человек «умышленно лжет», это приводит к повышению кровяного давления, что воздействует на нос и нервные окончания на носу и вызывает легкий зуд.

3. *Потирание глаз*. Такой жест опять же свидетельствует о подсознательной попытке заблокировать обман, сомнения или неприятное зрелище, а в нашей ситуации – ложь. Как правило такой жест не бывает одиночным, а вызывает ряд других жестов как стискивание

4. *Почесывание шеи*. Этот жест говорит о неуверенности или же о недоверии собеседнику. Как правило, люди во время разговора почесывают шею пять-шесть раз.

5. *Потирание мочки уха*. Такой жест может передавать настороженность, напряженность или же недоверие собеседника. Когда человек начинает потирать мочку уха он либо уже наслушался вас и больше слушать не желает, либо считает, что вы лжете.

6. *Оттягивание воротничка.* Такой жест может показывать, что человек рассержен или подавлен, он бессознательно оттягивает воротничок, чтобы немного остыть. Когда человек лжет, повышаются кровяное давление и потоотделение, особенно если человек боится быть пойманным на лжи. Поэтому человек начинает оттягивать воротничок, словно ему жарко.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что невербальные средства коммуникации не менее важны в процессе общения, чем вербальные и несут огромный объем информации. Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному речевому каналу общения. Изучение различных средств невербального общения (позы, жестов, мимики) может помочь нам понять не только окружающих людей, но и себя. Зная и умея применять эти навыки в невербальном общении, можно легко и приятно общаться с другими людьми.

#### Литература:

1. Красильникова Е.В. Жест и структура высказывания в разговорной речи // Русская разговорная речь: Фонетика. Морфология. Лексика. Жест – М.: Наука, 1983. - С.204-235.
2. Крейдлин Г.Е., Кронгауз М.А. Семиотика, или азбука общения: - М.: Флинта: Наука, 2009. 5-е изд. - 240 с.
3. Морозов В.П. Невербальная коммуникация: экспериментально-теоретические и прикладные аспекты // Психологический журнал. – М.: 2001, № 1.
4. Пиз А., Пиз Б. Новый язык телодвижений. Расширенная версия. – М.: Эксмо, 2008. С.15-141