

Теоретические Основы Вербального И Невербального Общения

Хаятова Нигина Икромджоновна¹, Мардонова Хуриида Хусниддиновна²

Аннотация: Статья посвящена теоретическим основам вербального и невербального общения. Так как общение является неотъемлемой частью человеческой жизни и основой взаимодействия людей в различных сферах: личной, социальной, профессиональной и культурной. Были рассмотрены, основные характеристики вербального и невербального общения. А также, исследовали взаимодействие вербальных и невербальных средств общения. Существуют различные аспекты невербальной коммуникации. Жесты, мимика, положение тела и телодвижения людей можно интерпретировать по-разному. Работа над жестово-мимическими способами коммуникации показала, что в процессе их усвоения необходимо внимательно фиксировать случаи интерференции жестово-мимических средств, используемых в системе родного языка обучаемого.

Ключевые слова: Вербальное общение, невербальное общение, семантика, коммуникация, мимика и жесты.

Введение

Коммуникация (от лат. *communicatio* – сообщение, передача) – процесс, с помощью которого осуществляются и развиваются все многообразные человеческие взаимоотношения; символы и знаки, а также средства для их передачи в пространстве и сохранения во времени. В процессе общения «вербальный язык» является главной естественной формой выражения мысли человека и конкретизации его желаний.

Общение является неотъемлемой частью человеческой жизни и основой взаимодействия людей в различных сферах: личной, социальной, профессиональной и культурной. Для понимания процессов общения важно рассмотреть теоретические основы, которые определяют его формы и способы. Одной из ключевых составляющих этого процесса является взаимодействие вербальных и невербальных средств общения, каждое из которых вместе создают полноту и точность восприятия сообщения.

Вербальные средства — это слова, фразы, речевые конструкции, а невербальные — жесты, мимика, позы, интонация и другие формы невербального поведения, которые помогают поддерживать и уточнять вербальные сообщения.

В современных лингвистических работах возрос интерес исследователей к невербальным средствам коммуникации. Ученые считают, что при общении невербальные средства преобладают, их используется 55 процентов, а вербальных – 45. Приведем примеры некоторых невербальных коммуникаций и постараемся понять, как можно интерпретировать те или иные жесты, позы и телодвижения людей. [Е.К.Лисариди, Б.Н.Нурмухамбетова]

Понятие общения

Общение — это процесс обмена информацией, чувствами, идеями и значениями между людьми. Он включает в себя не только передачу сообщений, но и восприятие, интерпретацию и реакцию на полученную информацию. В ходе общения используется множество средств, но

¹ Преподаватель Бухарского Государственного университета, кафедры «Французской филологии»

² Студентка Бухарского Государственного университета



можно выделить два основных типа — вербальные и невербальные. Каждый из этих видов имеет свои функции и роль в обеспечении эффективного общения.

Вербальное общение связано с использованием языка, слов и фраз для передачи информации. Язык служит для точного обозначения объектов, явлений и понятий, а также для выражения мыслей и эмоций. Он обладает двумя основными свойствами: знаковой (каждое слово или фраза имеет определенный смысл) и структурированностью (слова комбинируются в предложения и тексты, что позволяет создавать сложные высказывания).

Основные характеристики вербального общения:

Слово как единица языка служит для передачи конкретного смысла, при этом важно учитывать не только грамматику, но и контекст.

Семантика — значение слов и фраз, которое может варьироваться в зависимости от ситуации, культурных особенностей и даже индивидуальных особенностей участников общения.

Речевые акты — это действия, совершаемые с помощью речи, например, просьбы, утверждения, вопросы.

Функции вербального общения включают:

- Информативную — передача знаний и фактов.
- Эмоциональную — выражение чувств и эмоций.
- Мотивирующую — побуждение к действию или изменению поведения.
- Ритуальную — соблюдение социальных норм, установленных в обществе.

Невербальное общение

Невербальное общение включает в себя все формы коммуникации, которые не связаны с использованием слов. Это жесты, мимика, позы, интонация голоса, взгляды, а также физическое расстояние между собеседниками и даже тишина. Невербальные средства общения являются не менее важными, чем вербальные, и часто играют ключевую роль в понимании сообщения.

Невербальное общение может быть:

Жестовым — жесты рук и других частей тела, которые могут выражать различные эмоции или служить дополнением к вербальной речи.

Мимическим — выражения лица, которые позволяют передавать такие эмоции, как радость, гнев, страх, удивление и другие.

Паралингвистическим — элементы речи, которые не касаются содержания, но влияют на восприятие, такие как интонация, темп речи, громкость, паузы и другие аспекты звукового общения.

Пространственным — расстояние между собеседниками и расположение тел, которое может сигнализировать о степени близости или дистанции в отношениях.

Хронемическим — использование времени в общении, например, длительность контакта, темп беседы.

Функции невербального общения:

Подтверждение или уточнение вербальных сообщений. Например, улыбка может подтвердить слова благодарности или извинения.

Контроль за ходом общения. Невербальные сигналы могут направлять и регулировать поток разговора, например, жесты или взгляд могут сигнализировать о необходимости смены темы.



Передача эмоций. С помощью невербальных средств легче передать эмоциональный контекст общения, что бывает сложно сделать с помощью слов.

Замена вербальных средств. В некоторых ситуациях невербальные средства могут полностью заменить слова (например, молчание или жесты согласия).

Теории невербального общения

Исследования невербального общения охватывают широкий спектр теорий и подходов, которые объясняют, как и почему мы используем невербальные средства. Одна из самых известных теорий принадлежит американскому психологу Полу Экману, который изучал универсальные эмоции и их выражение через мимику.

Экман выделил шесть базовых эмоций, которые выражаются одинаково в разных культурах: радость, гнев, печаль, удивление, страх и отвращение.

Другим важным исследователем невербальной коммуникации является Эдвард Холл, который предложил концепцию проксемики — науки о личных и социальных дистанциях в общении. Он выделил несколько зон личного пространства (интимная, личная, социальная и публичная), которые определяют, как люди взаимодействуют в зависимости от степени близости.

Взаимодействие вербальных и невербальных средств общения:

Теоретически, вербальное и невербальное общение тесно переплетаются. Вместе они создают более полное и точное восприятие сообщения. Например, интонация и мимика могут существенно изменить значение слов, передавая эмоциональную окраску или дополнительные смыслы. В некоторых случаях невербальные сигналы могут опровергать или подтверждать сказанное, создавая дополнительные уровни смысла.

Исследования показывают, что примерно 60-70% информации в межличностном общении передается через невербальные каналы, а остальная часть — через вербальные. Это свидетельствует о том, что невербальные средства играют важную роль в коммуникации, усиливая или изменяя значение слов.

К основным **невербальным средствам общения** относятся:

Кинестика - рассматривает внешнее проявление человеческих чувств и эмоций в процессе общения. К ней относятся:

- жестика;
- мимика;
- пантомимика.

Жестика. Жесты - это разнообразные движения руками и головой. Язык жестов - самый древний способ достижения взаимопонимания. В различные исторические эпохи и у разных народов были свои общепринятые способы жестикуляции. В настоящее время даже предпринимаются попытки создать словари жестов. О той информации, которую несет жестикуляция, известно довольно много. Прежде всего, важно количество жестикуляции. У разных народов выработались и вошли в естественные формы выражения чувств различные культурные нормы силы и частотности жестикуляции. Исследования М. Аргайла, в которых изучались частота и сила жестикуляции в разных культурах, показали, что в течение одного часа финны жестикулировали 1 раз, французы - 20, итальянцы - 80, мексиканцы - 180.

Интенсивность жестикуляции может расти вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека, а также при желании достичь более полного понимания между партнерами, особенно если оно затруднено.

Мимика. Мимика - это движения мышц лица, главный показатель чувств. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10-15% информации. Главной характеристикой мимики является ее целостность и динамичность. Это



означает, что в мимическом выражении лица шести основных эмоциональных состояний (гнев, радость, страх, печаль, удивление, отвращение) все движения мышц лица скоординированы. Основную информативную нагрузку в мимическом плане несут брови и губы.

Визуальный контакт, также является исключительно важным элементом общения. Смотреть на говорящего - означает не только заинтересованность, но и помогает сосредоточить внимание на том, что нам говорят. Общающиеся люди обычно смотрят в глаза друг другу не более 10 секунд. Если на нас смотрят мало, мы имеем основания полагать, что к нам или к тому, что мы говорим, относятся плохо, а если слишком много, это может восприниматься как вызов или же хорошее к нам отношение. Кроме того, замечено, что когда человек лжет или пытается скрыть информацию, его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

Пантомимика - это походка, позы, осанка, общая моторика всего тела.

Походка - это стиль передвижения человека. Ее составляющими являются: ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела. По походке человека можно судить о самочувствии человека, его характере, возрасте. В исследованиях психологов люди узнавали по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье. Выяснилось, что «тяжелая» походка характерна для людей, находящихся в гневе, «легкая» - для радостных. У гордящегося человека самая большая длина шага, а если человек страдает, его походка вялая, угнетенная, такой человек редко смотрит вверх или в том направлении, куда идет.

Поза — это положение тела. Человеческое тело способно принять около 1000 устойчивых различных положений. Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. Лица с более высоким статусом принимают более непринужденную позу. В противном случае могут возникать конфликтные ситуации.

Одним из первых на роль позы человека как средства в невербальном общении указал психолог А. Шефлен. В дальнейших исследованиях, проведенных В. Шюбцем, было выявлено, что главное смысловое содержание позы состоит в размещении индивидом своего тела по отношению к собеседнику. Это размещение свидетельствует либо о закрытости, либо о расположении к общению.

Поза, при которой человек перекрещивает руки и ноги, называется закрытой. Перекрещенные на груди руки являются модифицированным вариантом преграды, которую человек выставляет между собой и своим собеседником. Закрытая поза воспринимается как поза недоверия, несогласия, противодействия, критики. Более того, примерно треть информации, воспринятой из такой позы, не усваивается собеседником. Наиболее простым способом вывода из этой позы является предложение что-нибудь поддержать или посмотреть.

В общении также важно обращать внимание на голосовые характеристики, относящиеся к невербальному общению. **Просодика** - это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голоса, его тембр.

Нужно уметь не только слушать, но и слышать интонационный строй речи, оценивать силу и тон голоса, скорость речи, которые практически позволяют выражать наши чувства и мысли.

Хотя природа наградила людей уникальным голосом, окраску ему они придают сами. Те, кому свойственно резко менять высоту голоса, как правило, бодрее. Общительнее, увереннее, компетентнее и гораздо приятнее, чем люди, говорящие монотонно.

Вербальная коммуникация – это самый распространенный, используемый подавляющим большинством людей способ общения. Данным термином обозначается коммуникативное взаимодействие с помощью речи, а именно сообщение некоей информации, ее восприятие и понимание.

Вербальная коммуникация осуществляется через речь, как устную, так и письменную. Речь можно выразить либо языком, либо написанными знаками. То есть основные средства вербальной коммуникации – это язык и письменность. Таким образом, общение посредством



вербальной коммуникации подразумевает взаимодействие в ходе разговора либо при помощи сообщений, предназначенных для собеседника.

Под вербальной коммуникацией подразумевается использование непосредственно речи (в ее устной или письменной форме), то есть информация излагается с помощью слов. Такая форма общения характерна исключительно для людей.

К видам вербальной коммуникации относятся:

- Разговор в форме беседы, обмена мнениями
- Разговор в форме спора (полемика, дискуссия, диспут, прения).

Формы вербальной коммуникации: монолог, диалог, полилог.

Принято считать, что в вербальном (речевом) общении главную роль играет говорящий. Однако роль слушающего не менее активна и важна. Степень активности слушания диктуется ситуацией, целью, характером взаимодействия собеседников.

В процессе общения роль слушания проявляется как реактивный вид речевой деятельности, который осуществляется путем формирования и формулирования мысли во внутренней речи. Внутренняя активность слушания выражается в решении мыслительных задач вербальными средствами. В то же время именно слушание является условием говорения (письма). Человек думает в четыре раза быстрее, чем говорит. Основная задача слушающего – не произвести хорошее мнение о себе у собеседника, а получить необходимую информацию, внимательно и терпеливо слушая. В плане обратной связи единицей слушания называют смысловое решение, происходящее в сознании и обычно предшествующее реальным действиям.

Слушающий, поставивший целью сосредоточить внимание на самом важном в получаемой информации, должен предварительно решить, что для него важнее: узнать факты, узнать мнение собеседника по одному из вопросов или по многим вопросам, просто оценить его эмоциональное состояние для продолжения разговора.

Скорость речи нормального человека 100–150 слов в минуту, а воспринимаем на слух – свыше 500 слов в минуту. Это, с одной стороны, помогает опережающему прогнозированию и анализу сказанного, а с другой – уводит от внимательного, сосредоточенного приема слов собеседника. Хорошие слушатели быстрее привлекают интересного собеседника.

Заключение

Теоретические основы вербального и невербального общения показывают, насколько сложным и многогранным является процесс коммуникации. Оба типа средств имеют свои особенности и функции, и их взаимодействие является важным аспектом эффективной передачи информации. Понимание теоретических основ этих видов общения позволяет более точно интерпретировать сообщения и создавать более гармоничные и продуктивные коммуникации в разных сферах жизни.

Взаимодействие вербальных и невербальных средств общения является важным аспектом эффективной коммуникации. Вербальные средства позволяют точно и конкретно передавать информацию, тогда как невербальные могут уточнять, дополнять или контекстуализировать сказанное.

Важно помнить, что не только слова, но и их интонация, жесты, мимика и другие невербальные компоненты играют ключевую роль в восприятии и интерпретации сообщений, что делает общение многогранным и многоуровневым процессом.

Использованная литература

1. Е.К. Лисариди, Б.Н. Нурмухамбетова «Взаимосвязь вербальной и невербальной коммуникации» - Вестник КазНМУ, №1- 2014
2. Соссюр, Ф. (2002). Курс общей лингвистики. М.: Академический проект.



3. Бахтин, М. М. (1997). Эстетика словесного творчества. М.: Искусство.
4. Горазд, Н. П. (2008). Интонация в русском языке. М.: Наука.
5. Холл, Э. Т. (1990). Пространственные отношения и культурная коммуникация. М.: ИД "Весь мир".
6. Экман, П. (2003). Эмоции и выражения лиц. М.: Когито-Центр.
7. Мехрабян, А. (1971). Влияние невербальных сигналов на восприятие человека. Лос-Анджелес: Университет штата Калифорния.
8. Бакстер, М. Р. П., Моннер, Б. М. (2002). Интерактивная целостность в общении. Нью-Йорк: Гарвардский университет.
9. Мэй, В. (2008). Влияние невербальной коммуникации на восприятие информации. М.: Изд-во "Наука".
10. Xayatova, N. (2020). ПОНЯТИЕ ВЕРБАЛЬНОГО И НЕВЕРБАЛЬНОГО СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ. *ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz)*, 2(2)
11. Xayatova, N. (2023). ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ПАРАПСИХОЛИНГВИСТИКЕ, ДОСТИГАЮЩИЕ НОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ИЗУЧЕНИИ ФРАНЦУЗСКОГО ЯЗЫКА УЧАЩИХСЯ В НЕОПРЕДЕЛЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. *ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz)*, 44(44).
12. БОБОКАЛОНОВ, Р. Р., ХАЯТОВА, Н. И., & БОБОКАЛОНОВ, П. Р. ПСИХОНЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ И ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ У ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ. *ВЕСТНИК КОКШЕТАУСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. Ш. УАЛИХАНОВА. СЕРИЯ ФИЛОЛОГИЧЕСКАЯ Учредители: Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова*, (3), 119-129.
13. Хаятова, Н. И. (2022). дидактические, паралингвистические и психолингвистические подходы обучения французского языка. *Educational Research in Universal Sciences*, 1(7), 321-328.
14. Tairova, Mavluda Kh. "SOME LEXICAL FEATURES OF BUSINESS FRENCH." *CURRENT RESEARCH JOURNAL OF PEDAGOGICS* 3.05 (2022): 37-40.
15. Таирова, М. (2023). ВАЖНОСТЬ ТЕРМИНОЛОГИИ В МЕДИЦИНСКОМ ПЕРЕВОДЕ. *ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz)*, 43(43).
16. Tuyboeva, Shakhnoza. "THE INTERPRETATION OF UNUSUAL CASES IN SENTENCE CONSTRUCTION IN THE FRENCH LANGUAGE." *Innovative Development in Educational Activities* 2.6 (2023): 344-347.
17. Туйбоева, Шахноза. "TRANSLATION ISSUES AND STRATEGIES TO ENSURE NATIVE FUNCTIONALITY." *ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz)* 45.45 (2024).
18. Tuyboeva, Shakhnoza, and Fotima Normurodova. "REPRESENTATION DE LA CATEGORIE PLURIELLE DANS LA CONSTRUCTION DES PHRASES EN OUZBEK ET EN FRANÇAIS." *Models and methods in modern science* 2.14 (2023): 42-47.

