

УДК 159.925.8

КУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОКСЕМИЧЕСКОГО ФАКТОРА В КОММУНИКАТИВНОМ ПРОЦЕССЕ

Лебедева О.А., Гоголь И.А.

Украинская инженерно-педагогическая академия

В данной статье была рассмотрена область невербальной коммуникации и подструктура психологии невербального поведения личности «проксемика» как часть коммуникативного процесса. В современном мире проксемика является наукой о коммуникативном пространстве, способе использования пространства, наукой, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения. Проксемика выделяет четыре пространственные зоны, которые как концентрические круги на мишени или на воде окружают друг друга: интимная зона, личная (персональная), социальная и общественная (публичная) зона. Существуют факторы, влияющие на выбор пространственных зон. Это социально-возрастной и культурный факторы. Незнание культурно обусловленных различий в интимных зонах разных людей может легко привести к недопониманию и неверным суждениям о поведении и культуре других.

Ключевые слова: психология, проксемика, коммуникативный процесс, коммуникативное пространство, пространственные зоны общения, социально-возрастной фактор, культурный фактор.

Постановка проблемы. В данной работе исследуется область невербальной коммуникации и подструктура психологии невербального поведения личности проксемика (ориентация, дистанция).

Обращение к данному объекту представляется актуальным в силу того, что разработанная программа позволяет достаточно достоверно прогнозировать психическое состояние, темперамент и некоторые черты характера человека

на основе его невербального поведения. При этом учитываются только явно выраженные и повторяющиеся компоненты невербального поведения в их совокупности, а также контекст, в котором они реализуются. Все это позволяет избежать двусмысленности в понимании как самого партнера, так и его психического состояния.

В настоящее время наметилась тенденция разделять две научные сферы: коммуникологию, как фундаментальную теоретическую дисциплину

ну и в ее рамках коммуникативистику как прагматическую дисциплину, исследующую функции и средства массовых информационных процессов в обществе. Обоснование новой научной отрасли предоставляет глубокую теоретическую базу многим современным видам коммуникативной практической деятельности, таким как: паблик рилейшнз, реклама, имиджмейкерство, социокультурная коммуникация, медиапланирование и др. Рядом с PR в комплексе идут другие науки: паралингвистика, кинетика, проксемика, конфликтология, имиджеология, риторика и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Степень разработанности: само понятие «проксемика» ввел американский антрополог Эдвард Холл в начале 60-х годов. Слово «проксимик» (от английского слова «proximity») означает близость. Его исследования в этой области привели к новому освещению отношений между людьми.

Э. Холл предложил особую методику оценки интимности общения человека на основе изучения организации его пространства, которое включает в себя территорию, ограждающую его владения, например, квартира, дом – это участок, огороженный забором; сюда входит его машина, его собственная спальня или его личный стул.

30 августа 1965 года в авторитетном журнале «Социометрия» появилась оригинальная статья об особенностях невербального общения, написанная английским психологом Майклом Аргайлом. Статья Аргайла «Контакт взглядов, дистанция и взаимное принятие» сегодня по праву считается классической. Таковой, оценив частоту цитирования, ее еще в 1979 году признал журнал Current Contents. Фактически она положила начало целому направлению научных исследований, которое активно разрабатывается по сей день. В статье описывались чрезвычайно простые, но очень показательные опыты.

Современные исследования Е. Макданиела и А. Андерсона, однако, говорят о том, что зависимость между размерами личного пространства, частотой тактильных контактов и интенсивностью жестикуляции носит достаточно сложный характер.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В данной статье, исследовавшей традиционное и новейшее понимание «сигналов» невербальной коммуникации, представлен личностно-динамически подход к феномену «экспрессия человека» и его расположению в пространстве в процессе коммуникации, структурно-функциональный подход к анализу экспрессивного, невербального общения, подход к интерпретации как к творческому процессу.

Целью статьи является рассмотреть социально-возрастной и культурный аспекты проксемики фактора в процессе общения под новым углом творческим и структурно-функциональным. А также исследовать пространственные зоны, позиции в общении, изучить основные особенности проксемики и установить ее значение в процессе общения.

Изложение основного материала. Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков. Мы изучали родной язык, иностранный, многие изучают языки программирования, другие изучают международный язык эсперанто. Но

существует еще один международный, общедоступный и понятный язык, о котором до недавнего времени мало что знали, – это язык жестов, мимики и телодвижений человека – «боди лэнгвидж» или проксемика.

Впервые серьезным исследованием проксемики занялся в конце 70-х годов Аллан Пиз, который является признанным знатоком психологии человеческого общения и автором методики обучения основам коммуникации, внедряющейся в крупном обучающем центре «Пиз Трейнинг Корпорейшн» в Австралии. Аллан Пиз не только в совершенстве владеет искусством общения с людьми, но и обладает уникальными способностями обучать этому полезному с практической точки зрения искусству, которое является секретом вашего успеха в деловой деятельности и в личной жизни.

Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникации осуществляется за счет невербальных средств выражения и только 20-40% информации передается с помощью вербальных [7, с. 54].

Эти данные заставляют нас задуматься над значением проксемики для психологии общения и взаимопонимания людей, обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека, а также порождают желание овладеть искусством толкования этого особого языка – языка телодвижений, на котором все мы с вами разговариваем, даже не осознавая этого.

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, вербальному каналу общения.

Проксемика полезна не только в сфере бизнеса и предпринимательства, где умение интерпретировать язык телодвижений позволяет добиться успеха, но и в общении с другими людьми она помогает внушить к себе доверие и симпатию, привлечь оппонентов на свою сторону. А руководителю предприятия знание языка жестов поможет повысить свой собственный статус, научиться влиять на своих подчиненных, добиться успеха в деле.

Преподавателю вуза, которому часто приходится выступать с публичными лекциями, проксемика поможет приковывать к себе внимание и заинтересовывать аудиторию во время лекций и выступлений.

Работнику милиции, прокуратуры или судебных органов, знание проксемики поможет распознать истинность или ложность показаний свидетелей и подозреваемых.

Понятие «проксемика». К концу XX столетия появился новый тип ученого-социолога – специалиста в области проксемики. Как орнитолог наслаждается наблюдением за поведением птиц, так и проксемик наслаждается наблюдением за невербальными знаками и сигналами при общении людей [8, с. 89]. Он наблюдает за ними на официальных приемах, на пляже, по телевидению, на работе – повсюду, где люди взаимодействуют между собой. Он изучает поведение людей, стремясь больше узнать о поступках своих товарищей для того, чтобы тем самым боль-

ше узнать о себе и о том, как улучшить свои взаимоотношения с другими людьми. Кажется почти невероятным, что более чем за миллион лет эволюции человека невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала 60-х годов, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, проведенные учеными-бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании языка телодвижений, несмотря на его важность в их жизни [7, с. 80].

Чарли Чаплин и другие актеры немого кино были родоначальниками невербальной коммуникации, для них это было единственным средством общения на экране [7, с. 94]. Каждый актер классифицировался как хороший или плохой судя по тому, как он мог использовать жесты и другие телодвижения для коммуникации. Когда стали популярными звуковые фильмы, и уже меньше внимания уделялось невербальным аспектам актерского мастерства, многие актеры немого кино ушли со сцены, а на экране стали преобладать актеры с ярко выраженными вербальными способностями [8, с. 50].

Американский антрополог Эдуард Холл был одним из родоначальников в области изучения пространственных потребностей человека, и в начале 60-х годов он ввел термин «проксемика» от слова *proximity* – близость). Его исследования в этой области привели к новому пониманию наших взаимоотношений с другими человеческими существами.

Таким образом, **проксемика** – наука, изучающая взаимоотношение людей на основании языка жестов и их территориальных зон.

Область изучения проксемики. Проблема внешнего выражения внутреннего состояния, а точнее, понимания того, что скрывается за теми или иными динамическими невербальными проявлениями человеческого поведения, привлекала внимание многих исследователей. Попытку понять и объяснить динамические аспекты невербального поведения с научной точки зрения предпринял Ч. Дарвин. И хотя он был не первым ученым, попытавшимся сделать это (до него были Пидерит, Дюшен, Белл, на которых ссылался сам Дарвин), его работа («Выражение эмоций у людей и у животных», опубликованная в 1872 году) стала своеобразной точкой отсчета в истории исследования невербального языка, от которой отталкивалось большинство специалистов в этой области.

В XX столетии изучением невербального поведения стала заниматься в основном психология. Именно эта наука дала ответы на многие вопросы, смогла классифицировать это явление, описать его наиболее полно по сравнению с попытками, предпринимавшимися ранее в других областях знания.

Долгое время изучение невербального поведения в психологии осуществлялось в русле идей, сформулированных Дарвином. Одно из поворотных открытий психологии в отношении невербального поведения – признание его коммуникативной функции. Российский ученый С.Л. Рубинштейн

сформулировал утверждение о том, что выразительные движения не являются простым сопровождением эмоций, как считал Дарвин; они выполняют «определенную актуальную функцию, а именно – функцию общения; они – средство сообщения и воздействия, они – речь, лишенная слова, но исполненная экспрессии» [4, с. 486].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38% и за счет невербальных средств на 55%. Профессор Бердвиссл проделал аналогичные исследования относительно доли невербальных средств общения людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение десяти минут в день и, что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунды. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения [8, с. 90].

Большинство исследователей разделяют мнение, что словесный (вербальный) канал используется для передачи информации, а невербальный канал применяется для «обсуждения» межличностных отношений, а в некоторых случаях используется вместо словесных сообщений [1, с. 35]. Независимо от культурного уровня человека, слова и сопровождающие их движения совпадают с такой степенью предсказуемости, что Бердвиссл даже утверждает, что хорошо подготовленный человек может по голосу определить, какое движение делает человек в момент произнесения той или иной фразы [10]. И наоборот, Бердвиссл научился определять, каким голосом говорит человек, наблюдая за его жестами в момент речи.

Впоследствии «новой волной» стали исследования американского психолога Пола Экмана, который долго занимался изучением универсальности основных человеческих эмоций (счастье, удивление, страх, гнев, отвращение и грусть) вне зависимости от культурных различий и уровня цивилизованности человека. Экман провел множество исследований и пришел к выводу, что практически во всем мире люди одинаково выражают и интерпретируют эти эмоции.

Наконец, американский исследователь Р. Харрисон внес определенность в статус проксемики. Результаты его работ показали, что вербальный язык обладает следующими характеристиками – дискретностью, произвольностью, определенностью, в то время как невербальный язык имеет прямо противоположные характеристики – континуальность, произвольность, вероятностное происхождение. На основании этого Харрисон сделал вывод, что значительная часть невербальных текстов вообще не может быть переведена в код какого-либо языка без существенной потери их смысла для партнеров.

После серии исследований в этой области в 40-70-е годы зарождается подход, суть которого в том, что коммуникация, выраженная посредством проксемики, представляет собой непосредственный канал передачи личностных смыслов. В его рамках невербальное общение выступает формой существования, развития, а также способом целенаправленного формирования лично-

сти как индивидуальности и субъекта общения в социуме. Таким образом, еще одним важным достижением психологии можно считать включение социального и культурного контекста в изучение невербального поведения.

Благодаря этим исследованиям проксемика как специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, располагает в настоящее время большим экспериментальным материалом. Теперь можно выделить проксемику как одну из десяти наук, которые изучает невербальная семиотика. Это – наука о коммуникативном пространстве, способе использования пространства, наука, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения.

Пространственные зоны и их классификация. Много книг и статей было написано на тему о том, как животные, птицы и рыбы устанавливают свою сферу обитания и охраняют ее, но только недавно было обнаружено, что и у человека есть свои охранные зоны и территории. Если мы изучим и поймем их смысл, мы не только обогатим наши представления о своем собственном поведении и поведении других людей, но и сможем прогнозировать реакцию другого человека в процессе непосредственного общения с глазу на глаз.

Каждая страна представляет собой застолбленную территорию с четко очерченными границами и пограничными войсками, охраняющими эту территорию. Обитатели каждой территории объединены невидимым чувством приверженности своей территории, и истории известно немало примеров, когда начинаются кровавые войны и убийства ради защиты своей территории.

Под территорией понимается также пространство, которое человек считает своим, как будто это пространство является продолжением его физического тела. Каждый человек имеет свою собственную личную территорию, которая включает пространство, окружающее его собственность, например его дом, окруженный забором, его собственную спальню, его личный стул, и, как обнаружил доктор Холл, он имеет также четко обозначенное воздушное пространство вокруг своего тела.

Физическое тело большинства животных окружено определенной пространственной зоной, которую они считают своей собственной личной территорией. Насколько далеко простирается эта территория, зависит главным образом от того, как густо населены места, в которых это животное проживает. Лев, выросший на просторных территориях Африки, может иметь сферу обитания радиусом в 50 км и более, в зависимости от плотности популяции львов в этой области. С другой стороны, лев, живущий в зоопарке, вместе с другими львами, может считать личной территорией всего несколько метров – прямой результат скученности.

Подобно другим животным, человек обладает своей собственной «воздушным колпаком», окружающим его тело; ее размеры зависят от плотности населения людей в месте его проживания. Следовательно, размеры личной пространственной зоны социально и национально обусловлены. Помимо этого, размеры воздушного пространства определяются также культурной средой и социальным

статусом. Если представители одной нации, например японцы, привычны к перенаселенности, другие предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию. Размеры личной пространственной территории человека среднеобеспеченного социального уровня и принципе одинаковы независимо от того, проживает ли он в Северной Америке, Англии или Австралии. Ее можно разделить на 4 четкие пространственные зоны.

1. Интимная зона (от 15 до 46 см). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно ее человек охраняет так, будто это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Это дети, родители, супруги, влюбленные, близкие друзья и родственники. Для этой зоны характерны доверительность, громкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

В этой зоне можно выделить как бы еще подзону радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. По сути дела это уже зона прикосновения к другому человеку. Позволяется прикасаться очень немногим. Поэтому ее называют сверхинтимной зоной.

2. Личная или персональная зона (от 46 см до 1,2 метра). Эта зона обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуальное-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор. Вспомните, на каком расстоянии вы располагаетесь, когда приходите в гости к своим соседям. Эта дистанция обычно разделяет нас, когда мы находимся на приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

3. Социальная зона (от 1,2 до 3,6 метра). Эта зона обычно соблюдается во время социальных, деловых встреч в кабинетах, холлах и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень хорошо знают. Каждого из нас не раз вызывали в школе к доске. Как далеко от учителя вы останавливались? Так же мы встречаем водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе. Верхний предел соответствует формальным отношениям.

4. Общественная или публичная зона (более 3,6 метра). Данная зона подразумевает общение с большой группой людей – в лекционной аудитории, на митинге. При общении с большими группами людей и лектору, и слушателям будет удобнее передавать и воспринимать информацию на таком удалении друг от друга. Вспомните устройство арены в цирке, сцены в театре, амвона в церкви – в каждом случае учитывается необходимость общения с большой аудиторией. Нарушение этой дистанции может вызвать разные последствия. Если клоун в цирке перелезает через барьер и присаживается к кому-нибудь на колени – это вызывает смех, а если учитель покидает свое место и приближается к ученику, то это воспринимается как угроза.

Факторы, влияющие на выбор пространственных зон

Социально-возрастной фактор. Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью, престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области проксемики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикуляции, используемой им для передачи смысла своих сообщений. Это означает, что существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем и количеством жестов и телодвижений, которыми он пользуется. Человек, находящийся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в то время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения [7, с. 50].

Общее правило заключается в том, что чем выше социально-экономическое положение человека, тем менее развита у него жестикуляция.

Быстрота некоторых жестов и их очевидность зависит от возраста человека. Например, если 5-летний ребенок скажет неправду своим родителям, то сразу же после этого он прикроет одной или обеими руками рот. Этот жест «прикрытие рта рукой» подскажет родителям о том, что ребенок солгал, но на протяжении всей своей жизни человек использует этот жест, когда он лжет, обычно меняется только скорость совершения этого жеста. Когда подросток говорит неправду, рука прикрывает рот почти так же, как и у пятилетнего ребенка, но только пальцы слегка обводят линию губ. Этот жест прикрывания рукой рта становится более утонченным во взрослом возрасте. Когда взрослый человек лжет, его мозг посылает ему импульс прикрыть рот, в попытке задержать слова обмана, как это делается пятилетним ребенком или подростком, но в последний момент рука уклоняется от рта и рождается другой жест – прикосновение к носу. Такой жест есть не что иное, как усовершенствованный взрослый вариант того же жеста прикрывания рта рукой, который присутствовал в детстве. Это пример того, что с возрастом жесты людей становятся менее бросающимися и более завуалированными, поэтому всегда труднее считывать информацию 50-летнего человека, чем молодого.

Социальное положение человека может быть значимым при описании расстояния, на котором человек держится по отношению к другим людям.

Культурные факторы. Национальные различия являются немаловажным элементом в процессе коммуникации. Незнание таковых может привести к неверному пониманию поведения человека, что может повлечь за собой нежелательные последствия. Приведенный ниже пример хорошо иллюстрирует культурно-специфические элементы различных наций.

Молодая пара, только что эмигрировавшая в Сидней из Дании, была приглашена в местный клуб. Через несколько недель после того как их

приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неудобно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает» к ним. Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим невербальным поведением намекала, что она для них доступна в сексуальном отношении.

Эта ситуация подтверждает тот факт, что у многих европейских наций интимная зона составляет только 23–25 см, а у некоторых и того меньше. Датчане чувствовали себя уверенно и непринужденно, находясь на расстоянии 25 см от американца, не подозревая о том, что они вторгаются в его, интимную зону, составляющую 18 дюймов. Датчане также чаще используют контактный взгляд, чем американцы, что дало повод для ошибочной оценки их поведения.

Продвижение в интимную территорию человека лица противоположного пола является способом выражения его интереса к этому человеку и называется заигрыванием. Если заигрывание не принимается, этот человек отступает и соблюдает в дальнейшем дистанцию. Если же ухаживания принимаются, человек позволяет «нарушителю» оставаться внутри его интимной зоны. То, что для датчан являлось нормальным общественным поведением, интерпретировалось американцами как их сексуальное заигрывание. Датчане же думали, что американцы были холодны и недружелюбны, потому что они устранились от удобной для их общения зоны.

Если в территорию вторгается мужчина, женщина отклоняется назад, пытаясь установить нужную дистанцию. Однако беда заключается в том, что мужчина может оказаться сельским жителем с маленьким объемом личного пространства, он пытается приблизиться на расстояние, которое больше устраивает его. Женщина может воспринять это движение как сексуальный жест.

Когда встречаются и беседуют два американца, они стоят, друг от друга на расстоянии 90 см и сохраняют эту дистанцию в течение всего разговора. Когда же разговаривают японцы и американец, то они медленно начинают передвигаться по комнате. Американец постоянно отодвигается от японца, а японцы постепенно наступают, приближаясь к нему. Тем самым каждый из них пытается приспособиться к привычному и удобному для него пространству общения. Японцы, чья интимная зона составляет 25 см, постоянно делают шаг вперед, чтобы сузить пространство. При этом он вторгается в интимную зону американца, заставляя его отступать на шаг назад, чтобы расширить свое зональное пространство. Видеозапись этого эпизода, воспроизведенная с ускорением, создает впечатление, что оба они танцуют по конференц-залу и японцы ведут своего партнера. Становится понятным, почему при бизнес-переговорах азиаты и американцы рассматривают друг друга с некоторым подозрением. Американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «давят», азиаты же полагают, что американцы «холодны и слишком официальные».

Незнание культурно обусловленных различий в интимных зонах разных людей может легко привести к недопониманию и неверным суждениям о поведении и культуре других.

Причины нарушения зон. Обычно наша интимная зона нарушается тем или иным челове-

ком по двум причинам. Первая – когда «нарушитель» является нашим близким родственником или другом, или же человеком, имеющим сексуальные намерения. Вторая – когда «нарушитель» проявляет враждебные тенденции и склонен атаковать нас. Если мы можем терпеть вторжение посторонних людей в наши личные и социальные зоны, то вторжение постороннего человека в интимную зону вызывает внутри нашего организма различные физиологические реакции и изменения. Сердце начинает биться быстрее, происходит выброс адреналина в кровь, и она приливает к мозгу и мышцам как сигнал физической готовности нашего организма к бою, т.е. наступает состояние боевой готовности это означает, что если вы дружелюбно прикоснетесь к руке или обнимете человека, с которым вы только что познакомились, то это может вызвать у него отрицательную реакцию, даже если он (или она) будет вам улыбаться и, чтобы вас не обидеть, делать вид, что это ему нравится. Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя в вашем обществе уютно, соблюдайте золотое правило: «Держи дистанцию». Чем интимнее наши отношения с другими людьми, тем глубже разрешается нам проникать в их зоны. Например, только что принятый на работу служащий первое время может подумать, что коллектив относится к нему очень прохладно, но они просто держат его на дистанции социальной зоны, потому что мало его знают. Как только сослуживцы узнают его лучше, территориальное расстояние между ними сокращается, а в конце концов ему позволяют передвигаться в пределах личной зоны, а в некоторых случаях проникать и в интимную зону [6, с. 42].

Дистанция между двумя целующимися может много рассказать вам о характере взаимоотношений между этими людьми. Любовники крепко прижимаются телами друг к другу и находятся внутри интимной зоны друг друга. Совершенно другое будет расстояние, если вы получаете поцелуй от постороннего человека, поздравляющего нас с Новым годом, или от мужа лучшей подружки, поскольку оба будут оставлять нижнюю часть тела по крайней мере на расстояние 15 см от вашей.

Исключением из правила, требующего строгого соблюдения дистанционной зоны, являются случаи, когда пространственная зона человека обусловлена его социальным положением. Например, управляющий компанией и один из его подчиненных могут быть компаньонами по рыбной ловле, и, находясь на рыбалке, они пересекают и личную, и интимную зону друг друга. На работе же управляющий будет держать подчиненного на расстоянии социальной зоны, соблюдая неписаные правила социальной стратификации.

Скученность людей на концертах, в кинозалах, на эскалаторах, в транспорте, лифте приводит к неизбежному вторжению людей в интимные зоны друг друга, и интересно наблюдать реакцию людей на эти вторжения. Существует ряд неписаных правил поведения человека западной культуры в условиях скученности людей, например в автобусе или лифте. Это такие правила:

- ни с кем не разрешается разговаривать, даже со знакомыми;
- не рекомендуется смотреть в упор на других;

- лицо должно быть совершенно бесстрастным – никакого проявления эмоций не разрешается;

- если у вас в руках книга или газеты, вы должны быть полностью погружены в чтение;

- чем теснее в транспорте, тем сдержаннее должны быть ваши движения;

- в лифте следует смотреть только на указатель этажей над головой [2, с. 56].

Интересна и такая ситуация: когда вы войдете в переполненный кинозал и как только вы вступили в проход, ведущий к вашему месту, окруженному множеством незнакомых лиц, обратите внимание, что вы начинаете, как запрограммированный робот, подчиняться неписаным законам поведения человека в переполненных общественных местах. Когда вы начнете конкурировать со своим соседом за уголок на подлокотнике кресла для опоры руки, вы поймете, почему люди, пришедшие в кино без спутника, обычно не занимают свое место в зале до тех пор, пока не выключат свет или не начнется фильм. Каждый раз, когда мы едем в переполненном лифте, сидим в переполненном кинозале или едем в битком набитом автобусе, окружающие перестают для нас существовать, и до тех пор, пока нас непосредственно не заденут, мы не реагируем на них. Создается такое впечатление, будто своим неосознанным посягательством на нашу интимную территорию люди ставят нас в оборонительную позицию.

Только в последние годы правительство и градостроители стали обращать внимание на то, что многоэтажные жилищные комплексы оказывают отрицательное влияние на человека, поскольку лишают его личной территории. Отрицательные последствия проживания на перенаселенных территориях можно проследить на примере популяции оленей на острове Джеймс, находящемся неподалеку от штата Мэриленд. Олени там стали вымирать большими партиями несмотря на то, что в то время корма им было достаточно, хищники отсутствовали и не было никакой эпидемии. Аналогичные явления до этого происходили с крысами и кроликами. Исследования показали, что олени вымирали в результате сверхактивной деятельности надпочечных желез, вызванной стрессовым состоянием животных, создавшемся от того, что в результате роста популяции оленей они были лишены своей личной территории. Надпочечные железы играют важную роль для роста организма, воспроизводства и сопротивления заболеваниям. Таким образом, именно перенаселенность вызвала физическую реакцию на стресс, а не такие факторы, как голод, инфекция или агрессивность других животных. Учитывая это, легко понять, почему области, имеющие большую плотность населения, имеют более высокий уровень преступности.

Когда человек претендует на место или пространство, часть которого уже занята другими людьми (например, место в театре, место за столом в конференц-зале, крючок для полотенца на теннисном корте), он действует предсказуемым образом. Он обычно ищет самое широкое расстояние между двумя присутствующими и занимает место посередине. В театре он выбирает место, находящееся посередине между последним креслом и сидящим в этом ряду человеком. На

теннисном корте он выбирает тот крючок для полотенца, который находится на самом большом свободном пространстве посередине между двумя висящими полотенцами или посередине между ближайшим полотенцем и концом вешалки. Делается это с той целью, чтобы не обидеть других присутствующих ни чрезмерной близостью к ним, ни чрезмерной отдаленностью от них.

Если в театре вы выбираете место не посередине между сидящим и последним креслом, а ближе к краю, то он может обидеться, что вы слишком далеко от него сели, или же засмущается, если вы сядете очень близко к нему. Поэтому основная цель этого ритуала заключается в том, чтобы сохранять гармонию.

Исключением из этого правила является занятие свободной кабинки в туалете. Доказано, что 90% людей выбирают крайние кабинки, и только если они заняты, занимают кабинки посередине.

Выводы. Проксемика – наука, которая исследует расположение людей в пространстве при общении.

Это понятие ввел американский антрополог Эдвард Холл в начале 60-х годов. Слово «проксимик» (от английского слова «proximity») означает близость. Его исследования в этой области привели к новому освещению отношений между людьми.

Животные также обладают своей собственной территорией. Большинство из них обитает в строго определенной пространственной зоне, которую они считают своей собственной территорией. Насколько велика и как далеко простирается эта территория, зависит главным образом от того, как густо населены места, в которых эти животные обитают.

Каждый человек имеет свою собственную личную территорию. Правильнее сказать, что это не территория, окружающую тело человека со всех сторон. Размеры оболочки зависят от плотности населения людей в местах их проживания. И хотя нас никто не учит тому, насколько можно приближаться к другому человеку,

мы подсознательно знаем, на каком расстоянии удобнее говорить с близким другом, а на каком – с подозрительным незнакомцем.

Э. Холл предложил особую методику оценки интимности общения человека на основе изучения организации его пространства, которое включает в себя территорию, ограждающую его владения, например, квартира, дом – это участок, огороженный забором; сюда входит его машина, его собственная спальня или его личный стул.

Межличностное пространство – важнейший фактор невербального общения. Наши представления о нем отражаются в повседневной речи – «держаться подальше», например, от начальства, или «держаться поближе» к тому, в ком мы заинтересованы.

Общее правило: чем больше партнеры заинтересованы друг в друге, тем ближе они могут находиться по отношению друг к другу. Однако существуют определенные нормы и правила, которые следует учитывать при взаимодействии с собеседником. У каждого человека есть свое поле, своя аура, нарушать которые в конкретных ситуациях – значит повредить делу.

Выделяют четыре пространственные зоны, которые как концентрические круги на мишени или на воде окружают друг друга: интимная зона, личная (персональная), социальная и общественная (публичная) зона.

Исследования, описанные в данной статье, могут оказаться весьма полезными, их можно рассматривать как первые шаги в адаптации материала о невербальном поведении для лингвистики, психологии и социологии. Обозначив существующий опыт и накопленные знания о невербальном языке, мы лишь определили междисциплинарную систему координат, на которую «нанесли» проблемную точку. Но чтобы разработать практические рекомендации на уровне методологии группового фокусированного интервью, необходимо развивать масштабные прикладные исследования.

Список литературы:

1. Андреева Г. Межличностное восприятие в группе. – М.: Изд-во МГУ, 1981.
2. Беллак Л, Бейкер С. С. Читая лица. – М., 1991.
3. Блэк С. Паблик рилейшнз. Что это такое? – М.: Новости. – 1990.
4. Бодалев А. Восприятие человека человеком. – М.: Изд-во МГУ, 1982.
5. Вайтсайд Р. Л. Язык лица. – М., 1992.
6. Дарвин Ч. О выражении ощущений у человека и животных. – СПб. – 1896.
7. Донцов А. Психология коллектива. – М.: Изд-во МГУ, 1984.
8. Кнапп М. Невербальная коммуникация при взаимодействии людей. – М., 1992.
9. Коллектив и личность. – М.: Наука, 1975.
10. Крейдлин Г. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. – М.: Новое литературное обозрение, 2002.
11. Мацумото Д. Психология и культура. – СПб.: Питер, 2003.
12. Пиз А. Язык жестов. – М.: Эксмо, 2004.
13. Почепцов Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. – М., 2002.
14. Психологическая теория коллектива / Под редакцией А. Петровского. – М.: Педагогика, 1979.
15. Сартр Ж.-П. Экзистенциализм – это гуманизм // Сумерки богов. – М.: Политиздат, 1989. – С. 319-344.
16. Узнадзе Д. Экспериментальные основы психологии установки // Узнадзе Д. Психологические исследования. – М.: Наука, 1966. – С. 135-327.
17. Сб. науч.тр. № 444 «Актуальные проблемы межкультурной коммуникации».

Лебедєва О.А., Гоголь І.О.

Українська інженерно-педагогічна академія

КУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ ВЖИВАННЯ ПРОКСЕМІЧНОГО ФАКТОРУ В КОМУНІКАТИВНОМУ ПРОЦЕСІ

Анотація

У цій статті була розглянута область невербальної комунікації і підструктура психології невербальної поведінки особистості «проксемика» як частина комунікативного процесу. В сучасному світі проксемика є наукою, що вивчає комунікативний простір, засоби використання простору, наукою, що займається нормами організації спілкування у просторі та часі. Проксемика виділяє чотири зони простору, які наче концентричні кола на мішені або воді оточують один одного: інтимна зона, особиста (персональна), соціальна та громадська (публічна) зона. Існують фактори, що впливають на вибір зон простору. Це соціально-віковий та культурний фактори. Незнання культурно обумовлених відмінностей в інтимних зонах різних людей може легко привести до нерозуміння і до невірних суджень про поведінку та культуру інших.

Ключові слова: психологія, проксемика, комунікативний процес, комунікативний простір, зони простору спілкування, соціально-віковий фактор, культурний фактор.

Lebedeva O.A., Gogol I.O.

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

CULTURAL ASPECT OF THE PROXEMICS FACTOR PERFORMANCE IN COMMUNICATIVE PROCESS

Summary

The article deals with the field of nonverbal communication and the subfield of the nonverbal behaviour psychology of a personality that is «proxemics» as a part of communicative process. In modern world proxemics is a science about communicative space, about the way of using this space, this is a science that studies the principles of organization of communication in space and time. Proxemics highlights four space zones that surround each other as concentric circles on a target or water, they are intimate zone, personal, social and public zone. There are factors that influence on choosing of space zones. These are social-age and cultural factors. If one doesn't know culturally-based differences in intimate zones of different people, it can easily lead to misunderstanding and misjudgement about other's behaviour and culture.

Keywords: psychology, proxemics, communicative process, communicative space of socializing, social-age factor, cultural factor.