

НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ КАТО
СРЕДСТВО ЗА ОБЩУВАНЕ

Красимира ПЕТРОВА

1. Невербалната комуникация като
социално-психологически феномен

Общуването е социално-психологически феномен, резултат от човешката еволюция, съпътства социализацията на всяка отделна личност и неговото социално значение за развитието на личността е предмет на изследване на много учени в различни сфери на социалния живот. Общуването е явление, което се интерпретира във възрастов, личностен, педагогически, политически аспект, буди непрекъснато теоретични и практико-приложни въпроси, търси отговори.

В социалната психология краткият исторически преглед сочи многобройни проучвания в областта на общуването и въпреки това научният интерес към този проблем не намалява, поради неговата значимост, поради нарасналите възможности за емпирични изследвания и търсения в тази посока, поради неговото разнообразие във всички сфери на социални структури на обществото.

През последните десетилетия научният интерес на редица учени е отправен към един специфичен тип общуване, различен от вербалното или от общуването чрез езикови изразни средства, а именно към невербалното общуване (невербална комуникация, невербално поведение, език на тялото). Този интерес е продиктуван от редица прагматични

нужди, отнасящи се преди всичко към изучаване на процеса на общуване като възможност за контролирането му, а следователно и като контролиране и облекчаване на взаимодействията и взаимоотношенията между хората.

Целта на настоящата разработка е да отговори на потребността от комплексно анализиране на процесите, свързани с невербалната комуникация, да разкрие механизмите, особеностите, социално-психологическите и личностните характеристики, закономерностите на невербалното общуване. Познаването на процесите на невербалната комуникация позволява те да се контролират, да се прилагат адекватно в ежедневието.

Най-често срещаните анализи на процесите на общуване (вербално и невербално) засягат общуването в диадата, но тъй като то е социално-психологическо явление, което надхвърля рамките на този вид малка социална група и се отнася до междуличностните отношения в големите социални групи, до социално-психологическите механизми, характеристики за тълпите, до проблемите на народопсихологията и културологията.

В социалната психология е прието да се разглежда феноменът общуване като включващ три основни компонента (елемента), страни, особености, характеристики.

В “Социална психология” Г. Андреева подчертава: “като се има пред вид сложността на общуването, необходимо е по някакъв начин да бъде обозначена неговата структура...ние предлагаме структурата на общуването да се характеризира по пътя на обособяване в него на три взаимосвързани страни: комуникативна, интерактивна и перцептивна” (с. 94,1).

Първата от тях, комуникативна или информационна, включва в проблематиката си взаимовлиянието между общуващите партньори и резултатите от това взаимовлияние; оценъчната (аксеологическата) и информационната (гностическата) страна на процеса на общуване като обмен на информация. От позицията на социалната психология, комуникативната страна на общуването означава търсене на “личностен смисъл” (по Леонтиев) на предаваната информация, резултат от индивидуалния път на развитие на всяка отделна личност, което предполага и наличие на комуникативни бариери (смислови бариери), възпрепятстващи взаимното разбиране и адекватното предаване на информацията. Има се предвид, че при приемане и предаване на информация е необходимо да се отчитат обективните и субективните фактори, както

и активността на партньорите, включени в процеса. В същото време, изброените фактори се отнасят и до обработването на получената информация на равнище “личност”.

В контекста на разглеждането на общуването като обмен на информация се поставят въпроси за двата типа средства за осъществяване на общуването, за двете езикови системи вербална (езикова) и невербална.

Втората страна на общуването интерпретира процеса на обмен на поведение (взаимодействие, интеракция). Необходимостта от подобно теоретично интерпретиране на процеса общуване е продиктувана от присъщата за всеки вид дейност характеристика — общуването. В психологическата литература са известни спорове (Леонтиев и Ломов) на тема дали общуването е самостоятелна дейност, или е характеристика на основните видове дейности — игра, учене, труд. Така от позицията на дейностния подход се приема, че общуването е основна характеристика на всяка дейност (с. 50,2). Като поведенчески прояви на общуването като междуличностно взаимодействие, се разглеждат два компонента — съгласувано (кооперативно) и несъгласувано (конфликтно) общуване, като се засягат проблеми, отнасящи се до социалната ситуация, различните типове съвместимост в междуличностните отношения, конфликтването и разрешаването на конфликти, крайните прояви на двата типа взаимодействие — конформизъм, неконформизъм. Като основа на тази проблематика са атрибутивната теория, теория за контрастните представи, ролевата теория.

Третата страна на общуването засяга процеса на междуличностно възприемане (социална перцепция). Поставят се проблеми, отнасящи се до специфични социално-психологически механизми на общуването — идентификация, стереотипизация, рефлексия, емпатия, и социално-психологически ефекти, между които ефект на ореола, на първото впечатление, на стереотипизацията, на “петното”. В рамките на този аспект на общуването се поставят въпроси, свързани със социалните нагласи и промените им при възприемането на хората, с междуличностната атракция и произтичащите от тях социални ефекти.

Трите компонента на общуването се разглеждат условно разделени, тъй като практически те са взаимосвързани и се реализират както със средствата на речевата дейност, така и с невербалните изразни средства. До преди няколко десетилетия в социалната психология се разглеждат проблемите, отнасящи се до двете знакови системи като противопоставяне, в последните научни разработки се предста-

вят като взаимодопълващи, т.е. говорим за прилагане на адекватно изучаване на двете системи.

Идея за непротивопоставяне на двата типа изразни средства (език и поведение) се защитава от П. Екман и У. Фриди, според които невербалното общуване се определя като:

1. Заместител на думи.
2. Илюстрация или допълваща вербалната информация
3. Афективно изражение.
 1. Регулатор, подпомагащ социалното взаимодействие с определени знаци.
 2. Адаптер, подпомагащ изразяването на чувствата, но по строго индивидуален за всеки човек начин (с. 315,3).

Подобно дефиниране се подкрепя от повечето съвременни социални психолози, интересувани се от проблема невербална комуникация, въпреки че се срещат определени различия или нюанси в дефинирането му.

В “Речник по психология”, под редакцията на Г. Клаус, невербалната комуникация се определя като: “комуникация посредством неречевите сигнали и “самостоятелна форма на комуникация, която при човека е тясно свързана с вербалната комуникация, като служи за засилване или отслабване на речевите сигнали. Целта на невербалната комуникация, като на всяка друга форма на комуникация, е обратимо еднозначно взаимно отражение на вътрешни състояния между организмите” (с. 224,4).

В “Речник по психология” на Р. Силами за невербалната комуникация не се дава определение, а се споменава следното: “Употребата на езика не е единственото комуникативно поведение. Такива са също мимиката и жестът” (с. 113,5).

В “Енциклопедия по психология” (превод от англ. език) също не се дефинират понятията, а се разглеждат мимиката и жестовете като поведенчески прояви.

В “Social psychology” – Р. Барон и Д. Бърн определят невербалната комуникация като част от общуване без думи, като предаване на информация на другите под формата на поведенческа реакция и начин за разбиране на другия.

“Невербалната комуникация е многоаспектна (комплексна) и се изучава от няколко различни гледни точки” (с. 44,6).

Тя е основен канал за протичане на информация и като влияеща върху интеракцията и върху социалната перцепция е значима за общуването. Всъщност последните твърдения на американските автори

доказват участието на невербалната комуникация във всички страни на процеса общуване.

Могат да се посочат редица други определения на понятието “невербална комуникация”, които обаче интерпретират проблемите частично, напр. включват в съдържанието му само поведенчески прояви или движения, извършвани от тялото. Оттук и твърдението, че невербалната комуникация е “език на тялото”, въпреки че съдържанието на това понятие включва използването и на пространствени, и на времеви параметри, на индивидуално психологически и личностни паралингвистични и екстралингвистични прояви.

Точното дефиниране на понятието се затруднява от подмяната му с друго едно понятие в социалната психология, и по-точно с взаимодействието.

Б. Паригин смята, че общуването може да се определи като: “...сложен и многостранен процес между индивидите” (с. 178,7).

М. Лисина го определя като: “...взаимодействието между двама (или повече) души, насочено към съгласуване и обединяване на техните усилия с цел установяване на отношения между тях и постигане на общ резултат” (с. 19,8).

И двете твърдения са верни дотолкова, доколкото засягат една от трите страни на общуването — интерактивната.

Процесите на общуване се подменят и с други, близки на общуването понятия като: “взаимоотношения”, “отношения”, “взаимовръзка”, отношения “човек – човек”, “самоотношения”, “социална нагласа”, “социална перцепция” (с. 62,9).

Общото между тях е, че общуването е тяхна неотменима характеристика и без него, било то вербално или невербално, те не могат да се осъществят или тяхното осъществяване би било недостатъчно ефективно. Известно е, че дори монологичната реч е винаги адресирана към някого или най-малкото е проява на социална саморефлексия.

Друго затруднение при определянето на понятието е вече споменатото предположение, че невербалното общуване е допълваща, заместваща и дори възпрепятстваща комуникация, характерна за индивидите. Като допълваща и заместваща, тя изиграва ролята на компенсираща дефицита във вербалното общуване. Това схващане изцяло се отрича от С. Московичи, който подкрепя тезата, че “...според която движението се използва за вербалната дейност на индивида в зависимост от степента на сложност на тази дейност” (с. 273,10).

Това означава, че индивидите, които притежават ниско равнище на развитие на вербални изразни средства, не демонстрират високо

равнище на невербално ниво. В същото време обаче може да се допусне, че хора, които притежават потенциални възможности за развиване на комуникативността си, а поради влиянието на някои социални фактори (напр. педагогическа занемареност или са членове на затворена общност) не са успели да ги развият, у тях се наблюдават адекватни поведенчески прояви на фона на недостъгъчно добре развито качество "общителност".

Наблюдават се също така и личности, които поради субективни причини (напр. повишена тревожност, стеснителност), не се изразяват прецизно и точно, но въпреки това демонстрират добри междуличностни умения при общуването с другите. Подобни особености се наблюдават и в ранна детска възраст, когато речевите модели не са усвоени и се заместват от невербални изразни средства. Последното виждане определя невербалната комуникация като възпрепятстваща вербалната и дори като предпоставка за личностни невротични прояви, напр. властолюбието в ранна детска възраст, както твърди Ж. Прекоп (с. 15,11) или пък дори до различни форми на затвореност, демонстративно отблъскване на близки и връстници, до прояви на отчуждение и аутизъм.

Един интересен проблем, свързан с невербалната комуникация е фалшифицирането на езика на тялото и се отнася до злоупотребата на разглежданите изразни средства (с. 184,12). Допускането, че ако се познават механизмите и закономерностите на невербалното общуване, те могат да се използват във вреда на хората, е несериозно, тъй като и речевата дейност, била тя писмена или устна, диалогична или публична, може да се произнася с цел да бъде манипулирана личността или група от хора.

2. Същност и характеристика на невербалната комуникация

Затрудненията при дефиниране на невербалното общуване произтичат и от подмянето му с други социалнопсихологически механизми, включени в процеса на общуване, а именно с внушение, подражаване, идентификация. Това налага те да бъдат ясно отдиференцирани и дефинирани.

Внушението е вид съзнателно или несъзнателно влияние, което се реализира от една личност или социална група, като в основата на

този механизъм е афективният резонанс. В случая невербалната комуникация има значение за внушението дотолкова, доколкото се акцентира върху личността на сугестора: облекло, поведение, изражение на лицето, пози, жестове. Те имат допълващ, а не основен ефект в пренасянето на съдържанието на информацията; те подпомагат или възпрепятстват повлияването, тъй като основна е речевата дейност и съдържанието на посланието, отправено към възприемащия. Целта на използваните невербални изразни средства е да отклонят критичността на респондента при получаване на информацията, дори чрез тях да се приеме несъзнателно тази информация.

Подражанието се определя като несъзнат спонтанен процес, неволно излагане на собственото поведение или възпроизвеждане на определен тип поведение от друг човек или от група хора, при условие, че обектите на подражание се считат от подражаващия за привлекателен модел или еталон на поведение. Във възрастов план подражанието се определя като социализиращ фактор за личността и има подчертано положително влияние в личностното израстване на децата от предучилищна, начална до горна училищна възраст, като със социалната зрялост на личността се увеличава и критичното отношение към обекта на подражание. И в този случай невербалната комуникация се включва в процеса на подражание като компонент.

Идентификацията е отъждествяване, сливане с някого, с нещо от личността на даден човек или дори с начина му на мислене, на възприемане на реалността, на емоционално преживяване. Идентификацията се отличава с доброволност, с по-висока степен на осъзнатост в сравнение с предходните социалнопсихологически механизми, тъй като човекът или групата, с които личността се идентифицира, се приемат и оценяват като референтни.

Емпатията е вид емоционална идентификация и е изключително положителен механизъм при възприемане и разбиране на другия. В този смисъл, невербалната комуникация е свързана с механизма идентификация от позицията на разглеждане на общуването като междуличностно възприемане.

От очертаните характеристики, от цитираните определения за невербалната комуникация, се изваждат някои особености, специфични за нея:

1. Невербалната комуникация е вид комуникация посредством неречевы сигнали.

2. Тя е самостоятелна форма на комуникация, но е свързана с вербалната.
3. Съществуват няколко системи за невербално общуване.
4. Изразните средства на невербалната комуникация са взаимно свързани с вербалните.
5. Тя е аспект на други социалнопсихологически явления.
6. Тя притежава индивидуално-психологически, социално-психологически, възрастни, културни детерминанти.
7. Като проблематика се интерпретира от различни науки.

За изясняване същността и съдържанието на невербалната комуникация се разглеждат видовете невербални системи, като класифицирането им от различните автори е различно:

Е. Тодорова разглежда следните области на невербално общуване:

1. Контакт с очи (зрителен контакт).
2. Проксемия (териториално използване на пространството).
3. Използване на символи (с. 316–317,3).

В “Речник по психология” се разглеждат три области на осъществяване на невербалната комуникация (с. 224,4):

1. Посредством тяло (мимика, жестикуляция).
2. Посредством предмети или начини на действия, които се превръщат в сигнали.
3. Посредством използването на пространството и времето при реализиране на комуникацията.

В “Езикът на тялото” (12), Дж. Фаст условно разделя следните области: кинетика — език на тялото; проксемика; пространствени системи; лицевы изражения; телесни контакти; позиции; местоположения, пози; контакт с очи; движение на тялото.

Л. Андреева (по цит. на К. Пидърсън) посочва пет канала, по които изпращахме невербални сигнали: положение и ъгъл на тялото; лицето; ръцете; дланите; краката (с. 189,19).

В същото произведение (с. 191–221,19), авторката коментира проявите на невербалната комуникация, разделяйки ги в няколко сфери:

1. Физически контакт — най-ранната форма на междуличностно общуване, която има значение за целия живот на личността и особено за някои видове професии.
2. Жестовите, определяни като адаптори, насочени към вербалните съобщения, разкриват емоционалните състояния на личността и жестове-иллюстратори, между които най-често използваните са движенията на ръцете, дланите и притежават подчертано индивидуален характер, въпреки че са обусловени от пола, от културата, от обществото.
3. Поза и телесни движения, които се разделят на: седящи, стоящи, лежащи. Те се отличават с различно продължителност във времето. Позите се разглеждат в три групи:
 - а) включващи (невключващи);
 - б) с паралелна ориентация на тялото (с ориентация “лице в лице”);
 - в) съгласувани (несъгласувани. Те отразяват емоционалните състояния на хората).
4. Кимане с глава, което може да означава насърчаване, съгласие или отказ, отричане на информацията.
5. Лицеви изражения, които се отличават с широк диапазон и с индивидуалност в експресията.
6. Поглед, в смисъл на зрителен контакт.
7. Паралингвистични знаци, включващи междуметия, интонация, ударение, смях, плач, височина на гласа, тембър. Отличава се с личностни, национални (дори езикови) параметри.
8. Проксемика, като в случая се разглеждат няколко зони (пространство):
 - а) интимно — от 0 до 60 см.;
 - б) лично — от 60 до 120 см.;
 - в) социално (консултативно) — от 120 до 330 см.;
 - г) публично — над 330 см.

Пространствените очертания притежават отбранителен или себепредпазващ характер, свързани са с привличането и отблъскването, техни индикатори са и притежават културни параметри. Към тях се включва и разположението на тялото около предмети, обекти, напр. маси, столове.
9. Физика и външен вид, които се отнасят до привлекателност, облекло, морфологични особености и т.н. Чрез тях се отключ-

ват или затрудняват отключването на т. нар. “филтър на доверието”, от системата “човек — човек” — учители, лекари, политици, психолози и т.н.

Смятаме, че последната класификация на невербалните изразни средства е една от най-пълните и засяга всички аспекти на проявата им. Познаването на сферите на невербалното общуване е предпоставка за правилно ориентиране в социалните и междуличностните отношения, задава качеството “социална интелигентност”, което се определя и от знанията за невербалната знакова система, формира се чрез трениране на умения за разбиране на информацията и предаването ѝ, резултат е от индивидуалния и социалния опит на личността.

Много психолози определят различни функции на общуването (вербално или невербално) за формирането и развитието на личността: като приоритетна се определя социализиращата.

“Докато образователните, пропагандните, културните и другите институции действат някак си дистанцирано в процеса на социализация, то междуличностното общуване оказва своето социализиращо влияние директно и в голяма степен благодарение на избирателните контакти на личността.” (с. 24–25,14).

Л. Андреева (цит. по М. Аргайл) (с.185–187,13), цитира пет функции на невербалната комуникация:

1. Управление на социалната среда.
2. Себепредставяне.
3. Комуникиране на емоционалните състояния (в смисъл — яснота и точност при вербализиране).
4. Предаване на информация за нагласите на личностите.
5. Контрол на канала за разбиране на посланието.

Авторката (по Харги) (с.187–188,13), посочва и други функции на невербалната комуникация в зависимост от вербалното съдържание:

1. Замества изцяло речта.
2. Придружава вербалното съдържание.
3. Илюстрира графично вербалните изказвания.
4. Способства за дефиниране на взаимоотношенията.

Не на последно място, средствата на невербалното поведение определят “приемливите модели на поведение в различната социална среда” (с. 188,13).

От позицията на ролевата теория, невербалната комуникация се свързва с понятията “ролеви предписания”, “ролеви очаквания”, ролево

поведение”, “поемане на социална роля” и др. Тъй като за всяка социална роля, независимо от нейните специфични особености, в обществото съществуват очаквания за изпълнението ѝ, за начина на поведение на личността, то тези предписания нямат непрестанно вербален характер, те се “разчитат” от изпълнителя на съответната роля на цитираните невербални канали и личността съобразява своето ролево поведение приеждането и изпълнението на социалната роля. При нарушаване на изискванията и очакванията за изпълняването на отделната роля, обществото налага социални санкции, които не е задължително да притежават само вербални прояви и по този начин се контролира ролево изпълнение.

Познаването на социалните норми и съобразяването с тях е едно от условията за социално, психологическо и дори за физическо оцеляване на личността в обкръжението. Социалните норми са правила, ръководни принципи, предписания, чиято роля е да регулират действията на конкретната личност или на социалните групи и междуличностните отношения в тях. Социалните норми притежават официален (формален, легитимен) или неофициален (неформален, неписан) характер и докато първите съществуват под формата на конституции, закони, учебни правилници, източници, т. е. те са под формата на писмена реч и се санкционират официално от упълномощени от обществото лица, то неформалните социални норми са неписани правила, закони, които засягат преди всичко нравствените отношения между хората и се проявяват под формата на нрави, обичаи, традиции. Задължителният характер на последните е не по-малко валиден от тези на формалните, тъй като социалните санкции притежават способността да “осъждат” провинилата се личност чрез отчуждение, презрение, отхвърляне. В повечето случаи неформалният контрол и неформалните санкции се понасят по-тежко от личността, към която са насочени и най-често се изразяват чрез средствата на невербалната комуникация — увеличаване на социалната дистанция, пренебрежителен зрителен контакт; движения и пози на тялото, които означават индиферентност, а също и мълчалив укор при извършване на някакво провинение. По този начин личността се научава да спазва социалните изисквания, дори и в случаите, когато тотално ги отхвърля или ги определя като ненужни:

Един интересен проблем в социалната психология, отнесен към невербалното общуване е свързан с неговия произход. Този проблем се свежда до сравняването на невербалното общуване при човека и животните.

Етолозите, в т.ч. и К. Лоренц, смятат, че изразенията и сигналите при животните носят различна информация, както това е валидно за изразението и поведението при хората.

К. Лоренц твърди, че: "...нашето поведение е подчинено на същите причинни природни закони, както и всяко животинско поведение ... ние се различаваме по степен от другите животни, ние сме "най-висшето" досега постижение на еволюцията" (с. 141,15).

Това твърдение се отнася най-вече до т.нар. "териториален императив", чрез действието на когото се обясняват войните, агресивността и насилието, т.е. подобно на всички животни ние браним територията си, водени от инстинкт за самосъхранение, еволюиращ в групови защитни реакции, чиято цел е оцеляване на вида човек.

Разбира се, можем да говорим за аналогия в проявите на невербалните изразни средства, но докато при животните се онаследяват и характеризират представителите на конкретния животински вид, при човека, въпреки обобщения характер на изява на определени емоционални преживявания, невербалното общуване се отличава с различни стандарти за възприемане и предаване на информация, резултат от културно-исторически фактори. Освен посочената особеност, при хората се забелязват различия в експресивните им възможности, които са строго индивидуални. Съществена характеристика е, че хората осъзнават невербалните си прояви и могат да ги контролират, а заедно с това и да ги фалшифицират. Неподлежащи на контрол от страна на личността са онези движения, които са свързани с гладката мускулатура на човек, а именно движенията "...на сърдечната дейност, перисталтиката на дебелото черво, изменението диаметъра на кръвоносните съдове или огъването на лещите. Тази част от вегетативно регулираната моторика наричаме апсихотична моторика" (с. 457,4).

Подчертава се също така, че не всички движения са в еднаква степен подчинени на съзнателен контрол, напр. измененията, настъпващи в пулса, дишането, широко отваряне на очите при уплаха и др. Те могат да бъдат контролирани, но чрез упражнения от йога, чрез тренинги и т. н.

В същото време тези движения, които се контролират трудно или не подлежат на контрол, са индикатори за откриване на лъжата, тъй като тя вербално може да се контролира. Човек обикновено е достатъчно ангажиран с контрол на речта, когато лъже и не успява да установи такъв и на невербалните си системи. Известни са много изследвания в тази насока в криминалистиката. Дори психолозите

са установили някои невербални прояви, които могат да покажат, че дадено лице лъже.

Тези наблюдавани явления се отнасят към фалшифицирането на езика на тялото, като това фалшифициране е възможно да бъде несъзнателно или съзнателно направлявано. Примери за несъзнателно фалшифициране посочват психолози и психотерапевти – при интервюиране на своите пациенти за неща, които те не са успели да осъзнаят за себе си, а примери за осъзнато фалшифициране ежедневно срещаме непрекъснато – политици, артисти, манекени, спортисти и т.н., които точно чрез изразните средства на невербалната комуникация, с участието на екип от социални психолози изграждат “имидж” на дадена личност, с който тя печели своите привърженици.

Предполага се, че фалшифицирането на езика на тялото се наблюдава в най-малка степен на изразеност в ранно детство. Тогава потребността от общуване на малкото дете изисква открито и честно отношение към родителите и от тях към детето. Целта е да се формира т. нар. “базисно доверие” (с. 130,16). В този ранен възрастов период се наблюдават специфични особености на комуникативната дейност, изразяващи се в невербални прояви – поглед, усмивка, движения на крайниците, проследяване на майката и т.н.

През периода на ранното детство и предучилищната възраст потребността от общуване нараства, като се разширява кръгът от близки, роднини, познати, дори връстници на детето, а невербалните прояви заемат все още значителен дял в общуването на детето, с тези разлики, че те са много усложнени, много по-точни като изпълнение. С развитие на речевите способности се развиват и невербалните умения. В разглеждания период се разграничават три категории основни средства за общуване (с. 53,8):

1. Експресивно-мимически — движения с ръце и тяло, пози, мимики, поглед.
2. Предметно-действени — свързани с усъвършенстване на двигателните умения.
3. Речеви — реплики, въпроси, отговори.

Във възрастово отношение се наблюдава все по-точно вербализиране на собствената дейност, на дейността на другите, на впечатленията от социалното обкръжение, и оттук все по-налагащата се роля на словото, което е предпоставка за развитие и на невербалните изразни средства. Игровата, отчасти и учебната дейност спомагат за развитие и на двете знакови системи като най-важно условие за възникване и развитие на общуването у децата има “... изпреварващата инициатива

на възрастния, която “изтегля” дейността на детето на ново, по-високо равнище по механизма на “зоната за най-близко развитие” (с. 92,8).

Решаващата роля на възрастните за развитие на общуването при децата се доказва при наблюдаване на деца, отгледани от животни. Това се отнася и за депривирани личности от по-късен възрастов период, за които дори двуседмично лишаване от общуване оказва непоправими разстройства на тяхната личност. Последните психоаналитични твърдения за необходимостта от общуване в ранна детска възраст насочват внимание към още по-ранен стадий, а именно към предродилната фаза.

Паул Вацлавик (1969 г. и др.) постулира няколко аксиоми, свързани с общуването между хората, като тези аксиоми позволяват на психолозите да приемат факта, че всяко отклонение от нормата, отнасящо се до междуличностната комуникация може да бъде преодоляно, дори и при тежки форми на шизофрения. В по-големия си дял аксиомите се базират върху изразните средства на невербалната комуникация (с. 397–399,17):

1. Не е възможно да не се комуникира — и плачът, и смехът са форма на общуване.
2. Всяка форма на комуникация притежава свой смислов и съдържателен аспект.
3. Всяка форма на комуникация има своя структура и е насочена към интеракция.
4. Човешката комуникация е “дегитална” или “аналогична” като първата се отнася към вербалните, а втората към невербалните прояви.
5. Междуличностната комуникация е или симетрична, или комплементарна, разбираана като синхронна или асинхронна, напр. агресивното поведение води до агресивност или агресивното поведение води до депресивни състояния.

3. Невербалната комуникация в контекста на приложната психология

В последните десетилетия се защитава виждането, че езикът на тялото може да се използва при лечение на пациентите с психически разстройства. Известни са множество невербални терапии.

Една от тях е изкуствотерапията, в чиято основа е, пациентите да бъдат насърчавани да създават свои произведения на изкуството като по този начин те дават израз на своя проблем.

Други терапии са:

1. Създаване на биологична обратна връзка, свързана с релаксация на тялото и получаване на сигнали за телесното и духовното състояние на организма.
2. Техники за контролиране на дишането, при които се използва релаксирано бавно дишане като противодействие на невротични симптоми.
3. Диета и поливитаминни терапии.
4. Техники за емоционално освобождаване като в основата е схващането, че всяко емоционално разстройство е пряко свързано с дълбочината на потискане на стари емоционални реакции.
5. Техники за балансиране на енергията — точкотерапия, иглотерапия.
6. Масаж и дълбинна терапия с тъканите.
7. Техники за осъзнаване на движенията — на основата на бойните източни изкуства.
8. Тренинг на възприятията, отнася се до когнитивната сфера на личността.
9. Терапии чрез сензорна депривация и сън — на основата на използване на медикаменти.
10. Йога и др. (с. 690–692,18).

Езикът на тялото се свързва с всички бихевиористични терапии, а също и гешалттерапията “на невербално ниво” (с. 179,12).

В посоченият източник, Дж. Фаст дава практически съвети към терапевтите за прилагане на невербалните изразни средства. Във всички терапии.

Както вече многократно бе подчертавано, все по-голям е интересът към изразните средства в различните социални сфери. Ще представим някои от изследванията в тази насока от позицията на науки като педагогика, политика, реторика, право.

В “Аргументацията на ораторското изкуство”, М. Ботева подчертава ролята на невербалната комуникация за оказване на психологическо въздействие при водене на спор, при произнасяне на реч, отчитайки афективния ефект при реализирането им. Особено внимание се обръща на отключване “Филтъра на доверието” при ръкостискане, чрез изказване на т. нар. “диригентски сигнали”, при изражение

на лицето, при пряк поглед, изправена поза и не на последно място — ролята на вършения вид и облеклото (с. 115–117,19). В същото време, авторката отчита и възможния обратен ефект на изразните средства върху аудиторията в случай, че те се използват неправилно. Идеята е, че както в теориите за успешния лидер, който трябва да съобразява своите и вербални, и невербални прояви, т.е. да притежава необходимата социална сензитивност за разчитане на настроенията, мненията, потребностите на своите слушатели, да умее да съобразява своето поведение в съответствие с техните очаквания, да е осъзнал потребностите им преди те да са ги осъзнали.

Авторката посочва примери от практиката, отнасящи се до успешни политици от близкото минало и съвремеността, които са спечелили аудиторията не чрез логическа аргументация, а точно чрез прилагане на невербалните изразни средства (Хитлер, Рузвелт, Никсън, Рейгън, Буш, Клинтън).

В български вариант може да се посочи като пример, президентът П. Стоянов, който работи с екип от специалисти имидж-мейкъри, чиито усилия са насочени към създаване на доверие и усещане за сигурност, стабилност, увереност у хората при произнасяне на негови речи.

Изследването на лидерството, водачеството в социалните групи не е проблем, който представлява научен интерес едва в съвременния живот.

Г. Льобон в “Психология на тълпата” отделя значително място в творбата си на водачите на тълпите, като в исторически план разглежда появата на им като историческа закономерност. Обръща специално внимание на средствата за действие на водачите, между които твърдение, повторение, заразителност. Неговите наблюдения сочат липса на логически форми на убеждаване и дори той подчертава, че именно липсата на логика в речите подтиква тълпите към действия, направлявани от водачите.

Като едно то най-важните средства за аргументация на водачите на тълпите, Льобон посочва обаянието (с. 92,20), разгледано в две форми: придобито (изкуствено) и лично. Тук успешно се включва теорията за харизматичната личност, която подчинява другите на себе си по силата не на провокиране на интелектуалните им възможности, а по силата на личния чар. Като такива личности се посочват – Наполеон, Жана д’ Арк, Буда, Исус. В обаянието на тези личности, Льобон вижда проява и на демонизъм. Освен посочените характеристики на обаянието, то се обвързва и с успеха като правопрпорционал-

но на него. При неуспеха подчинените рязко се дистанцират от водача, т.е. съществува и влияние на социалната ситуация, но въпреки това Льобон е убеден, че водачите се раждат (теория за чертите на лидерите — Бърд) и социалните фактори са само предпоставка за лидерския тип поведение. Льобон допуска и използване на политическа аргументация при развенчаване на обаянието, но отдава приоритетно значение на ирационалното, в т.ч. и на невербалните изразни средства.

“Обаянието, отнето поради неуспеха, се загубва внезапно. Спорът може да го подрони, но по-бавно” (с. 98,20).

Един интересен за социалната психология проблем е проблемът за правото и връзката “право — невербално общуване”, особено когато се отнася до повлияване на осъдените, до установяване достоверността на информацията, до вземането на решение при произнасяне на присъдата, до истинността на свидетелските показания, до отклоняване вниманието на съдебните заседатели и т.н.

Известни са много примери от практиката за прилагане на трикове при отклоняване на вниманието на съдебните заседатели от личността на подсъдимия, режисирани от адвокатите.

Изследвания свидетелстват за субективността при произнасяне на присъдата от съдии или за повлияване от външния вид, физиката, облеклото, възрастта върху преценката на съдебните заседатели. Към това можем да прибавим и “точните” свидетелски показания, които под влияние на външни белези (ръст, униформа и т.н. са наситени със субективност).

Дългогодишни изследвания на Дж. Брунъри и Р. Тигиури посочват някои особености, отнасящи се до съдебната практика (с. 228,13) при преценка на другите:

1. Преценяваме по-точно тези, които приличат на нас, независимо по възраст, пол, произход.
2. По-лесно се преценяват черти на личността, демонстрирани чрез поведението.
3. Голяма част от неточните преценки са резултат от влиянието на различни ефекти — на ореола, на снизходителността и т.н.
4. Интелигентността и добрите социални умения допринасят за по-добрите преценки.
5. Наличието на емпатия между оценяващия и целевото лице подобряват точността в преценката.

В случая решаваща роля играят стереотипите, които възпрепятстват правилната оценка или грешките, които произтичат от социалното приписване.

Една от най-интерпретираните проблематики, свързани с невербалната комуникация се отнася до психология на учителя и психология на учителския труд. Тя се отнася преди всичко до комуникативните умения (вербални или невербални) на учителите, като компонент от педагогическото майсторство и като условие за оптимална социалнопсихологическа атмосфера и постигане адекватно педагогическо взаимодействие в училищния клас. Тъй като тази тема и много експлоатирана, ние се спираме само на някои особености на невербалната комуникация.

Известно е, че личността на учителя, особено в предучилищна и начална училищна възраст, е еталон за поведението на учениците, социалнопсихологически модел, с който те се идентифицират, откук и отговорностите на учителя за формирането на детската личност.

Друг съществен елемент са ораторските умения на учителите, като акцентите са върху невербалната окраска на речевата дейност и които оказват решаваща роля при усвояване на учебния материал, при възпитаване на учениците и взаимодействията с тях. Като невербални учителски умения можем да определим: "...чувството" за ориентация в нова ситуация; непринудеността и живостта; образността и изразителността; оптималните качества на гласа; богатството на интонационните и вокалните възможности; паралингвистични и екстралингвистични средства" (с. 482,21).

Към тях се прибавят и наличието (отсъствието) на педагогически такт, спазването на социалната дистанция, осъществяването на контрол и самоконтрол, дозирането на положителните и отрицателните подкрепления, които освен чрез вербални се изразяват и чрез невербални средства, като последните са не по-малко значими за учениците и се отразяват по-скоро на безсъзнателно равнище.

Всъщност комуникативните умения са необходимо условие за осъществяването на професионално взаимодействие във всички социални сфери. В този смисъл се говори за универсални междуличностни умения, които се отразяват на междуличностните отношения и тяхното качество и са от значение за включването на личността в социума.

Като съществени за развитието на личността, Малибруда посочва три основни типа междуличностни умения (с.142,22):

1. Способност за взаимно опознаване и разбиране.
2. Умения да се разрешават проблеми и конфликти.
3. Умения за подпомагане и оказване влияние върху другите.

Така посочени, междуличностните умения се отнасят както до ръководители, учители, родители, така и за подчинени, ученици, деца. Те са вид неписани правила, чието използване предполага оптимални взаимоотношения.

Р. Хол и М. Хол (с. 311,13) отбелязва, че важно личностно умение е използването на подкрепленията. Те групират подкрепленията като вербални (похвала, насърчаване); физически (докосвания, прегръдки); невербални (усмивка, намигване); дейности (игра, слушане на музика), символни и дори потребителски (лакомства). Прави впечатление, че делът от невербални подкрепления е много по-широко застъпен.

Към междуличностните умения се отнасят и ефективното изпращане на сигнали, тяхното разчитане, умения за слушане, изразяване и отразяване на чувствата, механизмите на саморазкриване и т.н. всички те определят социалната сензитивност на личността.

4. Невербалната комуникация и социалните групи. Изследвания

Невербалната комуникация като общуване има различни проявления в малката (контактна) социална група и в големите социални групи, били те организирани или тълпи.

Едно от условията за оценяване на ефективността на социалната дейност и функционирането на една социална група е честотата на контактите в нея. Малката социална група се отличава с много почести социални контакти поради малобройния си състав, докато за големите социални групи са характерни много по-редки контакти поради многочисления им състав, а понякога и липса на непосредствен контакт между членовете. В малката социална група се наблюдават много по-преки невербални контакти (поглед, усмивка, жест), с по-малка амплитуда на изпълнение, по-малко използване на пространството, докато в големите социални групи се наблюдават по-широки движения и изискване на много по-голямо пространство.

В малките социални групи са налице по-изразена емоционална подкрепа при взаимодействията между членовете, хората са близки

помежду си, познават се добре, по-точни са във взаимните си оценки и в мненията си за другите. Освен това, в тези групи не е необходимо непрекъснато напомняне за спазването на социалните норми на поведение. В тях съществува доверително общуване. За степента на развитие на една малка социална група се съди по честотата на контактите между нейните членове. Ако честотата е голяма, това свидетелства за начален етап в развитието на групата, при който се уточняват социалните групови правила и се налага непрекъснат контрол върху поведението на членовете. Липсата на контакти в една малка социална група не говори задължително за оптимално равнище на развитие на междуличностните отношения или за по-висок етап в развитието на групата, а е възможно да свидетелства за нарушен контакт между членовете и разпадане на социалната група.

Когато се обсъждат отношенията и общуването в малката социална група обикновено се започва с диадата, като психолозите се спират на брак, любов, приятелство. Тези проблеми са често експлоатирани и добре проучени в социалната психология, но поради интереса, който предизвикват и въпросите, чиито отговори търсят, те се разискват в много научни разработки, отнасящи се до харесване, привличане, любов, съвместно съжителство, като общуването в диадата се разглежда като вербално и невербално.

Основен проблем в психологията на любовта и брака е междуличностното привличане, което в повечето случаи се обяснява с близост, сходство в интересите, но също така не се отрича и влиянието на невербалните изразни средства, чрез които се създава усещането за близост. Усещането за близост представлява оценката на личността за наличие (отсъствие) на сходство, а тя е субективно повлияна от физическия облик на личността, начина на обличане, начина на поведение, някои външни белези, като всички изброени характеристики намират израз в невербалното общуване. Чрез езика на тялото се определят и допустимите граници на близост между хората. Оказва се, че рядко се допускат грешки при оценяването на това кой кого привлича и харесва.

В тези случаи не външният вид е решаващ, а начинът по който той се представя на останалите. Наблюденията сочат, че много хора притежават "подсъзнателен контрол върху езика на тялото си" (с. 98,12), изпращат верни сигнали, навлизат умело в личностното пространство и най-вече умеят да разчитат адекватно отговорите на изпратените от тях сигнали. От значение са и думите, но не толкова

техният смисъл, колкото начина по който се предават, изричат, височината и тембъра на гласа, смисловите паузи, единството между думи и изражения на лицето, стойката, положението на крайниците и т.н.

Известни са многобройни опити за манипулиране в тази посока, т.е. изричат се думи с подчертано интимно съдържание, но поведението отблъсква и отрича техния смисъл. Обикновено този тип манипулации се разкриват своевременно поради повишената сензитивност в интимните отношения.

Към малката социална група се отнасят и всички взаимоотношения, засягащи родители, деца т.е. семейството. Тук интересни са проблемите, свързани с идентификацията, като най-ярко детето се идентифицира с единия от родителите като подражава на неговата стойка, лицев израз, движения с ръцете. Тук може да се постави въпросът дали близостта с родителите определя сходството в поведенческите прояви, дали това сходство е следствие от биологичната близост или е резултат от двете.

Предполага се, че майката (неин заместител) оказва по-голямо въздействие при формиране на невербалните изрази и умения, тъй като тя е в непрекъснат контакт с детето, научава се да разчита неговите невербални реакции, но това не е задължително. Вярно е, че децата, независимо от възрастта и пола си, търсят по-често телесен контакт с майката, но необходимост от физическо общуване имат и с бащата, и с други техни близки. Психолози, педагози и родители подчертават необходимостта от поддържане на физически контакт между родители и деца, като условие за тяхното добро психично здраве. Така например, Р. Кембъл в "Детето — как да го обичаме истински" (22) посочва физическия и зрителния контакт като основополагащи за духовното израстване на децата. Той подчертава, че често този контакт не достига до съзнанието на детето, но от значение за него е да се запълни неговият "емоционален резервоар" (с. 36,22).

Физическият контакт се прилага в повечето терапии, в тренингите, при водене на спорове, в спортните игри, при взаимодействие, при разрешаване на конфликти и проблеми.

Невербалната комуникация се обвързва и с други социално-психологически явления, в чиято основа стоят оценката на някаква ситуация, на партньорите, на различните фактори, които ги повлияват. Например това се отнася до агресивното поведение, при което са налице определени социални модели, норми на поведение, от които се съди за мотивите да се демонстрира или не даден вид поведение.

При алтруизма съществуват определени норми, които не са гласни, но оказват влияние – за справедливост, за социална отговорност, нормата за взаимност и т.н. При търсене на обяснение за произхода на агресивното поведение теоретичните позиции на бихевиористичните концепции се основават на принципите за социално научаване чрез наблюдение на чуждо поведение или чрез собствен поведенчески опит. По подобен начин се усвояват и предразсъдците по отношение на раса, произход, пол, възраст и т.н. Един от механизмите в това отношение е т.нар. “натиск на групата”, който по правило няма само вербален израз, а се изразява преди всичко чрез мълчалив натиск, който подтиква личността на изискванията, идващи от групата.

Невербалната комуникация се включва и в случаите на оказване на влияние над една личност или над група. Достатъчно красноречиви са експериментите, демонстрирани от Ст. Милграм и неговите сътрудници, които свидетелстват за форми на подчинение, мотивирани на основата на външни белези или приписване на определени характеристики.

В големите социални групи, при отсъствието на пряк контакт между членовете изразните средства на невербалната комуникация са основен начин за осъществяване на общуването. Това е особено характерно за неорганизираните социални групи, за тълпите във всички етапи на тяхното развитие и функциониране. Известни са достатъчно много проучвания за тълпите, така че ще се спрем на някои наблюдения, отнасящи се до т. нар. есктатични тълпи и по-точно на сектите, които не се отличават с толкова изразена степен на затвореност във взаимоотношенията, която е характерна например за кастите. В сектите вербалните прояви отсъстват пред невербалните. Изпълняването на ритуалите, традиционните молитви и пения и най-вече взаимното невербално комуникиране, създават чувството за тайнство и привлекателност у новопостъпилите, както и желание на новия “брат” да се приобщи към това тайно общество, да опознае членовете и законите му. Религиозната секта създава усещането за елитарност, богоизбраност, което не се разбира от разговорите (напротив, те са насочени към твърдения, че хората са равни и пред Бога), но жестовете, които придружават тайнствения разговор, чувството, че си приет, разбираш от другите, без да се налага да говориш, са едно сериозно предизвикателство към човешкото любопитство. Към всичко казано до този момент, можем да добавим и силната обединяваща роля на пастора, който в повечето случаи използва личното си обаяние, някои

техники, свързани с масовата хипноза и заучени повтарящи се фрази, добре овладяна жестикулация, които заразяват членовете на някои религиозни сдружения (например Бакалов от "Слово за живот"). Използването на допълнителни технически ефекти и медикаменти отключват подсъзнанието на членовете на сектата и ги превръщат в лесно убедени вярваци.

Част от тези характеристики на религиозната секта се отнасят и до другите видове тълпи — въстаническа, линчуваща, конвенционална, експресивна.

Невербалната комуникация е основен компонент и за други социално психологически явления, отнасящи се до психология на масовото поведение — обществено мнение, обществено настроение, слухове и т.н.

Въпреки своята универсалност и общочовешки характер на изразяване, невербалната комуникация притежава и някои различия в експресията, произтичащи от обществено историческия, политическия, икономическия начин на възникване и развитие на всяко общество, всяка култура. Затова се говори за културни различия при използването на изразните средства на невербалния начин на общуване. Известно е, че съществува език на тялото, който надхвърля културните граници, например този, който се използва в литературата, политиката, но при използване на пространството съществуват особености, които са специфични за различните култури. В "Езикът на тялото" Дж. Фатс представя някои различия в оползотворяването и ограничаването на пространството, характерно за японци, американци, араби, французи, германци. Докато за арабин докосванията, навлизането в личното и дори в интимното пространство са в границите на нормата, то за японците те са позволени само поради факта, че те успяват да запазят уединението си. За германците и американците подобно навлизане е недопустимо, осъжда се от обществото. В същото време за арабите, уединението е равно на прекъсване на разговора, което, ако се случи при американците, се оценява като обиждащо ги. Недопустимо в САЩ и Германия е при чакане на опашка да не се спазва разстояние от поне 1.20 м, но това не е характерно за България. Германците дори са се ограничили с предупредителна жълта линия между чакация на опашка пред гише за получаване на някаква информация или закупуване на билет. Нарушаването на това правило предизвиква скандал. За германците е от особено значение да си осигурят максимално уединение зад добре затворени врати с високи огради и пазещи кучета.

Необходимо е да се познават причините, които налагат определен тип поведение. Докато в САЩ близостта по съседство предполага разговори между членовете на два съседни дома, то в Англия съседството не е основание за близост. Близостта там е в социалния произход и в социалния статус. Числеността на населението в Англия е допринесла за развитие на изключително уважение към дистанцията, която налага другият, докато във Франция тя е причина за изключителна близост между хората.

Подобни констатации могат да се направят и за зрителния контакт. Ако за французите е нормално да се "втренчват" в минаващите по улиците жени, дори да се спират да ги наблюдават и обсъждат, за американците е недопустимо. Избягването на директен зрителен контакт е характерно за японците. В испаноговорящите страни жените също избягват зрителен контакт. В САЩ продължителният контакт с очи между мъж и жена е възможен, само ако се позволи от жената. Нейното съгласие, подкрепено и от други невербални сигнали, е предпоставка за вербално общуване. Отново там, прекалено дългият зрителен контакт между двама мъже поражда съмнение за хомосексуална връзка, докато за арабите той е естествена, задължителна страна от общуването, съчетана и с физически допир под формата на приятелска прегръдка.

Подобни наблюдения показват, че съществуват различия в жестикулирането, при използването на различни пози, стойки, при кимане с глава за утвърждаване или отричане на някаква информация, при съгласие или несъгласие.

Интерес в анализите, отнасящи се до практиката, притежават някои други особености (компоненти) на невербалната комуникация, например, изборът на място за седане в заведение, разположение на членовете на едно семейство около масата. В патриархалното българско семейство се наблюдава абсолютно подчинение на авторитета на най-възрастния — той сяда пръв на масата, разчупва погачата, разпределя я по старшинство, дирижира тона и съдържанието на разговорите, храна получава преди останалите и т.н. Тези семейни "ритуали" не се обсъждат между членовете на семейството. Нарушаването им се коригира чрез невербални средства и води до сериозни последствия за престъпилия семейния закон. За сравнение в ромското общество, най-уважаван е лидерът, който не е най-възрастният, а е най-силният, най-прагматичният, най-смелият и той се възползва от горепосочените привилегии.

Днес, въпреки напредъка в схващанията за междуличностните отношения, в доста български семейства властват патриархалните правила. Наблюденията обаче сочат, че все по-често се разрушават старите семейни норми, резултат от финансовата и социална независимост на членовете в едно семейство. Появяват се нови форми на поведение, които се регламентират от други фактори, но регламентът и контролът се осъществяват чрез невербалните изразни средства.

Бихме могли да твърдим, че невербалната комуникация е колкото добре, толкова и недостатъчно проучена област в социалната психология поради невъзможността да се направят точни измервания, да се изследват индивидуалните, груповите мотиви за определен тип взаимодействие и взаимоотношения, реализирани чрез езика на тялото, поради липсата на достатъчно обективни методи за оценяване и сравняване на наблюдаваните факти. Като основни методи се използват естественият експеримент, прякото и непряко наблюдение и искреното наблюдение и оценка на това наблюдение, биографичният и автобиографичният метод, но преди всичко непосредственото наблюдение — снимков материал, видеозаписи, магнетофонни и касетофонни записи, анализ на резултатите от дейността.

При всички случаи, невербалната комуникация е изключително интересна и благодатна за изследване тема, която предизвиква научни спорове, вълнува обикновените читатели, не изисква особени усилия. Нейното изучаване се опира на умения за наблюдаване, за анализиране на наблюдаваното и усилия в трениране на тези умения. Отблагодарява се на своя изследовател под формата на богат личен опит, на умения за самооценка и оценка, на самоконтрол на поведението и на по-голяма степен на адекватност в междуличностните отношения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Г. Социална психология. С., 1980.
2. Стойков, Ил. Педагогическа психология. В. Търново, 1992.
3. Тодорова, Е. Социална психология. С., 1995.
4. Речник по психология, под ред. на Г. Клаус. С., 1989.
5. Речник по психология, Силами, Р. Плевен, 1996.
6. Baron, R. Byrne, D. Social psychology, 6th Edition, 1991.
7. Парыгин, Б. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
8. Лисина, М., Димитров, Ив. Общуване и самопознание. С., 1982.

9. Столин, В., Голосова, К. Факторная структура эмоциональных отношений человека к человеку. Психологический журнал, 1984, кн. 2.
10. Московичи, С. Социална психология. Т. 2. С., 1989.
11. Прокоп, Ж. Малкият тиранин. С., 1995.
12. Фаст, Дж. Езикът на тялото. С., 1993.
13. Андреева, Л. Социално познание и междуличностно взаимодействие. С., 1998.
14. Йолов, Г., Градев, Д. Общуването. С., 1986.
15. Стивънсън, Л. Седем теории за човешката същност. С., 1994.
16. Ериксон, Е. Идентичност – младост и криза. С., 1996.
17. Bastine, R. Klinische psychology, band 1, Stuuuard, 1998.
18. Енциклопедия по психология. Англ. превод. С., 1999.
19. Лъбон, Г. Психология на тълпите. С., 1995.
20. Деев, Л. Педагогическа психология. С., 1998.
21. Кембъл, Р. Детето – как да го обичаме истински. С., 1994.