

Хорохорина В.

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В РАЗНЫХ СТРАНАХ И КУЛЬТУРАХ

Научный руководитель: ст. преп. Махнач Ю.И.

Кафедра белорусского и русского языков

Белорусский государственный медицинский университет, г. Минск

Невербальная коммуникация – это форма общения, которая происходит без использования слов. Она включает в себя широкий спектр невербальных сигналов, которые могут передавать информацию, эмоции и намерения. Невербальная коммуникация включает различные элементы, такие как:

- *мика* – выражения лица, которые могут передавать широкий спектр эмоций, включая радость, грусть, гнев и страх;
- *жесты* – движения рук и тела, которые могут усиливать или противопоставлять вербальные сообщения;
- *взгляд* – контакт глаз может сигнализировать о внимании, интересе или даже агрессии;
- *позиция тела* – открытое или закрытое положение тела может указывать на уровень комфорта или готовности к взаимодействию.
- *пространственные отношения (проксемика)* – расстояние между собеседниками может отражать степень близости и доверия.

Мозг человека стремится быстро интерпретировать невербальные сигналы. Психологически люди запрограммированы на мгновенное распознавание лицевых выражений, поз и жестов. Однако культура формирует фильтры, через которые интерпретируются эти сигналы. Например, в США открытый зрительный контакт ассоциируется с уверенностью, а в Японии – может считаться признаком агрессии. В Финляндии молчание считается нормальным, и даже признаком уважения. А в южных культурах оно может интерпретироваться как неуверенность или недружелюбие. Так может возникать недопонимание между представителями различных культур. Например, русский протягивает руку для приветствия, а японец кланяется. Такие моменты вызывают когнитивный диссонанс – внутренний конфликт между ожиданиями и восприятием. Развитие эмпатии и культурной осознанности помогает адаптироваться к разным невербальным кодам. Люди, изучающие базовые жесты и нормы других культур, более успешны в коммуникации.

Невербальная коммуникация напрямую действует и на психику. Например, когда кто-то избегает зрительного контакта, сразу чувствуется настороженность. А если кто-то подражает движениям своего оппонента, то, наоборот, собеседнику становится комфортнее. Это работает на уровне подсознания: тело считывает сигналы быстрее, чем разум успевает их осознать.

Невербальные сигналы способны не только разрушить, но и спасти отношения, усилить харизму или внушить страх. Понять этот язык – значит научиться управлять восприятием, эмоциями и даже иногда собой. Именно поэтому будущие врачи должны изучать не только психологию и этику, но и проявлять интерес к другим культурам для того, чтобы в дальнейшем построить более доверительные отношения с пациентами.