

век с чувством собственного достоинства подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди держатся от собеседника подальше. Общественный статус также влияет на расстояние между коммуникантами. Люди обычно держатся на относительно большом расстоянии от тех, чье положение или полномочия выше, тогда как собеседники равного статуса общаются на относительно близком расстоянии.

Итак, эффективность коммуникации зависит не только от точного понимания слов говорящего, но и в не меньшей степени от понимания невербальных сигналов. Невербальные сигналы могут подтверждать, а иногда и опровергать вербальное сообщение. Понимание невербальных сигналов – жестов и мимики говорящего – может помочь иностранному студенту правильно интерпретировать слова собеседника, что позволит повысить результативность общения.

1. Андрианов М.С. Невербальная коммуникация / М.С. Андрианов. – М.: Институт Общегуманитарных исследований, 2007. – 256 с.
2. Биркенбил В.Ф. Язык интонации, мимики, жестов / В.Ф. Биркенбил. – СПб.: Питер, 1997. – 214 с.
3. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация / В.П. Морозов. – М.: Институт психологии РАН, 1998. – 163 с.
4. Прохоров Ю.Е. Стернин И.А. Русские. – Коммуникативное поведение / Ю.Е. Прохоров, И.А. Стернин. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 328 с.
5. Тен Ю.П. Культурология и межкультурная коммуникация / Ю.П. Тен. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 329 с.
6. Терин В.П. Массовая коммуникация / В.П. Терин. – М.: Институт социологии РАН, 2000. – 224 с.
7. Шарков Ф.И. Основы теории коммуникации / Ф.И. Шарков. – М.: Социальные отношения, 2005. – 246 с.

DEMO