

ТЕМА 5

Виды коммуникации и характеристика их элементов

5.1. Вербальная коммуникация

Словесные формы приветствия, прощания, приглашения, комплиментов, извинений являются элементами вербальной коммуникации. Лишь на первый взгляд они могут показаться универсальными в разных языках. На самом деле они имеют совершенно разные культурные оттенки, что вносит неповторимое своеобразие в речевой и поведенческий этикеты, которые настолько тесно взаимосвязаны между собой, что их трудно отделить друг от друга. Так, например, комплименты в адрес женщины (высокая оценка ее внешности, обаяния или других проявлений привлекательности), выраженные в форме традиционных для европейских народов речевых клише, приемлемы в деловом общении русских (их можно услышать даже во время деловых переговоров), однако совершенно не приемлемы в деловом общении немцев и воспринимаются как нонсенс. В культуре США выражение восхищения женщиной может быть расценено как грубость.

Существенные различия обнаруживаются и в других ситуациях общения, например, при получении приглашения к угощению, если оно не является заранее запланированным, т.е. не входит в «протокол» встречи партнеров по коммуникации. В России, в неофициальных ситуациях общения, получая приглашение к угощению, принято некоторое время «поломаться», отклоняя его, иначе поведение гостя может быть расценено как фамильярное и бесцеремонное. В этом отношении поведенческий этикет русской культуры ближе к культурам Востока, а также к культурам народов Кавказа с характерной для них большой степенью церемониальности, от которой культуры постиндустриальных обществ отказались, считая ее излишней. На Кавказе вообще считается приличным принять приглашение к угощению только с третьего раза. В коммуникации европейцев и американцев приглашение к угощению обычно не повторяется, т.к. услышав четкий отрицательный ответ, представители этих культур считают не вправе настаивать – из-за боязни показаться назойливыми. Если русскоязычный гость не знает этой особенности поведенческого этикета, он рискует остаться голодным.

Можно привести множество примеров того, как отличается словесная форма официальных приглашений в культурах разных стран. В России, Европе и США принято предельно прямо, недвусмысленно и открыто формулировать приглашение, указывая дату, время и причину приглашения. Такая манера приглашения выглядит не только неуместной, но и вульгарной в культурах арабских стран или странах Дальнего и Ближнего Востока.

С другой стороны, русский речевой этикет значительно ближе к речевому этикету стран Европы и США по своей вербальной форме, чем к речевому этикету культур стран Востока. Так, в Японии хозяин, принимающий у себя дома гостей, вне зависимости от внешнего вида своего жилища и степени достатка его владельца, употребляет не речевую формулу «мой дом», но «мой жалкий дом». Такого же рода формулы, выглядящие в глазах европейцев как самоуничижение, применяются по отношению к себе: не «мои возможности», а «мои скромные (или даже ничтожные) возможности», «мой скудный обед», «мое неумелое руководство» и т. д. Для стереотипной формы разговора в Японии являются характерными языковые клише, выражающие самоуничижение: «"жалкий тип" станет говорить о своей "мерзкой жене", "глупой сестре", о "детях – сущих кретинах", о своем "жалком жилище" – "хлеве-развалюхе", о ваших "царских покоях", о "вашей супруге ослепительной красоты и редких добродетелей"». Представители восточных культур, безусловно, воспринимают эти речевые формулы или клише как этикетную норму, символизирующую глубину почтительности и уважения к гостю, как форму проявления гостеприимства – и не более того.

Различия в формах словесных высказываний как выражении вежливости проявляются не только в манере говорить комплименты или характеризовать себя и свои возможности, но и в речевых клише, принятых для телефонных переговоров. Так, в Германии, в отличие от России, назвать себя и представиться должен не только тот, кто звонит, но и тот, кому звонят: подняв телефонную трубку, следует назвать себя – «Алло, профессор Петров слушает».

Однако при этом необходимо помнить, что даже представители одной и той же национальной культуры используют неодинаковые модели вербального поведения, варьируя разные коммуникативные стили.

5.2. Невербальная коммуникация

Общение является не только вербальным. Сообщения, которые коммуниканты посылают друг другу, могут кодироваться по-разному: помимо словесных знаков существуют знаки-поступки, знаки-вещи, знаки-картинки и т.п. Исследователи отмечают, что «национальная семиосфера включает в себя самые разнообразные коды, каждый из которых отличается своей спецификой по сравнению с аналогичным кодом в другой национальной культуре» [2: 51]. Так, если в русской лингвокультуре жест качания головой из стороны в сторону означает отрицание и может быть вербализован словом «нет», то в турецкой и болгарской лингвокультурах он означает согласие и, наоборот, жест, означающий в русской лингвокультуре согласие, в двух упомянутых выше лингвокультурах означает несогласие, отрицание. Именно из-за наличия таких несоответствий в значениях знаков разных национальных семиосфер возникла необходимость выделить невербальную коммуникацию в специальную область знаний в структуре межкультурной коммуникации.

В процессе общения людей вербальный язык тесно связан с невербальным. Эти два языка взаимосвязаны настолько, что в контексте межкультурной коммуникации их нельзя рассматривать отдельно друг от друга. В самом деле, мы очень редко можем использовать какой-либо выразительный жест, не подкрепив его никаким словесным выражением (язык немых в данном случае не принимается во внимание); точно так же невозможно представить очень эмоционального человека, который увлеченно о чем-нибудь говорит, не используя ни одного жеста и не меняя позы.

Как правило, людям кажется, что их стиль поведения и язык тела, который они используют, являются универсальными. Однако это не так.

И стиль поведения, и язык тела несут на себе отпечаток культурной обусловленности. Чтобы в этом убедиться, обратимся к 7-й главе известной книги А.А. Леонтьева «Путешествие по карте языков мира» – «Язык, на котором не говорят» [14]. Ученый задает вопрос, можно ли стоять не по-русски, и предлагает нам взглянуть на несколько зарисовок. Первая из них сделана в городе Тбилиси. На ней изображен грузин в позе стоя. При этом его ноги согнуты в коленях, руки перекрещены так, что ладони находятся под мышками, а спина тесно прижата к какой-то опоре, например, к стене (рис. 1).



Рис. 1

Отвечая на вопрос, можно ли стоять не по-русски, утвердительно, исследователь замечает, что важнее другое: русские так никогда не стоят. Здесь же А.А. Леонтьев размещает изображения людей разных национальностей в положении сидя, и мы вновь убеждаемся, что у них всех совершенно разные позы (рис. 2).



Рис. 2

Эти примеры красноречиво свидетельствуют о том, что язык тела у разных народов существенно отличается. Можно подумать, что приведенный пример не является частым случаем в практике общения. На самом деле это не так. Мне самой приходилось наблюдать множество примеров, подобных этому. Однажды в моем домашнем чаепитии принимала участие группа студентов. Все они, за исключением одной девушки, чувствовали себя свободно и комфортно. Я заметила, что девушке не сиделось на диване, она часто вставала, садилась снова, пересаживалась на другие места, но и там чувствовала себя некомфортно. Наконец, не выдержав, она встала и попросила разрешения сесть на пол, объяснив свою просьбу тем, что выросла в Узбекистане и с детства приучена сидеть именно так. Все присутствующие улыбнулись и позитивно отреагировали на ее просьбу.

Структуру невербальной коммуникации как совокупность ее элементов можно представить в виде табл. 3.

Таблица 3

Структура невербальной коммуникации

Кинесика (совокупность жестов, поз и телодвижений):	Тактильное поведение (прикосновения):	Сенсорика (чувственное восприятие представителей других культур):	Хронемика (восприятие категории времени и использование времени или	Проксемика (восприятие и использование физического пространства ^{**})
---	---	---	---	---

* В пространственных отношениях коммуникантов исследователи выделяют 4 зоны:
 - интимную (44-45 см – 60 см);
 - личную (60 см – 1,2 м);
 - социальную или коммуникативно-совещательную (зона, в которой совершается формальное и светское общение – 1,2 м – 2,6 м);
 - публичную (большие общественные собрания и т.п. мероприятия – от 3,5 м до пределов видимого сохранения коммуникативного контакта).

жесты [†] ; мимика; позы; взгляд	профессиональные; ритуальные; дружеские; любовные	восприятие запаха; восприятие вкуса; восприятие цвета; восприятие звука; восприятие тепла тела	распоряжение временем)	
--	--	--	---------------------------	--

При исследованиях интимной зоны коммуникации не принимаются во внимание стандартные случаи, когда во всех культурах вторжение в эту зону воспринимается как нормативное: интимные контакты любящих людей, обслуживание больных, уход родителей за маленькими детьми и т. п.

Примеры разновидностей ритуальных прикосновений: обряд венчания в церкви, ритуал причастия, обрезание (мальчиков, подростков, юношей) у иудеев и мусульман, дефлорация маленьких девочек в некоторых племенах и кастах Индии.

Существенные различия зафиксированы в дружеских и любовных жестах у представителей разных культур. Эти различия могут служить причиной недоразумений или даже конфликтов, в особенности, в отношениях между полами.

Примером различий в восприятии компонентов сенсорики представителями разных культур могут быть особенности восприятия цветовой гаммы в одежде. Источником недоразумений при общении с представителями иной культурной традиции может послужить тот факт, если вы явитесь на праздник (к примеру, на День рождения) в одежде, цвет которой в данной культуре принято считать цветом траура. Однако гораздо хуже другое: вы можете оскорбить чувства партнера по коммуникации из другой страны, если явитесь на похороны члена его семьи или друга в одежде, цвет которой в данной культуре воспринимается как праздничный.

Незнание особенностей невербального поведения является неотъемлемой частью незнания традиций культур, которое многие исследователи – А. Пиз, Э. Холл, О. Реш и др. – считают одной из причин, иногда главной, неудачной межкультурной коммуникации. Эффективность коммуникации зависит от умения правильно интерпретировать взгляд партнера, его мимику, телодвижения, позу, дистанцию между говорящим и слушающим, поскольку, будучи самым продуктивным инструментом общения, словесный язык все же не является его единственным инструментом. Жесты, поза, одежда, прически, окружающие нас предметы – все они представляют собой определенный вид сообщений, получивших название невербальных.

Выводы ученых на этот счет могут показаться весьма неожиданными. Эксперименты по исследованию контактов врачей-психиатров (в роли говорящих как субъектов воздействия) и пациентов (в роли слушающих как объектов речевого и неречевого воздействия), опирающиеся на методики нейролингви-

[†] Жест – единица движения; является такой же единицей в невербальной коммуникации, как слово в вербальной коммуникации.

стики, показали, что источником 55 % всей информации, которую в данном случае получает пациент как объект воздействия, являются невербальные сообщения; еще 38 % приходится на долю паравербальной коммуникации (пациент узнает о намерении говорящего по голосу врача), и только 7 % информации передается с помощью слов. Подсчеты произведены британскими специалистами и приведены Джозефом О'Коннором и Джоном Сеймором. [15: О'Коннор Джозеф, Сеймор Джон. Введение в нейролингвистическое программирование. Новейшая психология личного мастерства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lib.ru/NLP/nlp.txt> (прислано из проекта Psychology Online Russia www.psycho.all.ru), свободный].

Представим этот тезис в виде диаграммы на рис. 3:

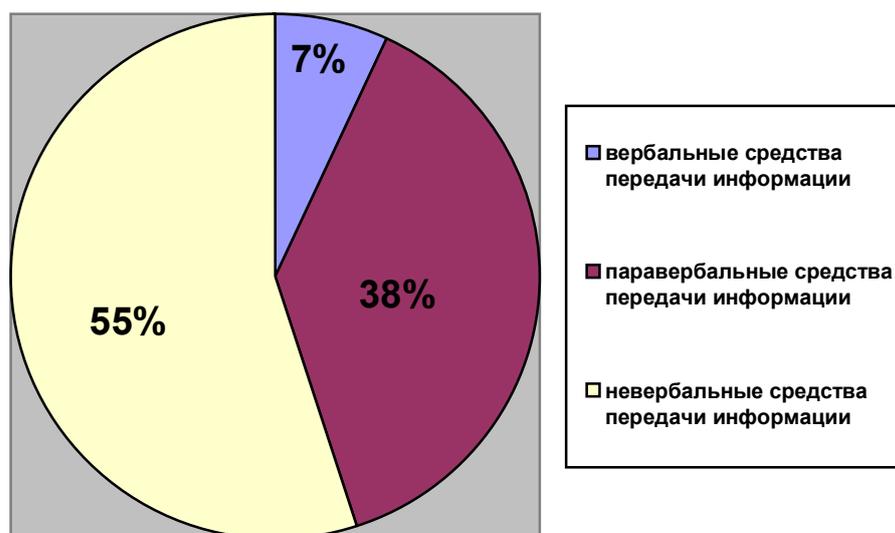


Рис. 3

Насколько можно доверять этой информации, была ли обеспечена в ходе проводимых исследований так называемая «чистота эксперимента» – это вопрос, лежащий за рамками данной темы. На наш взгляд, не правомерно применять данные этого эксперимента ко всем коммуникативным актам, как это нередко делается в лингвистике: следует иметь в виду, что британские нейролингвисты исследовали специфический контекст взаимодействия людей – преднамеренную манипуляцию сознанием, тогда как актам обыденного общения людей свойственны имманентность, спонтанность, непредсказуемость; кроме того, оба коммуниканта в повседневном общении являются равноправными участниками коммуникативного акта.

Необходимость изучения элементов невербальной коммуникации объясняется существенными несовпадениями в значении этих элементов, что становится причиной ошибок при интерпретации сообщений в процессе межкультурной коммуникации. На этот факт указывают многие исследователи, как отечественные, так и зарубежные. Так, указательный жест японца в глазах американца является жестом попрошайки, а удар кулаком по голове, который

мы, как и европейцы, воспринимаем как жест угрозы и насилия, считается приветствием у эскимосов реки Копер. Кусание ногтя на большом пальце правой руки с последующим быстрым выбрасыванием ее вперед означает у арабов выражение полного отрицания. Жест «указательный палец оттягивает нижнее веко» в Англии означает «меня не проведешь», а в Италии – «этот человек – мерзавец». Жест «отряхивание воображаемой пыли с одежды» в России понимается как демонстрация пренебрежения к тому, на кого он направлен, а у цыган он имеет еще более оскорбительный смысл – «убирайся к черту!» и часто сопровождается плевком себе под ноги. Жест соединения кончиков большого и указательного пальцев в форме кольца является по происхождению иконическим и воспроизводит первую букву слова «Ok». В англоязычных странах и в большинстве стран Европы он означает «все в порядке». В Турции же и на Мальте этим знаком обозначают пассивный мужской гомосексуализм. В Греции этот жест обозначает нечто непристойное и оскорбительное (физическое обладание человеком) как по отношению к мужчине, так и по отношению к женщине. В Германии поднять вверх большой палец сложенной в кулак руки – значит попытаться остановить машину. У русских этот жест выражает одобрение. Русский школьник, студент, желающий ответить на занятиях, поднимает руку, вытянув ладонь, а немецкий школьник поднимает указательный палец. В немецком языке этот жест называется «meldender Zeigefinger». Два пальца поднимают в том случае, когда хотят выступить на собрании. Жест постукивания костяшками пальцев по столу для кубинца является пластическим эквивалентом глагола «совокупляться», означая половой акт, тогда как в русском лингвокультурном сообществе он может символизировать фразу наподобие следующей: «Будьте осторожны! Человек, который находится рядом с Вами, может на Вас донести (или «настучать») [2: 62].

В силу наличия существенных различий в невербальной и паравербальной коммуникациях разных культур в последнее время как в отечественной, так и в зарубежной коммуникативистике стремительно набирают темпы развития исследования в данных областях. Приведем примеры. В Воронежском государственном университете Людмила Ивановна Величкова открыла новую область методики преподавания иностранного языка на стыке с межкультурной коммуникацией – обучение фонетике немецкого языка на основе жестов как знаков невербальной коммуникации. Г.Е. Крейдлин в своей докторской диссертации 2000 г. «Невербальная семиотика в ее соотношении с вербальной» [16: 63] высказал идею о правомерности существования особой области знаний – жестовой лексикографии, а Ю. Сорокин, вторя ему, пошел еще дальше, заметив: «<...> трудно допустить невозможность существования и проксемографии, и кинесикографии. А тогда позволительно говорить о проксемографическом и кинесикографическом переводоведении?» [17].

Поведение представителей разных культур существенно отличается и частотой использования жестов. Так, Майкл Арджайл приводит следующие стати-

стические данные: в течение одного часа финн в среднем использует только 1 жест, русский – 40, итальянец – 80, француз – 120, а мексиканец – 180.

Для практики межкультурной коммуникации эта информация может иметь определенное значение, поскольку финн, если он хочет произвести положительное эмоциональное впечатление на мексиканца, должен стремиться быть как можно живее и «развязнее»; мексиканец, преследующий такую же цель, должен вести себя прямо противоположным образом – быть как можно более сдержанным в своих жестах при общении с финном, иначе он может произвести впечатление слишком развязанного и даже несерьезного человека. Кроме того, флегматичного и спокойного финна жестикуляция мексиканца, неумеренная в его глазах, будет раздражать и быстро утомлять. Неумение учитывать различия в интенсивности использования элементов невербальной коммуникации весьма ощутимо и имеет негативные последствия при выполнении партнерских действий, которые требуют согласованности и ориентированы на выполнение интенсивной нагрузки. Имеются в виду такие виды совместной деятельности, как, например, работа космонавтов на борту космического корабля, командная работа экспертов-аналитиков, проведение совместных лабораторных исследований и экспериментов, совместные путешествия, в особенности, долгосрочные и т.п.

Не овладев информацией о значении знаков невербальной коммуникации, имеющих специфическую национально-культурную окраску, мы каждый раз рискуем неправильно их интерпретировать и – как следствие неверной интерпретации – неадекватно отреагировать на них, что становится причиной недоразумений или даже серьезных неудач при общении с представителями других культур.

Так, Д.Б. Гудков привел пример коммуникативного сбоя в общении, при котором бейсболки на головах американских студентов, их ноги, поднятые выше уровня стола, были восприняты русским преподавателем, не имевшим до этого дела с американцами, как сознательная демонстрация неуважения к нему, в то время как для американских студентов неснятые головные уборы и свободные позы были лишены каких-либо знаковых функций [2: 61].

Пытаясь выразить эти явления научным языком, исследователи ввели в оборот термины «коммуникативный сбой», «коммуникативный разрыв», «коммуникативная ошибка», «коммуникативная неудача» и «коммуникативный конфликт». При этом коммуникативные неудачи (КН) тесно связываются с понятием коммуникативных ошибок, потому что именно последние (при восприятии и порождении речи инофоном) являются источником первых (КН) [2: 61].

Различия замечены и в тактильном поведении представителей разных национальных культур, изучение которого выделилось в межкультурной коммуникации в специальную область знаний, именуемую *такесикой*. Элементами тактильного поведения являются самые разнообразные виды прикосновений к

партнеру по коммуникации – рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т.п.

Прикосновения, как и физическое расстояние между говорящими, определяют степень контактности носителей национальных культур. Замечено, что чаще других народов прикосновениями пользуются латиноамериканцы, хотя и арабы им в этом не намного уступают. Арабские мужчины, например, вообще могут стоять, держась за руки, что в глазах европейцев выглядит несколько двусмысленно. Арабские мужчины не должны прикасаться к женщинам, даже если это их собственные жены, на публике. Японцы же весьма редко прикасаются друг к другу, зато имеют традицию вместе мыться. При этом процедура омовения не имеет под собой абсолютно никакого сексуального подтекста. В японской культуре существует также обычай обмываться хозяину в той же самой воде, в которой только что вымылся его гость. Значение этого ритуала таково: он является формой выражения величайшего уважения и доверия по отношению к гостю, т. е. выступает как один из знаков традиционного японского гостеприимства.

Согласно наблюдениям, разного рода прикосновения оказывают неодинаковое влияние на характер и эффективность межкультурной коммуникации. Если в одной культуре прикосновение коммуниканта к определенным частям тела собеседника является допустимым, то в других культурах такие прикосновения могут быть запретными, входить в число табу. В 1975 г. Барнлунд получил данные о частоте касаний к различным частям тела собеседника. Так, например, в США партнер по коммуникации может прикасаться к любым частям тела собеседника, кроме тех, которые относятся к области табу во всех национальных культурах (гениталии). В Японии же табу распространяется на прикосновения почти ко всем частям тела, в особенности при общении с представителями противоположного пола. С точки зрения различий по частоте прикосновений, национальные культуры могут быть высококонтактными, низкоконтактными или занимать промежуточное положение между этими двумя группами. Любопытно, что низкоконтактная японская культура отличается склонностью ее представителей общаться на короткой физической дистанции; скученность людей воспринимается здесь, по наблюдениям Э. Холла, как признак теплой и приятной интимной близости, и в некоторых ситуациях японцы предпочитают находиться как можно ближе друг к другу. Возможно, короткая дистанция при общении является своеобразной компенсацией низкой контактности носителей японской культуры и в этом отражается принцип сбалансированности внутрикультурных характеристик.

Гарри Триандис проводит сравнение: если в США предпочтительно крепкое рукопожатие (слабое считается признаком вялости собеседника или свидетельством отсутствия интереса к собеседнику – замечание мое, С.П.), то в некоторых культурах оно расценивается как агрессивный жест [цит. по: 6].

Существенные межкультурные различия исследователи обнаружили и в манере глядеть на партнера по коммуникации. В некоторых странах, например, США, России, Франции вежливым считается смотреть друг другу в глаза во время беседы. В противоположность этому аборигены Австралии проявляют вежливость, избегая глядеть друг другу в глаза.

Исследования в области сенсорики показали, что характер и эффективность нашего общения с партнером по коммуникации зависят от того, как мы воспринимаем исходящие от него запахи, ощущаем вкус предложенной им пищи, воспринимаем цветовые сочетания в его одежде или интерьере его жилища, ощущаем тепло его тела. Особенно большое значение при общении имеют запахи: мы можем даже отказаться от общения с человеком, если сочтем, что от него дурно пахнет. Жители высокогорья Гвинеи натираются грязью, свиным жиром и практически не моются. Можно себе представить, как осложнится процесс их общения с европейцами и, в особенности, с североамериканцами, которые придают чрезвычайно важное значение свежести запаха, гигиене в целом и ни один день не могут прожить без душа.

Далеко не случайно, что во многих русских народных сказках, уходящих своими корнями в глубокое прошлое, часто повторяется одна и та же реалья – баба Яга произносит фразу: «Фу! Фу! Здесь русским духом пахнет!» (в данном случае дух означает запах), так как издавна считалось, что каждый народ имеет свой специфический, только ему присущий запах. В языковом сознании русских запах (дух) и душа оказались ассоциативно связанными, что непосредственно отразилось на процессе словообразования: дух и душа являются однокоренными словами, что не имеет аналога во многих других языках: сравним в немецком языке: *der Geist* – дух; *die Seele* – душа. Таким образом, значительная часть ассоциативных связей, лежащих в основе языкового сознания, является неповторимым, культурно обусловленным явлением.

Так же культурно обусловленными являются пространственные отношения между людьми. Нередко на международных конференциях можно наблюдать картину, когда в процессе общения американец или европеец постепенно пятится под натиском наступающего на него араба. Каждый из них, таким образом, пытается сохранить привычную и удобную для него дистанцию. Дело в том, что каждый человек считает, что для своего нормального существования он должен иметь определенный объем физического пространства вокруг себя. Это пространство человек воспринимает как свое собственное; по количественной характеристике оно больше всего впереди человека, меньше по бокам и еще меньше сзади. Нарушение этого пространства человек склонен воспринимать негативно – как вторжение в его внутренний мир.

Помимо пространственной близости в некоторых культурах важную роль играет и взаимное расположение людей. Так, в кочевых племенах Аравии бедуин всегда шествует впереди, а его жены гуськом семят сзади. При этом данное расположение женщин не является оскорбительным, а, скорее наоборот,

подчеркивает их женственность и привлекательность. Существует даже легенда, доказывающая, что бедуин должен непременно идти впереди женщины: «...Когда Моисей из Египта бежал в пустыню, он наткнулся на погонщиков верблюдов и их семьи, которые умирали от жажды. Их колодец был завален куском скалы, Моисей повернул скалу и напоил людей и скот. В благодарность один бедуин отдал Моисею свою дочь. И она пошла впереди него, указывая дорогу через пустыню. Вдруг подул ветер, поднял ее платье и обнажил ноги. Тогда Моисей сказал: «Было бы лучше, если бы ты шла сзади и направляла меня».

Пример закрепившегося в национальной традиции пространственного расположения людей можно наблюдать во время прогулки японского семейства: впереди шествует отец семейства, следом за ним семенит его жена, а уже за ней следуют дети.

Восприятие и использование времени также является культурно обусловленным. Так, общие собрания в африканских деревнях начинаются только после того, как соберутся все жители деревни. Латинская Америка является рекордсменом по опозданиям, которые представители латиноамериканской культуры воспринимают с философическим спокойствием, не относясь ко времени как к социальной ценности: опоздание на 45 минут является вполне обычным делом. Преподаватели русского языка как иностранного из города Новосибирска поделились своим впечатлением от общения с монгольскими студентами. Первые из них были крайне удивлены и возмущены тем, с их точки зрения, вопиющим фактом, что монгольские студенты позволяли себе опоздание на 1,5 часа, в то время как вторые никак не могли взять в толк, чем русские преподаватели так недовольны.

Большое количество приведенных нами фактов из сферы невербальной коммуникации убеждает в том, как много мы должны знать о культурах партнеров по общению, чтобы добиться успешной, эффективной коммуникации, которая оправдает наши надежды и даст нам возможность осуществить свои цели и намерения. Однако важно не только овладеть обширными теоретическими знаниями из области невербальной коммуникации, но и уметь реально применить их в практике общения, а это куда более сложная задача, поскольку любой коммуникант на подсознательном уровне применяет жесты общения, усвоенные им с детства из родной культуры и доведенные до уровня автоматизма в своей повседневной коммуникативной практике. Эти жесты выдают в нем «чужака» даже в том случае, когда он прекрасно владеет иностранным языком. Так, известен случай, когда один из агентов европейской разведки на Ближнем Востоке был разоблачен только благодаря тому, что использовал жест, не свойственный для поведения в культуре данного народа: слушая музыку, он качал в такт ногой, что совершенно исключено для жителя Ближнего Востока.

5.3. Паравербальная коммуникация

Под паравербальной коммуникацией понимают *совокупность звуковых сигналов, сопровождающих устную речь с их физическими и количественными характеристиками.*

Структуру паравербальной коммуникации, то есть составляющие ее элементы, можно представить в виде табл. 4.

Таблица 4

Структура паравербальной коммуникации

Скорость речи, темп (просодика)	Громкость голоса	Артикуляция	Высота голоса (тембр)	Экстралингвистические характеристики (паузы, кашель, вздохи, смех, плач, манера говорить – многословие / лаконизм)
--	-------------------------	--------------------	------------------------------	---

Существуют веские причины, побудившие специалистов в области межкультурной коммуникации специально заниматься изучением элементов паравербальной коммуникации. Дело в том, что партнеры по коммуникации могут хорошо говорить на одном языке, но их коммуникативные ожидания останутся при этом неоправданными, а цель коммуникации недостигнутой. Мы хорошо знаем об этом по многочисленным фактам неудавшейся коммуникации, осуществляемой на языке, родном для обоих (нескольких) участников общения. *В связи с этим совершенно очевидно, что эффективность коммуникации определяется умением овладеть совокупностью знаний не только о речевом и поведенческом этикетах, но и о паравербальном языке общения, принятом в культуре страны изучаемого языка.*

Этот тезис подтверждает любопытное доказательство, почерпнутое мной из опыта работы моих коллег из Новосибирска, специализировавшихся на обучении зарубежных студентов русскому языку как иностранному. Группа студентов из Таиланда не приняла преподавателя русского языка как личность и специалиста. В жалобе на имя ректора университета содержалась просьба заменить его другим специалистом. В качестве аргумента была выдвинута следующая формулировка: «Она на нас кричит». Причиной такого неприятия манеры преподавателя говорить послужил тот факт, что специалист из Сибири не учел в процессе коммуникации различий в элементах паравербального языка. Студенты судили о преподавателе с позиций норм общения, принятых в их родной культуре и языке, в которых элементы паравербальной коммуникации существенно отличаются от принятых в русском языке: громкий голос, явно выраженное интонирование речи, четкость произношения, обилие логических ударений – одним словом, все те признаки паравербальной коммуникации, которые культурным сознанием людей Запада, США или России воспринимаются позитивно, как показатели хорошего тона общения и владения основами ораторского

искусства, навыками педагогического ремесла, были восприняты представителями другой культуры негативно, потому что с позиций другого культурного сознания были интерпретированы как невежливость и неуважение по отношению к слушателям – студентам.

Американский культуролог и лингвист Эдвард Холл исследовал аспекты паравербальной коммуникации в книгах «Незримые измерения» (1966 г.) и «За гранью культуры» (1976 г.). В русском переводе 1997 г., выполненным Ю.В. Емельяновым, фрагменты этих книг были объединены в один текст под названием «Как понять иностранца без слов». Проводя идею о том, что элементы паравербальной коммуникации отражают связь между языком и системой общественной организации в той или иной культуре, ученый, в частности, писал: « <...> тон, которым говорит лицо, играющее роль лидера; подобострастный тон, с которым обращаются к старшим по званию и положению (рядовые к капитанам, капитаны к генералам, медицинские сестры к врачам и т. д.) – все эти элементы могут быть способами выражения высокого положения и отношения к нему в <...> обществе» [6: 252].

Этот пример ярко демонстрирует тот факт, что осмысление различий в паравербальной коммуникации может внести свою лепту в классификацию культур. Так, громкость голоса говорящих позволяет различать так называемые «тихие» и «громкие» культуры. К первым относятся культура таких стран как Китай, Япония, Таиланд. Ярчайшим представителем «громкой» культуры является культура США. Многим из имеющих опыт общения с американцами приходилось наблюдать паравербальное поведение американских ораторов: для последних важно высказать все, что они хотят, до конца, даже без учета того, насколько внимательны к их речи слушатели. Американец продолжает свое выступление даже в том случае, если никто в зале (аудитории) его не слушает: для него на первом месте стоит не обратная связь, а собственное желание высказаться.

Рекомендуемая литература к теме:

1. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. М.: КомКнига, 2006.
2. Биркенбилл Ф. Язык интонации, мимики, жестов / пер. с нем. F. Birkenbill. Signale des Körpers. Körpersprache verstehen. СПб.: Питер Пресс, 1997.
3. Hall E. The Hidden Dimension. Garden City, New York: Doubleday and Company, 1966.
4. Hall E. Beyond Culture. Garden City, New York: Anchor Press/Doubleday, 1976.
5. Фаст Дж., Холл Э. Язык тела. Как понять иностранца без слов / пер. с англ. Ю.В. Емельянова. М.: Вече, Персей, Аст, 1997.
6. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика в ее соотношении с вербальной. Автореф. дисс. на соиск. учен. степ. д. филол. н. М., 2000.

7. Сорокин Ю. Переводоведение: статус переводчика и психогерменевтические процедуры. М.: ИТД ГК «Гнозис», 2003.

Вопросы для самоконтроля

1. Что является основным элементом вербальной коммуникации?
2. Перечислите 5 составляющих (элементов), входящих в структуру невербальной коммуникации.
3. Какие зоны существуют в пространственных отношениях коммуникантов?
4. Приведите примеры различий в области сенсорики между представителями разных национальных культур.
5. Кто из российских и зарубежных ученых изучал аспекты невербальной коммуникации?
6. Каковы средние статистические данные частоты использования жестов представителями разных национальных культур и кто их привел?
7. Какие составляющие (элементы) входят в структуру паравербальной коммуникации?
8. Назовите имена исследователей и наиболее известные труды из области паравербальной коммуникации.