

Г.Г. Молчанова

КОГНИТИВНАЯ НЕВЕРБАЛИКА КАК ПОЛИКОДОВОЕ СРЕДСТВО МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ: КИНЕСИКА

Статья продолжает серию статей автора, посвященных проблемам и средствам вербальной и невербальной межкультурной коммуникации. Исследуется когнитивная невербалика в качестве эффективного поликодового механизма межкультурной коммуникации, для достижения целей которой необходимо решение ряда задач. Кинесика рассматривается как один из типов культуемы, проявляющей специфические черты этнической и региональной идентичности.

Ключевые слова: невербалика, кинесика, жесты, позы, мимика, окулесика.

The article goes on arguing challenges and means of verbal and non-verbal intercultural communication. The paper explores the term “nonverbalics” in cognitive linguistics and shows that it can be used as an effective polycodal semiotic tool for intercultural communication. However, to achieve the goal, it is important to solve a number of research issues. Kinesics is represented in the article as a type of culturema revealing some specific features of ethnical and regional identity.

Key words: Nonverbalics, Kinesics, Gesture, Posture, Facial expression, Eye contact/Oculesics.

М. Маклюэн еще в 1964 г. провозгласил знаменитый постулат: *The Medium Is the Message* (Средство сообщения и есть его содержание)¹. Слова эти стали девизом современной цивилизации, в которой визуальный канал коммуникации считается ведущим. Увеличение количества средств расширяет и сферу коммуникации.

Задолго до этого, в 1936 г., В. Беньямин опубликовал свое известное “Произведение искусства в эпоху его технической воспроизводимости”, где впервые высказал мысль о том, что именно новые медийные инструменты стали не просто средством отражения мира, но и *новыми типами его видения и осознания*². Но только сейчас наконец современный этап развития общества и науки знаме-

Молчанова Галина Георгиевна — докт. филол. наук, проф., и.о. декана факультета иностранных языков и регионоведения, зав. кафедрой лингвистики и межкультурной коммуникации факультета иностранных языков и регионоведения МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: dean@ffl.msu.ru

¹ *MacLuhan M.* Culture in Our Business. N.Y.: Toronto, 1970.

² См.: *Беньямин В.* Произведение искусства в эпоху его технической воспроизводимости // Учение о подоби. Медиаэстетические произведения. М., 2012.

нуется переходом к новой парадигме знания в лингвистике и в лингвокультурных штудиях, интерес к которой все больше и больше возрастает. Развивается тенденция к формированию новой парадигмы, а именно к поликодовости (полимодусности, мультимедальности, мультимодальности) коммуникации, особенно межкультурной. Поликодовость понимается как оформленность смысла, его привязанность к определенному формату, способу семиотического выражения. Взаимосвязь между когницией (порождением знания) и медиумом (материальной формой его воплощения) не ограничивается только техническими средствами, а увеличение количества и разнообразие средств расширяют и сферу коммуникации. При этом рекомендуется учитывать важность разнообразных семиотических средств, используемых коммуникантами, как вербальных, так и менее исследованных *невербальных* (*жест, интонация, цвет, масштаб, телодвижения* и пр.), а также разность их вклада, вносимого в процесс коммуникации. Справедливо, хотя и с некоторым запозданием приходит осознание того, что для современного этапа развития общества и науки необходим переход к новой модели порождения знания. Если традиционная модель была узкоспециальной, однородной, иерархической и определялась, как правило, академическим сообществом, то новая модель междисциплинарна, генерируется в прикладном аспекте и не укладывается в конвенциональные дисциплинарные схемы. Эта модель требует широкого спектра навыков и умений и вовлекает разнообразные формы передачи знаний. По своей сути новая модель знания является поликодовой и вовлекает такие типы знания, как визуальное, аудиальное, синестетическое и т.п. Это связано с изучением процессов коммуникации в их семиотической целостности. Концептуализации мира в различных лингвокультурных социумах так же уникальны и культуроспецифичны, как уникальны и специфичны обобщенные, типизированные фрагменты индивидуального человеческого опыта, на которых базируется процесс концептуализации. По Р. Лэнекеру, концептуализация непосредственно отождествляется со значением языкового обозначения (“meaning reduces to conceptualization”). Таким образом, Р. Лэнекер предлагает “концептуальную” теорию значения, подчеркивая при этом его “субъективную” природу. Концептуализация (или “mental experience” — ментальный опыт), по мнению Лэнекера, должна быть эксплицирована в терминах когнитивной обработки и интерпретирована с учетом широкого охвата конкретной сферы ментального опыта. Это означает, что концептуализация как значение должна включать в себя не только уже известные концепты, но и новые концепты, которые постоянно появляются, а *также сенсорные, эмоциональные и кинестетические ощущения, т.е. невербалику, учитывать*

знание человеком физического, социального и непосредственно языкового контекста языковых событий³.

Отсюда следует, что концептуальный анализ в межкультурной коммуникации должен основываться не только на прототипической, но и на экземплярной категоризации, включать в себя весь комплекс знаний и внеязыковой опыт языкового сообщества, совокупность лингвистической и экстралингвистической информации, которые существенно разнятся в разных лингвокультурах. Необходимо отметить, что этот один из главных вопросов когнитивной лингвистики — как происходит порождение знания, переработка информации, архивирование и передача знаний при взаимодействии человека с внешним миром в аспекте повышенного интереса к полимодусности, поликодовости коммуникации — разрабатывался нами задолго до того, как возникла сегодняшняя мода⁴. Подчеркивалась необходимость учитывать важность и разнообразие семиотических средств, используемых коммуникантами, как вербальных, так и почти неисследованных *невербальных* (жест, мимика, позы — кинесика, а также глазной контакт (окулесика), прикосновения (гаптика, такесика), ольфакция (одорика), хронемика, гастика, проксемика, хроматика, объектология (системология), включения их “в светлую точку лингвистического сознания” (Л.В. Щерба)), оценивая значительность и разность их вклада в процесс коммуникации. Связано это было с появлением новой дисциплины — *политики межкультурной коммуникации*, относительно молодой отрасли сферы коммуникативных исследований. Термин стал использоваться во второй половине XX в. и определяется как *коммуникативные действия, оказывающие влияние на функционирование политических деятелей, институтов и политической системы разных культур*. Важнейшими отраслями политики межкультурной коммуникации являются теория межкультурной коммуникации, изучение лингвопсихологии электората, массовая коммуникация и пиар, взаимоотношения между массмедиа и общественным мнением. В современном мире политики стали медийными фигурами, образ которых выстраивается печатными средствами массовой информации, телевидением и Интернетом. Поэтому при нацеленности на успешную и действенную коммуникацию необходимо иметь в виду не только риторические и эсте-

³ Langacker R.W. Space Grammar, Analysability and the English Passive // Language. 1982. N 58. P. 49—50.

⁴ См.: Молчанова Г.Г. Традиции гастики как отражение национальной и региональной идентичности // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2013. № 2. С. 9—19; Она же. Проксемика как фактор национального самосознания // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2013. № 3. С. 57—72.

тические правила построения речи, но также и *визуально воспринимаемые сообщения*, учитывая, что, как говорят англичане, “You never get a second chance to make a first impression” (“У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление”). Во всех культурах существуют негласные правила, регулирующие глазной контакт, жесты, позы, и эти культуроспецифические различия заставляют партнеров из других культур испытывать дискомфорт при нечаянном нарушении этих правил. Поэтому теперь на некоторых глобальных поликультурных форумах организаторы в пакет участника вкладывают справочник по культурным различиям в невербалике, чтобы избежать конфузов в общении. Для специалиста по межкультурной коммуникации знание этих различий особенно необходимо.

Как подсчитали исследователи, большинство отношений формируется, завязывается в первые 20 сек. — 3 мин. знакомства. Это *gut instinct* (интуиция), подсознательно выбирающая *да* или *нет*. Это не радио, оценка происходит еще до того, как человек “открыл рот”, просто по тому, как он выражает себя невербально, — по одежде, аксессуарам, взглядам, мимике, жестам, позам, голосу, тембру, интонации. Слова передают информацию. Невербалика же выдает отношение, чувства, эмоции. Именно *как*, а не *что* заставляет нас любить или не любить, доверять или не доверять, соглашаться на свидание или нет, заключать деловую сделку или отказаться — короче, принять решение, “стоит ли связываться” далее. В 1971 г. американский социопсихолог А. Мехрабиан статистически подсчитал и вывел знаменитую модель соотношения вербалики и невербалики в межличностной коммуникации: “55 — 38 — 7”, где 55% — невербалика, 38 — голос, т.е. пара/экстралингвистика, и только 7% — вербалика, значение произносимых слов.

Невербальное общение включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни. Огромное значение невербальных сигналов в деловом общении подтверждается экспериментальными исследованиями. По Э. Холлу, невербальная коммуникация — коммуникация без слов. Это “метакоммуникация, паралингвистика, второй план сообщения, молчаливый язык и скрытые параметры коммуникации, которыми обмениваются люди помимо слов”⁵.

Невербалика может быть намеренной (большой палец вверх — одобрение) и ненамеренной, рефлекторной (покраснеть от стыда).

⁵ Hall E.T. The Silent Language. N.Y., 1959.

Выделяют три причины значимости невербалики: 1) от нее зависит первое впечатление; 2) она почти не поддается контролю, поэтому свободна от лжи и обмана; 3) у невербалики универсальный язык общения, не зависящий от знания иностранного языка. Общая функция невербальной коммуникации — функция осуществления процесса человеческого общения без слов. Детально она проявляется в следующих разновидностях:

1. *Замещающая (replacing)* функция вербальной коммуникации, например при помощи жестики, когда в ответ на заданный вопрос вы качаете головой отрицательно или положительно, замещая тем самым слова “да” или “нет” соответствующими жестами. Если дети расшумелись, вы прижимаете указательный палец к губам, означая этим жестом слово “Тише!”. 2. *Регулирующая (regulating)* функция, например, вы можете регулировать очередность выступающих, указывая жестом на следующего. 3. *Проявляющая (conveying)* функция. Невербалика проявляет наши подспудные эмоции, наше истинное отношение к себе и окружающим, например, юная девушка краснеет, и это проявляет ее скрытые чувства. Фраза “Я бы хотел встретиться с вами после работы и обсудить наш новый проект” может иметь разные значения, которые проявляются в невербальных сигналах — взгляде, тембре, интонации, сопровождающих речь. 4. *Усиливающая (modifying)* функция. Невербалика может значительно модифицировать сказанное, например, выражение гнева усиливается при помощи повышения громкости и силы звука, особой жестикой, мимики. 5. *Сопровождающая (repeating)* функция. Смысл сказанного слова часто повторяется в невербальном жесте, например: “Стоп!” — и жест руки сопровождает, повторяет приказ. 6. *Дополняющая (complementing)* функция. “Иди сюда! Рад встрече!” и объятие, похлопывание по плечу дополняют высказывание. 7. *Отменяющая (contradicting)* функция. Иногда сигналы невербальной коммуникации отменяют, опровергают то, что говорится словами. “Я абсолютно спокоен”, — а руки дрожат, голос прерывист. “Как хорошо, что вы пришли!” — а глаза выдают досаду. В таких случаях партнер по коммуникации больше доверяет невербальным сигналам (искренним), чем вербальным.

Основные составляющие невербального общения: кинесика/ Kinesics (жесты, позы и мимика (Gesture, Posture, Facial expression)), окулесика (Eye contact/Oculesics), такесика или гаптика (Touch/Haptics), проксемика (Spatial language/Personal space/Proxemics), хронемика (Temporal language/Chronemics), гастика (Gustics), хроматика, системология, одорика или ольфакция (Smell/Olfactics), аускультация, паралингвистика (Paralanguage).

Кинесика

В данной статье анализируются знаки, принадлежащие к *кинети-ческим* невербальным каналам общения, значительная роль которых различна в зависимости от национально-культурного и социального контекста. К средствам кинесики (двигательные внешние проявления человеческих чувств и эмоций) относят *миимику*, *жесты*, *позы*, а часто также *окулесику* — движения глаз, визуальный контакт). Эти невербальные компоненты несут большую информационную нагрузку. Наиболее показательными являются случаи, когда к помощи кинесики прибегают люди, говорящие на разных языках. Жестикация при этом становится единственно возможным средством общения и выполняет сугубо коммуникативную функцию.

Позы

К *позе* относят манеру сидеть или стоять. Это установление связи между людьми еще до момента полного осознания присутствия другого человека. Считается, что между встречей и установлением взаимоотношений проходит всего 20—90 сек. Первые несколько моментов общения — это *приветствие*, именно оно является самым важным.

Приветствие условно можно разделить на части (“раскадровать”): раскрытие, глаза, сигнал, салют, изучение.

Раскрытие потому так и называется, что требует полного раскрытия душой и телом, настроя на позитивный лад, уверенности в себе. Ваше тело не умеет лгать. Бессознательно, без всяких усилий с вашей стороны, оно переводит ваши мысли и чувства на свой собственный язык, чтобы передать эту информацию телам других людей, и эти тела понимают язык вашего тела совершенно точно. Любое противоречие в этом языке может прервать развитие взаимоотношений.

Открытые жесты — это открытые ладони и нескрещенные руки. Это сигналы тихие и осторожные, они создают контакт и способствуют возникновению ощущения взаимного доверия. Раскрывая ладони, человек показывает, что у него нет оружия, а значит, и злого умысла. Этот жест может выражать и готовность к подчинению. Тот, кто открыт и честен, бессознательно раскрывает ладони во время разговора. Итак, открытые ладони — диагностический критерий честности-лживости. Есть и другая открытая поза: руки упираются в бока, ноги на ширине плеч. Такая поза с наклоном вперед выражает энтузиазм, заинтересованность и открытость (руки и ноги при этом не скрещены).

Закрытость — это защита тела и сердца. Она предполагает противдействие, разочарование, тревогу, упрямство, нервозность, безразличие. Проявляется она негативными жестами, означающими “нет”. Универсальный жест закрытости, общее для всех людей проявление защиты — скрещенные руки. Это оборонительный жест, он позволяет закрыть сердце, а значит, и чувства. Если при этом человек избегает контакта глазами с партнером, появляется суетливость — свидетельство нервозности или безразличия, то взаимопонимание становится проблематичным — собеседник закрыт от вас.

Поза является важным невербальным знаком: в США принято сидеть со скрещенными лодыжками (женщины) или нога на ногу (мужчины). Это совершенно возбраняется в странах Ближнего Востока, в Гане и Турции считается оскорбительным. В Таиланде, Японии подошвы обуви и ступней, как самая нижняя часть человека, соприкасающаяся с грязью, не должны быть направлены в сторону собеседника (отсюда поза лотоса). Так, на уроке английского языка преподаватель-британец, увлекшись анализом поэмы, расслабился, облокотился на спинку кресла, а ноги положил на стол, по старой привычке. Класс пришел в ярость. Студенты организовали митинг, требуя немедленного увольнения профессора за нанесенное оскорбление (подошвы были направлены им в лицо). В то же время в Америке, Австралии преподавателю не возбраняется не только ноги класть на стол, но даже и присесть на край стола.

В иерархических культурах (Япония) существует сложный ритуал поклонов. Японские поклоны очень отличаются от европейских, например немецких.

Японцы кланяются от бедра, спина прямая, руки вдоль тела, прижаты к бокам. Японки, кланяясь, руками прижимают кимоно спереди, шея прямая. У немцев, напротив, бедра неподвижны, поклон выражен лишь наклоном головы. Поклон по-немецки — а *Diener*, что означает “признание авторитетности”⁶.

У тайцев поклон называется *the wai*. Обе руки, сжатые вместе, на уровне груди, кончики пальцев на уровне шеи. Этот жест выражает почитание и уважение. Чем ниже к ладоням склоняется голова, тем больше обозначено проявляемое уважение. Первым кланяется нижестоящий.

Западноевропейские и американские исследователи называют наиболее характерные позы, свидетельствующие о высокой степени уверенности в себе: прямая спина, отведенные назад плечи, положение сидя прямо или с легким наклоном вперед, положение стоя с разведенными “на ширине плеч” ногами и с руками в кар-

⁶ *Beamer L., Varner I. Intercultural Communication in the Global Workplace. 2nd ed. Beijing, 2001.*

манах (последняя поза получила название “поза босса”). Но в российском культурном и социальном контексте эта поза менее распространена, чем в западной среде, и трактовка ее отличается от реакции западной аудитории.

“Поза победителя” — это осанка человека, которого как бы подвешивают на железном обруче, зажатом между его зубами. Каждая мышца направлена наверх, к вершине. Ваша голова автоматически вздернута вверх, плечи откинута назад, улыбка на губах смягчает взгляд, вы двигаетесь уверенно, легко, внушая веру в свою внутреннюю силу и в то, что “жизнь удалась”. Но есть и другая *поза победителя*, несущая глубинные скрытые смыслы, — это *поза распятого Христа — широко раскинутые руки*.

“Слишком многим руки для объятья ты раскинул по концам креста...” — сказал Пастернак о Христе, распятом на Голгофе. Ф. Гойя написал себя в “Расстреле 3 мая”: «Центральная фигура человека в белой рубашке — это он, Гойя, стоит под дулами ружей, распахнув руки, как распятый Христос. Надежды нет, есть только крик: “Стреляйте! Вот я! Я вас не боюсь!” Это крик победного катарсиса, полной победы через поражение, т.е. того, что достиг Христос своей жертвой. Катарсис, по Аристотелю, — это кульминация трагедии, концентрация последних сил, переживание всего этапа жизни в единой точке, преломление безвыходной трагедии — радость осознания гибели как личной победы. Этот холст и написан ради той победы, что достигается “смертью смерть поправ”, — победы вопреки всему, победы от безвыходности, победы при невозможности победить. Это случилось на другой день после неудачного восстания против наполеоновских войск. Французские солдаты стреляют залпами, мертвые тела на земле, и вот один обреченный вышел вперед. Человек в белой рубашке стоит под дулами ружей, он сейчас умрет, он распахивает руки, точно принимает за всех крестную муку и кричит: “Я не боюсь! Да здравствует свобода!” — вот про этот крик бесстрашия написана картина. Если надо выбирать символ сопротивления небытию, сопротивления истории, сопротивления власти, то им в европейском искусстве навсегда останется повстанец в белой рубашке на фоне черной ночи. В любой европейской традиции этот *жест восставшего — он раскинул руки крестом и уподобился распятию* — художники снова и снова возвращались к христианской парадигме. Христос, он ведь тоже повстанец. Христианство и нетерпимость к социальной несправедливости; эта мысль вовсе не оригинальна, просто Гойя нашел для этой мысли идеальное пластическое выражение. В этом жесте соединилось все. На картине “Плот Медузы” Жерико, на холсте “Свобода на баррикадах” Делакруа, в “Восстании” Домье вы увидите тот же жест, обращенный ко всем: возможно, это ха-

рактерный жест восстания; значит, римляне выбрали этот вид казни не случайно. В “Гернике” Пикассо поверженный матадор точно так же раскинул руки крестом. Возможно, этот жест со времен казни Спасителя стал символизировать победу. Не странно ли, миллионы людей носят на груди знак креста, символизирующий бесконечную муку, но для верующих этот знак — символ надежды. Плакат 41-го года “Родина-мать зовет!” и статуя на Мамаевом кургане — это все реплики на автопортрет Гойи в “Расстреле 3 мая”, а через него — на Распятие. Никак не меньше, именно на Распятие он и ориентировался. Своим крестом он считал свободу и восстание, этот крест и нес. В конце концов, это очень просто: если ты христианин, ты не сможешь терпеть унижение себе подобных и гнет сытых»⁷.

Жесты

Жесты — издавна применяемый в разных культурах компонент невербального общения. Они не только выражают эмоции и настроения, но также регулируют поток информации и имеют силу “опережающих знаков”.

Н.С. Хрущев во время первого визита в США приветствовал американцев жестом, который их напугал и был истолкован совершенно неверно. Поднятые над головой сжатые руки, означающие в нашей стране знак радостного приветствия, в Америке понимают как триумфальный жест боксера, одержавшего победу.

Президент США Клинтон во время посещения Китая выступал перед студентами Пекинского университета. Беседа проходила очень оживленно, было много желающих задать вопросы. Клинтон протягивал руку с вытянутым указательным пальцем в сторону того, чья очередь задать вопрос. Это обидело аудиторию и было воспринято как чрезвычайно грубый жест — в Китае так считают скот, а к людям обращаются при помощи вытянутой руки ладонью вверх. Так принято во многих культурах, не только в Китае. Итак, в межкультурной коммуникации чрезвычайно важно знать значения одних и тех же жестов в разных культурах. Рассмотрим наиболее употребляемые в разных культурах жесты.

Знак V — это жест победы в США, России и многих других странах, когда ладонь обращена наружу. Хиппи 60-х гг. интерпретировали его как знак “миру — мир”. Если ладонь обращена к лицу, то жест приобретает неприличные коннотации. *Большой палец вверх* — этот жест в Британии, так же как и в России, означает “хорошо, здорово”. Он также используется на западе туристами для “голосования” на дорогах. В Китае, США, России, Британии

⁷ Кантор М. Крест глухого // Эксперт. 2013. № 33. С. 83—89.

в основном это жест одобрения. Но в персидской культуре его смысл чрезвычайно оскорбителен. *Большой палец вниз* в США, Канаде означает крайнее неодобрение. В Греции он считается грубым, используется водителями как невербальное выражение гнева и возмущения чьей-то безумной манерой вождения. Жест “*Вертикальные рога*” имеет положительную коннотацию, он ассоциируется с футбольной командой “Длинные рога” Университета Техаса, США. Оскорбительное значение приобретает в Италии. В Бразилии и Венесуэле — знак удачи. В субкультурах США может приобретать значение служения сатанинскому культу (рога дьявола). Следует употреблять его только тогда, когда вы убеждены, что партнер разделяет ваше понимание жеста. Жест “*Фига*”: средний палец поверх указательного — характерный жест в англо-американской культуре, знак пожелания удачи, благословения. В Германии в этом же значении стучат по воображаемому столу двумя сжатыми кулаками. В Португалии и Бразилии для пожелания удачи показывают “фигу”, там в продаже популярны сувениры с изображением этой комбинации из трех пальцев. В России этот знак оскорбителен. В Турции и Америке он считается крайне неприличным. “*Кольцо*”, согнутое двумя пальцами — большим и указательным, — часто употребляется в значении “ОК!”, т.е. “все в порядке”. В Японии это знак денег, доллара. В Парагвае, Уругвае и Бразилии эти же пальцы, согнутые в кольцо, означают анальное отверстие. А в Тунисе этот жест означает “Я тебя убью”. *Оттягивание нижнего века* в Испании, Италии обычно используется для обозначения сигнала тревоги и означает “Смотри в оба!”. Во Франции, Англии, Греции означает “Ты меня не проведешь!”. *Пожимание плечами* в Италии, России означает, что вы не знаете или не хотите знать о чем-то, в Америке — нежелание дать согласие, во Франции — что находите это нелепым. *Руки, сложенные на груди*, в США означают скуку или неодобрение, в Финляндии — знак пренебрежения. *Держать руки в карманах* повсюду в Европе считается неприличным, этому учат с детства. В Японии и Китае считается грубым жестом. Держать руки на бедрах в Мексике означает враждебность, в Малайзии — признак гнева, в США — нетерпения, в Аргентине — вызов. *Сморкаться публично* в России, Китае, Японии считается чрезвычайно грубым. Во Франции громко чихать не возбраняется, но сморкаться публично — признак дурного воспитания. *Чавкать во время еды* в России, Европе считается неприличным, дурным тоном. В Китае — проявление вежливости, уважения гостя к хозяевам.

Таким образом, значение невербальных сигналов в разных культурах может не только не совпадать, но быть противоположным по смыслу.

Движения головой

В большинстве стран движение головой влево-вправо означает “нет”, сверху вниз (кивок) — “да”. Но, например, в Болгарии наоборот. Малайцы вытягивают голову вперед, чтобы сказать “да”, и опускают глаза, чтобы сказать “нет”. Сицилийцы же, чтобы выразить отрицание, поднимают подбородки. Представители народности айну в Северной Японии вообще не движениями головы, а движениями рук выражают “да” и “нет”.

Немцы вскидывают вверх брови, чтобы выразить восхищение блестящей идеей, у британцев тот же жест означает скептицизм.

Опущенная голова в западных культурах указывает на поражение или неуверенность в себе, в азиатских же культурах — на то, что человек скромно и понимает свое место в иерархии.

Движения рук

Движения рук в пространстве как бы увеличивают объем говорящего, и он кажется более весомым в прямом и переносном смысле. В большинстве культур жесты у мужчин более размашисты, чем у женщин. Например, когда во время переговоров бизнесмен из США хочет отстоять свое мнение, он может прибегнуть к такому жесту, как тяжелый стук сжатым кулаком по столу. Женщина-американка в той же ситуации навряд ли поступит так же. Однако по сравнению с японкой она все же намного экспансивнее и чаще активно жестикулирует руками. Японские мужчины также гораздо реже американцев прибегают к активной жестикуляции. Личная зона в Японии жестко лимитирована, поэтому велика опасность при размахивании руками нарушить чье-нибудь интимное пространство. Кроме того, размашистая жестикуляция привлекает внимание окружающих к говорящему и выделяет его из группы, нарушая тем самым групповую гармонию, что для коллективистской культуры крайне нежелательно. Поэтому жестикуляция и язык тела японца всегда кажутся стороннему наблюдателю из другой культуры крайне скованными и невыразительными, он даже может подумать, что японец не заинтересован в разговоре. По японским же стандартам, его кинесика считается весьма экспрессивной.

Арабские мужчины еще более экспансивны в жестикуляции, чем американцы. Почти каждое слово сопровождается жестом и подкрепляется размахиванием рук, араб как бы стремится объять руками весь земной шар.

Это может быть проявлением как восторга, так и гнева. В процессе жестикулирования араб может время от времени прикасаться к партнеру, что не всегда приемлемо.

О чем говорят позы и жесты

Любого человека выдают жесты, и очень многие эмоции при неподвижном лице выдают руки. Раскрытые руки ладонями вверх означают искренность, открытость, расстегнутый пиджак — откровенность, дружеское расположение.

Руки спрятаны (за спину, в карманы) — чувство собственной вины или напряженное восприятие ситуации. Руки скрещены на груди — защита, оборона. Кулаки сжаты (или пальцы вцепились в какой-то предмет до побеления суставов) — защита, оборона. Человек сидит на краешке стула, склонившись вперед, голова слегка наклонена вперед или набок, опирается на руку — заинтересованность, внимательное слушание. Человек опирается подбородком на ладонь с согнутыми пальцами, при этом указательный палец вытянут вдоль щеки — критическая оценка. Почесывание подбородка, прищуривание глаз — обдумывание решения. Человек медленно снимает очки, протирает стекла — желание выиграть время, подготовка к решительному сопротивлению. Человек прикрывает рот рукой во время своего высказывания — обман. Человек прикрывает рот рукой во время слушания — сомнение, недоверие к говорящему. Человек избегает на вас смотреть — скрытность, утаивание своей позиции. Взгляд в сторону от вас — подозрение, сомнение. Говорящий касается носа или века (чаще указательным пальцем) — обман. Слушающий слегка касается века, носа или уха — недоверие к говорящему. При рукопожатии человек держит свою руку сверху — превосходство, уверенность, признак доминирования. При рукопожатии человек держит свою руку снизу — подчинение. Ноги или все тело человека обращены к выходу — желание уйти. Рука человека находится в кармане, большой палец снаружи — превосходство, уверенность. Пиджак застегнут на все пуговицы — официальность, подчеркивание дистанции.

Человек сидит верхом на стуле — агрессивность. Зрачки расширены — заинтересованность или возбуждение. Зрачки сузились — скрытность, утаивание позиции. Пальцы рук сложены домиком — этот жест имеет одно-единственное толкование — уверенность. Мужчины чаще располагают такой домик на столе, женщины — на коленях.

Если человек прячет руки в карманы, значит, он что-то скрывает, а если сжимает их в кулак, значит, чувствует угрозу, чего-то боится. Классический признак лжи — рука, мелькающая надо ртом или рядом с ним. О неуверенности или страхе говорят такие жесты, как почесывание лба или скрещивание рук за спиной. Вообще, привычка держать руки за спиной говорит о том, что человек отсидел. Привычка держать вытянутыми указательный и безымян-

ный пальцы выдает вора-щипача. Так же выдает криминальное прошлое так называемая “*поза орла*”. Если вы видите, что люди сидят на корточках в “позе орла” и курят, это либо тюремный, либо больничный вариант. В местах заключения и в больницах, особенно психиатрических, курить разрешается только в туалете. Сидеть там не на чем, стоять некомфортно. В результате привычка курить, сидя на корточках, остается на всю жизнь. Невербальные сигналы выдают в толпе маньяков и террористов, если уметь считывать невербальную поведенческую информацию. Так, если человек готовится совершить неадекватный или опасный поступок, это обязательно проявится в его поведении. Выделяют два типа поведения: первый — *тоннелизированное* поведение. Человек словно идет по тоннелю и ничего не замечает вокруг. Взгляд направлен в одну точку, он не реагирует на толчки и обращения к нему, на вопросы не отвечает или отвечает невпопад. Он явно напряжен и погружен в свои мысли. Второй тип — это нервное поведение. Блуждающий взгляд, постоянно оглядывается, смотрит себе под ноги. Иногда террористов можно вычислить по несогласованности реакций разных частей тела. Мимику лица можно натренировать и сделать неподвижной, но руки и ноги при этом “живут” своей жизнью. Вот он сидит неподвижно, но авторучка в его руках ломается, ноги себе места не находят. По ногам нервное поведение можно выявить быстрее всего, так как движение ног труднее всего поддается контролю. Существует несколько признаков, по которым можно выявить человека в неадекватном состоянии: 1) он старательно избегает визуального контакта, отводит глаза; 2) у него наблюдается внезапное покраснение или побледнение, а также потоотделение, не соответствующее окружающей обстановке; 3) он поминутно прячет руки в карманы, потом вытаскивает их, поправляет одежду, головной убор без видимых причин. В жестикуляции преобладают закрытые позиции, он практически не показывает открытые ладони окружающим; 4) его ноги находятся в постоянном беспрерывном движении. Он притоптывает, шаркает, непрерывно переминается с ноги на ногу; 5) осанка: он горбится, сутулится, старается сделать свою фигуру незаметной, преодолеть открытые места не в одиночку, а смешавшись с какой-нибудь группой; 6) проксемика: нормальная личная зона (45—120 см) у него неадекватно увеличивается, он ото всех шарахается, близко не подпускает никого. И напротив, якобы супруги отчужденно стоят на расстоянии полутора метров друг от друга и не сближаются. Если женщина смущается и постоянно одергивает свою мини-юбку, а ее руки подсознательно пытаются поправить несуществующий платок на голове, вы понимаете, что ее переодели в одежду, которую она не привыкла носить.

Невербалика помогает определить мошенника в толпе. Первым, кто описал типы внешности потенциального преступника, был знаменитый итальянский психиатр XIX в. Ч. Ломброзо. Он является родоначальником антропологического направления в криминологии и уголовном праве. Определить мошенника или жулика в толпе возможно по внешнему виду: у мошенников *всегда сверхправильный* вид. Для обычного человека они кажутся открытыми, располагающими к себе людьми. А опытный профессионал всегда обратит внимание на то, что они слишком безукоризненны в своей одежде. И эта безупречность должна насторожить. Любой VIP, будь то министр или президент, допускает некоторую небрежность: тербит галстук, почешет нос и т.п., а мошенник — никогда, он всегда начеку.

К кинесике часто относят и такую неоспоримо важную часть невербального общения, как *визуальный контакт*, или *окулесика* (*Eye contact, Oculesics*). Это наука о языке глаз и визуальном поведении людей во время коммуникации. Честертон называл взгляд “дорогой к сердцу, которая минует интеллект” (“There is a road from the eye to the heart that does not go through intellect”). В поэзии, художественной литературе, фольклоре этому магическому акту отведено значительное внимание: “Глаза — зеркало души” (рус.); “The eye is the window of the soul” (кит.). Есть лишь небольшое преувеличение в утверждении Гомера, что Елена Прекрасная в Трое “сжигала взглядом корабли”. В межкультурной и межличностной коммуникации признается несомненным, что глаза “говорят”.

Классический труд Д. Карнеги (1936) призывает: “Keep good eye contact”, “Keep smiling”. Всегда ли это приводит к планируемому позитивному результату? Нельзя не признать, что за прошедшие почти 80 лет многое изменилось, напряженный пристальный взгляд, так же как и постоянная улыбка на лице, вызывает часто не столько доверие, сколько раздражение и подозрение в каких-то нечистых помыслах, так же как и повышенный интерес к вашей персоне. Мир изменился с 1936 г., и нужна какая-то другая формула невербального поведения в межкультурном общении, в противном случае, к сожалению, эффект может быть обратный, если не учитывать межкультурные различия.

Рассмотрим подробнее *специфику окулесики* в разных культурах.

Так, в Северной Америке и Северной Европе прямой визуальный контакт демонстрирует открытость, интерес, доверие, понимание, т.е. ощущение, что нечего скрывать. В культурах этих стран высоко ценится прямой взгляд “глаза в глаза”. Прямой взгляд в лицо собеседника способствует убеждению собеседника: политик, применяющий этот жест, воспринимается как честный, уверенный в себе и способный осуществить свои обещания. Идиома-

тическое выражение “смотреть прямо в глаза” (look someone in the eye) означает “быть искренним, правдивым”. И наоборот, избегание взгляда свидетельствует об отсутствии интереса или нежелании общаться. Однако прямой визуальный контакт должен быть недолгим, лишь 1—2 сек., не больше. Более длительный взгляд уже расценивается как “установиться” (staring), что по меньшей мере невежливо, а иногда даже подозрительно и грубо: “You are staring at me!”, что соответствует в русском языке “пялиться на кого-либо”.

В одном из американских университетов был проведен тест на длительность взгляда. На оживленном перекрестке на светофоре, поравнявшись с машиной ничего не подозревающего испытуемого, надо было *установиться* на него долгим пристальным взглядом. Реакции были разными: от недовольных гримас до ответного пристального взгляда. Эксперты пришли к однозначному выводу, что в США (и не только) продолжительный глазной контакт приводит к ощущению дискомфорта и неприязни. Но, например, афроамериканские дети воспитываются по-другому. С детства их учат опускать глаза вниз, если с ними разговаривает старший по возрасту, тем самым выражая ему уважение. Поэтому в школе, где белый учитель не знает этих особенностей невербального общения, избегание взгляда учеником может быть истолковано неправильно, что приведет к культурному конфликту, в основе которого — недостаточная межкультурная коммуникативная компетенция педагога. В Китае нет писанных правил по визуальному контакту, но издавна принято, что прямой взгляд — признак невоспитанности. Согласно нормам общения в этой культуре, младший не может смотреть в глаза старшему, подчиненный — начальнику, женщина — мужчине. То же самое и в странах Центральной и Юго-Восточной Азии. В Японии прямой взгляд “глаза в глаза” считается чрезвычайно грубым и расценивается как вторжение в чужое пространство. В Кодексе самураев существовал строгий поведенческий код, подробно расписывающий, кто может смотреть на кого и как долго. Нарушивший этот код подвергался наказанию. Впоследствии эти правила были перенесены в повседневную жизнь. Даже сидя рядом бок о бок в офисе на протяжении всего дня, японцы умудряются не посмотреть в глаза друг другу. В переполненном метро или автобусе тоже никто не смотрит в глаза. Встречаясь и приветствуя кого-то, надо кланяться и смотреть мимо человека, где-то на уровне шеи. В арабских культурах, даже более, чем в западных странах, принят прямой глазной контакт и сконцентрированность на движениях глаз, что дает возможность проникнуть в реальные намерения партнера. Если для представителей двух низкоконтекстных культур (например, американцев) или двух высококонтекстных (например, китайцев) не составит проблемы идти рядом и разго-

варивать, то для диалога разноконтекстных партнеров (например, араба и американца) это может, как показал Э. Холл (1959), стать непреодолимым препятствием для установления контакта. Во время прогулки с Холлом араб останавливался каждый раз, когда хотел что-то сказать. По арабским поведенческим стандартам, нельзя говорить с партнером без поддержания интенсивного глазного контакта. Чтобы лучше видеть выражение глаз партнера, коллективистский араб постоянно подвигался все ближе к индивидуалистскому Холлу, что не могло не вызвать у него чувство дискомфорта. И наоборот, у японца чувство дискомфорта вызвал бы интенсивный прямой взгляд и близкое физическое расстояние. Еще неудобнее при этом чувствовал бы себя японец, если бы араб взял его за руку или похлопал по плечу. В мусульманских странах не допускается прямой глазной контакт между мужчинами и женщинами.

В деловых переговорах особенно важно знание культурных различий, умением правильно считывать информацию при глазных контактах обладают опытные коммуникаторы-переговорщики. Часто на деловые переговоры представители Ближнего Востока надевают очень темные очки, чтобы не выдать свои истинные эмоции и реакции сигналами невербальной информации. Так, по мнению Э. Холла, лидер ООП Я. Арафат носил темные очки, чтобы люди не могли наблюдать за его реакциями по расширению его зрачков. Ученые не так давно установили, что зрачки расширяются, когда вас что-то очень заинтересовывает. По Холлу, о реакции зрачков в арабском мире знают уже сотни лет. С. Тидерман обобщенно представила различие правил глазного контакта в разных культурах в следующем виде: *максимально прямой глазной контакт*: Ближний Восток, Латинская Америка (частично), Франция, мы бы добавили: Россия; *умеренный глазной контакт*: США, Северная Европа, Британия; *минимальный глазной контакт*: Восточная Азия, Восточная Индия, индейцы (Native Americans)⁸.

Контекстные виды и техники визуального поведения

Различают три вида визуального поведения: 1) *формальный взгляд* (в деловой ситуации или с незнакомыми людьми) — смотрим на вершину воображаемого треугольника на лбу собеседника с равными углами у внешних сторон глаз; 2) *социальный взгляд* — смотрим на треугольник вершиной между глаз и основанием ниже подбородка; 3) *интимный взгляд*, проявляющий заинтересованность человека, опускается от глаз к подбородку и ниже. Он длится несколько дольше, но не должен быть слишком долгим и присталь-

⁸ Thiederman S. Bridging Cultural Barriers for Corporate Success. Lexington, 1991.

ным, “установиться” на человека — значит вызвать у него дискомфорт, заподозрить вас в любви или ненависти⁹.

Прилипчивый взгляд (Sticky Eyes) — представьте, что ваши глаза во время общения буквально *приклеены* к глазам партнера. Не прерывайте глазной контакт даже после того, как он перестал говорить. Если необходимо отвести глаза, делайте это очень медленно, как бы с трудом, неохотно решаясь порвать натянутую тонкую нить глазного контакта. (В армии это называется “есть глазами начальство”.) Еще более долгий, *эпоксидный взгляд* антропологи называют “входными воротами любви”. Научно доказано, что долгий пристальный взгляд вызывает учащенное сердцебиение и способствует выделению в кровь фенолэтиламина — гормонального наркообразного вещества, отслеживаемого в человеческом организме во время эротического возбуждения. Разумеется, спусковой механизм пристального взгляда срабатывает только в том случае, если его отправителя находят привлекательным. В противном случае излишне прилипчивый, настойчивый взгляд незнакомого человека может вызвать обвинение и даже арест (“You stare at me!”).

Итак, правила допустимости прямого глазного контакта разнятся от культуры к культуре. Очень прямой взгляд может интерпретироваться как угроза, враждебность или посягательство на личностную зону, если в этом взгляде читается заинтересованность определенного толка. В то же время мимолетный, скользящий взгляд может интерпретироваться как отсутствие интереса, лживость, страх, излишняя застенчивость, хотя на самом деле это иногда всего лишь нежелание показаться навязчивым. В любом случае поликодовость, полимодальность и культуроспецифичность невербальной коммуникации коренятся в параметрах культуры народа, а знание культурных различий невербальных поведенческих паттернов может оказаться решающим в контексте ситуации. “Не забудем главного — совершенствования коммуникации за счет более высоких требований к адресанту”¹⁰.

Список литературы

Беньямин В. Произведение искусства в эпоху его технической воспроизводимости // Учение о подобию. Медиаэстетические произведения. М., 2012.

Кантор М. Крест глухого // Эксперт. 2013. № 33.

⁹ Borg J. Body Language. Pearson, 2013.

¹⁰ Милославский И.Г. Кодификация содержательной стороны языкового знака // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2013. № 2. С. 27.

- Милославский И.Г.* Кодификация содержательной стороны языкового знака // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2013. № 2.
- Молчанова Г.Г.* Традиции гасики как отражение национальной и региональной идентичности // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2013. № 2.
- Молчанова Г.Г.* Проксемика как фактор национального самосознания // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2013. № 3.
- Beamer L., Varner I.* Intercultural Communication in the Global Workplace. 2nd ed. Beijing, 2001.
- Borg J.* Body Language. Pearson, 2013.
- Hall A.T.* The Silent Language. N.Y., 1959.
- Langacker R.W.* Space Grammar, Analysability and the English Passive // Language. 1982. N 58.
- MacLuhan M.* Culture in Our Business. N.Y.; Toronto, 1970.
- Thiederman S.* Bridging Cultural Barriers for Corporate Success. Lexington, 1991.