Содержание

Введение

Глава 1. Кинесика как совокупность выразительных движений, входящих в процесс коммуникации

1.1 История возникновения кинесики

1.2 Предметная область кинесики

Глава 2. Классификация компонентов жестового поведения

Глава 3.Функции и свойства кинесических единиц в устной речи

Глава 4. Национальные особенности невербального поведения

Заключение

Введение

кинесика движение невербальный общение

Кинесика изучает отражение поведения человека в его невербальных проявлениях, к которым относятся : мимика (движение мышц лица), пантомимика (движения всего тела), "вокальная мимика" (интонация, тембр, ритм, вибратор голоса), пространственный рисунок (зона, территория, собственность и перемещения), экспрессия (выразительность, сила проявления чувств, переживаний), которая может быть решающей в интерпретации произносимых высказываний. Невербальные проявления, как произвольные, так и непроизвольные, первоначально являясь целесообразной реакцией в ситуациях защиты (неприятия, отторжения), нападения (приятия, присвоения), сосредоточения (ожидание, ритуалы и переходные состояния), в довербальный период эволюции человека были самостоятельным средством коммуникации, а в вербальном периоде закрепились в качестве полусознательного выразительного средства, сохранив функции предыдущих этапов. Являясь для их исполнителя, например, средством удобства, мнимоцелесообразными или делаемыми "просто так", для наблюдателя жесты предстают как символы специфического языка образов. Отсюда пошли такие выражения, как "обмяк", " собрался", "встал, как вкопанный" и др., впоследствии ставшие вербальными командами.

Актуальность данной темы мы видим в том, что языку тела в истории и культуре всегда уделялось много внимания, и он был предметом анализа самых разных областей человеческой деятельности, таких как механика, физиология, медицина, психология, педагогика, риторика или искусство. К ним можно добавить и другие, весьма значимые в культурном отношении области, например физиогномику – учение о том, как отражаются в чертах, формах и выражениях лица человека его внутренние качества, или хиромантия (язык линий и бугорков рук).

О способности “ видеть человека насквозь” одни рассказывают легенды, другие относятся к этим рассказам с недоверием. Так или иначе, каждый из нас выносит суждение об окружающих не только по их словам и поступкам, но и по их внешности, которая оценивается часто неосознанно, интуитивно. Особенно это важно тогда, когда никаких слов еще не произнесено, никаких поступков не совершено. Считается, что мнение о человеке складывается в первые 15-20 секунд общения. В нашей исследовательской работе мы постараемся ответить на вопрос из чего за столь короткое время рождается симпатия или неприязнь, расположение или недоверие, и всегда ли справедливы эти оценки и как научиться избегать ошибок в понимании другого человека.

Цель данного исследования: изучить влияние кинесики в организации устной и письменной информации.

Гипотеза: Человека нельзя воспринимать фрагментами, как нельзя увидеть лицо, отдельно прогуливающимся по улице. Каждая внешняя особенность должна анализироваться в ансамбле с другими. По одной, пускай и ярко выраженной, черте внешности или характерному жесту нельзя делать однозначного вывода о наличии определенной черты характера. Гипотеза о разнообразии жестов в разных культурах и необходимости их изучения для более адекватного понимания иноязычного собеседника.

Задачи :

Изучить литературу по теме.- это метод исследования

* Рассмотреть кинесику как совокупность выразительных движений, входящих в процесс коммуникации.
* Представить классификацию компонентов жестового поведения.
* Рассмотреть функции и свойства кинесических единиц в устной речи.
* Показать на примерах, что в различных странах жесты могут быть интерпретированы совершенно по-разному.

Методы исследования

Теоретическая значимость

Практическая значимость

Ссылки на источники, особенно при классификации, определениях; четкие поля

Глава 1. Кинесика как совокупность выразительных движений, входящих в процесс коммуникации

На вопрос, какие качества человека прежде всего делают его homo sapiens, современная наука довольно единодушно отвечает: способность к коммуникации. Впрочем, и у животных имеются средства общения: так, в минуты опасности вожак издает условный крик, побуждающий стаю пуститься в бегство. Существует и достаточно сложная система движений, звуков (например, у некоторых видов птиц), к которым прибегают самцы или самки во время брачного периода. Подобные сигналы, несомненно, существуют и в человеческом мире. Но коммуникационная способность человека намного богаче, шире, она включает в себя и разнообразные речевые выражения; так например, можно сказать: "Пожалуйста, следуйте за мной в гардероб!" - и группа людей, к которой были обращены эти слова, "следует" за говорящим. Это тоже сигнал, но совершенно очевидно, что он имеет природу, принципиально отличную от той, что существует в мире животных.

Наука, занимающаяся исследованием языка тела, называется кинесикой. Она различает два вида сигналов - аналоговые и цифровые. Аналоговые - неязыковые - сигналы являются непосредственными, образными, построенными на аналогии с явлениями, существующими в окружающем, природном мире. К ним, к примеру, относятся крики стаи обезьян, возвещающие об опасности, виновато опущенная голова провинившегося школьника, полный нежности взгляд влюбленного человека. Цифровые сигналы - символические, абстрактные, часто "сложные" и, очевидно, специфически человеческие. Это словесные выражения самого разного содержания, например приглашение к обеденному столу или приказ выйти вон.

Ребенку достаточно легко научиться связывать звуки "ав-ав" с обозначением собаки, так как они являются аналогами собачьего лая, в то время как цифровые сигналы, прежде чем их понять и использовать, приходится запоминать. Чем больше ваше "ав-ав" похоже на лай, тем ближе к аналоговому ваш сигнал. И напротив, слово "собака" - это цифровая информация, которая имеет столь же мало общего с обозначаемым ею животным, как и слова "dog", "chien", "cane" или "Hund".

Что такое аналоговая коммуникация, хорошо известно тем, кто был в какой-либо стране, языка которой он не знал. Предположим, вы хотите приобрести пять пачек сигарет. Вы нашли нужный сорт на витрине магазинчика и можете на него показать, то есть язык вашего тела сообщит продавцу, что вы хотите. Аналоговым сигналом вы можете также обозначить и количество, показав пять пальцев своей руки. При этом совершенно не важно, какой цифровой сигнал мысленно использует продавец (переведет ли он этот аналоговый сигнал как "fünf", "five", "cing" или "пять"), - ваше изображение понятия "пять" выражало собственно "пять", поэтому он вас и понял.

Итак, человек может общаться с помощью как цифровых, так и аналоговых сигналов, однако цифровые сигналы перед их использованием необходимо изучать достаточно долгое время. При этом нельзя сказать, какой из способов коммуникации лучше, потому что любой из них имеет свою область применения. Одни понятия вы можете выразить только цифровыми сигналами, другие - только аналоговыми. Именно тот факт, что человек может использовать оба способа коммуникации, делает его, по мнению ученых, homo sapiens!

И, наконец, человек не только может пользоваться двумя видами сигналов, но он может еще и осознавать основные моменты своего восприятия: либо обращать внимание преимущественно на цифровые сигналы (то есть на сказанное слово), либо научиться также принимать во внимание и аналоговые сигналы (например, язык тела). Вацлавик (номер книги по вашему списку литературы и номер страницы. Например, [3;25]) на этом основании различает два уровня, на которых одновременно осуществляется общение между людьми, - уровень содержания, передающий цифровую информацию, выраженную словами, то есть то, что хочет сказать говорящий, и уровень отношения, передающий аналоговую информацию, в которой выражено отношение говорящего или к произносимым словам, или к слушателю, то есть то, как говорит человек. Уровень содержания, как это видно из самого слова, включает в себя такую информацию, которую мы рассматриваем как содержание сообщаемого, до тех пор, пока мы обращаем внимание главным образом на смысл слов.

Например, отец говорит своему сыну: "Всегда оставляй тюбик с клеем открытым, тогда ты будешь страшно доволен, когда захочешь им воспользоваться!", и вы уже понимаете, что в данном случае передается не только содержание - присутствует и аналоговый сигнал, отчетливо слышимый даже на бумаге; более того, очевидно, что отец имеет в виду не то, что буквально следует из его слов, а нечто совершенно противоположное. Если бы человек был машиной, роботом, компьютером, тогда он мог бы сообщать или принимать информацию только на уровне содержания. Человек не робот, но и он порой ограничивает свое внимание восприятием только "сухой" цифровой информации, а аналоговую замечает лишь тогда, когда она сама заставляет в себя "вслушаться".

Однако аналоговые сигналы уровня отношений всегда сопровождают произносимые слова и всегда дают дополнительную информацию о том, что имеет в виду говорящий. Именно поэтому данный уровень и называется уровнем отношения: с помощью аналоговых сигналов мы определяем свое отношение к тому, с кем мы в настоящий момент вступили в контакт. Таким образом, мы можем констатировать:

Сигналы уровня содержания сообщают информацию, в то время как сигналы уровня отношений сообщают информацию об информации!

Лишь эти сигналы показывают нам, что одни слова сказаны всерьез, другие в шутку, третьи с досадой. Понятно, что отношение может быть позитивным или негативным. Пока оно позитивно, мы обычно осознанно не воспринимаем его сигналы, но вот если оно переходит в негативное, то становится важным, заслоняя собой все другое! И вот уже мы "слышим" только досаду и не воспринимаем больше содержание слов. В таких случаях психотерапевты говорят о психологическом тумане, который, подобно туману природному, поглощающему образы и звуки, "проглатывает" информацию уровня содержания. Значит, когда собеседник испытывает страх, чувствует себя задетым или оскорбленным, приходит в ярость, его способность рассуждать уменьшается в такой степени, насколько его чувства взяли верх над разумом. При этом некоторые центры в мозгу человека активизируются так сильно, что вызывают частичную мыслительную блокаду. И чем сильнее "затрагиваются" эти биологические центры, тем больше страдает качество общения.

На этом основании мы можем вывести правило:

Сигналы уровня содержания могут быть поняты тем лучше, чем позитивнее складываются отношения собеседников.

Чем лучше, например, отношения между отцом и сыном, тем "позитивнее" будет реагировать мальчик на ироничное замечание по поводу клея. Но если отношения между ними напряженные, то можно предположить, что мальчик вряд ли будет слушать отца, а если и услышит, то может и обидеться на его реплику.

* 1. История возникновения кинесики

Джон Каспер Лафатер, пастор из Цюриха, был человеком, с которого начинается последовательное и систематическое междисциплинарное изучение движений тела. В своем "Эссе по физиогномике" 1792 года он описал значимые соотношения между выражениями лица и конфигурациями тела, с одной стороны, и психологическим типом и личностными свойствами человека, с другой. По мнению Лафатера, каждое психическое качество души, находит отражение в эстетических характеристиках тела, которые рассматривались им как знаки, указывающие на подлинные черты человеческого духа. Иными словами, Лафатер постулировал прямое соответствие между физическими и психическими свойствами человека. Особое место он отводил искусству познания людей по выражениям лица: лицо для него было своеобразным анатомическим атласом психического устройства человека. Лафатер писал, в частности, что неприятное лицо указывает, что его обладатель плохой человек вообще, или человек, сейчас замысливший нечто нехорошее.

Сегодня установлено, что красота и безобразие отражаются также и в невербальном поведении человека. Например, красота – по представлениям европейцев – обусловлена не только чертами лица или свойствами фигуры, но также свободой и уверенностью в движениях, умением держать и носить тело, изысканными жестами и взглядами. Человек со стиснутыми зубами, зловеще сжатыми кулаками (любопытно, что в ряде языков, например в английском, для обозначения сжатых кулаков и стиснутых зубов или челюсти существует один и тот же глагол to clench) едва ли может быть признан красивым.

К концу ХVIII века возникает устойчивое представление о том, что для всестороннего изучения жестов необходим комплексный подход, сочетающий анатомический, физиологический и психологический анализы (сюда вполне можно было бы добавить еще целый ряд аспектов). А в конце ХIХ – начале ХХ века появляются пионерские работы, изучающие влияние биологических и психологических признаков на формирование социального человеческого типа, а также работы, исследующие связи между характером человека и типом его телосложения (Кречмер 1925), между эмоциями и их телесными манифестациями, (Дарвин 1872/1965).

В конце XIX века была впервые сформулирована оказавшаяся впоследствии исключительно плодотворной идея компаративного семиотического анализа разных типов невербальных единиц. Шли поиски общих принципов, управляющих телесным поведением, велось изучение конкретных механизмов координации вербального и различных невербальных каналов коммуникации, а с середины XX века появляются первые типологии жестов и жестовых систем с последующим их развернутым анализом. Биология, антропология, психология, философия, социология, а где-то к середине 20-х годов прошлого века к ним присоединилась и лингвистика, стремительно шли к многостороннему анализу языка тела.

Появляются первые синтезированные описания и толковые словари жестов разных языков, а бурное развитие межкультурного общения и миграции делают актуальной задачу построения двуязычных, переводных словарей, которых, впрочем, пока еще нет. Такие словари помогли бы практической деятельности частного человека и особенностей его невербального семиотического поведения в данной культуре.

К 1950-ым годам прошлого века уже сформировались понятийные и теоретические основы кинесики – науки о жестовых невербальных единицах, жестовых системах и жестовой невербальной деятельности. Кинесика сразу заняла центральное место среди других наук, сегодня составивших абсолютно новую комплексную дисциплину – невербальную семиотику. Последняя в еще большей степени, чем кинесика, уходит корнями сразу в несколько интеллектуальных традиций, и выдвинутый в рамках этих традиций круг идей, допущений и концепций стал методологическим основанием невербальной семиотики.

* 1. Предметная область кинесики

Иногда кинесику отождествляют с техникой тела (по Моссу), включая сюда также и незнаковые движения, но большинство склоняется к более узкому пониманию кинесики, считая ее учением о знаковых единицах – жестах, и, прежде всего жестах рук. Кроме того, объектами кинесики являются мимические жесты, жесты головы и ног, позы и знаковые телодвижения. Из кинесики исключаются искусственные жестовые языки, мало соотносящиеся с речью. Это языки глухонемых, язык пантомимы, жестовые языки узких социальных групп типа языка монахов-траппистов или бенедиктинцев, языки культовых или тайных обществ, профессиональные жестовые языки, такие как язык мукомолов в Британской Колумбии (см. о нем в Мейснер, Филпот 1975) или язык жестов водителей грузовиков (см. Лумис 1956), языки танцев и др. Причина, по которой все они остаются за пределами кинесики, очевидна: сфера применения их весьма узкая и ограничена четко очерченными социокультурными и ситуативными контекстами.

Решающим фактором и условием для производства и понимания жеста основатель кинесики, американский антрополог Рэй Бирдвистел и его последователи справедливо считают контекст, а кинетическое поведение человека рассматривается как функция от двух вещей – от характеристик самого жестикулирующего и физических или социальных свойств контекста, в котором он действует. Так, соединение рук в одном контексте является синонимом рукопожатия, а в другом может обозначать вступление в брачный союз, ср. Чтоб ни грозило впереди, Все беды перевешивает счастье Свидания с Джульеттой хоть на миг. С молитвою соедини нам руки, А там хоть смерть <...> (Шекспир. Ромео и Джульетта, перевод Б. Пастернака).

Р. Бирдвистел ввел в научный обиход очень важное понятие кинетической переменной “данной кинемы”. Кинетические переменные, как и кинетические константы, – это основные характеристики жестов и жестовой деятельности. Именно они составляют предмет анализа тех традиционных областей знаний, которые питают невербальную семиотику. Они бывают двух типов: относящиеся к самому движению (например, физические характеристики: время, объем, направление движения и др.) и относящиеся к контексту его употребления (например, социальные: статус партнеров по коммуникации, их пол, возраст, психологические, скажем, психотип личности, актуальное психическое состояние, отношение партнеров друг к другу, или физиологические. Так, в разных культурах с разными когнитивными и эмоциональными компонентами связаны разные органы тела. В русской невербальной культуре смысл 'наказание', если можно так выразиться, "закреплен за задней частью тела", ср. жесты отшлепать (шлепок), подзатыльник, пинок “под зад”, удары палками по спине и пр. – редкое исключение составляет, видимо, заимствованный, жест щелчок.

Очень важными для коммуникации являются иконические жесты – любимый предмет изучения самых разных дисциплин. Эти жесты обозначают (прямо или косвенно) объекты и события, а также такие отдельные их характеристики, такие как размер, объём, количество (при счете) и др. Иконические жесты бывают двух типов. Первые отображают мир, так сказать, напрямую; у них связь с обозначаемым непосредственная. Это прямая иконичность – с ней мы сталкиваемся в ситуации, когда, например, человек объясняет руками какие-то объекты (скажем, рисует рукой прямоугольник, круг или какую-то другую кривую) либо изображает движения предметов (например, молотка при забивании гвоздя). Другой тип иконических жестов составляют единицы, которые похожи не на свои денотаты, а на какие-то другие, только косвенным образом связанные с первыми. Это косвенная иконичность. Она проявляется, например, когда обозначение предмета или события происходит путем изобразительной метафоры (скажем, пальцы жестикулирующего располагаются у рта, демонстрируя или курение, или сигарету, либо пальцы сложены для демонстрации пистолета или выстрела – жест "пистолет у виска"). Как было показано в целом ряде работ (укажу лишь некоторые: де Форнел 1987, Розик 1998, Штрек 1987, Щеглоф 1984), иконические жесты являются важным средством организации (то есть ориентации, упорядочения и структурирования) коммуникативного взаимодействия людей. В связи с иконическими жестами возникают исключительно важные вопросы, например, что из себя вообще представляет телесное отображение мира и насколько человеческое тело пригодно и свободно для изображения действительности, как отображается в жестах трехмерность мира, какого рода концептуальные программы и когнитивные модели реализует тот или иной иконический жест и какие смыслы при этом выражаются, почему именно эти предметы и признаки выбирает данная культура и ее жестовый язык для телесного представления, что имитировать легко, а что трудно, и насколько вообще эффективно распознавание иконических жестов партнерами по диалогу.

Выводы по каждой главе

Глава 2. Классификация компонентов жестового поведения

2.1 Понятие кин.

Коммуникация протекает на базе обмена вербальной информацией, однако при визуальном контакте собеседники получают и передают друг другу большое количество невербальных сигналов, которые способствуют более гладкому протеканию процесса общения.

Доктор Бердвистел делает различие не только между теми жестами, которые мы замечаем и не замечаем, но также между жестами, которые мы выполняем сознательно и бессознательно. Существует так много возможных жестов, которые мы можем делать, и делаем каждую минуту, что их почти никто не осознает, ни делающий, ни наблюдающий. Тем не менее, мы посылаем и получаем эти непрерывные сигналы, причем посылаем больше, чем принимаем.

Согласно доктору Бердвистелу, наиболее важным в понимании языка тела является то, что ни один его элемент, не остается изолированным. Он всегда есть часть некоторого устойчивого комплекса движений. Романист может писать: "Она подмигнула ему". Но это утверждение только потому имеет смысл, что читатель осведомлен о всех других жестах, которые сопровождают мигание, и знает в контексте описываемой ситуации, что это отдельно взятое мигание означает приглашение к флирту. Само отдельно взятое мигание названо доктором Бердвистелом кином, мельчайшей мерой языка тела. Этот отдельный кин может быть описан как "опускание одного века при сохранение другим относительной неподвижности". Такой способ описания, между прочим, имеет тенденцию очищать кин от сопровождающих эмоций. Он становится просто закрытием одного глаза вместо сигнала к флирту. В развитии системы "записи" языка тела необходимо отделять все эмоций от обозначаемого движения: необходимо также выработать экспериментальную систему записи и копирования кинов. Для этого доктор Бердвистел приглашает актера или студента, хорошо владеющего языком тела, попытаться передать различные жесты и их значения группе студентов. Группу просят различать жесты, но не отгадывать, что каждый из них означает.

- Означает ли это что-то отличное от того? - вот обычный вопрос. Таким образом, регистратор обнаруживает момент, когда небольшое изменение движения приводит к другому впечатлению. Этому дополнительному жесту он может тогда приписать определенное значение. Из большой серии таких экспериментов доктору Бердвистелу удалось выделить отдельные кины и указать, когда дополнительный кин делает все движение отличным. Например, актеру было преложено стать лицом к группе студентов и изобразить следующее выражение: переведенное в описательные термины, это выражение можно характеризовать как подмигивание левым глазом (он закрыт) и прищуривание угла левого глаза. Рот нормальный, а кончик носа опущен. Затем группе показали второе выражение: подмигивание правым глазом, прищуривание угла левого глаза, рот сохраняет нормальное состояние, кончик носа опущен. Наблюдателей спросили, есть ли различие, и ответ был такой: "Выражения выглядят различно, но не означают чего-либо различного". Таким образом, в растущую систему данных по кинесике была внесена существенная информация: Безразлично, какой глаз подмигивает. Смысл одинаков. Также не имеет значения, прищурена ли одна сторона глаза. Потом на наблюдателях испытали третье выражение: это первое подмигивание без прищура, кончик носа опущен. Группа наблюдателей решила, что данное выражение совпадает с первым. Специалист по кинесике теперь понимает, что прищуривание в языке тела обычно ничего не обозначает. Наконец, был испытан четвертый вариант выражения: подмигивание то же самое, сохраняется прищур закрытого глаза. Кончик носа опущен, а рот изменен. Он искажен недовольной гримасой. Когда это выражение показали группе, последовал комментарий: "Совсем другое дело". Теперь в банк данных кинесики добавляется следующее утверждение: изменение формы рта вызывает изменение смысла выражения. Здесь тщательное научное исследование подтвердило, что информативность сообщения на языке тела определяется не столько изменениями в состоянии глаз, сколько другими частями лица. Мы могли бы подумать, что прищуривание и подмигивание разными глазами имеют различный смысл, но доктор Бердвистел показывает, что это не так. Реальные изменения выражения достигаются только при изменении рта. Конечно, доктор Бердвистел в этой серии экспериментов не провел оценки изменения формы бровей. Иначе бы обнаружилось, что легкие изменения положения бровей создают сигналы весьма различного смысла. Подъем одной из бровей является классическим сигналом сомнения, подъем двух - удивления, а опускание обеих бровей - сигнал беспокойства или подозрения. Доктор резюмировал, что подмигивание или закрывание одного глаза было существенным в передаче эмоции. Прищуривание не являлось таковым, если рот сохранял нормальную форму, однако приобретало значение в сочетании с недовольной гримасой рта. Опущенный кончик носа не был важен в ситуации с подмигивающими глазами, но в других ситуациях играл заметную роль.

2.2 Совокупности жестов

Наиболее распространенный вопрос, задаваемый о языке тела, это: «Что значит, когда человек потирает нос? Он лжет.” С определенностью можно сказать — может быть! А может быть, у него просто насморк, плохой зубной протез, аллергия, возможно, он плохо побрился или только что ел чес нок. Но и в то же время, вполне вероятно, что он лжет, потому что подобный жест обычно используется при обмане. Как и большинство других языков, язык тела состоит из слов, фраз, выражений и знаков пунктуации. Давайте для примера рассмотрим слово “dressing” в английском языке. Оно может означать процесс надевания одежды, манеру одеваться, соус к пище, начинку к рождественской индейке, повязку на рану, удобрение для цветов или способ управления лошадью. Попытка перевести слово “dressing” вне контекста обречена на неудачу, понять его можно только тогда, когда оно сопровождается другими словами в предложении. Тот же самый принцип применяется для понимания языка тела. Мы не можем правильно истолковать жест или сигнал в изоляции от других. Следует рассматривать сигналы языка тела блоками или группами, что бы понять их правильно. Давайте для при мера представим, что женщина спрашивает, нравится ли вам ее наряд. Поскольку вы достаточно опытны и вежливы, чтобы понимать, какого ответа она ждет, вы, конечно, ответите: “да!”, даже если ее платье вам не нравится. Давайте представим, что вы сказали: “Мне очень нравится. Вы выглядите великолепно, я сразу же обратил на вас внимание”. Если это правда, и вы не использовали метаязык, чтобы дать понять, что вы говорите неправду, то наверняка вы будете держать кисти рук свободно, сигнализируя о том, что вы говорите правду. А если в конце предложения вы внезапно начнете потирать нос и сделаете это несколько раз? Вполне возможно, что вы просто ощутили приступ насморка. Но что почувствует ваш собеседник, если услышит такой ответ: “Честно говоря, мне очень нравится (касается носа). В нем вы выглядите прекрасно (моргает, смотрит вниз). Я обратил внимание на ваш костюм, как только вы вошли (ослабляет воротничок)”. В этом случае ваши жесты можно объединить в группу и связать их со сказанным. Тренированный глаз с легкостью определит, что вы лжете, хотя в первом случае вы действительно страдали от насморка. Обратите внимание на то, что во втором примере использован метаязык, подтверждающий вашу ложь. Слова “честно говоря” сигнализируют об отсутствии честности, фраза “В нем вы выглядите прекрасно” означает, что на самом деле собеседница далеко не красива, и лишь платье делает ее симпатичной. А, сказав, что вы заметили ее костюм, вы дали понять, что ее саму видели, а обратили внимание лишь на платье, и, вполне возможно потому, что оно вам не понравилось.

У каждого из нас есть один или несколько повторяющихся жестов, которые сигнализируют о скуке или напряжении. Потирание носа, накручивание волос на палец или ослабление воротничка — самые распространенные примеры. Стоит человеку использовать их неоднократно, как вы тут же заметите их. Эти сигналы чаще всего проявляются в напряженных ситуациях, например в ожидании приема у дантиста, в приемном покое больницы или при первом полете самолетом. Такие жесты свидетельствуют о стрессе, когда они повторяются изолированно от других и вне контекста вербальных предложений. Никогда не рассматривайте жест или сигнал изолированно от других, постарайтесь выявить совокупность. Вы будете удивлены тем, насколько более верно вы начнете понимать собеседников.

Следует также следить за контекстом, в котором были сделаны жесты, на которые вы обратили внимание. Например, мы знаем, что когда люди занимают оборонительную позицию, которая изначально негативна, небезопасна и даже враждебна, они часто скрещивают руки на груди. Иногда такая позиция усиливается скрещенными ногами, ногой, перекинутой через другую, и негативным выражением лица. Посмотрим на рисунок 2. Интересно, что она чувствует? Она настроена негативно? Оборонительно? Не чувствует себя спокойно? Если ее только что обидели, то нам легко истолковать ее жесты в контексте и принять их за оборонительную позицию. Но что, если она просто была в хорошей компании, выпила больше, чем следовало, и ей нужно в туалет? Обратите внимание на то, как плотно прижата одна ее нога к другой.

Женщина на рисунке З совсем иная. Здесь налицо совокупность жестов, подчеркивающих оборонительную позицию. Если она разговаривает с посторонними, то по ее жестам можно предположить, что она не чувствует себя спокойно. То есть если собеседники настроены прокапиталистически, то она явный коммунист по убеждениям. По ее позе можно определенно сказать, что она отрицает позицию собеседников. Она также демонстрирует собственную закрытость. Если бы ей нужно было в ванную или если бы она замерзла, то скорее всего стояла бы как женщина на рисунке 2. Всегда надо стремиться рассмотреть позу и жесты в контексте и в совокупности, прежде чем принять решение.

Глава 3. Функции и свойства кинесических единиц в устной речи

Большинство исследователей считают, что невербальные компоненты коммуникации обязательны при общении, в большинстве случаев не осознаются говорящим, но всегда учитываются слушающим и могут в коммуникативном акте выполнять любую функцию, присущую знаку вербальному.

Так, И.Н. Горелов в своей работе "Невербальные компоненты коммуникации" выделяет следующие функции, которые выполняет паралингвистический знак: 1) социативную (контактоустанавливающую); 2) эмотивную; 3) волюнтативную; 4) коммуникативную; 5) апеллятивную; 6) репрезентативную.

Английский психолог М. Аргайл выделяет три группы функций, которые могут выполнять кинесические средства в коммуникативном акте. Первая группа, непосредственно связанная с социальной ситуацией, включает следующие функции:1) выражение межличностных отношений; 2) выражение эмоциональных состояний; 3) самопрезентация коммуникантов.

Второй группе, связанной с поддержанием вербальной коммуникации, присущи функции: 1) дополнения/опровержения значения высказывания; 2) регуляции обмена репликами; 3) поддержания обратной связи; 4) сигнализации о внимательном восприятии сообщения.

Третья группа, связанная с замещением вербальной коммуникации, выполняет такие функции, как: 1) использование невербальных знаков в качестве знаковых систем; 2) сигнализация о состоянии нервной системы.

Г.Е. Крейдлин выделяет в коммуникации следующие основные функции жестов: 1) регулирование и управление вербальным поведением говорящего и слушающего; 2) отображение в коммуникативном акте актуальных речевых действий; 3) коммуникативная функция передачи адресату некоторой порции смысловой информации; 4) репрезентация внутреннего психологического состояния жестикулирующего или его отношения к партнеру по коммуникации; 5) дейктическая функция: пояснение величины или размера какого-то объекта, а также уточнение местоположения лица или объекта; 6) жестовое комментирование физических действий некоторого лица; 7) риторическая функция.

Однако необходимо заметить, что невербальное жестовое событие, как правило, может быть охарактеризовано не какой-то одной, а сразу несколькими функциями, из которых, впрочем, одна-две являются доминантными.

Попробуем проследить выполнение кинесическими элементами некоторых основных функций в произведениях В. Набокова.

— Погодя, Драйер предложил ей погрести. Она молча кивнула головой, скребя подошвой синей купальной туфли по мокрому дну лодки.

— Дела у тебя в порядке? Антон Петрович кивнул.

В данных примерах жесты являются невербальными репликами-реакциями и несут информацию, которую жестикулирующий передаёт адресату - кивок головой в знак согласия (коммуникативная функция). В то же время мы можем говорить и о фатической функции, функции поддержания внимания.

Контактоустанавливающая (социативная) функция является доминирующей в коммуникативных актах приветствия:

- Увидев её, Франц радостно ахнул и, не снимая шляпы, принялся кропить Марту мягкими поцелуями.

— Эрика! - вдруг воскликнул господин и резко остановился, раскинув руки.

— Откуда-то вынырнул старичок хозяин и низко ей поклонился.

— Когда она появилась, - сияющая, в бледно-зелёном жоржетовом платье, он привстал и поцеловал её прохладную руку, как всегда делал при воскресной утренней встрече.

Аппелятивную функцию (обращение или призыв) можно легко выделить в следующих примерах:

- Он выставил вперед ладонь и, добившись молчания, твёрдо обещал, что концерт состоится

— Простите, что вмешиваюсь, - заговорил Гнушке и поднял указательный палец. - Вспомните, что сказано: не убий!

Выражение отношения к предмету или партнеру по коммуникации наглядно демонстрирует репрезентативная функция невербальных компонентов:

- Эрвин смело, свободно смотрел на проходивших женщин, - и вдруг закусывал губу; это значило - новая пленница; и тотчас он оставлял её, и его быстрый взгляд, прыгавший, как компасная стрелка, уже отыскивал следующую.

— ...Вы вообще не можете себе и представить (при словах "и представить" Подтягин тяжело и жалобно повёл головой ) , сколько человеку нужно перестрадать, чтобы получить право на выезд отсюда.

Симптоматические жесты выражают эмоциональное состояние жестикулирующего. Означаемым всех симптоматических жестов является именно эмоция:

- Старик совсем растрепетался, жевал губами, седая щетка под нижней губой прыгала , толстые пальцы барабанили по столу. Потом он с болезненным присвистом вздохнул и покачал головой.

- Ганин, поморщившись, легонько вытолкнул его и затем, выйдя сам, громыхнул в сердцах железной дверцей. Никогда он ранее не бывал так раздражителен.

Безусловно, эмотивная функция в данных примерах преобладает, но нельзя не заметить и коммуникативную, и репрезентативную функции кинесических элементов.

Жестовые компоненты коммуникации могут выполнять функцию волеизъявления (волюнтативную) по отношению к собеседнику:

- Вы уже не существуете, - сказал он сухо и указал веером на дверь. Франц молча вышел.

- Сзади маленький, бледный лакей поднимался на цыпочки, тараща глаза и делая пригласительные движения рукой. Женщина поняла его знак и проскочила в коридор.

Это лишь немногие примеры, которые подтверждают функциональную общность кинетического и речевого.

Глава 4. Национальные особенности невербального поведения

Чем больше в культуре прослеживается зависимость общения от ситуации, тем большее внимание в ней уделяется невербальному поведению — мимике, жестам, прикосновениям, контакту глаз, пространственно организации общения и т. п. Например, в Японии, с одной стороны, молчание не рассматривается как вакуум общения и даже оценивается как проявление силы и мужественности, а с другой стороны, «органом речи» для японца является взгляд, а глаза говорят в той же мере, что и язык. Именно встретив взгляд другого человека, японец понимает движения его души и может на ходу перестроить свое вербальное поведение. Видимо, в этом русская культура имеет некоторое сходство с японской. Так, Э. Эриксон приписывал русским особую выразительность глаз, их использование «как эмоционального рецептора, как алчного захватчика и как органа взаимной душевной капитуляции». Но на этом сходство кончается. В Японии не принято смотреть прямо в глаза друг другу: женщины не смотрят в глаза мужчинам, а мужчины — женщинам, японский оратор смотрит обычно куда-то вбок, а подчиненный, выслушивая выговор начальника , опускает глаза и улыбается. Так как в японской культуре контакт глаз не является обязательным атрибутом коммуникации, жителям этой страны подчас трудно выдержать нагрузку чужого взгляда. Иными словами, Япония — одна из наименее «глазеющих» культур.

Русская же культура - «глазеющая», по крайней мере, по сравнению с англо-саксонскими культурами. Сравнивая США и Англию, Э. Холл отмечает, что американцы смотрят в глаза лишь в том случае, когда хотят убедиться, что партнер по общению их правильно понял. А для англичан контакт глаз более привычен: им приходится смотреть на собеседника, который моргает, чтобы показать, что слушает. Но преподаватели лингвострановедения предупреждают российских учащихся: в Англии считается неприличным столь пристально смотреть в глаза, как это принято — и даже поощряется — в России. Русский обычай смотреть прямо в глаза Э.Эриксон обнаружил и в литературных произведениях. Действительно, герои классической русской литературы в доверительной беседе, раскрываясь перед собеседником, не отрывают друг от друга взгляда. Тем самым писатели не просто отмечают обычай смотреть в глаза, а подчеркивают неразрывную связь теплоты и откровенности в отношениях с контактом глаз.

В романе Л. Н. Толстого «Анна Каренина» Долли, желая вызвать на откровенность Каренина, говорит, глядя ему в глаза. Но собеседник, которого она считает холодным, бесчувственным человеком, вначале отвечает, не глядя на нее, затем почти закрыв глаза, и, наконец, не глядя ей в глаза. И только решившись на откровенность, Каренин говорит, прямо взглянув в доброе взволнованное лицо Долли. Именно тогда, когда Каренин взглянул в лицо, Долли стало его жалко. И после этого глаза Каренина еще глядели прямо на нее. Но это были мутные глаза: краткий момент искренности закончился для Алексея Александровича, он опять стал холоден, как и при начале разговора.

Контакт глаз — лишь один из элементов невербального поведения, основанного на оптико-кинетической системе знаков (или кинесике). В эту систему входит все богатство экспрессивного поведения человека — мимика, жесты, поза, походка. Именно на примере некоторых видов экспрессивного поведения мы рассмотрим основную проблему, встающую перед исследователями невербального поведения в целом, — проблему степени его универсальности и обусловленности культурой, а значит, возможностей взаимопонимания при общении представителей разных народов.

Согласно теории эволюции Ч. Дарвина, мимика — движения лица, выражающие эмоции, — является врожденной, не зависимой от расы и культуры и не различается у человеческих существ во всем мире. Тем не менее, в первой половине ХХ века многие ведущие культурантропологи, прежде всего Маргарет Мид, обнаружили многочисленные свидетельства того, что у представителей разных культур существуют значительные различия в экспрессивном поведении, в том числе и в мимике. По их мнению, выявленные различия означают, что мимика — это язык, которым, как и любым другим, человек овладевает в процессе социализации. Только благодаря тому, что японцев с детства учат не расстраивать своими переживаниями окружающих, они, испытывая глубокое горе от смерти близких, сообщают об этом с улыбкой. Впрочем, буквально в последние годы и в самой Японии, и за ее пределами зрители оказались свидетелями целой серии телезрелищ, противоречащих всем канонам японской культуры: мужчины (чаще всего это случалось с теми, кто потерпел финансовое фиаско) всхлипывали, рычали, ревели. Объяснения тому, что и «японцы тоже плачут», психологи ищут в произошедших на протяжении жизни последних поколений изменениях в системе семейного воспитания, когда влияние отца из-за его загруженности во многих семьях свелось к минимуму, а для матери сын превратился в некий драгоценный сосуд, которым надо любоваться.

В 60-х годах П. Экманом и У. Фризеном была проведена целая серия экспериментов, выявивших инвариантность мимики в разных культурах и получивших на звание «исследований универсальности». Так, в одном из экспериментов испытуемые из пяти стран (Аргентины, Бразилии, США, Чили и Японии) должны бы ли определить, какой из шести эмоций — гневом, грустью, отвращением, страхом, радостью или удивлением — охвачены люди на показанных им фотографиях. Так как был выявлен высокий уровень согласия представителей всех культур в опознании шести эмоций, был сделан вывод об отсутствии культурной специфики мимики. Правда, исследования проводились в индустриальных и в значительной степени американизированных культурах. Поэтому оставалась высокая вероятность того, что смысл экспрессивных выражений на лицах людей, сфотографированных в США, опознавался и в других странах благодаря знакомству с американскими кинофильмами, телевизионными программами и журналами.

Но когда сходное исследование было проведено на Новой Гвинее, испытуемые — члены двух не имеющих письменности племен — продемонстрировали результаты, сопоставимые с ранее полученными данными, лишь иногда смешивая страх и удивление. Болеё того, для увеличения надежности результатов исследователи сделали еще один шаг, предъявив студентам из США, которые никогда прежде не видели представителей племен с Новой Гвинеи, их фотографии, запечатлевшие на лицах все те же эмоции. И новые результаты оказались аналогичными предыдущим: испытуемые опознали все эмоции, испытывая некоторые затруднения лишь при разграничении страха и удивления. Экман и Фризен попытались ответить еще на один вопрос: одинаковым ли образом в реальной жизни отражаются на лицах людей те эмоции, которые они опознают на фотографиях. В исследовании, проведенном в США и Японии, испытуемым показывали вызывающие определенные эмоции фильмы и записывали без их ведома — их реакции на видео и в этом случае подтвердилась гипотеза об универсальности экспрессивных выражений лица — просмотр одних и тех же эпизодов сопровождался одной и той же мимикой у американцев и японцев.

В дальнейшем исследования, повторяющие и развивающие работы Экмана и Фризена, проводились в других странах, другими исследователями, и все они подтвердили их основные выводы. Хотя и были обнаружены некоторые межкультурные вариации в мимике, в настоящее время универсальность отражения основных эмоций в выражениях лица общепризнанна. Более того, в исследовании, проведенном одновременно в десяти странах, было выявлено, что по мимике представителей чужих культур очень хорошо опознаются не только «чистые», но и смешанные эмоции. Но если в вопросе об универсальности человеческой мимики правы Дарвин и современные психологи, то как же быть с многочисленными данными культурантропологов о существенных различиях в проявлении эмоций у представителей разных культур?

Во-первых, не вызывает сомнений, что существуют элементы мимики, использование которых несет на себе явный отпечаток культуры. Так, в Америке мигание двумя глазами обычно означает согласие или одобрение, и американский ребенок познает его значение, наблюдая за родителями и другими окружающими его людьми. А азиатский ребенок мигать не учится — во многих восточных культурах подмигивание считается дурной привычкой и может обидеть человека. Во-вторых, не только психолог, но и любой наблюдательный человек, взаимодействующий с представителями различных народов, видит межкультурные вариации в частоте и интенсивности отражения тех или иных эмоций на их лицах. Иными словами, в каждой культуре выработаны передающиеся из поколения в поколение правила, регулирующие экспрессивные выражения лица и предписывающие, какие — универсальные по своей сути — эмоции позволительно показывать в определенных ситуациях, а какие положено прятать. Экман и Фризен назвали их культурно обусловленными правилами «показа» эмоций. Так, очень строгие правила «показа», а точнее «сокрытия», маскировки эмоций существуют в японской культуре. Практически все наблюдатели отмечают, что у жителей Страны восходящего солнца, как правило, спокойное, безмятежное выражение лица, независимо от внутренних эмоций, которые они стремятся скрывать, пряча под маской. (Правда, среди близких японцы любят смеяться и улыбаться, считая возможным «снять маски», дать волю чувствам печали и радости.) Эта особенность японской культуры отразилась и на результатах сравнительно-культурного исследования, проведенного Экманом и Фризеном. Как уже отмечалось, при просмотре вызывающего стресс фильма в одиночестве на лицах американцев и японцев выражались одинаковые эмоции. Но, смотря фильм в присутствии экспериментатора, американские испытуемые демонстрировали те же эмоции отвращения, страха, грусти или гнева, в то время как у японцев негативные эмоции стали отражаться на лице реже и заменялись улыбкой. Иными словами, даже присутствия экспериментатора оказалось достаточным для того, чтобы у японских испытуемых активизировались культурно-специфичные правила «показа» эмоций и проявились отличия от американцев. Следует также отметить, что на поведение японцев, придающих огромное значение статусу взаимодействующих с ними людей, не могло не повлиять то обстоятельство, что при демонстрации фильма присутствовал «старший высокостатусный экспериментатор.

В последние годы психологи обратили особое внимание на межкультурные различия правил «показа» эмоций в разных ситуациях. В исследовании, проведенном в Венгрии, Польше и США, испытуемые должны были оценить, насколько уместной была бы демонстрация эмоций в присутствии членов своей группы (на пример, близких друзей или родственников) и в присутствии членов чужой группы (например, в общественном месте, в присутствии случайных знакомых). По мнению поляков и венгров, «среди своих» уместны позитивные эмоции, а негативные демонстрировать не следует. Показ негативных эмоций более уместен «среди чужих». Иными словами, испытуемые из Восточной Европы проявили стремление не расстраивать плохим настроением членов своей группы и мало заботы о чужих. Если судить по этим результатам, польская и венгерская культуры более коллективистичны, чем американская. Американские испытуемые посчитали более приемлемыми проявления гнева, отвращения или страха перед родственниками или друзьями, а не перед посторонними, в присутствии которых человеку в США положено всегда демонстрировать оптимизм и радость жизни.

Еще одним видом экспрессивного по ведения человека являются жесты или выразительные движения рук. В обыденном сознании существует убеждение, что с их помощью — «на пальцах» — представители разных культур, даже не зная языка друг друга, могут объясниться между собой, действительно, иностранцы о многом могут договориться с местными жителями с помощью жестов, имитирующих действия: изображающих курение сигаре ты, зажигание спички и т. п. Но даже в этом случае жесты могут быть поняты не везде, так как предполагают знакомство с теми или иными предметами. Кулак с отведенным указательным пальцем, пред назначенный для показа пистолета, не дает основы для опознания в первобытной культуре, не знакомой с огнестрельным оружием.

В наше время появилось большое количество работ, описывающих и систематизирующих жесты. В результате становится все более очевидным, что большинство жестов культурно-специфичные и не только не способствуют межкультурному общению, но и затрудняют его. Существует множество историй о попавших в затруднительное положение путешественниках, использовавших привычные для них жесты, которые, как оказалось, в других странах имеют совсем другое значение. Г. Триандис приводит пример, как американский президент Р. Никсон, не желая того, оскорбил бразильцев. Он сложил в кольцо большой и указательный пальцы, то есть использовал жест, означающий «о’кей» в США, но непристойный в Бразилии. Одинаковые по технике исполнения жесты могут по-разному интерпретироваться даже в разных районах страны. Так, региональные различия в значении кивания и покачивания головой из стороны в сторону как согласия или несогласия отмечены в Греции и Турции.

При подготовке человека к взаимодействию в инокультурной среде психологи обычно рекомендуют во избежание недоразумений использовать жесты как можно реже. Этой же точки зрения придерживаются и специалисты по страноведению, полагая, что на первом этапе изучения иностранного языка учащимся следует исключить невербальные средства своей национальной культуры, так как выучить и правильно употреблять систему жестов сложнее, чем выучить язык. Постепенно они должны быть ознакомлены с наиболее характерными жестами культуры изучаемого языка, но нет никакой необходимости стремиться использовать все жесты: в ряде случаев то, что у носителя языка кажется обычным, у представителя другой культуры становится неуместным.

Разные типы жестов в разной степени связаны с культурой. Адапторы (почесывание носа, покусывание губ помогают нашему телу адаптироваться к окружающей обстановке, но со временем могут и утратить эту функцию. Хотя они слабо используются при межличностном общении, именно культура определяет, какие из них прилично или неприлично использовать в той или иной ситуации. Иными словами, правилам их использования человек обучается по ходу воспитания. Иллюстраторы непосредственно связаны с содержанием речи, визуально подчеркивают или иллюстрируют то, что слова пытаются выразить символические различия между культурами состоят в частоте и правилах использования определенных жестов. Некоторые культуры поощряют своих членов к экспрессии в жестах во время разговора .К ним относятся еврейская и итальянская культуры, но манера жестикуляции в каждой из них имеет свой национальный колорит. В других культурах людей с детства приучают быть сдержанными при использовании жестов как иллюстраторов речи: в Японии считается похвальной умеренность и сдержанность в движениях, жесты японцев едва уловимы.

Все культуры выработали жесты-символы, способные самостоятельно передавать сообщение, хотя они часто и сопровождают речь. Именно одним из культурно-специфичных символических жестов так неудачно воспользовался американский президент Никсон в Бразилии. Кстати говоря, значение сложенных Кольцом большого и указательного пальцев чрезвычайно многообразно в США это сим вол того, что все прекрасно, на юге Франции — «плохо», «ноль», в Японии — «дай мне немного денег», а в некоторых регионах Европы (например, в Португалии), как и в Бразилии, — весьма непристойный, оскорбительный жест.

Итак, между символическими жестами в разных культурах существуют весьма значительные различия. Исследователи пришли к заключению, что они тем сложнее для понимания в чужой культуре, чем больше дистанция между формой жеста и референтом (тем, что должно быть изображено). «Намекающий» жест рукой «иди ко мне», видимо, будет понят повсеместно, хотя в разных культурах он не абсолютно идентичен: русские обращают ладонь к себе и раскачивают кисть вперед и назад, а японцы вытягивают руку вперед ладонью вниз и согнутыми пальцами делают движение в свою сторону. А вот «договорный» русский жест «отлично» — поднятый вверх большой палец сжатой в кулак руки — может и не быть идентифицирован в другой культуре как символ одобрения или восхищения. Во многих странах таким жестом принято выражать просьбу к проезжающим водителям подвезти вас. Иностранцам, пытавшимся таким способом останавливать машины на русских дорогах, проводить немало времени в бесплодном ожидании и недоумении, тогда как и водители, проезжая мимо, также недоумевали: отчего это человеку пришло в голову демонстрировать им одобрительный жест? В той или иной степени обусловлены культурой и другие элементы экспрессивного поведения человека, например поза. В Америке движение с выпрямленным телом символизирует силу, агрессивность и доверие. Когда же американцы видят согбенную фигуру, то могут «прочитать» потерю статуса и достоинства. А в Японии люди, выпрямившие поясницу, считаются высокомерными.

Уроженец Тибета, встретив незнакомого, показывает ему язык. Этим знаком приветствия он хочет сказать: «У меня на уме нет ничего дурного». Тем же жестом индеец майя обозначал, что он обладает мудростью, индус так выражает гнев, китаец угрозу, а европеец — насмешку, поддразнивание. Эскимосы в знак приветствия ударяют знакомого кулаком по голове и плечам. Лапландцы трутся носами. Житель Андаманских островов садится к другому на колени, обнимает за шею и плачет, муж может сесть на колени жене.

Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он вы разительно стучит себя по голове; немецкий шлепок по лбу открытой ладонью — эквивалент восклицания: «да ты с ума сошел!» Кроме того, немцы так же, как американцы, французы и итальянцы, имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: «Сумасшедшая идея...» И, напротив, когда британец или испанец стучит себя по лбу, всем ясно, что он доволен, и не кем-нибудь, а собой. Несмотря на то, что в этом жесте присутствует доля самоиронии, человек все-таки хвалит себя за сообразительность: «Вот это ум!» Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника. Но если же палец укажет в сторону, то это означает, что у того мозги набекрень.

Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. То же самое в Британии будет расценено как выражение скептицизма. А китаец поднимает брови, когда сердится. Даже такие, казалось бы, универсальные движения, как кивок в знак согласия и покачивание головой в знак отрицания, имеют прямо противоположное значение в Болгарии. Легенда гласит, что этот парадокс ведет свою историю от поступка одного народного героя. Турки-завоеватели склоняли его к отречению от веры отцов и к принятию ислама. Под угрозой смерти ему пришлось на словах соглашаться с ними, однако параллельным жестом он одновременно выражал отрицание. С той поры кивок в Болгарии означает «нет», что зачастую вводит в заблуждение гостей этой страны.

Считается, что наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда француз хочет о чем-то сказать, что это — верх изысканности, утонченности, он, соединив кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. И с другой стороны, если француз потирает указательным пальцем основание носа, он предупреждает: «здесь что-то нечисто», «осторожней», «этим людям нельзя доверять». Этот жест очень близок итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу, все равно справа или слева. Это означает: «Берегись. Впереди опасность. Похоже, они что-то замышляют». В Нидерландах у того же жеста другое значение — «я пьян» или «ты пьян»: в Англии — «конспирация и секретность». Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных смыслов. В США, Италии, Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или всего-навсего призыв прислушаться к тому, что сказано. В Нидерландах и во Франции такой жест просто означает отказ. Если надо жестом сопроводить выговор, указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

В большинстве западных культур, когда встает вопрос о роли левой или правой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других странах ислама. Не вздумайте протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая («туалетная») рука и пользуется дурной славой. Этот краткий перечень значений до вольно-таки стандартных жестов показывает, как легко даже закаленному путешественнику непреднамеренно обидеть своих партнеров по общению — представителей другой национальной культуры. Если вы осознанно сумеете предугадать реакцию ваших собеседников, наблюдая, за их невербальным языком, это поможет вам избежать многих недоразумений.

Значения жестов, изображающих действия, могут быть понятны людям, даже если они не знакомы с местными традициями и с условным невербальным языком: а) жесты; б) пить в) курить г) “стрелять”.

Одно и то же понятие может быть изображено различными жестами у разных народов. Например,” глупый “ выражается движением указательного пальца: а) постукивать висок; б) делать вращательные движения у виска; в) буравить висок. В значении “глупый” выступают и другие жесты: г) кончиками четырех пальцев обеих рук трогают лоб; д) ладонь опускают на глаз; е) кулаком потирают лоб — этот жест особенно характерен для североамериканских индейцев.

Оскорбительные жесты различны у народов разных культур. За пределами региона такой жест может изменить значение: а) глупость у южноамериканцев; б) у испанцев (жест изображает укачивание ребенка); в) конец дружбы ссора (у латиноамериканцев и у арабов); г) ты мне надоел зануда (у многих европейских народов); д) болтун трепло (кисть изображает рот в беспрерывном движении) — распространен в Латинской Америке и у арабов; е) сыт по горло — жест широко распространен в разных странах Европы и в России, у испанцев и латиноамериканцев то же значение имеет ладонь, поднятая над головой (а не у горла).

Заключение

Итак, мы можем с полной уверенностью утверждать, что значение жестов заключается в следующем: - они дают дополнительную к вербальной информацию: психическое состояние партнера; его отношение к участникам контакта и к обсуждаемому вопросу; желания, выражаемые, без слов, или же остановленные сознанием (идеомоторика: захотел встать, но только дернулся); команды не вошедшие в текст - то, что осталось на уме - рефлекторный багаж расчетов, выраженный в обобщенной символической форме; - как правило, жесты выражают отношение не к любой, а к эмоционально значимой информации; - обычно сначала появляется жест, а затем формулируется вывод, т.е., можно предсказывать характер вывода.

Причинами появления жестов также могут быть самые разные воздействия: - мода, холод, чистота, особенности одежды, помещения, стула и т.д.; - партнер копирует жесты в данный момент присутствующего человека; - рефлекторно подключены двигательные реакции из прошлых моделей, даже без связи (якобы) с состоянием, которое жест обозначает; - от слов, произнесенных в данный момент или раньше: если в подходящий момент группе людей сказать, например, "Тянет время", то кто-нибудь вытянет ноги или встанет, вытянется. Но, независимо от причин их появления, жесты всегда - "знак возможного действия".

Знание “ бессловесного языка” во многом определяется нашей общей психологической культурой и во многом определяет культуру нашего общения. Именно от умения понимать без слов часто зависит успех деловых и личных отношений между людьми. Этому языку почти нигде не учат. Хотя, на наш взгляд, с научными основами невербального общения стоило бы знакомить людей, для которых умение составлять о других правильное впечатление – профессиональная необходимость: педагогов, предпринимателей, врачей, актеров, политиков.