РЕФЕРАТ

**Основы речевой коммуникации**

**Содержание**

###### 1. Нравственность речи

###### 2. Позиция слушающего

###### 3. Сознательное/бессознательное и ложь в речевой коммуникации

###### 4. Три типа приема и передачи информации

Библиографический список

###### 1. Нравственность речи

Две проблемы — нравственность речи и позиция слушающего — представляются на первый взгляд малосоответствующими друг другу, нa самом же деле они находятся в тесной зависимости.

Когда человек находится в определенном психологическом состоянии, скажем агрессивном, или подавленном, или депрессивном, и это состояние связано с деятельностью или речью других людей, у него возникает желание совершить агрессивный поступок. И нет такого человека, которого не "душила бы ярость" в определенной ситуации. Но существуют социальные, нравственные, личные ограничения. Не каждое действие доходит до своей реализации, многие из них умирают как бы в зачатке мотивации. Это означает, что в сознании человека есть нечто, дозволяющее ему в определенных ситуациях одни поступки совершать, а другие не совершать. Это и есть нравственный барьер человеческой личности. Он, конечно, имеет определенную корреляцию с нравственным уровнем развития общества, но в то же время индивидуален (что соотносится с теоретическим представлением о возможности совмещения противоположных тенденций в одном объекте). Все, что связано с внутренним нравственным барьером, определено тем, что окружает человека, тем, что он видел с момента появления на свет. При формировании нравственного барьера людей старшего и более молодого поколений, живущих в России, было очень много лицемерия, и поэтому он по сравнению с общечеловеческим достаточно невелик, что создает дополнительные межнациональные коммуникативные проблемы. В "Московской саге", рассказывая о провинциальном юноше, впервые попавшем в послевоенную Москву и с восторгом рассматривающем витрины магазинов, автомобили, улыбающихся прохожих, В.П. Аксёнов с болью замечает, что юноша даже не подозревал, что каждый кирпич этого города, который ему так понравился, пропитан "жестокостью и ложью". В попытке освободиться от жестокости и лжи мы продвинулись очень незначительно. Это особенно заметно при анализе взаимоотношений с иностранными партнерами, которые неблагоприятно складываются часто из-за значительного несоответствия нравственного уровня.

В риторике существует первый (главный) постулат, в соответствии с которым с речью можно обращаться только к тем людям, к которым относишься доброжелательно, что накладывает запрет на значительное количество речей. Если довести это положение до логической точки, становится понятно, что каждый человек, который вызывает у вас раздражение, не может быть объектом вашей речи. Это очень жесткое условие, но стремление к его соблюдению, безусловно, необходимо. Почему не следует обращаться ни с какой речью к человеку, который вам неприятен?

В основе любого поступка лежит набор целевых установок, который называется мотивацией поступка. Речь — тоже поступок, и в основе этого поступка всегда лежит конкретная психологическая цель. Предположим, вы обращаетесь к человеку, который вам неприятен. Цель у вас может быть любая. Например, уговорить его выбрать в качестве изучаемого языка — французский. Казалось бы, в самой цели ничего негативного нет, это нейтральная целевая установка. Но реальный текст является производным от всего множества целей, имеющихся у человека в момент речи. И в нем реализуется не только основная цель (убедить выбрать французский язык), но также и внутренние, психологические цели, многие из которых говорящий сам до конца не понимает. Человеческий интеллект делится на сознательное и бессознательное, и мотивация наших поступков может находиться в обеих зонах (как сознательной, так и бессознательной). Некоторые поступки человек совершает, понимая, для чего он это делает (сознательная мотивация), а некоторые — не понимая (бессознательная мотивация). Тем не менее цель существует всегда. Основой бессознательной мотивации являются эмоции, наличие которых человек не всегда ощущает в себе, но которые подчас заставляют его совершать неожиданные поступки (например, оказаться в определенном месте в определенное время без всяких видимых причин). Это и есть работа блока бессознательного, который мотивирует определенную часть цели. Человек устроен таким образом, что скрыть в коммуникации зону бессознательного он, как правило, не может. Зона бессознательного — это предатель человека: она всегда открыта. Все ваши внутренние эмоции по отношению к какому-либо человеку в момент общения помимо вашей воли видны и слышны. В основном — видны, потому что знаковой системой бессознательного является Body Language (язык человеческого тела: мимика, жесты, выражение лица, поза, глаза, движения рук и т.д.). Эта знаковая система существует в речи параллельно с естественным языком (т.е. звуковой волной, поступающей на барабанные перепонки слушателя). Естественный язык — знаковая система сознательного, поэтому ее реализация подлежит интеллектуальной коррекции (например, человек может обмануть другого человека, т.е. передать ему неверную информацию, если считает это целесообразным). В реализации знаковой системы Body Language обмануть невозможно: все, что человек чувствует, так или иначе отражается на его лице, в выражении глаз, в позе и т.д. (любой педагог знает, как легко определить впечатление, которое производит его речь на каждого ученика и отношение к этой речи во время занятия). Это касается всех участников коммуникации. Слушатели также легко могут судить о говорящем и о том, как он относится к своей речи и к ним самим. Здесь открываются нестандартные возможности человеческой коммуникации. Итак, скрыть блок бессознательного невозможно. Поэтому если на фоне вполне разумной целевой установки (уговорить изучать французский язык) вы испытываете к человеку недобрые чувства (кратковременные или длительные), во время речевой коммуникации эти чувства будут заметны. О чем бы вы ни говорили с другим человеком, хотите вы того или нет, вы одновременно сообщаете ему, как вы к нему относитесь. И если это опытный слушатель, наблюдательный человек, умный, а тем более подготовленный, ваше разоблачение неминуемо. Это первая причина, по которой не следует обращаться с речью к людям, которые вам неприятны. Любая цель требует достижения. Сознательно вы ставите только одну цель, но одновременно реализуется весь блок бессознательных целевых установок. И в качестве реакции слушающего на вашу речь вы можете получить то (иногда — только то), что соответствует эмоциональному бессознательному, а вовсе не основной сознательной цели (вы можете уговаривать человека записаться во французскую группу, он вас будет долго слушать и поймет, что вы его не любите, — и это единственное, что он поймет). Риторика — это наука о целесообразной речи. И именно с точки зрения целесообразности обращение к человеку, который вам неприятен, нежелательно. Кроме, естественно, тех случаев, когда такое обращение не может не быть совершено: в некоторых административных ситуациях (вы вынуждены общаться с начальником, которого подчас недолюбливаете), в личных (речь, обращенная к мужу перед разводом, которая необходима для решения финансовых и бытовых проблем) и т.п. Конечно, такие ситуации бывают, но следует по возможности сводить их к минимуму. Обществом выработаны механизмы, помогающие человеку в подобных случаях (например, сложные финансовые и личные переговоры ведет адвокат, потому что это нейтральная фигура, в целевых установках речи которой нет ничего негативного).

Вторая причина, по которой не следует обращаться с речью к людям, к которым вы плохо относитесь, носит собственно нравственный характер и абсолютно неформализуема, более того, не может быть доказана. Это положение, которое человек или принимает, или не принимает, связано с тем, что по возможности не надо приносить людям зла. Во-первых, его и так очень много. Во-вторых, если вы принесли человеку зло, то все равно в качестве реакции получите ответное зло (если не сразу, то через какое-то время).

Второй риторический постулат, который вытекает из первого: свою речь следует ориентировать на добро. Это означает, что во внутренней мотивации, в наборе поставленных перед собой целей, обязательно должна быть установка на добрые чувства, которые вы хотите донести до людей, вас окружающих.

Свои речевые поступки следует совершать во благо людям, а не во вред. К собеседнику нужно обращаться как к наместнику Бога на Земле с причитающейся ему мерой любви и уважения. Кто дал право вторгаться в личную жизнь других людей, быть судьей? Кто позволил воздействовать на проблемы, которые жизненно интересуют другого? Никто никому не судья. Поэтому современное общество выработало сложную систему правил, которые позволяют людям сосуществовать вместе и выполнение которых строго обязательно для каждого.

###### 2. Позиция слушающего

Слушающий — это и есть тот человек, которому не надо делать больно. Слушающий — это объект речи. Позиция слушающего выдвигается на первый план в паре "говорящий — слушающий", в речевой коммуникации его позиция приоритетна. Этот приоритет имеет два аспекта: психологический и физиологический.

Рассмотрим сначала психологический аспект. Мы выстраиваем систему речевой коммуникации в виде четверки: *цель* — *замысел — текст* — *реакция* (см. выше). С позицией слушающего, с его личностной психологией связан, в первую очередь, замысел речи. Предположим, вы хотите в соответствии с имеющейся у вас целью в чем-нибудь человека убедить, например провести с вами вечер в театре. Убеждая его, вы можете использовать самые разнообразные аргументы: 1) очень интересная пьеса; 2) спектакль поставил Роман Виктюк; 3) в буфете театра продают пиво "Tuborg"; 4) есть возможность провести вечер вне дома; 5) всегда приятно заменить выполнение обязанностей удовольствием и т.д. Понятно, что вся система аргументов одним человеком никогда не воспринимается. В соответствии с его культурным уровнем, его желаниями и приоритетами одному человеку можно сказать: "Пошли, это Виктюк поставил", — и этот аргумент будет единственно действенным для него. Если же вы обращаетесь к человеку другого типа, можно сказать: "Там есть "Tuborg", а больше нигде нет", — и он туда пойдет. А кто поставил спектакль, ему не важно. Третьего человека, которому очень тяжело находиться дома, убедят слова: "Слушай, еще один вечер на свободе" — и т.д. Иногда для человека нужен набор аргументов.

Таким образом, выбирать аргументацию следует в зависимости от того, каковы психологический тип человека, его возраст, пол, национальность, язык, на котором он говорит, каков уровень его интеллектуального развития, каковы его психологическое состояние и состояние здоровья в данную минуту.

Рассмотренный пример прост, но принцип универсален при доказательстве любых, даже самых сложных тезисов, подчас определяющих человеческую судьбу, или проблемных научных тезисов. Так как только личность слушающего определяет выбор аргументации, очевидно, что его позиция оказывается приоритетной. Это означает, что перед тем, как начать говорить, следует произвести немалую аналитическую работу, особенно если вы обращаетесь к незнакомому человеку. Например, уговариваете пойти с вами в театр привлекательную, экстравагантно одетую девушку, которую впервые увидели и о которой ничего не знаете, опираясь в аргументации на ее внешность. А девушка эта, хоть и выглядит несколько вызывающе, на самом деле умна и образованна, пива не пьет, все постановки Виктюка смотрела, всю мировую классику перечитала. Вы ей предлагаете: "Давай я тебя на машине покатаю", а у нее "Volvo" за углом стоит. Вы делаете неверный выбор аргументации и, конечно, не добиваетесь своей цели, а, кроме того, в качестве дополнительной реакции на вашу речь можете получить в свой адрес целый набор таких саркастических, издевательских реплик, что будете долго приходить в себя. Не проанализировав человеческую личность заранее, говорящий обычно попадает с аргументацией впросак, речь его становится предельно нецелесообразной, а результат непредсказуемым. Многие оказывались в подобных жизненных ситуациях. Поэтому интеллектуальный труд по анализу человеческой личности в преддверии речи — процедура совершенно необходимая.

В случаях спонтанной речевой коммуникации, т.е. когда перед вами человек, которого вы не знаете, но в силу каких-то обстоятельств должны вступать с ним в диалог, требуется особенно большая интеллектуальная работа: следует обратить внимание на возраст, пол, одежду, тональность голоса, наличие (отсутствие) стилистических ошибок в первых произнесенных фразах, место, где вы с ним (с ней) встретились (коммунистическая сходка или Большой зал Московской консерватории — это уже значительная информация), т.е. проанализировать буквально все, что вы наблюдаете в человеке, а после этого мягко начать "настраиваться на его волну", не произнося ничего категоричного и внимательно следя за реакцией на каждое ваше слово, т.е. осуществить "психологическое зондирование". Такова модель получения коммуникативного приоритета на уровне первого контакта по схеме *один говорящий с одним оппонентом.*

Более сложным коммуникативным случаем является контакт по схеме *один говорящий со многими оппонентами.* Это фактор аудитории. Как воздействовать на публику, если перед вами много людей с разной ценностной ориентацией, иногда с разной системой убеждений, находящихся в разном психологическом состоянии? Сделать это можно, только поняв, что если в определенное время в некотором месте встретилось много людей, значит, существует единообразная причина, которая их собрала. Если кругом обозначить пространство одной человеческой личности, то, нарисовав множество кругов, можно получить личностное пересечение, т.е. то общее, что есть у этих людей:

Аудитория бывает более сложной и менее сложной. Скажем, студенческая аудитория — очень легкая, потому что она состоит из людей с общим уровнем мотивации, объединенных единым языком, единым фактором национальной культуры, возрастом, приоритетом выбранного пути и т.д. Примером сложной аудитории является публика, пришедшая на встречу с кандидатом в депутаты. Любой политический деятель — это профессиональный оратор. Человек, который хочет быть избранным, скажем, в Государственную Думу, стремится к тому, чтобы как можно больше людей за него проголосовало. Эта цель, как правило, имеет более глубокую основу: стремление к власти, желание послужить Отечеству, жажда славы и др. На уровне замысла формируется тезис "Я — социально полезен: голосуя за меня, люди получают шанс жить лучше, который посредством аргументов доказывается разным группам избирателей. Предвыборная программа — это и есть система аргументов в защиту искомого тезиса, ориентированная на самые разные социальные группы: военнослужащих, творческую интеллигенцию, инвалидов и т.д.

Предположим, кандидат в депутаты приезжает в дом инвалидов и подробно излагает ту часть своей программы, в которой рассматриваются проблемы армии: социальная защита военнослужащих, уменьшение срока обязательной службы и т.д., но слушающим это малоинтересно, и речь его становится бесполезной. (Люди устроены так, что им невозможно навязать интерес, у них всегда существует собственный.) Аналогичный провал ждет оратора в воинской части, если он будет рассказывать о проблемах инвалидов. Это очевидно. Но как строить свою предвыборную речь в актовом зале избирательного округа, куда в назначенное время приходит каждый, кто хочет, — люди разного возраста, социального происхождения, уровня жизни, образования и т.д. (некоторые в состоянии полной психологической неуправляемости)? Это очень трудная аудитория, которую, кажется, убедить ни в чем невозможно. Однако это не так: убеждаема любая аудитория. Это вопрос интеллектуального приоритета: вы уже успели подумать, а люди еще по вашему поводу не размышляли, они пока не подготовлены. И этот приоритет позволяет вам завоевать аудиторию. Надо задаться вопросом, зачем все эти люди сюда пришли, ведь они сделали это добровольно? Пусть у каждого существует множество своих причин, но определенно должна существовать (хоть и очень узкая) зона пересечения, которая для всех едина: пришли люди, которые чем-то неудовлетворены (сытый, благополучный, довольный, богатый человек никогда на встречу с депутатом не пойдет), с элементом внутренней обездоленности (иногда обездоленности личной, а вовсе не социальной, но этот элемент, подсознательно сублимируясь, трансформируется в ощущение социальной несправедливости). Такое ощущение неуверенности, неудовлетворенности тем, что происходит сегодня с человеком, собирает всю эту совершенно разнородную группу людей в одном помещении. Как должен поступить оратор в этой ситуации? Выйти в середину зала, встать там (а лучше сесть) и попытаться внушить аудитории следующую мысль: "Все отвратительно живем. Я — в том числе".

Оратор должен стать частью зоны психологического пересечения аудитории и начать вести приватный человеческий разговор с людьми о том, что на душе плохо, потому что это и есть та причина, которая собрала всех в одном зале. Разговаривать с людьми можно только на уровне того, что их волнует. Эмоциональная солидарность в конечном итоге примиряет оратора с аудиторией, они становятся друзьями, и несмотря на то, что конкретных обещаний никто не давал, люди получили главное — они немного успокоились, потому что на миру и смерть красна (это точное психологическое наблюдение). Возможность понять, что и другим тоже плохо, вывела человека, может быть, из состояния стресса. Он пойдет и проголосует. Цель оратора будет достигнута.

В речевой коммуникации приоритет слушающего над говорящим связан также с физиологическим аспектом: слушать труднее, чем говорить.

То, что делает говорящий, называется синтезом речи по заданному смыслу. В соответствии с замыслом говорящий синтезирует речь. На глубинном уровне находится зона смысла, которая называется семантическим представлением (*Сем.П*)*.* Это ядра информации (смысловые кванты). Набор смысловых квантов линейно не упорядочен. В нашем сознании они присутствуют, организуясь в сложную многомерную структуру. Речь же на уровне реализации линейна: за каждым словом, которое несет определенный смысл, следует другое слово. Поэтому из многомерного смыслового пространства необходимо выстроить линейную последовательность. Эту задачу решает синтаксический блок, или синтаксическое представление (*Синт.П*)*.* Синтаксис — это линейная упорядоченность смысловых единиц. В этой упорядоченности еще не существует членения на слова, еще не заданы грамматические правила (например, правило, в соответствии с которым значение множественного числа присоединяется в русском языке к слову в виде грамматического показателя, а в китайском выступает как отдельное слово). Это задача так называемого морфологического представления (*Морф.П*)*,* т.е. грамматики, которая линейные единицы членит на словоформы. На самом поверхностном уровне расчлененные морфологические единицы (т.е. слова) в тексте предстают на уровне звуков (т.е. артикулируются) или букв. Это фонетическое представление (*Фон.П*)в устной словесности или графическое представление (*Граф.П*)в письменной словесности.

Синтез речи — это переход от смысла к тексту, где под текстом понимается набор фонетических или графических единиц:

*Сем.П* **→** *Синт.П* **→** *Морф.П* **→** *Фоп.П (Граф.П).*

Анализ текста (т.е. работа слушающего) представляет собой ту же последовательность, только направленную в обратную сторону. В момент слушания на слуховой анализатор поступает звуковая волна, которую мозг затем членит на осмысленные единицы (в непрерывном потоке речи различаются слова). Это — морфологическое представление. Слова воспринимаются в речи как линейно упорядоченные, и в соответствии с этим порядком возникает понимание (например, субъекта и объекта речи). Это — синтаксическое представление. Затем происходит выход в зону идей, которые линейно не упорядочены, не имеют четкой системы ассоциаций и, вообще говоря, индивидуальны в сознании каждого человека. Это движение в обратном по отношению к синтезу направлении:

*Фон.П (Граф.П)* **→** *Морф.П* **→** *Синт.П* **→** *Сем.П.*

Сточки зрения оценки сложности структуры двух последовательностей, приоритет анализа над синтезом не очевиден: обе процедуры соотносимы по сложности реализации (это движение по одному маршруту в противоположные стороны).

Чем же тогда обусловлена большая трудоемкость анализа по сравнению с синтезом? Когда человек говорит, он работает в условиях отсутствия шума. Во-первых, ему почти не мешает физический шум, потому что гортань и артикуляционные органы человека расположены очень близко к его уху, а ухо всегда контролирует речь самого человека. Оно расположено так близко, что только очень сильный шум может человеку помешать говорить. Это, в частности, означает, что шум в учебном помещении меньше всего мешает преподавателю — он себя всегда услышит.

Таким образом, говорящий работает вне физического шума. Но он работает и вне интеллектуального шума. Человеческий мозг так устроен, что невозможно думать об одном, а говорить о другом. Этого не умеет делать ни один человек: он молниеносно собьется, и осмысленной речи не получится. Это означает, что у говорящего существует единство мыслительной и речевой деятельности, а следовательно, ему не мешает внутренний (психологический, интеллектуальный) шум. Когда же человек слушает, он декодирует звуковую волну, что, вообще говоря, не так просто, особенно если говорящий имеет патологию дикции. В этом случае дешифровка речи еще более сложна. Кроме того, любой шум прерывает звуковую волну, т.е. выбивает из потока часть блоков, и мозг вынужден декодировать смысл по неполному внешнему выражению; но он все равно будет декодировать, даже когда плохо слышно; если спровоцирован интерес к теме, человек будет, переспрашивая, слушать то, что ему говорят (поэтому, в частности, в учебных заведениях те, кто на занятиях переговариваются, шелестят бумагой и т.п., очень мешают тем, кто слушает; при этом у слушающих устает нервная система и к концу занятия болит голова). И еще один аспект: в момент слушания присутствует внутренний шум. Если человека что-то мучает, он будет думать об этом постоянно. И поэтому часто происходят параллельно два действия: человек размышляет о том, что его беспокоит, а кроме того, он декодирует звуковую волну, которая направлена на его слуховой анализатор. Именно поэтому деятельность мозга во время анализа речи гораздо сложнее, чем во время синтеза: как процессы, они соотносимы по трудоемкости, но условия реализации этих процессов несоизмеримы. Говорящему легче, и потому приоритетная позиция в речевой коммуникации принадлежит слушающему.

###### 3. Сознательное/бессознательное и ложь в речевой коммуникации

Человеческий интеллект делится, как уже было сказано, на сознательное и бессознательное; мотивы человеческого поведения могут лежать в зоне как сознательного, так и бессознательного. В конкретном человеческом поступке, в частности в речевом, проявляется и то, и другое: сознательные мотивы и бессознательные.

Рассмотрим эту проблему подробнее применительно к особому виду речевой коммуникации — попытке обмануть.

Когда человек говорит, особенно когда вы его видите, он передает: 1) собственно информацию, которая является обычно зоной сознательного; 2) свое отношение к этой информации; 3) свое отношение к тем людям, к которым он обращается с речью. Свое отношение к информации и людям человек, как правило, хочет скрыть, потому что отношение к людям у него не всегда достаточно доброжелательное, а если он обманывает, то и отношение к информации у него — как к недостоверной. На уровне естественного языка *(ЕЯ)* в письменной речи разоблачение его отношения к информации и к речевым коммуникантам может быть затруднено, а на уровне устной речи практически не может быть скрыто, потому что знаки Body Language (BL) демонстрируют бессознательное желание скрыть эмоциональную информацию. Следует понимать, что разоблачив вас во лжи, слушающий сделает это внутренне, для себя и не будет декларировать, что он не очень доверяет вашим словам. Если вы его обманываете, он почувствует ваше негативное отношение к себе (если вы к нему именно так относитесь) и даст соответствующую ответную эмоциональную реакцию (см. пример в гл. "Нравственность речи"). Причем любопытно, что эту информацию он, как правило, также примет не сознательно, а бессознательно, т.е. почувствует внутреннее неудовлетворение по поводу речевой коммуникации, и в результате этого неудовлетворения ответная реакция может быть весьма для нас нежелательной. Таким образом, BL сам по себе есть предатель человеческого бессознательного, и, наверное, так и должно быть: если существует грех, то должно быть и наказание (данная дихотомия как диалектическое противопоставление обязательно присутствует в человеческой коммуникации).

Естественный язык и Body Language как знаковые системы принципиально отличаются друг от друга. Основное отличие заключается в том, что *ЕЯ* линеен, a BL — это вертикально организованная парадигматическая колонка, где много знаков реализуются одновременно, а последовательный текст выстроить невозможно. Надо сказать, что с точки зрения оценки интеллектуальных человеческих возможностей одновременное существование в поведении человека двух функционирующих знаковых систем поражает. Чтобы понять, насколько это сложно, достаточно попробовать левой и правой рукой совершить принципиально разные действия (скажем, одной рукой совершать горизонтальные движения, а другой — колющие). Это трудно и требует специальной тренировки, так как мозг с большим трудом подает разные импульсы на разные части тела, т.е. координирует разнонаправленную деятельность внутри одного организма. В устной же речи постоянно работают две разные знаковые системы, и в принципе человек не испытывает большого дискомфорта. Это означает, что все мыслительные усилия в этот момент падают на сознательное: человек напряженно думает о том, что говорит, а знаковая система BL функционирует совершенно стихийно и еще больше его выдает, потому что для контроля над ней не остается интеллектуальных сил. И мы действительно не контролируем эту стихию. Даже понимая, что надо следить за выражением своего лица, особенно в определенных ситуациях, люди справляются с этим, как правило, плохо. Тренинг, связанный с профессиональной деятельностью актеров, резидентов и т.п., оказывается очень трудоемким и продолжительным. Человеку очень нелегко демонстрировать знаки BL в соответствии с определенным внутренним замыслом.

Адресатом эмоций, передаваемых BL, может быть, кроме собственно информации и речевого коммуниканта, сам говорящий. То есть в речи человек может выразить свое внутреннее состояние, не связанное с данной речью, — состояние, которое является продолжением предыдущих событий и в котором он речь начал. Эти эмоции также выражаются знаками BL.

Отношение говорящего к речевому коммуниканту может меняться в соответствии с изменением реакции слушающего в ходе беседы. Если оратор видит скучающие лица, это вызывает в нем ответную негативную реакцию. С учетом этой реакции он меняет тональность своей речи или частично ее содержание, чтобы привлечь внимание аудитории, и видит, что слушатели начинают реагировать более осмысленно, появляется заинтересованность в глазах и т.д. Как ответная реакция на это впечатление у оратора улучшается настроение, и он доводит речь до еще большей выразительности. Происходит цепная реакция. Поэтому, когда говорят об отношении к речевому коммуниканту, имеют в виду и отношение, сформированное до начала речи (может быть, целая жизнь связана у оратора с человеком, к которому он обращается), т.е. отношение предварительное, а также отношение, выработанное в процессе речи, которое обладает свойством изменчивости. Бывает так, что сложные, неблагополучные отношения с человеком в результате серьезного разговора улучшаются, как бы "растаивает лед", и вас заполняет волна человечности (к сожалению, чаще наоборот).

Таким образом, может меняться сама психологическая ситуация, связывающая вас с речевым коммуникантом, и тогда другие знаки BL демонстрируют ваше тело и лицо. Это неконтролируемый процесс. Именно поэтому вы можете обратиться к человеку с каким-нибудь заветным вопросом, и он не сразу ответит вам на этот вопрос, а, скажем, ответит через 10 секунд, но уже в первую секунду по тому, покраснел он или нет, по тому, как он на вас смотрит в этот момент, по тому, ежится он или нет, вы уже знаете ответ. И даже если этот ответ через 10 секунд окажется не таким, как первая реакция, то этот ответ будет неточным. Известная мысль: "Бойтесь первых порывов души — они, как правило, самые благородные", с точки зрения психологии, должна была бы звучать так: "Бойтесь первых порывов души — они, как правило, самые искренние". Именно на уровне BL это нескрываемая реакция: она и есть правда. Чаще других можно уловить такую эмоцию, как досада, которую обычно через несколько секунд человек в речи начинает тщательно скрывать. Радость и огорчение тоже улавливаются довольно легко (особенно, если эти эмоции вы вызвали в человеке своим появлением). Как только начинает работать сознательная система *ЕЯ,* обнаруживается множество противоречий и несоответствий по сравнению с первой, самой откровенной реакцией. На что же ориентироваться в последующем поведении: на эту первую реакцию человека или на то, что он потом сказал? Ответ неоднозначен. С одной стороны, вы узнали истинное отношение человека по знакам BL; с другой — человек, имея свои внутренние цели, может впоследствии вести себя в соответствии с тем решением, которое ему выгодно и которое он принял на логическом уровне, а вовсе не в соответствии с истинной эмоциональной реакцией. Так что вопрос, учитывать ли в дальнейшей коммуникации первую реакцию слушающего, решается в разных ситуациях по-разному. Скажем, человек раздосадован каким-то вашим заявлением, но он "взял себя в руки" и решил по своим внутренним причинам общаться с вами дальше, как бы пренебрегая досадой. Он, видимо, и будет это делать, но знание о том, что он, тем не менее, был раздосадован, — небезынтересное знание для выбора дальнейшей коммуникативной тактики, и следует его учитывать.

Человек сохраняет свое психологическое состояние, как правило, на протяжении долгого времени. Например, если утром он поссорился с домашними или в транспорте его ввели в стрессовое состояние, то иногда в этом состоянии он входит в речевую коммуникацию со всеми людьми в течение целого дня. Знаки BL будут отражать его состояние, которое никак с конкретными речами не скоррелировано. Это крайне невыгодно для говорящего. Представьте, что, будучи раздосадованы семейной сценой, вы приходите на работу или в учебное заведение и встречаетесь с человеком, который вам очень нужен и интересен. Не имея власти над своими эмоциями, досаду от домашнего инцидента вы проявляете с ним в разговоре, ничего про инцидент не рассказывая. На вашем лице написаны и печаль, и неудовольствие, и злоба — гамма отрицательных эмоций. На уровне бессознательного человек, с которым вы разговариваете, эту гамму улавливает и принимает на свой счет. Объяснить недоразумение впоследствии будет очень трудно. По этой причине подчас ломаются судьбы. Человека мучает какая-то большая проблема (связанная со здоровьем или с работой), он встречается с женщиной, которую любит, при этом все время мрачен и подавлен. Естественно, что женщина начинает воспринимать их общение как вызывающее у него подавленность и делает выводы. Одна из причин патологической, деформированной в информационном отношении коммуникации — та, что коммуникация происходит между людьми, находящимися в неадекватном состоянии, никак не связанном с конкретной речью, но проявляющемся в ней, что вызывает трансформированное или ложное впечатление у речевого коммуниканта. Даже профессионал, человек хорошо подготовленный, владеть знаками BL может лишь в известной степени. Чтобы лучше совладать с собой, успеть дать себе некоторые команды относительно движения частей тела, выражения глаз и лица, нужно некоторое время, и это время следует себе дать, подержав коммуникативную паузу.

Следует также учитывать, что если человек находится под воздействием эмоции, он часто не хочет ее исчезновения, она становится ему необходимой — так поразительно устроена наша психика. Даже отрицательная эмоция может оказаться желанной. Если вы находитесь в состоянии озлобления и вас начинают успокаивать, часто возникает внутреннее сопротивление — нежелание выходить из этого эмоционального состояния. Из приятного, легкого, возвышенного состояния души тоже, конечно, не хочется выходить.

*Во всех случаях следует попытаться взять себя в руки и не передавать своего душевного состояния в речевой коммуникации именно потому, что люди вас на бессознательном уровне неправильно поймут.*

###### 4. Три типа приема и передачи информации

Для чего человек говорит? Для чего ему дан аппарат, который умеет производить речевой поток или текст? Для того, чтобы передавать информацию. Передача информации — универсальное назначение любой речи. Язык устроен таким образом, что за потоком звуков или букв стоит некоторый смысл. Набор (даже речевых) звуков, за которым не стоит смысл, не является ни речью, ни текстом. А является текстом только то, за чем стоит смысл, передаваемый, с одной стороны, и понятый, с другой стороны. Более того, если текст понятен передающему (говорящему) и непонятен принимающему (слушающему или читающему), то он тоже, в строгом смысле слова, текстом не является. Например, "Anawasifu watoto wa wageni wangu" (cyax.) — "Он хвалит детей моих гостей" — для многих русскоязычных людей не является текстом, потому что он непонятен и не может быть понятен, так как им неизвестен язык суахили, на котором он написан.

Языковая способность (competence) дана человеку для познания естественного языка и коммуникации на этом языке. Сама структура естественного языка, а это структура знаковая (естественный язык — это семиотическая система), для передачи информации как таковой является оптимальной. Человек использует естественный язык с двумя целями: не только передать информацию, но еще и понять мир. Следовательно, язык существует также как средство познания.

Что такое познание? Познание может быть терминологически определено как прием информации (хотя это и неточный аналог). В этом случае можно сказать, что естественный язык дан человеку для приема и передачи информации. Однако функции приема и передачи информации принадлежат мышлению. Именно мышление занимается исключительно приемом, переработкой и передачей информации. В таком понимании язык и мышление начинают восприниматься как единая сущность. На протяжении долгого времени лингвистика как наука в известной степени отождествляла эти понятия. Опубликовано множество книг и статей, в названии которых одновременно присутствуют слова *язык* и *мышление,* а в самом тексте доказывается двуединая сущность этого объекта (в частности, знаменитая книга основателя ведущей лингвистической концепции XX века — теории трансформационных порождающих грамматик — Н. Хомского, которая так и называется: "Язык и мышление", являющаяся фундаментальной для развития современной науки о языке; см. гл. "Демонстрация по аналогии").

Естественный язык долгое время считался идеальной моделью для мыслительной функции. Интеллектуальная деятельность и язык проецируются друг на друга и создают единую сущность — это идея, за которую лингвистика держалась до самых последних лет.

Когда говорят "идеальная модель" (или "идеальный аппарат"), разумно задать вопрос: "А с чем ее сравнивают, чтобы сделать заключение о том, что она самая лучшая?" Ведь обычно для признания преимущества некоторого объекта его сравнивают с другими объектами. Такова обычная практика получения результата через сравнение. Этот привычный способ оценки объектов окружающего мира, тем не менее, оказывается не единственным, и наука XX века подошла к пониманию того, что существуют такие объекты, идеальная сущность которых не должна доказываться через сравнение. Дело не в том, что "идеальность" этих объектов недоказуема, а просто восприятие их как идеальных должно лежать в основе теории, входить в ее аксиоматику. Эта мысль отнюдь не лингвистического происхождения, это концептуальное завоевание естественных наук.

Интересно, что на бытовом уровне это положение многим понятно. Приведем достоверный пример. Один молодой человек посмотрел фильм Анджея Вайды "Пепел", в котором снималась замечательная польская актриса Беата Тышкевич, обладавшая замечательной красотой, и решил поделиться своими впечатлениями с другом:

—*Я вчера посмотрел фильм и увидел самую красивую женщину в мире.*

*— А ты что, со всеми сравнивал? Как ты можешь говорить, что она самая красивая женщина в мире, если основную массу женщин ты просто не видел?*

— *Она* — *самая красивая, потому что красивее быть невозможно. Зачем сравнивать?*

Подобные рассуждения неформальны и недоказуемы, их можно не принимать, но их методологическая правомерность апробирована сегодняшней наукой. На основе постулатов такого типа уже достигнуто немало научных результатов.

Итак, бывают априори идеальные структуры. В случае когда мы говорим о естественном языке, это не структура, а класс структур (т.е. множество), которые для определенной цели (коммуникативной) изначально воспринимаются как идеальные. Этот класс структур — все естественные языки, существующие на нашей планете. Важно понять, что не бывает языков более сложных и менее сложных, более выразительных и менее выразительных, не бывает языков лучших и худших — на любом естественном языке можно выразить самую глубокую мысль. (Это научно обоснованное положение, в частности, лишает расистскую концепцию теоретического фундамента.) Другое дело, что языки значительно отличаются своей структурой: одни усложнены в блоке лексики, другие — в блоке грамматики. Если в одном языке (например, английском) для обозначения некоторого объекта существует термин, а в другом языке (например, языке папуасов) термина нет, то это не значит, что нельзя выразить данное значение, — оно будет выражено описательно многими словами, объясняющими смысл этого термина, но мысль все равно будет доведена до слушателя достаточно адекватно.

Признавая естественные языки изначально идеальными коммуникативными структурами, тем не менее разумно задаться вопросом, всегда ли прием и передача информации как функции мыслительной деятельности происходят средствами естественного языка, или у человека существуют еще и другие возможности. (Имеется в виду, конечно, не семиотическая система BL, так как она сопровождает речь, т.е. естественный язык.)

Оказывается, что прием и передача информации могут быть осуществлены, кроме *ЕЯ,* как минимум еще двумя способами, соответствующими двум интеллектуальным возможностям человека: образному мышлению и сенсорике. Образное мышление — восприятие мира в виде картинки. Художественное полотно или скульптура — это тоже текст (правда, особого свойства), несущий немалую информационную нагрузку. Мышление зрительными образами знакомо каждому человеку, например, когда он вспоминает эпизод из своей жизни не расчлененный словесно, а зафиксированный сознанием в виде фотографии.

Под сенсорикой понимается биоэнергетический способ обмена информацией, при котором человек ничего не говорит и ничего не демонстрирует (он, вообще, может быть ненаблюдаем), но при этом передает информацию, и она воспринимается коммуникантами.

Таким образом, при более глубоком анализе становится очевидным, что от природы люди наделены тремя разными формами мышления: *ЕЯ,* образным мышлением и сенсорным мышлением.

Как работает естественный язык в своей речевой, коммуникативной функции, мы наблюдаем постоянно: выстраивается линейно упорядоченный текст, где за одним словом следует другое, каждое из слов имеет свое значение, вместе создавая суммарный смысл (правда, эта сумма условная, она не является результатом простого сложения всех составляющих элементов).

Как функционирует образное мышление, на котором основано, в частности, изобразительное искусство? Восприятие мира осуществляется нерасчлененно, а единой картинкой. Живописное полотно как линейный текст читать невозможно, его нельзя расчленить на элементы, оно воспринимается целиком. Человек не получает больше информации при переходе, скажем, от левой части картины к правой, но он получает все больше информации, продолжительно рассматривая все полотно. Значит, по сравнению с естественным языком это принципиально иная форма восприятия. Нерасчлененные картины могут в некоторых видах искусства образовывать линейную последовательность (кинематограф, комиксы и др.), но важно понять, что элементами такой последовательности всегда являются комплексные, совокупные образы.

Надо сказать, что есть люди, которые наделены образным мышлением в гораздо большей степени, чем другие. Ребенок подчас удивляет своих родителей непривычной реакцией на обычные вопросы.

— *Как ты себя чувствуешь?*

— *Я тебе сейчас нарисую.*

— *Тебе нравится эта собачка?*

— *Я сейчас слеплю.*

— *Что тебе папа сегодня подарил?*

*— Ой, я тебе покажу.*

Естественная попытка войти с таким ребенком в речевую коммуникацию наталкивается на очевидное преобладание образного мышления над речевым. Этот феномен, с одной стороны, врожденный, а с другой стороны, видимо, ненаследуемый, что доказывается известным фактом: у великих художников редко рождаются дети, просто хорошо рисующие. Интересно, что профессиональными художниками-педагогами способности к живописи человека определяются словами: "У него (нее) хороший глаз, он (она) умеет видеть". Что означает "иметь хороший глаз"? Это способность увидеть в картине больше, чем видят другие люди, и способность передать через нерасчлененную структуру информации больше, чем умеют другие. Таким образом, живопись и рисунок — это отнюдь не умение нарисовать, скажем, лошадь. Это — умение выразить сложный, глубокий смысл зримым способом вместо словесного. Это отличие носит, конечно, принципиальный характер. В трилогии "Христос и Антихрист" Д.С. Мережковский вкладывает в уста Леонардо да Винчи такие слова: "Глаз дает человеку более совершенное знание природы, чем ухо. Виденное достовернее слышанного... В словесном описании — только ряд отдельных образов, следующих один за другим; в картине же все образы, все краски являются вместе, сливаясь в одно, подобно звукам в созвучии..." Люди с развитым образным мышлением воспринимают мир иначе, чем люди с преобладанием мыслительной языковой функции.

Говоря о сенсорном мышлении, следует заметить, что сама проблема дискредитирована большим количеством случаев профанации. К сожалению, существует много людей, которые посредством простого жульничества выдают ничто за сенсорное воздействие, и это очень повредило научному исследованию биосенсорики. Тем не менее способ приема и передачи информации без помощи известных науке анализаторов, безусловно, существует.

Основу этого феномена следует искать, видимо, на самом глубоком, "клеточном" уровне. Оказывается, что лишенная зачатков нервной системы и каких-либо рецепторов клетка способна демонстрировать явление, которое проявляется в ясновидении, прогностике, ретроспекции, — оно получило название "клеточной телепатии". В 1965 году в лаборатории академика В. Казначеева в Новосибирске начались опыты по коммуникации между изолированными клетками. Принципиальная схема их очень проста. В два прозрачных, герметически закрытых кварцевых шара помещаются одинаковые одноклеточные культуры. Между ними нет никакого контакта, ни биологического, ни химического, ни физического. Они лишь "видят" друг друга. В первый шар вводится болезнетворный вирус, в результате чего клетки погибают. И тут обнаруживается поразительная вещь: клетки в соседнем шаре тоже заболевают и погибают, хотя возможность случайного переноса вируса исключена. Если у второго шара с погибшей культурой поставить третий со здоровыми клетками, последних, в свою очередь, постигнет та же участь. В ходе опытов была создана целая линия из 50 шаров, и цепная реакция шаг за шагом охватила ее всю. Этот процесс можно продолжать до бесконечности, но результат будет один и тот же. Возникает вопрос: что же является причиной гибели клеток, если материальный субъект — вирус — надежно изолирован в первом шаре? Ответ возможен только один: "смертельная" информация. Но тогда как она передается? Ведь у клетки нет оптических рецепторов, чтобы получить ее в прозрачном шаре, а все остальные, известные нам каналы восприятия информации в данном случае исключены. Значит, ее передача может происходить лишь через биополе, которое генерирует даже отдельная клетка, не говоря уже о любом живом организме. "Изучая поведение клеток, механизм их воспроизводства, влияние, которое они оказывают друг на друга при отсутствии какого-либо контакта, за исключением "визуального", мы пришли к мысли, проведя тысячи опытов, что подлинная природа живых организмов проявляется в их взаимном влиянии, а не в изолированной жизни, — подчеркивает В. Казначеев. — Мы должны были признать существование биополей. Наши работы подтвердили также гипотезу, согласно которой, помимо живых клеток, существует "космическая" жизнь. Интересно, что наличие полей является не только свойством, но и необходимым условием существования живого человеческого организма: в камере магнитной изоляции человек может находиться не более 30 минут, после чего в мозгу начинаются необратимые изменения. Причина, видимо, кроется в том, что на протяжении четырех миллиардов лет живая материя никогда не находилась в состоянии изоляции от магнитных полей, которые стали необходимым условием ее сохранения и развития.

Доказана возможность бесконтактного информационного воздействия человека на жизнедеятельность биологических объектов разного уровня организации: клеток, микроорганизмов, животных и людей. Когда экстрасенс подносит руки к пробирке с одноклеточными организмами, в микроскоп бывает видно, как одноклеточные начинают буквально метаться вверх-вниз по пробирке и лишь через час возвращаются в прежнее состояние. На основе этого опыта разработан достоверный способ оценки экстрасенсорных способностей людей, с помощью которого легко определяются лжецелители.

При мысленной стимулирующей установке экстрасенса на рост микроорганизмы развиваются в несколько раз интенсивнее, при установке на угнетение жизнедеятельность снижается в среднем на треть. Опыты на животных показывают, что, например, искусственно вызванное воспаление лап у белых крыс проходит в три раза быстрее, чем у контрольных, если в течение двух недель экстрасенс проводит несколько сеансов лечебного облучения. Поскольку какое-либо внушение или самовнушение в данных экспериментах исключается, единственным фактором может быть воздействие биологической энергии, генерируемой человеком и несущей информацию о происходящих в мозгу процессах. Причем, скорее всего, она отлична от всех известных видов энергии, ибо влияет и на неживые объекты. Обращаясь к скептикам, следует сказать, что, как советовал известный физиолог Клод Бернар, "когда попадается факт, противоречащий господствующей теории, нужно признать факт и отвергнуть теорию".

Сегодня стало понятно, что биосенсорное воздействие можно моделировать и ему можно научиться. Действительно, существуют центры, которые развивают каждый тип приема и передачи информации, и сенсорику тоже. Сенсорика — это и телекинез, и телепатия, и собственно парапсихологические явления. Например, случаи, когда человек, входя в особое состояние, которое называется трансом, видит картину преступления, при котором он не присутствовал, но получил об этом информацию. Каким способом — ни один человек не может объяснить (все объяснения, как правило, малоубедительны). Но важно понять, что не вообще не может, а на естественном языке не может, а нарисовать иногда может (это объясняет тот факт, что многие биоэнергетики — прекрасные художники). Это положение дает основание для научной гипотезы. Речь идет о том, что рассмотренные три способа приема и передачи информации находятся в неодинаковом взаимодействии друг с другом. Естественный язык реализуется посредством речевого аппарата и слухового анализатора, которые локализованы выше шеи. Образное мышление в основном связано со зрительным анализатором, но, кроме того, в канале передачи информации задействованы руки, которые лепят и рисуют. При биосенсорном воздействии анализатором, видимо, является все человеческое тело. "Меня как художника прежде всего привлекает настроение, которое трудно облекается в слова, но которое чувствуют кожей спины", — написал художник-постановщик пьесы А.П. Чехова "Вишневый сад" в Драматическом театре Санкт-Петербурга (1994). Может быть, в этом тексте не следует искать метафору.

Нет никаких оснований предполагать, что информация в этих случаях принимается непосредственно мозгом. Очень распространен способ передачи информации через наложение рук. Локализация участков человеческого тела, которые задействованы в приеме и передаче информации средствами естественного языка, образного мышления и биосенсорики, совершенно неодинакова; при этом образное мышление приближено к естественному языку, а биосенсорика — к образному мышлению. Удаленность же биосенсорики от естественного языка так велика, что одно даже не может быть объяснено через другое.

Научное рассмотрение проблемы соотношения мыслительных типов находится в стадии становления. Этим будет заниматься наука в XXI веке. Поэтому предлагаемые ниже положения носят в известной мере гипотетический характер.

1. У каждого человека от природы существуют все три типа мышления.

2. У разных людей по отношению друг к другу эти типы распределены в процентном отношении неодинаково.

3. Значительный приоритет одного мыслительного типа у человека приводит к редукции двух других.

Если понаблюдать за людьми, которые профессионально занимаются, скажем, изобразительным искусством, становится заметно, что многие художники умеют хорошо говорить и даже на нескольких языках, но им это не очень *интересно* делать. Этим людям, как правило, с трудом даются процедуры строгих логических переходов (они линейны!), поэтому в школьные годы они обычно плохо справляются с такой дисциплиной, как алгебра.

Люди, обладающие сильными сенсорными данными, также редко бывают очень разговорчивы: они не испытывают в этом потребности.

4. Все типы мышления развиваемы, врожденное распределение их неявляется постоянным на протяжении жизни, возможна тенденция к смещению. Это распределение — не статичная структура, оно может быть зафиксировано только в единицу времени. Конечно, вся человеческая жизнь есть развитие его мыслительных способностей, но это не происходит стихийно. Если не стимулировать развитие, наступает процесс деградации. Более того, любая мыслительная форма подлежит уничтожению при неиспользовании, что хорошо доказывается случаями "Маугли", при которых даже одногодичный выход из человеческой коммуникации не позволяет впоследствии восстановить речь, несмотря на коллективные усилия психологов, лингвистов, логопедов, врачей. Поражение наступает в течение короткого времени бездействия: речевая способность оказывается полностью утерянной.

Предположим, человек от природы наделен сильным образным мышлением, но в силу обстоятельств не стимулировал его развитие, например не занимался искусством. (Следует заметить, что не каждый вид искусства способствует развитию образного мышления, например музыка, которая, как и речь, представляет собой линейную структуру; а вот занятия живописью, скульптурой и архитектурой поднимают уровень образности восприятия мира.) Его учили языкам и математике, переориентируя на первый мыслительный тип, — редукция образного мышления обязательно произойдет, хотя поначалу он даже иностранные языки будет воспринимать образно (запечатлевать в своей памяти тексты как фотографии). Существуют понятия "тренированность органа" и "нетренированность органа". Если вы не тренируете какой-то орган, он атрофируется. Нет причин предполагать, что с мышлением дело обстоит по-другому.

Рассмотренная закономерность носит общий характер. Если же мы хотим прогнозировать результат развития одного человека, следует учитывать его врожденное распределение всех трех типов мышления. Например, у двух людей *(А* и *В)* оно может быть таким:

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид мышления** | **Распределение, %** |
|  | *А* | *В* |
| Речевое | 40 | 18 |
| Образное | 40 | 80 |
| Сенсорное | 20 | 2 |

В результате неблагоприятного развития у *А* образное мышление может редуцироваться до ничтожно малых размеров, у *В* редукция будет меньшей, так как очень высок стартовый процент (80%). Когда мы имеем дело с общими правилами, следует помнить, что они в разной мере справедливы для разных людей: для одного человека это правильно, для другого — отчасти правильно, для третьего — может оказаться сомнительным. Наука о человеке (а люди все разные) имеет вероятностную природу, и ни одно заключение не может считаться абсолютным.

Можно ли говорить о гармоническом сочетании мыслительных типов человека, например естественного языка и образного мышления у поэтов? В семиотике (науке о знаковых системах) есть положение о том, что гармония достижима только в рамках одной определенной системы, так как только в ней знаки приобретают свое значение; вне конкретной системы они бессмысленны. Система должна быть использована предельно эффективно, в этой эффективности — залог гармонии. Это распространенная точка зрения, которая сохраняется прежде всего потому, что нет серьезных исследований, которые бы показывали, какой эффект достигается совместной работой нескольких знаковых систем. Например, совмещение спектакля и авторского текста (романа), по которому поставлен спектакль (роман — языковой способ передачи информации, спектакль — преимущественно образный). Дополняют они друг друга или мешают друг другу? Из опыта работы режиссеров известно, что авторский текст (если это художественное произведение) им, как правило, мешает, они создают новое самостоятельное произведение другими средствами. Сама идея аналогии оказывается неправомерной. Такие свидетельства говорят о том, что одна знаковая система "мешает" другой. Исследования в области таких сложных знаковых систем, как искусство, очень трудоемки, и наука сегодня находится скорее на стадии постановки задач. (Значительным вкладом в данную проблему являются работы Ю.М. Лотмана, связанные с культурологией и семиотикой.)

5. Не исключено, что соотношение трех мыслительных типов в известной мере связано с расовыми особенностями, не цивилизационными, а именно расовыми. Разумно предположить, что естественный язык как наиболее ярко выраженная форма мыслительной деятельности есть привилегия белой расы, для которой (это очевидно) речь является приоритетным над всеми остальными способом передачи и приема информации. А так как история человечества последнего тысячелетия в значительной степени "подавлена" культурой белых, то и мысль о том, что естественный язык есть единственная и оптимальная мыслительная система, получила тотальное распространение. Это связано исключительно с культурологическим авторитетом белой расы.

Желтой расе преимущественно свойственно образное мышление, что косвенно доказывается и письменностью (иероглифика представляет собой особый вид рисунков), и специфическим совмещением в культурной традиции любого вида искусства (например, поэзии) с визуальным рядом (рисунком).

Европейцы сетуют на значительные коммуникативные трудности, связанные с отсутствием взаимопонимания между ними и, скажем, японцами, что препятствует даже контактам в такой универсальной сфере, как бизнес. Считается, что японцы очень скрытны и редко делятся сокровенной информацией с иностранцами. А может быть, все дело в том, что привычный для нас речевой способ труден (и странен!) для них, а зримые образы-символы (камни, цветы, жесты), так характерные на Востоке, не понимаем мы, европейцы?

Малоизученная культура черной расы загадала исследователям немало загадок. Например, как на многие сотни километров в непроходимых джунглях передается информация от одного племени к другому? Почему вождь всегда экстрасенс? Как аборигены узнают о белых миссионерах много больше того, что те им рассказывают? Можно предположить, что биосенсорный способ приема и передачи информации характерен для черной расы более, чем для других. Безусловно, это только гипотеза, но такая, о которой следует задуматься ученым.

Приоритет неодинаковых типов мышления у разных людей имеет огромное значение для практики общения. Когда вы входите в речевую коммуникацию с другим человеком (приватную, деловую, официальную), следует не только провести сложный психологический анализ его личности, но и составить представление о том, какой тип мышления в нем преобладает, и попытаться "подыграть" ему на этом уровне. Так как основная коммуникативная позиция — это позиция слушающего, говорящий должен подстраиваться под него не только в личностном отношении и в отношении приоритета в аргументации, но и в отношении этого распределения. Представьте себе, что вы сидите в ресторане за столиком с человеком, который вам нравится и на которого вы хотите произвести впечатление. Вы хотите передать ему свое эмоциональное состояние и в течение всего вечера говорите. А это человек с ярко выраженной сенсорикой, прекрасный приемник, остро чувствующий другого человека без слов.

Безусловно, никакой эмоциональной цели, которая вами в этой ситуации поставлена, вы достичь не сможете. Лучше помолчать, глядя друг на друга (в риторике это называется "держать паузу"). Эта процедура очень трудна для людей, наделенных развитым речевым мышлением, но в этом случае паузу все же надо держать, обмениваясь лишь незначительными репликами. А если перед вами художник и вы рассказываете ему о том, как были во Флоренции и любовались "Давидом" Микеланджело и что эта гениальная скульптура собой представляет, а он, будучи профессионалом, вообще не понимает, как произведение искусства можно объяснить, то, скорее всего, вы вызовете в своем собеседнике только раздражение! Лучше покажите ему фотографию скульптуры, и ассоциации в его сознании возникнут сами.

Два человека, наделенных сильным образным мышлением, могут провести вечер, передавая друг другу рисунки-экспромты, сделанные на салфетках, и получить от такого общения большое удовольствие. (В какой-то степени это касается и общения глухонемых.

Несмотря на то, что язык глухонемых линеен и является аналогом естественного языка, смысл слов передается не звуками, а жестами, принимающими же информацию анализаторами являются глаза, и поэтому известное смещение в сторону образного мышления можно предположить). Нередко встречаются люди, с трудом переносящие многословие: если их о чем-нибудь попросить пятью словами — они наверняка это сделают, десятью — они подумают, а двадцатью — не сделают вообще. Вы только начинаете говорить и вдруг слышите в ответ: "Я все уже понял, не надо продолжать".

Если же вы проводите вечер с человеком, обладающим выраженным речевым мышлением, и застенчиво молчите, кивая головой в ответ на его рассказы, — коммуникативная цель также вряд ли будет достигнута.

Рассмотренные примеры речевой коммуникации основаны на неравенстве распределения типов мышления в психике одного человека. Если предварительно (а при невозможности — по ходу беседы) не проанализировать вашего речевого партнера с этой точки зрения, коммуникативный провал неминуем. Это чисто психологический аспект.

**Библиографический список**

1. Апресян Г. 3. Ораторское искусство / Г.З. Апресян. - М.: МГУ, 1972. – 398 с.

2. Волков А.А. Курс русской риторики / А.А. Волков. – М.: Просвещение, 1999. – 361 с.

3. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации / Е.Н. Зарецкая. – М.: Дело, 2002. – 429 с.