

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІНГВІСТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра російської мови і літератури

**Кваліфікаційна робота
з російської філології на тему:**

**«Етнічні особливості використання засобів невербальної комунікації в
російській і китайській мовах»**

Студента групи Сл 51 (МЛ)-20
факультету слов'янської філології
денної форми навчання
освітньо-професійна програма
Російська мова і література,
англійська мова і методика їх
викладання
спеціальність 035 Філологія
другий (магістерський) рівень
вищої освіти
Пань Фен

Допущено до захисту
«__»_____ 20__ р.

Завідувач кафедри
_____ Палатовська О.В.

Науковий керівник:
кандидат філологічних наук
Лисюченко О.В.

Національна шкала _____
Кількість балів _____
Оцінка ЄКТС _____

MINISTRY OF SCIENCE AND EDUCATION OF UKRAINE

KYIVNATIONALLINGUISTICUNIVERSITY

Russian Language and Literature Department

**Master's Thesis
in Russian Philology on topic:**

**«Ethnic features of the use of non-verbal communication means in the
Russian and Chinese languages »**

Student of groupSl 51 (LL)-20
Slavic PhilologyFaculty
University department for full-time students
Educational Programme
The Russian language and literature,
the English language and methodology of
teaching them
Programme Subject Area 035 Philology
Second (master's) level of higher education
Pan Feng

Defense of a Master's thesis is allowed

« ___ » _____ 20__

Head of the Chair

_____ Palatovska O.

Scientific supervisor:

Candidat of Philology

Lysiuchenko O.

National grade _____

Scores _____

Ratingpoint _____

Kyiv-2021

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

**КИЕВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

Кафедра русского языка и литературы

**Квалификационная работа
по русской филологии на тему:**

**«Этнические особенности использования средств невербальной
коммуникации в русском и китайском языках»**

Студента группы Сл 51 (ЯЛ)-20
факультета славянской филологии
дневной формы обучения
образовательно-профессиональная
программа Русский язык и литература,
английский язык и методика их
преподавания
специальность 035 Филология
второй (магистерский) уровень
Пань Фен

Допущен к защите
«__» _____ 20__ г.

Научный руководитель:
кандидат филологических наук
Лисюченко Е.В.

Заведующий кафедрой
_____ Палатовская Е.В.

Национальная шкала _____
Количество баллов _____
Оценка ЕКТС _____

Киев-2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1. Невербальная коммуникация как феномен национальной культуры.....	10
1.1. Невербальная коммуникация и этнические особенности языков культуры.....	10
1.2. Компоненты невербального языка и их характеристика.....	21
1.3. Особенности использования языка жестов в русском и китайском этносе.....	36
1.4. Методологические основы изучения невербальной коммуникации.....	40
ВЫВОДЫ К ГЛАВЕ 1.....	45
ГЛАВА 2. Особенности изучения невербальной коммуникации в национально-культурной семантике русского и китайского языков..	46
2.1. Характеристика жестов, приветствия и прощания в русском и китайском языках.....	46
2.2. Жесты согласия и отрицания в русском и китайском языках.....	51
2.3. Характеристика мимики и взгляда как наиболее информативных средств невербального общения.....	53
2.4. Акустические невербальные средства.....	55
ВЫВОДЫ К ГЛАВЕ 2.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	59
РЕЗЮМЕ.....	60
RESUME.....	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	62

ВВЕДЕНИЕ

Для человека как общественного существа одной из важнейших потребностей является потребность в общении – межличностном и межгрупповом взаимодействии, „основу которого составляет познание друг друга и обмен определенными результатами психической деятельности (информацией, мнениями, чувствами, оценками и т.п.)» [6, с. 9].

По своему материальному выражению общение реализуется в двух видах: вербальном, то есть словесном, и невербальном, несловесном. Невербальная коммуникация – это система знаков, используемых в процессе общения и отличаются от языковых средств и формы обнаружения. И хотя языковые каналы связи имеют приоритетное значение, ни в коем случае нельзя игнорировать невербальные средства. Научными исследованиями доказано, что именно за их счет происходит от 40 до 80% коммуникации. Причем 55% сообщений воспринимается через выражение лица, позу, жесты, а 38% – из-за интонации и модуляции голоса.

Актуальность. Бессловесные средства, таким образом, играют значительную роль в процессе общения. Они не только дублируют, усиливают или заменяют языковую коммуникацию, но и подтверждают или отрицают информацию, дополняющую содержание высказывания, акцентируют особо важные моменты общения, контролируют и регулируют этот процесс. Именно невербальные средства позволяют понять настоящие чувства и мнения собеседника, поскольку их появление обусловлено импульсами подсознания и отсутствие возможности подработать данные импульсы позволяет доверять этому языку больше, чем вербальному каналу общения. По данным опросов, степень доверия словам составляет 20%, а невербальным средствам – 30%. Более того, невербальное поведение дает возможность познать человека, формирует наше отношение к нему.

Невербальная коммуникация может также применяться и как средство смягчения вербальной, традиционно использование несловесных каналов коммуникации и в деятельности наиболее закрытых организаций

– секретных служб и мистических братств.

Как видим, невербальное общение занимает важное место в нашей жизни. На это указывал еще Г.В. Колшанский, подчеркивая, что несловесные знаки – это не остаток, выделяемый из языковой системы, а „особый функциональный компонент пароязычной системы, то есть та коммуникативная подсистема, которая дополняет функцию вербальной коммуникативной системы” [4, с. 232].

Вообще, невербальных сигналов в нашей жизни используется очень многое, даже по приблизительным подсчетам около 1 млн. В широком смысле к ним относятся разные предметные знаки символы, в узком – знаки, связанные с внешностью и телом человека.

Эти несловесные знаки достаточно разнообразны и включают несколько подсистем:

1) проксемика – организация пространства и времени общения объединяет такие характеристики, как расстояние между коммуникантами, их векторную направленность, время, тактильное контакт;

2) оптико-кинестическая подсистема, включающая внешний вид субъекта общения, мимику, пантомимику и телодвижения;

3) визуальный контакт;

4) экстралингвистическая подсистема, к которой мы отнесем паузы и неканонические звуки, по нашему мнению, нецелесообразно рассматривать среди невербальных средств паралингвистическую подсистему, поскольку она все же тесно связана со звуковой стороной речи.

Невербальные знаки, обслуживающие определенную коммуникативную ситуацию, находятся в упорядоченных отношениях и между собой, и со словесными знаками, с которыми вместе творят гиперпарадигму знаков этой коммуникативной ситуации. Применение их носит преимущественно стереотипизированный характер и подлежит правилам, которые, действуя в основном по алгоритмическому принципу, в определенной степени формализуют и автоматизируют процесс общения. То

есть можно говорить об этикетном использовании языковых и внеязыковых средств, которые называют этикетом общения.

Нарушение стандартов культурного поведения, этических и эстетических норм в использовании вербальных и/или невербальных средств коммуникативного взаимодействия приводит к недоразумениям и конфликтам. Этикетное общение, таким образом, требует высокого уровня осознанности и творческой активности в использовании словесных и несловесных знаков. А для этого следует досконально их знать и уметь к месту применять в соответствующих ситуациях – быть коммуникативно компетентным. Следовательно, человек, кроме умения найти адекватную теме общения вербальную структуру, должна иметь и навыки коммуникативно исполнительской деятельности – систему умений, представляющую собой единство голосовых, мимических, визуальных и моторнофизиолого-психологических процессов. Кроме того, личность должна управлять своим восприятием и организовывать его: правильно оценивать социально-психологическую настройку партнера, устанавливать с ним контакт, предсказывать “ход” коммуникации [1].

Компетентность в общении имеет, без сомнения, общечеловеческие характеристики. Да, сильные, действительно мотивированные эмоции переживаются одинаково всеми людьми, поэтому знаки-симптомы этих чувств носят интернациональный характер.

Но альтернативно существует другое невербальное поведение – „культурное”, присущее отдельному народу или этнической группе обусловлена культурными традициями и национальным характером. Сходство/разница моральных, этических измерений, обычаев, языковых и речевых стандартов может привести ко многим проблемам в межкультурной коммуникации. Поэтому в наше время становится важным не только овладение иностранным языком, но и приобретение навыков общения с представителями разных народов. Сейчас идет речь о существовании национального стиля общения – типичных, наиболее

распространенных, наиболее вероятных особенностей мышления и стереотипов поведения представителей разных этносов.

Использование невербальных средств тоже этнически обусловлено, поэтому национальная знаковость коммуникативного поведения может и должна быть воспринята и изучена так же, как и естественный язык[3].

Мы рассмотрим наиболее распространенные несловесные знаки некоторых подсистем, значение и функционирование которых национально или культурно обусловлено, поскольку культурные различия, как и семантические барьеры, при обмене невербальной информацией могут создавать значительные препятствия для взаимопонимания.

Невербальные средства, в частности их природу и роль в коммуникации в современной науке исследуют Ф. Бацевич, В. Биркенбил, Н. Бутенко, Н. Волкова, В. Глодовский, И. Горелов, П. Экман, И. Зязюн, Н. Казаринова, Л. Крамущенко, В. Куницына, Б. Парыгин, А. Пиз, В. Погольша, Ф. Хмель, Э. Холл и др.

Цель написания данной работы – раскрытие сущности и проблем невербального общения в процессе межкультурной коммуникации и коммуникации между людьми в одной культурной группе, а также изучить связи экспрессивного поведения человека с его индивидуальными и характерологическими особенностями, рассмотреть различные виды невербального общения, понять их значение и причины их проявления. Для достижения поставленных целей необходимо рассмотреть раздел современной психологии, исследующий закономерности познания и восприятия человека человеком в процессах общения и взаимодействия.

Задание данной работы:

1. проанализировать состояние исследования проблемы невербальных средств коммуникации;
2. исследовать особенности невербальной передачи информации;
3. выяснить лингвокультурные особенности невербальных средств общения;

4. проанализировать особенности невербальной коммуникации в России и Китае;.
5. исследовать лингвокультурные особенности общения восточных стран.

Объектом является невербальное общение между людьми разных культурных групп или в рамках одной культурной группы.

Субъектом является лингвокультурные особенности средств невербальной передачи информации.

Теоретическое значение работы состоит в систематизации знаний о невербальных средствах коммуникаций, и в дальнейшем рассмотрении этого вопроса является очень важным для современной лингвистической науки.

Практическое значение работы

Работа может быть использована при подготовке рефератов, докладов по теме; в практике преподавателей культуры языка и языка делового общения; в научной деятельности в данной сфере.

Апробация работы:

Работа состоит из введения, теоретической части, практической части, выводов к каждой из глав, заключения и списка использованной литературы.

ГЛАВА 1

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ КАК ФЕНОМЕН НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ

1.1. Невербальная коммуникация и этнические особенности языков культуры

Хорошее общение – это залог успешных отношений, как личных, так и профессиональных. Исследования показывают, что в большинстве своем наше общение является невербальным. Невербальное общение, или речь тела, включает в себя выражение лица, жесты, контакт глазами, положение тела, и даже тон голоса.

Невербальная коммуникация или речь тела является живой формой общения. Во время разговора мы отправляем и получаем множество бессловесных сигналов. Все наше невербальное поведение: наша жестикуляция, наша осанка, скорость нашей речи, контакт глазами, зональное пространство – отсылает сильные сигналы и сообщения.

Невербальные средства коммуникации – неотъемлемая часть нашей жизни. Можем ли мы, например, разговаривать, не жестикулируя? Наверное, нет. Общение станет усложненным, ведь мимика, интонация и жестикуляция усиливают, дополняют смысл речи и дают дополнительную информацию. Еще две тысячи лет назад Цицерон учил ораторов: “Все движения души должны сопровождаться жестами, способными объяснить дела души и мысли: жесты кисти руки, пальцев, всей руки, протянутой вперед, ударяющей о землю ноги, особенно мимика глаз; жесты похожи на язык тела, который понимают даже дикари и варвары”.

Невербальная коммуникация есть культурно-исторический и психологический феномен внутриличностной природы, тесно связанный с развитием и становлением личности, ее психическим состоянием и свойствами. Она служит средством объективизации, одним из путей познания человека.

Современные люди, вступая во взаимодействие с другими, опираются во многом на невербальные средства коммуникации. Например, когда один человек дает свое суждение об истинности высказывания другого, основным для него будет именно невербальное поведение последнего. Или люди, впервые встретившиеся, всегда обращают внимание прежде всего на внешность, манеры, интонацию и жестикуляцию друг друга; иногда в большей степени, чем обсуждаемое. В некоторых случаях можно даже говорить о вербальном компоненте невербального общения. Да, иногда человек намеренно сообщает другой некоторую вербальную информацию с целью увидеть ее непосредственную реакцию.

Современная лингвистическая наука не признает автономию невербальных средств коммуникации, называя их паралингвистикой. В то же время, лингвисты признают приоритет невербальных средств коммуникации в становлении человека языкового, отмечая, что в культурно-историческом развитии, под натиском более совершенных средств вербального общения они потеряли свое первенство и превратились в приложение к речи. Жестовый язык знаков развивается и совершенствуется внутри общества, подавляющее большинство членов которого владеет самым эффективным средством познания мира и коммуникации, которым является наша звуковая речь. И хотя жестовая речь играет чрезвычайно большую роль в человеческом общении, нет никаких сомнений в том, что без влияния уже существующей высокоразвитой культуры и тесно связанной с ней звуковой речи, жестовая речь знаков не смогла бы стать тем, чем она сейчас.

Целесообразно отметить, что невербальная коммуникация зависит от типа культуры. Есть, конечно, жесты, экспрессивные сигналы, которые почти одинаковы у всех народов (улыбка, сердитый взгляд, нахмуренные брови, качание головой). В то же время есть достаточно много невербальных средств, привычек, принятых только одной нацией. Нетрудно представить, какие трудности могут возникнуть при общении у жителя Западной Европы с представителем Китая – страны, сравнительно недавно открытой для

европейцев, до сих пор остающейся для них таинственной и непостижимой. В общении европейцев с китайцами больше всего трудностей и недоразумений вызывает ложное толкование китайского слова "пусть". Это слово обычно переводится как "да". Слушая собеседника, китаец почти на каждую фразу может отвечать словом "пусть", сопровождая его кивком, но это вовсе не означает, что он согласен с собеседником. Употребление слова "пусть" обычно означает только "Я внимательно вас слушаю".

Традиционная китайская мораль не позволяет отвечать "нет". Вместо слова "нет" китайские предприниматели дают уклончивые ответы, наиболее распространенное из них - "это сложно". Иногда они произносят длинную речь, составленную из туманных фраз, чрезвычайно вежливых оборотов, объяснений, извинений, суть которой сводится к тому же изречению "это сложно".

Известны невербальные сигналы, которые в разных странах несут разную информацию. Например, большинство европейских народов передают согласие, качая голову сверху вниз. Болгары этим жестом передают несогласие, китайцы лишь подтверждают, что внимательно слушают собеседника.

Популярный жест "круг", образованный пальцами руки большинством русскоязычных народов, а также в Европе и Азии применяют с целью передачи информации о том, что все в порядке.

Специфической знаковой системой в невербальной коммуникации контакт глаз, основное средство визуального общения. Если человек, овладевший культурой общения, хочет достичь взаимопонимания с другими, он смотрит им в глаза, то есть помнит о значении визуального контакта. Издавна известно, что взглядом можно положительно или отрицательно повлиять на другого человека. Этнографы даже делят нации на "контактные" и "неконтактные". К "контактным" относят, например, итальянцев, испанцев, латиноамериканцев, арабов. В их общении взгляд имеет большое значение. Представителями "неконтактных" культур считаются народы Скандинавии,

Китая, Индии, Пакистана, где не принято прямо рассматривать человека.

Китайцы, например, смотрят на шею собеседника, глаза которого находятся в поле периферийного зрения. Зная об этом, при встрече с людьми разных национальностей важно не только пользоваться общечеловеческой культурой общения, но иметь представление об их этнопсихологии, об особенностях их невербального общения.

Особого внимания среди невербальных средств заслуживает система организации пространства и времени общения – проксемика. Чтобы установить или поддержать контакт с человеком, нужно не только смотреть ему в глаза, но и держаться на некотором расстоянии от него. Известный антрополог Е. Холл был первым ученым, обратившимся к пространственным потребностям человека. Именно он в начале 60-х годов ввел специальный термин для этого направления исследований – проксемика. Оказалось, каждый человек стремится иметь как свою территорию определенное воздушное пространство вокруг своего тела. Размеры этой зоны зависят от ряда факторов, прежде всего от социокультурных отличий людей. Если территория, где живет та или иная нация, густо заселена, то и люди во время общения находятся близко друг к другу. Если они приживаются на относительно малообитаемой территории, то, напротив, размещаются на определенном расстоянии.

Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Невербальные сигналы так важны в общении по нескольким причинам: 1) около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу; 2) невербальные сигналы позволяют понять истинные чувства и мнения собеседника; 3) отношение к собеседнику нередко формируется под влиянием первого впечатления, а оно, в свою очередь, является результатом действия невербальных факторов – походка, выражения лица, взгляда, манеры держаться, стиля одежды и т.д.

Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны,

бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

В данной работе мы еще раз доказали, что залогом успешного общения между людьми, особенно разных национальностей и разных культур, является не только их язык. Одно из важнейших мест в межкультурной коммуникации занимает невербальное общение. Умения читать и применять самому знаки невербальной системы общения помогут добиться успеха не только в деловой сфере, но и в повседневной жизни.

Следовательно, система невербальных средств коммуникации является самой простой и экономической системой, устраняющей лишние формальные средства и позволяющей достичь однозначности коммуникации в условиях обобщенного и полисемантического характера собственно языковых средств.

Общепринятые правила этики деловых отношений, учет национальных особенностей своих партнеров, психологии их поведения способствуют успешному ведению дел, ведь в одних странах культура общения максимально отличается в разговорной форме, а в других она базируется на жестах, мимике и других невербальных действиях. Деловое общение становится тем эффективнее, чем лучше в нем связываются все средства общения.

Да, потирание брови кончиком пальца у нас не имеет никакого этикетного значения, а у китайцев этот жест воспринимается как знак надувательства, мошенничества. Наблюдая это произвольное движение у партнера, китаец может встать и без объяснений уйти, возмущенный. Таким образом, возникает когнитивный диссонанс, исключаящий личность из поля общения и создающий барьеры на пути взаимопонимания.

Среди элементов проксемики важное место занимает пространство организации процесса коммуникации, поскольку расстояние между собеседниками влияет на его "комфортность". Но „комфортность” – национально оговоренное понятие. На близком расстоянии принято общаться у арабов, китайцев, французов, греков, итальянцев, испанцев, на средний – у

шведов, англичан, немцев, австрийцев, швейцарцев, на большой – у белого население Северной Америки, австралийцев, новозеландцев. Вот почему азиаты отзываются об американцах как о холодных и неприязненных людях, а те считают их слишком фамильярными, потому что азиаты еще имеют привычку у процессе диалога затрагивать собеседника, то есть устанавливая тактильный контакт. Тактильные контакты обычно выступают как метакоммуникативные маркеры отдельных фаз общения.

Особенно большое значение они имеют в начале и конце беседы. Наиболее распространенным среди них является рукопожатие – символ доверия и уважения. Каждая нация имеет свои традиции рукопожатия: в США оно твердое и руку жмут 2-3 раза, в Германии – это одно жесткое пожатие, во Франции и Бельгии – рукопожатие легкое и быстрое. В арабских странах мужчины часто, прежде чем поздороваться, накрывают руку одеждой. Здесь при встрече обнимаются, слегка касаясь щеками и похлопывая друг друга по спине и плечам.

В Китае принято, приветствуясь, поклоняться, а в ряде стран непременным элементом приветствия являются объятия и поцелуи. В ходе беседы тактильные контакты активно используют представители южных народов, хотя большинство культур накладывает ограничения на прикосновения. Да, в Англии собеседники редко касаются один одного: один наблюдатель подсчитал, что пара за ресторанным столиком в течение часа совершает в Париже в среднем 110 взаимных прикосновений, в Америке – около восьми, а в Лондоне – ни одного.

Особое значение в процессе общения имеет, конечно, оптико-кинестическая система. Как отмечают исследователи, “выражение лица, поза, жесты, когда речь идет о восприятии собеседника как личности, гораздо эффективнее, чем его словесное выражение”[5, с. 63]. Поэтому “язык тела” должен гармонизировать с вербальной речью, дополняя и усиливая ее, хотя она в большинстве своем не осознается говорящим и практически не контролируется им.

Интересно, что в каждой стране наряду с общепринятыми, распространенными жестами существуют свои невербальные средства коммуникации, закрепленные в культуре и по-своему интерпретированные. Это особенно важно учитывать, занимаясь подготовкой деловых переговоров с клиентами – представителями других стран [5; 6].

Нередко один и тот же жест у разных народов может иметь не только разное, но и прямо противоположное значение. Так, если в Голландии повернуть указательным пальцем у виска, имея в виду какую-нибудь ерунду, можно самому оказаться в глупом положении. Поскольку в Голландии этот жест означает, что кто-то сказал очень остроумную фразу.

Говоря о себе, европеец показывает рукой на грудь, а китаец – на нос.

Жители Мальты вместо слова «нет» слегка касаются кончиками пальцев подбородка, повернув кисточку вперед. Во Франции и Италии этот жест означает, что у человека что-то болит.

В Греции и Турции официанту ни в коем случае нельзя показывать два пальца, указывая на два кофе или две порции чего-нибудь – это жесткое оскорбление, и т.д. плевку в лицо.

Обычный утвердительный кивок головой на юге Югославии служит знаком отрицания. Немцы часто поднимают брови в знак увлечения чьей-то идеей. Но то же в Англии будет расценено как выражение скептицизма. Француз или итальянец, если считает какую-то идею бессмысленной, отчетливо стучится по голове. Немец рlops себя ладонью по лбу, как бы говоря: «Да ты сошел с ума». А британец или испанец этим же жестом показывает, как он доволен собой. Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, значит, он по достоинству оценил ваш разум. Палец же в сторону указывает на то, что у человека, с которым он в данный момент разговаривает, не все в порядке с головой.

Наиболее экспрессивный язык жестов у французов. Когда француз чем-то увлечен, он соединяет кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. Если же он потирает указательным пальцем основание носа, то это значит, что он предупреждает: «Тут что-то нечисто», «Осторожно», «Этим людям нельзя доверять».

Постукивание итальянцем указательным пальцем по носу означает: «Берегитесь, впереди опасность, они что-то замышляют». Но этот же жест в Голландии означает: Я пьяный или Ты пьяный, а в Англии – конспирацию и секретность.

Движение пальца из стороны в сторону США, Италии может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушиваться к тому, что сказано. В Голландии этот жест означает отказ. И если надо жестом сопроводить выговор, то указательным пальцем водят из стороны в сторону у головы.

Мы в общении не придаем особого значения левой или правой руке. Но будьте осторожны на Ближнем Востоке: не вздумайте кому-нибудь протянуть деньги или подарок левой рукой. Этим вы можете нанести оскорбление собеседника.

Вообще в любой культуре жесты неискренности связаны, как правило, с левой рукой, потому что правая рука – «окультуренная», она делает то, что нужно, а левая – то, что хочет, издавая тайные чувства владельца. Поэтому если в разговоре собеседник жестикулирует левой рукой, не будучи при этом левшой, большая вероятность того, что он говорит не то, что думает, или просто отрицательно относится к происходящему.

Иногда даже незначительное изменение жеста может изменить его значение. Так в Англии произошло с жестом из двух пальцев, указательного и среднего, поднятых вверх. Если при этом ладонь возвращена к собеседнику, это ужасное оскорбление, а если ладонь возвращена к себе, то это первая буква слова «Victory» («Победа»).

У народов разных культур существуют разные представления об оптимальных расстояниях между собеседниками. Да, немцы обычно ведут разговор, стоя на расстоянии не ближе 60 сантиметров друг от друга. В отличие от арабов, для которых это слишком большое расстояние для общения.

Наблюдая за разговором незнакомых людей, например араба и немца, можно увидеть, как первое все время стремится приблизиться к собеседнику, в то время как второй делает шаг назад, увеличивая расстояние для общения. И если спросить немца, какое впечатление производит на него араб, он, скорее всего, отметит, что тот слишком настойчив и претендует на установление близких отношений. А араб наверняка охарактеризует своего собеседника как высокомерного и гордого человека. И оба, таким образом, ошибаются в своем мнении, поскольку при разговоре у каждого из них была невольно нарушена приемлемая дистанция для общения.

То же касается и восприятия пространства. Да, американцы привыкли работать в больших помещениях при открытых дверях. Открытый кабинет, по их представлению, означает, что человек на месте и ему нечего скрывать. Не случайно небоскребы в Нью-Йорке полностью построены из стекла и просматриваются насквозь: там все – от директора фирмы до посыльного, постоянно на виду. И это создает у служащих вполне определенный стереотип поведения, вызывая ощущение, что «все вместе делают одно общее дело».

У немцев подобное рабочее помещение вызовет только удивление. Немецкие традиционные формы организации рабочего пространства – принципиально другие. Каждое помещение в них должно быть снабжено надежной (часто двойной) дверью. А распахнутая дверь символизирует крайнюю степень беспорядка [6].

Для американца отказ разговаривать с находящимся с ним человеком в одном помещении означает крайнюю степень отрицательного к нему отношения. В

Англии это общепринятое правило.

Американец, желая побыть один, идет в комнату и закрывает за собой дверь. Англичанин же с детства не привык пользоваться пространством, чтобы отгородиться от других. Расхождение взглядов на использование пространства приводит к тому, что чем больше американец замыкается в пространстве в присутствии англичанина, тем настойчивее пытается выяснить, все ли в порядке.

Разные народы очень по-разному используют и взгляд в общении. Занимавшиеся этим вопросом этнопсихологи условно разделили человеческие цивилизации на «контактные» и «неконтактные». В «контактных» культурах взгляд при разговоре и общении имеет огромное значение, впрочем, как и близкое расстояние между собеседниками. К числу таких культур относятся арабы, латиноамериканцы, народы юга Европы. Ко второй группе, условно «неконтактной», относятся индийцы, пакистанцы, китайцы и североевропейцы.

Шведы, разговаривая, смотрят друг на друга чаще, чем англичане. Китайцы при разговоре смотрят на шею собеседника, прямой взгляд в лицо, по их понятиям, невежливо ведет себя. А у других народов, например, у арабов, наоборот, считается необходимым смотреть на того, с кем разговариваешь. Детей учат, что невежливо разговаривать с человеком и не смотреть ему в лицо [7; 8].

Таким образом, человек, мало смотрящий на собеседника, кажется представителям контактных культур неискренним и холодным, а «неконтактный» собеседник «контактный» кажется навязчивым, бестактным и даже наглым. Однако у большинства народов существует неписанный закон, своего рода табу, запрещающий в упор рассматривать другого человека, особенно незнакомого.

Одежда человека (его цвет и стиль) может быть одним из способов

невербального общения, поскольку передает информацию об уровне благосостояния, статусе и настроениях его владельца. Да, человек в красном способен произвести впечатление сильной, активной и импульсивной личности, лидера и бойца при жизни. В желтом – общительного, интеллектуального и готового к переменам человека. В зеленом – рассудительного профессионала, обладающего неисчерпаемым запасом энергии и воли. В синем – мудрого политика, способного решить поставленную перед ним проблему. В фиолетовом – человека, обладающего хорошей интуицией и творческими способностями [9]

Отношение к цвету и его восприятие в каждой стране свое и существует даже своя национально-культурная специфика, которую необходимо учитывать при деловом общении.

Любимые цвета той или иной страны, как правило, отражены в национальном флаге.

В Америке красный цвет ассоциируется с любовью, желтый – с процветанием, зеленый – с надеждой, голубой – с верностью, белый олицетворяет чистоту, спокойствие, мир, а черный – символ сложности и чрезвычайной ситуации. В Австрии наиболее популярен зеленый цвет; в Болгарии – темно-зеленый и коричневый; Пакистане – изумрудно-зеленый; в Италии – красный, желтый и зеленый, а в Голландии – оранжевый и голубой.

В общем, чем ближе к Востоку, тем большее значение придается символике цвета. Да, в Китае красный цвет означает доброту и отвагу, черный – честность, а белый в отличие от общепринятого европейцами символа чистоты и святости ассоциируется с подлостью и лживостью.

Таким образом, как мы видим, в каждой стране существует свое представление о нормах и правилах невербального общения. Знание этих особенностей поможет не только избежать ошибок восприятия, но и произвести благоприятное впечатление на собеседника и установить с ним долгосрочные партнерские отношения.

На невербальные средства общения накладывает сильное отражение каждая конкретная культура, поэтому для всего человечества общих норм нет. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный [10].

1.2. Компоненты невербального языка и их характеристика

Для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные (несловесные) способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает в себя более семисот тысяч мимических и жестовых движений рук и тела, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит о истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [1; 2].

В ходе специальных экспериментов ученый Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств на 7%, за счет интонации на 38% и за счет мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также обнаружил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 -11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается посредством невербальных средств общения. Итак, значительная часть "коммуникативного айсберга" лежит под водой, в области невербального общения [3; 4].

Невербальное общение (с помощью мимики, жестов и межличностного пространства) – бессознательное по своей природе и практически не контролируемое, представляющее особый интерес для окружающих. Каждый день мы пользуемся десятками жестов, почти не задумываясь об их смысле и не всегда отдавая себе отчет в том, что они

способны передавать нам гораздо больше информации другим людям, чем слова.

Вещание – основной, но не единственный способ общения. Люди обмениваются информацией с помощью многих других средств – жестов, мимики, фигур тела, одежды, причесок, запахов, даже окружающих их предметов. Для собеседников значимы украшения, татуировки на теле, сорт чая или потребляемого кофе и т.д. Все это получило название невербальные (несловесные) сообщения.

Невербальные средства общения – элементы коммуникативного кода, имеющие неречевую (или знаковую) природу и вместе со средствами языкового кода служат для создания, передачи и восприятия сообщений.

Учеными установлено, что всевозможные невербальные сигналы в личном общении несут от 60 до 80 % информации. Конечно, значения разнообразных невербальных сигналов «находятся» не в самих сигналах, а приписываются им теми, кто декодирует речь, «отчитывается» ими. Это декодирование происходит с обязательным учетом культурных и личных контекстов.

Существуют разные типологии невербальных средств общения, поскольку они творятся и воспринимаются разными сенсорными системами: зрением, слухом, тактильными ощущениями, вкусом, обонянием, а также с учетом того, когда происходит общение. Например, существует классификация невербальных средств общения, учитывающая важнейшие сенсорные системы человека, а также темпоральные (временные) характеристики общения. Невербальные сообщения имеют некоторые особенности. Как правило, они: неструктурированные, их невозможно разложить на отдельные составляющие; это проявление темперамента человека, его эмоционального состояния, самооценки, социальных статусов, принадлежности к определенной группе, субкультуре и т.п.; привязаны к условиям общения; декодируются «здесь и сейчас» в рамках конкретного

контекста и ситуации; неинтенциональные, спонтанные (интенциональные, «отработанные» только у профессиональных актеров); в большей степени врожденные, чем приобретенные; как правило, усваиваются каждым носителем определенной культуры путём наблюдений, копирования невербального поведения других людей; производятся под доминантным влиянием правого полушария головного мозга.

Во время невербального общения коммуниканты получают информацию:

- о личности коммуникатора: темперамент; эмоциональное состояние в конкретной ситуации; его "Я" (образ и самооценку); личностные качества; коммуникативную компетенцию (как он начинает коммуникацию, поддерживает ее, выходит из нее и т.п.); социальный статус; принадлежность к определенной группе или субкультуре;
- об отношениях коммуникантов: социальную и эмоциональную близость или удаленность; характер отношений (доминирование – зависимость, приверженность – нерасположение и т.п.); динамику отношений (желание поддерживать общение, прервать его, «выяснить отношения» и т.п.);
- об отношении участников коммуникации к ситуации, позволяющей им регулировать процесс интеракции: комфортность; покой; интерес к общению или желание завершить его (нервование, нетерпение) и т.д.

Невербальные и вербальные коммуникации взаимодействуют. Российские психологи В. Куницына, Н. Казаринова и В. Погольша, специально исследовавшие процессы взаимодействия вербальных и невербальных компонентов общения, определили функции невербальных сообщений относительно вербальных:

- дополнение (в том числе дублирование и усиление) вербальных сообщений;
- отрицание вербальных сообщений;
- замещение вербальных сообщений;

регулировка разговора.

Кинесика – это одно из важнейших средств невербального общения, наиболее влияющее на его течение. Его еще называют «языком тела». Кинестетические сигналы (мимика, жесты, осанка тела) могут быть подсознательными (неконтролируемыми) и сознательными (контролируемыми). Подсознательные (неконтролируемые) сигналы – это сообщения, посылаемые мозгом и являющиеся внешним отражением прежде всего эмоционального состояния человека. Сознательные (контролируемые) – это приобретенные, отработанные сигналы. Некоторые кинестетические средства вошли в систему коммуникации целых этносов, стали национально-культурными средствами коммуникации (жесты приветствия, прощания и т.п.).

Мимика (выражение лица). Важнейшее средство невербальной коммуникации. Ее отсутствие делает невозможным общение, поскольку лицо – зеркало человеческих эмоций.

Американский психолог П. Экман вместе с коллегами проработал технику, получившую название «Система кодирования движений лица». Эта система позволяет выражению лица сопоставить с проявлением определенных эмоций. Авторы отмечают, что самому малому контролю подлежат глаза. Да, блестящие глаза выражают радость; матовые – печаль. Широкие зрачки свидетельствуют о страхе; неподвижные – о концентрации внимания; «бегающие» – о беспокойстве, распылении внимания; короткие взгляды в сторону – чувство вины, опасения осуждения окружающих; взгляды вниз – робость или чувство вины, страха. О внутреннем состоянии человека, доминировании его в психокогнитивной деятельности определенных типов ощущений могут свидетельствовать движения зрачков глаз. Например, если собеседник, прежде чем ответить на заданный вопрос, поднимает глаза вверх, можно с уверенностью говорить о доминировании в сфере его психокогнитивных процессов зрительных образов; если зрачки

глаз опущены вниз – доминируют телесные ощущения; движение зрачков глаз в сторону свидетельствует о преобладании слуховых впечатлений.

Контролируемая мимика – это принятые в конкретной культуре, конкретным этносом средства мимики, выражающие очерченные «пределы» чувств, эмоций и т.д. Они «дешифруются» в рамках определенной культуры однозначно.

Приведем примеры конвенциональной (общеприемной) мимики в коммуникации россиян и некоторых европейских этносов: прищурение глаза – привлечение внимания адресата, предупреждение его о чем-то; широко открытые глаза – демонстрация изумления, неожиданности; моргание веками – подтверждение или согласие на что-то; поднятие бровей – говорящий услышал что-то странное, необычное, непристойное; стягивание бровей – недовольство, гнев; опущение уголков сомкнутых губ – незнание; улыбка с одновременным прищуриванием глаз – ирония, насмешка над кем-то.

Жесты в общении являются носителями разного типа информации, связанной с эмоциональными состояниями коммуникантов.

В практике взаимодействия выделяют несколько основных жестов, отражающих внутреннее состояние человека. Движение рук и тела передают много знаний о человеке.

Во-первых, у них отражается состояние организма и непосредственные эмоциональные реакции. Это позволяет судить о темпераменте человека (сильные или слабые у него реакции, быстрые или замедленные, инертные или подвижные).

Во-вторых, позы и телодвижения выражают черты характера человека, степень его уверенности в себе, скованность или раскованность, осторожность или порывистость. В позе и движениях выражается и социальный статус человека. Такие изречения, как «идти с высоко поднятой головой», «расправить плечи» или, наоборот, «стоять на полусогнутых», представляют не только описание позы, но и выражают определенное психологическое состояние человека.

В-третьих, в позе и жестах появляются культурные нормы, усвоенные человеком. Напр., воспитанный мужчина никогда не будет разговаривать сидя рядом со стоящей женщиной, независимо от того, как он оценивает ее личные качества.

В-четвертых, жестам и позе приписываются чисто условные символические значения. Таким образом, они способны передать точную информацию.

Обратимся к отдельным из них. Жесты открыто свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно. К этой группе знаков относятся жесты «раскрытые руки» и «расстегивание пиджака».

Жест «раскрытых рук» состоит в том, что собеседник протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх. Этот жест особенно часто наблюдается у детей. Когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают свои руки. Когда дети чувствуют свою вину, они прячут руки или за спину, или в кармане.

Жест расстегивания пиджака также является знаком открытости. Откровенные люди, которые дружески к нам относятся, часто расстегивают и даже снимают пиджак в нашем присутствии. Опыт показывает, что согласие между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался в застегнутых пиджаках. Тот, кто меняет свое решение в благоприятную сторону, конечно, разжимает руки и автоматически расстегивает пиджак. Этот жест показывает желание пойти навстречу и установить контакт.

Когда становится понятно, что соглашение с положительным решением по обсуждаемому вопросу возможно, а также в том случае, когда создается положительное впечатление от совместной работы, сидящие люди расстегивают пиджаки, распрямляют ноги и передвигаются на край стула, ближе к отделяющему столу от сидящих напротив них собеседников (чаще всего партнеров по переговорам).

Жесты подозрительности и тайны свидетельствуют о недоверии к вам, сомнении в вашей правоте, о желании что-то скрыть от вас. В этих случаях собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Но чаще он старается не смотреть на вас, отводя взгляд в сторону. Другой показатель сокровенности – неувязка жестов. Если враждебно настроенный против вас человек улыбаётся, это значит, что он за искусственной улыбкой пытаетсямышленно скрыть свою неискренность.

Жесты и позы защиты – знак того, что собеседник чувствует опасность или угрозу. Наиболее распространённым жестом этой группы знаков являются руки, скрещенные на груди. Руки здесь когут занимать три характерных положения.

Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонное или отрицательное состояние собеседника. В этом случае следует посмотреть то, что вы делаете или говорите, потому что собеседник начнет отходить от обсуждения. Следует также учесть и то, что этот жест влияет на действия других людей. Если в группе из четырех или более человек вы скрестили руки в защитной позе, то в скором времени можно ожидать, что и другие члены группы последуют примеру. Правда, этот жест может означать просто спокойствие и уверенность, но это случается тогда, когда атмосфера беседы не носит конфликтного характера.

Если, кроме скрещенных на груди рук, собеседник еще сжимает пальцы в кулак, это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции. В этом случае следует замедлить свой язык и движения, словно предлагая собеседнику последовать вашему примеру. Если это не помогает, следует изменить тему разговора.

Жест, когда кисти скрещенных рук обхватывают плечи (иногда кисти рук впиваются в плечи так крепко, что пальцы становятся белыми), обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию по обсуждаемому вопросу. Этот прием используется, когда собеседники полемизируют, стремясь во чтобы то ни стало убедить друг друга в

правильности своих взглядов, причем нередко этот жест сопровождается холодным, едва прищуренным взглядом и искусственной улыбкой. Такое выражение лица означает, что ваш собеседник на грани, и если не принять оперативные меры, снижающие напряженность, то может произойти взрыв.

Жест, когда руки скрещены на груди, но с вертикально выставленными большими пальцами рук, довольно популярно среди деловых людей. Он передает двойной сигнал: первый – об отрицательном отношении (скрещенные руки), второй – о чувстве превосходства, выраженном большими пальцами рук. Собеседник, применяющий этот жест, обычно «играет» одним или обоими пальцами, а когда стоит – покачивается на каблучке. Жест с использованием большого пальца означает также насмешку или неуважительное отношение к человеку, на которого указывают большим пальцем через плечо.

Жесты рассуждения и оценки сигнализируют о состоянии задумчивости и стремлении решить проблему. Задумчивое выражение лица сопровождается жестом «рука у щеки». Этот жест свидетельствует о том, что вашего собеседника что-то заинтересовало. Остается выяснить, что же побудило его сосредоточиться на проблеме.

Жест «пощипывания переносицы», обычно сочетающийся с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности. Когда собеседник находится на стадии принятия решения, он почесывает подбородок. Этот жест, конечно, сопровождается прищуром глаза – собеседник словно рассматривает что-то вдали, словно пытается найти ответ на свой вопрос.

Когда собеседник подносит руку к лицу, опираясь подбородком на ладонь, а указательный палец вытягивает вдоль щеки (другие пальцы находятся ниже рта) – это красноречивое свидетельство того, что он критически воспринимает ваши аргументы.

Жесты сомнения и неуверенности чаще всего связаны с почесыванием указательным пальцем правой руки под мочкой уха или боковой части шеи (обачно делается пять движений).

Прикосновение к носу или его легкое потирание – тоже знак сомнения. Когда вашему собеседнику бывает затруднительно ответить на ваш вопрос, он часто указательным пальцем начинает касаться или потирать нос. Правда, здесь стоит оговориться: иногда люди потирают нос потому, что он просто чешется. Однако те, кто чешет нос, обачно делают это энергично, а те, для кого это служит жестом, лишь слегка его потирают.

Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать и стремлении закончить беседу, довольно красноречивы. Если во время беседы ваш собеседник опускает веки, то это сигнализирует о том, что вы для него стали неинтересны или просто надоели, или он чувствует свое преимущество над вами. Если вы заметили подобный взгляд у своего собеседника, учтите следующее: необходимо что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

Жест «почесывания уха» свидетельствует о желании собеседника отгородиться от слов, которые он слышит. Другой жест, связанный с прикосновением к уху, – потягивание мочки уха – говорит о том, что собеседник наслушался достаточно и хочет высказаться сам.

В том случае, когда собеседник явно хочет поскорее закончить беседу, он незаметно (и порой неосознанно) передвигается или поворачивается в сторону двери, к тому же его ноги обращаются к выходу. Поворот тела и положение ног указывают на то, что ему очень хочется уйти. Показателем такого желания является жест, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону. В этой ситуации он стремится чем-нибудь заинтересовать собеседника или дать ему возможность уйти. Если вы будете продолжать разговор в том же ключе, то вряд ли добьетесь желаемого результата.

Жесты, свидетельствующие о желании намеренно затянуть время, обычно связаны с очками. Чтобы затянуть время для обсуждения окончательного решения, собеседник делает следующие жесты: постоянно снимает и надевает очки, а также протирает линзы. Если вы наблюдаете один из этих жестов, сразу после того, как спросили человека о его решении, то лучше всего будет помолчать в ожидании. Если партнер снова надевает очки, это означает, что он хочет еще раз «взглянуть на факты».

Жест «хождения» свидетельствует о том, что не следует торопиться. Многие собеседники прибегают к этому жесту, пытаясь растянуть время, чтобы решить сложную проблему или принять трудное решение. Это очень положительный жест. Но с тем, кто ходит, разговаривать не следует. Это может нарушить ход его мнений и воспрепятствовать принятию им решения.

Жесты уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими. К ним относится жест «закладки рук за спину с увлечением запястья». От этого же следует отличать жест "руки за спиной в замок". Он говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. Интересно, что чем больше сердят человека, тем выше передвигается его рука по спине. Именно с этим жестом связано выражение «возьми себя в руки». Это плохой жест, потому что используется для того, чтобы скрыть свою нервозность, и наблюдательный партнер по переговорам почувствует это.

Жестом уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими есть и жест «закладки рук за голову». Многие собеседники раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует его перед ними.

Жесты несогласия можно назвать жестами вытеснения, поскольку они проявляются в результате сдерживания своего мнения. Собираение несуществующих ворсинок из костюма является одним из таких жестов. Собеседник, собирающий ворсинки, обычно сидит, отвернувшись от других, и смотрит в пол. Это самый популярный жест неодобрения. Когда

собеседник постоянно собирает ворсинки с одежды, это признак того, что ему не нравится все, что здесь говорится, даже если на словах он со всем согласен. Жесты готовности сигнализируют о желании закончить разговор или встречу и выражаются в подаче корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях или держатся за боковые края стула. Если каждый из этих жестов оказывается во время разговора, то следует принимать инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу. Это позволит сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию. Кроме рассмотренных ранее поз и жестов, существуют и другие, не менее красноречиво передающие то или иное внутреннее состояние собеседников. Да, потирание ладоней свидетельствует о положительных ожиданиях. Сцепленные пальцы рук обозначают разочарование и желание собеседника скрыть свое негативное отношение к услышанному.

Одной из наиболее серьезных ошибок, которые могут допустить новички в деле изучения языка тела, является стремление за единственным жестом рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств. Напр., почесывание затылка может означать тысячу вещей – перхоть, блохи, выделение пота, неуверенность или припоминание чего-то, провозглашение лжи – в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это почесывание, поэтому для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс жестов.

Как и любой другой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков препинания. Каждый жест подобен слову, а слово может иметь несколько разных значений. Вполне понять значение этого слова можно только тогда, когда вставите это слово в предложение рядом с другими словами. Жесты поступают в форме "предложений" и точно говорят о действительном состоянии, настроении и отношении человека. Наблюдательный человек может прочесть эти невербальные предложения и сравнить их с словесными предложениями.

Совпадение слов и жестов. Часто можно наблюдать, как политики стоят на трибуне, крепко скрестив руки на груди (защитная поза), опустив подбородок (критическая или враждебная поза), и говорят аудитории о том, насколько благоприятно они относятся к идеям молодежи. Они могут попытаться убедить аудиторию теплым словом, но невербальные жесты будут свидетельствовать об обратном. Зигмунд Фрейд однажды заметил, как пациентка, убеждавшая его в том, что она счастлива в браке, невольно снимала и надевала на палец обручальное кольцо. Фрейд понял значение этого жеста и не удивился, когда семейные проблемы этой пациентки были в конце концов вербализованы.

Ключом к правильной интерпретации жестов является учет всей совокупности жестов и конгруэнтность (соответствие) вербальных и невербальных сигналов.

Социальный статус и богатство жестикикулляции. Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью, престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальный или профессиональный статус человека, тем выше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области невербального общения выявили зависимость между красноречием человека и степенью жестикикулляции, которой он пользуется для передачи содержания своих сообщений. Это означает, что существует прямая зависимость между социальным статусом человека и количеством жестов и движений, которыми он пользуется. Лицо, находящееся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в то же время лицо, менее реализуемое в

профессиональной деятельности, будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения.

Возможность подделывать язык движений.

Наиболее типичным является вопрос: «Можно ли подделывать язык тела?». Как правило, ответ на этот вопрос отрицательный, потому что реакция вашего организма просигнализирует об отсутствии конгруэнтности между жестами и сказанными словами. Напр., раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается, одновременно говоря ложь, организм реагирует на его сокровенные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь или искривление угла рта – и все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятиям и широкой улыбке. Как следствие, реципиент не поверит тому, что он слышит.

Существуют, однако, случаи, когда владеющие языком тела специально обучают для достижения благоприятного впечатления. Возьмите, напр., конкурсы красоты Мисс Америка или Мисс Вселенная, на которых каждая конкурсантка учится таким телодвижениям, что излучают тепло и искренность. Чем с большим мастерством участник конкурса будет передавать эти сигналы, тем больше баллов она получит от судей.

Но даже опытные специалисты могут имитировать нужные движения только в течение короткого периода, поскольку вскоре организм невольно передаст сигналы, противоречащие его сознательным действиям. Полезно научиться использовать положительные, открытые жесты для успешного общения с другими людьми и избавиться от жестов, несущих отрицательную окраску.

Это позволит чувствовать себя более уверенно с людьми и сделает вас более привлекательным для них.

Осанка. Положение человеческого тела значимо для коммуникации. С позиции межличностного общения, в частности отношения к партнеру, выделяют следующие типы возникновения:

осанки, демонстрирующие открытость или замкнутость лица адресата. Напр., скрещенные на груди руки, сплетенные в замок пальцы, отклонения спины назад и т.п. соответствуют внутренней замкнутости адресата; возвращенность головы и тела в сторону партнера, наклоненное туловище вперед, свободные плечи и тому подобное свидетельствуют о внутренней открытости адресата;

осанки, демонстрирующие доминирование («нависание» над партнером, рука «забытая» на плече собеседника и т.п.) или зависимость (взгляд снизу, ситуативная горбленность);

осанки, свидетельствующие о гармонии (синхронизация осанок тела, обращенность всего тела в сторону партнера, отсутствие напряжений отдельных групп мышц и т.п.) или противостояние (сжатые кулаки, руки на пояс и плечо вперед).

Проксемика (с лат. расположен близко) – пространственные отношения людей в процессе общения. Этот термин принадлежит современному американскому ученому Э. Халлу, который первым акцентировал внимание на роли пространственных факторов в коммуникации. Он истолковывает проксемику как метод структурирования и использования людьми микропространства, например, расстояние между участниками общения и их размещения, форма столов при решении деловых вопросов и т.д. Другие исследователи (в частности польский психолог В. Глодовский, российский лингвист И. Горелов и др.) определяют проксемику как восприятие, использование и

конструирование пространства с коммуникативной целью, поскольку очевидна связь между микротерриторией общения и социальным статусом коммуникантов. «Вещное» окружение оказывает существенное влияние на людей. Еще В. Черчилль замечал, что сначала человек формирует свое окружение, а затем оно формирует его.

Важное значение для протекания коммуникации имеет пространство, в пределах которого находятся его участники. Исследователи отмечают, что власть там, где сидишь. Сознательно или бессознательно человек выбирает такое рабочее место, которое способствует утверждению его роли в группе.

Физическое тело большинства животных окружено определенной пространственной зоной, считающейся своей собственной, личной территорией. Как далеко достигает эта территория зависит, главным образом, от того, как густо населены места, в которых это животное проживает. Выросший на просторных территориях Африки лев может иметь сферу обитания радиусом в 3 мили и более в зависимости от плотности населения львов на этой территории. Но если лев вырос в клетке с многими другими львами, то его личная территория может ограничиваться буквально несколькими футами, что является прямым следствием перенаселенности сферы обитания.

Подобно животному человек имеет собственную оболочку, которая окружает его тело, его размеры зависят от плотности населения людей в месте его обитания. Следовательно, размеры личной пространственной зоны социально и национально обусловлены. Если представители одной нации, например китайцы, привычны к перенаселенности, другие предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию.

Социальный статус человека может также иметь значение при описании расстояния, на котором человек держится по отношению к другим людям, и этот вопрос будет обсуждаться ниже.

1.3 Особенности использования языка жестов в русском и китайском этносе

Размеры личной пространственной территории среднеобеспеченного человека в принципе одинаковы независимо от того, проживает ли он в Северной Америке, Африке или Австралии, его можно разделить на 4 четкие пространственные зоны.

1. Интимная зона (от 15 до 46 см). Из всех зон это самый главный, поскольку именно его человек охраняет так, будто это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем, кто находится в тесном эмоциональном контакте с человеком. Это дети, родители, мужчины, любовники, близкие друзья и родственники. В этой зоне есть еще подзона радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только с помощью физического контакта. Это верхинтимная зона.

2. Личная зона (от 46 см до 1,2 метра). Это расстояние, обычно разделяющее нас, когда мы находимся на официальных приемах и вечерах, на дружеских вечеринках.

3. Социальная зона (от 1,2 до 3,6 м). На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, водопроводчика или слесаря, пришедшего починить кран в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и от людей, которых не очень хорошо знаем.

4. Общественная зона (более 3,6 метров). Когда мы адресуем сообщения большой группе людей, то удобнее всего стоять именно на этом расстоянии.

Конечно, наша интимная зона нарушается тем или иным человеком по двум причинам. Первая, когда «нарушитель» является нашим

близким родственником или человеком, который имеет по отношению к нам сексуальные намерения. Вторая, когда «нарушитель» выявляет враждебные тенденции и склонен атаковать нас. Если мы можем терпеть вторжение посторонних людей в наши личные социальные зоны, то вторжение постороннего человека в интимную зону вызывает внутри нашего организма разные физиологические реакции и изменения. Сердце начинает биться быстрее, происходит выброс адреналина в кровь, и она посылает в мозг и мышцы сигнал физической готовности нашего организма к бою, то есть состояние боевой готовности.

Это означает, что если вы дружески коснетесь руки или обнимете человека, с которым вы только что познакомились, то это может вызвать у него негативную реакцию по отношению к вам, даже если он или она будет вам улыбаться и делать вид, что это ему нравится. Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя в вашем обществе уютно, соблюдайте золотое правило: «Держи дистанцию». Чем интимнее наши отношения с другими людьми, тем ближе можно проникать в их зоны. Напр. только что принятый на работу служащий первое время может подумать, что коллектив относится к нему очень прохладно, но они просто держат его на дистанции социальной зоны, потому что мало его знают. Как только сослуживцы узнают его лучше, территориальное расстояние между ними сократится, и, в конце концов, ему позволят передвигаться в пределах личной зоны, а в некоторых случаях проникать и в интимную зону других.

Дистанция между двумя целующимися может много рассказать вам о характере взаимоотношений между этими людьми. Любовники крепко прижимаются телами друг к другу и находятся внутри интимной зоны друг друга. Совсем другое будет расстояние,

если вы получаете поцелуй от постороннего человека, поздравляющего вас с Новым годом или от мужчины лучшей подруги, поскольку оба будут отставлять нижнюю часть тела по крайней мере на расстоянии 15 см от вашего.

Исключением из правила, требующего строгого соблюдения дистанционной зоны, есть случаи, когда пространственная зона человека обусловлена его социальным статусом. Напр., управляющий компанией и один из его подчиненных могут быть компаньонами по рыбалке, и находясь на рыбалке, они пересекают и личную, и интимную зону друг друга. На работе же управляющий будет держать его на расстоянии социальной зоны, соблюдая неписаные правила социальной стратификации.

Часто можно услышать, как людей, едущих в общественном транспорте на работу в час пик, называют жалкими, несчастными. Эти эпитеты, конечно, уживаются из-за того, что у этих людей невнятные лица, но сторонние наблюдатели ошибаются в своих оценках. Они просто видят, как люди добросовестно выполняют правила поведения в условиях неизбежного вторжения посторонних в их интимную зону.

Разъяренная толпа или агрессивная группа людей, объединенных единственной целью, реагирует на нарушение их территории иначе, чем отдельные личности. Реально происходит следующее: по мере того, как увеличивается толпа и ее плотность, личное пространство каждого отдельного человека становится все меньше, и он принимает враждебную стойку, поэтому с ростом толпы усиливается ее враждебность и агрессивность, и в любой момент может начаться потасовка. Это очень хорошо известно полиции, и она всегда стремится разогнать толпу, чтобы каждый человек снова нашел свое зональное пространство и успокоился.

Когда человек претендует на место или пространство, часть которого уже занята другими людьми (например, место в театре, место за столом в конференц-зале, крючок для полотенца на теннисном корте), он действует предполагаемым образом. Она, как правило, ищет самое широкое расстояние между двумя присутствующими и занимает место посередине. В театре она выбирает место, находящееся посередине между последним креслом и сидящим в этом ряду человеком.

Продвижение в интимную территорию человека лица противоположного пола является способом выражения его интереса к этому человеку и называется заигрыванием. Если заигрывание не принимается, этот человек отступает и соблюдает дистанцию. Если же ухаживания принимаются, человек позволяет «нарушителю» оставаться внутри его интимной зоны. Приведем в пример случай, рассказанный одним из участников международной конференции: «Недавно на конференции я заметил, что когда встречались и разговаривали два американца, они стояли друг от друга на расстоянии 90 см и сохраняли эту дистанцию на протяжении всего разговора. Когда же разговаривали китаец и русский, они медленно начали передвигаться по комнате. Русский постоянно отодвигался от китайца, а китаец постепенно наступал, приближаясь к нему. Тем самым каждый из них пытался приспособиться к привычному, удобному для него пространству общения. Китаец, чья интимная зона составляет 25 см, постоянно шагал вперед, чтобы сузить пространство. При этом он нарушал интимную зону русского, заставляя его отступать на шаг назад, чтобы расширить свое зональное пространство. Видеозапись этого эпизода, воспроизведенная с ускорением, создает впечатление, что оба интанцуют по конференц-залу, и китаец ведет своего партнера». Становится понятным, почему при бизнес-переговорах азиаты и американцы поглядывают друг на

друга с некоторым подозрением. Американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «дают», азиаты же считают, что американцы холодные и слишком официальные.

Незнание культурно обусловленных различий в интимных зонах разных людей может легко привести к недоразумению и неправильным суждениям о поведении и культуре других.

Следовательно, невербальные компоненты играют немаловажную роль в процессе организации, протекании коммуникации, влияют на ее результат. Неся значительную часть коммуникативной информации, они могут способствовать, препятствовать или даже исключать возможность межличностного общения.

1.4 Методологические основы изучения невербальной коммуникации

Изучение коммуникативной природы речи направлено на то, чтобы выявить, каким образом вербальные средства общения используются для достижения успешного обмена информацией. Общение как один из важнейших видов человеческой деятельности исследуется с использованием теории вежливости, разработанной такими учеными как Дж.Лич, П.Браун и С.Левинсон и принципа кооперации, позволяющие исследовать коммуникативное поведение человека. Разработка проблемы коммуникативных стратегий расширяет возможности анализа коммуникативного взаимодействия. Выявление коммуникативных стереотипов, существующих в современном обществе, позволяет исследовать их влияние на поведение человека в общении.

Как считают специалисты, коммуникативное взаимодействие людей на три четверти состоит из речевого (вербального) общения.

Исследование речевой деятельности как части деятельности в целом привело к необходимости изучения коммуникативного поведения

участников общения. Однако разные ученые дают свое понимание данного термина.

Термин речевое поведение был положен в американской бихевиористской психологии как обозначение разновидности социального поведения, обусловленного внешними, в том числе социальными условиями. При этом система языка остается в стороне, а внимание уделяется структуре речи, в связи с чем речевое поведение или выбор говорящим одним из элементов, языковой вариативной системы касается внешних, внеязыковых факторов, представленных компонентами акта коммуникации. При таком подходе нет необходимости выходить за пределы бихевиористской схемы стимул-реакция, поскольку при анализе речевого поведения заслуживает прежде всего то, что различные варианты высказываний обуславливаются изменениями в составе коммуникантов, темы и условий акта коммуникации. Таким образом, в рамках данного подхода речевое поведение может трактоваться одновременно как стимул и реакция на этот стимул. Известный американский ученый К. Пайк [1] предложил унифицированную модель языка в ее социальном контексте на бихевиористской основе. Согласно его точке зрения, любое целенаправленное человеческое поведение является структурированным, и любые формы человеческого поведения при всем их многообразии характеризуются наличием некоторых постоянных, неизменных признаков. Отсюда и возникает возможность выработки единой теории и методов исследования, применяемых как к речевому, так и не речевому поведению.

Любой поведенческий акт, в том числе и речевой, интерпретируется бихевиористами только с точки зрения вызванной им реакции. Унифицированная теория человеческого поведения является попыткой распространения в любую форму человеческого поведения принципов анализа, разработанных американскими дескриптивистами.

Наиболее откровенное освещение поведенческого аспекта прослеживается у Б. Малиновского, который выдвинул тезис, согласно которому "речь - это форма человеческого поведения, которая должна исследоваться с ориентацией на социологию" [2]. Единственным объектом исследования признается язык, рассматриваемый согласно постулатам бихевиоризма как совокупность навыков, стандартизированный тип деятельности человеческого организма и один из способов адаптации человека к среде и механизмам культуры.

Бихевиористские взгляды на природу речевой деятельности подверглись аргументированной критике в трудах русских психолингвистов и социолингвистов (А.А.Леонтьев, А.Д.Швейцар, Л.Б.Никольский) поскольку в бихевиористских студиях речевое поведение человека сводится к его условиям. Предложенный сторонниками бихевиористской концепции механизм использования языка включает в основном периферийные явления, не отражающие сущности речевых процессов.

Нацеленная на позитивистскую философию бихевиористская социология связывает причинность общественного поведения с психологической мотивацией субъекта.

Широкое понимание коммуникативного поведения дается в теории ролей, основанной на анализе различных форм поведения индивида: социальных или функциональных (И.С.Кон, А.Кречмар, А.Д.Швейцар). И.С.Кон определяет социальную роль как нормативно одобренный образ поведения, ожидаемый от каждого занимающего данную социальную позицию [3]. Таким образом, роли, связанные с постоянными или долгосрочными характеристиками, накладывают отпечаток на коммуникативное поведение, тактики и стратегии, которые выбирает индивид, когда вступает в интеракцию.

Справедливо отмечает Л.П.Крысин, роль коммуниканта является

формой общественного поведения человека и обусловлена его положением в некоторой социальной группе и в определенной ситуации общения. Наиболее типичной формой ролевого взаимодействия людей являются пары асоциальных ролей, организованные следующим образом:

- роль первого коммуниканта выше, чем роль второго;
- роль первого коммуниканта ниже роли второго;
- роли обоих коммуникантов одинаковы.

Мы разделяем точку зрения Р.Белла, что в соответствии с типами ролевых отношений, все ситуации общения делятся на симметричные (роли коммуникантов равные) и асимметричные (роль одного из коммуникантов выше роли другого). Социальная роль одного коммуниканта выше социальной роли другого, если в некоторой социальной группе или ситуации общения последний зависит от первого.

В ситуации асимметричного общения коммуникант, находящийся в зависимом положении, выявляет тенденцию к использованию просьб, жалоб, самооправданий, лексических средств, усиливающих влияние высказывания. В этой же ситуации доминирующий коммуникант выявляет тенденцию к использованию назидания, приказа, выговора. Разногласия наблюдаются также в использовании невербальных средств коммуникации. Из этого можно заключить, что цели коммуникантов в ситуации асимметричного общения не совпадают. Если такая зависимость отсутствует, то позиции обоих коммуникантов одинаковы.

Цель и конкретны задачи работы обусловили выбор основных методов исследования, а именно метод сквозной выборки – для выявления фрагментов текстов, в которых вербализируются ситуации; интерпретационно-текстового анализа – для выделения дискурсивных

фрагментов ситуации; метода анализа – для выяснения ситуативно-контекстуальных особенностей языковых средств; анализа словарных дефиниций – для уточнения значений лексем-вербализаторов ключевых концептов, воспроизводимых в русском и китайском языках; концептуального анализа – для реконструкции и моделирования структуры концептов; методов контекстуального и прагматического анализа – для установления коммуникативных особенностей говорящего - англичанина в ситуации; критического анализа – для выявления социокультурных контекстов ситуации взаимодействия; метода семантического анализа – для определения семантико-содержательных характеристик этноминаций ситуации межэтнического взаимодействия; сопоставимого метода – для установления закономерностей и различий вербализации ситуации в русском и китайском языках; элементов статистического метода – для выявления соотношения между компонентами рассматриваемых ситуаций межэтнического взаимодействия в русском и китайском языках.

ВЫВОДЫ К ГЛАВЕ 1

Невербальные средства информации создают систему, которая дополняет и усиливает, а иногда и заменяет средства вербальной коммуникации – слова. Согласно современным исследованиям, 55% информации воспринимается через выражение лица, позы и жесты, а 38% - из-за интонации и модуляции голоса. Отсюда следует, что только 7% остается на долю слов, которые воспринимает реципиент, когда мы разговариваем. Это важно. То есть то, как мы говорим, важнее того, что именно мы говорим. Большинство невербальных форм и средств общения человека являются врожденными и позволяют ему взаимодействовать, достигая взаимопонимания на поведенческом и эмоциональном уровнях не только с подобными себе, но и с другими живыми созданиями.

Работы, касающиеся преобладания невербальных каналов коммуникации над вербальными, включают исследования по теме передачи дружественного или враждебного отношения; отношений подчиненности и предпочтения, дружбы, одобрения и уважения, положительного отношения и доминирования, положительной, отрицательной или нейтральной оценки, восприятия лидера, честности и нечестности и доверия.

Во всех исследованиях вклад невербального поведения в содержание сообщения оказался достаточно значительным. Была проанализирована величина влияния невербального поведения с целью выявить степень ее влияния. В качестве оценки величины воздействия был взят квадрат коэффициента корреляции, соответствующий размеру вариации в общем массиве данных, что можно объяснить различиями в значениях вербальных и невербальных сообщений. По всем исследованиям оказалось, что средняя величина воздействия равняется 0,56 (среднее = 0,75). Такое значение можно считать очень большим; во многих современных психологических экспериментах величина воздействия равняется примерно 0,09.

ГЛАВА 2

ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СЕМАНТИКЕ РУССКОГО И КИТАЙСКОГО ЯЗЫКОВ

2.1 Характеристика жестов, приветствия и прощания в русском и китайском языках

Одной из первых попыток выделения направлений осмысления вежливости в филологической сфере знаний считается работа Б. Фрейзера "Perspectives on politeness" (1990). По его мнению, в научных трудах последних десятилетий XX века акцентируется внимание на изучении вежливости как:

- социально-нормативной практики (social norm view);
- разговорной максимы (conversational-maxim view);
- тактики, направленной на «сохранение лица» (face-saving view);
- соблюдение контракта общения (conversational contract) [30, с. 219].

Приверженцы теоретических положений первого направления [88; 55; 37], в рамках которого вежливость осмысливается как социальная норма, признают существование в каждом обществе «определенного набора социальных норм, определяющие правила поведения индивидуума» [23, с. 220]. В частности, Э. Адегбиджа ассоциирует вежливость с ситуациями, в которых личность говорит или ведет себя в манере, социально и культурно приемлемой в обществе и приятной для слушателя» [18, с. 58]; С. Айди отождествляет вежливость с «деликатным поведением» [25, с. 223]; понимание вежливости О. Нвои лежит в плоскости «социально приемлемых кодов хорошего поведения» [37, с. 310]. Примером понимания вежливости в контексте социально-нормативной практики служат формы обращения во французском

языке (ср. рус. ты и вы), например, формальная форма *vous* и неформальная *tu*. Следовательно, вежливость в перспективе теоретических положений этого направления напрямую связана с конвенциональными правилами речевой коммуникации и определяется культурными кодами и ценностными ориентирами общества.

Большинство лингвистов постсоветского научного пространства [29; 32; 37; 51; 58] рассматривают вежливость как этическую категорию и ассоциируют ее с культурой речи и речевым этикетом – «системой устойчивых формул общения, предлагаемых обществом для установления речевого контакта собеседников, поддержки общения в выбранной тональности в соответствии с их ролями и ролевыми позициями относительно друг друга, в официальной и неофициальной обстановке» [93, с. 413].

Несмотря на прямую связь этикетности и вежливости, эти понятия обычно разграничивают, при этом вежливость считают более широким понятием по сравнению с этикетом. Если этикет определяют как список коммуникативных норм и правил, то вежливость считается системой коммуникативных стратегий и тактик, используемых в реальном общении [89, с. 52].

Исследователи Р. Дженни и У. Арндт разрабатывают собственную версию видения вежливости и определяют ее как «межличностную» вежливость, что оппозиционируется «социальной» вежливости [19, с. 23]. В целях различения этих двух понятий исследователи предлагают называть их «социальная» вежливость и «такт», которые дифференцируются по своему функциональному ареалу: социальная вежливость координирует социальное взаимодействие, в то время как основная функция такта – регулировать межличностные отношения. Следовательно, именно такт помогает собеседникам избегать конфликтов в процессе общения. Противоположность социальной и межличностной вежливости помогает дифференцировать такие понятия, как вежливость и такт: социальная вежливость прежде всего связана

с этикетом и носит статический характер, такт является динамической деятельностью, играющей ключевую роль в формировании бесконфликтной и толерантной коммуникации.

Еще более сложными, чем форма китайских поклонов, являются правила их употребление.

1. Ниже по статусу всегда поклоняется выше ранга. Высшими рангом при прочих равных условиях считаются старшие по возрасту люди для более молодых, мужчина по отношению к женщине, отец по сравнению с матерью – даже при том, что влияние матери в семье может быть гораздо больше. Рассматриваются как высшие клиенты перед обслуживающим персоналом, например, покупатель всегда имеет ранг выше продавца, заказчик – чемпортной, а персонал отеля – ниже, чем кто-либо поселившийся в нем. Учитель является лицом высшим для ученика, независимо от возраста или других, к примеру социальных, факторов. Звание учителя будто бы дано человеку пожизненно. Китайцы говорят, что ученик, который стал, например, министром правительства и встретилулицы своего бывшего учителя, будет так же глубоко поклоняться ему, как и прежде.

2. Раньше при встрече с высшим по рангу человеком ниже по рангу человек должен был снимать надетое пальто, а если он ехал на велосипеде, то должна была слезть с него для приветствия. Сегодня ни то ни другое делатьнеобязательно, единственное, что низший должен сделать непременно, так этоостановиться и поклониться высшему.

3. Если человек идет с сумкой, то его сначала нужно положить и толькозатем выполнить поклон. Если уложить сумку некуда, то нужно поместить ее под мышку или держать на вытянутых руках перед собой и в таком положениивыполнить поклон. Если человек шел с сумкой через плечо, то он не можетсразу после поклона снова опрокинуть ее через плечо, ей следует пройти несколькошагов, остановиться и только потом снова опрокинуть через плечо сумку.

4. И до, и после поклона принято смотреть на партнера и улыбаться.
5. При выполнении поклонов в храме или во время некоторых официальных церемоний слова не требуются, однако в повседневном бытовом общении поклоны чаще выступают вместе с языковым сопровождением. Китайцы считали и продолжают до сих пор считать поклоны всех указанных видов чисто «своими» жестами и, особенно если судить по современной китайской живописи и рекламе, а также литературе, театру и кино, они очень хотят, чтобы другие люди тоже считали поклоны китайскими невербальными знаками, то есть характерными именно для китайской культуры, – и это несмотря на то, что поклоны очень широко используются также в целом ряде других культур, главным образом восточных: индийской, корейской, китайской и т.д.

Еще во времена Конфуция в Китае предполагалось, что каждый гражданин точно знает, кому, когда и как следует кланяться (например, китайской женщине принадлежало кланяться мужчине, причем даже если он сидит, а она сама в этот момент перед ним стоит), а в Индии даже словесное поздравление открывается заимствованным из санскрита словом «намасте», что означает «поклон тебе», а словесное прощание опережается, так сказать, другим «словесным» поклоном – словом намаскар, означающее «исполнение (букв. Делание) поклона». Китайские поклоны, как и японские, в значительной степени связаны скульптурными традициями.

В обозначении понятия «поклон» разное количество лексем, каждая из которых обозначает какой-либо вид поклонов в зависимости от того, кому он адресован, кем выполняется и в каких ситуациях. Единица Libai, например, обозначает поклоны, совершаемые на воскресном богослужении в храме. Здесь морфема Ли имеет значение «обряд, церемония, этикет», а морфема Бай, входящий составной частью в большом числе слов, значение которых так или иначе связано с поклоном, обозначает само действие «кланяться». Морфема Бай, употребленная самостоятельно, кодирует наиболее

нейтральный поклон, а именно когда человек склоняет голову, немного наклоня при этом вперед корпус. Если та же морфема не присоединяется к какой-либо другой, описывающей специальную ситуацию, как в случае с Libai, то обозначенные так поклоны тоже относятся к нейтральным и не принужденным. Например, для слов jiaobaiduibai, где Цзяо и Дуй передают взаимное направление движения друг к другу, китайские словари дают значение «кланяться, приветствовать друг друга». Однако употребление соответствующих жестов ограничено друзьями и близкими людьми, причем показательно, что слово jiaobaiozhaichang означает также «пить на брудершафт».

Китайские поклоны бывают и более сложными. Есть поклон-приветствие гонга (буквально «поднять руки в знак приветствия») со сложенными на груди руками, левая ладонь частично покрывает правый кулак. Этим жестом начинается схватка в ушу, им же она заканчивается, хотя подобная форма называется в этом случае уже иначе – gongbie, где морфема Би означает буквально «разводиться». Наряду с гонгами китайцы часто используют обозначения Gongshou и Gongyi со значением «приветствовать в поклоне со сложенными на груди руками» (морфема шоу обозначает «руки», Yi имеет значение «древний обряд приветствие со сложенными на груди руками»). Помимо глубокого поклона Коу-ту есть также поклоны guixiakoutou – «встать на колени» + «отбивать поклоны» = «стоя на коленях, отражая земные поклоны», gubdaketou «стоя на коленях, класть земные поклоны», koutoulibai «отражать глубокие (земные) поклоны на богослужении».

Если на Востоке поклон был бытовым жестом, то в Европе в Средние века поклон был жестом ритуальным, и сфера его употребления была ограничена. Особенно часто поклоны исполнялись во время торжественных церемоний и судебных процессов. К примеру, в средневековых Англии, Франции и Испании поклоняться два-три раза при подходе к королю или к другой знатной личности было делом вполне обычным. Первый поклон делался при входе в зал, где король принимал гостей, второй – примерно посередине пути

к королю, а третий – непосредственно перед королем, те же действия в обратном порядке выполнялись и при расставании, при этом не возвращались каждый раз спиной к королю, а пятились назад и останавливались только для поклонов.

2.2 Жесты согласия и отрицания в русском и китайском языках

Жесты эмоционального дискомфорта. Многочисленные жесты – сбор несуществующих ворсинок, снятие и одевание кольца, почесывание шеи, «приведение в порядок» одежды, возвращение ручки или сигареты – указывают на то, что собеседник нуждается в поддержке. В таком состоянии он не готов в полном объеме воспринимать информацию. Жест нетерпения. Если человек постукивает пальцами по столу, ерзает на стуле, притопывает ногами или поглядывает на часы, то тем самым он сигнализирует окружающим о том, что его терпение заканчивается. Наиболее часто применяемые движения головы – это утвердительно кивнул головой и отрицательное покачивание головой. Исследования, проведенные со слепоглухонемыми от рождения людьми показывают, что они также пользуются этими жестами, что дает повод считать, что эти жесты являются врожденными.

Выделяют три основных положения головы. Первое – прямая голова. Это положение характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит. Второе – голова, наклоненная в сторону, говорящая о том, что у человека пробудился интерес (то, что люди, как и животные, наклоняют голову, когда становятся чем-то заинтересованными, первым заметил еще Чарльз Дарвин). И, наконец, третье – когда голова наклонена вниз, значит, отношение человека отрицательное и даже осуждает. В таком случае следует чем-нибудь заинтересовать собеседника, чтобы заставить его поднять голову. Существуют и микрожесты: движение глаз, покраснение щек, увеличение количества вспышек, подергивание губ и т.д.

Такесики изучает осязание в ситуации общения. К такосическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия,

похлопывания, поцелуя. Доказано, что динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции. Использование человеком в общении динамических прикосновений определяется многими факторами: статусом партнеров, возрастом, полом, степенью знакомства.

Неадекватное использование личностью токсических средств может привести к конфликтам в общении. Например, похлопывание по плечу возможно только при близких отношениях, равенстве социального положения в обществе.

Остановимся подробнее на самом распространенном токсическом средстве – обязательном атрибуте любой встречи и прощания – рукопожатии. Обмен рукопожатием есть пережиток древней эпохи. Первобытные люди при встрече протягивали друг другу руки раскрытыми ладонями вперед, чтобы показать свою безоружность. Этот жест со временем претерпел изменения, и появились его варианты, такие как взмах рукой в воздухе, приложение ладони к груди и многие другие, в том числе и рукопожатие. Часто рукопожатие может быть очень информативным, особенно его интенсивность и длительность.

Рукопожатия делятся на 3 вида: доминирующее (рука сверху, ладонь развернута вниз), покорное (рука снизу, ладонь развернута вверх) и равноправное.

Доминирующее рукопожатие является наиболее агрессивной его формой. При доминирующем (властном) рукопожатии человек сообщает другому, что он хочет председательствовать в процессе общения. По данным исследований в США, 78% высокопоставленных чиновников не только первыми протягивали руку, но и пользовались властным способом рукопожатия.

Смирненное рукопожатие бывает нужно в ситуациях, когда человек желает дать инициативу другой, позволить ему ощущать себя владельцем положения.

Отметим еще несколько разновидностей рукопожатия.

Часто политическими деятелями используется жест, называемый «перчаткой»: человек двумя руками обхватывает руку одного. Инициатор этого жеста подчеркивает, что он честен и ему можно доверять. Однако жест «перчатка» следует применять к хорошо знакомым людям, так как при знакомстве он может произвести обратный эффект.

Прочное рукопожатие вплоть до хруста пальцев является отличительной чертой агрессивного, жесткого человека.

Признаком агрессивного человека также пожатие несогнутой, прямой рукой. Его главное предназначение – сохранить дистанцию.

2.3 Характеристика мимики и взгляда как наиболее информативных средств невербального общения

Современная лингвистика отличается междисциплинарным характером и ориентирована на комплексное, интегрированное исследование языковых средств репрезентации невербальных компонентов коммуникации, к которым относятся, в частности, невербальные зрительные знаки.

Зрительный знак коммуникации – это "функционально релевантная единица невербалики", отвечающая прагматическим целям и задачам коммуникативного акта [8, с. 10-39], реализуется в зрительном канале связи и служит для передачи широкого спектра когнитивных, эмотивно-оценочных, модальных и функционально-прагматических значений в дискурсе.

Невербальным зрительным знаком является любое социально целесообразное и функционально нагруженное зрительное действие или состояние, являющееся коммуникативным сигналом от адресанта к реципиенту и подлежащей вербализации. Совокупность стандартных зрительных знаков коммуникации, присущих определенному социуму,

формирует систему дискурсивных маркеров когниции, эмоций, отношения, оценки и воздействия посредством зрительных действий и состояний говорящих.

В невербальной коммуникации линейная последовательность вербализованных зрительных знаков предназначена для передачи разного диапазона когнитивных, эмотивно-оценочных, модальных и прагматических значений в конкретных коммуникативных ситуациях. Функциональная ценность и прагматический потенциал зрительных знаков детерминируется их рекуррентным использованием в устном дискурсе и обязательной их вербализации в письменных практиках, где "невербальный знак устного общения получает лингвальную форму" [там же, с. 9]. В речи и речи онтологические особенности зрительных знаков как составляющих невербального семиотического кода воплощаются в корпусе разноуровневых номинаций разной структуры и содержания, предназначенных для их выражения.

Исследование лингвистических аспектов зрительных знаков основывается на синтезе номинативного, структурного, когнитивно-дискурсивного и функционально-прагматичного подходов, что предполагает их рассмотрение в контексте языковых, речевых, психологических, физиологических, когнитивных и социальных особенностей коммуникации в рамках современной антропоцентристской парадигмы.

Основой изучения номинаций зрительных знаков коммуникации служат труды, посвященные анализу этого явления в биологическом, психологическом, социальном и коммуникативном аспектах в двух семиотических планах: 1) невербальном, представляющем их физиологическое проявление (И.Н. Горелов, Г.Ю. Крейдлин, M Argyle, C. Cadena, P. Ekman и др.), и 2) вербальном, охватывающем языковое обозначение невербального семиотического кода (О.Л. Васильева, А. Вежбицкая, И.И. Серякова, Л.В. Солощук, В.И. Шаховский, А.И. Шевченко и др.).

2.4 Акустические невербальные средства

Примечательно, что в процессе коммуникативного взаимодействия важное значение приобретает концепт устности, который является ключевым в контексте интерпретации акустических компонентов невербальной коммуникации. По нашему мнению, эта живая субстанция, аккумулирующая в себе когнитивные процессы нашего бытия, в т. ч. способы кодирования информации, сакрализует слово, одухотворяет его, придает ему новые краски и интерпретации. Отметим, что категорию устности изучали многие ученые. Профессор А. Сербенская рассматривает это понятие как категорию культуры, подчеркивает его чрезвычайно важное место в системе гуманистических ценностей, утверждает, что «сегодня есть все основания говорить о том, что звуковая речь имеет важнейшее значение в активизации биоритмов национального инстинкта для укрепления психофизической структуры. национального типа, для мобилизации общества на основе этнонационализма» [24, с. 45]. Обращая внимание на категориислушание и молчание, очерчивая основные свойства звуковой речи, ее темпоритмы и модуляции голоса, ученый отмечает коммуникативную специфику живого слова. Как утверждает исследовательница, “лишь в говоренном слове слушатель, обладающий способностью “слышать”, испытывает иронию, дерзость, самоуверенность, пренебрежение, раздраженность, безразличие, пренебрежение, гнев, упрек, уныние, лицемерие, лукавство, или приязнь, сострадание, приветливость, доброжелательность, общительную привязанность” [24, с. 44]. Ведь “вечная проблема человеческого общения – это способность реализовать не только свои естественные возможности говорить, но и слушать, преодолевать барьеры, чтобы слышать сказанное. В Священном Писании несколько раз акцентировано внимание на том, что между процессами слушать и слышать, как и смотреть и видеть, часто возникает дисбаланс, что является существенным коммуникативным препятствием не только для восприятия информации, но и для эффективного поиска и познания истины (Мат.13))” [24, с. 45]. В этом ключе чрезвычайно

важное значение приобретает категория "слушания". "Слушание – не просто молчание, а активная деятельность, своеобразная работа, ей предшествует желание услышать, интерес к собеседнику. То, как человек реагирует на сообщение другого, зависит от уровня его нравственности, его культуры" [27, с. 101].

Наряду с категорией "слушания" важное значение приобретает концепт "молчания", который также относят к коммуникативному поведению человека. По словам М. Бахтина, часто "молчание является продолжением беседы". Как утверждает Г. Крейдлин, "оно бывает двух типов, которые следует рассматривать с функциональной, семантической и прагматичной стороны...

К первому типу относится молчание с параговорными и жестовыми заполнениями, ко второму – молчание с полным отсутствием голосовых звуков» [10, с. 74]. Можем утверждать, что концепты слушания и молчания – это своеобразные коммуникативные феномены, в семантическом поле которых закодирован широкий спектр информативных знаков, ведь не только активная деятельность, но и бездействие, слова и молчание – все ценное в общении [9]. Учитывая это, молчание и слушание занимают ведущее место в системе невербальных вещательных средств. Собственно семантика этих концептов выражает конкретные смысловые коды, являющиеся носителями определенной информации. Необходимо научиться сканировать эмоции своего собеседника. Однако для этого, по нашему мнению, нужно владеть искусством чтения поведенческого текста человека.

Хорошим образцом, вобравшим в себя вибрации произнесенного слова, является труд индийского философа и музыканта Х. И. Хана "Мистицизм звука" [26]. Автор говорит, что в начале создания человечества не существовало такого языка, который мы имеем сейчас, а была только музыка.

Сначала человек выражал свои мысли и чувства низкими или высокими, короткими или протяженными звуками. Он утверждает, что голос указывает не только на характер человека, но также выражает его дух. Кроме того,

подчеркивает, что ухо должно быть натренированным, чтобы различать тон, слово, скрытое в нем значение; уметь узнавать из смысла слов и тона голоса или это истинное слово, или фальшивая нота; ...человек должен знать, каким именно тоном необходимо выражать конкретное мнение или чувство, и каким голосом;... существует девять различных аспектов чувств, каждый из которых имеет конкретный способ выражения [26].

Раскрывая мистицизм тембра и тональности, высоты и силы голоса, ритма, тона, темпа речи, автор, используя философский подход, оперируя категориями музыки как источник вибрации звука, открывает перед нами новые стороны возможностей человеческого голоса. Синтезируя науку, искусство, философию, Х. Хан раскрывает перед нами широкую палитру человеческих эмоций, которые можно идентифицировать, кодировать по качеству голоса человека. Мы обращаем внимание на акустические средства невербальной коммуникации, которые довершают звуковой образ в сознании реципиента. Если на телевидении доминирует картинка, то на радио – звук, пробуждающий в сознании ассоциативное мышление. Следовательно, каждая пауза, ударение и тому подобное чрезвычайно информативны. В. Бабенко отмечает, что "восприятие речи на слух требует большего внимания, чем одновременное восприятие на слух и зрение, и скорее поступает в головной мозг" [2, с. 204].

Как утверждают некоторые исследователи, "сочетание слухового и зрительного воздействия на радио позволяет передавать информацию на уровне образов. На радио следует прежде всего активизировать (с помощью устной речи, шумов, музыки, монтажа, невербальных языковых средств: тона, темпоритма, паузы, тембра, ударения и т.д.) сознание аудитории для того, чтобы она самостоятельно воспроизвела сообщенное" [7]. Собственно невербальные интонационные компоненты устной речи дополняют и уточняют вербальное общение.

ВЫВОДЫ К ГЛАВЕ 2

Коммуникативная сущность номинаций зрительных знаков в дискурсе состоит в том, что они служат языковыми репрезентантами функциональных компонентов универсальной семиотической невербальной системы, которая наряду с вербальной составляет целенаправленный процесс информационного обмена и реализуется через визуальное взаимодействие коммуникантов с помощью информативно значимых органов. Закономерное применение говорящим зрительных знаков в невербальной коммуникации свидетельствует о существовании в определенной лингвокультуре стандартного зрительного кода, подлежащего вербализации и систематизации с целью построения инвариантных и вариантов моделей его реализации в различных x практиках.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Невербальные средства общения нужны для того, чтобы:

- а) регулировать протекание процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами;
- б) обогащать значения, передаваемые словами, направлять понимание словесного текста; выражать эмоции и отражать понимание ситуации.

Невербальные средства коммуникации, как правило, не могут самостоятельно передавать точное значение (за исключением некоторых жестов). Обычно они оказываются так или иначе скоординированными между собой и словесным текстом. Совокупность этих средств сравнима с симфоническим оркестром, а слово — солистом на его фоне.

Несогласованность отдельных невербальных средств значительно усложняет межличностное общение. В отличие от языка, невербальные средства общения осознаются и говорящим и слушающим не в полной мере. Никто не может полностью контролировать свои невербальные коммуникативные действия, что часто приводит к недоразумению, особенно когда коммуниканты принадлежат к разным культурам.

РЕЗЮМЕ

Пань Фен. Этнические особенности использования средств невербальной коммуникации в русском и китайском языках.

Квалификационная работа магистра. – *Рукопись.*

Научный руководитель – кандидат филол. наук, доцент Лисюченко Е.В. Невербальная коммуникация – это система знаков, используемых в процессе общения и отличающихся от языковых средств и формы обнаружения. Поэтому **актуальность** этой темы определяется описанием бессловесных средств, которые играют значительную роль в процессе общения. Они не только дублируют, усиливают или заменяют языковую коммуникацию, но и подтверждают или отрицают информацию, дополняющую содержание высказывания, акцентируют особо важные моменты общения, контролируют и регулируют этот процесс.

Новизна работы состоит в определении значительной роли, которую играет невербальная коммуникация, в самых разнообразных областях языковой деятельности.

Цель написания работы - раскрытие сущности и проблем невербального общения в процессе межкультурной коммуникации и коммуникации между людьми в одной культурной группе перевода для осуществления международной коммуникации.

Объектом исследования является невербальное общение между людьми разных культурных групп или в рамках одной культурной группы.

Субъектом является лингвокультурные особенности средств невербальной передачи информации.

Квалификационная работа состоит из двух глав. Первая глава посвящена изучению теоретических основ исследования. Во второй главе представлена классификация невербальной коммуникации в русском и китайском языках.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, мимика, жесты, кинесика.

RESUME

Pan Feng. Ethnic features of the use of non-verbal communication means in the Russian and Chinese languages. Master's qualification work. - Manuscript.

Scientific adviser - Doctor of Philology. Sci., Professor Terekhova.

Non-verbal communication is a system of signs used in the process of communication and differs from linguistic means and forms of detection. Therefore, **the relevance** of this topic is determined by its wordless means, which play a significant role in the communication process. They not only duplicate, strengthen or replace linguistic communication, but also confirm or deny information that complements the content of the utterance, accentuate especially important moments of communication, control and regulate this process.

The novelty of the work lies in the significant role played by non-verbal communication in a wide variety of areas of linguistic activity.

The purpose of writing the work is to reveal the essence and problems of non-verbal communication in the process of intercultural communication and communication between people in one cultural group of translation for the implementation of international communication.

The object of the research is non-verbal communication between people of different cultural groups or within the same cultural group.

The subject is the linguistic and cultural characteristics of the means of non-verbal transmission of information.

The qualification work is divided into two chapters. The first chapter is devoted to the study of the theoretical foundations of research. The second chapter presents the classification of non-verbal communication in Russian and Chinese.

Key words: non-verbal communication, facial expressions, gestures, kinesics.

Список использованной литературы

1. Арутюнова Н.Д. Дискурс / Н.Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь. – М. : Сов. Энциклопедия, 1990. – С. 136–137.
2. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека / Н.Д. Арутюнова. – М. : «Языки русской культуры», 1999. – I–XV. – 896 с.
3. Ахренова Н.А. Интернет-дискурс как глобальное межкультурное явление и его языковое оформление: автореф. дисс. на соискание науч. степени д. филол. наук: спец. 10.02.19 «Теория языка» / Наталья Александровна Ахренова. – М., 2009. – 36 с.
4. Багумян О.В. Текстова ситуація «соціальний захист»: лінгвокогнітивний аспект (на матеріалі різностильових англійських текстів): дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови» / Олена Валентинівна Багумян. – К., 2004. – 248 с.
5. Баландина Н.А. Дискурс переговоров в англоязычной деловой коммуникации: автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04 «Германские языки» / Наталья Александровна Баландина. – Волгоград, 2004. – 20 с.
6. Баранов А.Н. Постулаты когнитивной семантики / А.Н. Баранов, Д.О. Добровольский // Известия РАН, Серия литературы и языка. – 1997. – Т. 56, № 1. – С. 11–21.
7. Баранов А.Н. Введение в прикладную лингвистику / А.Н. Баранов. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 360 с.
8. Басюк Л.М. Національно-культурна специфіка комунікативної поведінки учасників парламентського дискурсу Великої Британії та США / Л.М. Басюк // Мовні і концептуальні картини світу. – 2013. – Вип. 43 (1). – С. 89–94.
9. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров / М.М. Бахтин // Литературно-критические статьи. – М. : Русские словари, 1996. – 541 с.

10. Бацевич Ф.С. Основы коммуникативной лингвистики / Ф.С. Бацевич. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 344 с.
11. Бацевич Ф.С. Основы коммуникативной лингвистики: 2-ге вид., доп. / Ф.С. Бацевич. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 376 с.
12. Берестнёв Г.И. О «новой реальности» языкознания / Г.И. Берестнёв // НДВШ. Филологические науки. – 1997. – № 4. – С. 47–55.
13. Болдырев Н.Н. Когнитивная семантика / Н.Н. Болдырев. – Тамбов : Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2001. – 123 с.
14. Бордюк Л.В. Багатомірність концепту позитивного мислення в сучасній американській культурі / Л.В. Бордюк // Функціональна лінгвістика. – 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 58–60.
15. Бордюк Л.В. Ідеологічний аспект концепту позитивного мислення в американській лінгвокультурі / Л.В. Бордюк // Наукові записки. Серія «Філологічна». – 2012. – Випуск 23. – С. 16–17.
16. Васильева И.И. О значении идеи М.М. Бахтина о диалоге и диалогических отношениях для психологии общения / И.И. Васильева // Психологические исследования общения. – М. : Наука, 1985. – С. 81–94.
17. Волкова О.С. Коммуникативная ситуация «конфликт»: стратегии развития и прагмалингвистические характеристики / О.С. Волкова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – №73–1. – С. 114–120.
18. Воробйова І.А. Концепт «Гумор» у британській лінгвокультурі / І.А. Воробйова // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Филология. Социальные коммуникации». – Том 24 (63). – 2011. – №2, ч.1. – С. 38–42.
19. Воробьева О.П. Текстовая номинация в ракурсе когнитивной лингвистики / О.П. Воробьева // Языковая категоризация. – М. : ИЯ РАН, 1997. – С. 18–21.
20. Гак В.Г. Языковые преобразования / В.Г. Гак. – М. : Языки русской культуры, 1998. – 768 с.

21. Галичкина Е.Н. Специфика компьютерного дискурса на английском и на русском языках (на материале жанра компьютерных конференций): автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.20 «Сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание» [Электронный ресурс] / Бесплатный учебный портал. – Режим доступа: <http://31f.ru/author-abstract/485-avtoreferat-specifika-kompyuternogo-diskursa-na-anglijskom-i-russkom-yazykah.html>

22. Городецкий Б.Ю. К типологии коммуникативных неудач / Б.Ю. Городецкий // Диалоговое взаимодействие и представление знаний. – Новосибирск, 1985. – С. 64–78.

23. Грайс Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 217–283.

24. Гришаева Л.И. Концептуальные основы анализа межличностного взаимодействия носителей разных культур (Часть 1) / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова // Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – №1. – 2013. – С. 14–21.

25. Грушевицкая Т.Г. Основы межкультурной коммуникации: Учеб. для вузов / Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.П. Садохин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352 с.

26. Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.01 «Русский язык», 10.02.19 «Теория языка» / Ирина Ивановна Гулакова. – Орел, 2004. – 152 с.

27. Дашибалова И.Н. Образ детства в советском визуальном дискурсе 1930х гг. [Электронный ресурс] / Исследовательский комитет «Социология детства» Российского общества социологов. – Режим доступа: <http://ik.childsoc.ru/doc/tashibalova.pdf>

28. Дедова О.В. Лингвистическая концепция гипертекста: основные понятия и терминологическая парадигма / О.В. Дедова // Вестник МГУ. Серия 9. Филология. – 2001. – №4. – С. 22–36.

29. Дейк ван Т.А. К определению дискурса [Электронный ресурс] / Психологическая сеть российского Интернета. – Режим доступа: <http://psyberlink.flogiston.ru/internet/bits/vandijk2.htm>
30. Дейк ван Т.А. Стратегии понимания связного текста / Т.А. ван Дейк, В. Кинч // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 23. – М. : Прогресс, 1998. – С. 153–211.
31. Дейк ван Т.А. Язык. Познание. Коммуникация / Пер. с англ., сост. В.В. Петрова; Под ред. В.И. Герасимова. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
32. Дикарева С.С. Когнитивное моделирование диалога: стереотипные сценарии и «борьба чувств» / С.С. Дикарева // Система і структура східнослов'янських мов. – К. : Знання України, 2004. – С. 202–209.
33. Дмитриев А.В. Юридическая конфликтология: в 3х ч. / А.В. Дмитриев, В.П. Кудрявцев, С.В. Кудрявцев. – М. : ИНИОН, 1993. – Ч. 1: Введение в общую теорию конфликтов. – 211 с.
34. Дмитриева Л.Ф. Знаковая природа предложения и когнитивный аспект общения / Л.Ф. Дмитриева, М.В. Слепухина // Вестник МГЛУ. Серия 1. Филология. – 2002. – № 9. – С. 21–24.
35. Добросклонская Т.Г. Медиадискурс как объект лингвистики и межкультурной коммуникации / Т.Г. Добросклонская // Вестник МГУ. Сер. 10: Журналистика. – 2006. – № 2. – С. 20–23.
36. Добросклонская Т.Г. Вопросы изучения медиатекстов: опыт исследования современной английской медиаречи / Т.Г. Добросклонская. – М. : КРАСАНД, 2010. – 288 с.
37. Долуденко Е.А. Англицизмы в русскоязычном компьютерном жаргоне / Е.А. Долуденко // Лингвистика. Перевод. Межкультурная коммуникация. – 1999. – С. 25–29.
38. Драбовська В.А. Ключові лінгвокультурні концепти США як предмет словникового опису / В.А. Драбовська // Філологічні трактати. – Том 2, №3. – 2010. – С. 29–34.

39. Єсипенко Н.Г. Лінгвокультурний концепт CommonSense у художній літературі ХХ ст. / Н.Г. Єсипенко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – №3 (ч. 1). – 2011. – С. 54–58.
40. Желтухина М.Р. Тропологическая суггестивность масс-медиа дискурса: О проблеме речевого взаимодействия тропов в языке СМИ [Текст]: монография / М.Р. Желтухина. – М. : Ин-т языкознания РАН; Волгоград: Изд-во ВФ МУПК, 2003. – 656 с.
41. Землянова Л.М. Зарубежная коммуникативистика в преддверии информационного общества / Л.М. Землянова. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1999. – 301 с.
42. Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач / Е.А. Земская // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. – М. : Наука, 1993. – С. 30–59.
43. Иваницкий В.Л. Коммуникативная стратегия периодического издания / В.Л. Иваницкий // Вестник Московского университета. Серия 10: Журналистика. – 2009. – №5. – С. 117–122.
44. Иванова С.В. Культурологический аспект языковых единиц: монография / С.В. Иванова. – Уфа : БашГУ, 2002. – 116 с.
45. Иванова С.В. Сценарный фрейм как когнитивная основа текстов прецедентного жанра «лимерик» / С.В. Иванова, О.Е. Артемова // Вопросы когнитивной лингвистики. – Тамбов, 2005. – № 3 (006). – С. 46–52.
46. Иванова С.В. Политический медиадискурс в фокусе лингвокультурология / С.В. Иванова // Политическая лингвистика. – 2008. – Вып. 1(24). – С. 29–33.
47. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
48. Кагановська О.М. Текстові концепти художньої прози (на матеріалі французької романистики середини ХХ сторіччя) / О.М. Кагановська. – К. : Вид. центр КНЛУ, 2002. – 292 с.

49. Каменева В.А. Композиционно-смысловая структура дискурса газетных сообщений как эффективное средство корректировки гендерного дисплея российской и американской лингвокультур / В.А. Каменева, С.В. Коломиец // Вестник ЧелГУ. – Серия: Филология. Искусствоведение. – 2009. – №10(148). – Вып. 30. – С. 30–31.

50. Карасик В.И. Культурные доминанты в языке / В.И. Карасик // Языковая личность: Культурные концепты. – Волгоград, Архангельск, 1996. – С. 3–15.

51. Карасик В.И. О категориях дискурса [Электронный ресурс] / Волгоградский государственный педагогический университет. – Режим доступа: <http://homepages.tversu.ru/~ips/JubKaras.html>

52. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс: Монография / В.И. Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 477 с.

53. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность / Ю.Н. Караулов. – М. : Наука, 1987. – 263 с.

54. Караулов Ю.Н. Предисловие. Русская языковая личность и задачи ее изучения / Ю.Н. Караулов // Язык и личность. – М. : Наука, 1989. – 261 с.

55. Кибрик А.А. Современная американская лингвистика: фундаментальные направления / А.А. Кибрик, И.М. Кобозева, И.А. Секерина. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 480 с.

56. Кирилкова А.А. Структурно-семантические и коммуникативно-прагматические особенности комплексов прямой и авторской речи в художественном тексте (на материале современного английского языка): автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04 «Германские языки» / Антонина Анатольевна Кирилкова. – К., 1991. – 20 с.

57. Ковалев Г.Ф. Этнос и имя: цикл ст. / Г.Ф. Ковалев. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2006. – 235 с.

58. Кожемякин Е.А. Массовая коммуникация и медиадискурс: к методологии исследования / Е.А. Кожемякин // Научные ведомости. – Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – №12(83). – Вып. 6. – С. 13–21.

59. Коцур М.Ф. Этнонимические названия образного характера в современном английском языке [Электронный ресурс] /. – Режим доступа: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/15096/25-Kocur.pdf?sequence=1>.

60. Кочерган М.П. Загальне мовознавство / М.П. Кочерган. – К. :Видавничий центр «Академія», 2006. – 464 с.

61. Красных В.В. К вопросу о лингвокогнитивных аспектах коммуникативного акта / В.В. Красных // Научные доклады филологического факультета МГУ. – 1998. – Вып. 2. – 240 с.

62. Кронгауз М.А. Сценарий и семантика глагола / М.А. Кронгауз // Типологические обоснования в грамматике. – М. : Знак, 2004. – С. 250–258.

63. Крысин Л.П. Лингвистический аспект изучения этностереотипов (постановка проблемы) / Л.П. Крысин // Встречи этнических культур в зеркале языка: в сопоставительном лингвокультурном аспекте. – М. : Наука, 2002. – С. 171–175.

64. Крысин Л. П. Этностереотипы в современном языковом сознании: к постановке проблемы / Л. П. Крысин // Философские и лингвокультурологические проблемы толерантности. – Екатеринбург : Изд-во УрГУ, 2003. – С. 458–463.

65. Крысько В.Г. Этнопсихология и межнациональные отношения. Курс лекций / В.Г. Крысько. – М. : Издательство «Экзамен», 2002. – 448 с.

66. Кубрякова Е.С. Концепт / Е.С. Кубрякова, В.З. Демьянков, Ю.Г. Панкрац, Л.Г. Лузина // Краткий словарь когнитивных терминов. – М. :Филол. ф-т МГУ им. М.В. Ломоносова, 1997. – С. 90.

67. Кубрякова Е.С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века (опыт парадигмального анализа) / Е.С. Кубрякова // Язык и наука конца XX века: сб. статей. – М. : РГГУ, 1995. – С. 144–238.

68. Кубрякова Е.С. Язык и знание: На пути получения знаний о языке: Части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в понимании мира / Е.С. Кубрякова. – М. : Языки славянской культуры, 2004. – 560 с.

69. Кухаренко В.А. Интерпретация текста / В.А. Кухаренко. – М. : Просвещение, 1988. – 192 с.

70. Левицкий А.Э. Ситуация как когнитивно-коммуникативная форма представления знаний в языке и речи / А.Э. Левицкий, И.И. Савчук // Проблемы представления (репрезентации) в языке. Типы и форматы знаний: Сб. науч. трудов/ РАН Ин-т языкознания. – М. – Калуга : ИП Кошелев А.Б., 2007. – С. 171–179.

71. Левицкий А.Е. Етнономінації у дзеркалі міжкультурної комунікації / А.Е. Левицкий, Ю.В. Святюк. – К. : Логос, 2010. – 134 с.

72. Левичева О.С. Компонентная структура системы современной коммуникации: дифференциация понятий / О.С. Левичева // Коммуникативные исследования. – Омск, Россия, 2014. – Вып.1. – С. 28–41.

73. Леонтович О.А. Русские и американцы: Парадоксы межкультурного общения / О.А. Леонтович. – Волгоград : Перемена, 2002. – 435 с.

74. Леонтович О.А. Россия и США: Введение в межкультурную коммуникацию / О.А. Леонтович. – Волгоград : Перемена, 2003. – 399 с.

75. Лернер М. Развитие цивилизации в Америке. Образ жизни и мыслей в Соединенных штатах сегодня: в 2-х т., Т.2 / М. Лернер. – М. : Радуга, 1992. – 575 с.

76. Лихачев Д.С. Концептосфера русского языка / Д.С. Лихачев // Изв. РАН – СЛЯ – 1993, №1 – С. 3–9.

77. Лузина Л.Г. Выдвижение / Л.Г. Лузина // Краткий словарь когнитивных терминов. – М., 1996. – С.21–22.

78. Макаров М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.

79. Макарук Л.Л. Візуалізація як характерна ознака сучасного англо-мовного газетного дискурсу / Л.Л. Макарук // Національний вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2012. – Випуск 6. – С. 47–52.
80. Мальцева К.С. Міжкультурне непорозуміння і проблема міжкультурного перекладу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філософ. наук: спец. 09.00.04 «Філософська антропологія, філософія культури» / Катерина Сергіївна Мальцева. – К., 2002. – 20 с.
81. Мартынова М.Ю. Межкультурный диалог / М.Ю. Мартынова, В.А. Тишков, Н.М. Лебедева. – М. : Изд-во РУДН, 2003. – 406 с.
82. Маслова В.А. Лингвокультурология: учеб. пособие / В.А. Маслова. – М. : Издательский центр «Академия», 2001. – 208 с.
83. Маслова В.А. Когнитивная лингвистика: учеб. пособие / В.А. Маслова. – Минск : Тетра Системс, 2008. – 272 с.
84. Маслова В.А. Политический дискурс: языковые игры или игры в слова? / В.А. Маслова // Политическая лингвистика. – 2008. – Вып. 1(24). – С. 43–48.
85. Минский М. Фреймы для представления знаний / М. Минский. – М. : Энергия, 1979. – 151 с.
86. Могилевич Б.Р. Особенности дискурса межкультурной коммуникации / Б.Р. Могилевич // Вестник РУДН, серия Социология. – 2009. – № 1. – С. 43–48.
87. Морозова Е.И. Мировоззренческие параллели в трактовке содержания терминов «дискурс», «контекст», «ситуация» / Е.И. Морозова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – Серія: Романо-германська філологія, методика викладання іноземних мов. – 2010. – № 897. – с. 99–105.
88. Нагорняк А.А. Виды коммуникативных неудач в ситуациях межкультурного общения / А.А. Нагорняк // Международный журнал

экспериментального образования, серия Филологические науки. – 2013. – №7. – С. 95–98.

89. Некрасова А.Е. Этнические стереотипы в медийном дискурсе: механизмы интерпретации и попытка классификации / А.Е. Некрасова // Вестн. Моск. ун-та. Серия 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2009. – №2. – С. 141–147.

90. Нестеров В.Ю. К вопросу об эмоциональной насыщенности межличностных коммуникаций в Интернете [Электронный ресурс] /. – Режим доступа: <http://flogiston.ru/articles/netpsy/netemotions>

91. D’Andrade R.G. The development of the cognitive anthropology / R.G. D’Andrade. – New York :CambridgeUniversity Press, 1995. – 286 p.

92. Dodd C.H. Dynamics of intercultural communication / Charles Harold Dodd. – Dubuque : W.C. Brown Publishers, 1991. – 363 p.

93. Dominick J. R. The dynamics of mass communication / J. R. Dominick. – New York : McGraw-Hill, 1994. – 616 p.

94. Eriksen T.H. The cultural contexts of ethnic differences / T.H. Eriksen // Man, New Series. – 1991. – Vol. 26, No. 1. – P. 127– 144.

95. Gadghiganova N.S. The social distance and contradiction specifics of the interethnic interaction of ethnosocial groups / N.S. Gadghiganova, I.M. Dudina, N.G. Khairullina, M.N. Mikhailova, V.A. Garabazhii // Global media journal. – 2016. – Vol. Special issue, No. S3:14. – P. 1–10.

96. Garro L.C. Remembering what one knows and the construction of the past: a comparison of cultural consensus theory and cultural schema theory / L.C. Garro // Ethos. – 2000.–№ 28(3) – P. 275–319.

97. Gibbs R.W. The cognitive psychological reality of image schemas and their transformations / R.W. Gibbs, H.L. Colston // Cognitive linguistics: basic readings. – 2006. – P. 239–268.

98. Grice H.P. Logic and conversation / H.P. Grice // Syntax and semantics 3: Speech Arts. – 2004. – PP. 41–58.