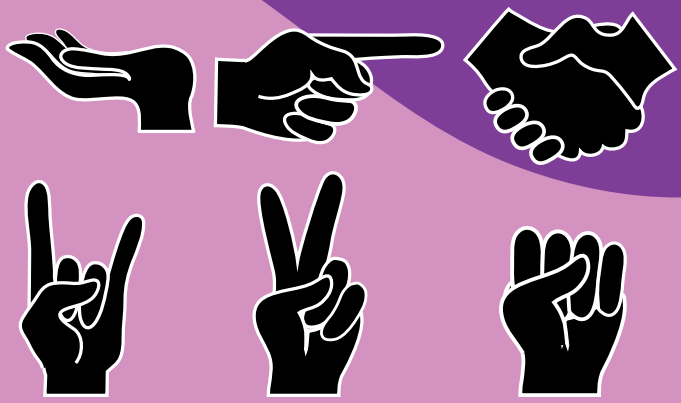
ЕРЕВАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ЛИЛИТ БРУТЯН

ГОВОРИМ, НЕ ГОВОРЯ



НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В РАЗНЫХ КУЛЬТУРАХ

Ереванский государственный университет

Л. Г. Брутян

ГОВОРИМ, НЕ ГОВОРЯ

(Невербальная коммуникация в разных культурах)

Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности “Лингвистика и межкультурная коммуникация”

Ереван
Издательство ЕГУ
2015

УДК 81:008(07)
ББК 81+71 я7
Б 893

Печатается по решению
Ученого совета факультета русской филологии
Ереванского государственного университета

Рецензенты: д.ф.н., проф. Р.Р. Грдзелян
к.ф.н., доц. Н.И. Мартирян

Л.Г. Брутян
Б 893 Говорим, не говоря (Невербальная коммуникация в разных культурах) /**Л.Г. Брутян** – Ереван: Изд-во ЕГУ, 2015, 76 с.

Книга представляет собой учебное пособие, в котором в доступной форме и на материале разных культур рассматриваются многообразные вопросы невербальной коммуникации в аспекте межкультурного взаимодействия.

Пособие адресовано студентам, обучающимся по специальности “Лингвистика и межкультурная коммуникация”, а также широкому кругу читателей, интересующихся проблемами невербальной и межкультурной коммуникации.

УДК 81:008(07)
ББК 81+71 я7

ISBN 978-5-8084-1999-5

© Издательство ЕГУ, 2015 г.
© Брутян Л.Г., 2015 г.

Тем, кого люблю, – без слов

ДВА СЛОВА ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

В настоящее время налицо резко возросший интерес к проблемам общения, коммуникации – разного типа и на разных уровнях, в том числе межкультурной коммуникации. Этот всплеск интереса к различным аспектам коммуникации обусловлен интенсификацией контактов самого разного типа вследствие целого ряда причин общественно-политического, экономического, технического характера: небывалые ранее возможности свободы передвижения, бурные процессы эмиграции, возможности общения с помощью Интернета и т.д. Этим, в свою очередь, объясняется, в частности, стремление понять механизмы осуществления эффективной коммуникации с целью минимизации столкновений и, тем более, конфликтов в процессе общения и в результате – гармонизации отношений между коммуникантами.

Коммуникация происходит с помощью языка. Но что следует понимать под понятием “язык”? Сегодня под этим понятием справедливо понимается не только словесный, вербальный, язык (составляющий, естественно, его костяк), но и язык в широком понимании, включающем и такие не менее важные, а зачастую и более важные, составляющие, как невербальный язык (жестов, телодвижений, поз, мимики и т.д.) и паравербальный язык (с такими его компонентами, как громкость голоса, темп речи, паузы и т.д.). Если учесть, что каждый знак языка (вербального, а также невербального и паравербального) интерпретируется неоднозначно в зависимости от ситуации общения, контекста и других факторов даже в рамках одной лингвокультуры, одного языка и что в разных лингвокультурах он может пониматься по-своему, то с этой точки зрения обращение к исследованию знаков невербального общения (а они еще более неуловимы), тем более в контексте межкультурной коммуникации, чему и посвящена данная книга, приобретает большую актуальность и важность.

ГЛАВА I
НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ КОММУНИКАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ

Как справедливо указывает Н.И. Формановская, известный специалист по речевому этикету и шире – коммуникации, – «мы всегда распознаем человека, который хочет к нам обратиться, – распознаем по его позе, которую можно назвать позой адресации, по выражению “вопрошающих” глаз, некоторым движениям рук... Все эти сигналы поданы нам несловесно (невербально), но мы их хорошо понимаем и сами принимаем позу слушателя – замедляем движение, приостанавливаемся, если куда-то шли, на лице у нас выражение внимания, готовность принять вопрос или просьбу другого. Ясно, что непосредственное контактное общение совершается не только с помощью речи, но и с помощью невербальных средств коммуникации – жестов, мимики, голосовых, интонационных модуляций речи и т.д.» [Формановская 1989: 114]. Приведем выдержку из “Основ психолингвистики” И.Н. Горелова и К.Ф. Седова: «В книге о своей жизни среди папуасов Н.Н. Миклухо-Маклай рассказывает, как он впервые вступил на берег Новой Гвинеи и впервые встретился с молодым папуасом. Тот, конечно, не владел русским языком, а ученый не приступал к изучению папуасских языков. Тем не менее, оба немедленно представились друг другу: оба приложили руки к груди и назвали свои имена. Туй (так звали папуаса) встревоженно заговорил что-то (что русский, разумеется, не мог понять), а затем представил выразительную пантомиму, которая сообщала: когда корабль, доставивший ученого, скроется из виду, люди из соседней деревни придут и убьют Маклая. Поэтому Маклаю надо спрятаться, и Туй ему в этом поможет. Так сама жизненная практика опровергает мнение о том, что невербальные средства выражения играют якобы только второстепенную роль, только “дополняют” (не могут заменить) вербальное сообщение. Как видим – смогли. И, как видим, эти невербальные средства общения не зависят от конкретных языков и являются, следовательно, универсальными. Но, может быть, описанная ситуация, будучи нетипичной, еще ни о чем “лингвистическом” не говорит? Может быть, НВКК (невербальные компоненты коммуникации) выполняют свои ограниченные функции только тогда, когда люди не владеют общим языком?

Ответить на эти вопросы поможет реальный случай, происшедший во время одной из лекций. Лектор задал студентам вопрос: “На что обиделся Максим Максимович, когда после длительной разлуки вновь встретился с Печориным?” Ответ был таким: “Максим Максимович обиделся не “на что”, а “на кого” (на Печорина), потому что “герой нашего времени” был с ним груб”. Тогда лектор раздал студентам карточки с текстом из романа М.Ю. Лермонтова. В отрывке студенты прочитали:

– Как я рад, дорогой Максим Максимыч! Ну, как вы поживаете?... Еду в Персию – и дальше... Мне пора, Максим Максимыч... Скучал! ... Да, помню! ... Право, мне нечего рассказывать, дорогой Максим Максимыч ... Однако прощайте, мне пора ... я спешу ... Благодарю, что не забыли ... Ну, полно, полно! ... Неужели я не тот же? ... Что делать? ... Всякому своя дорога... Удастся ли еще встретиться – Бог знает... Что хотите! Прощайте!

“Дорогой”, “как я рад”, “благодарю, что не забыли”... Разве это обидные слова? Напротив! Но лермонтовский текст продолжается: “Мы простились довольно сухо. Добрый Максим Максимыч сделался упрямым, сварливым штабс-капитаном! И отчего?” Действительно: “И отчего?” Цитируем дальше: “Оттого, что Печорин в рассеянности или от другой причины протянул ему (Максиму Максимычу) руку, когда тот хотел кинуться ему на шею!” Не совсем так. Точнее – совсем не так. В тексте романа Максим Максимыч говорит с кучером Печорина (от кучера и стало известно, что приехал его барин) очень эмоционально, даже хлопает его по плечу от радостного известия (не забудем, что Максим Максимыч – штабс-капитан, тоже “барин” для кучера!), уверен, что Печорин “сейчас прибежит”, узнав, что он, Максим Максимыч, здесь. Но в напрасном ожидании старик проводит бессонную ночь, а утром едва успевает подбежать к заложенной уже коляске, где сидит Печорин. “Старик едва мог дышать, пот градом катился с лица его, мокрые клочья седых волос, вырвавшись из-под шапки, приклеились ко лбу его ... он хотел кинуться на шею Печорину, но тот *довольно холодно*, хотя и с приветливой улыбкой, *протянул ему руку*. Штабс-капитан на минуту *остолбенел*, но потом *жадно схватил его руку обеими руками*; он еще не *мог говорить*”. В немой сцене выделены неречевые действия, НВКК. Что, разве Печорин не понял состояние Максима Максимыча? Разве в ответ на горячие слова прежнего друга можно было “*сидеть в коляске*”, “*позволить кучеру подбирать вожжи*” и отвечать, “*произвольно зевнув*”? Да и зачем “*про-*

извольно зевать”!? Ясно, что Печорину стало в тягость общение с “*упрямым и сварливым*” Максимом Максимовичем, потому-то “*приветливая улыбка*” (явно показная, машинальная, “из светской вежливости”) так не согласуется с “*холодно протянутой рукой*” и со всеми перечисленными выше НВКК Печорина, **противопоставленными** в тексте столь значительными проявлениями эмоций Максима Максимовича. Собственный коммуникативный опыт и гениальная наблюдательность Лермонтова позволили ему так достоверно и точно изобразить конфликт характеров, а заодно – помимо воли автора – значение НВКК в процессе общения» [Горелов, Седов 2005: 52-54].

Действительно, в процессе общения невербальные компоненты коммуникации играют огромную роль, как можно было увидеть из приведенной выше довольно пространной цитаты. Со ссылкой на широко известную книгу австралийского исследователя Аллана Пиза “Язык телодвижений (Как читать мысли других по жестам)” авторы отмечают, что «коммуникация протекает как бы по двум каналам одновременно: словесную речь сопровождает высказывание, образованное при помощи невербальных компонентов. Если то, что мы говорим, мы более или менее контролируем, то жесты, мимика, позы, интонация часто выдают наши истинные намерения… И если нам говорят “Очень рад вас видеть!”, но при этом холодно протягивают нам руку (как Печорин Максиму Максимовичу) и обнаруживают печоринские глаза (они не улыбались, когда Печорин улыбался; значит, улыбка – не только “на губах”!), то мы не верим вежливым словам» [Горелов, Седов 2005: 55, 61].

В предисловии к книгам “Язык тела” Дж. Фаста и “Как понять иностранца без слов” Э. Холла читаем: «Герою рассказа А.П. Чехова “Пересолил” землемеру Глебу Гавриловичу Смирнову вид “здоровеннейшего мужика, угрюмого, рябого, одетого в рваную сермягу и лапти” сразу же не внушил доверия. В течение же пути каждое движение мужика, каждый его ответ на пытливые расспросы вызывали все больше подозрений у трусоватого землемера. В свою очередь поведение землемера, его вопросы и его заявления стали все больше и больше настораживать возницу, пока насмерть напуганный землемер не сумел еще больше перепугать мирного мужичка Клима со станции Гнилушки. Вероятно, если бы авторам представляемых книг Джулиусу Фасту и Эдуарду Холлу было предложено проанализировать поведение Клима и Глеба Гавриловича, то они бы скорее всего сказали, что оба персонажа проявили элементарное

невежество в кинесике, а также проксемике.

В том случае, если бы Глеб Гаврилович и Клим поинтересовались бы значением мудреных слов, то Джулиус Фаст ответил бы, что “кинесика, или язык тела, изучает поведенческие проявления бессловесного общения между людьми”, и пояснил бы, что гораздо важнее понимать человека по его движениям и взглядам, так как слова могут быть лживы. При этом он мог бы рассказать множество историй о том, как ошибаются люди, не умеющие по жестам, позам и взглядам правильно истолковать поведение человека и определить истинную ценность сказанных им слов.

Эдуард Холл на множестве примеров показал бы, что мелкие бытовые неприятности, ошибки в общении вызваны непониманием иного жизненного уклада. А затем с грустью заметил бы, что непонимание внешнего поведения людей иных национальностей может стать поводом не только для ссор и обид, возникновения скандальных ситуаций, но и наносит существенный ущерб державе, которая ведет активную внешнюю политику. ...Однако, если в привычном окружении нам чаще всего удается избегать больших ошибок в понимании людей, то наши трудности резко возрастают, как только мы вступаем в контакт с людьми иной национальной культуры. Американцы истратили миллиарды долларов на оказание помощи иностранным государствам, но они не сумели добиться любви и уважения к себе за пределами своей страны. Во многих странах американцев не любят от всего сердца, в других – их стоически терпят. Одна и весьма существенная причина этого, по мнению Э. Холла, проста: “Враждебность иностранцев к нам в значительной степени вызвана тем, как ведут себя американцы”» [Емельянов 1997: 5-6].

Еще примеры, говорящие о важности знания невербальной коммуникации. Переводчик, который впервые посетил Германию с группой бизнесменов, рисковал быть оштрафованным контролерами во время автобусной поездки. Ему, конечно же, было известно, что́ говорить при покупке билетов на транспорт. Знал он, разумеется, и соответствующую лексику и грамматику немецкого языка. Но что делать с билетом в салоне автобуса, что такое “90 минут” на билете, как, когда и сколько раз его пробивать на компостере и т.п., он не знал. В подобной ситуации оказался и американский студент в Санкт-Петербурге. Его оштрафовали, хотя билет он купил, но не прокомпостировал [см. Кашкин 2007: 9-10]. Мы действительно общаемся не только с помощью вербальных знаков, слов, но и с помощью невербальных знаков (в данном случае, билет, компости-

рование как знак использования билета, способ употребления билета и т.д.), которые тоже имеют культурные различия.

Как показали клинические исследования, содержание бессловесного языка тела зачастую противоречит содержанию человеческой речи, причем весьма значительно. Иллюстрацией этого является поведение одной женщины, которая говорила своему психиатру о том, что очень любит своего друга; при этом она покачивала головой из стороны в сторону, подсознательно подавая сигнал отрицания. Знание языка тела проливает свет и на внутрисемейные отношения. К примеру, если взять членов одной семьи, расположившихся вместе в комнате, то достаточно взглянуть на то, как они двигают руками и ногами, чтобы многое понять о характере их взаимоотношений. Если первой скрестила ноги мать, а члены семьи последовали ее примеру, то, вероятно, она является инициатором семейных действий, хотя ни члены семьи, ни даже она сама не подозревают об этом. Более того, на словах она может отрицать факт своего лидерства, поскольку спрашивает советов у своего мужа и у детей. Тем не менее, сигнал “Следуйте за мной”, невысказанный словами, но поданный ею на языке тела и выполненный остальными членами семьи, безошибочно раскрывает истинную суть внутрисемейных взаимоотношений для всякого, кто знаком с кинесикой [см. Фаст 1997: 12-13].

То, ка́к мы говорим, может дать представление другому коммуниканту о том, кем мы являемся. Это особенно очевидно, когда один из коммуникантов исполняет определенную социальную роль (является руководителем предприятия, директором школы и т.д.). Так, в фильме “Чучело” и внешний вид одного из героев, и мимика, и интонация приветствия соответствуют статусу директора и представлению людей об этой роли. Даже временный выход из роли (например, президент, сидящий за партой, или играющий в теннис, или беседующий по душам простым языком с народом) значим на фоне набора ролей для той или иной коммуникативной личности. Известно, что Н.С. Хрущев в свое время спустился всего на одну ступеньку к Мао Цзе-Дуну (снизошел), что ознаменовало начало эпохи охлаждения в отношениях между Китаем и СССР. В августе 1991 года весьма фривольная беседа Артема Боровика с первым и последним президентом СССР сопровождалась похлопыванием по плечу М.С. Горбачева журналистом. Нарушение статусных ролей происходит одновременно как в вербальной, так и в невербальной сферах и является знаковым: оно несет новую информацию [см. Кашкин 2007: 165-166].

Телодвижения и жесты часто являются свидетельством принадлежности человека к какой-либо культуре, даже когда он прекрасно владеет иностранным языком. Есть немало анекдотов о том, каким образом обнаруживают себя русские и американские шпионы. Американца легко можно распознать по специфической манере сидеть, положив лодыжку одной ноги на колено другой, откинувшись на стуле и заложив руки за голову. А русских подводит привычка пить чай, не вынимая ложки из стакана. Иллюстрацией роли культуры в восприятии является, например, рассказ американской учительницы, которая работала в Австралии с детьми аборигенов. На перемене она предложила поиграть в игру, в которой водящий ставится в центр круга, ему завязывают глаза, и он должен угадать, кто из ребят до него дотронулся. Угадывать он должен был без повязки на глазах. Дети австралийских охотников не понимали, в чем суть игры, поскольку с легкостью могли вычислить все происходящее по следам на песке. После этой игры, во время урока, учительница была удивлена, что ученики не слушали ее объяснений и не хотели учить алфавит. Позже она поняла, в чем дело: дети сочли ее неумной, так как она не может угадывать человека по его следам, и решили, что она вообще вряд ли может научить их чему-то стоящему [см. Садохин 2010: 159, 195].

С.Г. Тер-Минасова, со ссылкой на работу Т.Б. Пасман, приводит следующие примеры. В Узбекистане произошел скандал из-за иллюстрации в школьном учебнике немецкого языка, поскольку одежда и позы женщин на них не соответствовали культурным требованиям узбеков. Издатели учебника понесли огромные убытки, а спрос на немецкий язык там еще больше понизился. В Венгрии неудача постигла рекламу по уходу за детьми одной американской компании. Образ идеальной матери с грудным ребенком на руках не удался из-за обручального кольца на правой руке: согласно венгерским обычаям, женщина должна носить обручальное кольцо на левой руке. Шинная фирма “Файрстоун” в разных странах рекламирует свою продукцию по-разному. В Англии, например, изображают на рекламном щите автомобиль с колесом, “обутым” в шину с надписью “Файрстоун”, а на заднем плане изображают элегантных леди и джентльмена. В Голландии такая реклама была бы непонятной: жители этой страны слывут тугодумами, поэтому там реклама должна быть дополнена фразами насчет того, что шины “Файрстоун” – лучшие в мире, причем написанными крупными буквами. На Филиппинах реклама английского типа вызвала бы волнение: почему это у машины только муж с

женой, наверное, они больны, раз у них нет детей? Поэтому в рекламе автомобиля для Филиппин изображают дюжину людей, олицетворяющих большую дружную семью. В Бразилии же рекламу обязательно сопровождают какой-то острой шуткой, так как бразильцы считают себя самыми остроумными людьми в мире [см. Тер-Минасова 2008б: 224-225].

Курт Воннегут, которого мучила проблема “некоммуникабельности”, в романе-притче “Завтрак для чемпионов” приводит сюжет рассказа своего героя – сумасшедшего писателя-фантаста: «*Существо по имени Зог прибыло на летающем блюдце на нашу Землю, чтобы объяснить, как предотвращать войны и лечить рак. Принес он эту информацию с планеты Марго, где язык обитателей состоит из пуканья и отбивания чечетки. Зог приземлился ночью в штате Коннектикут. И только он вышел на землю, как увидел горящий дом. Он ворвался в дом, попукивая и отбивая чечетку, то есть предупреждая жильцов на своем языке о страшной опасности, грозящей им всем. И хозяин дома клюшкой от гольфа вышиб Зогу “мозги*”».

В связи с этим С.Г. Кара-Мурза справедливо пишет: «Многие исполненные смысла жесты и действия, которые нам кажутся естественными (то есть присущими природе человека), в действительности – порождение культуры. А значит, в иной культуре они могут быть не поняты или поняты превратно. Возьмите такую вроде бы простую вещь, как пощечина. Это – жест сугубо европейский, идущий от рыцарства и укорененный в дворянстве. Ее не знает ни древность, ни Восток, ни простонародье. Пощечина – это “сообщение” с огромным объемом социальной и личностной информации. Даже более простой жест – оплеуха – часто требует сложной интерпретации. В романе “Моби Дик” одноногий капитан Ахав в сердцах ударил своего помощника деревянной ногой. Тот долго и мучительно рассуждал: должен ли он оскорбиться и отомстить? В конце концов моряк пришел к выводу, что ударили его не живой ногой – это было бы оскорбительно. А деревяшка – это все равно что палка, а удар палкой оскорбления мужчине не наносит.

Да что пощечина или оплеуха! Вот – поцелуй. Кажется, истоки этого жеста куда как естественны, природны. Разве не наше биологическое естество к нему побуждает? Но нет, это тоже – феномен культуры. Японцам европейский поцелуй был неведом, а когда узнали, то долго был противен. На Кубе попытки Хрущева облобызать Фиделя Кастро вызвали шок и породили массу язвительных шуток. Найти в незнакомой культуре

важный жест, который был бы правильно понят – большое искусство. Миклухо-Маклай отправился один в воинственное племя папуасов. Придя в деревню, все жители которой тут же попрятались, он сел, разулся и заснул. Этот жест убедительно выразил его миролюбивые намерения» [Кара-Мурза 2001: 25-26].

О значимости невербальных средств коммуникации свидетельствует и тот факт, что с ведущими политиками мира работают специальные имиджмейкеры, работающие над их внешностью, одеждой, манерой поведения и речи, в целом – образом. Как указывает Г.Г. Почепцов, бывший премьер-министр Великобритании Дж. Мейджор отказывался от помощи специалистов до тех пор, пока после его первого появления на телевидении средства массовой информации стали обсуждать не само его выступление, а то, как он был одет [см. Почепцов 2001: 301].

В статье Анастасии Бырки, опубликованной в газете “The Moscow Times” и перепечатанной в “Новом времени” (2013 г., 5 декабря), говорится о том, что если кто-то из иностранцев и способствовал приходу Путина к власти, то это Аллан Пиз, эксперт по языку телодвижений, который считает российского президента “умелым и способным учеником”. Пиз познакомился с Путиным в 1991 году, когда его пригласили в Кремль провести семинар для подающих надежды политиков. «Я объяснил им, как выглядеть дружелюбнее по телевизору, и помог избавиться от агрессивных жестов, – вспоминает эксперт. – Господин Путин, в ту пору помощник мэра Санкт-Петербурга (Собчака), был очень умным и способным учеником. Я обратил на него внимание еще во время первой встречи с Собчаком. Когда он вошел в комнату, все сразу притихли. Все знали, что он служил в КГБ, я тоже это понял». Непроницаемое выражение лица, скупые жесты руками и пристальный взгляд российского президента снискали как восхищение, так и критику, – замечает журналистка, однако Пиз очень высокого мнения о жестикуляции и мимике Путина. По его наблюдениям, у Путина есть “золотое правило”, которое он успешно применяет, встречаясь один на один с мировыми лидерами: он немного наклоняет голову набок и кивает словам своего визави. «Исследования показали, что три кивка подряд побуждают вашего собеседника продолжать говорить», – объясняет Пиз. «Однако одну неприятную особенность Путин так и не сумел побороть», – говорится в публикации. «Существует проявление языка тела, присущее русским, особенно мужчинам, и больше никому в мире. Это – “советское лицо”, визитная карточка господина

Путина». И Пиз по этому поводу говорит: “Чем старше вы становитесь, тем чаще его используете. Вместо того чтобы улыбаться, как европейцы или американцы, вы сжимаете губы и хмуритесь». Он объясняет эту черту россиян тем, что в предыдущие эпохи показывать истинные эмоции могло быть небезопасно.

С.Г. Тер-Минасова справедливо замечает: «В американской культуре, ориентированной на демократию..., вождь – так же как и претендент на эту должность, – должен быть предельно “демократичен”, то есть выглядеть как “наш парень”: одеваться в ковбойку (или носить ковбойскую шляпу), джинсы, говорить простым “народным языком”, использовать “народные” жесты и обязательно все время улыбаться знаменитой американской улыбкой, показывающей, что он решил все проблемы, у него все окей, он доволен, счастлив и благополучен. В нашей культуре – все наоборот. Он не должен быть, как мы все, он должен быть лучше нас: говорит культурно и правильно, одет в костюм с галстуком и редко (раньше – никогда) улыбается, потому что сознает серьезность ситуации, сложность проблем и свою ответственность за будущее страны и народа. Сейчас, в эпоху медленного, но верного прозападнического движения России (медленно, по мнению Запада) эти требования меняются, и президент появляется иногда в обычной одежде, но только в подчеркнуто неформальных ситуациях: встреча с молодежью, на отдыхе и т.п.» [Тер-Минасова 2008б: 94].

А вот что пишет в этой связи Дж. Фаст: «Как только вы начнете обращать внимание на стиль человека, его жесты, движения, гримасы, вы станете понимать, в какой степени политические деятели полагаются на язык тела, чтобы сделать свои слова и образы приемлемыми. Те, кто особенно преуспевают в умении передать с помощью своих тел любые эмоции, могут не заботиться о том, что они говорят. Значение имет лишь то, как они это говорят.

Все они хорошие актеры, а хорошие актеры должны быть мастерами в использовании языка тела. Более неприспособленные погибают и остаются лишь те, кто в совершенстве владеют словарем и грамматикой этого языка» [Фаст 1997: 218].

Таким образом, невербальная коммуникация – это очень важная составляющая процесса коммуникации, которая может иметь место без вербального сопровождения и параллельно с вербальной коммуникацией. В последнем случае невербальные средства коммуникации либо

усиливают то, что выражено вербально, либо вступают в противоречие с тем, что сообщается словами. Уже хотя бы поэтому чрезвычайно важно знание невербальной коммуникации, правильного понимания невербальных средств общения. Специалисты, изучающие процесс коммуникации, приводят любопытные данные. Оказывается, люди при общении придают вербальной составляющей, т.е. словам, всего 7% значимости, 38% – паралингвистическим средствам и 55% – невербальным средствам общения [см. об этом Формановская 1989: 117, Тер-Минасова 2008б: 95]. Получается, что 93% смысла выводится по тому, ка́к мы говорим, а не по тому, что́ мы говорим. «Итак, жест и поза, мимика и выражение лица, интонация…, положение собеседников в пространстве относительно друг друга, “язык” повсеместного поведения – все это составляет обширную область невербальной коммуникации, такой “добавки” к языку, которая нередко выражает даже больше самого языка», – пишет Н.И. Формановская [1989: 125]. Действительно, жесты, телодвижения, взгляд иногда бывают красноречивее слов. Слова, таким образом, – «лишь верхняя и не самая значительная часть огромного айсберга, которому можно уподобить нашу коммуникацию. Иногда невидимая часть айсберга важнее для взаимопонимания (или играет значительную роль в его нарушении), чем вербальная. Иногда вербальная и вовсе отсутствует. Но даже если вербальная составляющая является ведущей, без контекста ситуации понимание далеко не всегда является однозначным» [Кашкин 2007: 10].

По свидетельству И.Н. Горелова и К.Ф. Седова, изучение документальных фильмов с интервью и беседами разного типа, видеозаписи живых диалогов «показали с несомненной точностью, что НВКК проявляются **раньше**, чем люди начинают говорить друг с другом. Сначала говорящие занимают подходящую дистанцию для беседы и обращаются лицом друг к другу. Оба эти действия также являются НВКК. Они сигнализируют о готовности к диалогу. Одновременно партнеры “считывают” с поз и с выражения лица друг друга важную информацию о настроенности к общению, о степени расположенности к беседе. Это тоже НВКК. Можно легко заметить, что нас не устраивает, если собеседник прячет лицо (“прячет глаза” – обычно говорим мы, но дело отнюдь не только в глазах…), если он стоит перед нами вполоборота, тем более, если он отвернулся.

Экспериментально доказано, что маленькие дети не могут сразу вести телефонные разговоры, даже если узнают голос матери: им нужна

“информация с лица и с позы”. Точно так же доказано, что в ряде случаев ребенок не хочет контактировать со знакомым или незнакомым ему лицом, игнорируя самые ласковые слова. Здесь наблюдается эффект рассогласования между словами (вербальный компонент) и НВКК, причем маленькому ребенку важнее “значение НВКК”. Не зря известный психолог, исследователь детской речи и детского поведения М.М. Кольцова называет младшего дошкольника “существом невербальным”» [Горелов, Седов 2005: 57].

Мысль о большей важности (в определенном смысле) невербальных средств общения была высказана еще в древности. Так, великому китайскому философу Конфуцию принадлежит фраза: «Лучше увидеть лицо, чем услышать имя». А вот что думает по этому поводу другой мыслитель, французский писатель-моралист XVII века Франсуа де Ларошфуко: «У всякого чувства есть свойственные лишь ему одному жесты, интонации и мимика; впечатление от них, хорошее или дурное, приятное или неприятное, и служит причиной того, что люди располагают нас к себе или отталкивают»; «Каждый человек, кем бы он ни был, старается напустить на себя такой вид и надеть такую личину, чтобы его приняли за того, кем он хочет казаться; поэтому можно сказать, что общество состоит из одних только личин»; «Величавость – это непостижимая уловка тела, изобретенная для того, чтобы скрыть недостатки ума» [Ларошфуко и др. 1990: 72]. Крупнейший немецкий философ Ф. Ницше писал: «Люди свободно лгут ртом, но рожа, которую они при этом корчат, все-таки говорит правду» [Ницше 1990: 303]. А немецкий писатель Фридрих Шиллер говорил, что по речи человека можно судить о том, какое имя он хочет заслужить; о том же, что он из себя представляет на самом деле, можно догадаться только по его мимике, жестам и телодвижениям. Не случайно также, что О. де Бальзак в 1833 году написал трактат “Теория походки”, С. Цвейг считал, что характер человека можно узнать по его рукам, а В. Вересаев советовал смотреть на губы [см. Маслова 2008: 173].

Наконец, самое главное: если знание и правильное понимание невербальных средств коммуникации значимо в пределах одной культуры, то еще бóльшую важность это приобретает при общении между представителями разных культур. Ведь невербальная коммуникация национально-культурно окрашена, меняется от культуры к культуре и даже в культурах близких народов. Известно, что значение жестов, поз, взгляда в разных культурах имеет различный, иногда прямо противоположный

смысл. Кивок головой у русских означает “да”, а у болгар — “нет”. Американец и европеец о постигшем их горе сообщают со скорбным выражением лица, ожидая, что и собеседник сделает то же самое, а японец или вьетнамец в аналогичной ситуации улыбается, потому что он не хочет навязывать свое психологическое состояние собеседнику и избавляет его от притворного выражения эмоций. Арабам очень трудно общаться без постоянного прямого контакта глаз, более интенсивного, чем у европейцев или американцев, тогда как японца с детства приучают смотреть собеседнику не в глаза, а чуть ниже подбородка и т.д [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 600].

Приведем, наконец, отрывок из книги И. Эренбурга “Люди, годы, жизнь”: *«Европейцы, здороваясь, протягивают руку, а китаец, японец или индиец вынужден пожать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Житель Вены говорит “целую руку”, не задумываясь над смыслом своих слов, а житель Варшавы, когда его знакомят с дамой, машинально целует ей руку. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: “Дорогой сэр, вы мошенник”, без “дорогого сэра” он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а еврей, входя в синаногу, покрывает голову. В католических странах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае – белый. Когда китаец видит впервые, как европеец или американец идет под руку с женщиной, порой даже ее целует, это кажется ему чрезвычайно бесстыдным. В Японии нельзя войти в дом, не сняв обуви; в ресторанах на полу сидят мужчины в европейских костюмах и в носках. В пекинской гостинице мебель была европейской, но вход в комнату традиционно китайским – ширма не позволяла войти прямо; это связано с представлением, что черт идет напрямик; а по нашим представлениям черт хитер, и ему ничего не стоит обойти любую перегородку. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европеец начинает восторгаться вещицей в доме китайца, хозяин ему дарит этот предмет – того требует вежливость. Мать меня учила, что в гостях нельзя ничего оставлять на тарелке. В Китае к чашке сухого риса, которую подают в конце обеда, никто не притрагивается – нужно показать, что ты сыт. Мир многообразен, и не стоит ломать голову над тем или*

иным обычаем: если есть чужие монастыри, то, следовательно, есть и чужие уставы».

Незнание культурных различий в невербальной коммуникации даже при в целом свободном владении языком приводит ко всевозможным барьерам и конфликтам культур. По словам Э. Холла, «культурные различия между нашими странами часто игнорируют, и в результате разница в поведении объясняется глупостью, дикостью или презрением к окружающим со стороны того или иного лица» [цитируется по Емельянов 1997: 7]. Следует при этом отметить, что помимо специфических, национально-культурно окрашенных невербальных знаков общения существуют и универсальные, общечеловеческие знаки. Исследования Э. Холла, проведенные в самых разных уголках мира, показали, что даже в местах, удаленных от современных средств массовой информации, люди одинаково оценивают подавляющее большинство эмоций, выраженных языком тела. Это не удивительно, так как во всех концах света люди имеют много схожего в потребностях, ценностях, реакциях [см. Емельянов 1997: 9].

При том, что в невербальной коммуникации представителей разных культур намного больше сходства, чем различий, нас по понятным причинам интересуют в первую очередь различия в использовании невербальных средств общения. Знание особенностей невербальной коммуникации позволит, говоря словами Ю.В. Емельянова, «услышать отчаянный вопль в неподвижной позе, неудержимый хохот в необычной гримасе и доброжелательную мудрость в спокойном взгляде» [Емельянов 1997: 6].

ГЛАВА II
РАЗНОВИДНОСТИ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ КОММУНИКАЦИИ

Следует особо отметить, что невербальная коммуникация – это широкое понятие, включающее в себя и язык тела, и прикосновения, и мимику, и язык взгляда и многое другое. Рассмотрим теперь основные разновидности невербальной коммуникации более подробно. Вначале проанализируем жесты, позы и телодвижения, изучаемые наукой, которая называется **кинесикой**.

Начнем с анализа **жестов**. Жесты – это «*различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие его отношение непосредственно к собеседнику, к какому-то событию, другому лицу, какому-либо предмету, свидетельствующие о желаниях и состоянии человека.* Большинство людей во время общения использует руки, чтобы подчеркнуть или выделить наиболее важные места в разговоре, указать на предметы или людей, выразить мысль жестом и проиллюстрировать свое высказывание. По мнению исследователей, жест несет информацию не только о психическом состоянии человека, но и об интенсивности его переживаний. Считается, что жесты имеют социальное происхождение, поэтому межкультурные различия проявляются в них особенно ярко» [Садохин 2010: 157]. Н.И. Формановская пишет: «Коммуникативных жестов очень много! Мы грозим пальцем и подзываем кого-то кистью руки, прижимаем руку к сердцу и указываем на себя (пальцем в грудь), мужчина целует руку женщине в знак приветствия, кто-то машет рукой, прощаясь... Общение буквально пронизано жестами. Жесты бывают: простые, состоящие из одного движения (например, поднять руку в аудитории, выразив этим желание сказать); составные – несколько однородных движений (как аплодисменты, например); сложные – несколько неоднородных движений (например, сплюнуть через левое плечо). Жесты различают по обращенности на себя или на другого, а также взаимные (как рукопожатие). Жесты классифицируют и с точки зрения того, какая часть тела участвует в их исполнении: палец, рука, нога, голова и т.д. …у жестов есть значения; некоторые из них могут быть и многозначными (жест рукопожатия в ситуации приветствия, прощания, поздравления, знакомства). Могут быть жесты в анто-

нимичных ситуациях – рукопожатие при приветствии и прощании; могут быть для некоторых ситуаций и синонимические ряды жестов: кивок головой, приподнимание головного убора, глубокий поклон, взмах руки, рукопожатие при приветствии. И конечно, у жестов есть стилистическая характеристика. …Жесты классифицируют и в зависимости от того, замещают ли они речь или только ее сопровождают. Так, вместо прощания или приветствия можно употребить рукопожатие (но инициатором такого жеста не должен быть младший по возрасту, положению, а также мужчина по отношению к женщине), а вот поздравление или знакомство может таким жестом лишь сопровождаться. Мы говорим: *Он, понимаешь...* и крутим пальцем у виска – этот жест, монтируемый в речь, замещает в данном случае фрагмент высказывания, но он же может и сопровождать наши словесные квалификации – *совсем сошел с ума.* …жесты включаются в речь, предшествуют речи или следуют за ней, выражают то же самое значение, усиливая его, или противоречат тому, что сообщает речь. Жесты акцентируют самое важное в речи, заполняют паузы, время поисков слова, ритмизуют речь, а также поддерживают контакт. В установлении и поддержании коммуникативного контакта жестам отводится особая роль: с их помощью поддерживается контакт внимания – мы глядим на собеседника, киваем головой, подаемся в его сторону в особо важных местах повествования; контакт понимания с помощью кивков, особых движений рук – также постоянен в беседе; контакт этический, оценочный, эмоциональный мы нередко отдаем жестам и мимике, освобождая собственно языковой канал для сообщения логического содержания. Вот, оказывается, как многообразна роль невербальных средств коммуникации!» [Формановская 1989: 116, 125-126].

Следует отметить, что жестикуляция отличается в зависимости от пола говорящего. Так, установлено, что в среднем мужчины используют 10 жестов, тогда как женщины – 52. Женщины более склонны замечать в основном незаметные, еле уловимые жесты, что связано со структурой их мозга. На интенсивность жестикуляции влияют и культурные нормы. Так, согласно усредненным данным, на протяжении часового разговора финн прибегает к жестикуляции один раз, итальянец – 80, француз – 120, а мексиканец – 180 раз [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 320].

С помощью жестов, жестикуляции можно выразить свои простейшие желания, не зная иностранного языка. Приведем в этой связи примеры, весьма остроумные, позаимствованные у А.В. Павловской: «Знаменитый

Фигаро утверждал, что в Англии прекрасно можно обходиться минимумом слов: “Дьявольщина, до чего же хорош английский язык! Знать его надо чуть-чуть, а добиться можно всего. Кто умеет говорить *god-dam*, тот в Англии не пропадет. Вам желательно отведать хорошей жирной курочки? Зайдите в любую харчевню, сделайте слуге вот этак (*показывает, как вращают вертел*), *god-dam*, и вам приносят кусок солонины без хлеба. Изумительно! Вам хочется выпить стаканчик превосходного бургонского или же кларета? Сделайте так, и больше ничего. (*Показывает, как откупоривают бутылку*). *God-dam*, вам подают пива в отличной жестяной кружке с пеной до краев. Какая прелесть! Вы встретили одну из тех милейших особ, которые семенят, опустив глазки, отставив локти назад и слегка покачивая бедрами? Изящным движением приложите кончики пальцев к губам. Ах, *god-dam!* Она вам даст звонкую затрещину, – значит поняла. Правда, англичане в разговоре время от времени вставляют и другие словечки, однако нетрудно убедиться, что *god-dam* составляет основу их языка».

Еще более простой выход нашел герой Н.С. Лескова, оказавшийся волею судеб в далекой Англии: “Сел тут левша за стол и сидит, а как чего-нибудь по-аглицки спросить – не умеет. Но потом догадался: опять просто по столу перстом постучит да в рот себе покажет, – англичане догадываются и подают, только не всегда того, что надобно, но он что ему не подходящее не принимает”» [Павловская 2005: 81].

В разных культурах один и тот же жест, как было отмечено, может иметь иногда различные значения, что приводит к межкультурным конфликтам. С другой стороны, один и тот же смысл выражается в разных культурах разнообразными средствами. Особенно многообразным является жест приветствия, который в разных культурах может выражаться кивком головы, поклоном, поднятием бровей, ударом руки, поцелуем, слезами, объятием, биением черепа до крови и т.д. Так, например, для нас привычным является при приветствии помахать рукой из стороны в сторону. На острове Бали влюбленные могут приветствовать друг друга тяжелым дыханием в виде дружеского сопения. Жители Монголии, Бирмы, Лапландии в знак приветствия традиционно обнюхивают друг друга. Эскимосы приветствуют незнакомцев ударом кулака по голове или плечу. Жители Амазонии приветствуют друг друга взаимным похлопыванием по спине, а полинезийцы обнимают и потирают спину собеседника. В районе островов Торреса для приветствия изгибают правую

руку в форме крюка, а затем почесывают ладони друг другу, повторяя это несколько раз; испанцы и латиноамериканцы при приветствиях похлопывают друг друга по спине; англичане ограничиваются обычно легким кивком; более южные народы трясут руку, иногда обеими руками, как будто стараются оторвать; японцы низко кланяются; французы, принимая у себя знакомого, зачастую целуются, даже троекратно и т. д. [см. Садохин 2010: 158-159; Влахов, Флорин 1980: 334]. Американцы и русские пожимают руки друг другу, китайцы при встрече пожимают руку себе, в Таиланде, на Шри-Ланке традиционно приветствуют жестом руками, который напоминает позу при молитве, самоанцы обнюхивают друг друга, а жители Тибета в знак дружелюбного приветствия показывают язык.

Пример другого рода, являющийся хрестоматийным: в знак согласия, подтверждения и одобрения во многих культурах кивают головой вверх-вниз, а в знак несогласия, отрицания, неодобрения – из стороны в сторону, тогда как болгарин, выражая значение “нет”, кивает головой вверх-вниз, а значение “да” – из стороны в сторону. То же самое – в Турции, Албании, ряде регионов Индии. Вот пример межкультурного столкновения, приводимый Дж. Фастом: «Мой друг преподает в колледже, в котором много студентов из Индии. Эти студенты качают головой вверх и вниз для того, чтобы сказать “нет”, и из стороны в сторону, чтобы сказать “да”. “Иногда я бываю совершенно сбит с толку. Когда я объясняю особенно трудное положение, они начинают мне качать головами, и я думаю, что они меня не поняли, или, напротив, начинают кивать головами, и я думаю, что они меня поняли. Они подают мне сигналы совершенно противоположного содержания. Я уже знаю об этом, и тем не менее культурная традиция настолько сидит внутри меня, что я постоянно сбиваюсь”» [Фаст 1997: 194-195].

Поднятый вверх большой палец сжатой в кулак руки – это жест, который во многих культурах (в том числе, в России, в Армении) означает “хорошо”, “здóрово”, а в Швеции и некоторых других странах Западной Европы этим жестом “голосуют” на дороге с просьбой подвести. Ниже – пример, иллюстрирующий разную интерпретацию этого жеста носителями разных культур, которая в итоге привела к межкультурному непониманию. Однажды стажер из Швеции, обучающийся в России, желая доехать на попутной машине из Абрамцева в Москву, встал на обочине шоссе, подняв вверх большой палец сложенной в кулак руки. Поскольку, в отличие от Западной Европы, где этим жестом просят подвести, в

русской культуре данный жест означает одобрение, то водители с удивлением поглядывали на чудака и проезжали мимо него [см. Формановская 1989: 115]. Вообще в англоязычных странах этот жест имеет три значения: в первом он используется при “голосовании”, т.е. при попытке остановить попутную машину на дороге; во втором значении данный жест интерпретируется как “все в порядке”; в третьем, когда большой палец руки резко выбрасывается вверх, он означает нецензурное ругательство. В некоторых странах, например, в Греции, он означает “заткнись” [см. Садохин 2010: 162].

Приведем другой пример. Кольцо из указательного и большого пальцев – очень распространенный американский жест, означающий, что все хорошо, все OK, и значение этого жеста понимается одинаково в очень многих культурах. Однако данный жест в некоторых странах может иметь абсолютно другое значение. Так, во Франции и в Бельгии он означает “ничего”, “ноль”. Если француз, к примеру, спросит о том, доволен ли собеседник французской кухней, и в ответ увидит данный жест, то он смертельно оскорбится. Есть страны, где этот жест выражает крайне негативное значение. Так, в литературе описывается случай, как американский президент Дж. Буш-младший однажды употребил этот знак в Бразилии, что чуть не привело к скандалу. Там кольцо из пальцев обозначает неприличное сексуальное предложение женщине [см. Кашкин 2007: 10; Садохин 2010: 161]. Этот знак, кстати, является неприличным и в Португалии, а в Японии он означает “деньги”. Впрочем, это был не единственный “прокол” у Дж. Буша в связи с использованием жестов. Так, в январе 2005 года в европейской прессе появилось сообщение о том, что норвежская общественность была шокирована тем фактом, что во время инаугурации президент Джордж Буш сделал жест, который у норвежцев считается приветствием дьяволу. Жест выражается в том, что вперед выставляются указательный палец и мизинец, что у скандинавских народов означает “дьявольские рога”. Этот жест в США распространен среди рок-музыкантов и их фанатов. Им также выражают поддержку любимым игрокам болельщики команды Техасского университета под названием “Longhorns” *(“длиннорогие”)* [см. Тер-Минасова 2008б: 94].

Еще пример: во многих культурах одобрение в общественных местах выражают аплодисментами; немцы же не аплодируют, а свистят, кричат или стучат по столу костяшками пальцев. Пример из личного опыта. По завершении лекций, которые я читала в Ереванском государственном

университете на Факультете повышения квалификации для преподавателей иностранных языков (английского, французского, испанского) – по специальностям, – каждый раз звучали аплодисменты. Последней группой слушателей были специалисты немецкого языка. И вдруг, когда я завершила читать последнюю лекцию, мои коллеги начали громко стучать по партам костяшками пальцев. «Что же это такое?» – с удивлением подумала я: ведь их реакция (улыбки, другие знаки одобрения), наконец, комплименты и слова благодарности в течение курса говорили об обратном. Мое межкультурное непонимание тут же, слава Богу, было рассеяно коллегами-“немцами”. На Кубе же жест “постукивание костяшками пальцев по столу” означает “совокупление”. А вот еще пример, иллюстрирующий разное использование и понимание данного жеста в разных культурах: «В беседе с немцами русский, заметив вошедшего в комнату человека, выразительно посмотрел на него и, понизив голос, постучал костяшками пальцев по краю стола. В контексте происходившего участвующие в коммуникации русские поняли данный жест как предупреждение о том, что вошедший может донести начальству о содержании разговора, что он “стукач”, для немцев же приведенный жест остался непонятным» [пример взят из Гудков 2003: 60].

При счете в Германии не загибают пальцы в кулак, начиная в мизинца, как принято во многих культурах, в том числе в Армении, России, а наоборот, разгибают сжатые в кулак пальцы, начиная с большого. Так же, как немцы, считают и американцы.

Когда японец говорит о себе, то он прикасается пальцем к носу, и это может показаться нам странным, так как в подобных случаях мы показываем пальцем на свою грудь; когда же итальянцы постукивают указательным пальцем по носу, то данным жестом они выражают недоверие; этот же жест в Голландии означает, что говорящий или тот, о ком говорят, находится в состоянии алкогольного опьянения; французы, потирая указательным пальцем основание носа, указывают на недоверие тому, о ком рассказывают [см. Кипнис 2006, ч.1: 15].

Когда японец постукивает себя по виску указательным пальцем, то это означает, что он оценил интеллект собеседника, а не наоборот, как этот жест воспринимается во многих других культурах. Вообще надо заметить, что жестикуляция японцев довольно специфична, как и специфична вся их культура, поэтому остановимся на этом вопросе подробнее. Как отмечают В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, телодвижения японцев,

их жестикуляция очень незаметны, едва уловимы, а широкие жесты означают угрозу. Авторы ссылаются на известного исследователя коммуникации японцев Мититаро Тада, который в своей книге “Японская культура жестов” описывает следующий случай: «Когда я еду в электричке и слежу за жестикуляцией беседующих, я убеждаюсь, что бросающихся в глаза жестов у японцев нет. Однако на днях, когда я совершал свой обычный путь, мое внимание привлекли две сидящие напротив женщины. Они, разговаривая, делали различные телодвижения, размахивали руками. Я наблюдал за ними и удивлялся: “Неужели японцы стали другими?” Однако, прислушавшись, я понял, что собеседницы говорили не на японском языке. Я убедился: японцы ничуть не изменились! Жесты японцев все еще едва уловимы». В Японии, как указывают В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, одобряются умеренные и сдержанные телодвижения и жесты. Жесты, позы, телодвижения японцев имеют ярко выраженный национальный колорит. Кивок головы, означающий в очень многих культурах согласие, “да”, у японцев означает скорее “я вас внимательно слушаю”, а не “я с вами согласен”. В связи с этим от иностранцев, потерпевших коммуникативную неудачу, можно услышать жалобы в адрес японцев: «Как же так, мой собеседник все время утвердительно кивал головой, но к концу разговора выразил свое несогласие».

Когда японец хочет подозвать к себе кого-либо, он вытягивает руку вперед ладонью вниз, слегка согнув пальцы, и этим движением подзывает к себе. Этим движением останавливают также такси. Если же руку поднимают до уровня плеча, то это уже жест прощания. Если в толпе людей кто-либо делает перед собой жест, похожий на приостановленный рубящий удар, то люди немедленно расступаются и уступают ему дорогу. При этом даже машины замедляют движение или же останавливаются. Движения пальцами также выражают у японцев разные смыслы. Кулак с торчащим вверх мизинцем означает “женщина” или “возлюбленная”, а кулак с отогнутым большим пальцем – “мужчина” или “возлюбленный”. Мизинец и большой палец, сомкнутые вместе, – знак любовной сцены. Кончики большого и указательного пальцев, соединенные вместе, при вытянутом положении остальных пальцев – знак денег. Когда всеми пальцами энергично почесывают голову, то это означает, как и у некоторых других народов, что человек попал в затруднительное положение. Потирание брови кончиком среднего пальца, смоченного языком, воспринимается в Японии как знак обмана или плутовства. Такой жест

со стороны иностранца может поставить в неудобное положение японца, который поменяет тактику и прервет обсуждение проблемы. Конечно же, такое изменение в поведении японца будет непонятным иностранцу [см. Пронников, Ладанов 1985: 208-209].

Во всем мире широкое распространение получил жест, который в русской культуре называется “фига”. В зависимости от национально-культурной принадлежности он расценивается как жест-издевка, как защитный знак от ¨дурного глаза¨, как символ плодородия, как шуточный жест, как непристойное приглашение к сексуальным отношениям, как знак презрения, как жест понимания между влюбленными и т.д. Даже в настоящее время в некоторых странах, в частности, в Италии, Сербии, Англии, Шотландии верят в оберегающую силу фиги. Приверженцы религиозного культа Макумба в Южной Америке, прежде всего, в Бразилии, носят по названной причине изображение фиги в качестве брелока на шее.

В различных культурах по-разному привлекают к себе внимание официанта. В США это делается с помощью поднятого указательного пальца, легкого движения руки, слов “официант” или “извините”. В Европе для этого слегка постукивают ложкой или кольцом по стакану. На Ближнем Востоке в таких случаях хлопают в ладоши. В Японии приподнимают руку ладонью вниз, слегка шевеля пальцами, в Испании же и в Латинской Америке – ладонью вверх, быстро сжимая и разжимая пальцы [см. Садохин 2010: 159, 157].

Во многих культурах нельзя показывать на кого-либо указательным пальцем. Следование традиционным манерам поведения особенно характерно для народов Малайзии, где нормы взаимоотношения родителей и детей, уважительного отношения молодых к пожилым, чинопочитание в зависимости от общественного и имущественного положения передаются из поколения в поколение. Там, согласно нормам повседневного поведения, считается неприличным показывать на кого-то указательным пальцем. Вместо этого надо сжать правую руку в кулак и показать на человека большим пальцем. Брать и передавать что-либо можно только правой рукой, а еще предподчительнее – обеими руками, слегка наклонившись вперед [см. Садохин 2010: 52]. На индонезийском острове Ява считается грубостью указывать пальцем на что-либо. Ниже – еще примеры несовпадения, разного понимания одних и тех же жестов в разных культурах: «Многие невербальные коммуникативные проявления жи-

телей Ближнего Востока не совпадают с привычными для нас нормами речевого поведения. В.Д. Осипов рассказывал, как он неоднократно был свидетелем недоразумений, связанных с арабским жестом приглашения (подзывания). Русские этот жест, напоминающий “скребковое” движение ладонью правой руки в сторону от собеседника на уровне плеча, часто понимали в диаметрально противоположном смысле – “уходи, до свидания”. Ученый сам однажды испытал неловкость, которая имела место в ходе его беседы с алжирцем. Собеседник в середине беседы, смеясь, протянул ему руку, хотя прощаться явно не собирался. Оказывается, у арабов принято после удачной шутки, остроты протягивать слушателю руку ладонью вверх. Второй участник общения должен ударить по ней своей ладонью в знак того, что он оценил шутку. Не ударить ладонью о ладонь – значит обидеть говорящего. Некоторые арабские жесты совершенно не имеют эквивалентов в русском невербальном общении. К ним относятся жесты: “подожди, помедленнее” (пальцы, сложенные в щепоть, двигаются вдоль тела сверху вниз), вопросительный жест “что? почему? в чем дело?” (вращательное движение кистью правой руки на уровне плеча, пальцы полусогнуты)» [Горелов, Седов 2005: 134].

Жест рукой, означающий у американцев “уходи прочь”, в ресторанах Аргентины означает вызов официанта, так как там это означает “пойди сюда”. Однако движение, означающее у американцев “иди сюда”, – это жест, выражающий “до свидания” во многих частях Южной Европы. В Италии поглаживание щеки означает, что разговор настолько затянулся, что начинает расти борода и пора его прекратить. Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных значений. В США, во Франции, Италии, Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или всего лишь призыв прислушаться к тому, что говорится. В Нидерландах такой жест означает отказ. Если выговор надо сопроводить жестом, то указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы [см. Головлева 2008: 104-105].

Когда итальянец или француз стучит себе по голове, то это значит, что он считает какую-либо идею глупой. Когда испанец или британец шлепает себя ладонью по лбу, то этим он показывает окружающим, что доволен собой. Этим же жестом немец выражает свое крайнее возмущение по отношению к кому-либо. Голландец, стуча себе по лбу и вытягивая при этом указательный палец, сообщает, что идея ему понравилась, однако он считает ее слегка сумасшедшей [см. Кипнис 2006, ч. 1: 14].

В большинстве западных культур не ставится вопрос о преимуществе правой или левой руки (не считая, конечно, рукопожатия традиционно правой рукой). Однако на Ближнем Востоке левая рука пользуется дурной славой.

Ярко иллюстрирует национально-культурную специфику жестов и следующий пример. Многие евреи во время правления нацистов в Германии пытались выдавать себя за неевреев, но их выдавали характерные телодвижения. Движения евреев руками были более широкими, более раскованными, чем у немцев, и, несмотря на маскировку, их выдавала иная культурная природа [см. Фаст 1997: 195].

О важности жестов и правильной их интерпретации свидетельствует то, что «по оценкам американских психологов (Дж.Руш), язык жестов насчитывает 700 тысяч четко различимых сигналов, в то время как самые полные словари английского языка содержат не более 600 тысяч слов. Признанный мастер пропаганды Муссолини как-то сказал: “Вся жизнь есть жест”. А ведь помимо жестов есть множество других знаковых систем. Поэтому в принципе мы всегда должны интерпретировать, истолковать любое сообщение, в какой бы знаковой системе оно ни было “упаковано”» [Кара-Мурза 2001: 24].

В разных культурах разное значение имеют также **позы и телодвижения**. Носитель какой-то культуры легко и правильно интерпретирует ту или иную позу, то или иное движение тела, принятое в его культуре, что не всегда доступно пониманию представителю другой культуры. Зачастую поза, являющаяся вполне нормальной в одной культуре, абсолютно неприемлема в другой. Говоря словами В.Б. Кашкина, «знак, нейтральный или положительный в одной системе культурных кодов, может быть неправильно понят как враждебный или отрицательный носителем другой культуры» [Кашкин 2007: 44].

Известный культуролог Г. Гачев в характерном для него образно-метафорическом стиле так описывает язык телодвижений: «Национальные жесты... на свой лад отображают, каким образом различные народы обращаются с Пространством, и тем самым их рассмотрение тоже поможет нам в объяснении национальной Космо-Психо-Логии. Термин “жест” происходит от латинского gestus, что означает “деяние”, “действие”. Каждый жест, поза есть определенное поведение, разговор с Пространством, и при этом органы человеческого тела служат как слова, а телодвижения – как предложения. А уж “асаны” индийской йоги: позы “Лотос”,

“Змея”, “Свеча” и др. ... – это уже целые философемы, определенные мировоззрения. ... В статических позах человек исповедует свою сущность, как растения, при движении – свою ипостась как животного. ... Каждая национальная культура в ходе истории развила множество ритуальных телодвижений..., и в них отражены различные представления о человеке и мире» [Гачев 2003: 72-73].

Характерным примером с точки зрения различия культур является американская поза сидения “ноги на столе”. «Американец …, садясь и кладя ноги на журнальный столик прямо перед носом собеседника, чувствует себя прекрасно», – пишет Н.И. Формановская [1989: 123]. Эта нейтральная для США поза воспринимается как оскорбительная, неуважительная во многих культурах (в России, Японии, Армении и т.д.). Вот что говорит об этой позе Г. Гачев: «Вклад американцев в мировой арсенал поз – это **ноги на стол**. Поза эта – оскорбительна в русской шкале ценностей, и у нас даже есть пословица: “посади свинью за стол – она и ноги на стол”. Однако эта поза представляется американцам совершенно естественной. Пионеры-первопроходцы, трудяги, исходив десятки миль, испытывали потребность дать отдых ногам, и такая поза целительна для оттока крови по венам. Таково прагматическое объяснение этой позе. Но есть в ней и метафизический смысл. Стол в обиходе людей Старого Света – место для трапезы, застолья и беседы, для обмена мыслями, для чтения книги, – то есть для социально-культурных действий. И вот на этот уровень, высший для евразийцев, американец... положил. Американская цивилизация начинает там, где евразийская кончает, и она служит первой в качестве пьедестала». А вот еще объяснение рассматриваемой позы: «А когда я толковал позу “ноги на стол”, одна продолжила:

– Так американец убирает корни, связь с землей, чтобы стать более надземным, от нее свободным» [Гачев 2003: 73, 323]. Помнится, в какое изумление пришел автор этих строк, оказавшись впервые в Америке в начале 90-х годов, при виде студентов, сидящих на занятиях в университете в указанной позе, да еще попивающих соки и воду – у нас такое нельзя было себе и представить. Кстати, американцы во время разговора стоят боком друг к другу, что во многих культурах может быть расценено как признак неуважения.

Есть и другие позы, которые по-разному воспринимаются в разных культурах. Например, почти все европейцы сидят на стуле, положив ногу на ногу. Однако если европеец в Таиланде сядет так и направит подошву

ботинок на тайца, то тот будет чувствовать себя униженным и обиженным, арабский же партнер воспримет это как глубокое оскорбление, так как тайцы и арабы считают ногу самой неприятной и “низкой” частью тела. Американский студент может сидеть перед своим профессором так, как ему удобно, может принять расслабленную позу, закинуть одну ногу на другую, поскольку такая поза не является в США особым выражением отношений. Однако в европейских культурах такая поза предполагает социальное равенство партнеров по коммуникации [см. Садохин 2010: 160-161].

Правила поведения в японском помещении слишком сложны, чтобы их можно было быстро усвоить. Самое главное – это ни на что не наступать, ни через что не перешагивать и садиться там, где укажут. Существуют предписанные позы для сидения на татами. Из них самая церемониальная – опустившись на колени, сесть на собственные пятки. В такой позе совершаются поклоны. Кланяться, сидя на подушке, считается невежливым: сначала надо переместиться на пол. Сидеть, скрестив ноги, считается в Японии развязной позой, вытягивать же их в сторону собеседника считается верхом неприличия [см. Садохин 2010: 38].

Неуважительной позой в Японии считается сидеть, положив ногу на ногу. В современной Японии, как и других странах Востока, этикетные церемонии упростились. Но даже сейчас, сталкиваясь с проявлениями коммуникативного поведения представителей стран Азии, европеец испытывает чувство удивления. Так, например, в отличие от европейцев, японцы не пожимают друг другу руки и не целуются при встрече. Здороваясь, они кланяются. Разные виды поклонов описывает в своей книге “Японские записки” ученый и дипломат Н.Т. Федоренко: «Кланяются японцы особенно, весьма чинно, с тактом и достоинством. Встречаясь, они останавливаются на довольно значительном расстоянии, сгибаются в поясе и некоторое время остаются в такой позе. Головные уборы при этом снимаются... Существуют три разновидности поклона. Самый почтительный поклон – “сайкэйрэй” – делается в знак глубокого уважения и признательности. Такой поклон совершается обычно перед алтарем в синтоистском храме, буддийском монастыре, перед национальным флагом или весьма высокой персоной. Второй вид приветствия – ординарный поклон, при котором корпус наклоняется на двадцать-тридцать градусов и сохраняется в таком положении около двух-трех секунд. Наконец, простой поклон, который совершается ежедневно. В этом случае

делается легкий наклон корпуса и головы, продолжающийся лишь одну секунду. Кланяются японцы стоя, если встречаются на улице, в общественных зданиях, в европейском помещении или в любом помещении с деревянным полом. Поклоны сидя делаются обычно в национальном японском доме, в комнате с цинковым настилом, где, как правило, все сидят на циновке... Поклоны часто делаются для выражения благодарности, приглашения и извинения. Некоторые японцы и японки, особенно старшего поколения, делают многократные поклоны при встрече друзей и гостей. Это рассматривается как проявление вежливости и такта» [цитируется по Горелов, Седов 2005: 136].

Поклоны в японской культуре, как отмечают В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, отражают социальные, четко структурированные иерархические взаимоотношения: младшие отвешивают поклоны старшим, женщины мужчинам, ученики учителям (и если даже ученик станет премьер-министром и случайно встретит своего бывшего учителя, то он отвесит глубокий поклон последнему), хозяин дома приветствует поклоном своего гостя, работники гостиницы – своих постояльцев, продавец – покупателя и т.д. В целом человек, находящийся на иерархически более низкой ступени, отвешивает более глубокий поклон, приветствуя человека с более высоким статусом. «Японцы кланяются друг другу по нескольку раз в день. Если встречаются со старшими, например, в учреждении, то в первый раз отвешивают ординарный поклон. При последующих встречах в течение того же дня полагается делать легкий поклон. При уходе родителей и при их возвращении принято, чтобы домашние провожали их до двери и встречали. У японцев издавна вошло в привычку при уходе говорить: “Я иду”, а по возвращении: “Я вернулся”» [Пронников, Ладанов 1985: 215].

Справедливо отмечая, что «преодолеть культурные привычки в языке тела чрезвычайно трудно», Дж. Фаст в связи с этим описывает профессора математики в одном из американских университетов, который был специалистом в талмудистской теологии в Германии, которую покинул еще в 30-х годах: «До сих пор, читая свои лекции, он принимает позу правоверного еврея во время молитвы: он наклоняется вперед, делает низкие поклоны, а затем выпрямляется и откидывается назад.

Даже после того, как его друзья с юмором обратили его внимание на эту архаическую привычку, он ничего не смог с собой поделать» [Фаст 1997: 195].

Походка, как язык тела, как часть невербальной коммуникации, тоже национально-культурно окрашена: американец двигается “по-американски”, француз – “по-французски” и т.д. В примере ниже, позаимствованном у Дж. Фаста, описывается межкультурный конфликт, возникший из-за разной интерпретации походки в американской и испаноязычной культурах: «Аллан, юноша из маленького городка, приехал в большой город, чтобы навестить своего друга Теда. Однажды вечером по пути на вечеринку к Теду Аллан увидел красивую молодую брюнетку, которая перешла улицу, а затем пошла по улице перед ним. Аллан последовал за девушкой, очарованный ее дразнящей походкой. Аллан не испытывал ни малейших сомнений в том, что означали телодвижения особы, с вызывающим видом вышагивавшей перед его носом.

Он шел за девушкой целый квартал и понял, что та заметила его преследование. Он также понял, что ее походка не изменилась. Аллан решил, что пора знакомиться.

Когда зажегся красный свет, Аллан собрал свое мужество, подошел к девушке, приятно улыбаясь, и сказал ей: “Привет!”

К его удивлению, она повернула к нему лицо, перекошенное от ярости, и сквозь сжатые зубы выговорила: “Если ты сейчас же не оставишь меня в покое, я позову полицию”. Загорелся зеленый свет, и девушка быстро зашагала прочь.

Аллан был потрясен, а его лицо пылало от смущения. Он поспешил к Теду, у которого началась вечеринка. Когда Тед сделал коктейль, Аллан рассказал ему о своем происшествии. Тед рассмеялся: “Да, парень, ты ошибся номером”.

“Но, черт побери, Тед, ни одна девушка у меня дома не будет так ходить, если только... если только она не приглашает тебя”.

“Ты попал в район с испаноговорящим населением. Большинство здешних девушек очень приличные, что бы ни казалось по их внешнему виду”, – объяснил Тед».

Автор так комментирует причину возникновения данного конфликта: «Аллан не знал особенности культуры многих испаноговорящих стран. В соответствии с ними девушки ходят по улице в сопровождении кого-то и существуют строгие нормы социального поведения. Поэтому молодая девушка может безбоязненно демонстрировать свою сексуальную привлекательность, не боясь стать объектом приставаний. Поведение, которое показалось Аллану откровенным приглашением к знакомству, было

естественным» [Фаст 1997: 14-16].

Важной составляющей невербальной коммуникации является **мимика**. Посол Китая в России в одном из своих интервью признался: «Никакие книжные знания и документы не заменяют человеческого общения. Я хочу видеть выражение лица моего собеседника, понять, почему он улыбается или огорчен» [приводится по Тер-Минасова 2008б: 263].

Действительно, выражением лица можно выразить очень многое, не обращаясь к словам. Не случайно в этом смысле выражение "*на твоем (его) лице все написано*". Изменение выражения лица, т.е. мимика является «важнейшим элементом невербальной коммуникации, поскольку помогает человеку излагать свои мысли полнее, точнее, понятнее для слушателя, передавать настроение, отношение к тому, о чем он говорит. Лицо партнера по общению вольно или невольно приковывает наше внимание, поскольку выражение лица позволяет нам установить обратную связь с собеседником, т.е. узнать, понимает нас партнер или нет. Человеческое лицо очень пластично и может принимать самые разные выражения. Сокращение лицевых мышц изменяет выражение лица и сигнализирует о состоянии человека. Именно мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев, удивление, страх и презрение. Считается, что в выражении лица участвуют 55 компонентов, сочетание которых способно передать до 20000 смыслов. ... Мимика складывается из спонтанных и произвольных мимических реакций. Развитие мимики стало возможным потому, что человек может управлять каждым отдельным мускулом своего лица. В связи с этим осознанный контроль над выражением лица позволяет нам усиливать, сдерживать или скрывать переживаемые эмоции. Поэтому при интерпретации мимики особое внимание следует обращать на ее согласованность со словесными высказываниями. Пока между мимикой и словами есть согласованность, мы обычно не воспринимаем ее отдельно. Когда несогласованность становится достаточно сильной, это сразу же становится понятным даже неопытному человеку.

Для усиления эмоций мы делаем нашу мимику более выразительной и точной в соответствии с характером и содержанием процесса коммуникации. Так, мы можем несколько преувеличить свою радость, получая подарок, или свое огорчение, наказывая ребенка» [Садохин 2010: 162-163].

Является ли мимика универсальной или культурно специфичной?

Чтобы ответить на этот вопрос, в середине 60-х годов три американских ученых провели исследования в Новой Гвинее, на Борнео, в Соединенных Штатах, Японии и Бразилии, среди представителей культур, сильно отличающихся друг от друга, на трех различных континентах и пришли к следующему выводу: «Показ одного набора фотографий человеческих лиц, на которых были запечатлены различные эмоциональные выражения, вызвал среди представителей всех исследуемых культур одинаковые оценки». «По мнению этих трех исследователей, – отмечает Дж. Фаст, – их вывод противоречит теории, исходящей из того, что выражения лица являются результатом заученного поведения. Исследователи считали, что мозг человека запрограммирован таким образом, чтобы поднимать уголки губ вверх, когда он испытывает удовлетворение, опускать уголки вниз, когда он чем-то недоволен, и так далее – в зависимости от эмоций, которые генерируются в мозгу» [Фаст 1997: 26-27]. И, как справедливо считает А.П. Садохин, «хотя многие исследователи согласны с тем, что представители разных культур одинаково реагируют на некоторые раздражители, но только печаль, счастье и отвращение проявляются одинаково всеми людьми, а прочие эмоции могут выражаться по-разному» [Садохин 2010: 164]. Говоря иными словами, разные формы выражения эмоций часто носят специфический характер в разных культурах. Так, немцы в знак восхищения чьей-то идеей часто поднимают брови. То же самое англичанами будет расценено как проявление скептицизма [см. Головлева 2008: 105].

Умение “читать лицо” собеседника имеет давние традиции в Японии. Японцы с давних пор научились по лицу угадывать намерения говорящего и даже предсказывать его судьбу. Именно с этими навыками связано стремление японцев контролировать выражение своего лица. В японском традиционном театре Кабуки с помощью искусства грима особым выражением лица героев подчеркивается их характер. Так, например, сила воли изображается с помощью вертикальных линий: резко поднятые кверху брови, направленный вверх разрез глаз, поднятые уголки губ. Искусство выражать человеческие переживания и эмоции с помощью масок и грима используют и японские мастера живописи. В их работах – разнообразие мимики на лицах людей. Показательно, что выражение разнообразных эмоций и чувств японцами резко отличается от того, как те же чувства и эмоции выражаются мимически в других культурах [см. Пронников, Ладанов 1985: 200, 204-205].

Из мимических движений лучше всего исследована **улыбка**. Что же из себя представляет такой, на первый взгляд, понятный всем знак общения?

В популярной детской песенке Владимира Шаинского на слова Михаила Пляцковского поется:

«*От улыбки хмурый день светлей.*
От улыбки в небе радуга проснется.
Поделись улыбкою своей,
И она к тебе не раз еще вернется».

Рефреном проходит идея о том, что "*дружба начинается с улыбки*".

Что же такого магического в улыбке, почему она имеет волшебную силу бумеранга? Вот что пишет об улыбке Н.И. Формановская: «Улыбка, как и вежливость, существует только для другого, никакой "самоценностью" она не обладает, а, посланная собеседнику, имеет поистине магическую силу. Послушаем В. Солоухина: "А ведь у людей в распоряжении есть еще и улыбка. Посмотрите, почти все у человека предназначено для самого себя: глаза – смотреть, ноги – ходить, рот – поглощать пищу, – все нужно самому себе, кроме улыбки. Улыбка самому себе не нужна. Если бы не зеркала, вы ее никогда бы даже и не увидели. Улыбка предназначена другим людям, чтобы им с вами было хорошо, радостно и легко. Это ужасно, если за десять дней тебе никто не улыбнулся и ты никому не улыбнулся. Душа зябнет и каменеет". ... Улыбка (не саркастическая!) немыслима рядом с грубостью, недоброжелательством, улыбка – как бы личностное выражение вежливости и заинтересованности, поэтому психологи, педагоги, писатели призывают нас использовать улыбку и в воспитании младенца: "Улыбаясь грудничку, вы приучаете завтрашнего Человека к доброжелательности, к человеколюбию. Раздраженный тон, грубые выражения, недоброжелательность, вполне вероятно, хотя и совершенно бессознательно, воспитывают завтрашнего человека в "силовом поле отрицательного знака" – это из статьи А. Маркуши "Ты и я... начинается семья".

Продолжая эту мысль, можно сказать, что улыбка создает "силовое поле положительного знака"! Известный писатель, драматург, сценарист Тонино Гуэрра в беседе с Чингизом Айтматовым отметил угрюмость, неулыбчивость наших шоферов такси, работников гостиниц... Он сказал, в частности: "Одно слово мне хотелось всюду видеть, в магазинах, в учреждениях: "Улыбайтесь!" Нельзя любить и все время говорить "нет".

А эти виды деятельности зиждятся на общении с людьми и, стало быть, на улыбке. Такой простой, естественный, неприхотливый способ общения – улыбка. Мы призываем к миру, развешиваем плакаты, лозунги: “Да здравствует мир!”, “Миру – мир!”, а улыбка – это то, что приводит к миру, поэтому – улыбайтесь”. Вот, оказывается, какие выводы! Ну, а медики говорят к тому же, что улыбаться полезно для здоровья. Понаблюдаем за собой: часто ли мы улыбаемся, написано ли на нашем лице добросердечие? Даже если это только форма, только привычка – все же это лучше, чем привычно угрюмое, злое выражение лица» [Формановская 1989: 119-120].

Ниже – еще примеры, говорящие о важности улыбки для создания взаимного дружелюбного контакта, позаимствованные у автора: «Замечательно, когда продавец улыбается. Любая покупка становится вдвойне приятной. И Наталия Айдашева, товаровед московского гастронома, прекрасно это понимает. И старается улыбаться покупателям не только в праздники, но и во все остальные дни» *(Из газеты)*. И еще: «Каждое утро перед небольшим продуктовым магазином на Абрамцевской улице собираются люди. Много среди них постоянных покупателей, жителей близлежащих домов. У них обоюдное знакомство с работниками этого магазина. В восемь утра дежурная отпирает входную дверь. Если это Тамара Васильевна Белякова, то каждый раз она улыбнется ожидающим и скажет: “Доброе утро” *[Из газеты)*» [Формановская 1989: 130-131].

Улыбка как знак невербальной коммуникации, как мимическое движение многозначна: с ее помощью передают свое хорошее настроение, симпатию к своему собеседнику, снисхождение или иронию по отношению к нему, показывают доброжелательность, а также хорошее воспитание. Важно при этом знать, что не только в рамках одной и той же культуры улыбка выражает разные смыслы и используется в разных ситуациях, но также, что улыбка очень по-разному используется и интерпретируется в разных культурах. Принято считать, и по праву, что “на Западе все улыбаются”. При этом в целом улыбка во всех культурах Запада ассоциируется прежде всего с радостью, положительными эмоциями, тогда как типичная улыбчивость азиатов может являться одновременно как выражением положительных эмоций (симпатии, радости и т.д.), так и средством скрыть негативные (недовольство, удивление, растерянность и т.д.) [см. Садохин 2010: 163].

Рассмотрим подробнее особенности улыбки в разных культурах. А.В.

Павловская пишет в этой связи: «Каждый народ улыбается в разных ситуациях. Конечно, есть улыбка вежливости, присущая, кстати, в большой степени английской культуре и являющаяся частью воспитания и хорошего поведения. Вошел в лифт – улыбнулся: мол, все в порядке, я свой. Задел плечом на улице – еще улыбка: не волнуйтесь, я ничего плохого не имел в виду, драки не будет. В магазине продавец улыбается покупателю: неплохо бы и купить чего-нибудь, – а покупатель продавцу: не бойся, не обману. Есть улыбка американская – крайняя степень формальности, когда в нее часто не вкладывается уже никакого смысла, ничего, кроме механического движения мышц да демонстрации работы своего дантиста. Но у каждого народа существуют моменты, когда улыбка является естественным и неудержимым выражением чувств, когда за ней стоит истинное движение души и сердца.

Особенно это заметно у народов, привыкших скрывать свои чувства. Неулыбчивые по природе финны расплываются, хотя и против воли, когда встают на лыжню, которая опутывает всю эту довольно немаленькую страну. Суровые неразговорчивые исландцы не могут сдержать радости, оказавшись в бассейнах с природной горячей водой, которые разбросаны по всему острову. Сдержанные англичане улыбаются детской чистой улыбкой в двух ситуациях: в саду и за чашкой чая. И они сделали все, чтобы доставлять себе это удовольствие как можно чаще. А в идеальном варианте еще и совместили обе радости: чай в саду – вершина английского счастья и источник знаний об англичанах для заезжего путешественника» [Павловская 2005: 216].

Как видим, у разных народов есть улыбки, идущие от души (такие улыбки характерны, к примеру, для русского человека), а есть улыбки дежурные, этикетные. Вот что говорит по этому поводу известный русский кинорежиссер Никита Михалков: «Для русского человека внешние проявления жизни имеют намного меньше значения, чем внутренние. За границей – наоборот. Во Франции, например, можно нахамить человеку, но если это делается с улыбкой, то и оскорбляться необязательно... Сколько раз за границей я покупался на эту видимую приветливость. Но улыбка там ничего не стоит – это способ общения и... отчуждения. Для нас же улыбка значит очень многое. Русский на улыбку летит, как бабочка на огонь, а натыкается на стеклянную стену» [цитируется по Тер-Аракелян 2006: 28-29].

В связи с указанным выше вспоминается рассказ об одной ереванке,

много лет прожившей во Франции. Как-то в Ереване в перестроечные годы она, заядлая вязальщица, долго выбирала нитки в одном магазине, где ее очень терпеливо обслуживала молоденькая продавщица, показывая каждой моток ниток, на который указывала потенциальная покупательница. В итоге та ничего не купила, раздраженно бросив в лицо продавщице фразу: «А почему вы не улыбаетесь?» Для этой армянки оказалась важнее не внутренняя доброжелательность, готовность быть полезной, а отсутствие улыбки.

Очень много сказано и написано о пресловутой американской улыбке. В США улыбка является неотъемлемым атрибутом коммуникации, знаком успешности и благополучия. Как пишет В.Г. Крысько, «начальник должен показывать подчиненным, а подчиненные – клиентам, покупателям, что все идет хорошо. Быть угрюмым – все равно что быть грязно одетым. Они приучены улыбаться, и это им нетрудно делать» [Крысько 2002: 276]. С.Г. Тер-Минасова по поводу американской улыбки пишет следующее: «Знаменитая американская улыбка вызывает разную реакцию у русских: одни восхищаются приветливостью (принимая ее за естественную положительную реакцию), другие недоумевают, третьи не одобряют и относятся подозрительно.

Свидетельство русского языка: словосочетания *дежурная улыбка, вежливая улыбка* имеют отрицательные коннотации: дежурная – значит, по обязанности, вежливая – значит, не от души. Сатирик Михаил Задорнов назвал американскую улыбку хронической. Комментарии излишни: хронической в русском языке бывает только болезнь.

Один наш преподаватель-англичанин от Британского Совета сказал по поводу американской улыбки: “В Америке дантисты очень дорогие, поэтому американцы улыбаются, чтобы показать, что у них достаточно денег для ухода за зубами. Это способ продемонстрировать свое финансовое благополучие”.

Другой, прожив в Москве год, удивил нас своим откровением: “А мне нравятся ваши продавщицы. Они естественные. В конце дня, когда они устали от тяжелой работы и уже ненавидят всех покупателей, у них это открыто написано на лице. А наши стоят с фальшивой приклеенной улыбкой, а в душе – такая же ненависть, как у ваших”.

В западной культуре улыбка – обязательный компонент обслуживания. В Чейз Манхэттен бэнк висит объявление: если наш оператор Вам не улыбнулся, заявите об этом швейцару, он Вам выдаст доллар. ... На

фотографиях в прессе американские деятели улыбаются счастливой белозубой американской улыбкой. В культуре Америки улыбка также и социальный признак преуспевания. Если вы выдвинули свою кандидатуру на любой общественный пост, вы должны улыбаться на всех фотографиях, чтобы будущие избиратели видели: у этого человека все в порядке, у него есть деньги, успех, спокойная совесть, он улыбается, он доволен, ему можно довериться. Автоматизм американской улыбки настолько велик, что жена президента Хилари Клинтон улыбается фотографам даже на траурной церемонии похорон принцессы Дианы.

Keep smiling – девиз американского образа жизни: "что бы ни случилось – улыбайся". Этот призыв учит: не сдавайся, не поддавайся ударам судьбы, не показывай людям, что у тебя что-то не в полном порядке, не подавай виду – улыбайся, keep smiling. Напускной оптимизм в любой ситуации (don't worry, be happy! keep smiling! [не беспокойся, радуйся! улыбайся!]) – вот та черта американского национального характера, которая официально одобрена и внедряется всеми средствами, в том числе и языковыми.

Американская улыбка играет важную роль в идеологической пропаганде, навязчиво внушающей мысль жителям США (особенно "новеньким", то есть недавно иммигрировавшим) о том, какое это счастье, удача и привилегия – быть гражданином этой страны. ... Показательна в этом отношении приписка, которой американские коллеги сопроводили вырезку из газеты со статьей о секретах счастья: "Из этой статьи вы узнаете, как нам, американцам, промывают мозги, чтобы мы улыбались и были счастливы"» [Тер-Минасова 2008а: 190-191].

Г. Гачев, говоря в свойственной ему метафорической форме об американской улыбке, которая имеет важные функции в обществе, называет ее "рабочим халатом", "спецодеждой лица": «Потому такие "чиирфул"= бодренькие, улыбаются, приветливы: это просто рабочий халат на жизнь всю, спецодежда лица. Ибо если ты – "глуми", мрачен, озабочен своими проблемами, значит, ты – плохой работник можешь быть, испортишь деталь на конвейере труда, и тебя не примут на работу…

– Как интересно! А отчего ж такие "чиирфул", все улыбаются?

– Это маска, чтоб не подать виду, наружу выглядеть преуспевающим = значит, спасенным, богоугодным, отмеченным» [Гачев 2003: 434, 449].

Не только русские (и вообще иностранцы) воспринимают американскую улыбку как маску, но зачастую и сами американцы. Дж. Фаст пи-

шет: «Мы постоянно улыбаемся потому, что улыбка – это не только знак веселья или удовольствия, но и извинения, наш защитный сигнал.

Я сажусь рядом с вами в переполненном ресторане. Моя полуулыбка означает: “Я не хотел вам мешать, но это – единственное свободное место”.

Я задел вас в кабине лифта, и моя улыбка вам объясняет: “Я не хотел проявлять агрессивность. Извините меня, пожалуйста”.

Неожиданная остановка автобуса сбивает меня с ног, и я падаю на соседнего пассажира. Моя улыбка говорит: “Я не намеревался падать на вас. Я прошу вашего прощения”.

И так мы улыбаемся целый день, хотя на самом деле мы раздражены и сердиты. На работе мы улыбаемся нашим клиентам, нашему начальству, нашим подчиненным. Мы улыбаемся нашим детям, нашим соседям, нашим мужьям, женам и родственникам. На самом деле лишь незначительная часть наших улыбок реальная. Большинство – лишь маски, которые мы носим» [Фаст 1997: 79].

И тем не менее, даже если американская улыбка – это всего лишь маска, внешняя оболочка, наличие улыбки намного приятнее, чем ее отсутствие. Так считает и замечательный советский писатель Юрий Нагибин, описывая американцев, их поведение, улыбку “от уха до уха”: «*В американцах много привлекательного. Они гостеприимны и широки, хотя, разумеется, в семье не без урода: я видел профессора, который приходил в гости с бутылкой водки, настоянной на стручках красного перца, щедро всех потчевал, а остаток уносил домой; они откровенны, искренни, отзывчивы, очень обязательны и точны. Иметь дело с американцами приятно: они не заставят ждать, любое обещание выполнят, но требуют такой же четкости от партнеров. При всем том американцы эгоцентричны и неприметливы к окружающим. Чужая душевная жизнь их мало интересует. И потому не стоит переоценивать сердечность американцев при знакомстве и случайных встречах: восторженные крики, улыбки от уха до уха, похлопывание по плечу, можно подумать, что человек жить без тебя не может, а весь этот внешний энтузиазм сиюминутен, он не имеет ни корней, ни будущего. Впрочем, когда ты это знаешь и соответственно относишься, американская повадка кажется довольно милой. Разве лучше холод, сухость, равнодушие? Что ни говори, а при поверхностном общении форма много значит» (“Наука дальних странствий”).*

Разумеется, и среди американцев встречаются люди, которые не всегда улыбаются. Ниже – пример конфликта, связанного с отсутствием улыбки, описанный Дж. Фастом: «Недавно я наблюдал за очень красивой девочкой-подростком на вечере танцев в школе. Я видел, что она стояла со своей подругой, надменная, величественная и неприступная, как Снежная Королева.

Я был знаком с ней, и поэтому точно знал, что она отнюдь не холодная и не надменная. Позже я ее спросил, почему она так себя держала на вечере танцев.

“Я была надменной? – спросила она с искренним удивлением. – Интересно, а как тогда назвать ребят? Никто из них не подошел ко мне и не заговорил со мной. Я жутко хотела, чтобы кто-нибудь потанцевал со мною, но никто меня не пригласил”. С ноткой трагического пафоса она добавила: “Я единственная старая дева в школе. Посмотрите на Рут. Ей столько же лет, сколько и мне, а она не пропустила ни одного танца, и вообще вы ее знаете. А что такое Рут? Ни кожи, ни рожи!”» Автор так комментирует данную ситуацию: «Действительно, Рут не Венера Милосская. Толстая и некрасивая. Однако ее секрет в том, что она улыбается каждому мальчику. Она разбивает все линии обороны. Рут позволяет мальчику чувствовать себя уверенным. Он знает, что, если он попросит ее потанцевать, она ответит согласием. Она об этом сообщает на своем языке тела. Моя же прекрасная юная знакомая, покрытая ледяным панцирем недоступности, скрывала под ним застенчивость. Она подавала сигналы окружающим: “Не подходите ко мне. Я недоступна. Только рискни пригласить меня на танец”. Какой подросток мог решиться пойти на такой риск? В результате ребята, увидев сигналы, выраженные на языке тела, поворачивались к Рут.

Постаравшись, моя знакомая может научиться улыбаться и смягчить свою красоту Снежной Королевы, сделав ее доступной. Она может научиться языку тела и дать сигнал ребятам: “Ко мне можно подойти и пригласить меня на танец. Я могу дать согласие потанцевать с вами”» [Фаст 1997: 210-211].

Людей Запада удивляет, а иногда и пугает неулыбчивость, угрюмость и мрачность русских (вспомним вышеприведенное мнение Тонино Гуэрра, итальянца с мировым именем). Вот что пишет об улыбке в русской культуре С.Г. Тер-Минасова: «Одна из странных особенностей представителей русской культуры в глазах Запада – это мрачность, неприветли-

вость, отсутствие улыбки. В наше время, когда международные контакты становятся все более массовыми и интенсивными (обе стороны наверстывают упущенное за десятилетия изоляции), проблема улыбки неожиданно встала особенно остро.

Русские не улыбаются (а отсюда уже – “мрачные дикари”, агрессивные от природы и тому подобный вздор), they are an unsmiling nation [они неулыбающаяся нация], и поэтому нужно быть с ними настороже: от этих мрачных типов можно ожидать чего угодно. Как это ни смешно для русских, но фурор, произведенный М.С. Горбачевым в Англии в декабре 1984 года, с которого началось его “триумфальное шествие” в западном мире, был вызван, в частности, приятным сюрпризом – улыбающимся советским правителем высокого ранга. ... Раздел об освещении визита Горбачева в Англию западными средствами массовой информации имеет ... весьма многозначительное название: “Явление Медведя улыбающегося”. ... У русских совершенно другой менталитет, другие традиции, другая жизнь, другая культура – в этом вопросе все прямо противоположное. Чем выше общественная позиция человека, тем серьезнее должен быть его имидж. Если вы претендуете на высокий пост, вы должны показать будущим избирателям, что вы человек основательный, серьезный, умный и, следовательно, сознающий, какое сложное дело вам предстоит, какие серьезные проблемы придется решать. Улыбка в такой ситуации неуместна, она только покажет, что человек легкомыслен, не сознает ответственности своего дела и поэтому довериться ему нельзя.

Из материалов профессора И.А. Стернина: «Американке в Петербурге старушка сказала: “Чего ты лыбишься?” Призыв Карнеги “Улыбайтесь” приводит к реплике: “Чему улыбаться-то? Денег не платят, вокруг проблемы, а вы – улыбайтесь”. Обращает на себя внимание употребление местоимения *чему:* русское сознание не воспринимает улыбку как адресованную *кому,* как бы не видит в ней коммуникативного смысла, воспринимая ее как отражательный, симптоматический сигнал настроения – благополучия”. ... Сейчас, в новых условиях постоянных контактов, в том числе и деловых, проблема улыбки осложнилась. А.В. Павловская пишет по этому поводу в “Путеводителе для деловых людей”: “Поведение русских в общественных местах и на улице также требует особого пояснения. Часто пишут об особой “мрачности” русских, связанной с определенной традицией поведения. Причина здесь не в особенностях характера русских, а в особенностях их поведения. В России не принято

улыбаться посторонним. В лучшем случае, это воспринимается как проявление глупости, но улыбка незнакомому человеку в определенной ситуации, в темном подъезде, например, может стать и опасной. В русском языке есть поговорка: “Смех без причины – признак дурачины”. Когда в России открывался первый Макдональдс, его русских сотрудников учили постоянно улыбаться клиентам, что вызывало большое количество сложностей, ибо, как сказал один из молодых сотрудников, “люди подумают, что мы полные дураки”. Серьезное, сосредоточенное выражение лица русских на улице – не признак их особой мрачности, а лишь традиция, считающая улыбку чем-то сокровенным и предназначенным близкому и приятному человеку”.

Традиция эта имеет глубокие корни. Улыбка и смех – только в минуты радости, отдыха, легкости души. Во всех остальных случаях это глупость. Мудрое слово Древней Руси учит:

Сын мой, среди людей находясь, к ним подходя – не смейся: ибо в смехе рождается глупость, из глупости – ссора, а в ссоре – свара и драка, в драке же смерть, а в убийстве и грехи свершаются (“Повесть об Акире Премудром”, XII в.);

Светлой улыбкой легко показать душевную радость... Ибо когда веселится сердце, расцветает лицо (Св. Василий);

Кто хочет смеяться вместе с детьми, укоризну и поношение на себя навлечет (“Мудрость Менандра Мудрого”, XIV в.);

Смехи да хихи вводят в грехи;

Велик смех, не мал и грех (из пословиц XVIII в., Мосхион).

В словаре В.И. Даля глагол *улыбаться* определяется как ‘ухмыляться’, ‘смеяться молча, про себя’, ‘показывать выражением уст и лица расположение ко смеху’. В качестве иллюстративной фразеологии приводятся примеры: *Где грех, там и смех; Набьет и улыбка оскомину; Смехом сыт не будешь; Смех до добра не доводит*.

На этом культурном фоне понятна реакция сотрудников Макдональдса: “люди подумают, что мы полные дураки”. Действительно, с какой стати улыбаться незнакомым людям?!

В популярных нынче инструкциях, как нужно себя вести “для благоприятного имиджа” “новых русских” учат: “Улыбка приветствуется, но стоит помнить, что постоянно улыбающийся человек производит впечатление несерьезного. Лучше улыбку “дозировать” – это покажет, что вы знаете себе цену”.

Итак, претензия Запада к “загадочной русской душе”: почему не улыбаются? Тысячи иностранных туристов, особенно из англоязычных стран, уезжая из России и восторженно отзываясь об увиденном, сетуют в конце: но только почему люди на улице такие мрачные, почему не улыбаются?

Наоборот, русские люди, попав в англоязычный мир, недоумевают по поводу улыбок. Когда меня, счастливицу, вернувшуюся из стажировки в Лондонском университете …, коллеги спросили, что же меня поразило больше всего, я ответила сразу: “Они улыбаются. Везде: на улице, в поликлинике, у лифта, абсолютно повсюду улыбаются совершенно незнакомым людям”. Такая реакция была тем более удивительна, что это было в 1973 году, когда культурная пропасть между советским миром и “миром кап. стран”, как мы тогда выражались, была бездонной. И все-таки в “самое поразительное” попали не головокружительное изобилие продуктов, товаров, книг, не чудеса техники, сервиса, удобств и не многое другое, от чего у меня несколько месяцев был культурный шок, а УЛЫБКА». Автор резюмирует: «Итак, они огорчены, возмущены, шокированы … тем, что мы не улыбаемся; мы с удивлением отмечаем, что они улыбаются всем, всегда и везде. Решение этой “загадки” очень простое и лежит на поверхности: это типичнейший пример конфликта культур.

В западном мире вообще и в англоязычном в особенности улыбка – это знак культуры, … это традиция, обычай: растянуть губы в соответствующее положение, чтобы показать, что у вас нет агрессивных намерений, вы не собираетесь ни ограбить, ни убить. Это способ формальной демонстрации окружающим своей принадлежности к данной культуре, к данному обществу. Способ очень приятный, особенно для представителей тех культур, в которых улыбка – это выражение естественного искреннего расположения, симпатии, хорошего отношения, как в России. … Это совершенно разные улыбки в разных культурах. В западном мире улыбка одновременно и формальный знак культуры, не имеющий ничего общего с искренним расположением к тому, кому ты улыбаешься, и, разумеется, как и у всего человечества, биологическая реакция на положительные эмоции; у русских – только последнее. И не надо по этому поводу ни волноваться, ни пожимать плечами, ни подозревать в кознях – все нормально, все естественно: в одной культуре – так, в другой – иначе» [Тер-Минасова 2008а: 187, 189-192].

В контексте сказанного выше Д.Б. Гудков абсолютно справедливо

замечает: «Многие случаи КН (коммуникативных неудач – Л.Б.) в общении русских с американцами связаны со степенью знаковости улыбки в, соответственно, русском и американском ЛКС (лингвокультурном сообществе – Л.Б.). Для русских улыбка оказывается в значительно большей степени “означена”, чем для американцев, для последних значение приобретает именно отсутствие улыбки, которое может восприниматься ими как знак нежелания вступать в контакт или стремления этот контакт прервать» [Гудков 2003: 61].

Прогулки по улицам Еревана, особенно в последние десятилетия, не самое приятное занятие, в первую очередь, из-за того, что повсеместно видишь мрачные, озабоченные лица. Отсутствие улыбок даже на лицах молодежи, особенно – красивых лицах девушек производит гнетущее впечатление и вызывает культурный шок у иностранцев. Неулыбчивость армян является следствием в целом тяжелых социально-бытовых условий жизни, а также особенностей национального характера и национальных традиций, не позволяющих улыбаться незнакомцам. Улыбка, адресованная девушкой или молодой женщиной незнакомому армянскому мужчине, может привести к весьма нежелательным последствиям. Вспоминается в этой связи конфликт культур, участницей которого я поневоле оказалась. Однажды, когда в начале 90-х годов после довольно длительного пребывания на Западе, зайдя в магазин в Ереване, я поздоровалась с продавцом-мужчиной и широко улыбнулась ему, меня приняли за иностранку. Когда же я уточнила, что я “своя”, на меня очень странно, более того – презрительно посмотрели: такое поведение было абсолютно нехарактерным для местных жителей (особенно женского пола). Надо заметить, тем не менее, что сегодня в сфере услуг (в магазинах, парикмахерских и т.д.) ситуация в этом смысле изменилась, и люди начали улыбаться друг другу. А вот на улицах нашего города мне, к сожалению, до сих пор зачастую приходится подавлять свое желание улыбаться, чтобы не быть превратно истолкованной прохожими.

А вот пример, позаимствованный из книги Д.Б. Гудкова. Группа американских студентов, находясь в Ереване, зашла в ресторан. Их обслуживал молодой официант. Одна из американок несколько раз улыбнулась ему, так как она сама работала официанткой и знала, какой это тяжелый труд. Поэтому она решила улыбкой подбодрить молодого человека. Когда студенты выходили из ресторана, официант ждал их у входа и предложил улыбавшейся ему девушке пойти с ним. Ее отказ вызвал у него гневную реакцию, которую

поддержали друзья, стоявшие рядом. Американские студенты вступились за свою соотечественницу, в результате чего произошла драка, закончившаяся коллективным приводом в милицию. Улыбка, имевшая для американки значение “я понимаю ваши трудности”, для того, к кому она была обращена, имела значение “я приглашаю тебя к ухаживанию и готова на это ухаживание ответить”. Молодой человек почувствовал себя обманутым. Неверная интерпретация знака одним из коммуникантов в итоге привела к серьезному конфликту [см. Гудков 2003: 62-63].

Выше вскользь упоминалась специфичность улыбки азиатов. Особенно отличается от западной “улыбка японская”, неправильная интерпретация которой может привести к культурному шоку и межкультурным конфликтам. Например, европейцев шокирует то, что японцы с улыбкой говорят о таких вещах, как болезнь или смерть близких людей. Это послужило основой для формирования стереотипа об их бездушии, жестокости и цинизме. Однако в подобных случаях улыбку надо понимать в том смысле, какой она имеет в японской культуре поведения, а не в европейской. В Японии улыбка означает нежелание беспокоить окружающих своими личными горестями и проблемами. В книге “Ветка сакуры” Вс. Овчинников пишет: «*Если фразу “у меня серьезно заболела жена” японец произносит с улыбкой, дело тут не в каких-то загадках восточной души. Он просто хочет подчеркнуть, что его личные горести не должны беспокоить окружающих. Обуздывать, подавлять свои эмоции ради учтивости японцы считают логичным. Но именно эта черта чаще всего навлекает на них подозрение в коварстве*».

В Японии улыбка, смех являются также признаком смущения и неуверенности. По этой причине возникают ситуации непонимания, когда европеец сердится, а японский партнер, смущаясь, улыбается. Если европеец не знает этой особенности японской культуры, то его гнев увеличивается, поскольку он может подумать, что над ним смеются [см. Садохин 2010: 163].

Во избежание подобных и других конфликтов в связи с японской улыбкой, поговорим о ней более подробно, взяв за основу ее описание в книге “Японцы”. Если, как отмечалось выше, люди обычно улыбаются, когда испытывают приятные чувства и ощущения, радость или другие положительные эмоции, то у японцев все обстоит несколько сложнее. В своем трактате, озаглавленном “Японская улыбка”, известный исследователь японской действительности Лафкадио Херн, живший во второй

половине XIX века, описывает, ка́к молодая японка, работавшая служанкой в семье иностранцев и поехавшая с разрешения своей хозяйки домой на похороны мужа, сообщила ей об этом. Хозяйка с недоумением спросила свою служанку, почему та улыбается. Служанка ничего не смогла ответить. Хозяйка-иностранка не знала, что для японцев, которых с детства учат не расстраивать других своими личными переживаниями, улыбка – это признак хорошего воспитания, вежливости и деликатности. Во время второй мировой войны, когда в японские семьи стали приходить извещения о гибели близких, родственники встречали эти новости с улыбкой, хотя, несомненно, они испытывали глубокую скорбь. В этом – проявление японской деликатности. И хотя сегодня некоторые молодые японцы считают это устаревшей традицией, однако по достижении 35-и лет и они начинают придерживаться тех же правил. У Рюносукэ Акутагава есть небольшой рассказ под названием “Носовой платок”, суть которого в следующем. К профессору токийского университета приходит мать одного из его студентов. Из ее рассказа он узнает о смерти своего любимого студента. Профессора потрясает не столько сама весть о смерти студента, сколько поведение матери: на ее лице была улыбка. Профессор случайно роняет на пол веер. Когда он наклоняется, чтобы поднять его, то замечает, как руки матери, которые она держала на коленях, нервно теребят платок. Профессору все становится ясно. Несчастная женщина улыбалась, но ее сердце разрывалось от безутешного горя. Мать смеялась лицом, но плакала сердцем. В этом – вся Япония.

Японцы, как пишут В.А. Пронников и И.Д. Ладанов, любят радоваться, смеяться, улыбаться. У них бытует мнение, что боги, которым поклоняются люди, тоже улыбаются и даже смеются. По легендам, богиня солнца Аматэрасу вышла из своей пещеры, где она пребывала в плохом настроении, услышав звук смеха. Если бы она не улышала смеха, то осталась бы в пещере, и тогда не было бы ни солнца, ни Японии.

Для японцев существует не только счастливый, радостный смех. В силу развитого чувства собственного достоинства японцы всячески избегают насмешек над собой. Об этом знает каждый японский ребенок: «Если ты поступишь дурно, то люди осмеют тебя». Смех, улыбка в Японии имеют разные смыслы: это и знак дружеского расположения, и знак скрытности, и выражение сдержанности, и выражение открытого проявления чувств, и знак смущения, растерянности в сложных ситуациях. Улыбка японца может означать: “Я понимаю” или “Я не понимаю”. Неу-

дивительно поэтому, что самая обычная улыбка японцев – это “загадочная улыбка”. Такие улыбки встречаются и на лицах будд в храмах, и на лицах каменных статуй, украшающих улицы.

Различают несколько видов японской улыбки: улыбка, скрывающая печаль (когда, к примеру, жена встречает мужа, вернувшегося с похорон); надменная, неопределенная улыбка (которую усваивает даже шестилетняя девочка); “социальная улыбка”, которая играет ту же роль, что и кимоно, которое надевают в нужный момент и демонстрируют с целью соблюдения благопристойности; профессиональная улыбка (когда, например, врач улыбается больному); довольная улыбка пожилого человека; улыбка бизнесмена во время официального банкета и т.д. Конечно же, за каждой улыбкой или смехом что-то кроется. Существует просто улыбка – “эгао” (что буквально означает “улыбающееся лицо”, “просветленное от улыбки лицо”) – счастливая улыбка. Бывает также шумный, безудержный смех, а также громкий смех, приступ смеха, смех, отражающий высокое настроение и т.д. Все разновидности смеха, из которых каждая имеет свое особое название, японцы разграничивают в соответствии с пятью гласными японского слогового алфавита: *(а)* – *ва-ха-ха* – только для мужчин; *(и)* – *и-хи-хи* – хихиканье или смешок злобного ликования; *(у)* – *у-ху-ху* – подавленный смех, смех исподтишка, скрытый смех как мужчин, так и женщин; *(э)* – *э-хе-хе* – деланный смех, вызванный замешательством или льстивый смех; *(о)* – *о-хо-хо* – женский смех, смех искренний или просто благопристойный. Бывают моменты, когда японцы готовы забыть о правилах – если они находятся в непринужденной, неформальной обстановке. Тогда они снимают свои маски и, не сдерживаясь, веселятся. В кругу своих близких японцы дают волю своим чувствам [см. Пронников, Ладанов 1985: 206-208].

И в конце этой части приведем мудрые, замечательные слова Матери Терезы, известной на весь мир сестры милосердия: «Если даже нет ничего, чтобы помочь нуждающемуся, всегда можно подарить человеку улыбку или рукопожатие. Часто это даже больше, чем все остальное».

Перейдем теперь к рассмотрению той области невербальной коммуникации, которая включает поглаживания, прикосновения, рукопожатия и т.д.. Все это изучается **такесикой**. Сопоставление поведения носителей разных культур позволило выявить, что при общении используются разнообразные виды **прикосновений** к собеседникам. К прикосновениям относят прежде всего рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопыва-

ния, объятия. Как показывают специальные исследования, с помощью разного рода прикосновений процесс коммуникации может приобретать различный характер и протекать с различной эффективностью. С помощью прикосновений человек усиливает либо ослабляет процесс общения. Использование прикосновений зависит от целого ряда факторов, среди которых наиболее важными являются тип культуры, половая принадлежность, возраст, статус человека и тип личности. В каждой культуре существуют свои правила прикосновений, которые регулируются традициями и обычаями данной культуры, а также принадлежностью собеседников к тому или иному полу. Весьма часто это зависит от роли, которую играют мужчина и женщина в соответствующей культуре. В некоторых культурах запрещается прикосновение мужчины к мужчине, но не запрещается прикосновение женщины к женщине. В других культурах женщинам запрещается прикасаться к мужчинам, при этом мужчинам традиционно позволяется прикасаться к женщинам при общении. Например, арабы, латиноамериканцы, народы Южной Европы касаются друг друга в процессе общения. Но прикосновения исключены при общении японцев, индийцев и пакистанцев. Латиноамериканцы считают, что не касаться при беседе партнера означает вести себя холодно. Итальянцы убеждены, что так ведут себя недружелюбные люди. Японцы же полагают, что прикасаться к собеседнику человек может только при полной потере самоконтроля, либо выражая агрессивные намерения [см. Садохин 2010: 166-167].

Универсальным средством выражения положительных эмоций является **поцелуй**. Однако, как отмечает Е.Л. Головлева, «эта универсальность отнюдь не означает, что возможно использование поцелуя без знания кросс-культурных традиций конкретной страны и региона мира. Так, в Европе однократный или троекратный поцелуй и формальное, несколько отстраненное объятие (в зависимости от страны) общеприняты при встрече друзей и деловых партнеров разного пола. Зачастую, впрочем, поцелуй заменяется ритуальным касанием щеки к щеке.

Однако и здесь имеются различия. … географическая близость не гарантирует совпадения кросс-культурных традиций. Например, Испания и Португалия находятся на одном полуострове. И тем не менее испанцы больше любят привлекать к себе внимание на публике. Крепкое дружеское объятие не только приемлемо, но и распространено. Португальцы, с другой стороны, намного более сдержанные и не приветствуют дружеских объятий» [Головлева 2008: 106].

Надо подчеркнуть, что с точки зрения использования и распространенности прикосновений культуры делятся на **контактные** и **дистантные**. В контактных культурах прикосновения являются обычным делом, тогда как в дистантных они совершенно не используются. К **контактным** принадлежат латиноамериканские, восточные, южноевропейские культуры. Очень активно используют прикосновения при общении арабы, евреи, жители Восточной Европы и средиземноморских стран. Напротив, североамериканцы и жители Северной Европы принадлежат к **дистантным, низкоконтактным** культурам. Они предпочитают находиться на расстоянии от собеседника, а азиаты используют бóльшую дистанцию, нежели североамериканцы и североевропейцы. Немцы, англичане и представители других англосаксонских народов скупо пользуются прикосновениями при общении. Исследования тактильного поведения немцев, итальянцев и североамериканцев выявили, что принадлежность к контактной или дистантной культуре зависит также от личности и пола. Так, в США и Германии мужчины общаются на большем расстоянии и реже прикасаются друг к другу, чем в Италии. Итальянские мужчины стоят ближе друг к другу и прикасаются друг к другу гораздо чаще, чем итальянские женщины; при этом итальянские мужчины общаются со своими собеседниками при помощи тех невербальных средств, которые характерны только для немецких и американских женщин. В азиатских культурах прикосновением передаются, помимо прочего, чувства превосходства и патронирования. Так, например, прикосновение к плечу или спине означает дружбу. В арабских и некоторых восточноевропейских странах крепкие объятия являются формой выражения дружеских чувств. У мусульман объятия являются выражением мусульманского братства.

В тактильной коммуникации есть и свои запреты. Например, в азиатских культурах нельзя прикасаться к голове собеседника: это рассматривается как обида. Поэтому азиатские учителя зачастую бьют учеников по голове, что воспринимается как обидное наказание. Во Вьетнаме в знак дружеского расположения говорящий может держать руку собеседника в своей, при этом не возникает никаких сексуальных ассоциаций, как это было бы интерпретировано европейцами. В Мексике крепкое рукопожатие, объятие, похлопывание по спине между мужчинами – это знаки добросердечия, но отнюдь не свидетельство продолжительной дружбы. Аналогичным образом надо истолковывать прикосновения женщин ще-

ками друг к другу. В Бразилии крепкие объятия воспринимаются как комплимент [см. Садохин 2010: 168; Почепцов 2001: 604; Холл 1997: 419].

Поговорим теперь о **рукопожатиях**. Как справедливо отмечает А.П. Садохин, атрибутом встречи и общения является рукопожатие. В коммуникации рукопожатие очень информативно, особенно его интенсивность и продолжительность. Так, слишком короткое и вялое рукопожатие сухих рук может являться свидетельством безразличия. Напротив, довольно продолжительное рукопожатие и влажные руки свидетельствуют о сильном волнении, большом чувстве ответственности. Долгое рукопожатие, сопровождаемое улыбкой и теплым взглядом, демонстрирует дружелюбие. Однако не следует слишком долго задерживать руку партнера в своей руке: у него может возникнуть чувство неловкости или раздражения. Автор описывает значения, выражаемые разными видами рукопожатий: «Исторически сложилось несколько видов рукопожатий, каждое из которых имеет свое символическое значение:

- ладонь, повернутая вверх под ладонью партнера, означает готовность подчиниться, бессознательный сигнал тому, чье доминирование признается;
- ладонь, повернутая вниз на ладони партнера, выражает стремление к доминированию, попытку взять ситуацию под свой контроль;
- ладонь ребром вниз (вертикальное положение) фиксирует положение равенства собеседников;
- рукопожатие “перчатка” (две ладони обхватывают одну ладонь собеседника) подчеркивает стремление к искренности, дружелюбию, доверительности». Далее он пишет: «У немцев, как и у всех европейцев, рукопожатие является неотъемлемой частью приветствия. Они пожимают руки не только во время первого приветствия, но и по окончании разговора. У них предпочтительно крепкое рукопожатие. Обычно человек, старший по возрасту либо занимающий более высокое положение в обществе, предлагает руку первым. Женщина подает руку первой, если только статус мужчины не выше, чем ее собственный. Мужчина при приветствии слегка наклоняется. Обычно это легкий наклон плечей и шеи. Если человек заходит в комнату, в которой находятся другие люди, ему необходимо пожать руку каждому присутствующему.

Таким образом, умелое и грамотное использование прикосновений может значительно облегчить процесс коммуникации и выразить многие человеческие чувства и настроения, вызвать доверие и расположение партнера. Но в межкультурной коммуникации следует учитывать различия во взглядах на значение рукопожатия у иностранцев.

Например, при встрече с партнерами из Азии не следует сжимать им ладонь слишком сильно и долго» [Садохин 2010: 168]. Рукопожатия как знак приветствия более приняты среди русских, чем англичан и американцев. Американские и западноевропейские предприниматели не любят вялых рукопожатий, так как ценят энергичность и атлетизм. Тем не менее, у американцев не приняты рукопожатия, если между людьми существует интенсивный контакт, что не совпадает с этикетом рукопожатий у русских [см. "Основы теории коммуникации" 2005: 320]. Н.И. Формановская указывает, что «древний обряд рукопожатия демонстрировал партнеру, что к нему обращается человек без оружия в руке (в правой, наиболее "рабочей" и сильной!). И сегодня мы говорим малышу: *Поздоровайся правой ручкой!* Принято, что мужчина для рукопожатия снимает перчатку, если дело происходит зимой, на улице. Происхождение этого жеста то же – показать, что рука безоружна» [Формановская 1989: 114].

Рукопожатия, действительно, по-разному используются в разных странах. Так, во Франции рукопожатием обмениваются до и после беседы; в Бельгии каждый раз при встрече пожимают руки; в Норвегии рукопожатиями обмениваются до и по окончании встречи, перед началом вечеринки или трапезы; в Кении часто пожимают руки, при знакомстве и при прощании; в Чили принято рукопожатие по прибытии и при прощании; в мусульманских странах (Саудовской Аравии, Индонезии и т.д.), где всегда пожимают друг другу руки при встрече и прощании, не пользуются левой рукой, которая считается "нечистой" [см. Холл 1997: 407-426]. Обычное для США и Европы рукопожатие не типично для жителей стран Южной и Юго-Восточной Азии, где здороваются, сложив обе руки ладонями вместе на уровне груди и делая небольшой поклон. У японцев и китайцев рукопожатие не принято.

Перейдем теперь к рассмотрению "**языка взгляда**". А.П. Садохин пишет: «Общение между людьми начинается с общения глаз, которые по этой причине являются главным элементом невербальной коммуникации. Визуальный контакт обозначает начало общения, в процессе об-

щения он является знаком внимания, поддержки или, напротив, знаком прекращения общения. Установлено, что направление взгляда в общении зависит от содержания общения, от индивидуальных различий, от сложившегося характера взаимоотношений. Особенности визуального общения в коммуникативистике исследуются *окулистикой, которая представляет собой использование движения глаз, или контакт глаз, или визуальный контакт в процессе коммуникации.*

Контакт глаз также является специфической формой человеческого общения, поскольку с помощью глаз человек может выразить богатую гамму эмоций. Взгляды бывают очень красноречивыми и выражают самые различные чувства и состояния. Так, взгляд может быть суровый, нежный, кокетливый, лукавый, молящий, задумчивый, просящий, укоризненный, восхищенный, прощальный, мимолетный, туманный, пронзительный, насмешливый и т.д. С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации. Если искушенные собеседники и в состоянии сдерживать эмоции, выражаемые с помощью жестов и телодвижений, то контролировать реакции зрачков практически невозможно. Зрачки непроизвольно расширяются и сужаются и тем самым передают точную информацию о вашей реакции на любое событие. К примеру, китайские и турецкие торговцы назначают цену товара, ориентируясь на зрачки покупателя: если тот удовлетворен ценой, то зрачки его глаз расширяются» [Садохин 2010: 164-165].

О важности взгляда в связи с той эмоциональной нагрузкой, которую он несет, говорит то, что в древней истории и легендах он становится объектом запретов. Так, например, после того как Адам вкусил плод с древа познания, он больше не смел взирать на Бога, а Орфей потерял Эвридику только лишь потому, что посмотрел на нее.

Глаза, как известно, – “зеркало души”, и языком глаз, взглядом, можно выразить любое чувство: радость и печаль, гнев и восторг, любовь и ненависть, презрение, сомнение и многое другое. «*Я видел его взгляд. Он мне взглядом все сказал»*, – говорит один из персонажей телевизионного фильма “Жуков”. Н.И. Формановская приводит интересные данные исследователей взгляда: «Оказалось, что взгляд выполняет при беседе функции синхронизации. Говорящий обычно меньше смотрит на партнера, чем слушающий. Считают, что это дает ему возможность больше концентрироваться на содержании своих высказываний, не отвлекаясь. Но примерно за секунду до окончания длинной фразы или нескольких логи-

чески связанных фраз говорящий взглядывает прямо в лицо слушателю, как бы давая сигнал: я кончаю, теперь ваша очередь. Партнер, берущий слово, в свою очередь, отводит глаза.

Слушающий выражает взглядом внимание и одобрение либо несогласие. По глазам можно понять эмоциональное состояние человека. Финский психолог Т. Нумменмаа предъявлял разным людям полоски, вырезанные из фотографий актеров, которых просили выразить мимикой ту или иную эмоцию. На полосках были видны только глаза. Процент правильных ответов был выше, чем допускала бы случайная отгадка. Очевидно, в передаче эмоций играет роль и вся область лица вокруг глаз.

М. Арджайл и его сотрудники показали, что взгляды помогают поддерживать при разговоре контакт. Взглядом как бы компенсируется действие факторов, разделяющих собеседников. Например, если попросить беседующих сесть по разным сторонам широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем когда они беседуют, сидя за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов. Как видим, ... определены коммуникативные позиции говорящего и слушающего, и невербальный язык предстает подлинным средством общения! А далее нам рассказывают, что на вышестоящего (по статусу, роли) смотрят чаще, нижестоящего менее удостаивают взглядом, отсутствием взгляда можно вообще игнорировать партнера. Положительные эмоции, оказывается, сопровождаются возрастанием количества взглядов, а отрицательные – снижением их количества» [Формановская 1989: 118]. Частота, длительность и пристальность взгляда определяются также гендерными различиями. Они проявляются, в первую очередь, в том, что женщины в среднем смотрят на других людей дольше, чем мужчины, причем контакт глаз женщины с собеседницей-женщиной гораздо дольше, чем с собеседником-мужчиной. Последние дольше смотрят в глаза собеседникам-мужчинам, чем женщинам. Различия проявляются и в том, что в процессе коммуникации женщины гораздо дольше смотрят на тех, кому они симпатизируют, а мужчины – на тех, кто им симпатизирует. Длительность взгляда зависит и от таких индивидуальных особенностей, как степень коммуникабельности человека и абстрактности его мышления. В целом общительные, открытые, ориентированные на других люди смотрят на партнеров по коммуникации пристальнее и дольше, чем замкнутые, направленные

на себя. Люди, мыслящие более абстрактно, отвлеченно, смотрят на партнера дольше, чем люди, которые мыслят конкретными образами [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 332].

Мы не только смотрим друг на друга; бывают ситуации, когда мы отводим взгляд. Так, как метко замечает Дж. Фаст, «когда к нам на улице приближается нищий, то, если мы не хотим ему ничего подать, нам важно притвориться, что его здесь нет и мы его не видим. Мы закрепляем нашу маску, отворачиваемся или спешим мимо» [Фаст 1997: 86]. Или, мы отводим взгляд, находясь с кем-то в тесном помещении. Вот что пишет по этому поводу Дж. Фаст: «…находясь в переполненном вагоне или кабине лифта, мы не должны глазеть. Существует неписаный закон, гласящий, что можно некоторое время смотреть на другого человека, но затем следует отвести свой взгляд в сторону. Мужчина, который забывает об этом правиле, рискует получить неприятное замечание.

Однажды в одном учреждении я ехал в лифте со своим знакомым. На четырнадцатом этаже в кабину вошла красивая девушка, и мой приятель стал рассеянно смотреть на нее. Девушка краснела и краснела, а когда лифт остановился на первом этаже, она воскликнула: “Ты что, девушек не видел, старый пошляк!” Мой друг, которому еще не исполнилось и сорока, повернулся ко мне с удивлением и спросил меня: “А что, собственно, я сделал?”

На самом деле он нарушил одно из основных правил бессловесной связи: “Если ты незнаком с человеком, постарайся побыстрее отвести от него свой взгляд”» [Фаст 1997: 38]. Как показывают исследования по окулистике, люди спокойно могут выдерживать чужой взгляд не дольше трех секунд.

Можно говорить об индивидуальных особенностях взгляда, и в этом смысле взгляд бывает открытым, бегающим и т.д. Взгляд, или язык глаз, обладает и ярко выраженной национально-культурной спецификой, т.е. на длительность взгляда влияют культурные различия. Так, у многих народов мира существуют “культурные запреты” на контакт глаз, на пристальное и долгое глазение. Например, японцы в общественном транспорте прикрывают глаза, проявляя тем самым особую деликатность в отношении других пассажиров. У североамериканских народов тоже существуют ограничения на контакт глаз: такие табу относятся к женщинам, общающимся с партнерами-мужчинами, и к мужчинам во время их общения со старшими по возрасту. При этом

следует отметить сходство между контактом глаз и пространственной близостью: в культурах, где отдается предпочтение пространственной близости, предпочитается и более выраженный контакт глаз. Так, например, арабы в сравнении с жителями Северной Америки не только выбирают более близкое месторасположение, но и дольше контактируют глазами, чаще касаются собеседников и громче разговаривают [см. “Основы теории коммуникации” 2005: 332].

Как справедливо пишет американский исследователь Дж. Фаст, «значение взгляда признается во всех культурах, но обычно мы не уверены в том, как нам следует смотреть на других или как другие должны смотреть на нас. Представление о честности в нашей культуре требует, чтобы мы смотрели другим людям прямо в глаза во время разговора. В других культурах существуют другие правила... У разных культур есть разные взгляды, и эти взгляды имеют разные значения» [Фаст 1997: 173, 176].

К числу культур, где принято прямо смотреть собеседнику в глаза, относятся страны Ближнего Востока, Южной Америки, Италия, Франция и другие. К культурам, где избегают смотреть в глаза собеседнику при общении, относятся, как отмечалось, Япония, а также Китай и другие азиатские страны, а промежуточное положение занимают США, страны Восточной Европы, Скандинавские страны. По справедливому замечанию А.П. Садохина, «в западных культурах “прямой взгляд” считается важным показателем в общении: если человек не смотрит на своего партнера, то окружающие принимают его за неискреннего, поскольку считают, что человеку, который не смотрит тебе в глаза, нельзя доверять. Так, американцы обычно не доверяют тому, кто не смотрит им в глаза, использование визуального контакта ведет к росту доверия между людьми. Отсутствие прямого взгляда тоже может быть воспринято с беспокойством» [Садохин 2010: 165].

Незнание культурных особенностей взгляда очень часто приводит к межкультурному непониманию и даже конфликтам. Рассмотрим поэтому некоторые характерные особенности языка глаз в разных культурах, взяв за основу наблюдения и обобщения Дж. Фаста: «Француз смотрит вам прямо в глаза во время разговора. Парижанок внимательно разглядывают на улице. Многие американки, возвращающиеся домой из Парижа, внезапно обнаруживают, что их перестали замечать. Своим взглядом француз передает бессловесное послание: “Ты привлекательна. Вероятно, я никогда не познакомлюсь и не заговорю с тобой, но ты мне нравишься”.

Ни один американец не смотрит так на женщину. Здесь выражение восхищения женщиной может быть истолковано как грубость .... Например, в Америке мужчина не смеет смотреть на женщину в течение какого-то времени, пока она не даст ему разрешения с помощью сигнала, переданного на языке тела: улыбкой или взглядом. Однако в других странах существуют иные правила.

Если в Америке женщина глядит на мужчину слишком долго, она открывает ему возможность обратиться со словами. Ее сигнал означает: “Я заинтересована. Вы можете ко мне приблизиться”. А в романоговорящих странах, где допустимо, чтобы женщины гораздо более свободно двигали своим телом, такой взгляд женщины открыл бы ее для физического прикосновения. ... И опять-таки в нашей стране двум мужчинам можно глядеть друг другу в глаза лишь в течение короткого промежутка времени, если только они не собираются начать драку или когда между ними существуют близкие отношения. Если один мужчина начинает слишком долго смотреть на другого мужчину, первый начинает раздражать второго» [Фаст 1997: 52, 176-177]. И еще: «Некоторые аборигены Австралии проявляют вежливость, избегая глядеть в глаза друг другу. В Америке же вежливым считается смотреть друг другу в глаза во время беседы. ... Черные жители[1] южных штатов знают “ненавидящий взгляд” белых, который бывает вызван лишь неприязнью к цвету кожи своего собеседника. Тот же самый взгляд, направленный на белого человека, может быть спровоцирован лишь совершенно недопустимым поступком того, на кого направлен этот “луч ненависти”. Культура поведения в южных штатах совершенно не допускает, чтобы черный посмотрел так на белого, ни при каких обстоятельствах.

Одной из причин, почему белый человек позволяет себе сбросить маску со своего лица, состоит в том, что, с точки зрения белого южанина, черный не личность, он – предмет, о мыслях и переживаниях которого не стоит задумываться. Однако на Юге у черных жителей существуют свои тайные знаки. С помощью определенного движения глаза черный человек может сказать другому, что тот является его черным братом, хотя его кожа так светла, что он может вполне сойти за белого. Но другое движение глаза может предупредить черного, сообщив ему: “Я выдаю себя

[1] Сегодня это выражение является неполиткорректным, и его заменяет выражение “афроамериканцы”.

за белого”» [Фаст 1997: 84-85]. Или, если в США белый преподаватель делает замечание студенту – афро-американцу, а он в ответ опускает глаза вместо того, чтобы смотреть прямо на преподавателя, тот может разозлиться. Дело в том, что афро-американцы рассматривают опущенный взгляд как знак уважения, тогда как белые американцы расценивают как знак уважения и внимания прямой взгляд [см. Садохин 2010: 166].

Не только в рамках “черной” культуры Америки считается недопустимым смотреть старшему, учителю прямо в глаза, но и в некоторых других культурах. В связи с этим Дж. Фаст приводит пример межкультурного конфликта, который произошел между пуэрториканской школьницей, учащейся одной из школ Нью-Йорка, и директором школы: «Пятнадцатилетняя пуэрториканка – ученица этой школы была задержана вместе с ее подругами в туалете по подозрению в том, что они курили. Большинство задержанных были отпетыми нарушителями порядка. Эта же девочка, Ливия, до сих пор не была замечена в предосудительных поступках. Однако после беседы с ней директор школы был убежден в ее виновности и принял решение об ее временном исключении из школы наряду с другими нарушительницами.

Позже он объяснял свои действия относительно Ливии так: “Главным было не то, что она говорила, а как она это говорила. Все в ее поведении свидетельствовало о ее лживости и вызывало подозрение. Она упорно не желала смотреть мне в глаза”.

И это было правдой. Во время беседы с директором Ливия отводила свой взгляд, смотрела на пол, и этот виноватый взгляд, казалось, безошибочно доказывал ее вину.

“Но она хорошая девочка”, – настаивала мать Ливии. Однако она не пошла к директору школы, а обратилась к соседям и друзьям. В результате на следующий день у школы началась демонстрация пуэрториканских родителей. Демонстрация грозила перерасти в неконтролируемый бунт.

К счастью, по соседству с Ливией жил школьный преподаватель испанской литературы Джон Флорес. Он вызвался побеседовать с директором школы. “Я хорошо знаю Ливию и ее родителей, – сказал он директору. – Она хорошая девочка. Я уверен, что здесь недоразумение”.

“Если допущена ошибка, – сказал директор, – то я готов ее исправить. Возле школы стоят несколько десятков матерей, жаждущих моей крови. Но я сам допрашивал девочку, и если вина может быть написана на лице, то это был как раз тот случай”.

Джон вздохнул с облегчением и с большой осторожностью (потому что он недавно стал учителем в этой школе) стал объяснять директору азы пуэрториканской культуры. “В Пуэрто-Рико хорошая девочка, – сказал он, – никогда не будет смотреть в глаза взрослому. Отводя свой взгляд, она тем самым демонстрирует свое уважение и покорность. Ливии было бы чрезвычайно трудно взглянуть вам в глаза, точно так же, как нарушить правила школьного порядка, а ее матери пойти в школу с жалобой на несправедливость. Так не поступают в соответствии с нормами пуэрториканской культуры”.

Директор был человеком, готовым признать свои ошибки. Он вызвал Ливию, ее родителей и наиболее активных демонстрантов и снова вернулся к обсуждению возникшей проблемы. В свете того, что рассказал Джон Флорес, стало очевидно, что Ливия отводила глаза вовсе не потому, что она бросала вызов директору, а потому, что была послушной девочкой. Ее мнимая лживость на самом деле была ее застенчивостью. По мере того как встреча продолжалась и родители разговорились, директор понял, что Ливия на самом деле была милой и хорошей девочкой.

Результатом этого происшествия стали новые, более осмысленные отношения между школой и жителями окрестных кварталов. Для нас же самым интересным в этой истории является то, почему так неверно истолковал директор те сигналы, которые подавала Ливия?

Используя свой язык тела, Ливия говорила: “Я хорошая девушка. Я уважаю вас и уважаю школьные порядки. Я настолько уважаю вас, что не могу отвечать на ваши вопросы, слишком уважаю, чтобы смотреть вам прямо в глаза, очень уважаю и поэтому не могу защищать себя...”» [Фаст: 1997: 173-176].

А вот как проявляется разница во взгляде у арабов и североамериканцев. Когда два араба ведут беседу, они напряженно смотрят друг другу в глаза. Для американской культуры не типично, чтобы мужчины смотрели в глаза другу другу с такой интенсивностью. Типичной реакцией американца на такой взгляд араба может быть следующая: «Мне очень не понравилось, как он смотрел мне в глаза. Казалось, что он хотел чего-то личного, а то и интимного» [см. Фаст 1997: 47-48].

В связи с вышеуказанными различиями Э. Холл пишет: «Арабы позволяют себе бросать взгляды, которые кажутся враждебными или вызывающими с точки зрения американцев. Один араб сказал, что он вечно попадал впросак с американцами из-за того, что он бросал взгляды, на

которые те обижались, хотя он не имел ни малейшего желания оскорбить их. Не раз он едва избегал драк с американскими мужчинами, которые, очевидно, считали, что он ставил под сомнение их мужскую природу. … арабы смотрят друг другу в глаза так пристально, что американцы начинают ощущать неудобство». Как указывает Э. Холл, его поражало, что его арабский приятель не мог одновременно разговаривать и идти. Даже прожив много лет в США, он не смог научиться идти лицом вперед, ведя беседу. Автор далее продолжает: «Наше движение постоянно прерывалось, а он забегал вперед и разворачивался так, чтобы видеть меня. Как только он принимал это положение, он останавливался. Его поведение стало для меня понятным, как только я узнал, что для арабов глядеть на человека сбоку считается невежливым. Стоять же или сидеть спиной друг к другу считается вопиющей грубостью» [Холл 1997: 395-397].

Американцам, находящимся за границей, зачастую бывает трудно интерпретировать местный язык глаз. Ф. Дэвис приводит следующее свидетельство одного американца: «Мой первый день в Тель-Авиве был очень тяжелым: люди не только глазели на меня на улицах, они осматривали меня сверху донизу. Мне все время казалось, что я не причесан или что у меня расстегнута ширинка на брюках, а возможно, я выглядел слишком американцем. В конце концов мой друг объяснил мне, что израильтяне не видят в этом ничего особенного» [Davis 1974: 95-96].

Очень по-разному используется взгляд у американцев и англичан. Последние, как указывает Э. Холл, «никогда точно не знают, когда американцы их слушают. У нас же нет никакой уверенности в том, поняли нас англичане или нет. Многие из этих взаимных непониманий вызваны различным использованием глаз при коммуникации. Англичанина приучили к строгому вниманию и тщательному прослушиванию того, что ему говорят, если он хочет быть вежливым. Эти привычки усиливаются тем обстоятельством, что многие разговоры ведутся в общих комнатах, и поэтому беседующие постоянно слышат посторонние звуки. Англичанин не кивает головой и не хмыкает в знак того, что он все прекрасно понял. Он лишь моргает глазами, чтобы показать, что он вас услышал. Американцев же приучили не глазеть. Мы смотрим прямо в глаза лишь в том случае, когда хотим убедиться в том, что собеседник правильно нас понял.

Взгляд американца, направленный на своего собеседника, часто перемещается с одного глаза на другой, а часто уходит в сторону от лица. Правильное поведение для англичанина, когда он слушает другого че-

ловека, требует от него постоянно смотреть на собеседника. Для этого англичанин должен находиться от вас на расстоянии почти в три метра и более. На меньшем расстоянии он волей-неволей вынужден смотреть то в один глаз, то в другой» [Холл 1997: 370].

Интересный пример преодоления культурных различий в использовании взгляда приводит Н.И. Формановская: «Нас удивило, что студенты из Мали, например, обучающиеся в Советском Союзе, не смотрят в глаза преподавателю. Оказывается, невежливо, неприлично смотреть в глаза старшему. Один из малийских студентов, став аспирантом и разрабатывая тему о национальных особенностях русских обращений в сравнении с обращениями в его родном языке, стал открыто, прямо смотреть в глаза русским собеседникам. Я спросила его об этой особенности. И он ответил, что, занимаясь речевым этикетом, специально приучал себя и к русскому невербальному языку, причем навык смотреть в глаза старшему по положению и возрасту собеседнику дался ему особенно трудно!» [Формановская 1989: 119].

Специфичным является язык глаз и в японской культуре. В Японии во время межличностного контакта принято отводить взгляд в сторону: там считается нетактичным смотреть прямо в глаза собеседнику. Во время беседы друг с другом японцы ищут какой-нибудь нейтральный объект, на который направляют свои взоры. Этим предметом может служить какая-нибудь книга, безделушка или иной предмет. В доме у японцев с этой целью используют икебану. Японская женщина старается избегать взглядов со стороны других. Даже когда она идет на деловую встречу, она старается пойти не одна, чтобы “тяжесть чужого взгляда” разделить на двоих. Поведение японской женщины рассматривается как целомудренное, когда она молчит и отводит взгляд в сторону. Пристальный взгляд женщины, направленный на незнакомца, воспринимается как приглашение к близости. Многим европейцам и североамериканцам очень трудно бывает общаться с японцами, которых они обвиняют в неискренности из-за их манеры отводить взгляд [см. Пронников, Ладанов 1985: 212-213].

А вот пример, иллюстрирующий межкультурные различия в использовании взгляда японцами и иностранцами. Открываются двери лифта, и иностранец оказывается перед “стеной” одетых с иголочки в безукоризненные темные костюмы японских бизнесменов. Все смотрят куда-то мимо вновь входящего. А тот не знает, нажать ли на кнопку лифта или это сделает кто-нибудь из стоящих там. Он в растерянности от ничего не

выражающих взглядов. А такие взгляды в Японии встречаются везде: в переполненных поездах, в парках, на бизнес-совещаниях. С точки зрения японцев, проявлять чувства по отношению к незнакомым людям, по крайней мере, странно [см. Пронников, Ладанов 1985: 209].

Говоря в целом о взгляде, который используется в азиатских странах, укажем, что азиатские женщины по традиции не смотрят в глаза мужчинам, особенно незнакомым, им это просто не разрешается. Азиатские подчиненные также не смотрят в глаза своему начальнику: такие действия могут быть расценены последним как неуважительное поведение. Жители Камбоджии считают, что встретить взгляд другого человека оскорбительно, ибо это означает вторжение в их внутренний мир, отвести же глаза считается признаком хорошего тона [см. Садохин 2010: 166].

Д.Б. Гудков, со ссылкой на А.А. Акишину и Х. Кано, приводит следующие примеры коммуникативных неудач в связи с разным использованием взгляда. У русских и, вообще, европейцев при общении принято смотреть в глаза собеседнику. Если человек отводит глаза, то считается, что он ведет себя неискренно (отражением этого в языке являются выражения “бегающие глаза (-ки)”, “прятать глаза”). В Японии, если младший смотрит в глаза старшему, то он демонстрирует дерзость, вызов. Примером может послужить случай с немецким бизнесменом, открывшим в Японии фирму, большинство служащих которой были уроженцами данной страны. Через какое-то время бизнесмен закрыл дело, обвиняя своих сотрудников в неискренности, в том, что они постоянно пытаются его обмануть. Из его объяснений выяснилось, что главное раздражение вызывала у него манера японцев не смотреть ему прямо в глаза. Это явилось причиной формирования определенного этнического стереотипа и привело к постоянным коммуникативным неудачам [см. Гудков 2003: 63].

Укажем, наконец, и на **подмигивания**, которые у северных американцев означают, что им что-то очень надоело. Подмигивания могут быть и знаком флирта. Если нигерийцы подмигивают своим детям, для них это знак выйти из комнаты. А в Индии и Таиланде подмигивание рассматривается как оскорбление [см. Садохин 2010: 166].

Перейдем теперь к рассмотрению восприятия **запахов**, изучаемых **сенсорикой**, с точки зрения межкультурной коммуникации. Наше общение с собеседником во многом строится в зависимости от того, как мы воспринимаем запахи, ощущаем вкус, воспринимаем звуковые и цветовые сочетания, ощущаем тепло тела. Эти коммуникативные функции

органов чувств человека позволяют считать их средствами невербальной коммуникации. Особенно большое значение в коммуникации имеют запахи, и прежде всего запахи тела и косметики. Люди могут отказаться от общения с человеком, если сочтут, что от него дурно пахнет. Те же сложности возникают и в межкультурной коммуникации. Запахи, привычные и приятные в одной культуре, могут казаться отвратительными в другой. Так, жители высокогорья Новой Гвинеи натирают тело грязью и свиным жиром и практически не моются (Трудно даже представить себе, как можно будет общаться с такими людьми!). На арабов успокаивающее действие оказывает возможность почувствовать запах друга. Для них обоняние представляет собой способ "проникнуть" в другого человека. Поэтому отказать другому в обонянии запаха своего тела означает неуважительно отнестись к партнеру по коммуникации. В некоторых сельских местностях Ближнего Востока сваты, которых приглашают посмотреть невесту, зачастую просят разрешения понюхать ее.

Особенности национальной кухни тоже сильно различаются у разных народов. Ароматы и запахи традиционной кухни, воспринимаемые иностранцами как необычные или отталкивающие, представителям данной культуры могут казаться вполне приятными и привычными. Например, в американском доме обычным является запах сваренных вкрутую яиц. У американцев этот запах не вызывает неприятных ощущений, однако для некоторых азиатов он так же невыносим, как запах гнилой рыбы: они не едят вареных яиц и поэтому не имеют возможности принюхаться к ним. Русскому человеку придется с осторожностью пробовать блюда индийской или индонезийской кухни по причине большого количества специй, используемых при их приготовлении. Индусу же русская кухня может показаться слишком пресной [см. Садохин 2010: 170-171]. А в типичном французском городе наслаждаются запахами специй, кофе, овощей, птицы и свежего белья. Французам нравятся запахи, которые немцам кажутся неприятными и слишком интенсивными [см. Гришаева, Цурикова 2006: 81].

Говоря о том, что воспитанный на европейских традициях человек «утратил … знание о роли запахов в поведении людей», С.Г. Кара-Мурза приводит в качестве иллюстрации этого тезиса следующий пример: «В 1992 г., перед конференцией "Рио-де Жанейро-92", в Бразилии была проведена серия подготовительных научных симпозиумов. На один из них, в столице Амазонии городе Белен, пригласили меня. В воскресенье нас

повезли на экскурсию – крупнейший в Америке рынок Белена. По рекам и протокам на моторках, шаландах и пирогах туда стекаются индейцы Амазонии. Сопровождал нас этнограф из местного университета, сын немца и англичанки, осевших в Бразилии. Наша ученая компания (все, как на подбор, в шортах и черных очках) на этом рынке как-то резала глаз, и мы с китайцем (двое “нецивилизованных”) отошли вперед, поодаль, чтобы не было так неуютно. Вдруг сзади, в толпе докторов наук, раздался такой взрыв хохота, что мы невольно бросились назад. Что же случилось?

Это были ряды, где сидели знахари из разных племен, со связками трав, ракушек, каких-то зубов. Наши коллеги стояли около древней старухи, которая расставила и развесила гирлянды пузырьков и баночек. По просьбе нашего гида старуха доставала и откупоривала ту или иную склянку, а он объяснял публике состав и назначение того или иного зелья. И каждый раз его объяснения вызывали какой-то нелепый хохот – вот, мол, какие смешные суеверия сохранились в конце XX века. Старуха была специалист по зельям, воздействующим на любовное поведение. Вот она открыла и подала склянку, в ней спиртовая настойка каких-то трав, среди них кусочек неведомой рыбы. Гид дал нам понюхать, потом пояснил: это духи, запах которых охлаждает любовный пыл и интерес к сопернице. Все нюхают – и опять хохот. Старуха смотрит совершенно безучастно, с каменным лицом (китаец тоже).

И ведь все это были образованные, культурные люди из Европы и США. Они как будто забыли элементарные вещи. Я завязал с одним разговор. Знаете, говорю, что в Средние века в Европе крепостные ходили по лесам и водили свинью на цепочке – искали для своих сеньоров трюфели? Это он знал, потому что есть очень известная гравюра, изображающая эту сцену. Почему же свинья чует запах трюфели сквозь слой земли в полтора метра? И почему трюфели на ужин были таким изысканным угощением? Этого он уже не знал. А дело в том, что из каприза природы трюфели вырабатывают то же самое вещество, что и кожные железы хряка в момент его любовного экстаза. Почти неразличимый для человека запах сводит с ума свинью.

Недавно ничтожные количества этого вещества выделили, очистили и изучили. И оказалось, что в такой же ситуации оно выделяется подмышечными железами мужчины. Так что даже неуловимые запахи влияют на поведение людей – хоть в компании ученых из Гарварда, хоть в замке

феодала, угощающего свою даму трюфелями. Чего же хохотать над знахарями индейцев? У них на общие для человеческого рода безусловные рефлексы накладывается почти неизвестная нам культура. Европейца волнует запах ладана, создает у него особый духовный настрой. Этот запах ничего не говорит буддисту, но над ним властвует странный для нас запах азиатских курений.

После того случая китаец примирительно сказал мне о докторах из Гарварда: они – большие дети, и к ним нельзя предъявлять слишком больших требований. Но ведь из-за этой детской наивности мы вообще не замечаем целой сферы знаков, которая может стать объектом манипуляции» [Кара-Мурза 2001: 110-111].

Выше вскользь упоминались запахи в арабской культуре. Э. Холл, подробно исследовавший этот вопрос, пишет: «Запах играет большую роль в арабской жизни. Он является одним из существеннейших факторов в определении расстояний и к тому же играет важную роль в сложной системе поведения. Арабы постоянно дышат на человека во время разговора с ним. Однако эта привычка не просто вызвана различиями в манерах. Арабу хороший запах доставляет удовольствие и является обоснованием привязанности к другим людям. Вдыхать запах друга – это не только приятно, но и желанно. Американцы же, напротив, приученные не дышать в лицо другим людям, отворачиваются от арабского собеседника во время разговора и, таким образом, пытаясь вести себя вежливо, на самом деле демонстрируют свою брезгливость. В результате наши высшие дипломаты, стремясь соблюдать правильные манеры, показывают, что им неприятно общаться с арабами. Каких дипломатических побед можно добиться таким образом?

Обращая внимание на запахи, арабы не пытаются удалить запахи тела, а стараются только усилить их должным образом и использовать в развитии человеческих отношений. Они никогда не будут сдерживать себя, если считают нужным сообщить другому человеку, что им не нравится его запах. Перед уходом на работу племянника его дядя может ему сказать: “Хабиб, у тебя что-то с желудком, и поэтому у тебя сегодня плохое дыхание. Постарайся не подходить близко к людям во время разговоров”. Запах считается важным фактором при выборе супруги. Во время сватовства сваху просят, чтобы она обнюхала невесту. Невесту могут отвергнуть на том основании, что она дурно пахнет. Арабы считают, что характер и запах взаимосвязаны.

Другими словами, запах выполняет двойную функцию в арабской жизни. С одной стороны, эта граница объединяет тех, кто хочет быть близким друг к другу. С другой стороны, эта граница отделяет тех, кто не является таковыми» [Холл 1997: 394-395].

Внешний вид: одежда, прическа, украшения, татуировки и т.д. также являются важнейшей частью невербального поведения человека. Причем, все это имеет очень разное проявление в различных культурах, культурно специфично и несет важную смысловую (информативную) нагрузку. Внешний вид оказывает большое влияние и на первое впечатление о человеке. Особенно много информации сообщает одежда человека. В каждой культуре есть модели одежды, способные сообщить о социальном статусе человека (дорогой костюм или рабочая роба); иногда по одежде узнают о событиях в жизни человека (свадьба, похороны). Форменная одежда указывает на профессию ее владельца. Так, человек в форме полицейского уже одним своим присутствием может призвать к порядку. Зная “секреты” одежды, человек может создать определенный образ своего партнера по общению, повысить свой престиж и доказать свою значимость. В принципе это явление аналогично желанию папуаса украшать себя яркими, длинными перьями: их обладатель пользуется наибольшим уважением у соплеменников. Однако, прежде чем одеваться, индивид должен решить, зачем, для кого или для чего он это делает. К примеру, если ему предстоит официальная встреча с иностранным деловым партнером, то с помощью правильно подобранной одежды он может создать благоприятное впечатление, вызвать к себе доверие, зарекомендовать себя надежным партнером. В невербальном общении значение имеют также цвет одежды и манера ее носить. Наблюдаются следующие отличительные черты в одежде немцев: у них преобладают коричневые, желтые и бежевые цвета. Удивление у русских вызывает манера немцев носить обувь: при входе в дом они часто не снимают обувь и могут даже прилечь в ней на диван или кровать. Такое поведение немцев объясняется тем, что на улицах Германии так же чисто, как и в домах. Широко известны рассказы, что немцы с шампунем моют тротуары около своих домов.

Кроме того, с помощью одежды можно передать самую разнообразную информацию о статусе человека. Так, креолки с острова Ямайка посредством повязанного особым образом платка сообщают о своем семейном статусе. Если женщина показывает только один кончик головного

платка, то это значит, что она еще свободна от семейных уз, два открытых кончика означают, что она помолвлена, три – замужем, а четыре – разведена или овдовела. Женщины с острова Самоа передают похожие послания посредством цветов, которые вставляются либо за правое ухо, либо за левое [см. Садохин 2010: 187-188]. Широкое разнообразие межкультурных обычаев и неписаных требований к одежде и внешности находит отражение и в деловом протоколе. Так, в большинстве стран мира для деловой женщины, идущей на встречу (переговоры), обычный выбор одежды – это либо хорошее строгое платье, либо пиджак и юбка. Для мужчины – это темный костюм, строгий галстук, темные носки и ботинки. В странах Латинской Америки, Западной и Южной Европы особое внимание деловой протокол уделяет качеству и стилю одежды, как мужской, так и женской. Серьезное внимание обращается на качество и стиль аксессуаров: авторучек, визитниц, папок. В США на первых встречах обращают внимание на состояние зубов, поскольку считается, что человек, поддерживающий зубы в идеальном порядке, редко бывает неудачником. В странах Ближнего и Северного Востока социальный статус человека часто определяется по качеству и цене портфеля, часов, авторучки и ювелирных украшений [см. Головлева 2008: 107].

В крепостной России у крестьянки «одна коса за спиной – старинный знак девичества, которому строго, неуклонно надо было следовать. Поведение человека “с одной косой” сопровождалось целым рядом социальных установлений, правил – одно можно, другое нельзя. Можно ходить на вечеринки, петь песни и танцевать с парнями, можно позволять провожать себя до дома... Но вот расплели косу на две (вспомним: “Рано мою косоньку на две расплетать”), обвили вокруг головы – это уже знак замужества. А при этом надо еще и не “опростоволоситься” – не появиться на людях с “простыми”, не покрытыми головным убором волосами. Отношение окружающих к замужней женщине и ее поведение изменились: теперь нельзя танцевать на вечеринках и парням нельзя уже провожать ее» [Формановская 1989: 44].

В восточных странах маскировка часто бывает чисто физическим процессом. Так, обычай носить паранджу или чадру дает возможность женщинам скрывать свои эмоции и защищает их от агрессии мужчин. В этих странах язык тела понимается всеми и считается, что мужчина при малейшей провокации со стороны женщины попытается навязать ей интимные отношения. Паранджа дает женщине возможность скрыть часть

лица и спрятать любую невольную гримасу, которая может быть истолкована мужчиной как поощрение. А в Западной Европе в XVII веке женщины высшего света использовали для этих же целей веера, а также маски на палочках [см. Фаст 1997: 87-88]. В Японии же раньше женщины вступали в невербальную коммуникацию с помощью символики икебаны.

Незнание культурных традиций, особенностей культуры и в этом вопросе приводит к межкультурному непониманию, а также к конфликту культур. Так, многих иностранцев, особенно иностранных преподавателей, работающих в вузах Армении, удивляют наряды молодежи, в частности, то, как одеты на занятиях студентки: им это кажется слишком броским, нарядным, неуместным. Дело в том, что европейские и американские студенты, а также преподаватели одеваются на уроки крайне просто, в основном в джинсы, майки и свитера, носят удобную низкую обувь, а ношение украшений, использование косметики и парфюмерии сводится к минимуму. На Западе вообще четко регламентировано, в каком случае (рабочая обстановка, посещение театра, ресторана и т.д.) как надо одеваться и выглядеть (“по-рабочему”, “по-праздничному”), и существует понятие “dress code”. В Армении все не так (или не совсем так): в силу и особенностей национального характера (в желании перещеголять своими нарядами других), и восточной тяги к броскости и яркости, наконец, в силу лишь в последнее время появившихся возможностей приобщиться к достояниям мировой моды молодые девушки могут прийти сдавать экзамены в университете разодетые, как на бал-маскарад. Когда женщину-волонтера из Германии спросили в одной из телепередач, что ее больше всего удивило в Армении, она, не раздумывая, ответила: «*Высокие каблуки женщин на улицах*». Высота каблуков женских туфель стала для нее камнем преткновения в ее попытке постичь армянскую культуру и обычаи. По себе могу сказать, что выезжая на Запад, всегда одеваюсь там гораздо скромнее, чем у себя дома, и практически не ношу высоких каблуков: ведь на Западе думают прежде всего о своем удобстве, а не о демонстрации нарядов и возможностей кошелька. Помнится, как в первые годы, когда я стала выезжать в западные страны, меня удивляло, насколько скромно одеваются там даже довольно богатые люди.

Еще пример: американские студенты сидят на уроках в бейсболках (головных уборах). Такое привычное поведение в американских университетах может быть воспринято как неуважительное отношение к преподавателю у нас: в нашей (русской, армянской и т.д.) культурной традиции находиться в помещении, на уроке в головном уборе просто неприлично.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Невербальная коммуникация, таким образом, имеет разнообразные проявления как в рамках одной, так и разных культур. Завершим же отрывками из “Уроков Армении” русского писателя Андрея Битова, иллюстрирующими разные средства невербальной коммуникации, принятые в армянской лингвокультуре:

«Улыбка смеха сменялась улыбкой вежливости – подчиненная жизнь лица – ко мне поворачивались. Та, невольная, улыбка сходила еще не сразу, память о смехе тихо таяла в глазах, и в них отражался я, мое наличие. Их лица приобретали чрезвычайно умное и углубленное выражение, как в разговоре с иностранцами на плохом языке, когда, чем глупее разговор, тем значительнее интонация, а киваний и поддакиваний не сдержать никакими силами… После таких разговоров ноют мускулы лица и шеи от непривычной, неестественной работы» (сс. 12-13).

«Брат моего друга – журналист. Он меня очень любит, потому что я очень люблю его брата. Это в Армении естественно. Как-то мы шли с ним по улице, и он мучительно, страшно молчал. И смотрел на меня таким просящим взглядом, что я поневоле говорил без передышки и за себя и за него. Дело в том, что в Армении, наверно, нет другого такого человека, кому бы русский язык доставлял бы столько же истинного, даже физического страдания. Со мной он разговаривал в основном глазами. Когда ему следовало составить фразу по-русски, глаза его немели от напряжения и того давления, которое, по-видимому, развивалось в этот момент в его мозгу. Потом во взгляде его появлялась короткость и кроткость, как у жвачных животных, и он не произносил задуманную фразу» (сс. 16-17).

«… мне ни разу не удалось встретиться (не призывным, не игривым – просто обыкновенным, случайным) взглядом ни с одной незнакомой армянской женщиной или девушкой. Мне было уделено не больше, а меньше внимания, чем любому столбу или забору. Я бы считал такую задачу в отношении себя противоестественной и нарочитой, если бы это «невстречание» с моим взглядом не давалось им столь же легко, как дыхание. В том-то и дело, что это не стоило им никакого труда: они не замечали того, как они меня не замечают» (сс. 84-85).

«Раздался звонок, и, под скрежет отодвигаемых стульев и шорох вставаний, я наконец поймал подобие взгляда, коснувшегося одного из

изучавших нас парней: какая-то живая темнота словно бы сверкнула на дне ее глаз, – и я заподозрил, что, может быть, она в и д и т, значит, и раньше все время – видела, что неподвижность ее – напряженна и восприимчива, и, кто знает, сколько она видит и как… Может быть, много и сильно, а может, и ничего» (с. 92).

«…я обнаружил, что она на меня с м о т р и т. Это был действительно «марсианский» взгляд, как с обложки фантастического журнала: взгляд д р у г о г о существа. Оно смотрело из себя – другая логика, другой мир… Помню, мне стало мучительно неловко от моих ужимок и прыжков, но я мог краснеть спокойно в этой темноте» (сс. 96-97).

«Вот единственный женский взгляд, подаренный мне в Армении. Девочке было лет десять-одиннадцать. Это была очень красивая девочка, и смотреть на нее было радостно. (Так я определил границу, когда становлюсь «невидимым», – лет с четырнадцати. В десять лет любопытство еще дозволено.) Еще один дом, друга друга друга… Мы сидели на веранде, потихоньку пили и беседовали… Девочка вбежала, не ожидая увидеть чужого, и замерла с разбегу. О, какой взгляд! Отец похвастался красавицей, она еще раз обожгла меня взглядом, покраснела и убежала ...Я почти забыл о ней...

Я не выдержал ее взгляда» (с. 99).

«– Она хочет спеть… – сказал он.

Я изобразил на своем лице жалкую официальную радость, и на секунду в глазах девочки появилось презрение… Но тут она встряхнула (ничего не могу поделать) кудрями, лицо ее осветилось, и она запела. У нее был прелестный голос, древняя песенка была очень красива, но теперь я мог смотреть на девочку не отрываясь, как бы не на нее – на певицу, восхищаясь как бы не ею – пением… Она умела петь, это не была детсадовская самодеятельность, она владела голосом и мелодией настолько свободно, что могла не владеть собой. Я не мог понять слов, но как мог я не понять взгляда! Вот уж кокеткой она не была…

Господи, что она во мне нашла?! Быть может, никогда в жизни не чувствовал я себя так жалко. Я видел как-то изнутри, до чего же я некрасив, стар, толст, нечист… Я сидел обрюзгшим мешком, и каждое мое движение казалось мне отвратительным. Мое лицо забыло, как, не задумываясь, сложиться в удивление, улыбку, восторг… Я пытался припомнить и выполнить за него эту работу. И это у меня не получалось.

Чувство мое было безнадежно, без надежды. И на что я мог надеяться?

Но каким бы жалким я себя ни чувствовал, в этом было счастье, возможность другой жизни…

И счастье это кончилось вместе с песней.

Голос ее дрогнул и замер. Все захлопали, нежно и медленно складывая ладони. На меня обратился ее страстный взгляд. И тут я струсил (хотя что бы я мог поделать?): я заозирался – все хлопали… От смущения я вдруг неловко сложил свои чужие, краденые ладони… Боже, как изменился ее взгляд! Сколько презрения, стыда и жаркой ненависти объявилось в нем… Отец был прав: не стоило петь для меня.

Она уронила лицо, закрыла руками и что-то воскликнула, несколько раз, досадное, обидное, от чего я пропал навсегда – притопывала в такт своему гневу. И убежала» (сс. 100-101).

«Никто не сказал о нем дурного слова, несмотря на его высокое положение. Но всегда вместе с высокой похвалою постепенно проявлялась некая полуулыбка, улыбочка, не насмешливая, не скептическая, скорее уж добродушная, но – до конца мне непонятная. «Да, да! – говорили все. – Исключительный! Порядочный! Знающий-понимающий!» Само единодушие в оценке этого руководителя было исключительным и отнюдь не объяснялось боязнью или осторожностью, что было бы сразу заметно. И действительно, порядочный и знающий человек на своем месте – явление, достойное всяческого одобрения… Но… тут возникла полуулыбка. Нет, никто не говорил «но», это я говорю «но», на месте «но» была половина улыбки. У некоторых она была без слов, на ней все и кончалось» (с. 127).

«Я приостановился, закрывая за собою дверь, мы встретились взглядами и какую-то долю секунды как бы покачивались, устанавливая равновесие, как бы на концах одной доски. Потом он перевесил: точным кивком, не суровым и не нарочито любезным, он попросил меня подойти» (с. 128).

«И он не протягивал мне руку, продолжая разговаривать, не указывал на кресло, прижимая трубку плечом к уху, и не пожимал плечами, и не разводил руками, и не строил нетерпеливую гримасу невидимому собеседнику, он не швырнул трубку, закончив разговор… Нет, он попрощался с абонентом, положил трубку, повернулся ко мне и протянул руку, не заставив меня ждать ни секунды. Но – как бы сказать поточнее – он все-таки именно у с п е л все это проделать, и удовлетворение от этого при всей сдержанности так и отразилось на его лице какой-то

светлой тенью или бликом, и то, что он не посмотрел на часы, чтобы убедиться, что секундная стрелка стала на 60, объяснялось лишь тем, что он умел владеть собой. Такой это был человек. Мы еще раз покачались в равновесии, теперь уже вблизи, на более точных весах, на двух концах рукопожатия. И рука, и ее пожатие были безупречны: ладонь была сухая, но не шершавая, пожатие уверенное, но не сильное, – и в чистоте рук не возникало сомнений. Он нажал рукой на чашку моих весов – и я опустился в кресло.

Это был короткий и уместный взгляд при рукопожатии, и пауза его, его некоторая длинность, едва ли даже могла быть ощутима, но была. Мы еще раз взглянули друг другу в глаза и как бы поняли друг друга. То есть либо мы действительно поняли друг друга, либо каждый из нас по-своему понял другого и постановил оставаться в этом понимании и упрочаться в нем… Во всяком случае, этот взгляд означал, что, включившись в игру под названием «интервью», мы оба беремся не отступать от правил и не выходить за рамки избранной условности, где каждому очевидно, о чем и как нужно говорить, что отвечать и что спрашивать (именно в этой последовательности, то есть ответ обусловливает вопрос).

И если так, просто неэтично было бы производить тайком измерения и на другом, необусловленном уровне.

Так же неэтично, как приставать со служебной просьбой в бане. И если так, то я очень виноват. Но полагаю, что и у него осталось от меня кое-какое «второе» впечатление. Так вот, он взглянул на меня прозрачными зелеными глазами, очень шедшими к его неправильному матовому лицу, и встряхнул чубом, как бы с легкой досадой, что это встряхивание тоже очень ему шло. И тогда легким, неуловимым жестом он как бы смахнул с лица паутинку. Этот жест… я его уже видел» (сс. 129-130).

«На лице моего собеседника появилось чистое выражение страсти, струны его лица натянулись и зазвенели, не исказив в то же время приятной и спокойной его матовости. Тут зазвонил телефон.... Слушал он, не перебивая абонента и несколько хмурясь. Потом неким взрывом изнутри лицо его разгладилось и снова стало решительным и ясным…

– Я сразу сказал, что это непрофессиональный эскиз. Потом узнал (лицо его остыло от твердой улыбки), и действительно, он даже не практик – просто дилетант. (Ему что-то сказали на том конце). Да, мне сам метод не нравится, – ответил он, все еще сохраняя твердую

улыбку. – Нет, нет. Тут требуется творческий анализ. Главное – не спешить…

Повесив трубку, он опять – чудо-человек! – не произвел ничего лишнего: ни бессмысленных извинений, что прервалась беседа, ни пояснений, в чем там, на проводе, было дело, ни «на чем мы остановились?» – ничего подобного. Он взглянул на меня коротко и ясно, будто бы не прервал свою речь на полуслове, и взгляд этот выражал, что все, что в целом он высказался по данному вопросу, в подробности же входить нет возможности, а дальше спрашивайте, что вас еще интересует, работайте, ведь зачем-то вас сюда прислали… И время идет, дорогой товарищ» (сс. 137-138).

«Я что-то не припомню городов, которые сумели бы приобрести индивидуальные и живые архитектурные черты в течение нескольких лет. Как правило, индивидуальность города складывалась скорее в результате работы времени, нежели строителей. Как вы думаете решить эту проблему без помощи времени, ведь времени у вас нет, а планы ваши столь принципиальны? Из известных мне примеров только Петру удалось придать лицо городу по плану и за короткое время…

При имени Петра глаза его коротко и глубоко блеснули, этот взгляд был тут же скрыт вовремя пришедшимся усталым его жестом, как театральным занавесом, но либо я обрел уже опыт в общении с ним, либо настолько уверовал в свое «ви́дение», что только «свое» и видел, независимо от того, было ли это «свое» на самом деле, или его на самом деле не было, – но блеск этот не ускользнул от меня» (сс. 140-141).

ЛИТЕРАТУРА

1. **Битов А.** Уроки Армении. Ереван: Изд-во “Советакан грох”, 1978.
2. **Влахов С., Флорин С.** Непереводимое в переводе. М.: Международные отношения, 1980.
3. **Гачев Г.** Ментальности народов мира. М.: Эксмо, 2003.
4. **Головлева Е.Л.** Основы межкультурной коммуникации. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.
5. **Горелов И.Н., Седов К.Ф.** Основы психолингвистики. М.: Лабиринт, 2005.
6. **Гришаева Л.И., Цурикова Л.В.** Введение в теорию межультурной коммуникации. М.: Academia, 2006.
7. **Гудков Д.Б.** Теория и практика межкультурной коммуникации. М.: Гнозис, 2003.
8. **Емельянов Ю.В.** Предисловие к книге Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М.: Вече. АСТ, 1997.
9. **Кара-Мурза С.Г.** Манипуляция сознанием. М.: Эксмо-Пресс, 2001.
10. **Кашкин В.Б.** Основы теории коммуникации. М.: Восток-Запад, 2007.
11. **Кипнис М.** Тренинг межкультурных отношений. М.: Ось-89, 2006, в 2-х ч.
12. **Крысько В.Г.** Этнопсихология и межнациональные отношения. М.: Издательский центр “Академия”, 2002.
13. **Ларошфуко де Франсуа, Паскаль Блез, Лабрюйер де Жан.** Суждения и афоризмы. М.: Изд-во политической литературы, 1990.
14. **Маслова В.А.** Современные направления в лингвистике. М.: Издательский центр “Академия”, 2008.
15. **Ницше Ф.** По ту сторону добра и зла // Ницше Ф. Сочинения. М., 1990, т. 2.
16. **Основы теории коммуникации** / Под ред. М.А. Василика. М.: Гардарики, 2005.
17. **Павловская А.В.** Англия и англичане. М.: Изд-во Московского университета; Памятники исторической мысли, 2005.
18. **Почепцов Г.Г.** Теория коммуникации. М.: Рефл-бук, Киев: Ваклер, 2001.

19. **Пронников В.А. Ладанов И.Д.** Японцы / Изд. 2-е, исправленное и дополненное. М.: Наука, 1985.

20. **Садохин А.П.** Межкультурная коммуникация. М.: Альфа-М: ИНФРА-М., 2010.

21. **Тер-Аракелян Р.А.** Лекции по переводной грамматике. Ереван: Макмиллан-Армения, 2006.

22. **Тер-Минасова С.Г.** Язык и межкультурная коммуникация. М.: Слово / Slovo, 2008а.

23. **Тер-Минасова С.Г.** Война и мир языков и культур. М.: Слово / Slovo, 2008б.

24. **Фаст Дж.** Язык тела / Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М.: Вече. АСТ, 1997.

25. **Формановская Н.И.** Речевой этикет и культура общения. М.: Высшая школа, 1989.

26. **Холл Э.** Как понять иностранца без слов / Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М.: Вече. АСТ, 1997.

27. **Davis F.** How to read body language // J.M. Civikly (ed). Messages. A Reader in Human Communication. New York: Random House, 1974.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ДВА СЛОВА ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ 3

ГЛАВА I
НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ КОММУНИКАЦИИ
В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ 4

ГЛАВА II
РАЗНОВИДНОСТИ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ
КОММУНИКАЦИИ 17

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ 67

ЛИТЕРАТУРА 72

Ереванский государственный университет

Л. Г. Брутян

ГОВОРИМ, НЕ ГОВОРЯ

(Невербальная коммуникация в разных культурах)

Компьютерная верстка К. Чалабян
Редактор А. Хизанцян
Оформление обложки А. Патваканян

Формат 60x84 1/16. Тип. печ. 4,75.
Тираж 100.

Издательство ЕГУ
Ереван, 0025, Ал. Манукяна 1

Об авторе

Лилит Георгиевна Брутян – доктор филологических наук, профессор, академик Армянской философской академии, завкафедрой русского языкознания, типологии и теории коммуникации Ереванского государственного университета.

Круг научных интересов Л.Г. Брутян охватывает проблемы общего и сопоставительного языкознания, философии языка, теории коммуникации, теории межкультурной коммуникации, аргументации, прагматики, гендерной лингвистики, когнитивной лингвистики, психолингвистики, детской речи, топонимики и т.д.

Профессор Л.Г. Брутян является автором свыше 100 научных работ, опубликованных в России, США, Италии, Испании, Китае, Нидерландах, Финляндии, Украине, Швейцарии, Словении и других странах. В числе публикаций – 9 книг, в частности: “Анализ языковых выражений импликации” (Ер.: АОУ, 1992), “Говорите, мне интересно, или мы и наши дети” (Ер.: Айастан, 1999), “Топонимы Северной Америки” (Ер.: Ноян Тапан, 2005), “Язык и гендер” (Ер.: Изд-во “Международная академия философии”, 2008), “Окно в мир, или дорога к себе” (Ер.: Изд-во ЕГУ, 2011), “Беседы о межкультурной коммуникации” (Ер.: Эдит Принт, 2014) и др.

С научными докладами выступала в Нидерландах, США, Испании, России, Финляндии, Швейцарии, Польше, Китае и т.д.

Является членом Международного общества по изучению аргументации (Нидерланды), Международной прагматической ассоциации (Бельгия), редколлегий журналов “Journal of US-China Foreign Language” (США), “Journal of Sino-US English Teaching” (США), “Вестник Ереванского университета”, «Լեզու և լեզվաբանություն», специализированных советов по присуждению ученых степеней, экспертом Государственного Комитета по науке Министерства образования и науки РА и др. Председатель комиссии по приему квалификационного экзамена по специальности при факультете русской филологии ЕГУ. Главный редактор периодического сборника “Лингвистические исследования”.

Данные о профессиональной деятельности отражены в ряде международных биографических словарей: “Международный биографический словарь” (Великобритания), “2000 выдающихся интеллектуалов XXI века” (Великобритания), “Великие мыслители XXI века” (США) и др.

ՀՊՏԱՐԱԿՉՈՒԹՅՈՒՆ
ԵՐԵՎԱՆ 2015