**Ярославский государственный педагогический университет**

**им. К.Д. Ушинского**

**Институт педагогики и психологии**

**Факультет социального управления**

Кафедра социальной педагогики и организации работы с молодежью

ЛЕКЦИЯ

по учебной дисциплине

«ВВЕДЕНИЕ В МЕЖКУЛЬТУРНУЮ КОММУНИКАЦИЮ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ»

**ТЕМА № 6. НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ. КИНЕСИКА**

Введение

1. Кинесика и ее элементы.

2. Просодическая сторона речи.

Заключение

**ВВЕДЕНИЕ**

В данной теме речь пойдет о кинесике — еще одной важнейшей составляющей невербальной коммуникации. Одним из факторов эффективной межкультурной коммуникации является умение определять произвольность/непроизвольность каждого отдельно взятого кина, понимать его возможное значение, а также навык анализа кинесики («поведения тела») собеседника. В данной теме будут рассмотрены: типология конвенциональных жестов (культурно обусловленных), некоторые особенности визуального контакта (и вообще «поведения взгляда») в различных культурах, произвольная и непроизвольная мимика.

Цель данной темы — сформировать представление о влиянии многообразных кинетических элементов на межкультурную коммуникацию, важности умения видеть эти элементы, интерпретировать и анализировать их, что необходимо для профессионального коммуниканта.

**ВОПРОС 1. КИНЕСИКА И ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ**

***Кинесика*** (от греч. Κίνησισ — движение) — это дисциплина, которая изучает различные формы невербальной коммуникации, связанные с использованием тела. Основоположник кинесики Р. Бердвистелл назвал *кином* элементарные единицы движения тела. Кины складываются в кинемы как слова естественного языка складываются в предложения. *Кинемы* выполняют роль дополнения или замещения речевых сообщений. *Кинесикой* называют также предмет изучения одноименной дисциплины — зрительно воспринимаемые движения, выполняющие регулятивную функцию в общении. Элементами кинесики принято считать жесты, мимику, позы и взгляды.

**Жесты**

***Жесты*** — это средства невербальной коммуникации, которые представляют собой разного рода движения тела, рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека. В кинесике жесты делят на эмоциональные выражения и сигналы диалога. Эмоциональные выражения носят универсальный характер, т.е. понимаются примерно одинаково во всех культурах.

*К эмоциональным выражениям относят*:

«жест просьбы (протянутая рука ладонью вверх, пальцы сложены лодочкой);

жест страха (прикрывание рукой лица или головы);

хлопанье в ладоши (выражение одобрения);

покачивание поднятым вверх указательным пальцем (неодобрение или шутливая угроза);

потирание ладоней (медленное потирание рук означает предвкушение чего-либо приятного, а быстрое — служит признаком возбуждения);

потирание живота рукой в области желудка (жест, сообщающий о том, что человек голоден)»

Жесты — сигналы диалога культурно обусловлены, они усваиваются в процессе энкультурации.

Виды сигналов диалога:

• Жесты-иллюстраторы — описательно-изобразительные жесты, сопровождающие речь, в отрыве от нее теряющие смысл. Эти жесты сопровождают идущий в данный момент разговор, более подробно раскрывая его содержание.

• Жесты-регуляторы, предназначение которых — поддержать коммуникацию (они являются одним из средств фатической коммуникации): кивок, подмигивание и пр.

• Жесты-эмблемы, характерная особенность которых — наличие прямого словесного аналога. Часто их применяют вместо слов, которые неловко высказать вслух, поэтому все неприличные жесты попадают в эту категорию.

• Жесты-автоадапторы, или манипуляции с телом, которые служат проявлением смещенной активности (поведением, не соответствующим ситуации): грызение ногтей, покусывание губ и пр. Эти жесты могут переходить в категорию осмысленных движений и превращаться в ритуальные жесты.

В каждой культуре существуют свои правила жестового поведения, или правила демонстрации, — правила выражения эмоций с помощью жестов. Эти правила могут подвергать модификации даже универсальные эмоциональные выражения.

В зависимости от того, насколько интенсивно представители культуры выражают эмоции с помощью жестов, ее (культуру) относят к высококинесическому или низкокинесическому типу.

Феномен омонимии жестов (один и тот же жест в разных культурах имеет разное значение) создает множество проблем в межкультурной коммуникации. Так, жест приветствия в различных культурах может выражаться взмахом руки, поклоном, поднятием бровей, кивком головы, поцелуем, объятиями и т.д. Удар кулака по голове или плечу — традиционное приветствие незнакомцев у эскимосов.

При подготовке к взаимодействию в инокультурной среде обычно рекомендуют во избежание недоразумений использовать жесты как можно реже. По этой же причине нередко считается, что на начальных этапах изучения иностранного языка учащимся следует исключить невербальные средства своей национальной культуры. Для изучения жестов той или иной культуры мы советуем обращаться к соответствующим словарям, например, «A dictionary of gestures» Б. и Ф. Боймелей.

**Поза**

***Поза*** — положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в процессе коммуникации. Это одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, поэтому она выдает истинное состояние человека больше, чем выражение его лица. Дело в том, что человека с раннего детства обычно учат контролировать свою мимику и отчасти жесты при выражении каких-либо чувств, но не обучают сознательно управлять положением своего тела, и поэтому именно поза может рассказать нам о настоящих переживаниях людей и истинном отношении их к окружающим. Наблюдение за позой собеседника дает значимую информацию о состоянии человека. Любое изменение позы указывает на изменение отношений между участниками общения.

Рассмотрим некоторые значения поз, представленные в виде дихотомий:

• Позы могут сигнализировать об открытости или закрытости для контакта. К закрытым позам относятся, например, скрещивание рук на груди, сплетенные в замок пальцы, положенные на колено, отклонение спины назад и др. При готовности к общению человек улыбается, голова и тело повернуты к партнеру, туловище наклонено вперед.

• Позы могут выражать неравенство отношений между коммуникантами — доминирование одного из них и зависимость другого. «Доминирующий» коммуникант «нависает» над партнером, он старается быть физически выше собеседника. «Зависимость», или подчиненность, коммуниканта выражается в сутулости, в неосознанном стремлении занимать как можно меньше места и соответствующих позах.

• Противостояние или гармония между коммуникантами. Противостояние проявляется в следующей позе: сжатые кулаки, выставленное вперед плечо, руки на боках. Если коммуникант доброжелателен по отношению к партнеру, стремится к сотрудничеству с ним, то чаще всего его поза так или иначе повторяет позу партнера, его тело не слишком напряжено.

Поскольку позы довольно универсальны, культурные различия проявляются не столько в самих позах, сколько в их коммуникативном воздействии, эффекте, который они оказывают на собеседника. Так, американский студент может сидеть перед профессором так, как ему удобно, принять расслабленную позу, одну ногу закинуть на другую, поскольку такая поза не является в США каким-то особым индикатором отношений. Но в европейских культурах такая поза предполагает социальное равенство партнеров по коммуникации. В японской культуре позы подчинительного характера являются более нейтральным способом поведения, чем в европейских культурах. В русской культуре такой же относительной нейтральностью обладают позы исключения из контакта (опущенная голова, неулыбчивость, сидение нога на ногу, закрытость тела), тогда как, например, американец воспринимает такое поведение как подчеркнуто закрытое, связанное с нежеланием общаться.

**Мимика**

Под ***мимикой*** понимаются все изменения выражения лица человека, которые можно наблюдать в процессе общения. Чтение мимики лица и ответное выражение своих чувств мимикой — важнейший аспект контакта людей в процессе общения. Люди обращают на мимику собеседника значительно больше внимания, чем на его жесты, позу и другие невербальные знаки. Именно поэтому людей с детства учат сдерживать мимические выражения эмоций. Вместе с тем с помощью мимики мы передаем большую часть невербальной информации, следовательно, в большинстве случаев мы почти безошибочно считываем эту информацию, если наш собеседник принадлежит к той же культуре, что и мы.

Американские психологи Пол Экман (Paul Ekman) и Уоллес Фризен (Wallace V. Friesen), специалисты в области психологии эмоций, выделили три типа сигналов, которые мы передаем с помощью лица:

1) статичные: цвет кожи, форма лица, черты лица (в том числе расположение и форма бровей, глаз, носа);

2) медленные, которые содержат информацию об изменении лица человека во времени: гладкость кожи, появление морщин, пигментных пятен и пр.;

3) быстрые, которые появляются и передаются в результате сокращения мышц лица.

Согласно П. Экману, за каждой базовой эмоцией закреплена конкретная мимическая реакция. Эти реакции частично культурно обусловлены (поскольку человек научается их контролировать в процессе энкультурации), но они имеют и индивидуальные особенности, связанные со строением лица. Выражение гнева, радости и прочего не совпадает даже у близких родственников, что естественно. Сознательный контроль над выражением лица позволяет человеку усиливать, сдерживать или скрывать переживаемые эмоции. Поэтому при интерпретации мимики особое внимание следует обращать на ее согласованность с информацией, передающейся по вербальному каналу.

Является ли мимический язык универсальным? Чтобы ответить на этот вопрос, надо различать мимику произвольную и непроизвольную.

*Непроизвольная мимика* подобна жестам — эмоциональным выражениям: она не контролируется сознанием. Серия экспериментов, проведенных в 1960-х гг. П. Экманом и У. Фризеном, показала, что непроизвольная мимика одинакова в разных культурах. Люди из Аргентины, Бразилии, США, Чили и Японии одинаково верно определили тип эмоций (гнев, грусть, отвращение, страх, радость или удивление). Подобное исследование было проведено и в Новой Гвинее, в двух племенах, не знающих письменности. Испытуемые верно опознали все эмоции, лишь иногда они путали страх и удивление. На основе результатов этих экспериментов был сделан вывод о том, что непроизвольная мимика культурно инвариантна, т.е. универсальна. Базовые эмоции, выраженные с помощью непроизвольной мимики, мы одинаково хорошо распознаем и на лице соседа по лестничной клетке, и на лице бушмена.

Однако следует помнить о том, что культуры отличаются по степени контроля мимики. Так, в ходе эксперимента, проводимого П. Экманом и У. Фризеном, японцам и американцам давали смотреть один и тот же фильм ужасов. Если испытуемые находились в комнате в одиночку, мимическое выражение их эмоций по отношению к тому, что они видели на экране, было практически идентичным. Если же в комнате находился наблюдатель, то японцы значительно чаще маскировали свои эмоции улыбкой (по сравнению с американцами). Непроизвольная мимика, таким образом, действительно универсальна, но правила выражения эмоций с помощью мимики на людях значительно варьируют в разных культурах.

*Произвольная мимика* контролируется человеком, она усваивается в ходе социализации и энкультурации, и, следовательно, различается в разных культурах.

Существуют также некоторые конвенциональные особенности «показа эмоций», как назвали этот эффект Экман и Фризен. Например, смех и улыбка во всех западных культурах ассоциируются с шуткой и радостью. Типичная «улыбчивость» азиатов может быть одновременно выражением как положительных эмоций (симпатии, радости и т.д.), так и способом скрыть негативные эмоции (недовольство, растерянность, удивление и т.д.). В Японии смех является признаком смущения и неуверенности, поэтому иногда возникают ситуации непонимания, когда европеец сердится, а японский партнер, смущаясь, улыбается. Если европеец не знает такой особенности японской культуры, то его гнев увеличивается, так как он может подумать, что над ним смеются. Более того, благодаря тому, что японцев с детства учат не расстраивать своими переживаниями окружающих, они, даже испытывая глубокое горе от смерти близких, сообщают об этом с улыбкой, что может восприниматься европейцем как проявление неадекватного восприятия случившегося.

В Польше и Венгрии считается, что в кругу друзей и родственников стоит демонстрировать лишь положительные эмоции, негативные следует скрывать. При этом данные культуры позволяют проявлять негативные эмоции при незнакомых людях. Американцы, в противоположность полякам и венграм, считают, что при посторонних следует демонстрировать лишь положительные эмоции, выражение отрицательных эмоций уместно лишь в кругу друзей и близких родственников. Соответственно различаются наборы мимических средств коммуникации, которыми можно пользоваться «среди своих» и при посторонних.

При анализе ситуации межкультурной коммуникации следует помнить, что эмоции универсальны; различаются лишь способы их выражения с помощью мимики.

**Взгляд**

Межличностная коммуникация чаще всего начинается с визуального контакта. От того, как человек использует свой взгляд, зависит, достигнет ли он коммуникативных и прочих целей. С помощью взгляда можно улучшить отношения с людьми, для этого визуальный контакт с ними должен занимать 60-70% времени.

Была выявлена взаимосвязь между типичным для культуры «поведением взгляда» и ее контактностью/дистантностью. Так, представители южноевропейских культур смотрят на собеседника значительно чаще и дольше, чем североевропейцы. Вежливый японец не будет смотреть в глаза собеседнику, он скорее направит взгляд в сторону шеи собеседника. Японские лекторы не смотрят на аудиторию. При этом выпрямленная спина сидящего японца и слегка наклоненная вперед голова, прикрытые глаза означают пристальное внимание и глубокий интерес к тому, что говорит собеседник.

В западных культурах, напротив, прямой взгляд считается признаком искренности. Американцы часто не доверяют тому, кто не смотрит им в глаза, использование визуального контакта ведет к росту доверия между людьми. Отсутствие прямого взгляда часто воспринимается как сигнал того, что тот, с кем происходит общение, не интересен собеседнику.

Азиатским женщинам запрещается смотреть прямо в глаза мужчинам, особенно незнакомцам. Азиатские подчиненные не смотрят в лицо своему начальнику: такие действия могут быть расценены им как дерзкое и неуважительное поведение. Как и прочие элементы невербальной коммуникации, «поведение взгляда» различается в разных культурах и может стать причиной недопонимания в межкультурной коммуникации.

**ВОПРОС 2. ПРОСОДИЧЕСКАЯ СТОРОНА РЕЧИ**

**Просодика** – сложный комплекс элементов, включающий ритм, темп, тембр и логическое ударение, служащий на уровне предложения для выражения различных синтаксических значений и категорий, а также экспрессии и эмоций.

Существует несколько определений термину «просодия» (от греческого «prosodia»), но все они довольно похожи друг на друга.

Просодия (по Т.Ф. Ефремовой) – 1. Система произношения ударных и неударных, долгих и кратких слогов в том или ином языке. 2. Учение о соотношении слогов в стихе; совокупность правил стихосложения. Совокупность элементов языка, на которых строится стихосложение.

Просодия (по С.И. Ожегову) – 1. То же, что стиховедение. 2. Часть стиховедения – учение о метрически значимых элементах речи. 3. Система произношения ударных и неударных, долгих и кратких слогов в речи.

По мнению Н.И. Жинкина, просодия является наивысшим уровнем развития языка.

В межкультурной коммуникации просодия является одной из составляющей фонетической стороны речи, и представляет собой набор голосовых характеристик, совокупность ритмико-интонационных свойств (далее компонентов) речи.

Единого мнения по количеству этих компонентов у авторов нет. Основные приводимые исследователями понятия просодии представлены на рисунке.

**Основные понятия просодической стороны речи**

Эти просодические компоненты определяют выразительность, разборчивость речи, ее эмоциональное воздействие в процессе коммуникации, несут определенную семантическую нагрузку.



*Речевое дыхание* – это возможность человека выполнять короткий глубокий вдох и рационально распределять воздух при выдохе с одновременным произнесением различных звукосочетаний. Иными словами, это основа звучащей речи, источник образования звуков и голоса.

*Дикция* – правильное, чистое, четкое и ясное произношение звуков речи, зависящее от активной и правильной работы артикуляционного аппарата: языка, губ, неба, нижней челюсти и глотки.

*Интонация* – это (от лат. intonare – громко произносить) ритмико-мелодическая сторона речи, служащая в предложении средством выражения синтаксических значений и эмоционально-экспрессивной окраски.

В это понятие включаются сразу несколько акустических элементов речи, которые можно выделить и как самостоятельные компоненты просодии, например, темп, паузы, тембр речи, тон речи, мелодика.

*Интонация* является основной составляющей просодии. Через интонацию выявляется смысл речи и ее подтекст. Она уточняет семантическую сторону речи, выявляет ее эмоциональное содержание и оказывает сильное воздействие на слушателя.

*Ударение* – акцент, выделение каким-либо [акустическим](http://infourok.ru/go.html?href=https%3A%2F%2Fru.wikipedia.org%2Fwiki%2F%25D0%2590%25D0%25BA%25D1%2583%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25B8%25D0%25BA%25D0%25B0) средством (высотой звука, силой [звука](http://infourok.ru/go.html?href=https%3A%2F%2Fru.wikipedia.org%2Fwiki%2F%25D0%2597%25D0%25B2%25D1%2583%25D0%25BA), длительностью звучания, отсутствием редукции) одного из компонентов [речи](http://infourok.ru/go.html?href=https%3A%2F%2Fru.wikipedia.org%2Fwiki%2F%25D0%25A0%25D0%25B5%25D1%2587%25D1%258C): [слога](http://infourok.ru/go.html?href=https%3A%2F%2Fru.wikipedia.org%2Fwiki%2F%25D0%25A1%25D0%25BB%25D0%25BE%25D0%25B3) в составе фонетического [слова](http://infourok.ru/go.html?href=https%3A%2F%2Fru.wikipedia.org%2Fwiki%2F%25D0%25A1%25D0%25BB%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25BE) – словесное ударение, слова в составе [синтагмы](http://infourok.ru/go.html?href=https%3A%2F%2Fru.wikipedia.org%2Fwiki%2F%25D0%25A1%25D0%25B8%25D0%25BD%25D1%2582%25D0%25B0%25D0%25B3%25D0%25BC%25D0%25B0_%2528%25D0%25BB%25D0%25B8%25D0%25BD%25D0%25B3%25D0%25B2%25D0%25B8%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25B8%25D0%25BA%25D0%25B0%2529) – [синтагменное ударение](http://infourok.ru/go.html?href=https%3A%2F%2Fru.wikipedia.org%2Fwiki%2F%25D0%25A1%25D0%25B8%25D0%25BD%25D1%2582%25D0%25B0%25D0%25B3%25D0%25BC%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25BD%25D0%25BE%25D0%25B5_%25D1%2583%25D0%25B4%25D0%25B0%25D1%2580%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25B8%25D0%25B5), синтагмы в составе фразы – фразовое ударение, какого-либо слова для подчеркивания его особого значения – логическое ударение.

*Мелодика речи* – совокупность тональных средств, характерных для данного языка (повышение и понижение тона голоса), которая придает речи разнообразные оттенки (певучесть, мягкость, нежность и другие) и позволяет избежать монотонности.

*Темп речи* – скорость произнесения определенных отрезков речи, взаимосвязанная с содержанием высказывания и зависящая от стиля произношения.

*Ритм речи* – последовательное чередование через определенные отрезки времени элементов речи, имеющих смысловое или выразительное значение.

*Пауза* (паузация) – (лат. pausa от греч. pausis – прекращение) – это «незвуковое» интонационное средство, временная остановка звучания, перерывы в произнесении речевых элементов. Паузы разрывают поток речи, чем облегчают восприятие речи.

*Голос* – способность человека издавать звуки (при разговоре, пении, крике, смехе, плаче), имеющая определенные качества, такие как: сила, высота тембр, тон, полетность, модуляция.

*Сила голоса* – его громкость, зависящая от активности работы органов дыхания и речи. При нарушении силы голоса он становится иссякающим, слабым, либо слишком громким. Гибкое изменение силы (громкости) голоса – это средство достижения выразительности речи, ее разнообразия, адекватности ситуации общения.

*Высота голоса* – это физиологическое свойство речевого голоса к тональным изменениям (изменению диапазона), управляемое напряжением голосовых складок и частотой их колебаний. При нарушении высоты голоса он становится монотонным, дрожащим, невыразительным, иногда фальцетообразным.

*Тембр голоса* – колорит голоса, его дополнительная артикуляционно-акустическая окраска. Если тон голоса может быть общим для многих людей, то тембр – это индивидуальная особенность, которая зависит от деятельности ротоносоглоточного резонатора, его строения и функций. У каждого человека свой тембр. Тембр голоса может изменяться, что зависит от эмоционального состояния человека, от времени суток. Тембр голоса бывает разнообразным, а его восприятие всегда субъективно.

*Тон голоса* – эмоционально-экспрессивная окрашенность голоса, способствующая выражению в речи говорящего его чувств и намерений. Тон речи может быть добрым, злым, восторженным, официальным, дружеским и так далее.

*Полетность голоса* – длительность звучания отдельных фраз, слов и звуков, способность быть хорошо слышимым на значительном расстоянии без увеличения громкости голоса.

*Модуляция голоса* – способность изменять голоса по силе, тону, высоте, тембру и длительности звучания.

Таким образом, просодия – это «многокомпонентное явление, представляющее собой совокупность определенных акустических элементов».

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**Вопросы для самопроверки**

1. Что такое кинесика? Какие виды кинов выделяют? Какие из них, по вашему мнению, наиболее трудны для анализа и интерпретации?

2. Перечислите основные виды жестов, которые выделяют в кинесике. Как вы думаете, почему ритуальные жесты происходят в основном именно от жестов-автоадапторов?

3. Дайте определения следующим просодическим компонентам: высота голоса, тембр голоса, полетность голоса, модуляция голоса, ритм речи, мелодика речи?

**Задание**

1. Заполните пропуски в таблице соответствия частей лица определенным эмоциональным состояниям. Для примера показано положение рта при различных эмоциональных состояниях.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Часть лица и мимика** | **Эмоциональные состояния** | | | | | | |
| гнев | презрение | страдание | страх | удивление | радость | |
| **Положение рта** | **Рот открыт** | **Рот закрыт** | | **Рот открыт** | **Рот обычно закрыт** | | |
| Губы |  | | |  |  | | |
| Форма глаз |  |  | |  |  | | |
| Яркость глаз |  | |  |  |  | | |
| Положение бровей |  | | |  |  | | |
| Уголки бровей |  | | |  | | | |
| Лоб |  | | |  | | | |
| Подвижность лица |  | |  | |  | |

2. Заполните пропуски в таблице соответствия различных видов взглядов и их трактовкам, что необходимо предпринять в каждом случае другому коммуниканту? Для примера показано «Подъем головы и взгляд вверх»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Взгляд и сопутствующие движения** | **Трактовка** | **Необходимо** |
| Подъем головы и взгляд вверх | Подожди минуту, подумаю | Прервать контакт |
| Движение головой и насупленные брови |  |  |
| Улыбка, возможно, легкий наклон головы |  |  |
| Ритмичное кивание головой |  |  |
| Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику |  |  |
| Взгляд в сторону |  |  |
| Взгляд в пол |  |  |

**Список рекомендуемой литературы**

Бутовская М. Л. Язык тела: природа и культура (эволюционные и кросскультурные основы невербальной коммуникации человека) / М. Л. Бутовская. М. : Науч. мир, 2004. 440 с.

Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. М. : Новое лит. обозрение, 2002. 592 с.

Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию / У . Эко ; пер. с итал. В. Г. Резник и А. Г. Погоняйло/ СПб. : Симпозиум, 2006. 544 с.

Bäuml B. J. A Dictionary of Gestures / B. J. Bäuml, F. H. Bäuml. Metuchen, N. J. : Scarecrow Press, 1975. 249 p.

Ekman P. Unmasking the Face: a Guide to Recognizing Emotions from Facial Clues / P. Ekman, W. V. Friesen. Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, 1975. 212 p.

Hickson M. Nonverbal Communication: Studies and Applications / M. Hickson, D. W. Stacks, N.-J. Moore. Los Angeles, Calif. : Roxbury Pub., 2004. 503 p.