



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра русского языка и литературы

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

На тему «Русские и китайские невербальные компоненты
в бизнес-коммуникации»

Исполнитель Тянь Хаовэнь
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель кандидат филологических наук
(ученая степень, ученое звание)

Хельмянова Юлия Сергеевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой 
(подпись)

кандидат педагогических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Кипнес Людмила Владимировна
(фамилия, имя, отчество)

«25» окт 2017 г.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2017



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра русского языка и литературы

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

На тему «Русские и китайские невербальные компоненты
в бизнес-коммуникации»

Исполнитель Тянь Хаовэнь
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель кандидат филологических наук
(ученая степень, ученое звание)

Хельмянова Юлия Сергеевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____
(подпись)

кандидат педагогических наук,
доцент _____ (ученая степень, ученое звание)

Кипнес Людмила Владимировна
(фамилия, имя, отчество)

«__» _____ 2017 г.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА I. Научное исследование невербальной коммуникации	
1.1. Функции невербального общения.....	11
1.2.Разделы невербальной семиотики.....	15
Выводы.....	23
ГЛАВА II. Сопоставление русского и китайского невербального поведения в деловом общении.....	25
2.1. Русские невербальные компоненты в бизнес-коммуникации.....	25
2.1.1. Характеристика русского невербального общения.....	26
2.1.2. Невербальные компоненты в русской деловой коммуникации.....	36
2.2. Китайские невербальные компоненты в бизнес-коммуникации.....	51
2.2.1. Анализ китайских научных исследований, посвященных невербальной коммуникации.....	51
2.2.2. Характеристика китайской невербальной коммуникации.....	57
2.2.3. Классификация невербальных средств китайской коммуникации.....	60
2.2.4. Этикет китайской невербальной коммуникации.....	65
2.2.5. Китайская деловая коммуникация.....	67
2.2.6. Китайская невербальная коммуникация в международных деловых переговорах.....	73
Выводы.....	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	76
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	78

ВВЕДЕНИЕ

Отношения между Россией и Китаем, являясь одним из важнейших индикаторов обстановки в мире, нередко оказываются объектом научного исследования. От их успешности зависит не только политический, социально-экономический климат в Азиатско-тихоокеанском регионе, но и общемировая политическая обстановка в целом.

Важнейшим аспектом в построении отношений между странами является успешная межкультурная коммуникация. Исследованию речевой (вербальной) коммуникации посвящено немало научных работ [Бодалев 2007; Ильин 2006; Пиз 2008]. Однако, по мнению психологов лингвистов, лишь 30–40 % информации при устном общении передаётся вербально, в то время как более половины информации передаётся средствами невербальной коммуникации – мимикой, жестами, символами или интонацией и т. д. Именно адекватное понимание невербального коммуникативного поведения может обеспечить успешную коммуникацию и избежать коммуникативные неудачи.

Следовательно, очевидной задачей становится сопоставление невербального коммуникативного поведения, характерного для России и Китая и обладающего ярко выраженными культурно-историческими особенностями, что подтверждает **актуальность** задуманного исследования.

Термин «коммуникативное поведение» был введен в научный оборот И. А. Стерниным в статье «О понятии коммуникативного поведения» в 1989 году [Стернин 1989: 279–282]. Под коммуникативным поведением понимаются «нормы и традиции общения того или иного народа, описанные в совокупности» [Прохоров 2006: 4]. Актуальность исследования коммуникативного поведения (в том числе невербального) обуславливается прежде всего важностью межкультурной коммуникации в условиях современного мира. Как отмечают Ю. Е. Прохоров и И. А. Стернин,

«исследование и описание коммуникативного поведения – основа науки о межкультурной коммуникации» [Прохоров, Стернин 2006: 5]. В настоящее время изучением невербальной коммуникации занимается ряд дисциплин: антропология, социология, лингвистика, психолингвистика, психология, теория коммуникации, теория СМИ, педагогика и другие. Безусловно, нормы коммуникативного поведения отличаются в разных странах. Особую роль их соблюдение (или же несоблюдение) играет и в деловом межкультурном общении.

В настоящем исследовании проводится попытка сопоставить особенности использования невербальных компонентов, способствующих или препятствующих успешной бизнес-коммуникации.

Предметом исследования является невербальное коммуникативное поведение. **Объект** – невербальные компоненты в русско-китайской бизнес-коммуникации.

Цель магистерской диссертации – выявление невербальных компонентов, используемых представителями русской и китайской культур в бизнес-коммуникации и способствующих или препятствующих осуществлению успешного делового общения.

К **задачам** исследования относятся:

- проследить становление проблемы невербального коммуникативного поведения как предмета научного исследования;
- проанализировать основные российские и китайские научные работы, направленные на изучение невербальной коммуникации;
- на основании научных исследований выявить и обобщить основные особенности невербального коммуникативного поведения представителей русской и китайской культур;
- описать основные особенности невербального коммуникативного поведения русско-китайского делового общения.

При подготовке диссертационной работы был использован широкий круг источников на русском и китайском языках (перевод оригинальных источников с китайского языка выполнен непосредственно автором).

Недостаточность разработки темы сопоставительно-сравнительного анализа невербальных компонентов, используемых русскими и китайцами в деловой коммуникации, подтверждает **научную новизну** исследования и определяет его **теоретическую и практическую значимость**. Материалы исследования и полученные выводы могут быть использованы при теоретическом обучении деловому общению в курсе межкультурной коммуникации, а также на практике – в бизнес-коммуникации между представителями России и Китая. На наш взгляд, изучение особенностей русских и китайских невербальных компонентов бизнес-коммуникации в сопоставительном аспекте способно содействовать успешному межнациональному диалогу культур.

При написании работы использовались описательный и сравнительно-сопоставительный **методы исследования**.

Структура работы. Магистерская работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка используемой литературы.

ГЛАВА 1. НАУЧНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Изучение механизмов и знакового состава невербальной коммуникации началось еще в античной культуре и тесно связывалось с риторикой и ораторским искусством. Наряду с пониманием важности приемов красноречия, большое значение придавалось также мелодическому, акустическому оформлению речи, кинесике (то есть, жестам и мимике) во время выступления перед публикой. Известно, что создавались своды различных правил, описывающих положение оратора во время выступления, нюансы мимики, все позы тела, и варианты их значения (то есть, интерпретации их слушающими). Однако все это было в рамках прикладного искусства.

С самого начала особо подчеркивалась взаимосвязь невербальных средств коммуникации у людей и у животных, антропологами проводились различные сравнительные анализы систем социальных сигналов.

Один из родоначальников кинесики Р. Бердсвистелл в своей работе «Введение в кинесику» [Birdwhistell 1952], пришел к идее так называемых «жестовых кластеров», то есть, кинетических элементов в совокупности с акустическими. Также ученый разработал целый каталог элементарных жестов, из которых складывается невербальное общение. Самым значительным выводом в его работе можно считать активно используемую в последующих научных исследованиях статистику о соотношении 30 % вербального общения к 70 % невербальных сигналов.

В середине 50-х гг. XX века под руководством Э. Холла начинается активное развитие исследования *проксемики* (в терминологии Э. Холла – «пространственной психологии»), то есть влияния пространственных параметров на межличностное общение. Исследования Э. Холла и его коллеги Д. Трагера привели к созданию монографии «Культура как коммуникация»

[Трагер 1954], в которой были определены значительнейшие параметры невербальной коммуникации, а именно, зоны общения: а) **интимное расстояние** (до 45 см, используется близкими, сопровождается соответствующими акустическими параметрами: тихая громкость, особенный тембр голоса); б) **неофициально-личное**, близкая и дальняя фаза (когда собеседники держатся за руки, между 45 и 120 см, речь тихая); в) **социальное совещательное расстояние** (близкая фаза – 2 м, подходит для неформальной встречи; дальняя – 3 м и >, для делового официального общения); в) **публичная фаза** (мимика ярко выражена, преувеличена, темп речи замедлен, позы и жесты отработаны)[Trager, Hall 1954: 72].

Таким образом, были определены ведущие направления и организующиеся по аналогии дисциплины, изучающие параязык (все экстралингвистические звучания, шумы), артефакты (одежда, аксессуары, дресс-код), окружение (декор, освещение, форма окружающих предметов, интерьер), тактильное общение. Начинает уделяться внимание гендерному аспекту невербальной коммуникации.

В российской науке наиболее утвердилось изучение невербальной коммуникации в аспекте межкультурного общения, исследования национальной идентичности, на периферии таких дисциплин как: лингвокультурология и лингвострановедение, что имело также выраженный прикладной характер в русле обучения иностранцев русскому языку или оформлению этики делового общения между нациями. Кроме того, начал исследоваться стиль национальной коммуникации, формирование невербальной коммуникации у детей.

В России (СССР) одним из первых серьезных исследований, посвященных национальным особенностям коммуникации, была монография А. А. Леонтьева ««Национально-культурная специфика речевого поведения», исследование Н. И. Смирновой [Леонтьев 1965, Смирнова 1995]. В 1991 г. в Галле (ГДР) публикуется небольшая брошюра И. А. Стернина «Очерк русского

коммуникативного поведения», в которой впервые предпринята попытка системного описания коммуникативного поведения одного народа [Стернин 1961].

В 1998 г. в Москве выходит на английском языке исследование Л. Броснахана «Русская и английская невербальная коммуникация», где в системном виде представлены в сопоставлении невербальные компоненты русского коммуникативного поведения [Броснахан 1998].

Были выпущены также сборники и монографии по возрастному коммуникативному поведению: Лемякина Н. А., Стернин И. А. «Коммуникативное поведение младшего школьника» [Лемякина, Стернин 2000]; «Возрастное коммуникативное поведение» [Стернин, Седов 2003].

Особенно следует остановить свое внимание на научно-популярных исследованиях прикладного характера типа «Языка телодвижений» А. Пиза или «С.С.С. (Скрытые Сексуальные Сигналы)» Л. Лаундеса, которые по сути своей являются рецептурной методикой обучения распознавания лжи (в большей степени) или имплицитных сексуальных интенций собеседника. При этом чаще всего к каждому жесту прилагается кодифицированное объяснение его семантики, а также руководство по ответным реакциям [Пиз 2006]. Данные методики представляют собой интерес только как обширные каталоги невербальных сигналов, которые имеют различные дифференцированные значения, а также, как известно благодаря прагмалингвистике, зависят не только от перечисленных безоговорочных авторских факторов, но от комплекса причин, формирующих каждую конкретную коммуникативную ситуацию в целом. Однако в собственно научном дискурсе и среди российских ученых появляются идеи о создании нового направления – лингвистики лжи.

Невербальная коммуникация как объект лингвистического исследования может быть определена с различной степенью конкретности: так, в самом широком ее смысле это коммуникация без слов; чуть более конкретизировано, это «все поведение, атрибуты, предметы, не относящиеся к словам, которые

передают сообщения и имеют общее социальное значение» [Крейдлин 2004: 6-9], а также «сообщение, выражаемое нелингвистическими средствами». Невербальная коммуникация осуществляется благодаря посредничеству различных коммуникативных ресурсов и каналов.

По мнению исследователя И. Н. Горелова, «невербальный компонент речевого акта понимается как несобственно лингвистический знак <...> Он отличается своеобразием субстанции, структуры и другими возможностями обозначения, и способностями сочетания с себе подобными и другими знаками» [Горелов 2002: 114]. Невербальная коммуникация осуществляется благодаря посредничеству различных коммуникативных ресурсов и каналов.

Один из важнейших вопросов теории коммуникации: всегда ли при общении используются невербальные средства, есть ли случаи, когда они сведены к минимуму; если да, то каковы причины этого самоограничения, и в целом, насколько сознательно используются невербальные средства? Именно на том вопросе, рационально или бессознательно коммуниканты используют невербалику, и построены все современные научные и научно-популярные труды. Одни лингвисты считают, что мы передаем невербальные сообщения всегда – например, эта мысль прослеживается в трудах зарубежных исследователей-прагмалингвистов: «Невербальный компонент способен к выполнению функций лингвистического знака, причем всегда – при наличии намерения адресата, или без такового» [Крейдлин 2004: 6-9].

Также в научных исследованиях есть идея о том, что существует также и невербальное общение, которое не несет в себе интенциональных значений. Только наличие сознательного целеполагания получателя или отправителя, определенный речевой жанр, а также приписывание социумом конкретного значения невербальному поведению, и превращает его в знак, который можно лингвистически анализировать.

Невербальное общение, по нашему мнению, следует рассматривать как «потенциально коммуникативное», то есть такое, при котором возможна как

неправильная интерпретация собеседником коммуникативного посыла адресанта, и такое, которое может нести некую информативную нагрузку о психофизическом состоянии или эмоциональной реакции на коммуникацию (или ситуацию общения, паралингвистическое окружение) помимо воли человека[Кудинова 2010: 13].

Отличие вербальной и невербальной коммуникации состоит прежде всего в следующем: вербальные сообщения чаще всего основаны на символах (словах) как части произвольного кода; использование голосового канала (по крайней мере, в близкой дистанционно коммуникации); значение чаще всего передается скрыто, эксплицитно.

Немаловажно отметить, что в вербальном и невербальном общении лежат общие процессы. Так, для выражения информации, то есть, смысла коммуникации, можно использовать как исключительно слова, так и исключительно жесты, также их различные динамические процессуальные комбинации; оба типа коммуникации меняются в зависимости от ситуации общения, под влиянием социокультурных факторов; большую часть как вербальной, так и невербальной коммуникации составляют символические и / или иконические знаки; жестовые языки могут переводиться друг на друга, а также на естественный язык.

Невербальная коммуникация – это дань нашему социальному статусу, наша насущная необходимость взаимодействовать со всем окружающим пространством, давать различные социальные сигналы о себе, своем состоянии, своем отношении к среде. Поэтому невербальная коммуникация характеризуется непрерывностью, постоянной включенностью.

В деловых отношениях важно соблюдать социальные нормы поведения, соответствующие бизнес-культуре той страны, в которой ведется бизнес. На переговорах часто возникают сложности, обусловленные различиями в национальном менталитете и культуре. Традиционно различают низкоконтекстные и высококонтекстные культуры. В культурах с низким

контекстом, например, американской или немецкой, смысл произнесенного лежит на поверхности, в высококонтекстных же культурах, таких, как китайская, японская, арабская, особое значение должно уделять невербальной коммуникации.

В статье, посвященной кросс-культурной бизнес-коммуникации, исследовательница Н. Н. Колобкова отмечает, что «многие русские бизнесмены допускают прямолинейность в общении с восточными партнерами, выражают открытое несогласие» [Колобкова 2014: 81]. Между тем, «в общении с восточными бизнесменами необходимо формулировать мысли пространно и очень вежливо» [Там же].

Именно поэтому мы склоняемся к мнению, что в момент нашего взаимодействия с миром, и невербальные сообщения транслируются нами автоматически, бессознательно, то есть, на уровне усвоенных, приобретенных в обществе рефлексов. Поскольку, как мы уже определили, невербальная коммуникация – это общение потенциальное, то сознательное отягчение ее информативностью, то есть интенциональность выступает только как одна из многочисленных функций неязыкового общения.

1.2. Функции невербального общения

К функциям невербальной коммуникации можно отнести:

1. замещение словесных знаков в тех ситуациях, при которых вербальная коммуникация невозможна или неуместна;
2. усиление вербального канала связи, подчеркивание, дублирование, опровержение слов, регулирование вербального взаимодействия с собеседником (привлечение внимание, регуляция эмоционального контакта, дистанции);
3. передачу информации, касающейся отношений собеседников между собой.

В исследовании В. П. Конечкой «Социология коммуникации» [Конечкая 1997] выявлены и классифицированы следующие функции невербальных знаков в соответствии с макроцелями коммуникации:

I. Прагматические функции:

–*контактоустанавливающая* (производится на уровне визуального контакта или при помощи руки, рукопожатия, тактильного прикосновения в целом);

–*устанавливающая обратную связь* от собеседника (при помощи ответного взгляда, продолжительного визуального контакта, кивка головой, улыбки, движения тела навстречу, то есть сокращения дистанции);

– функция *самопредставления, самопрезентации* (при этом человек стоит, отграничив свое личное пространство от других участников коммуникации, скрещивает руки на груди, приподнимает подбородок, «взгляд сверху вниз», что является эмблемами отчужденности и самодостаточности);

– *социально-ориентирующая* (например, это выражается в уважительном поклоне, особенностях рукопожатия, объятия, которые являются сигналами о социальном статусе собеседников);

–*побуждающая* (на уровне «холодной вежливости», определенного взгляда, который призывает к молчанию, приложение пальцев к губам, хлопок в ладоши и прочие, направленные на активизацию собеседников);

–*регулирующая, оформляющая речь* (пронизывают все речевое сообщение, подчеркивая его начало и конец, обращение оратора к аудитории, обращение к себе).

II. Экспрессивные функции:

–*эмфатическая* (выражающая скрытое одобрение или несогласие, выделение особенно важных моментов высказывания «подчеркиванием» жестов рук, улыбки, длительностью взгляда в совокупности с улыбкой или жестикуляцией рук);

– *эмотивная* (на уровне различных пантомимических, просодических, кинесических, чаще всего – при помощи лицевых мышц или изображением всем телом, выражаются эмоциональное состояние, чувства, различные оценочно-экспрессивные элементы);

– *адаптационная* (при помощи различных телодвижений, жестов и других выразительных каналов невербальной коммуникации указывается на сомнение, раздраженность, нервозность, смущение коммуниканта) [Конецкая 1997: 7-8].

Информативная функция коммуникации обеспечивает извлечение нами информации о личности собеседника: психоэмоциональных свойствах, темпераменте, социальном статусе, культурном уровне, отношении к среде, в которой он находится, о ситуации общения, то есть, о том, что происходило до непосредственного акта коммуникации (например, ссора или уныние) и что, предположительно, будет после (что можно определить по нетерпеливости собеседника, о его спешке завершить общение).

Существует множество различных подходов к невербальной семиотике, что касается классификации ее знакового состава, а также аспектов ее изучения. Все они сходны по своей сути, однако ниже мы приведем различные подходы исследователей, чтобы составить полноценное представление о невербальной коммуникации как о системе и о ее системообразующих компонентах.

Российская исследовательница межкультурной коммуникации В. Н. Куницына выделяет следующие функции невербального общения [Куницына 2001]:

1. Дает информацию о личности собеседника, раскрывая темперамент человека, его эмоциональное состояние в конкретной коммуникативной ситуации, личностные свойства, свидетельствует о его коммуникативной компетентности (или некомпетентности), принадлежности к определенной социальной группе или субкультуре.

2. Указывает на межличностные отношения участников коммуникации, свидетельствуя о их социальной и эмоциональной близости или отдаленности, характере отношений.

3. Выделяет информацию об отношении участников коммуникации к самой ситуации, регулируя их взаимодействие.

Однако в данной классификации функций невербальной коммуникации акцент делается на психологической составляющей и, на наш взгляд, отсутствует указание на особенности культуры коммуникантов.

4. Конкретный смысл отдельных жестов специфичен в различных культурах. Однако во всех культурах есть схожие жесты. К ним относятся:

1) коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запретов, удовлетворительные, отрицательные, вопросительные);

2) модальные (выражающие оценку и отношение — жесты одобрения, неудовлетворения, доверия и недоверия, растерянности);

3) описательные жесты (имеющие смысл только в контексте речевого высказывания) [Сосновская 2011: 83].

М. Паттерсон считает, что невербальную коммуникацию можно рассматривать как область с ядром и периферией, где в центре – стабильные фундаментальные знаки (у которых «идиоматическое» значение, закрепленное социумом), а на периферии – поведенческие элементы, характеризующие собеседника как личность в определенном состоянии на момент общения [Паттерсон 2012]. Также к фиксированным элементам относятся те, которые нельзя изменить: обстановка, внешность собеседника, дизайн интерьера, место и время, то есть, онтологические данности; а в число динамических элементов он зачисляет более подвижные параметры: дистанцию между собеседниками, их расположение, визуальный контакт, мимику, позы и движения, то есть, те невербальные знаки, которые меняются в течении всего процесса (или сознательно ограничиваются с определенной коммуникативной

целью) и подвержены фиксированным элементам коммуникации [Крейдлин 2005].

Психологи выделяют более дифференцированный ряд невербальных каналов. Так, В. А. Лабунская указывает на существование следующих категорий: *акустических* (экстралингвистика – паузы, кашель, вздох, смех, плач; просодика – темп, тембр, высота тона, громкость); *оптических* (выразительные движения – мимика, поза, жесты, походка, контакт глазами); *физиогномических* (строение лица и черепа, строение туловища); *тактильнокинестезических* (рукопожатие, поцелуй, поглаживание, похлопывание); *ольфакторных* (запахи тела и косметики)[Лабунская 1986: 59].

1.2. Разделы невербальной семиотики

По мнению Г. Е. Крейдлина[Крейдлин 2005], невербальную семиотику можно поделить на ряд следующих дисциплин, которые бы детально характеризовали каждую из ее сторон. Назовем их.

Паралингвистика – наука, исследующая дополнительные звуковые коды по отношению к речи;

Кинесика – наука о жестовых знаках и движениях;

Окулесика – наука о коммуникации посредством глаз, о визуальном поведении во время коммуникации;

Аускультация – наука об аудиальном поведении.

К просодическим элементам можно отнести следующие: ритмико-интонационная конструкция, акцентология, фразовое ударение, паузы, их длительность, периодичность, громкость, диапазон, тембр голоса, темпоральные характеристики. Многие исследователи, например, М. Маклюен, говорят о гипнотическом, суггестивном воздействии голоса; о голосе как индикации чувств, эмоционального состояния[Маклюен 2006: 6]. Большинство мнений сходятся на том, что доминирование легче всего выражать именно голосом.

Гантика – наука о тактильном взаимодействии, касаниях, физическом сближении коммуникантов.

По мнению Н. Хенли, участник коммуникации чаще всего прибегает к тактильному соприкосновению тогда, когда является источником какой-либо информации, если выражает более-менее вскрытое целеполагание, приказывает, просит, одалживает, умоляет, угрожает, то есть, старается продемонстрировать свое возбужденное состояние, а не вызвать его у другого[Хенли 2013].

Гастика – наука о знаковых функциях продуктов, которые фигурируют во время вербального общения.

По своему существу, еда – это важнейший элемент и индикатор культуры, овеянный множеством значений. Изучение гастики особенно важно для понимания семиотики повседневной жизни;

Ольфакция / одорика – наука о запахах, об их влиянии на коммуникантов.

«Запах может играть важную роль в процессе общения. Если коммуникант переживает эмоциональный подъем, то сигналы, полученные при помощи обоняния, могут не уступать по важности зрительно-слуховым сигналам»[Кудинова 2005: 17].

Проксемика – наука о пространстве, фигурирующем в процессе коммуникации.

Хронемика – наука о временных параметрах общения.

Время – это наиболее значительный фактор социального взаимодействия, так как именно из его расчета совершается большая часть коммуникативных актов. Время чаще всего понимается в четырех своих ипостасях: 1) как часть хронотопа коммуникации, 2) как продолжительность определенных событий, 3) как паузы между ними, 4) как ритмическая, темповая динамика каждого из протекающих событийных и коммуникативных процессов.

Системология – наука о системах различных объектов, которые окружают люди свое пространство [Кудинова 2005: 17]

Некоторые исследователи утверждают, что следует включить в существующие классификации и вегетативные реакции (изменение цвета, степени влажности кожных покровов), поскольку они являются разновидностью оптической коммуникации, и собеседник может, ориентируясь на них, делать выводы и менять свое коммуникативное поведение. Однако данные невербальные средства являются бессознательными, и вряд ли можно выявить их коммуникативную цель (разве что в случае использования плача для достижения экстралингвистической цели, то есть, в аспекте исследования имплицитных интенций коммуникантов). Они, скорее, являются реакциями на коммуникативное сообщение. В данном случае можно говорить об исследовании в русле изучения интерпретативных возможностей и механизмов собеседников.

Перспективным, по нашему мнению, помимо «лингвистики лжи», являются новейшие работы по изучению «холодной вежливости», «фальшивой улыбки», «молчания как элемента коммуникации». Изучением «фальшивой улыбки» в ее динамике, а не обычно, по фотоснимкам, занимался немецкий антрополог Карстен Нимиц (что еще раз указывает на теснейшую взаимосвязь лингвистики и антропологии при изучении такого объекта, как невербальная коммуникация). Улыбки по степени искренности-фальшивости анализировала контрольная группа; и было сделано ряд выводов о том, как воспринимается улыбка в зависимости от скорости ее появления, длительности, а также во взаимосвязи с реакциями глаз адресанта. В. В. Богданов включает в состав «невербальных компонентов» речевого общения и молчание, которое может быть коммуникативно значимым и коммуникативно незначимым. Коммуникативно незначимое молчание – «это один из видов физиологического состояния человека»[Богданов 2002: 17].

Остается актуальным и вопрос о национальной специфике невербального общения, о ее социокультурной обусловленности. Декодирование невербальной коммуникации в общей организации общения и – шире – поведения конкретной или типичной языковой личности через анализ ее составных элементов может позволить дать ответ на вопрос об универсальных для всех людей элементах знаковой системы, и о характерной спецификации русской языковой личности, о национальном колорите и так далее.

Попытку исследования русского невербального коммуникативного поведения в сопоставлении с коммуникативным поведением отдельных народов (англичан, французов, немцев, американцев, японцев, китайцев и др.) провели Ю. Е. Прохоров и И. А. Стернин в работе «Русские: коммуникативное поведение» [Прохоров 2006]. Он считал, что невербальное поведение определяется рядом факторов, основными из которых является культурный и социальный фон.

С точки зрения Е.С. Кудиновой, которая обобщает существующие философские и лингвокультурные работы, «человек является существом социальным. Поэтому общество всегда будет поощрять выражение одних эмоций и порицать другие, в результате чего будут появляться своеобразные жесты-табу и жесты-указатели. Таким образом, человек вырабатывает определенный язык мимики, универсальные или специфические выражения лица. Мимику можно анализировать по произвольным и непроизвольным компонентам, по физиологическим параметрам (силе, симметрии – асимметрии, динамике), фрагментарно (по отдельным зонам) и в целом, в социальном и социально-психологическом плане (по выражениям, принадлежащим определенной национальной культуре, по индивидуальному стилю выражения) и т. д. Рассматривая мимическую активность, необходимо помнить, что отдельные мимические зоны функционируют как звенья единой целостной системы» [Кудинова 2010].

С 70-х гг. XX века и по настоящее время исследование невербальной коммуникации становится в центре многих прикладных дисциплин и ложится в основу методических разработок и практических руководств, направленных на лингвопсихологическое, собственно научное и социальное понимание роли и места вербальной коммуникации в нашей жизни. На основе научных работ появляются научно-популярные книги, например, «Язык тела» Дж. Фаста [Фаст 1977], «Отражение эмоций на лице человека» П. Экмана [Экман 2011], «Невербальная коммуникация» Маграбяна [Маграбян 2001], «Болтливые глаза» Хесса [Хесс 1995], «Кинесика и контекст» Бердстуистелла [Бердстуилл 2000].

В целом исследование невербальной коммуникации осуществляется в рамках теории коммуникации, которая рассматривает арсенал внеязыковых жестов как инструментарий достижения некой коммуникативной цели, выражения определенной интенции (заставить кого-то что-то совершить, показать свое отношение, скрыть намерение). Разрабатывается теория взаимодействия, которая показывает, на каких основаниях, в каких пропорциях сочетаются вербальные и невербальные средства общения. Следовательно, меняется и вектор исследования невербальной коммуникации:

- от изучения кодифицированных ситуаций, то есть, текстов, фрагментов общения, до исследования интерактивных ситуаций в динамическом и естественном разрезе;

- от исследования человека как актанта коммуникации – до изучения человека как участника диалога, то есть, диалогизация характера исследования;

- от анализа фрагментов общения до анализа процесса коммуникации как обладающего протяженностью во времени и пространстве, детерминированном социальным и бытовым окружением;

- от характеристики отдельных невербальных сигналов (с чем связано появление ряда подробных классификаций в кинесике, окулесике и т. д.) до исследования их в совокупности, и составляющей невербальный «текст» (например, нам кажется интересной классификация прикосновений Э. Холла,

которые он объединяет в достаточно большие группировки: функциональные, социальные, дружеские, любовные, сексуальные по принципу коммуникативной задачи) [Нэпп, Холл 2007];

- от внимания ко всем сторонам общения до понимания необходимости глубже изучать прагматингвистические компоненты коммуникации;

- от одностороннего подхода и поиска единственного обозначения сигнала (чем часто грешат различные научно-популярные пособия) к тому, чтобы контекстно детерминировать сигнал и выделять множество подвидов и целей одного и того же жеста;

- от выводов, которые базировались исключительно на частотности и продолжительности сигналов до исследования мельчайших единиц невербального общения;

- от изучения взаимодействия незнакомых людей до заинтересованности в интеракции близких людей, в кругу семьи, влюбленных и т. д.;

- от разобщенности методов и направлений культуры и биологии как возможных причин того или иного внеязыкового поведения к исследованию их синтетического влияния на коммуникативное поведение человека.

В настоящее время активизируются исследования невербальной коммуникации в рамках педагогики и при обучении русскому языку как иностранному; в работах по межкультурной коммуникации [Крейдли 2005; Валиулина 2015]. Например, сейчас начинают дифференцировать невербальные сигналы согласно социокультурному базису их выразителя: так, приемлемыми сигналами для русской, американской, английской и европейской культур является прямая осанка педагога, которая демонстрирует доминирующую роль в процессе интерактивного взаимодействия; аналогичным положительным характером обладает также легкая улыбка, вежливость теплого регистра (не холодная, интонационно сниженная, безэмоциональная).

Арджилль М.в своих работах исследует, какие жесты являются наиболее распространенными и будут понятны во всех странах мира одинаково[Арджилль 2007]. К ним ученый относит:

- покачивание указательного пальца при демонстрации недовольства чем-нибудь;
- потирание ладоней в предвкушении, ожидании чего-либо приятного;
- хлопанье в ладоши как выражение одобрения, радости;
- зевок как признак скуки.

Однако невербальное общение в разных культурах отличается и регистром, и интенсивностью. Так, исследования показывают, что в течение часа представители русской культуры употребляют около 40 явственных жестов, не считая скрытых и невыраженных сигналов; за то же время мексиканец использует 180 жестовых компонентов, француз 120, итальянец 80, а финн – 1 жест[Копнина 2007].

Американский психолог Эриксон Э. [Эриксон 1992]из университета Калифорнии в Сан-Франциско выделяет 18 типов улыбок – в большинстве своем фальшивых. П. Экман долго занимался изучением универсальности основных человеческих эмоций (радость, удивление, страх, гнев, отвращение, грусть) вне зависимости от культурных различий и уровня цивилизованности человека. Он показывал информантам из разных стран фотографии лиц людей с выражениями радости, гнева, страха, печали, отвращения и удивления и просил их определить характер выражаемых эмоций. Большинство людей безошибочно распознавали выражения радости, печали и отвращения. Почти все узнавали выражение удивления (в 20 странах из 21), страха (в 19 из 21) и гнева (в 18 странах из 21). Единственное исключение составили японцы, которые выражение страха единогласно приняли за удивление.

Предлагается учитывать нюанс глубокой культурно-исторической и культурно-ситуативной обусловленности возникновения, существования и исчезновения некоторых жестов. Некоторые исследователи выделяют даже

жесты-историзмы и жесты-архаизмы (например, поднимание двух пальцев у святых в знак принадлежности христианской вере, который на данный момент воспринимается в английской культуре как знак попеды) по аналогии с собственно лексическими средствами, что указывает на расширение понимания невербальной коммуникации как определенной системы. С культурологической точки зрения также описывает жесты искусствовед Н. Н. Третьяков: «Жест является важнейшим узлом композиции, её ключом, обладающим большой силой воздействия. За ним всегда стоит слово – первоначальная основа изображения. Таким образом, жест – это передача внутренней духовной энергии слова, вести, той или иной информации» [Третьяков 2001: 166].

При межкультурном общении немаловажное значение имеет ещё один невербальный способ выражения – соблюдение дистанции. Эту область исследования в культурологии называют *проксемикой* – взаимодействие человека и окружающей среды. В многих современных методиках предлагается учитывать как важные средства невербального межкультурного общения не только разное толкование языка жестов и тела, но также «и другие средства невербальной коммуникации: использование территории и пространства; разные трактовки прикосновений; разные виды дистанций при общении; принимаемые позы; разная культурная традиция производить первое впечатление» [Гетьманенко 2013: 126].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на современном этапе невербальная коммуникация как предмет научного исследования рассматривается как явление, которое в перспективе может приблизиться по уровню изучаемости к собственно вербальной системе, к языку в виде аналогичной «системы систем», которая различна в разных культурных системах (а общие явления можно сравнить с общностью междометий в разных языках и их функциональному назначению передавать эмоции в чистом виде).

Выводы по главе 1

Таким образом, при анализе невербальных средств коммуникации, особенно языка телодвижений, следует опираться на следующие факторы для того, чтобы избежать фактических погрешностей и сделать объективные выводы о семантике невербального знака:

1) Необходимо учитывать следующие факторы:

- жесты могут развиваться, проживать определенный период в статусе социально адаптированных и стереотипных;
- многие жесты являют собой «архаизмы», «историзмы», которые становятся актуальны в том случае, если появляются соответствующие намеки на определенные исторические реалии;
- в качестве игры, и могут более не употребляться в культуре или оцениваться неадекватно.

2) Невербальные средства коммуникации могут быть как заимствованы из других культур, так и национальны, непереводимы в своем значении. Например, тесно связанный с определенным глаголом табуированный американский жест (средний палец) ассимилировался в русской молодежной культуре, поскольку ассоциировался с «фигом» или «кукишем», что существенно трансформировало его семантику.

3) Жест должен восприниматься в качестве означающего только при условии его включенности в речевую ситуацию, которая при помощи полиаспектного анализа может соотнести этот жест с другими, с посылами собственно вербального сообщения. Только когда вербальные и невербальные средства соотносятся с говорящим, его состоянием, темпераментом, со всеми условиями и обстоятельствами коммуникации (а чаще всего нужно анализировать также ее мотивы и макроцели).

4) Следует фокусировать анализ не на отдельном жесте, а на их взаимосвязи в конкретной коммуникативной ситуации.

- 5) Необходимо учитывать национальное понимание определенного жеста для курсирующих в культуре определенных значений.

ГЛАВА 2. СОПОСТАВЛЕНИЕ РУССКОГО И КИТАЙСКОГО НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

2.1. Русские невербальные компоненты в бизнес-коммуникации

В исследовании Ю. Е. Прохорова и И. А. Стернина «Русские. Коммуникативное поведение» представлен анализ русских особенностей невербальной коммуникации [Прохоров 2002]. Как отмечают исследователи, русские жесты имеют большую амплитуду в сравнении с западноевропейскими. Русская жестикуляция заметно выходит за пределы персонального пространства жестикулирующего, зачастую вторгаясь в персональное пространство собеседника. Контактность русской коммуникативной культуры гораздо выше, чем на Западе. В разговоре русские часто дотрагиваются до кисти собеседника, чтобы привлечь или вернуть его внимания, до локтя – чтобы сообщить что-либо секретное. Из 15 жестов сочувствия 14 включает касания руки собеседника. Физический контакт с полными незнакомцами – анафема для американцев – не беспокоит русских... Это не является нарушением суверенитета личности. В русском общении используется всего пять невербальных сигналов недружелюбия и более 20 невербальных сигналов дружелюбия. Если финны делают 1 жест в час, итальянцы 80, французы 120, мексиканцы 180, то русские - 40. Таким образом, вопреки бытующему представлению о русских как о сильно жестикулирующей нации, русские жестикулируют довольно умеренно, однако их жесты шире по размаху и эмоциональней.

Для русского общения характерна короткая дистанция, которая с точки зрения европейских норм рассматривается даже как сверхкороткая. Русские, спрашивая дорогу, могут подойти к незнакомому человеку очень близко, ближе 25 см (англичане считают, что русские женщины в таком случае заигрывают с ними). Категория приватности выражена слабо – русское коммуникативное

мышление в широких пределах допускает вторжение в коммуникативное пространство другой личности – и в физическом смысле (дистанция, прикосновение, физический контакт) и в тематическом плане (в общении могут быть затронуты глубоко личные вопросы). Можно утверждать, что русскому коммуникативному сознанию присуща концепция ограниченного коммуникативного суверенитета – можно делать замечания незнакомым, мирить незнакомых, вмешиваться в чужой разговор, обращаться с вопросом к беседующим людям, «вешать свои проблемы» на других и т. д. [Прохоров, Стернин: 2006].

2.1.1. Характеристика русского невербального общения

В Главе 1 нашего исследования была дана характеристика невербального поведения, описаны основные его виды (мимика, жесты и т.п.). Одним из видов невербальной коммуникации является прикосновение. Американские ученые Шостром Э. и Эриксон Э. [Шостром 1992; Эриксон 1996] выделили восемнадцать основных возможных значений прикосновений, которые сгруппированы по принципу эмоциональной реакции в семь типов, полноценно раскрывающих всю амплитуду тактильной семантики. Ученые рассматривали эти невербальные компоненты на примере американского общения, но эта общепринятая классификация, на наш взгляд, может использоваться и для характеристики русского невербального общения в его современном состоянии.

1. Прикосновение с позитивным воздействием на собеседника.

Данные прикосновения происходят между людьми, находящиеся в близком контакте в повседневной жизни, часто встречаются в личном, интимном общении. Они могут быть сгруппированы по своей сущности, по конкретному характеру воздействия на собеседника.

а) *Прикосновения поддержки*: демонстрируются осознанно и призваны выражать поддержку, заботливость, защиту, успокоение, утешение. Обусловленные конкретной коммуникативной ситуацией они представляют

собой реакцию на эмоциональное потрясение собеседника, на «катастрофу» в окружении коммуниканта. Эти жесты могут включать в себя объятия, склонение головы на плечо (как показывают гендерные исследования, эти жесты в большей степени характерны для женщин, так как несут в себе печать материнства); похлопывание по плечу, шутливые толчки (данные невербальные жесты в большей степени свойственны мужчинам, так как сама по себе дистанция между мужчинами всегда больше, чем между женщинами, и сохраняется даже при самом близком общении между родственниками).

б) *Прикосновения одобрения*: выражают благодарность, уважение, признание авторитета. И прикосновения, и жесты такого уровня несут в себе сведения о том, что выражающий их хочет сблизиться с лидером или просто отдать дань уважения ему. Они связаны с жестами и прикосновениями присоединения, поскольку последние обращены на то, чтобы принять человека в коллектив, в тесное общение, продемонстрировать, что какая-то деятельность осуществляется совместно, и эмоция, психическое состояние также общее для всех участников коммуникации.

в) *Сексуальные прикосновения*: выражает физическую привлекательность или сексуальное влечение.

г) *Прикосновения привязанности*: выражают общее позитивное отношение человека, но большее чем простое признание.

Существует интереснейший механизм в тактильной коммуникации людей: это бессознательное копирование жестов собеседника, с которым у него положительные отношения, который позитивно на него действует. Различные типы людей этим пользуются: демонстративная личность будет привлекать к себе внимание и располагать собеседника повторением его жестов, будет стараться прикоснуться к собеседнику, сблизить дистанцию; подавленный человек, привыкший к авторитарному к себе отношению, будет повторять жесты своего кумира, однако будет стараться к нему не прикасаться.

Однако, если обратиться к типологии личностей по А. Пизу, то «сомневающийся», находящийся постоянно в компульсивном возбуждении, состоянии тревожности, будет расценивать дублирование как насмешку, а «непосредственный» человек будет недоволен проявлением у других людей собственных жестов или качеств [Пиз 2006: 213]. Некоторые исследователи полагают, что при постоянном близком контакте, дружеском или сексуальном, партнеры дублируют жесты друг друга, но не копируя прямо, а словно бы взаимодополняя их. То есть жесты одного коммуниканта являются отточенной реакцией на жесты другого [Фомина 2015].

2. Прикосновения игры

Эти прикосновения служат для смягчения общения. «Прикосновения игры» передают двойное сообщение, так как всегда подразумевают сигнал игры, как вербальный, так и невербальный, который указывает на то, что поведение нельзя воспринимать серьезно. Эти прикосновения могут быть также подразделены на воздействующие и агрессивные.

а) *Воздействующее прикосновение* служит для смягчения общения. Серьезность позитивного сообщения нейтрализуется игривым сигналом.

б) *Агрессивное прикосновение*, как и воздействующее, используется для смягчения напряжения в общении, но игривый сигнал указывает на агрессию. Эти прикосновения исходят только от одной стороны, не от обеих.

3. Контролирующие прикосновения

Жесты, движения, прикосновения такого рода направлены на то, чтобы продемонстрировать свою власть и направить в определенный фокус состояние собеседника. Все они практически исходят от человека авторитарного. Они также могут быть подвержены классификации. Приведем возможную классификацию.

а) *Жест «поправление одежды на собеседнике»* демонстрирует предельную властность и способность, а также желание контролировать жизненное пространство человека, который находится с ним в ближайшем

контакте. Он символизирует значение «взять на короткий поводок», поставить собеседника в подчиненное положение, в «состояние ребенка», по Э. Бернсу [Бернс 2011: 46]. Так или иначе, этот жест приводит к тому, что его Актер врывается в личное пространство собеседника, приближает его к себе физически, а, следовательно, и эмоционально, и заявляет о себе в позиции Родителя, который покровительственно и снисходительно исправляет недостатки и недочеты более слабого. Агрессивные и истеричные личности могут и при нарушении этикета обращаться к незнакомцам, указывать на их недостатки; а тревожные будут исправлять недочет «на себе», словно перенося чужой недостаток на свой счет.

б) *Уступчивые прикосновения*: попытки направить в нужное русло поведение другого человека и, как правило, посредством оказания влияния на отношение или чувства другого человека.

в) *Привлекающие внимание прикосновения* служат для того, чтобы перенаправить фокус восприятия реципиента на что-либо.

г) *Жесты прихоращивания* представляют собой поправление волос, галстука, которые можно считать как сигналом сексуального призыва, так и простой паузой в коммуникации. Если коммуникация до того протекала в русле речевого жанра флирта, то вполне можно трактовать данный жест как призыв. Однако, если ситуация связана с понятиями тревоги, страха, сомнения, эти жесты просто помогают соматически отвлечься и приравниваются привычке курить сигареты. Также этот жест может символизировать поглаживание себя как ребенка, то есть, жестом самоутешения, приободрения. Если рассуждать в рамках гендерной психологии, то окажется, что женщины, благодаря своему воспитанию и социокультурному статусу, будут стараться выглядеть как желанный сексуальный объект всегда, не зависимо от окружения коммуникации [Крейдлине 2005: 70].

4. Вызывающие реакцию: эти жесты и прикосновения направлены на то, чтобы вызывать у собеседника чувство открытости, вызывать

доброжелательность и расположение. Для того, чтобы вызвать положительную реакцию, собеседник чаще всего инициирует аналогичный жест и эмоциональную реакцию от своего лица. Нами было рассмотрена два жеста:

а) Раскрытые руки

Этот жест заключается в том, что собеседники находятся в непосредственной близости и синхронно с тем, как весь корпус Актора чуть наклоняется в сторону того, на кого нужно произвести впечатление, он вытягивает руки в ту же сторону ладонями вверх. Он безусловно, во всех ситуациях, кроме как в жанре иронии или издевки, когда этот жест является откровенно фальшивым, и так и расценивается собеседником. Это жест детского доверия, иногда – скрытой просьбы, желания привлечь внимание с тем, чтобы вывести на откровенный разговор о лично-интимной стороне жизни коммуниканта.

б) Расстегивание пиджака

Данный жест, когда он не обусловлен погодными условиями, свидетельствует о том, что человек снимает перед вами свои защитные механизмы, перестает ограждать себя от вас, только вместо раскрытия ладоней он раскрывает тело. Общее расслабление в процессе коммуникации, разжатие рук, кулаков, снятие напряжения лицевых мышц в конечном итоге говорит о том, что человек в буквальном смысле «раскрывается».

5. Ритуальные прикосновения

К этой группе относятся прикосновения при приветствии и прощании. Они помогают сделать переход к сфокусированному общению и от него.

Одним из самых распространенных в европейской и американской культуре ритуальным действием является *рукопожатие*, которое имеет, в зависимости от того, какой функцией его хотят наделить, различными классификациями. Его интенсивность, темпераментность, сила, крепость, активность может свидетельствовать соответственно о радости встречи, легкой угрозе, об активной конкурентоспособности. Слишком короткое, вялое

рукопожатие очень сухих рук может свидетельствовать о безразличии. Наоборот, продолжительное рукопожатие и слишком влажные руки свидетельствуют о сильном волнении. Немного удлиненное рукопожатие наряду с улыбкой и теплым взглядом демонстрирует дружелюбие. Однако задерживать руку партнера в своей руке не стоит: у него может возникнуть чувство раздражения (он как будто попал в капкан).

В ситуации делового взаимодействия часто встречается жест, называемый «перчаткой», который призван продемонстрировать участнику коммуникации, что его Актор – человек, которому можно доверять и на которого можно положиться. Этот жест – когда ладонь обнимает вторую, чаще всего правую, и слегка сжимает, несколько раз встряхивая. Такой жест, по идее, должен использоваться только в общении с теми, с кем поддерживается короткая, близкая социальная дистанция, но он часто применяется политиками в общении на камеру. Пожатие обеими руками может также выражать глубину или переизбыток чувств: левая рука кладется на правую (минимально близкий вариант преодоления дистанции), или же она кладется на предплечье (что говорит уже о товарищеских отношениях), или на плечо, что допускается только с самыми близкими друзьями или родственниками-мужчинами.

В любом другом случае, когда третья разновидность используется, например, незнакомыми мужчинами, она означает, что ее исполнитель – властный, доминирующий в коммуникативной ситуации человек, несущий угрозу (а не просто фамильярность), а второй подчиняется ему по экстралингвистическим причинам.

6. Случайные прикосновения

Случайные, или ненамеренные прикосновения, которые случаются, когда окружение коммуникации (например, столпотворение) вынуждает коммуникантов соприкоснуться. Эти прикосновения могут быть либо нулевой степенью невербальной коммуникации (то есть, не нести никакой информативной, фатической, и любой другой функции), либо выражать

скрытую угрозу, раздражение, быть из разряда бессознательных неконтролируемых действий на уровне оговорок, описок, то есть, могут быть подвержены декодированию средствами психоанализа.

По словам антрополога М. Ф. А. Монтэрю, «когда через прикосновение передаются симпатия и привязанность, оно ассоциируется как с этими чувствами, так и с удовлетворенностью от сознания собственной безопасности и комфорта. При неадекватном тактильном опыте отмечается недостаток этих эмоций» [Монтэрю 1988: 30].

Также следует выделить в особую группу жесты, выражающие отрицательные эмоции. Это будут следующие невербальные знаки:

- пальцы рук сцеплены. Этот жест означает разочарование и желание собеседника скрыть своё отрицательное отношение;

- защита рта рукой (это могут быть только несколько пальцев или кулак). Данный жест означает, что слушающий чувствует, как вы лжете;

- почесывание и потирание шеи. Данный жест говорит о сомнении и неуверенности человека;

- собеседник потирает лоб, виски, подбородок, прикрывает лицо руками – это свидетельствует о том, что он не настроен разговаривать в данный момент с кем-либо;

- человек отводит глаза – это является самым ярким показателем того, что он что-то скрывает;

- ступни повернуты от собеседника или носками друг к другу (легкая «косолапость»); ноги скрещены или положены друг на друга, при этом нога направлена от партнера (позы заторможенного, сдерживаемого бегства);

- покачивание головой сбоку на бок; на лбу появление вертикальных складок (хмурит лоб);

- плечи приподняты, голова втянута в плечи.

По мнению исследователя Г. Я. Солганик, жест должен восприниматься в качестве означающего только при условии его включенности в речевую

ситуацию, которая может при помощи полиаспектного анализа соотнести этот жест с другими, с посылками собственно вербального сообщения [Солганик 2004:15]. То есть только тогда, когда вербальные и невербальные средства соотносятся с говорящим, его состоянием, темпераментом, со всеми условиями и обстоятельствами коммуникации (а чаще всего нужно анализировать также ее мотивы и макроцели). Речевой акт может также вместить все гипотетические и произнесенные речевые сообщения в себя все произнесенные и произнесенные (потенциальные) высказывания. Но жест можно расценить как высказывание только в связи с ситуацией коммуникации в целом.

Если в первой части нашей главы мы говорили об интернациональных жестах, характеризующих социум и определенную речевую ситуацию, то в этой части мы попытаемся через невербальные знаки описать особенности национальной группы.

По замечанию Г. Е. Крейдлина, «языку тела свойственна вариативность. Наряду с повседневными бытовыми жестами, образующими центр кинетической системы, имеются географические, или, иначе, территориальные, а также профессиональные, социальные, конфессиональные и другие жестовые диалекты» [Крейдлин 2005: 67]. Как уже было ранее нами отмечено, в зависимости от степени близости коммуникантов деформируется стереотипное социальное представление о жестах.

Интересным является исследование жестов современной молодежи, проведенное Л. А. Мардиевой и Г. Р. Мухаметзяновой. Ситуация дружелюбия – это плацдарм для языковой игры, лудической (игровой) коммуникации, которая может травестировать, трансформировать значения любых жестов и прикосновений. Особенно сильно среди жестов между друзьями, представителями современной молодежи, игровое начало. Следовательно, невербальные знаки становятся не означающими, но символами, наделенными многовариантными ассоциативными смыслами. Они характеризуются

повышенной грубостью, фамильярностью и панибратством по отношению к кинесическим элементам, принятым в социуме.

Например, выделяются следующие жесты:

1. Приветствие и прощание

Объятия, поцелуи, причем между мужчинами и женщинами, которые не означают ни включение речевого жанра флирта, ни соблазнения, а просто указания на несколько близкие отношения. Чаще всего при поцелуе женщины губы инициатором выступает мужчина, а в щеку приветствуют друг друга женщины. Наиболее «аристократическим» является жеманный жест «поцелуя воздуха у щек» с обеих сторон, женский вариант русского твоекратного поцелуя. Здесь мы тоже видим несомненное влияние американской культуры.

2. Приветствие с элементами «армреслинга»

Традиционное рукопожатие превращается в игру, борьбу, соперничество. «Плотно прижатые друг к другу указательный и средний пальцы подносятся к виску, затем от виска направляются немного под углом от прямого направления вправо и разъединяются, образуя латинскую букву "V". Жест используется при прощании и замещает вербальную фразу: «Все будет хорошо, пока».

3. Жест просьбы

Своеобразное имитирование молитвы, преклонения перед священнослужителем или объектом религиозного почитания. С одной стороны, это исконно русский жест, поскольку в разных словарях он отмечен достаточно рано: просить, умолять при помощи сложенных вместе ладоней. В современном мире он дополняется вербальным жаргонным словом «Плиз» или детско-умилительным «позязя», особенно в речи молодежи. Иногда при этом молодежь демонстрирует позаимствованное у мультипликационного героя-кота выражение лица, при котором старается гипертрофировать, увеличить взгляд. Существует выражение «состроить мордашку», однако не вполне ясно, какие мимические действия конкретно могут создать такое выражения лица. По нашему мнению, этому следует посвятить отдельное исследование.

4. Жест победы

Кулак со сжатыми пальцами подносят к лицу, выставив мизинец, обращенный к собеседнику. Быстро распространился в молодежной среде после сериала «Не родись красивой», но также быстро исчез.

5. Жест-просьба подвезти

Используется только девушками, сигнализирует о готовности девушки сесть в машину, о ее доступности (в некоторых случаях), сдвинутые и выпрямленные указательный и средний палец в сторону проезжающей машины. Интернациональным же жестом автостопщиков, который может использовать любой человек вне зависимости от внешних и внутренних характеристик, является сжатый кулак при поднятом вверх большом пальце.

6. Жест, выражающий скуку: когда человек отмахивается ладонью или кулаком упирается в подбородок.

7. Жест единения

Существует также ряд табуированных асоциальных жестов, которые по своему функциональному обозначению соответствуют языку аргоса или тюремному жаргону. Они зашифрованы, заимствованы из чуждой культуры, из кинофильмов и клипов. Такими жестами, например, в молодежной среде считается знак средним пальцем. Этот жест не всегда ассоциируется с чем-то запретным или ненормальным (с глаголом «to fuck»), наоборот, они считают уместным воспроизводить его в ситуации раскрытия лжи, надувательства, огорчения, то есть как замена не очень табуированному «шиш» в русской культуре.

Скорее всего, этот невербальный знак семантически переосмыслен согласно русской социокультурной картине мира. «Приведем пример употребления этого жеста в диалоге двух студенток: – В моем гороскопе на эту неделю говорится, что мне нужна будет материальная поддержка со стороны друга. – Ты рассчитываешь на меня? Вот тебе – ... (демонстрируется названный

выше жест, причем жестикуляция сопровождается безобидным смехом)» [Мардиева, Мухаметзяновна 2008].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в лудической коммуникации современной молодежи особое значение отдается жестам, выражающим требование различной степени амплитуды в различных своих субжанрах (мольба, просьба, требование, пожелание). Очень распространено снижение фамильярности отдельных жестов при общем возрастании грубости всего молодежного общения. При этом также во многих жестах, которые становятся специальными символами, можно вычленить сексуальный подтекст. Множество жестов почерпнуто из американской культуры, через сериалы и мультфильмы, последний факт может указывать, что на уровне невербальной коммуникации, которая все больше кренится в сторону «детского», ярко выражена инфантильность.

В язык телодвижений также входит и паромимические каналы невербальной коммуникации. Мимика является одним из основных (если не важнейшим) способов передачи скрытой информации, поскольку в повседневной устной коммуникации особое значение имеет мимика, выражение лица, глаз и губ, выражающих суть эмоциональных реакций. Лицо – это важнейшая характеристика физического облика человека. При помощи сокращений лицевые мышцы превращаются в индикаторы самого различного ассортимента эмоций. Эмоциональные проявления являются спонтанными или произвольными мимическими реакциями.

2.1.2. Невербальные компоненты в русской деловой коммуникации

Русское деловое общение характеризуется рядом черт, которые были выделены многими научными исследователями. Интересно, что очень много в последнее время создается книг, тренингов, пособий, которые обучают основам бизнес-коммуникации, при этом многие из них не очень научные. Больше внимание невербалике русской бизнес-коммуникации уделяется в психологии и

теории менеджмента, потому что это прикладное направление, которое необходимо, чтобы обеспечить удачные переговоры, различное общение между деловыми партнерами, и просто обслуживает политическую и экономическую сферу России.

Многие работы являются переводами западных исследований [Пиз 1996; Берн 2002] и просто переносятся в русскую среду. Тем не менее в восприятии бизнес-людей мира русский человек – это тот, кто способен быть очень искренним, щедр на выражение чувств и эмоций, говорит все как есть, даже если это может обидеть партнера, и стремится загладить свою вину. Вместе с этим в китайской культуре есть представление о том, что несмотря на всю искренность русских, они все же очень деспотичные, амбициозные, поэтому могут лукавить и быть коварными. С чем это связано? Исключительно с наблюдениями за русскими бизнесменами, которые представляют собой большую силу в современном мире.

Невербальная коммуникация входит в построение этого имиджа. Однако ее основы находятся пока что в зачаточном состоянии в России, и если топ-менеджер нефтяной компании ориентируется на оригинальные американские работы, то простой русский менеджер среднего звена не знает ни о том, какое расстояние между партнерами должно соблюдаться при общении с инокультурными партнерами, ни о том, как соблюдать границы, ни то, что жесты выдают его внутреннее состояние и эмоции. Поэтому часто можно услышать слова о том, что русское деловое общение – это очень сложное явление, которое основано на индивидуальных, интуитивных представлениях человека о том, как именно надо себя вести, чем руководствоваться, как проявлять те или другие чувства.

Важной и актуальной задачей на сегодняшний момент является проблема классификации особенностей русского невербального общения в структуре бизнес-коммуникации. Прежде всего нужно разобраться, какое значение имеют в русской бизнес-коммуникации жесты и позы. По словам исследователей

[Бороздина 2003], можно выделить четыре основных признака жестов и поз, которые всегда обязательны для всех русских участников делового общения:

1.Естественный параметр.

В жестах и позах отражается внутреннее психическое состояние человека, его непосредственные реакции, его бессознательное, которое определяет также и сознательные действия. По невербальным жестам можно сказать о темпераменте человека, о том, насколько быстро он реагирует. Например, Дмитрий Анатольевич Медведев не способен быстро реагировать на получаемую информацию, он медлителен, у него вялые, редкие жесты рук, постоянно опущены плечи, он старается не поворачивать голову, смотря куда-нибудь.

Часто можно увидеть, как он засыпает на пресс-конференциях и других мероприятиях, но даже когда он бодрствует, он находится в замедленном состоянии. Это может свидетельствовать о том, что человек очень погружен в свое бессознательное, и его непосредственные реакции – это результат такой ситуации.

Его речь – это двойник его невербального поведения, она не очень быстрая, часто не соответствует теме высказывания: например, на вопрос о том, что в Крыму нет индексации и что такое 8 тысяч этой индексации, Д. А. Медведев ответил «Её нигде нет, мы вообще не принимали, просто денег нет. Найдём деньги, сделаем индексацию. Вы держитесь здесь, вам всего доброго, хорошего настроения и здоровья». Таким образом, он разрушил свой имидж, стал предметом нападок оппозиции, выявил скрытые интенции в своем общении с людьми, в результате чего очень пострадал общий облик правительства.

Но в целом это очень редкий пример для русской бизнес-коммуникации, чаще русские партнеры очень интенсивно выражают свои эмоции, желания, и очень легко понять по их выражению лица, как они реагируют на информацию. Однако в последнее время эта тенденция изменилась и теперь большинство

стараясь придать своему лицу бесстрастно-спокойное выражение во всех ситуациях, как у В. В. Путина.

2. Жесты – это характер.

Жестикуляция рассказывает нам о том, какой у человека характер, и это можно проследить практически у всех бизнесменов. Например, Р.А. Кадыров, который вполне встроен в русский дискурс и является билингом (что позволяет говорить о его причастности к основным чертам русской невербалики), постоянно размахивает руками, делает широкие, властные жесты, которые демонстрируют миру его амбициозность и воинственность. С другой стороны, такие жесты совсем не похожи на те, которые есть у настоящих военных с настоящей выправкой, сдержанностью, точные и концентрированные на том, чтобы правильно оценивать ситуацию и действовать в ней. Это может сказать нам только об одном – человек стремится показать себя управленцем, а не действующим солдатом, выполняющим свои обязанности, несмотря на то, что он постоянно появляется в военной одежде и его речь преимущественно связана с войной и военными действиями по всему миру.

Часто в русской деловой коммуникации, как и во многих азиатских разновидностях бизнес-общения, человек стремится вуалировать свой характер, поэтому кажется, что он у него вообще отсутствует. Это связано с тем, что переговоры, споры и даже конфликты должны решаться, с точки зрения восточного менталитета, с абсолютно спокойным выражением лица, и представление о хладнокровности политика и бизнесмена – это именно восточное представление, которое было почерпнуто и освоено американской культурой.

Русское деловое общение всегда было политизированным и за ним стояло много вооруженных сил, экономических ресурсов, человеческого фактора, поэтому политики редко скрывали свой характер на уровне жестикуляции, наоборот, не стеснялись ее демонстрировать. И только В.В. Путин мог создать

принципиально новый имидж, который заставил мир иначе увидеть и Россию как партнера по бизнесу. Сейчас в медийной культуре изображение русского человека, бизнесмена – это изображение хладнокровного, практически лишённого жестикологии, очень сдержанного человека, который способен на многое. Единственное, что он себе позволяет – это улыбка после победы.

3. Жесты – это социальный статус.

На самом деле, после того, как мы восприняли в человеке «аксессуары», атрибуты внешнего облика, мы сразу схватываем образ его жестов, которые всегда свидетельствуют о том, к какому кругу общения принадлежит этот человек, как он воспитан, с каким социальным статусом он себя ассоциирует. Слишком широкие жесты, высокое поднятие рук, резкие повороты головы, ерзание на стуле, поза, которая в любой момент может измениться, старание «выдвинуться вперед» на стуле, приблизиться к собеседнику, указать на его речь при помощи точечных выпадов пальцами – все это говорит о том, что человек принадлежит к среднему классу. И партнеры по бизнесу это сразу поймут.

Такое невербальное поведение отвлекает и раздражает, потому что в этих жестах и позах можно увидеть индивидуальность человека и подчеркивание этой индивидуальности, которая должна быть стерта, чтобы общение на деловом уровне происходило успешно. Но именно этот параметр часто игнорируется в русском деловом общении, потому что в русском бизнесе очень небольшой сегмент занимают кастовые традиции, передача бизнеса из поколения в поколение, и многие люди в экономике и торговле – это самостоятельно поднявшиеся дельцы. Вместе со своим успехом они приносят и много неясностей. Именно с ними связан образ разухабистого русского бизнесмена.

Кроме того, социальный статус человека – это еще и его духовный статус, это то, как он будет себя вести с человеком, который его сильнее (а в бизнесе психологическая иерархия едва ли не важнее денежной), как он будет вести

себя с деньгами, как он проявит себя в серьёзной ситуации. Поэтому следует обращать внимание на то, идет ли он «с высоко поднятой головой», «расправив плечи», или же он «стоит на полусогнутых ногах», «опустив голову». Все это может свидетельствовать о рабском и слабовольном характере, который просто не выживет на первых же деловых переговорах.

4. Жесты – это отражение нормы.

Чем человек успешнее в бизнесе, чем больше правил деловой коммуникации он знает, тем больше он воплощает в себе нормативность культуры и общества. Например, успешный бизнесмен – это воплощение статуса, этичности и нравственности в обращении с подчиненными, не говоря уже о партнерах. Богатый успешный человек никогда не будет ругаться, обижать, требовать выше положенного. Он воплощает абсолютно все культурные нормы, которые приняты в межкультурной деловой коммуникации.

Особенно здесь важен гендерный момент, потому что бизнесмен никогда, ни при каких обстоятельствах не может сидеть в то время, когда в комнату зашла женщина. Это показатель того, насколько он оценивает не ее, а себя. Хотя сейчас в американской культуре принято тотальное обезличивание, чтобы не было случаев сексизма или невербального сексуального насилия, но в европейской и восточной культурах это все же сохраняется. Это связано с тем, что женщина никогда не является соперником, она всегда – средство демонстрации социального статуса, если она жена, средства проявление уважения, если она жена партнера по общению.

В русском деловом общении считается моветоном отрицание женственности партнёра по бизнесу, не использование жестов уважения, поддержки, потому что на самом деле придержать дверь, открыть ее, помочь одеть верхнюю одежду, сопроводить, взять под локоть – это проявление мужской значительной силы, поэтому мужчина-партнер никогда не будет себе отказывать в этом. Вообще культура, особенно если она традиционная и консервативная – это насилие, а партнеры по бизнесу должны использовать все

имеющиеся в их запасе средства, чтобы продемонстрировать свою большую силу по сравнению с партнером и желательно унижить его, лишив таким образом статуса, хотя бы и на время.

5. Жесты – это символы.

У жестов могут быть один раз закрепленные одинаково воспринимаемые условные значения, поэтому они служат более точной и однородной передаче сообщения. Жестикуляция в русском деловом общении – это средство сокрытия, ограждения себя от лишних ушей, способность быстро и незаметно передавать информацию, особенно простую, фатическую и эмоциональную – очень часто в переговорах участвует несколько человек из одной компании, в которых есть так называемые двойники: пара людей, которые способны очень быстро обменяться жестами, определяющими их отношение к сложившейся ситуации и окончательный ответ.

Способность перехватить жесты, которыми обмениваются эти двойники, считается залогом раскрытия стратегии поведения партнеров по бизнесу. Таким образом, русское деловое общение также имеет характерные черты ритуальной деятельности, которая имеет свои правила, стратегии, и от их знания зависит то, насколько человек будет успешен в бизнесе, который абсолютно коммуникативен, основан на явном и неявном общении.

Деловая жестикуляция может быть классифицирована на разных основаниях. Приведем примеры более масштабной (см. Табл. 1. Жесты крупной моторики, с. 39) и более частной классификаций (см. Табл. 2. Жесты мелкой моторики, с. 41). В первой отражается то, как человек выражает свои эмоции при помощи всего корпуса, всех выразительных способов. Во второй – как на самых мелких уровнях, на уровне мелкой моторики может отразиться его отношение к ситуации. Отрицательные жесты, которые указывают на то, что собеседник критически воспринимает партнера или внутренне выражает негативные эмоции, выделены курсивом.

Таблица 1. Жесты крупной моторики

Открытости	Раскрытие ладоней Расстегивание пиджака Распрямление ног Передвижение ближе к собеседнику Разжатие рук, кулаков
Скрытности	<i>Машинальное трение подбородка</i> <i>Желание прикрыть лицо, уши, рот</i> <i>Отведение взгляда в сторону</i> <i>Несогласованность жестов</i> <i>Замедленная реакция (особенно медленная улыбка)</i>
Защиты	Простое скрещивание рук <i>Сжатие пальцев в кулак</i> Учащенность дыхания, «тяжелое дыхание» Обхват плеч кистями рук <i>Прищур в сочетании со скрещиванием рук</i> <i>Скрещение рук на груди с вертикально выставленными большими пальцами обеих рук, в сочетании с проигрыванием пальцами, покачиванием на каблуках</i>
Хронологические - желание уйти	Опускает веки (часто) <i>Почесывание уха, потягивание мочки уха</i> <i>Передвижение в сторону двери</i> <i>Снятие и отложение очков</i>

- желание затянуть время	Постоянное снятие о надевание очков, потирание линз Расхаживание по комнате
Властности	Закладывать руки за спину с захватом запястья Руки за спиной в замок «Взять себя в руки», сцепить их между собой Закладывание рук за голову
Размышления и сомнения	Рука у щеки Пощипывание переносицы Почесывание подбородка, затылка, лба <i>Опереться подбородком на ладонь, указательный палец вытянуть вдоль щеки</i> Почесывание указательным пальцем правой руки под мочкой уха, боковой части шеи (5 и более почесываний) Прикосновение к носу, потирание носа
Готовности	Подача корпуса вперед Обе руки ладонями вниз или вверх лежат на коленях Держаться за боковые края стула
Несогласия	Собирание несуществующих пылинок с костюма

Таблица 2. Жесты мелкой моторики.

Оценка	Почесывание подбородка, вытягивание указательного пальца вдоль щек
Уверенность	Пальцы в форме пирамиды
Нервозность	Переплетенные пальцы, пощипывание ладоней, постукивание по поверхностям, стремление потрогать разные предметы в определенной последовательности, поправить что-то, обсессивно-компульсивные жесты
Самоконтроль	Вцепиться в что-то, подлокотник, стул, в себя, рука в руку
Ожидание	Потирать ладонь, вытирать ее обо что-то
Отрицание	Касаться кончика носа, касаться груди
Расположение	Точечное, четкое и быстрое прикосновение к собеседнику
Доминирование	Выставление больших пальцев напоказ, резкие движения пальцами вверх-вниз, учительский жест, жесты указания, демонстрации, уколы
Неискренность	Прикрытие рукой рта
Жесты-иллюстраторы	указатели, указывающий перст пиктографы, образные картины изображения; кинетографы – движения телом;

	жесты – отмашки; идеографы, движения руками, соединяющие воображаемые предметы.
Жесты-регуляторы	Выражают эмоциональное отношение к чему- либо
Жесты-эмблемы	Заменители фраз в общении, на месте речевых пропусков, эллипсисов
Жесты-адапторы	Двигательные привычки человека
Жесты-аффекторы	Инстинктивные жесты, связанные с физическими изменениями (покраснение кожи лица)

Важной с особенностью русского невербального общения является его проксемические параметры, то есть знание о требованиях к этикету расположения людей в комнате, о том, кто и на каком расстоянии друг от друга должен находиться, каким образом следует учитывать параметр различных зон. Поскольку переговоры обычно происходят за столом, в небольшом конференц-зале, то это обстоятельство нужно учитывать больше, чем какое-либо другое, потому что именно на его основании партнеры понимают, как к ним относятся, уважают ли их.

Этот показатель совмещает в себе несколько различных аспектов: представление об индивидуальной культуре человека-партнера по бизнесу, представление о корпоративной культуре и корпоративной этике, в целом этический аспект, момент межкультурной коммуникации, умение самостоятельно определять потребности партнера по бизнес-коммуникации и располагаться таким образом, чтобы повлиять на него, расположить к себе и скорректировать его мысли в зависимости от того, что ему нужно.

Всего бывает три способа размещения за столом в бизнес-коммуникации, принятые в русской и межкультурной среде, то есть, у них есть универсальный

характер, и поэтому так важно учитывать их при проведении переговоров. Охарактеризуем эти способы.

- **Угловая позиция**

Люди располагаются рядом с переговорным столом. Корпусы их тел повернуты друг ко другу, между ними нет никаких барьеров, преграждений для выражения мыслей и коммуникации. Это общение предполагает постоянный контакт рук, непосредственную близость, простор для жестикуляции и наблюдения за жестами и поведением собеседника. Угол стола, находящийся рядом с тем, кто выбирает позицию, которая ближе к нему, служит своеобразной защитой.

Показательно, что даже если коммуникация в целом дружеская, тот, кто находится ближе к углу стола, занимает относительно оборонительную позицию. Однако если оба собеседника находятся в отдалении от него, можно говорить, что это самая положительная из видов коммуникации, практически дружеское общение. Но нельзя злоупотреблять таким расположением, потому что оно обозначает однозначное приветствие всего, что делает собеседник, что он выражает, и если у вас другие планы на его счет, то это становится очень лицемерным действием, просто манипуляцией с целью получить выгоду. Потому что человек, к которому вы садитесь подобным образом, ожидает от вас только хорошего.

Многие русские депутаты, бизнесмены, когда хотят в чем-то убедить собеседника, пересаживаются из-за стола в кабинете и садятся напротив подчинённого. Обычно так делается, чтобы облегчить преподнесение жесткой и неприятной информации, например, сообщение об увольнении.

- **Деловое взаимодействие.**

Стол находится в отдалении, партнеры сидят близко друг ко другу на рядом поставленных стульях. Это способствует включению элементов дружеского общения, тесного физического взаимодействия, облегчает коллективную деятельность, поскольку коммуниканты не смотрят друг на

друга, когда решают проблему, а обращают внимание больше на голос, на температуру рядом сидящего тела, на движения, то есть, не на то, как они оценивают друг друга, а то, как они оценивают задачу, которая стоит перед ними.

Эта позиция обозначает работу в деловой связке, в соавторстве, совместное быстрое и коллективное решение поставленной задачи. Это самая удачная тактико-стратегическая позиция, потому что она как бы выражает, что люди – это единое целое, что у них общая цель и общее назначение. Когда в деловых тренингах людей объединяют над какой-то проблемой, то обязательно располагают именно таким образом.

Когда стол находится между людьми, это всегда создает ситуацию соперничества. Это очень важно понять, так как в русском деловом общении такой внеязыковой признак как стол – это символическая и значительная форма, обозначающая статус человека, его достижения, его значимость в иерархии, буквально то, что он может сделать с партнером / соперником. Поэтому невербальное общение в конференц-залах и особенно в кабинетах – это ритуальное взаимодействие со столом. Если человек долго смотрит на него, то это обозначает страх и неуверенность перед обладателем стола, если человек вообще не обращает на него внимание или, зайдя, кладет на него руки, становится понятно, что он либо находится в дружеских или интимных отношениях с тем, кто «владеет» столом, либо он оспаривает его право на авторитарность.

- **Конкурирующе-оборонительная позиция**

Партнеры находятся по обе стороны длинной линии стола, это положение начальника и подчиненного, поэтому если в этом положении оказываются партнеры по бизнесу, то обязательно случается конфликт. На самом деле это стандартное расположение на всех дискуссиях, заключении контрактов, расторжении договоров. Однако, если люди хотят заключить сделку, то обычно они располагаются у круглого стола, у которого нет углов, каждый – во главе

стола, что знаменует партнерство, несмотря на дистанцию. Если же люди располагаются напротив друг друга, то это всегда ведет к обострению и накалу ситуации, так как это отношения подчинения и субординации, и не стоит в них помещать человека, который выше по социальной лестнице. Разговор в этом типе коммуникации должен быть предельно простым, лаконичным и отрывистым.

Аускультация, описанная в теоретической части исследования, является едва ли не важнейшей особенностью деловой коммуникации, потому что звуковое восприятие речи является одним из самых быстрых и отчетливых, и очень мало людей, услышав неодобрительные или неприятные интонации, способны не обратить внимание. Звуковые параметры речи, если понимать их широко, также являются средствами выразительности или сокрытия в зависимости от цели их использования.

Известно, что если человек хочет что-то скрыть, то он начинает заговариваться или у него сдавливает горло, как будто что-то мешает ему произнести слова, у него повышается интонация. Звуковая сторона бизнес-коммуникации является важным способом раскрытия стратегии противника и построения своей собственной. Поэтому очень важно знать, насколько четко, правдиво и привлекательно звучит тон голоса, так как это обрамляет речь, делает ее определенной модальности. Е. В. Ромат и Д. В. Сендеров говорят о том, что управление собственным голосом – это залог того, что человек будет загипнотизирован вами, потому что методика управления голосом лежит в основе НЛП – нейролингвистического программирования [Ромат, Сендеров 2016: 172].

На наш взгляд, конструктивным для построения успешной деловой коммуникации в русской среде будут исполнение следующих параметров:

1. Выработка четких, артикуляционно верных параметров речи, которые бы воспринимались так, как ученик воспринимает диктант преподавателя. Артикуляция должна быть выразительной, как у солдата, потому что именно

она демонстрирует, насколько хорошо коммуникант может поставить на место, насколько он держит себя в состоянии «совершенства всей гармонии тела», по китайскому выражению. Неотчетливая речь – это сигнал и признак слабости, и человека, который допускает ее, можно уничтожить как вербально, так и нет.

2. Создание постоянной доброжелательной и искренней интонации. Несмотря на то, что в мировом обществе сложился образ русского человека, который никогда не улыбается, на уровне бизнес-коммуникации – это совершенно другая ситуация, потому что никто не приемлет открытой агрессии и особенно выражения недовольства. Если допустить интонацию сомнения или отрицательной оценки, то это будет означать желание либо полного разрыва отношений с партнером, либо желание получить более выгодные условия на своих основаниях, начало торгов. Однако даже в последнем случае этот звуковой сигнал имеет игровой характер.

3. Средняя громкость голоса. Достичь того, чтобы вас все слышали, можно при помощи тембра, но никак не громкости голоса, это считается неприемлемым. Вообще повышение голоса – это признак абсолютного неумения вести деловую коммуникацию. Оно допускается только тогда, когда человек хочет разорвать отношения с партнером или поставить его на место. На среднем уровне также должен находиться тон голоса.

4. Речь должна быть лаконичной, среднего темпа. Основной компонент успешной аускультации – это активное слушание. В деловой коммуникации необходимо активно слушать собеседника.

Подведем краткий итог вышесказанному. Русская невербальная деловая коммуникация очень отличается от характеристик невербальной коммуникации в России вообще, потому что она имеет ритуальный характер, она создавалась под влиянием смещения различных деловых стратегий и манипуляций, преимущественно европейской и американской, и является традиционно закрепленной и признанной на межкультурном уровне. Ее особенности практически полностью исключают естественные жесты, а параметр

естественности, проявление инстинктивных чувств на данный момент считается моветоном, потому что распознав их, деловой партнер может использовать эмоциональное замешательство себе на пользу.

Основными параметрами деловой коммуникации является соблюдение проксемики, кинесики и аускультации, потому что именно на их основании выстраивается успешная модель общения.

2.2. Китайские невербальные компоненты в бизнес-коммуникации

2.2.1. Анализ китайских научных исследований, посвященных невербальной коммуникации

Китайская невербальная коммуникация недостаточно хорошо классифицирована в научной литературе. В китайской научной литературе большое внимание уделяется невербальной коммуникации, однако изучаться она стала лишь в середине прошлого века [Уэнлан 1962], и на данный момент классификация невербальных компонентов коммуникации является недостаточно разработанной.

Первое исследование, посвященное невербальной коммуникации, было проведено в 1962 году [Уэнлан 1962]. Это исследование называлось «Китайские неязыковые выражения» и его исследователь больше уделял вниманию общепринятым традиционным символам, а не конкретным китайским жестам и их реализациям в общении. Однако же в нем, с опорой на американские исследования, были выведены основные китайские жесты, используемые в деловом общении. Пристальное внимание было уделено национальной специфике невербальной коммуникации. Исследователь разделил все ситуации использования жестов в соответствии с этикетом, принятым у работников китайских государственных заведений, и выделил следующие их типы:

1. Этикетно-речевая ситуация «приветствие»

В Китае невербальные компоненты ситуации приветствия связаны с понятием социального статуса и используются людьми, принадлежащими разным классам, в зависимости от конкретной коммуникативной ситуации. Рукопожатие, например, является самым нейтральным способом приветствия как для незнакомых людей, так и знакомых, не связанных тесными отношениями друг с другом. Если работники находятся на одном социальном уровне и положительно относятся друг к другу, часто видятся, то они могут долго и с улыбкой пожимать руку друг другу. Рукопожатие при этом выражает не только радость, но и уважение, указание на важность собеседника.

Самым распространенным и правильным способом приветствия является легкий кивок и поклон головы. Это символизирует, что собеседник стоит на ранг выше (даже если это в действительности не так). Таким образом китайские бизнесмены приветствуют представителей других культур.

2. Этикетно-речевая ситуация «прощание»

Прощание является не менее значимой частью коммуникации, поскольку представляет собой итог встречи и завершает собой коммуникацию. Прощание может выражаться, как и приветствие, кивком и поклоном головы, дублируя его, а может выражаться интенсивным рукопожатием. При этом, совершая взмахи руками и волнообразные движения пальцами, собеседник демонстрирует дружеское расположение и симпатию по отношению к другу или близкому знакомому. Улыбка и кивок – самый правильный способ завершить общение.

Ранее активно использовалось архаическое прощание, при котором занимающий более высокое положение человек, желая выказать уважение собеседнику, обнимал кулак левой руки правой ладонью и дважды, с поклоном, опускал его вниз. Такое прощание использовалось мастерами боевых искусств (сейчас – только в качестве традиции).

Для выражения презрения или ненависти, представитель китайской культуры, показывал это, трижды кланяясь – так в Китае прощаются с

умершими[Шу 1993]. Поэтому, когда бизнесмены хотят показать, что больше не собираются продолжать деловое общение или подтверждают разрыв контракта, они совершают три поклона, не сопровождая их улыбкой или другими жестами. В исследовании приведенном исследовании много внимания уделяется тому, как традиции прощания с умершими развиваются на уровне символики современной невербальной коммуникации, каким именно образом концепция смерти переросла в концепцию агрессии, выражения ненависти и презрения по отношению к партнеру. Например, в Китае существовала традиция закрывать глаза, если идешь по улице и видишь умершего, а также молчать об этом происшествии весь день. Точно так же в деловой коммуникации не принято говорить или вспоминать о прошлом партнере, даже если он был недавно замечен.

3. Этикетно-речевая ситуация «поздравление»

В ситуации поздравления в торжественных случаях китайские сотрудники используют описанный ранее традиционный жест, обнимая ладонью кулак левой руки, однако не опускают его вниз, а держат на уровне груди и несколько раз покачивают в сторону собеседника. Таким образом символически выражается стремление отдать другому что-либо, например, часть своей силы, здоровья, богатства. Этот жест всегда используется вместе с поздравлением типа «Конси-конси». Однако в настоящее время этот традиционный жест становится скорее «декоративным», используемым только на семейных праздниках среди старшего поколения. Среди молодого поколения подобного типа невербальное поздравление употребляется крайне редко. Стоит отметить, что этот жест могут использовать чиновники по отношению к собеседникам, стоящим ниже социально. Кроме того, к нему прибегают в ситуации извинения после ссоры, а также при вежливой просьбе о чем-то или очень вежливом приветствии. Таким образом, этот жест является многозначным.

Безусловно, первая работа, посвященная китайской невербальной коммуникации, носила крайне обобщающий характер и не содержала исчерпывающего описания жестов, используемых китайцами. Следующим этапом в научном исследовании невербального поведения стала более продвинутая работа [Ченг 1995]. В ней было описано значительно большее количество способов выражения коммуникативного смысла при помощи невербальных компонентов. Были выделены и описаны следующие типы коммуникативных ситуаций:

1) просьба

Прося о чем-либо в Китае принято очень интенсивно и уважительно проявлять свое намерение. В противном случае результат не будет достигнут. По этой причине жест «сомкнутые в замок» руки должен повторяться просящим в начале, в конце, и на всем протяжении коммуникативного акта. Ответное прикосновение собеседника к локтю просящего выражает согласие. В случае отказа от выполнения просьбы собеседник поднимает руку с открытой ладонью, останавливая речь. Так сложилось исторически, и необходимо учитывать это при общении с китайцами.

Часто в ответ на просьбу, выраженную правильно и понятно, в Китае могут не прореагировать, не ответить, отвести глаза, отвернуться, что означает нежелание вступать в отношения просьбы-ответа. Это не является грубым ответом, наоборот, так хотят показать, что обращаться с просьбой неправильно, неэтично или излишне.

2) комплимент

Комплимент в Китае является показателем самого теплого вида связи. В недавней работе ХуЮнь «Современная китайская вербальная коммуникация»[Ху 2001]. Исследователь распределил все китайские невербальные формулы, устоявшиеся в культуре, с которыми ознакомлены все носители китайского языка, на холодные и теплые в зависимости от степени близости контакта собеседников. К теплым относятся поглаживания, ласка,

объятия, постукивания по плечу, прикосновение к лицу и ниже пояса. А холодные – это жесты, которые может употребить любой человек по отношению к незнакомцу или начальнику, например, дистанционный взмах руки, поклон головы. При создании классификации учитывались следующие параметры:

- осуществляется прикосновение или нет;
- разрешено ли оно;
- сколько раз может осуществляться прикосновение к человеку;
- используется прикосновение пальцами или всей ладонью.

В зависимости от близости коммуникантов можно выразить комплимент тремя способами:

- 1) обнять за плечи (в ответ кивают головой);
- 2) положить руку на плечо собеседника (в ответ кивают головой);
- 3) похлопать собеседника по плечу (несколько раз).

Если собеседник хочет произнести комплимент, проявить симпатию, он точно должен быть уверен, что получит в ответ адекватную реакцию, т. е. что это не повлечет за собой коммуникативный конфликт, а будет воспринято доброжелательно. Важно подчеркнуть, что в Китае с самого раннего возраста детей учат сдерживать свои эмоции, проявлять их только в самом крайнем случае, соответственно, при коммуникации с представителями китайской культуры лучше избегать тактильных жестов. Однако, необходимо отметить, что китайцы всегда стремятся продемонстрировать иностранцу все необходимые невербальные знаки и сигналы, которые помогают понять цель и эмоции собеседника в конкретной ситуации общения.

Сдерживать улыбку не стоит – это самый нейтральный и самый многозначный жест. Китайцы улыбаются в самых различных ситуациях: испытывая радость, неловкость, желая извиниться и даже при трагичном сообщении. Это самый общепринятый жест, однако его нельзя истолковывать однозначно ни в какой ситуации общения, о чем бы вы не говорили.

Исследованию национальной специфики китайского народа, его эмоциональности, которая отражается на уровне невербалики, посвящена работа Ли «Традиционный монолог в Гонконге»[Ли 2000].

3) извинение

Когда человек извиняется в Китае, он должен опустить глаза, наклониться и прикоснуться к левому локтю собеседника. Это устанавливает теплые отношения между собеседниками и подталкивает их к мирному разрешению спора. В свою очередь, адресат, глядя на собеседника, прикасается ладонью правой руки к адресанту. В качестве вербальной составляющей речевого акта выступает этикетная формула «Мейканси». При несоблюдении хотя бы одной из составляющей эти жесты могут быть восприняты как грубая насмешка или желание унижить и подавить собеседника.

4) благодарность

В Китае традиционно принято выражать благодарность, обеими руками обхватывая руку собеседника. Это очень теплый жест, который говорит о значимости адресата. Если адресант легко с улыбкой наклоняется вперед или же низко кланяется, это означает, что он обязан адресату и должен ему что-то. Также можно поклониться, приложив руку к груди – это самый устаревший, самый насыщенный в отношении смысла и эмоций жест. В других культурах он воспринимается как слишком торжественный и пафосный, однако в Китае это нормальный жест при выражении благодарности по отношению к начальству (по значимому поводу в его жизни) или к родственникам, особенно к отцу и матери. Также можно выразить благодарность, несколько раз наклонив голову вверх-вниз, что традиционно использовалось слугами для ответа на какую-либо небольшую просьбу господина.

Исследование Ченг [Ченг 1995] посвящено особенностям китайского невербального этикета и их связям с традициями и эмоциональной культурой Китая. Например, очень важен **жест сомнения**, когда человек несколько раз показывает кончик языка и пожимает плечами. Однако этот жест не является

общепринятым, он распространен только среди молодого поколения. Его можно охарактеризовать как демонстрацию шутовства, глупости, несознательной насмешливости по отношению к вопросу, который был задан. К данному жесту можно относиться только несерьезно – он шуточный.

В торжественных ситуациях по разному поводу китайцы поднимают кулак правой руки выше плеча, что показывает их боевое настроение, выражение оптимизма, желание здравствования Китаю и китайскому народу. Он является синонимом американского жеста «победы» (поднятые указательный и средний пальцы в форме латинской V) или «окей» (большой и указательный палец сложены в кольцо, остальные пальцы оттопырены), но имеет гораздо больше культурного смысла. Он значит и то, что человек очень уважает собеседника, и что признает его своим другом и соратником, и что готов праздновать с ним жизненные победы.

В китайской культуре мало эмоциональных жестов, все проявления невербальности являются частью большой церемонии: учения Конфуция и других великих китайских мыслителей во многом влияют на существование «трафаретных» моделей в традиционном невербальном стиле общения современных китайцев. Так, приветствие сложением обеих рук упоминается ещё в «Рассуждениях и беседах» Конфуция [Конфуций 1992]. Положение о том, что мужчина и женщина не должны касаться друг друга, когда они что-либо берут или подают, также является конфуцианским правилом. Китайцы очень ориентированы на собеседника, однако бояться потерять лицо.

2.2.2. Характеристика китайской невербальной коммуникации

非语言沟通 («невербальное общение») –китайский термин, обозначающий невербальную коммуникацию в комплексе ее отличительных признаков и характеристик. Под ней подразумевается отдельный язык общения, обмен информации, который выражается через движения тела, позу, тон голоса,

пространственное расстояние и т. д. В общении содержание информации часто выражается через язык, но он не является основным способом передачи информации, просто выражает различные ее аспекты. Китайская невербальная коммуникация не занимает вторичную или вспомогательную роль в общении, она является главным способом наряду с вербальным – из-за того, что китайский язык обладает тональной системой и использование голоса однозначно обозначает передачу главных смыслов слов и предложений. Невербальная коммуникация относится к средствам связи для общения через неречевой текст, символы, форму. Это сообщение включает в себя: движения тела человека, выражение лица, пространственное расстояние, сенсорное поведение, предполагая, что голос, платье, физические знаки, символы, логотипы, цвет, живопись, музыку, сеть, танцы, изображения и украшение и др., выражают мысли, чувства, отношения и намерения людей.

Ученые так описывают разные стороны китайской национальной невербальной коммуникации: «Невербальная коммуникация относится к способам, которые содержат информацию, например, о стоимости или ценности продукции, или отношение продавца к покупателю, помимо использования этого языка в других средах. Способы невербальной коммуникации в бизнесе могут быть искусственно созданы, но также могут соответствовать окружающей среде» [Ва 1981]. Значит, этот тип передачи сообщения в китайском языке соотносится с деловым общением и, возможно, источник его происхождения – отношения между продавцом и покупателем в древних китайских рынках или иностранных продавцов и китайских аристократов, которые должны были находить способ договориться о цене товара и понять, обманывают ли они друг друга или нет.

Это был особый язык: «Невербальное общение не является словесным выражением, его типы связаны с социальным положением человека, который, обладая социальным статусом, должен обладать и навыками невербальной коммуникации, действиями и атрибутами этих действий, которые создаются

человеком целенаправленно, сознательно принимаются получателем и могут стать основой обратной связи» [Баргун 1978: 149]. Китайская невербальная коммуникация не бессознательна и не случайна.

Из этого следуют функции китайской невербальной коммуникации как социального явления:

1. Невербальный жест может повторять вербальное выражение (слово, действие), чтобы углубить впечатление, конкретизировать его, люди используют невербальную коммуникацию в качестве сопровождения, через синонимичные вербальные выражения и невербальные знаки.

2. Как абсолютно альтернативный язык. Иногда даже если чиновники и представители высшей власти не говорят о чем-то, можно понять, что они имеют в виду, например, по выражению лица или по другим невербальным символам, которые позволяют вместо слов выразить смысл иероглифического символа.

3. Невербальная коммуникация как эмоциональное средство. В китайской научной литературе [Ва 2001; Ли 1995; Ченг 1995] можно встретить обозначение невербальной коммуникации в этом аспекте как «язык-компаньон», потому что бессловесный язык является более точным выражением, сильным, ярким, впечатляющим, с ним нельзя поспорить.

4. Как регулирование и контроль вербального языка с помощью невербальных символов, чтобы выражать различные намерения в общении на разных этапах и передавать информационные изменения.

5. «Ультра-язык», более красноречивый, декоративный, чувственный: плач, смех, глубокий поклон более выражают искренние и незамутненные чувства.

6. Большое количество целей невербальной коммуникации также делает ее языком вежливости и культурности. Например, в китайской медицинской практике очень большое значение уделяется расшифровке невербального поведения, жестикуляции, мимики пациента, потому что она показывает его

депрессию, физическое состояние, грусть, облегчение, болезненность, которую пациент, например, не хочет или не может выразить словами.

Различия между вербальной и невербальной коммуникацией китайского языка заключаются в следующем.

Вербальная коммуникация. Когда произносится слово, предложение, текст в широком смысле, то используется голосовой канал для передачи информации, который можно очень хорошо контролировать, структурировать, благодаря чему речь выглядит более организованной, официальной, она может обозначать все, что угодно и скрывать все, что захочет человек, который произносит эти слова.

Невербальная коммуникация. Идет непрерывно, проходит через множество каналов звука, зрения, обоняния, осязания и выдает другую, инстинктивную, информацию, подавляющее большинство смыслов которой привычные и бессознательные, в значительной степени неструктурированные, и их значение познается и передается посредством имитации.

2.2.3. Классификация невербальных средств китайской коммуникации:

1. «Язык разметки», символы, паузы.

К такому типу невербальной коммуникации относятся язык жестов глухонемых людей, сигналы в армии, семафор, командные жесты дорожной полиции, жесты рефери, а также некоторые из выразительных жестов, которыми люди пользуются очень часто и распространенно, и которые имеют для всех одинаковое значение, например, «ОК» и победный «V» и др. Перекрестные палочки (крест) идентифицирует человека как христианина, исламский полумесяц обозначает мусульманина и такую религию, знак доллара \$, а также лейблы и значки, которые используют многие современные предприятия. Китайская невербальная коммуникация недостаточно хорошо классифицирована в научной литературе, языковые сигналы человеческого

происхождения соотносятся с сигналами механизма, потому что автор у них один и тот же (человек придумывает и согласовывает с другими значение лейблов, семафоры и другие сигналы).

2. Язык действий, движений.

Например, на спортивных таблицах могут отражаться достижения человека. Клиент в очереди держит и трясет в руках горсть монет, которыми собирается расплатиться – это показывает эмоциональное состояние, не выражаемое вербально, тревогу, нетерпение, раздражение. Это невербальные источники информации, которые соотносятся с двигательными процессами человека, с движениями.

3. Язык тела.

К данному типу относятся не только телесные жесты и движения, позы и т.д., но и результат физической активности человека: например, если в офисе человек содержит свой стол аккуратно и структурировано, то можно сказать, что его движения выверены и точны, он сам собранный и хороший работник. Язык тела – это не только совокупность используемых всеми китайцами жестов или индивидуальных особенностей каждого китайца, но и весь «невербальный образ» человека и результат его «невербальной деятельности».

Причиной этому является то, что любой канал информации, который используется в Китае, обладает глубокой символичностью и неоднозначностью, поэтому всему придается значение, из всего делаются выводы. В отличие от Японии, где некоторые работники могут вести себя как угодно за рабочим столом, нужно только вежливо и правильно общаться с клиентами и начальством – в Китае невербальная коммуникация – это средство общения с самим собой и то, как ты используешь ее по отношению к своему дому, семье и работе – это достаточный повод для увольнения или уважения.

Основные черты китайской невербальной коммуникации:

1. Несмотря на то что настоящая невербальная коммуникация для носителей китайского языка общепринята и понятна, как определенный

алфавит, но многие популярные исследования пытаются доказать, что в ней очень много бессознательного, иррационального. Бессознательная невербальная коммуникация на основе китайского языка может проявляться только в общении с близкими людьми или врагами, когда эмоциональный поток не ограничивается этикетом, нет вежливости или барьеров между людьми. Также бессознательные стороны имеет язык расстояния между людьми, если кто-то в Китае подходит к вам ближе, чем на метр, это вызывает беспокойство и тревогу, потому что это нарушение личного пространства. Поэтому в Китае, где так мало места и улицы многолюдны, люди постоянно находятся в стрессе. По мнению китайских исследователей, никто не может скрыть тайну, если его рука говорит противоположное его губам, невербальное поведение человека является более прямым ответом на внешние раздражители, в основном неосознанной реакцией.

2. Китайская невербальная коммуникация всегда рассматривается в связи с контекстом, в отличие от американских и других, потому что значение невербальных символов контекстуально, зависит от их окружения, от ситуации общения, от явных намерений говорящего, от предыдущего общения, от планов следующих встреч и развития отношения. Соответственно, невербальным компонентам коммуникации уделяется очень много внимания при анализе. Например, удар кулаком по столу в китайском невербальном общении может обозначать и как то, что человек впал в ярость, гнев, предельное несогласие, так и то, что человек выражает собеседнику крайнюю признательность за какое-то действие, совершенное ранее.

3. Правдивость. Китайская невербальная информация всегда правдива, считается, что если рука человека дрожала в момент его говорения, то значит, он чего-то боится, за что-то волнуется, переживает, и никакая спокойная манера речи не утвердит нас в обратном. Вербальная китайская коммуникация является средством управления людьми, особенно в последнее время, когда партия создала специальный язык идеологической направленности,

коммунистическую речь, в которой есть, как и очень новые слова, так и архаизмы и архаические формы. Всем известно, что вербальный язык способен манипулировать, обманывать, им можно легко и просто мошенничать, а вот речь, идущую из сердца, сложно подавить и скрыть.

4. Индивидуальность китайской невербальной коммуникации. Существуют общепринятые невербальные знаки: представители определенного социального статуса будут общаться только так и не иначе, использовать только определенное количество невербальных символов в строгой последовательности и т. д. Однако некоторые жесты бывают персональными, по ним и угадываются бессознательные идеи и намерения личности. Например, если человек постоянно постукивает ногой по ножке стоящего рядом или перед ним стула, даже если находится в расслабленном положении (ноги закинута одна на одну), значит, что он нервничает или относится к окружающим презрительно.

К некоторым отличительным чертам китайской невербальной коммуникации относятся следующие: национальная специфика, потому что различные группы китайского народа имеют разное этническое соотношение, происхождение, отличаются традициями, культурой, способами общения, даже их китайский язык является диалектом, у них свое представление о мире – а поэтому и своеобразные средства невербальной коммуникации, которые передают этот национальный характер и отличаются в различных группах.

Невербальная коммуникация в Китае закреплена за различными социальными слоями, для людей с различным статусом, социальными отношениями, престижными или не очень престижными профессиями, элитарными или связанными с постоянным общением с людьми; у представителей религиозных и других меньшинств отличается невербальная коммуникация и ее символы, потому что обычно она служит различным целям человеческой деятельности. Невербальная коммуникация демонстрирует действия, поведение носителей китайской эстетической традиции, граждан

Китайской народной республики, на основе анализа этого поведения можно понять то, как выражаются народные эстетические идеи. Невербальная коммуникация показывает нормативные идеалы, этические нормы, культурные ценности того, кто ею пользуется.

Исследователь Ли Чи вообще считает, что принята такая формула соотношения сторон: тон (38%) + выражение лица, поза тела, жесты (55%) + вербальный язык (7%)[Ли 2001]. Особенно это заметно в информационных технологиях, средствах массовой коммуникации, в современной эпохе они занимают значимое место, а невербальная коммуникация как средство визуальное (визуальный канал демонстрации информации сейчас самый распространенный: Интернет, телевидение). При этом существует разница между использованием среди элитного китайского населения и низших слоев Китая невербальной коммуникации.

Считается, что образованные, культурные и богатые люди пользуются самым небольшим количеством невербальных жестов, у которых есть одно специальное назначение и которые не меняют стиль своего невербального поведения никогда – только если с ними человек выше их по рангу. Точно так же депутаты, представители партии и власти никогда не используют непонятные или неоднозначные жесты, чтобы выразить единое направление и понимание. А также однообразный стиль используется всеми ведущими новостных телеканалов.

Чрезмерное и неоднородное использование невербальной коммуникации и таких символических жестов показывает, что человек бедный, низкого социального и культурного статуса (бедность и отсутствие культуры часто две стороны одного целого в КНР). Поэтому таких людей редко демонстрируют по телевидению, не дают им право голоса или вхождения в определенные круги китайского общества, не пускают на различные мероприятия, ведь даже если они ничего не будут говорить, все равно проявится то, насколько они

некультурны, а их истинные намерения по отношению к другим, чаще всего являются отрицательными и враждебными.

Но и высшие, и низшие слои населения Китая знают универсальные и общеобязательные невербальные жесты: рукопожатие, поклон, соблюдение расстояния, выражение любви через улыбку. Основной проблемой китайских исследователей сейчас является обнаружение самого удобного способа общения между людьми и принятие однозначной жестикуляции для всех социальных слоев Китая.

2.2.4. Этикет китайской невербальной коммуникации

Поскольку китайские современные исследования показывают, что человек воспринимается на 55% благодаря его невербальному общению, особенно по первому взгляду, то особое значение в китайском невербальном этикете отдается осанке и общему виду человека, который стоит. Для этого существует выражение “站如松, 坐如钟” – «стоять, как сосна, сидеть, как колокол». Эта пословица очень древняя, и у нее есть продолжение, описывающее этикет невербального отношения даже с самим собой, когда никто не видит, потому что это тоже важная часть китайской невербальной коммуникации: «Ходить, как ветер, лежать, как лук, подниматься, как радуга». Главные философские трактаты, например, «Книга ритуалов» («Лиц цзи») [Лицзи 1957] и «Нормы для хорошего ученика и ребёнка» [Ли Чи 1967], на протяжении веков и тысячелетий служили китайцам руководством для повышения морали и развития хороших манер. Совершенствование личности занимало центральное место в китайской философии, которая в целом направлена на достижение духовного совершенства, которое, как считается, естественным путём приводит к материальному благосостоянию. Эти идеи отразились на восприятии осанки, манер и жестов. Осанка – это показатель

энергичности, работоспособности и сосредоточенности, которые очень ценятся в китайском деловом общении.

Обучение китайскому невербальному этикету и сейчас начинают с самого детства. Существуют научные исследования, которые посвящаются тому, как обучать ребенка держать себя рядом с деловыми партнерами родителей [Вэнь 2012], детей могут брать на заседания и конференции (если они хорошо воспитаны и подготовлены), чтобы они приучались к труду и взрослой социальной жизни с самого раннего возраста, а не как в России, брали все интуитивно и самостоятельно. Взрослые должны понимать, что ребенок должен воспринимать универсальные символические невербальные жесты и их значение, потому что если они не знают их значение, то будут страдать во взрослой жизни.

Также дети должны воспринимать нюансы тона, интонации. В китайском языке эмоциональная интонация – это очень сложное и интересное явление, и многие китайцы обучаются ему специально, поэтому в КНР очень популярны риторические кружки, которые подготавливают к публичным выступлениям или учат, как интонировать предложения в отношениях с начальством. Детей при этом учат подражать интонации взрослых.

Детей также приучают стоять на таком расстоянии от другого человека, чтобы случайно с ним не соприкоснуться и не заставить его чувствовать дискомфорт. Приучают и к тому, чтобы дети не смотрели в глаза собеседнику, потому что во время разговора принято смотреть друг на друга в среднем от 30% до 60% – слишком много или слишком мало расценивается как невежливость. Таким образом, важно правильно понимать, в каких ситуациях, в каких социальных взаимодействиях следует меньше смотреть в глаза, а в каких – больше. От этого зависит нормальная невербальная коммуникация, которая очень влияет на ход и содержание разговора.

Кроме того, нужно учитывать, что в китайском понимании интонация тоже является невербальным средством, потому что имеет значение и сама по

себе, без употребления лексически значимых слов – в форме бормотания или просто бессловесного ответа можно выразить только голосом различные чувства, настроение, отношение к предмету разговора и другим вещам. Поэтому интонация так же, как и взгляд в глаза – это средства невербальной коммуникации. Независимо от признаков вербального языка (интонации, громкости звука и интенсивности) или невербального (вздых, стон, голосовой шум и т.д.) для эмоционального обмена звуковой эффект очень велик. Даже в несущественных на первый взгляд привычках, таких как покашливание, хмыканье, другой человек может увидеть возмущение или провокацию, или другие смыслы. Восприятие невербальной коммуникации в Китае очень тонкое, потому что все знаки, которыми обмениваются люди, символичны как иероглифы.

2.2.5. Китайская деловая коммуникация

Во взрослом деловом общении самое большое внимание уделяется интервью, собеседованиям, вообще процессу коммуникации, когда один человек оценивает другого, определяет его основные качества, рассматривает его со всех сторон. Поэтому основные невербальные жесты, на которые обращают внимание в исследованиях по китайскому невербальному языку, это:

- рукопожатие

Это универсальный и первый жест, которым встречают любого человека, особенно значимого по социальному статусу или просто важного для адресанта и его дальнейшей карьеры (на собеседовании). Важно, чтобы рукопожатие было твердым, но не слишком сильным, а руки – сухими и теплыми. Поэтому даются рекомендации в книге «Как вести себя в бизнесе, чтобы стать победителем», что «если вы только что прибыли на интервью или собеседование с холодной и трясущейся рукой, нужно совладать с собой и держать себя спокойно. Если ладони холодные, вы должны согреть их горячей водой» [Вэнь 2012]. Это очень важно, и любой китаец при общении с любым

уважаемым человеком (преподавателем, полицейским, другом) обязательно вытрет свои ладони, если они находятся во влажном состоянии.

- поза, положение тела

Фразеологизм «стоя как сосна, сидя как колокол» имеет несколько синонимов: «стоять как трава», «стоять как гора». Все они обозначают качество человека, который очень прямой, соблюдает вертикальное положение, осанку. Если вы ведете себя иначе, то вы демонстрируете неуважение не только к собеседнику, но и к самому себе, значит, вы не выполняете заветы конфуцианства. Конфуций, обращаясь к ленивым ученикам, говорил, что они сидят как трупы. Это правильное описание, поскольку человек сгорбленный, согнутый – это усталый, не энергичный, бессильный человек, который не может быть хорошим партнером, руководителем и лидером. А именно эти качества ценятся в деловом общении, в бизнесе. Если вы не умеете прямо стоять и сидеть точно и красиво, как колокол, то вас легко можно сбить с толку. Положение тела – это символ положения души, здоровья, внимания и работоспособности.

- взгляд прямо в глаза

Нужно правильно расставлять приоритеты и понимать, когда ваш взгляд агрессивен, а когда он просто выражает заинтересованность в личности собеседника. Продолжительный взгляд обычно обозначает в китайской культуре либо агрессию, злобу, либо сексуальные намерения. В любом случае запрещается оглядывать комнату, задерживать взгляд на других частях тела собеседника, осматривать его движением сверху вниз или слева направо, нельзя смотреть поверх плеч или вдаль. Даже если с собеседником неинтересно или вы не испытываете к нему доверия.

- жесты

Жесты воспринимаются чаще всего как факторы отвлечения от сути и содержания разговора, поэтому негативно оценивается, если человек держит руку у рта или часто прикасается к каким-либо точкам своего тела. Также

нельзя приглаживать волосы, болтать ногами, касаться ручки, вертеть колпачок, вообще демонстрировать концентрацию внимания на чем-либо, кроме разговора. Это является признаком неуважения и некультурности. Чем меньше жестов использует человек, тем о большей его культурности и развитости это свидетельствует.

- улыбка

Это очень значимый для делового китайского общения символ, потому что он незаменим в любой ситуации, и самые эффективные начальники используют его во всех случаях общения с подчинёнными, потому что улыбка помогает всегда: существует такое китайское выражение 笑意写在脸上, дословно означающее «улыбка всегда на моем лице». Улыбка на лице не позволит открыть скуку или гнев по отношению к клиенту, повлияет на его благодушное расположение, может устранить его отрицательные чувства. Улыбка – это основной способ достичь соглашения между людьми и сделать их отношения более доверительными.

Нельзя сказать, что китайское общество очень закрытое, что проявляется в ограниченном количестве невербальных символов, которые можно использовать, чтобы не показаться глупым или несоответствующим обществу, в котором ты находишься. Просто положительные жесты, выражающие искреннюю радость, нежность, ласку или бессознательные порывы другого вида относятся к другим областям китайской культуры: например, к медицинской сфере обслуживания. В ней прикосновения к пациенту могут стать залогом сокращения дистанции между ним и лечащим персоналом, создать правильные, психологически комфортные условия его пребывания в больнице. Проще говоря, больница, как и вся медицинская сфера – это тоже отдельная социальная область со своей иерархией и этикетом, поэтому невербальная коммуникация здесь обладает отличительными и необычными чертами.

触摸（皮肤接触）， или профессиональный контакт с кожей (в медицинской китайской терминологии - прикосновение), невербальный способ общения, который может сократить расстояние между медсестрой, врачом и пациентами, это очень эффективный способ общения, который позволяет выразить озабоченность посредством осязания, заботу, понимание, поддержку и комфорт. В профессиональном диапазоне заботливое, избирательное применение прикосновения может способствовать терапевтической коммуникации. Когда пациент находится в состоянии страха или повышенной тревожности, медсестра может держать руку пациента плотно, а он, в свою очередь, таким образом будет подавать сигнал о сложившейся физической и психологической ситуации, которую медсестра мгновенно поймет и примет меры по ее изменению. В сфере педиатрии, когда дети плачут громко, медсестра может нежно погладить их, и дети будут иметь чувство безопасности, а также любви.

Когда пациенту совершенно плохо, медсестра не вступает с ним в диалог, а почтительно кланяется в ответ на просьбы или стенания, чтобы продемонстрировать, что она сострадает и уважает боль пациента. Невербальная коммуникация в медицине очень развита, иногда ее преподают в китайских медицинских вузах. Если медицинский служащий больше уделяет внимание невербальным средствам общения, он меньше подвержен стрессам. Поэтому описание того, как следует поступать с пациентом, какие невербальные символы надо использовать — это важная часть этой области китайской культуры. Например, при прямом зрительном контакте глаза в глаза нужно понимать, что зрительный контакт, как правило, является переменным сигналом, который в самом общем виде выражает уважение и готовность слушать друг друга.

Врачу или обслуживающему персоналу следует обратить внимание на длину и направление взгляда во время разговора. Как правило, смотрят друг

другу в рот, на щеки и по бокам головы, а также, чтобы продемонстрировать уважение и спокойствие для пациента, нужно смотреть по всей поверхности лица, не очень быстро перемещая взгляд, и выглядеть спокойно и естественно, как если бы это было общение с товарищем или ребенком. Благодаря правильному использованию глаз, как медсестры, так и пациенты могут регулировать психологическую дистанцию между собой, например, во время амбулаторных посещений: если смотреть в глаза и на лицо каждого пациента, то они не будут чувствовать себя обделенными, поймут, что их ценят и уважают. В торговле и медицине, самых древних китайских ремеслах, очень развит этикет невербального общения.

Китайская невербальная коммуникация – это социальный ритуал, это все действия, все поступки, все сигналы, которые вы демонстрируете по отношению к своему деловому партнеру. Потому что деловое общение, переговоры, заключение контракта – это очень осторожное дело, и любая деталь становится предметом интерпретации, поиском скрытого смысла, истинного отношения партнера к партнеру. Очень важен временной фактор переговоров, потому что, по мнению гонконгских бизнесменов, если в первые 20 минут не было достигнуто соглашение, то следующее время можно на него не тратить.

Поэтому деловые партнеры рассматривают как некоторую коммуникацию все детали отношения к ним партнера: предложил ли он обслуживающие услуги, подвезти из аэропорта, взял ли на себя расходы по проживанию, затянул ли время встречи, переносит или откладывает он встречу. Если да, значит, партнеру придется идти на компромиссы и уступать более сильному противнику, а в случае выигрыша в переговорах он, наоборот, может предъявить это как доказательство неуважения и добиться еще больших привилегий. Невербальная коммуникация с китайскими деловыми партнерами очень интенсивна, очень быстра, но при этом не эмоциональна – этот аспект раскрывается во время коротких пауз, передышек между основными раундами

соглашения и заключения контракта. Это является показателем энтузиазма и заинтересованности во встрече.

Но различаются стили ведения переговоров в разных частях Китая. Поэтому сейчас самый востребованный и популярный стиль – это по времени медленный, которому предшествуют различные «разминки»: походы в музеи, банки, на разные мероприятия, которые позволят иностранцам адаптироваться к инородной культуре. Перед тем, как лично встретиться (это очень интимный уровень переговоров, особенно в эпоху средств массовой коммуникации), следует провести много письменных встреч или переговоров по факсу, потому что письменная речь с точки зрения китайского этикета вообще обладает большими преимуществами в выражении вежливости, учтивости и различных символических формул.

Невербальная китайская коммуникация в деловом общении – это возможность продемонстрировать свою власть, статус и силу. Это происходит сокращением личного пространства с более слабым противником, интенсивные прикосновения, объятия, похлопывания по плечу. Инициатор телесных прикосновений является главным и сильнейшим, а в целом демонстрация власти и агрессии практически такая же, как при любовных или интимных прикосновениях: 親密擁抱 & 安全依附 (Secure Attachment).

В пример можно привести поцелуй Л. И. Брежнева и Эриха Хоннекера. 7 октября 1979 года произошел исторический поцелуй Брежнева, который был адресован новому руководителю Германской Демократической Республики Эриху Хонеккеру. Впоследствии целующиеся Брежнев и Хонеккер стали олицетворять перестройку и начало разрушения Берлинской стены, а также Железного занавеса. Это был на самом деле политический жест, обозначающий, что глава СССР сильнее и могущественнее Эриха Хоннекера и управляет бизнес-событиями, которые происходят в ГДР.

2.2.6. Китайская невербальная коммуникация в международных деловых переговорах

Китай имеет многовековую торговую традицию и умеет находить язык со многими странами, однако в изменившейся политике мира особое внимание он должен уделять соответствию китайской невербальной коммуникации тем невербальным жестам, которые используют совершенно противоположные и иногда враждебные западные страны. Последние воспринимают идеологию и политику Китая с настороженностью, и хотя в бизнес-коммуникации это не имеет особого значения, однако важными признаются национальные особенности и успешности стратегий переговоров. Поэтому для того, чтобы сделать международные переговоры в отношении использования невербальной коммуникации правильными и ведущими к необходимой цели, китайские ученые выделили правила этикета невербальной коммуникации в деловых международных переговорах:

1. Наблюдая за своими коллегами, проведя вопрос или микроисследование в рамках своей компании, понять невербальное поведение своей собственной культуры.

2. Перед началом проведения переговоров как можно скорее найти особенности и символы невербального поведения каждой зарубежной культуры, с которой ведутся эти переговоры. Проведение делового официального опроса одного из местных контактных лиц, чтобы в результате большого и обширного опросника оценить невербальное поведение двух культур (чужой и китайской), и помочь подготовиться к работе до начала переговоров.

3. Самостоятельно сделать подобную анкету, внимательно рассмотреть различия между участниками бизнес-встреч из разных культур и сопоставить их с собственным поведением.

4. После накопления определенной информации в качестве основы для переговоров стратегии подготовки, которая, безусловно, должно включать в

себя наем профессионального консультанта для проведения обучения в невербальном поведении культуры правильного использования и понимания всех тех, кто участвует в переговорах.

5. Следует использовать время (небольшие временные промежутки), в том числе освоить ритм переговоров, в деловых переговорах очевидны невербальные сигналы.

6. В процессе оценки переговоров, чтобы обратить внимание на исследуемые невербальные сигналы, оценить, привели ли переговоры к серьезному недоразумению или способствовали успеху переговоров, нужно рассмотреть следующие стороны невербальной коммуникации своей и партнера: (1) выражение лица, (2) зрительный контакт, (3) жесты, (4) движения тела, (5) положение тела, (6) пространственное окружение (ручки, бумага), (7) сенсорные чувства, (8) тон, (9) внешний вид [系香港理工大学访问教师].

Выводы по главе 2

Русская невербальная коммуникация проявляется в очень активных, широких жестах, энергичных и достаточно сознательных проявлениях своих эмоций. С другой стороны, в русской невербальной коммуникации есть много скрытых стратегий, которые показывают, что традиция деловых переговоров – это особая культура в России, имеющая черты корпоративной и ограниченной, но все же оказывающей большое значение на создание современного типа невербальных сигналов между бизнес-партнерами.

Невербальный сегмент русской бизнес-коммуникации состоит преимущественно в звуковых скрытых выражениях (на уровне тембра, высоты голоса) и в том, как располагается партнер. По сравнению с китайской невербальной коммуникацией можно сказать, что русская «находится» повсюду, то есть, в ней задействованы и руки, и поза тела, и расположение рядом с партнером. А китайская преимущественно выражается на лице.

Восприятие невербальной коммуникации в Китае очень тонкое, потому что все знаки, которыми обмениваются люди, символичны как иероглифы. Китайская невербальная коммуникация – это социальный ритуал, это все действия, все поступки, все сигналы, которые вы демонстрируете по отношению к своему деловому партнеру. Потому что деловое общение, переговоры, заключение контракта – это очень осторожное дело, и любая деталь становится предметом интерпретации, поиском скрытого смысла, истинного отношения партнера к партнеру. Невербальная китайская коммуникация в деловом общении – это возможность продемонстрировать свою власть, статус и силу.

Невербальная коммуникация в Китае закреплена за различными социальными слоями. Чрезмерное и неоднородное использование невербальной коммуникации и таких символических жестов показывает, что человек бедный, низкого социального и культурного статуса (бедность и отсутствие культуры часто две стороны одного целого в КНР). Бессознательная невербальная коммуникация на основе китайского языка может проявляться только в общении с близкими людьми или врагами, когда эмоциональный поток не ограничивается этикетом, нет вежливости или барьеров между людьми.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей магистерской диссертации были рассмотрены и сопоставлены основные особенности русского и китайского невербального поведения, способствующие или препятствующие успешному деловому общению.

Были выполнены следующие исследовательские задачи:

- описано становление проблемы невербального коммуникативного поведения как предмета научного исследования;
- проанализированы основные российские и китайские научные работы, направленные на изучение невербальной коммуникации;
- на основании научных исследований выявлены и обобщены основные особенности невербального коммуникативного поведения представителей русской и китайской культур;
- описаны основные особенности невербального коммуникативного поведения русско-китайского делового общения.

Невербальное общение, по нашему мнению, следует рассматривать как «потенциально коммуникативное», то есть, такое, при котором возможна как неправильная интерпретация собеседником коммуникативного послы адресанта, и такое, которое может нести некую информативную нагрузку о психофизическом состоянии или эмоциональной реакции на коммуникацию (или ситуацию общения, паралингвистическое окружение) помимо воли человека.

Остается актуальным и вопрос о национальной специфике невербального общения, о ее социокультурной обусловленности. Декодирование невербальной коммуникации в общей организации общения и – шире – поведения конкретной или типичной языковой личности через анализ ее составных элементов может позволить дать ответ на вопрос об универсальных для всех

людей элементах знаковой системы, и о характерной спецификации русской языковой личности, о национальном колорите и так далее.

Каждый жест, каждый элемент языка тела должен анализироваться в совокупности с речевым жанром, с элементами окружения коммуникации, то есть, при учете множества факторов, анализ которых требует серьезных исследовательских усилий. Знание особенностей невербальных средств общения поможет деловым людям получить более широкий спектр информации, адекватно оценить ситуацию, и, таким образом, повысить эффективность деловой коммуникации.

Безусловно, изучение невербальной деловой коммуникации является очень перспективным и, главное, продуктивным, так как оно может позволить глубже понять как универсальные языковые законы, так и национальную специфику картины мира.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айслер-Мертц, К. Язык жестов. – М. :ФАИР-ПРЕСС, 2001.
2. Аверкина, Л.А. Невербальная коммуникация – важный аспект межкультурной коммуникации // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2008. – № 554. – С. 123-133.
3. Аргайл, М. Психология счастья. 2-е изд. – М : Питер, 2003.
4. Ахьямова, И.А. Основные подходы к исследованию невербального поведения: история и современность // Образование и наука. Известия Уральского отделения Российской академии образования. – 2009. – № 7. – С. 122-130.
5. Биркенбил, В. Язык интонации, мимики, жестов. – М. : Астраль, 1997.
6. Бороздина, Г.В. Психология делового общения. – М. : ИНФРА-М, 2003.
7. Валиулина, С. В. Языковая репрезентация молчания в невербальном дискурсе // Вестник КемГУ. 2015. №2-1 (62).
URL:<http://cyberleninka.ru/article/n/yazykovaya-reprezentatsiya-molchaniya-v-neverbalnom-diskurse> (дата обращения: 26.04.2016).
8. Горелов, И.Н. Избранные труды по психолингвистике. – М. : Лабиринт, 2003.
9. Гриффин, Р., Пастей, М. Международный бизнес. – 4-е изд. / Пер. с англ., под ред. А.Г.Медведева. – СПб. : Питер, 2006.
10. Вербер, Р., Вербер, К. Психология общения. – СПб. : Прайм–Еврознак, 2005.
11. Гетьманенко, Н. И. Знакомство с чужой культурой – преодоление культурного шока // Русский язык и литература для школьников: научно-популярный журнал для школьников. – М. : Школьная Пресса, 2008. – № 1. – С. 45-50.

12. Живодерова, О.С. Занимательно о жестах /О.С. Живодерова, М.А Масленникова //Начальная школа.–2003. –№4. – С.52-54.
13. Конецкая,В. П.Социология коммуникации: Учебник. –М.: Международный университет бизнеса и управления, 1997.
14. Крейдлин,Г. Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации. – М.: Языки славянской культуры, 2005.
15. Крейдлин, Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. – М. : Новое литературное обозрение, 2004.
16. Кашкин, В.Б.Основы теории коммуникации: учебное пособие. – М.:АСТ: Восток-Запад, 2007.
17. Колобкова,Н. Н. Кросс-культурныекоммуникациивбизнесе // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – 2014. – №5-6. – С.80-83.
18. Коццолино, М. Невербальная коммуникация. Теории, функции, язык и знак. – Харьков: Гуманитарный центр, 2009.
19. Кудинова,Е. С. Взаимодействие невербальных и речевых характеристик в процессе коммуникации // Вестник МГЛУ. – 2010. – №580. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-neverbalnyh-i-rechevyh-harakteristik-v-protsesse-kommunikatsii> (дата обращения: 26.04.2016).
20. Куница, В. Н. Межличностное общение: учебник. – Минск, 2001.
21. Лабунская, В. А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов, 1986.
22. Маклюэн, М. Галактика Гутенберга: Сотворение человека печатной культуры. – Киев, 2004.
23. Мардиева, Л.А.Мухаметзяновна Г.Р. Невербальные семиотические коды молодежи//Вестник ТГГПУ. – 2008. – №3(4).
24. Мельник, А.Язык жестов. – Москва: ТЕРРА – Книжный клуб, 2003.
25. Наварро, Дж. Громче слов. Как понять невербальные сигналы. – Минск: Попурри, 2011.

26. Национально-культурная специфика речевого поведения / Под ред. А. А. Леонтьева. – М.: Наука, 1977.
27. Нэпп, М., Холл, Д. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. – М. : Прайм-Еврознак. – 2007.
28. Пиз, А. Язык телодвижений / Пер. с англ. Н. Е. Котляр. –Ниж. Новгород: «Ай Кью», 1992.
29. Повалева, М.А. Невербальные средства общения /М. А. Повалева, О. А. Рутер. – Ростов н/Д : Феникс. 2004.
30. Прохоров, Ю. Е., Стернин, И. А. Русские: коммуникативное поведение. – М. : Издательство «Флинта» ; издательство «Наука», 2006.
31. Ротов, Е.И. Психология общения. –М.: Владос, 2001.
32. Психология и этика делового общения / Под ред. В.Н. Лавриненко.–М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
33. Сосновская, А. М. Деловая коммуникация и переговоры : учеб. пособие. – СПб. : Изд-во СЗАГС, 2011.
34. Третьяков, Н. Н. Образ в искусстве: основы композиции. – Минск : Изд-во Свято-Введенского Оптына Пустынь, 2001.
35. Фаст, Дж. Язык тела. – СПб: Библиолис, 1993.
36. Фомина, Н.Н. Размер не имеет значения: тема секса в современной рекламе / Н. Н. Фомина // Лингвокультурология. – 2015. – № 9. – С. 273-282.
37. Цибуля, Н.Б. Когнитивный аспект невербального поведения и просодии // Фонетико-фонологические аспекты дискурса. – М., 2013. – С. 183–192. – (Вестн. Моск. гос. лингвист. ун-та; вып. 661. Серия Языкознания).
38. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании. Учебное пособие. Ч.1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – М.: ВЛАДОС, 1995.
39. Экман, П. Психология лжи. – СПб. : Питер, 1999.

40. Экман, П. Узнай лжеца по выражению лица. – Спб.: Питер, 2010.
41. Adler, R. B. Proctor, R. F., II Looking out, Looking in / R.B. Adler, R. F., II Proctor. – Australia; Boston: Wadsworth/Cengage Learning, 2010.
42. Birdwhistell, R. Introduction to Kinesics / An annotation system for analysis of body motion and gesture. – Louisville : University of Louisville, 1952.
43. Brosnahan, L. English and Russian non-verbal communication / Leger Brosnahan; Edited by Irina Markovina. – Moscow: Bnlingua, 1998.
44. Cuyer, E. La Mimique. – Paris : Octave Doin, Editeur, 1902.
45. DeVito, J.A. Human communication: The basic course. – Boston; London: Pearson/ Allyn & Bacon, 2005.
46. Hall, E. T. The Silent Language. – New York : Doubleday & Co, 1959.
47. Morreale, S.P., Spitzberg, B. H., Barge, J. K. Human communication: motivation, knowledge, and skills// S.P. Morreale, B. H. Spitzberg, J. K. Barge. – Belmont, CA: Thomson Wadsworth, 2007.
48. Patterson, M. L. More than words: the power of nonverbal communication. – [S.I.]: Aresta, 2011.
49. Pease, A. The Definitive book of Body Language / Allan and Barbara Pease. – Bantam Books, 2006.
50. Patterson, M.L. More than words: the power of nonverbal communication. – [S.I.]: Aresta, 2011.
51. Trager, G., Hall, E. Culture as Communication: A Model and Analysis. – New York, 1954.
52. 张治英.非语言行为在外语教学中的应用.教育评论, 2002, 5.(Чжан Чин Ин. Невербальное поведение. Обзор методики обучения иностранных языков, 2002).
53. 王旭, 非言语行为在跨文化信息的重要性。 - 科学与技术, 2011 (Ван Сюй.Важность невербального поведения в кросс-культурной информации. – Наука и технологии, 2011).

54. 李子, “《十三经》版本, 40 卷, 19-26 页数, 于北京 1957 年 (Лицзи.Издание«Шисань цзин», в 40 томах, Т. 19-26. Пекин, 1957).
55. 李奇, 如何规范一个好学生和好孩子。编号: 7, 1967 年 (Ли Чи. Нормы для хорошего ученика и ребёнка. № 7, 1967).