

НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ

КИЇВ -2014

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА

І. КОВАЛИНСЬКА

НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ

Навчальний посібник для студентів галузі знань 0302 Міжнародні відносини, 0203
Гуманітарні науки

Київ
2014

УДК - 005.57(075)

ББК - 88.53я73

К56

Рецензенти:

Довгань Л. І., канд. пед. н., доцент, доцент кафедри української та іноземних мов Вінницького національного аграрного університету

Андреева І. А., канд. псих. н., доцент, зав. кафедри психології Горлівського інституту іноземних мов ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»

Булгакова Н. Б., доктор пед. н., професор, професор кафедри педагогіки та психології професійної освіти Національного авіаційного університету

К 56 Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. – К. : Вид-во «Освіта України», 2014. – 289 с.

Навчальний посібник для студентів галузі знань 0302 Міжнародні відносини, 0203 Гуманітарні науки напряму підготовки 6.030205 Країнознавство, 6.020303 Філологія (переклад). Посібник стисло подає основні теоретичні поняття, що необхідні для розуміння процесу невербального спілкування. До практичної частини включено приклади актів невербальної комунікації, характерні для різних культур світу.

Зміст

| | |
|---|-----|
| Вступ | 5 |
| I. Розділ перший. Поняття про комунікацію | 7 |
| 1. Невербальна комунікація | 17 |
| 2. Паралінгвістика | 43 |
| 3. Просодика | 59 |
| 4. Кінесика | 68 |
| 5. Окулесика | 155 |
| 6. Проксемика | 172 |
| 7. Хронеміка | 184 |
| 8. Гендерні відмінності | 191 |
| 9. Такесика | 199 |
| 10. Сенсорика | 209 |
| 10.1. Гастика | 211 |
| 11. Ольфакція | 227 |
| II. Розділ другий | 233 |
| 1. Традиції європейського спілкування | 233 |
| 2. Традиції спілкування країн Сходу | 248 |
| 3. Традиції спілкування африканських країн | 265 |
| 4. Традиції спілкування країн американського континенту | 266 |
| III. Використана література | 272 |
| IV. Додатки | 276 |

Вступ

Інтеграція в усіх сферах суспільного й культурного життя, збільшення іншомовного спілкування в різноманітних сферах життєдіяльності людини, усвідомлення важливості невербальної комунікації для якісного міжкультурного спілкування, необхідність значного покращення підготовки фахівців з міжнародних відносин, перекладачів та філологів зумовили необхідність створення даного навчального посібника. Проблеми ознайомлення з основними поняттями й термінами невербальної комунікації, порівняння невербальних систем спілкування різних культур, вивчення прийомів інтерпретації невербальної поведінки представників різних соціальних, вікових, гендерних, культурних, релігійних спільнот є надзвичайно важливими для ефективної підготовки спеціаліста з міжнародних відносин, перекладача та філолога. Знання основ інтерпретації невербальної поведінки людини є основостворювальним у роботі перекладача, що працює у сфері усного послідовного й синхронного, а також й письмового перекладу. Тому нами було запропоновано курс за вибором «Невербальна комунікація» у системі підготовки студентів напряму підготовки 6.030205 Країнознавство, 6.020303 Філологія (переклад), для вивчення якого було створено даний посібник. Посібник стисло подає основні теоретичні поняття, що необхідні для розуміння процесу невербального спілкування. До практичної частини включено приклади актів невербальної комунікації, характерні для різних культур світу. У даному посібнику зроблено спробу зібрати й узагальнити результати досліджень з проблем невербальної комунікації вітчизняних та зарубіжних учених. Основну частину теоретичного матеріалу взято з видань: Крейдлин Г. Е. «Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык»; Вежбицкая А. «Семантика, культура и познание: общечеловеческие понятия в

культуроспецифічних контекстах и лингвоконцептология»; Колшанский Г. В. «Паралингвистика»; Григорьева С. А., Григорьев Н. В., Крейдлин Г. Е. «Словарь языка русских жестов», Ю. І. Палеха «Ділові контакти з іноземними партнерами». Поряд з цим було використано низку підручників, посібників, наукових статей та ін., в яких висвітлено актуальні питання невербальної комунікації й семіотики.

Створення даного посібника зумовлене необхідністю допомогти студентам у здобутті, формуванні, систематизації теоретичних знань та практичних умінь з аналізу актів невербальної комунікації у різних культурах світу. Посібник складається з двох частин: загальнотеоретичної, в якій стисло подаються основні принципи класифікації актів невербальної комунікації; та практичної, в якій наведено приклади актів невербальної комунікації в різних культурах, а також надано приклади інтерпретації окремих актів невербальної комунікації, виконаних представниками різних культур світу. Основними завданнями студентів у вивченні курсу «Невербальна комунікація» є ознайомлення з теоретичними поняттями, термінологією; практичне опанування методів аналізу актів невербальної комунікації різних культур; подальший розвиток й поглиблення знань із суміжних філологічних й психологічних дисциплін.

Автор посібника висловлює щире подяку науковцям, чії думки було використано для укладання теоретичного та практичного матеріалу. Висловюємо свою глибоку вдячність вельмишановним рецензентам, чії критичні зауваження та побажання мали для автора велике значення та дозволили суттєво поліпшити якість даного посібника.

РОЗДІЛ І

ПОНЯТТЯ ПРО КОМУНІКАЦІЮ

В даному розділі розглядається процес міжкультурної комунікації в цілому, а також місце невербальної комунікації як її частини у системі міжкультурної комунікації. Надано визначення понять, необхідних для розуміння теорії міжкультурної комунікації в цілому та зокрема невербальної комунікації. Розглянуто основні перешкоди на шляху створення умов для якісної невербальної комунікації.

Основні поняття: концепт, концептосфера, константа, лакуна, конфлікт, невербальна семіотика.

Комунікація – від лат. *communicatio* – зв’язок – категорія, що означає взаємодію системних елементів, в знаковому, семіотичному аспекті. Теорія комунікації розвивалася дуже швидко в останні десятиліття ХХ сторіччя у зв’язку з успіхами кібернетики и комп’ютеризації. В лінгвістиці, психології, етнології виявлено широкий спектр функцій та можливостей комунікації. В культурі комунікація – умова взаємодії елементів, засіб для здійснення прямих і зворотніх зв’язків системи: виробник-артефакт-споживач.

Комунікація міжкультурна – особливий ступінь культурної комунікації, що є додатковою серединною ланкою в комунікативному ланцюзі. До неї включено позасистемні елементи, які руйнують одну культурну комунікацію, відкриваючи можливості побудови іншої. Наявність позасистемних елементів, що породжують логічну неупорядкованість, може призвести до вибуху, біфуркації. Відсутність однозначних системно-ієсархічних відносин між елементами й частками культури при зіткненні з іншою культурою збільшує невизначеність, яка частково долається дякуючи «ключовим словам сучасної культури» (Е. Бенвенист) і концептам (В. Нерознак, Ю. Степанов). Міжкультурна комунікація – специфічний процес взаємодії різних варіантів культури через вербальне та невербальне спілкування своїх і чужих носіїв культури і мови.

Концепт (от лат. *conceptus, concipere* – поняття) – основна одиниця культурної та міжкультурної комунікації. В концепті розкривається сенс

феномена, який позначається ним. Концепт вміщує: 1) «загальну ідею» явищ даного ряду в розумінні певної епохи та 2) етимологічні моменти, які пояснюють, яким чином загальна ідея «зачинається» у великій кількості конкретних, одиничних явищ.

Константа (від лат. *Constans* – твердість, постійність) – «стійкий» концепт культури [31, С. 64], що постійно виникає в ході комунікації. Константи виступають як інваріанти синонімічних рядів концептів. Як «згусток змісту» (30, С. 124), концепт розкривається лише в ситуації комунікації. В ході комунікації в усіх підсистемах системи «культура» виникають прямі й зворотні зв'язки, які розширюють асоціативний потенціал концепта (ряди уявлень, асоціацій, спогадів, образів, символів, мотивів й лейтмотивів), що породжуються даним концептом в учасників процесу комунікації. Ряд концептів, що розглядається з точки зору їх зчеплення (системно), трактується як концептосфера.

Концепт породжує комунікацію в системі «культура» і, в свою чергу, породжується нею.

Концептосфера являє собою набір концептів і констант, що визначається типом їх зчеплення. Характер зчеплення свідчить про системну природу концептосфери. Концептосфери можуть розумітися як національні, універсальні, соціальні, класові, групові, особисті, історичні. Функціонування будь-якої культури призводить до їх постійного взаємного накладення: будь-яка національна концептосфера є також історичною, соціальною. При порівнянні двох концептосфер виявляються значущі невідповідності, пробіли і лакуни. Елементи, що не співпадають, складаються в окрему мову, за допомогою якої висловлюється універсальний загальносвітовий зміст.

В рамках концептосфери взаємодіють транс-інформаційні та дезінформаційні фактори (фактор мовчання, наприклад). Лінгвокультурна

едність характеризується облігативністю або факультативністю передачі інформації в культурному полі.

Зупинимося на процесі адаптації фрагментів ціннісного досвіду певної культури для інокультурного реципієнта. Виявлення механізму такої адаптації відбувається згідно теорії лакун. Процес сприйняття фрагментів ціннісного досвіду певної культури інокультурним реципієнтом зводиться до процесу елімінування лакун різного типу. Процес адаптації фрагментів ціннісного досвіду однієї культури представниками іншої лінгвокультурної спільноти відбувається під впливом 2 основних факторів:

а) визначення мети переносу елементів культури з однієї культури в іншу; метою такої міжкультурної трансляції може бути максимальна передача національної специфіки даної лінгвокультурної спільноти. З іншого боку, метою може бути максимальне наближення даної культури до культури-реципієнта. Намагання якнайповніше передати елементи даної культури культурі-реципієнту може ускладнювати її розуміння реципієнтом, а забезпечення розуміння елементів чужої культури елімінує її національні особливості.

б) значущість елементів культурного досвіду, який переноситься з однієї культури в іншу. Така значущість може визначатися відстанню між культурою-донором та культурою-реципієнтом; а також завданнями комунікації.

В. Л. Муравйов пропонує називати слова, що викликають у більшості носіїв мови стійкі асоціації, породжені національним мисленням, асоціативними лакунами. Для виявлення асоціативних лакун використовується метод встановлення лакун Ю. А. Сорокіна [33, С. 35]. Він полягає в співставленні змістових, мовних, емотивних категорій контрастуючих лінгвокультурних одиниць при розгляді матриці співпадінь і розходжень на рівнях мови, культури і поведінки. При повній

невідповідності асоціативних полів вони класифікуються як абсолютні асоціативні лакуни. Часткове перехрещення асоціативних полів вказує на наявність відносної асоціативної лакуни. За думкою Ю. А. Сорокіна, наявність лакуни підтверджує наявність надлишкового чи недостатнього досвіду однієї лінгвокультурної спільноти відносно іншої [38, с. 48]. Лакуни – це явище, яке потребує заповнення, тобо називання (конотації), яка розуміється як набір традиційно дозволених для даної культури способів інтерпретації фактів і процесів вербальної поведінки. Лакуни – це те, що в одних мовах сигналізується як відмінність, а в іншій – не сигналізується. Якщо індивід не засвоїть такі соціально-значущі відмінності, він не оволодіє правилами інтерпретації змістів, які традиційно функціонують в культурі, що має бути засвоєна, і це призведе до непорозумінь під час комунікації.

Знищення лакун відбувається двома способами: заповненням і компенсацією. Заповнення лакун – це процес розкриття змісту незнайомого слова/поняття, що належить до незнайомої реципієнту культури. Заповнення може бути поверхове і більш глибоке, повне, ретельне. Це залежить від характеру лакуни, типу тексту, в якому існує ця лакуна, особливостей реципієнта. Особливо цікавим є заповнення лакун у міжкультурній комунікації.

Змістом компенсації є зняття національно-специфічних бар'єрів при контакті двох культур; тобто для покращення розуміння того чи іншого елемента чужої культури в текст вводиться специфічний елемент культури реципієнта. Таким чином, в тексті певної культури з'являються елементи іншої культури, схожі або близькі до елементів вихідної культури, але такі, що не співпадають з елементами вихідної культури або повністю елімінують їх. При цьому розуміння тексту інокультурними реципієнтами значно покращується, але деякою мірою втрачається національно-культурна специфіка вихідної культури. Таким чином, компенсація лакун призводить

до певних втрат елементів національної культури та вводить в текст елементи, що належать культурі реципієнта.

Одним з видів компенсації лакун в тексті, що репрезентує фрагмент чужої культури мовою реципієнта, є вказівка на реалію, яка знайома реципієнту, що допомагає зрозуміти реалію чужої культури. Інший варіант – звернення до широко відомих реалій не своєї, а іншої культури, що знайомі і автору, і реципієнту. «Опорним» компенсаторним елементом може слугувати літературна цитата, посилення на добре знайомий літературний твір, що допомагає точніше зрозуміти характер феномена чужої культури і викликати відповідне відношення до нього.

Отже, для проведення процесу якісної міжкультурної комунікації необхідно, окрім власне мови, володіти фоновими знаннями, тобто необхідне взаємне знання інокультурних реалій комунікантами. (Ахманова, 1966). Проблемою вивчення фонових знань займався Хауген (1972). Форми та умови поведінки, що є суттєвими для мовлення, вивчалися Хаймсом (1972).

Е. М. Верещагін та В. Г. Костомаров [7, С. 121] визначають, що учасники комунікаційного акту повинні мати певною мірою спільну соціальну історію. Під соціальною історією розуміють ті характеристики людини, що виникають в процесі виховання в рамках певної соціальної групи або, ширше, мовної спільноти. Сюди відносяться поведінка людини, система її світоглядних поглядів, етичні оцінки, естетичні смаки і більша частина її знань.

Фонові знання, що формують змістовий рівень свідомості, існують не у мовній формі, а у вигляді численних логічних імплікацій та пресупозицій. Тобто, змістовий рівень свідомості формується перш за все в ході оволодіння індивідом різними структурами діяльності.

Вербально виражені концепти представляють собою змісти знаків, що вміщують не тільки позначення денотатів, але їх імена, що мають значення

для процесу комунікації. У вербальній формі концепти – «ключові слова» (А. Вежбицька), метафори, образи даної мови й даної культури (Г. Гачев, С. Лурье). Критерії вибору ключових слів: частотність, центральність, центр сім'ї фразеологічних висловів, прислів'я, назви популярних книжок. Навкруг цих слів сформовані цілі області культури (А. Вежбицька). Їх можна експериментально виявити за допомогою «Асоціативного тезаурусу», що являє собою «поєднання стимула з реакцією», тобто діалогічний зріз мовленнєвої здатності носіїв даної природної мови. При цьому великого значення набуває характеристика «словоутворюючих гнізд» й аналогій, що виникають (Ю. Караулов). Вербальний концепт змодельований на основі взаємодії контекстуальних значень й внутрішньої форми слова, що її висловлює.

Концепти мають вербальну і невербальну форми. У невербальній формі концепти представляють собою ряд значущих (ритуальних, обрядових) дій, жестів. Невербальні концепти лежать в основі «стереотипов поведінки» людей, що дозволяє відрізнити свого від чужого; членів «свого» етноса від «чужих» (Л. Гумільов). Невербальні концепти вивчаються в рамках невербальної семіотики (Г. Крейдлин) [18, С. 29-47].

Без вирішення питання про те, як відбувається невербальна комунікативна діяльність людини і яке її співвідношення з вербальною діяльністю, неможливо моделювання комунікативних систем і самого процесу мислення. Реальною базою для поєднання різних немовних підсистем стає єдина семантична мова (метамова) невербальних одиниць і категорій. Тільки на спільному семантичному фундаменті можна досягти внутрішньої цілісності невербальної семіотики та інтеграції невербальної семіотики й лінгвістики в рамках загальної теорії комунікації.

Невербальна семіотика виникла на межах різних наукових областей на перехрестях різних наукових традицій, — зокрема, біології, етології

(наука про поведінку), лінгвістики, логіки, соціології та психології, — а також порівняно нових. Серед останніх необхідно назвати загальну семіотику, теорію етноса й етнічних систем, культурну антропологію, когнітологію (науку про знання й пізнання) та теорію когнітивних систем.

Чи є щось спільне між такими зовнішньо різними фізіологічними діями, як чесати голову, потирати руки, гризти нігти, перевертати подушку перед сном, щоб була прохолодніша, поцілунком тощо – можна правильно й змістовно відповісти, тільки якщо є група чітких понять, що складають цілісну систему, й досить могутня мова, що охоплює увесь простір невербальної семіотики, і яка дозволяє встановлювати інваріанти в об'єктах та структурах.

Проблеми лінгвістики, про які йдеться вище, неможливо вирішити без комплексного наукового підходу. Серед цих проблем виділяються:

- 1) осмислення загальних програм і способів людської поведінки;
- 2) теоретичні й практичні описи різноманітних особливостей конкретних моделей поведінки, виявлення вербальних і невербальних корелятивів, що передаються в процесі комунікації, значення й встановлення правил взаємодії людей в діалозі;
- 3) формальний та семантичний аналіз невербальних знаків в їх співставленні з мовними знаками, зокрема, виявлення явних й прихованих змістів невербальних семіотичних одиниць різного походження, які заміщують або супроводжують мовні знаки в акті комунікації;
- 4) власне лінгвістичні, соціолінгвістичні й психолінгвістичні аналітичні розробки, що націлені на розпізнавання по невербальних і вербальних ключах психологічного стану й емоцій людей, відношення людини до інших людей і до навколишнього світу;

5) аналіз способів відображення невербальної поведінки людини й елементів невербальної мови в письмових текстах, зокрема в художній літературі.

Невербальна комунікація займає значне місце в житті людини і суспільства.

Підкреслюючи важливість невербальної комунікації, хтось сказав: «Words maybe what men use when all else fails» — «Слова, можливо, це те, чим люди користуються, коли всі інші засоби спілкування виявилися безрезультатними».

Включення оптико-кінетичної системи в ситуацію комунікації надає спілкуванню нюанси. Ці нюанси виявляються неоднозначними при використанні одних і тих же жестів в різних національних культурах. На невербальні засоби накладає сильний відбиток кожна конкретна культура, ось чому не існує загальних норм для всього людства.

Невербальну мову іншої країни необхідно вивчати так само, як і словесну.

Невербальні засоби інформації створюють систему, яка доповнює і підсилює, а іноді й заміняє засоби вербальної комунікації – слова. Згідно сучасних досліджень, 55% інформації сприймається через вираз обличчя, пози і жести, а 38% — через інтонації та модуляції голосу. Звідси витікає, що тільки 7% залишається на долю слів, які реципієнт сприймає, коли ми розмовляємо. Це принципово важливо. Тобто, те, як ми говоримо, важливіше того, що саме ми говоримо. Більшість невербальних форм і засобів спілкування людини є вродженими і дозволяють їй взаємодіяти, досягаючи взаєморозуміння на поведінковому та емоційному рівнях не тільки з подібними до себе, але й з іншими живими створіннями.

Роботи, що стосуються переважання невербальних каналів комунікації над вербальними, включають дослідження на тему передачі дружнього або ворожого відношення; відносин підлеглості й переваги, дружби, схвалення і поваги, позитивного ставлення й домінування, позитивної, негативної або нейтральної оцінки, сприйняття лідера, чесності та нечесності й довіри.

В усіх дослідженнях внесок невербальної поведінки у зміст повідомлення виявився досить значним. Було проаналізовано величину впливу невербальної поведінки з метою виявити ступінь її впливу. В якості оцінки величини впливу було взято квадрат коефіцієнта кореляції, який відповідає розміру варіації в загальному масиві даних, що можна пояснити відмінностями в значеннях вербальних та невербальних повідомлень. По усіх дослідженнях виявилось, що середня величина впливу дорівнює 0,56 (середнє = 0,75). Таке значення можна вважати надзвичайно великим; в багатьох сучасних психологічних експериментах величина впливу дорівнює приблизно 0,09.

Багато вищих тварин, в тому числі собаки, мавпи та дельфіни, мають здатність до невербального спілкування одна з одною і з людиною.

Дякуючи невербальному спілкуванню, людина здатна розвиватися психологічно ще до того, як вона навчається користуватися мовою (приблизно у 2-3 роки). Крім того, сама невербальна поведінка сприяє розвитку й вдосконаленню комунікативної здібності людини, внаслідок чого вона стає більш здатною до міжособистісних контактів і відкриває для себе більш широкі можливості розвитку.

Функції невербального спілкування

Між вербальними і невербальними засобами спілкування існує певний поділ функцій: по словесному каналу передається чиста інформація, а по невербальному – відношення до партнера по спілкуванню. **Невербальні засоби спілкування** потрібні для того, щоб:

а) регулювати протікання процесу спілкування, створювати психологічний контакт між партнерами;

б) збагачувати значення, що передаються словами, направляти розуміння словесного тексту; висловлювати емоції й відображати розуміння ситуації.

Невербальні засоби комунікації, як правило, не можуть самостійно передавати точного значення (за виключенням деяких жестів). Зазвичай вони виявляються так або інакше скоординованими між собою та словесним текстом. Сукупність цих засобів можна порівняти із симфонічним оркестром, а слово — із солістом на його фоні. Неузгодженість окремих невербальних засобів значно ускладнює міжособистісне спілкування. На відміну від мови, невербальні засоби спілкування усвідомлюються і тим, хто говорить, і тим, хто слухає, не повною мірою. Ніхто не може повністю контролювати свої невербальні комунікативні дії, що часто призводить до непорозуміння, особливо коли комуніканти належать до різних культур.

Питання для самоперевірки:

1. Що таке константа?
2. Що таке концепт?
3. Дайте пояснення терміну «концептосфера».
4. Як відбувається визначення міжкультурних лакун?
5. Назвіть шляхи компенсації лакун.
6. Що необхідно для повноцінного комунікаційного акту?
7. Дайте визначення міжкультурної комунікації.
8. Назвіть функції невербального спілкування.
9. Поясніть, який вплив має оптико-кінестетична система на процес спілкування.

1.1. НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ

У даному підрозділі розглядаються складові поняття «невербальна комунікація». Визначено відмінності між невербальною мовою різних культур. Вказано на можливі проблеми та бар'єри при інтерпретації актів невербальної комунікації, виконаних представниками однієї культури, з боку представників іншої культури, описано факти, які впливають на якість невербальної міжкультурної комунікації.

Основні поняття: невербальна комунікація, міжкультурно-комунікативна компетентність, паралінгвістика, екстралінгвістика, кінетика, проксемика, хронеміка, окулесика, гаптика, гастика, ольфакція.

НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ — спілкування за допомогою жестів (мови жестів), міміки, рухів тіла й деяких інших засобів, за виключенням мовних. Невербальна комунікація у різних народів має свої специфічні характеристики.

У психології виділяють чотири форми невербального спілкування: кінесіку, паралінгвістику, проксеміку, візуальне спілкування (окулесіку). Кожна з форм спілкування використовує свою знакову систему. Наука, предметом якої є невербальна комунікація і, ширше, невербальна поведінка і взаємодія людей, називається **невербальною семіотикою**.

До цього розділу знання Г. Крейдлін [18, С. 10-23] відносить:

1. Паралінгвістику (науку про звукові коди невербальної комунікації).
2. Кінесіку (науку про жести і жестові рухи, про жестові процеси і жестові системи).
3. Окулесіку (науку про мову очей і візуальну поведінку людей під час спілкування).
4. Аускультацию (науку про слухове сприйняття звуків і аудіальну поведінку людей в процесі комунікації).
5. Гаптику, або такесіку (науку про мову торкань і тактильної комунікації).
6. Гастіку (науку про знакові в комунікативних функціях їжі та напої, про прийом їжі, про культурні та комунікативні функції напоїв і частувань).

7. Ольфакцію (науку про мову запахів, значення, передані за допомогою запахів, і роль запахів у комунікації).

8. Проксеміку (науку про простір комунікації, його структуру та функції).

9. Хронеміку (науку про час комунікації, про його структурні, семіотичні і культурні функції).

10. Системологію (науку про системи об'єктів, якими люди оточують свій світ, про функції та значення, які ці об'єкти виражають у процесі комунікації). Сучасна невербальна семіотика, як можна бачити з цього списку, складається з окремих, але тісно взаємопов'язаних дисциплін.

Щодо закономірностей діалогічної невербальної взаємодії учасників комунікації Е. Сепір писав: «We respond to gestures with an extreme alertness and, one might always say, in accordance with an elaborate and secret code that is written nowhere, known by none, and understood by all» «Ми надзвичайно уважно ставимося до жестів і відповідаємо на них, якщо так можна висловитися, у відповідності з тим складним і таємничим кодом, який ніде не записаний, нікому не відомий, але всім зрозумілий» (Сепір 1927/1951, С. 556, пер. наш).

Американський антрополог і психолог Е. Гоффман у своєму аналізі соціальних ситуацій, які у західних суспільствах повторюються день у день (Гоффман 1971), розглядав типові для цих ситуацій взаємодії людей як гру, в якій гравці ставлять перед собою мету і ведуть себе таким чином, щоб справити приємне враження на партнера. У запропонованій ним моделі соціальної взаємодії загальне правило поведінки формулюється досить просто – жоден з гравців не повинен порушувати правила гри і мусить поводитися так, як наказано нормами суспільної поведінки. Мета гри, в якій беруть участь люди, що вступають в комунікацію, полягає в тому, щоб виглядати якнайкраще, завойовуючи престиж.

Проблема міжкультурної відповідності жестів, або, як її зазвичай називають в невербальній семіотиці, проблема універсалізму, тісно пов'язана з інтерпретацією невербального тексту однієї культури носіями іншої; а також з проблемою перекладності.

Багато культур володіють особливими соціальними та культурними моделями, або сценаріями, невербальної поведінки, в тому числі емоційної. Людина, що є представником конкретної культури, добре знає її правила і норми, які затверджуються відповідними сценаріями, і зазвичай діє, узгоджуючись з ними. У тих же випадках, коли поведінка представників даної культури є явним порушенням норм, то це робиться ними або усвідомлено – зазвичай з наміром виконати певне комунікативне завдання, або неусвідомлено. В цьому випадку ненормативна поведінка або одержує нестандартну інтерпретацію, або просто засуджується іншими людьми як етично або естетично неприємна, як фізично чи психологічно неприйнятна, а тому вважається такою, що не сприяє спілкуванню.

Американська культура, наприклад, відома всьому світу як система цінностей, яка схвалює і високо цінує посмішки на обличчях людей, в тому числі і в ситуаціях, коли людина зовсім не відчуває позитивних почуттів. Багато росіян, наприклад, оцінюють таку невербальну поведінку американців як неприємну, нещирю і фальшиву. Тим часом, ми тут просто маємо справу з серйозними міжкультурними відмінностями. Метою подібної поведінки усміхненого американця є показати іншій людині, нехай зовсім не знайомій, що йому приємна зустріч з нею; та й взагалі це добре, коли люди думають, що тобі зараз добре. Американські комунікативні посмішки за своєю орієнтацією є активними, так як багато з них містять у семантичній структурі компонент, що відображає якесь моральне зобов'язання: «я готовий зробити для вас щось хороше».

А, скажімо, в японській культурі гідною вважається поведінка, при якій адресат не повинен бачити прояв поганих почуттів на твоєму обличчі, зокрема тому, що йому від цього теж може бути погано, і з цієї причини мовцеві наказується посміхатися навіть у тих ситуаціях, коли він має негативні почуття. Таким чином, якщо одна з основних функцій і завдань американської посмішки полягає в налагодженні і підтримці нормальної комунікації, то у соціальної японської посмішки, про яку йдеться, головна функція – охоронна, «що зберігає» почуття іншого.

Хоча в невербальних компонентах людської комунікації в різних культурах більше подібностей, ніж відмінностей, останні все ж є.

Можна виділити три види відхилень від правильного розуміння кінетичного тексту при переході від однієї культури до іншої:

- 1) неправильна інтерпретація,
- 2) неповна інтерпретація,
- 3) надлишкова інтерпретація.

Перша категорія, неправильна (або помилкова) інтерпретація, згадується відразу, коли говорять про нерозуміння між представниками різних культур при зчитуванні й розшифровці немовних комунікативних актів. Кожен народ і кожна культура мають своє «німе кіно».

Ч. Чаплін якось сказав: «Дайте мені подивитися, як ви рухаєтеся і жестикулюєте, і я відразу скажу вам, де ви народилися».

Жестова форма махнути рукою («Одноразове струшування рукою зверху вниз») у слов'янській жестовій системі притаманна, разом з іншими жестами прощання і вітання, також жесту безсилля, близького до розпачу, а саме жест «махнути рукою» позначає відмову з боку того, хто жестикулює, від очікувань або надій, пов'язаних з кимось або чимось, і демонструє, що жестикулюючий вважає, що він не здатний змінити на краще якусь ситуацію

або стан речей, і тому не буде вживати для цього будь-яких дій, а можливо, перестане навіть думати про них, вважаючи їх безнадійними.

Тим часом у Центральній і Південній Америці, в іспаномовних країнах, таких як Аргентина, Венесуела, Куба або Уругвай, кінетичну форму «махнути рукою» супроводжують слова, що переказуються українською як «От добре! або «Як добре!», тобто подібна форма належить жесту із зовсім іншою семантикою. У Перу цей рух (хоча жест, зрозуміло, вже інший) супроводжується словами «Ах, чорт, як я помилився!», а в Чилі – словами «Ти тільки уяви собі, що відбувається!» У Нікарагуа, Панамі та Еквадорі описувана кінетична форма відповідає жесту, що є жіночим і дитячим. У цих країнах жест з описаною формою супроводжується фразою, відповідною слов'янському висловлюванню «щось буде» або «щось станеться».

В італійській культурі невербальним вираженням нудьги є символічне погладжування рукою бороди, реальної чи уявної, здійснюване в останньому випадку по повітрю. Ця емблема має на увазі, що подія, про яку йдеться в комунікативному акті, настільки тривала, що за цей час або у людини може вирости борода, або вона стане великою і довгою, тобто подія (зазвичай це бесіда) надто затягнута. Не виключено, що певна людина, зовсім не знайома чи погано знайома з італійською жестовою системою, стикаючись з даними жестом, здогадається, що її співрозмовник-італієць хоче таким чином висловити і передати сенс «нудьги», але вона не може бути в цьому абсолютно впевненою. Тому їй важко ручатися за те, що вона достеменно розуміє, що саме мав на увазі жестикулюючий італієць.

Неповнота інтерпретації часто пов'язана також із пропуском невербальних знаків в комунікативному акті. Наприклад, людина взагалі не помітила жест або помітила, але не звернула на нього належної уваги, помилково не вважаючи його важливим. Так, людина може почухати потилицю, бо задумалася над поставленим питанням, проте її співрозмовник

може подумати, що людина чухає голову просто тому, що свербить. Адресат в цьому випадку не пропустив жестикуляцію, але визнав її фізіологічним рухом, а не конвенціональним знаком-жестом і тому не надав цьому руху потрібного змісту.

У свою чергу, той, хто жестикулює, бачачи, що його жест помічений, може автоматично вважати, що адресат отримав і сприйняв переданий йому зміст.

Певною мірою протилежний випадок надлишкової інтерпретації (або: переінтерпретації) жесту – річ ще більш підступна, ніж неповнота інтерпретації. Помилка тут часто виявляється серйозною перешкодою в спілкуванні. Наприклад, людина позіхає через те, що в приміщенні душно і не вистачає повітря, проте її партнер приписує неконтрольованому позіху конвенціональне значення «нудьги» і вважає, що той, хто позіхає, досить свідомо дає йому зрозуміти, що розмова стала нудною і нецікавою. Іншими словами, людина інтерпретує фізіологічний рух, який не є жестом, як комунікативний жест. Партнер по комунікації має право на це образитися, і діалог переривається: настає комунікативний провал.

Експеримент, описаний нижче, демонструє культурну різницю в інтерпретації жестів. Піддослідним було надано відеозапис розмови, з якої вибрано жести, що супроводжували розмову, і дано завдання представникам різних культур прокоментувати жести і визначити їх значення.

Основною темою записаної бесіди були гроші. Під час виголошення першого висловлення («Well, it was your idea in the first place» «Ну, перш за все, це була твоя ідея») на екрані з'являється дівчина, руки її, що називається, «висять як батоги». Вона повільно підходить до хлопця, і, підійшовши ближче, витягає руку вперед разом з витягнутим вперед вказівним пальцем. Потім дівчина розгортає корпус трохи вправо. Хоча загальна конфігурація

рухів і поз виявилася у всіх перекладачів досить схожою, експериментатору все ж вдалося виділити дві ясно протиставлені один одному групи.

А саме: французькі, німецькі, бразильсько-португальські та корейські пари, а також особи, що говорять тагальською мовою, використовували ту ж форму (жест «вказувати пальцем з витягнутою вперед рукою і вказівним пальцем»), що і носії американського варіанту англійської мови. Ісландці, японці і носії мови урду такого жесту не виконували просто тому, що у цих народів його немає. До речі, ісландська дівчина виявилася єдиною з цієї групи, у кого було помітно хоч якийсь рух рук. Коли вона з'являється на екрані, обидві її руки зімкнуті в кулак. Потім долоні розкриваються, вона робить ледь помітний рух руками вперед і знову швидко закриває долоні, розміщуючи руки у талії. Ісландці, як відомо, дуже традиційні в своїх рухах, а їх культура явно низькокінетична (тобто в комунікації використовуються мало жестів), про що, власне, і свідчив зроблений відеозапис. Що ж стосується дівчат, які говорять, відповідно, японською і мовою урду, то існують, мабуть, дві різні (і рівноімовірні), хоча й дуже тісно пов'язані між собою, причини їх подібної невербальної поведінки, а саме різке протиставлення статі і особливий характер взаємин між людьми різної статі, властивий саме цим культурам.

У цьому зв'язку цікаво відзначити, що, коли японця попросили перевести відеозапис розмови брата з сестрою про гроші, він пояснив експериментатору, що хотів би, але йому це зробити вкрай складно, оскільки в Японії діалоги подібного роду абсолютно неможливі: сестра просто не може звинувачувати брата. Статус жінки в Японії унеможлиблює вживання обвинувачувальних жестів жінки на адресу чоловіка.

Як видно навіть з одного цього цікавого експерименту, в міжкультурних діалогах людина, яка поводить відповідно до правил, прийнятих її рідною культурою, але не враховує існування невербальних

культурних відмінностей, легко може припуститися неприємної чи серйозної помилки. Зіткнувшись з чужим жестом, вона може, наприклад, вважати його непристойним, невірно оцінивши поведінку того, хто жестикулює як демонстрацію поганих манер, прояв владолюбства, прагнення до домінації та ін. Навпаки, відсутність, на її думку, необхідного в даному контексті жесту може неправильно інтерпретуватися нею як явне свідчення людської слабкості партнера по діалогу, як відсутність з його боку інтересу до їхньої бесіди або її теми й навіть як неприйняття чужої поведінки.

Керуючись принципом «демонструй своє нерозуміння, дай знати про нього партнеру» (цей постулат спілкування можна було б назвати максимою маніфестації нерозуміння), учасник комунікативного акту, який не володіє достатньою мірою тією мовою, якою говорить його партнер, або з якихось причин не має можливості користуватися нею в даній конкретній ситуації, зазвичай переходить до жестового коду. Але і в цьому випадку, як ми вже бачили, не можна гарантувати, що комунікація буде успішною.

Неправильна інтерпретація носіями однієї культури невербального повідомлення, зробленого представником іншої культури, може призвести до небажаних конфліктів і небезпечних наслідків. Не випадково британська авіакомпанія «British Airways» часто попереджає пасажирів: «Be careful. Your gesticulation may bring you into unpleasant and ambiguous situations». «Будьте обережні. Ваша жестикуляція може поставити вас в неприємне і двозначне становище».

Неправильне розуміння невербальної поведінки – одне з самих прикрих джерел непорозумінь між людьми, якого цілком можна було б уникнути. Наприклад, небагато американців знають про те, що китайці дуже не люблять, коли їх торкаються, ляскають по плечу і навіть тиснуть руку. Якби американці, для яких дані жести означають близькість і дружелюбність, не

застосовували їх по відношенню до китайців, скількох образ можна було б з легкістю уникнути!

Точне розуміння сенсу отриманого невербального повідомлення важливо ще й тому, що окремі жестові форми, що зустрічаються в різних культурах, хоча і не тотожні за значенням, можуть мати семантично схожі інтерпретації. Наприклад, жестова форма «здвигнути плечима», наскільки можна судити з існуючих описів різних мов тіла, означає "байдужість", "здивування", "зневагу", "презирство", "незнання" і, можливо, ще багато іншого, але цієї формою ніколи не кодуються, наприклад, "позитивні" змісти, такі як "задоволення", "радість" або "наснага", – діапазон різних семантичних інтерпретацій даної форми досить обмежений.

Так само жестова форма «затиснути ніс» майже всюди свідчить про негативні відчуття "погано пахне, смердить (і подібні реакції)", а ставлення "вшанування", мабуть, у всіх або в переважній більшості культур може передаватися схиленими головою або корпусом. Проте з цих прикладів тісної змістової близькості зовні схожих форм ніяк не випливає, що не буває випадків, коли майже тотожні форми жестових знаків мають вельми далекі один від одного сенсові інтерпретації.

Цікаво, що подібна за формою невербальна поведінка людей (як, втім, і вербальна) і зовні ідентичні кіними (жестові одиниці) можуть бути навіть антітетичними, або енантіосеміотичними, висловлюючи в різних культурах речі прямо протилежні. Так, лоскіт може бути актом агресії і компонентом любовної гри; плювок може позначати "презирство", а може і "любов".

Канадський психолог А. Вольфанг, що працює в сфері освіти, протягом досить тривалого часу спостерігав за невербальною поведінкою учнів та вчителів у Канадських школах Торонто, Монреалю і Ванкувера, у класах яких було багато дітей іммігрантів з інших країн (наприклад, у класах в Торонто в середньому приблизно 50% учнів, для яких ані англійська, ані французька не

є рідними мовами). А. Вольфанга насамперед цікавило, як канадські вчителі враховують у своїй роботі різницю в жестовій і парамовній поведінці учнів.

Учні, які приїхали із Західної Індії, Південної Італії, Африки чи Гонконгу, звикли до набагато більш формального, ніж у Канаді, ставлення вчителів до них. У школах цих країн на уроках менше свободи і більше дисципліни. Там прийнято, щоб учні на уроках мовчали, поки з ними не заговорить вчитель, учні більше слухають розповідь учителя, ніж вільно діляться з ним своїми думками, і менше запитують.

Загальна демократична і напівформальна обстановка в канадській школі, з одного боку, й авторитарна та формальна обстановка в школах зазначених країн є, на думку автора, першопричинами відмінностей у невербальній поведінці учнів і, відповідно, вчителів. Так, багатьох канадських вчителів дратує те, що в розмові з ними учні-іммігранти, зокрема прибулі з Ямайки, не дивляться в очі, що, на думку цих вчителів, демонструє неповагу до них. Тим часом у ямайської культури вираз поваги з боку учня до вчителя повністю протилежний тому, що прийнятий в Канаді: стоячи перед учителем, учень зазвичай опускає очі. Дивитися прямо в очі людині, яка має більш високий соціальний статус, уникають представники багатьох культур, наприклад африканське населення Америки.

Дія паравербальної комунікації базується на використанні механізму асоціацій людської психіки. Асоціації представляють собою здатність нашого інтелекту відновлювати минулу інформацію завдяки свіжій інформації, яка в даний момент сприймається людиною, тобто коли одне подання викликає інше. Ефект в даному випадку досягається завдяки тому, що мовець створює загальне інформаційне поле взаємодії, яке допомагає співрозмовнику розуміти партнера.

Слід зазначити, що невербальна поведінка особистості поліфункціональна, вона:

- створює образ партнера по спілкуванню;
- висловлює взаємини партнерів по спілкуванню, формує ці відносини;
- є індикатором актуальних психічних станів особистості;
- виступає в ролі уточнення, зміни розуміння вербального повідомлення, посилює емоційну насиченість сказаного;
- підтримує оптимальний рівень психологічної близькості між тими, хто спілкується;
- виступає в якості показника статусно-рольових відносин.

Обмін поглядами, вираз обличчя, наприклад, посмішки або висловлення несхвалення, підняті в здивуванні брови, живий чи зупинений погляд, погляд з вираженням схвалення чи несхвалення – усе це приклади невербальної комунікації. Використання пальця для того, щоб вказати на предмет, прикривання рота рукою, дотик, млява поза також відносяться до невербальних способів передачі значення (змісту).

Засоби невербального спілкування поділяються на:

а) паралінгвістичні (акустичні або звукові, тобто пов'язані з промовою – інтонація, гучність, тембр, тон, ритм, висота звуку, мовні паузи та їх локалізація в тексті); Паралінгвістична система – це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність, що разом називається **просодика**.

б) екстралінгвістичні, тобто не пов'язані з промовою засоби комунікації – сміх, плач, кашель, зітхання, скрегіт зубів, "шмигання" носом і т. п.

в) тактильно-кінестетичні (фізичний вплив – ведення сліпого за руку, контактний танець та ін; такесика – потиск руки, ляскання по плечу);

г) ольфакторні (приємні і неприємні запахи навколишнього середовища; природний і штучний запахи людини).

д) кінетичні (погляд, рухи, пози).

Паралінгвістична й екстралінгвістична системи знаків є "добавками" до вербальної комунікації. Як відомо з досвіду, те, як ми вимовляємо слова, може істотно змінювати їхній зміст. Питання: "У вас є які-небудь ідеї?" – на папері означає очевидний запит про пропозиції. Виголошене різким авторитарним тоном з роздратуванням у погляді, це ж питання може бути витлумачене таким чином: "Якщо ви знаєте, що для вас добре, а що погано, то не пропонуйте ніяких ідей, що суперечать моїм».

Подібним чином, якщо хтось говорить: "Добре ... я дам доручення» – то пауза після слова "добре" може служити ознакою того, що керівник не хоче цього робити, зараз занадто зайнятий, не хоче давати доручення чи не знає, як саме треба діяти. Тобто, стає зрозумілим, як змінюється зміст висловлення завдяки паравербальним відмінностям.

Бар'єри інтеракції

Культура людини – це не тільки певний склад мислення та відчуттів певного народу, це також знання мови та вільне володіння невербальними кодами, що застосовуються в даному суспільстві, а також відповідність виробленим нормам і правилам комунікативної поведінки, яка змушує людей відчувати і усвідомлювати свою приналежність до даної культури, в неодмінному поєднанні з увагою і повагою до чужої культури та її носіїв.

Контакти представників різних культур породжують безліч проблем, які обумовлені розбіжністю норм, цінностей, особливостей світогляду партнерів і т.п. Усіх цих розбіжностей не можна уникнути в процесі інтеракції.

Успішність міжкультурної взаємодії залежить від досягнення консенсусу з приводу правил і схем комунікації, які не ущемлюють інтересів представників різних культур. Потрібна адаптація традиційних моделей монокультурних інтеракцій до нового соціального середовища на тлі збереження культурного різноманіття світу.

Особливий інтерес становить вивчення бар'єрів комунікації у представників різних соціокультурних систем, які можуть викликати культурний і комунікативний шок.

Бар'єри в широкому сенсі слова визначаються як проблеми, що виникають у процесі взаємодії і знижують її ефективність. Одне із соціологічних трактувань комунікативних бар'єрів може бути зведене до їх визначення через категорії умов або факторів, що ускладнюють інтеракцію і перешкоджають обміну інформацією. Існуючі комунікативні проблеми трансформуються в бар'єри при їх стійкому відтворенні протягом певного періоду часу. Непрямим індикатором наявності бар'єрів може служити їх відображення в свідомості учасників інтеракції.

Основними бар'єрами, які знижують ефективність інтеракції, є відмінності когнітивних схем, що використовуються представниками різних культур (особливості мовних і невербальних систем, елементів суспільної свідомості).

Мова, якою ми говоримо, особливо граматична й лексична структура цієї мови, визначає особливості мислення, сприйняття реальності, використання структурних зразків культури, стереотипи поведінки і т.д. Ця позиція добре представлена гіпотезою Е. Сепіра і Б. Уорфа, згідно з якою будь-яка мовна система виступає не тільки інструментом відтворення думок, а й фактором, що формує людську думку, стає програмою і керівництвом розумової діяльності індивіда. Іншими словами, формування думок є частиною тієї чи іншої мови і розрізняється в різних культурах, причому іноді досить істотно, так само як і граматичний та лексичний лад мов

Механізм процесу сприйняття навколишнього світу єдиний для всіх людей, а от процеси інтерпретації та ідентифікації інформації культурно обумовлені.

Світ сприймається і визначається системою поглядів, вірувань, культурних традицій, моральних цінностей, переконань, забобонів і стереотипів. На ставлення людини до світу також впливає безліч суб'єктивних чинників, починаючи від гостроти зору індивіда, його соціального статусу, життєвого досвіду, настрою, ставлення до об'єкту комунікації й закінчуючи глибиною знань про світ. В результаті формується спрощена модель навколишньої дійсності (картина світу), яка допомагає індивіду орієнтуватися в складному світі; наші вчинки певною мірою визначаються тим, яким світ здається нам.

Вплив культури на сприйняття можна бачити особливо виразно у спілкуванні з людьми, що належать іншим культурам.

Конфлікт в процесі інтеракції

Стереотипи – це узагальнення, що стосуються людей, зокрема їх основоположних психологічних характеристик або особистісних рис. Стереотипи є неминучим продуктом нормальних психологічних процесів, які включають виборчу увагу, оцінку, формування понять і категоризацію, атрибуції, емоцію і пам'ять. Стереотипи – це безцінна ментальна підтримка, що допомагає нам організувати інформацію про світ. Як особливий вид категорії, що має відношення до взаєморозуміння людей, вони дуже важливі, оскільки дозволяють нам взаємодіяти з іншими людьми в навколишньому світі, і є особливо значущими для міжкультурної комунікації.

Стереотипи легко підтримати, вони відповідають нашим очікуванням. Ми можемо вибірково направляти увагу на події, які підтверджують наші стереотипи, й ігнорувати, нехай неусвідомлено, події та ситуації, які ставлять ці стереотипи під сумнів. Негативні атрибуції можуть підкріплювати негативні стереотипи. Навіть коли ми сприймаємо події, що суперечать стереотипу, то можемо переконувати себе, що стереотип

правильний. Подібний відбір часом відбувається дуже швидко, без особливих свідомих зусиль або думок з нашого боку, і легко піддається емоціям.

Конфлікт при міжкультурному спілкуванні неминучий. Оскільки учасники інтеракції не можуть надіслати або прийняти сигнали однозначним чином, як вони звикли це робити у внутрішньокультурних ситуаціях, епізод міжкультурної комунікації може викликати у нас фрустрацію або випробовувати наше терпіння. Люди можуть втратити терпіння через двозначності, а це веде до гніву чи роздратування.

У подібних ситуаціях легко вийти з себе, і люди можуть швидко почати хвилюватися, нервувати або втратити інтерес до подібних інтеракцій через ті додаткові зусилля, яких вони вимагають. Навіть якщо учасники інтеракції домагаються певного успіху в «розпакуванні» сигналів, інтерпретація повідомлень може виявитися частковою, двозначною або помилковою. Можливо, повідомлення не вдасться розшифрувати у відповідності з початковим наміром відправника, що веде до комунікативних помилок і проблем у подальшому спілкуванні.

Звичайно, цьому конфлікту сприяє невизначеність. Однак навіть після того як невизначеність зменшена, конфлікт все одно неминучий через відмінності в значенні вербальної мови і невербальної поведінки у різних культурах, а також у супутніх емоціях і цінностях, притаманних культурній системі. Результатом часто стають різні інтерпретації прихованих намірів учасниками інтеракції – що може іноді мати місце й при внутрішньокультурній комунікації.

Аналіз та виявлення типів символіки, характерної для певної культури, має велике значення для оптимізації процесу спілкування між різними культурними спільнотами. Вивчення специфічних рис тієї чи іншої культури може сприяти виявленню непорозумінь, які обов'язково виникають в процесі

міжкультурної комунікації через об'єктивно існуючі відмінності в способах існування та мислення.

Ефективність міжкультурної комунікації

Дослідники виділяють шість основних перешкод, або «каменів спотикання», що заважають ефективній міжкультурній комунікації.

1. Допущення подібностей. Однією з причин нерозуміння при міжкультурній комунікації стає те, що люди наївно припускають, ніби всі вони однакові або, принаймні, досить схожі для того, щоб легко спілкуватися один з одним. Зрозуміло, всім людям властивий ряд базових подібностей в біологічних і соціальних потребах. Однак комунікація – це унікальна людська особливість, яку формують специфічні культури і суспільства. Певно, що комунікація являє собою продукт культури. Крім того, вихідці з деяких культур роблять більше припущень щодо подібностей, ніж вихідці з інших; тобто ступінь допущення людьми того, що інші їм подібні, варіює для різних культур. Таким чином, саме допущення подібностей являє собою культурну змінну.

2. Мовні відмінності. Коли люди намагаються спілкуватися мовою, яку знають не досконало, вони часто вважають, що слово, фраза або пропозиція мають одне і тільки одне значення – те, яке вони мають намір передати. Робити таке припущення – значить ігнорувати всі інші можливі джерела сигналів і повідомлень, включаючи невербальну експресію, інтонацію голосу, позу, жести і дії. Доки люди чіплятимуться за одиночні, прості інтерпретації того, що, по суті, є складним процесом, доти в комунікації будуть виникати проблеми.

3. Помилкові невербальні інтерпретації. Як ми бачили, в будь-якій культурі невербальна поведінка становить більшу частину комунікативних повідомлень. Але дуже важко повністю зрозуміти невербальну мову культури, яка не є вашою власною. Неправильна інтерпретація невербальної

поведінки може легко призвести до конфліктів чи конфронтації, які порушують комунікативний процес.

4. Упередження та стереотипи. Стереотипи і упередження щодо людей – природні і неминучі психологічні процеси, які впливають на всі наші сприйняття та комунікативні контакти. Зайва опора на стереотипи може перешкодити нам об'єктивно подивитися на інших людей і їх повідомлення та знайти підказки, які допоможуть проінтерпретувати ці повідомлення в тому вигляді, в якому нам мали намір їх передати. Стереотипи підтримуються безліччю психологічних процесів (включаючи виборчу увагу), які можуть негативно впливати на комунікацію.

5. Прагнення оцінювати. Культурні цінності також впливають на наші атрибуції щодо інших людей і оточуючого нас світу. Різні цінності можуть викликати негативні оцінки, які стають ще одним каменем спотикання на шляху до ефективної міжкультурної комунікації.

6. Підвищена тривога або напруга. Епізоди міжкультурної комунікації часто пов'язані з більшою тривогою і стресом, ніж знайомі ситуації внутрішньокультурної комунікації, що також має негативний вплив на якість спілкування.

Фактори, що впливають на якість міжкультурної комунікації:

Зазвичай виділяють чотири головні чинники, які впливають на сприйняття однієї людини іншою: фактор першого враження, фактор «переваги», фактор привабливості і фактор ставлення до нас.

Фактор першого враження. Перше враження допомагає вибрати стратегію подальшого спілкування. Важливим є питання про його вірність або невірність. Перше враження часто буває оманливим, й іноді його буває важко змінити.

Зовнішній вигляд (охайність, одяг) може служити інформацією про соціальний статус людини, її професію (китель, офісний костюм, роба, білий халат), події життя (весільна сукня, лікарняний одяг).

Одяг може привернути увагу, створити сприятливе враження, допомогти загубитися в натовпі, все зіпсувати (футболка і рвані джинси – на співбесіду / вечірня сукня – в магазин і т. д). У невербальному спілкуванні мають значення колір одягу і манера його носити.

Дослідження показують, що майже кожна доросла людина, що має достатній і різноманітний досвід спілкування, здатна більш-менш точно визначити за зовнішнім виглядом майже всі характеристики партнера – його психологічні риси, соціальну приналежність тощо.

Фактор переваги. Перше враження створює тільки основу для подальшого спілкування, його виявляється недостатньо для постійного й тривалого спілкування. У цій ситуації починає діяти фактор «вищості», відповідно до якого відбувається визначення статусу партнера по комунікації. Для його визначення використовують два джерела інформації:

- одяг людини, що включає всі атрибути зовнішності людини (силует (високий соціальний стан – «суворий», класичний крій, багато вертикальних ліній), ціна одягу, окуляри, зачіска, коштовності тощо);
- манера поведінки (як сидить, ходить, розмовляє, дивиться людина – зарозуміло, впевнено (розслаблена поза), погляд у вікно / на руки – нудьга, перевага, багато іноземних слів, спеціальних термінів – прагне перетягти увагу на себе, не важливо, щоб його зрозуміли).

У даний час, коли практично у всіх культурах зникли дуже жорсткі приписи й обмеження, роль одягу в кодуванні соціального стану людини все ж залишається значущою. Можна, мабуть, говорити про існування неофіційної знакової системи одягу та зовнішніх атрибутів людини, елементи

якої одночасно є ознаками, визначальними для формування першого враження про статус людини.

Фактор привабливості. Існують об'єктивні підстави для сприйняття і розуміння людини за її зовнішністю. Деталі зовнішнього вигляду людини можуть нести інформацію про її емоційний стан, ставлення до оточуючих людей, про її ставлення до себе, стан її почуттів в даній ситуації спілкування.

У кожного народу існують свої, відмінні один від одного, канони краси і схвалювані або несхвалювані суспільством типи зовнішності. Привабливість або краса суб'єктивні, залежать від існуючого в даній культурі ідеалу.

Суттєва ознака чинника привабливості – статура людини. Три основних типи статури і приписуваних їм характеристик: гиперстеники – схильні до повноти люди (товариські, люблять комфорт, добродушні, мінливі у настроях; нормостеники – стрункі, сильні, мускулиста статура (рухливі, часто сангвініки, люблять пригоди); астеники – високі, худі, тендітні фігури (стримані, мовчазні, спокійні, уїдливі). Характер часто не збігається з приписуваними йому якостями, але в повсякденній свідомості людей ці зв'язки зафіксовані досить міцно. Самі по собі типи статури не мають принципового значення для комунікації.

Фактор ставлення до нас. Цілком очевидно, що також важливим є питання про ставлення до нас з боку партнера по комунікації: люди, які нас люблять або добре до нас ставляться, здаються нам значно кращими за тих, хто ставиться до нас погано. Фактор ставлення до нас проявляється при спілкуванні в почуттях симпатії чи антипатії, у згоді або незгоді з нами.

Існує велика кількість непрямих ознак згоди (кивки головою, що схвалюють; підбадьорливі посмішки в потрібних місцях і т.д.). Основою цього чинника служить уявлення про так звані суб'єктивні групи, які існують

тільки в нашій свідомості (люди однієї з нами професії, місця проживання, особливо за його межами, і т.д.).

Вплив зазначених факторів відчувається постійно в процесі сприйняття інформації при комунікації, проте роль і значення кожного з них в тій чи іншій конкретній ситуації різні. Найважливішим фактором, що керує цим процесом, є ступінь значущості об'єкта для сприйняття.

Враховуючи всі описані проблеми, ми можемо запитати: як нам їх подолати, щоб стати учасником ефективної міжкультурної комунікації? Протягом останніх 10-20 років дослідники приділяли значну увагу цьому питанню, позначивши його як «міжкультурно-комунікативна компетентність».

Міжкультурно-комунікативна компетентність

Міжкультурно-комунікативною компетентністю (МКК) називають здатність здійснювати ефективну комунікацію в міжкультурному контексті. В останні роки все більша кількість досліджень ідентифікує різні фактори, які імовірно пов'язані з МКК. Беннетт [39, С. 65] першим розробив моделі, що ідентифікують основні компоненти міжкультурно-комунікативної компетентності.

Модель Беннетта пропонує шість стадій міжкультурної сенситивності.

1. Заперечення. Найбільш примітивна етноцентрична стадія починається з заперечення того, що культурні відмінності взагалі існують. Люди на цій стадії можуть бути фізично чи психологічно ізольовані від інших культурних груп або ж можуть споруджувати фізичні або соціальні бар'єри, щоб дистанціюватися або відгородитися від подібних відмінностей.

2. Захист. Друга стадія етноцентризму передбачає визнання людиною того, що культурні відмінності існують, але людина оберігає себе від них, оскільки відмінності сприймаються як загрозові для власного «Я». Багато людей на цій стадії захищаються від культурних відмінностей, очорнюючи

інших і дотримуючись зневажливих установок по відношенню до них. Споріднений процес передбачає оцінку власної культурної групи як такої, що перевершує інші. Цікаво відзначити, що деякі люди вважають за краще захищатися від культурних відмінностей, змінюючи спрямованість двох цих процесів – очорнюючи власну культурну групу і оцінюючи інші як переважаючі.

3. Применшення. Третя стадія етноцентризму включає в себе визнання того, що культурні відмінності існують, але відбувається одночасне применшення їх впливу на власне життя або їх значущості для неї. Одним із способів, яким людина на цій стадії вдається до применшення, є «універсалізація» культурних відмінностей, коли ті дають про себе знати («Всі люди однакові, тому навіщо мені турбуватися з приводу відмінностей?»).

4. Сприйняття. На цій першій стадії етнорелятивістського розвитку культурні відмінності не тільки визнаються, але і викликають повагу. Повага проявляється на двох рівнях: спочатку на рівні різних поведінкових маніфестацій культурних відмінностей, а потім на рівні культурних цінностей, яких дотримуються представники різних культур.

5. Адаптація. На наступній стадії етнорелятивістського розвитку індивіди пристосовуються до культурних відмінностей, які вони тепер визнають, і починають набувати нових навичок для того, щоб встановити відносини з представниками інших культур і спілкуватися з ними. Одна з цих навичок – емпатія, тобто здатність відчувати емоції і переживання іншої людини, ставши на її точку зору. Коли ми встановлюємо контакти з людьми із різних культур і адаптуємося до цих відмінностей, прояв емпатії (на відміну від симпатії) означає, що ми не тільки розуміємо ситуацію цих людей когнітивно, але можемо відчувати її так, як ніби вона означає для нас те ж саме, що і для них. Друга навичка відноситься до поняття плюралізму.

Індивідууми починають осягати філософію плюралізму (множинності) стосовно до свого розуміння цінностей, ідей і установок, подумки створюючи безліч культурних контекстів, які містять їх поняття про множинність і відмінності. Плюралізм в цьому сенсі тісно пов'язаний з термінами бікультурність і багатокультурність.

6. Інтеграція. Остання стадія етнорелятивізму передбачає включення плюралізму як філософії й усвідомленого розуміння та здатності оцінювати культурні відмінності з точки зору контексту, в якому вони проявляються. Відмінності оцінюються на підставі множинності і контексту, а не з якоїсь одиночної культурної позиції. Цей рівень інтеграції може призвести до конструктивної маргінальності, при якій індивіди можуть подумки жити всередині кордонів різних культурних систем, адекватно включаючись в ці культурні системи і виходячи з них у відповідності із соціальним контекстом.

Приклади, які наведені нижче, демонструють культурно-соціальні відмінності в дії.

Іспанська фірма домовилася з Мексикою про продаж великої партії короків для шампанського, але мала необережність пофарбувати їх у бордовий колір, який виявився в мексиканській культурі кольором трауру – й угода зірвалася.

Пітер Устинов, англійський письменник, артист, режисер, громадський діяч російського походження, описує конфлікт культур, що мав місце на зйомках англійського фільму в Італії між італійськими та англійськими робітниками, коли останні намагалися виконати в умовах чужого світу вимоги своєї культури і своєї профспілки. Проблема полягала в тому, що профспілка англійських робітників наказувала їм, відповідно до культурної традиції Англії, переривати роботу на чай. «От і в Італії в заздалегідь встановлені години робота переривалася для чаювання, хоча спека стояла

майже сорокаградусна, а прохолодні напої були завжди. Італійські робочі дивилися на нас з подивом».

Студенти з Таїланду перестали відвідувати лекції з російської літератури. «Вона на нас кричить», – сказали вони про викладачку, що говорила, відповідно до російської педагогічної традиції, голосно, чітко і ясно. Ця манера виявилася неприйнятною для студентів-тайців, які звикли до інших фонетичних і риторичних параметрів.

Надзвичайно яскраво культурні відмінності проявляються в рекламі. Реклама має відповідати світогляду потенційних споживачів. Відчувши цей світогляд під час створення рекламного образу, рекламіст може розраховувати на успіх, бо рекламу сприймуть та зрозуміють. Цей світогляд, або навіть світовідчуття, має свої складові: мова, магія, міфи, мистецтво, мораль, історія, культура, національна пам'ять, релігія, ставлення до життя та праці тощо. Саме ними наповнюється поняття ментальності, у тому числі й поняття ментальності у рекламі. «Кожному народові притаманні свої потреби, настанови, бажання; у кожного народу є своя, власна душа та вдача. Кожний народ, нація, держава виробляють свою культуру, а значить, і свою рекламу».

Національна реклама є суспільним продуктом та продуктом культури, отже, вона теж має свої особливості, притаманні саме цьому суспільству. Наприклад, фірма, що експортувала до Швейцарії американські посудомийні машини та рекламувала їх як автомати, що зберігають час та енергію домогосподарок для більш цікавого дозвілля, не досягла успіху саме з причин поганої адаптації реклами до національного характеру швейцарців. Провівши дослідження, фірма виявила, що швейцарки вважають своїм обов'язком працювати вдома якомога більше, щоб утримувати сім'ю в ідеальному комфорті та чистоті. Реклама таких машин викликала в швейцарок підсвідоме почуття провини. Фірма створила нову рекламу, яка

пояснювала домогосподаркам незрівнянні можливості посудомийних машин з точки зору санітарії, а це цілком вдало спрацювало.

У Латинській Америці «не працює» реклама сигарет «Мальборо»: ковбой, людина на коні – це представник найбільшого населення, який може палити тільки найдешевші і тому погані сигарети.

Іноді чужі культурні елементи замінюються традиційними для даної країни. Наочним прикладом є реклама чоловічих парфумів «Drakkar Noir». На європейському рекламному оголошенні була зображена оголена чоловіча рука, що тримає флакон парфумів, і жіноча рука, яка міцно стискає чоловічу. Те ж оголошення в арабських країнах було змінено. Рівноправне і злегка агресивне положення жіночої руки у вихідному оголошенні не було б прийняте в арабських країнах. Там чоловіча рука в рукаві темного костюма тримає флакон, а жіноча рука лише трохи торкається чоловічої.

Імпортовані товари вимагають деякої корекції в назвах або рекламних слоганах, з урахуванням психолінгвістичних особливостей мови (національних і психологічних особливостей людей, що населяють країну, куди експортується товар). Наприклад, корпорація Coca-Cola, назву якої намагаються зробити символом молодого покоління, вчинила саме так, підкоригувавши назву свого продукту в деяких країнах, з урахуванням їх національних, психологічних і мовних особливостей. Так, для мусульманського світу з'явився напій «Salam-Cola», в назві якого враховуються національні і релігійні тонкощі («Salam» у перекладі з арабської означає «мир»). У Китаї цей напій носить назву «Коку-Колі», що в перекладі означає «щастя в роті». На смак всі ці напої абсолютно однакові, але в назві враховані певні національні, культурні та ментальні особливості.

Представляючи на ринку Німеччини щипці для завивки волосся з функцією пари, менеджери не змінили назву приладу, а залишили англійську назву *Mist-Stick*. Знавці англійської мови чудово знають чим відрізняються

англійські слова «*vapour*» і «*mist*». Перше частіше простежується у технічних і науково-популярних текстах у значенні «пара». Друге ж позначає цілу низку понять – «мла, серпанок, туман, мжичка». Очевидно, що товар, який розрахований на жіночу цільову аудиторію, лише виграє від такої образності. Але насправді вийшла комічна ситуація: німецькою мовою слово «*mist*» означає «добриво». Саме тому перекладачеві краще було зупинитися на «*vapour*».

Культурний конфлікт стався у російських студентів, що вчилися за американською програмою, з викладачами з США. Помітивши, що кілька студентів списують, американські викладачі, поставили незадовільні оцінки всьому потоку, що позначало і моральний удар, і великі фінансові втрати для російських студентів. Американці обурювалися тими, хто давав списати, і тими, хто не доніс негайно про це викладачам, навіть більше, ніж тими, хто списував. Ідеї «не спійманий – не злодій» і «донощику перший батіг» не мали ніякого успіху. Всі, хто здавали цей письмовий іспит, були змушені знову його здавати і знову платити гроші. Частина російських студентів, обурена цією ситуацією, відмовилася продовжувати програму.

"Подарунковий» конфлікт часто псує ділові та особисті стосунки. Американська викладачка англійської мови в МГУ на церемонії видачі дипломів випускникам, отримавши в подарунок альбоми з російського мистецтва і російський фарфор, вручила свій прощальний подарунок – величезну коробку в красивій «західній» упаковці, перев'язану стрічкою. Її відкрили прямо на сцені. У ній виявився ... унітаз. Таким «оригінальним», але абсолютно неприйнятним, з точки зору культури господарів, способом вона хотіла, мабуть, показати, що їй не подобається стан наших туалетів. Всі були шоковані. На наступний рік її на роботу не запросили.

У нас, як і в Росії, прийнято дарувати подарунки, квіти, сувеніри набагато частіше і щедріше, ніж на Заході. Західні гості зазвичай сприймають

це не як широту душі і гостинність, а як ексцентричність, як приховуване матеріальне благополуччя («вони зовсім не такі бідні, якщо дарують такі подарунки» – а їх російські партнери можуть бути набагато біднішими, ніж виглядають: вони просто дотримуються вимог своєї культури) або як спробу підкупу, тобто вбачають у такій поведінці мотиви, образливі для росіян, які старалися безкорисливо.

Значна кількість жестів, звуків і актів поведінки в цілому інтерпретується носіями різних культур неоднаково. Наприклад, німець подарував своєму російському другові на день народження вісім прекрасних троянд, тобто парне число троянд. Але в російській культурі парне число квітів зазвичай приносять покійним. Тому такий подарунок, відповідно до даної культурної інтерпретації, буде російській стороні щонайменше неприємний. У нас хлібом-сіллю зустрічають, а у Фінляндії буханець хліба, особливо чорного, звичайний подарунок на день народження.

Непрямий конфлікт культур при міжкультурній комунікації

На відміну від прямого, безпосереднього конфлікту культур, що виникає при реальному спілкуванні з іноземцями, такого роду контакти і конфлікти з іноземною культурою (книги, фільми, мова тощо) можна назвати непрямими, опосередкованими. У цьому випадку ми менше бачимо і усвідомлюємо культурний бар'єр, що робить його ще небезпечнішим.

Так, читання іноземної літератури неминуче супроводжується знайомством з чужою культурою, і конфліктом з нею. У процесі цього конфлікту людина починає глибше усвідомлювати свою власну культуру, свій світогляд, свій підхід до життя і до людей.

Яскравий приклад конфлікту культур при сприйнятті іноземної літератури наводить американський антрополог Лора Бохеном, що переказала «Гамлета» Шекспіра тубільцям Західної Африки. Вони сприйняли сюжет через призму своєї культури: Клавдій – молодець, що

одружився на вдові брата, так і повинна діяти хороша, культурна людина, але потрібно було це зробити негайно після смерті чоловіка і брата, а не чекати цілий місяць. Привид батька Гамлета взагалі не вклався у свідомість: якщо він мертвий, то як він може ходити і говорити? Полоній викликав несхвалення: навіщо він заважав дочці стати коханкою сина вождя – це і честь і, головне, багато дорогих подарунків. Гамлет вбив його абсолютно правильно, у повній відповідності до мисливської культури тубільців: почувши шурхіт, крикнув «що, шур?», А Полоній не відповів, за що і був убитий. Саме так і робить кожен мисливець в африканському лісі: почувши шурхіт, гукає і, якщо немає людського відгуку, вбиває джерело шереху і, отже, небезпеки.

Питання для самоперевірки:

2. Дайте визначення невербальної комунікації.
3. Поясніть, в чому полягає важливість знання основ невербальної комунікації.
4. Назвіть форми невербальної комунікації.
5. Назвіть види невербальної комунікації.
6. Визначте функції невербальної комунікації в спілкуванні.
7. Проясніть, в чому полягає проблема міжкультурної відповідності невербальних форм комунікації.
8. Поясніть, що таке конфлікт культур при міжкультурній комунікації.
9. Які бар'єри існують при міжкультурній комунікації?
10. Опишіть стадії міжкультурної компетентності та фактори, що впливають на її якість.

1.2. ПАРАЛІНГВІСТИКА

Розглядаються складові поняття «паралінгвістика», визначаються центральні й периферійні елементи паралінгвістики, надається класифікація паралінгвістичних елементів.

Основні поняття: паралінгвістика, екстралінгвістика, інтонаційно-кінетичний комплекс (ІКК), диференціатори, кваліфікатори, альтернанти.

Навіть коли люди тільки говорять і не користуються ніякими іншими знаками, в їх розпорядженні виявляється набагато більше число голосових елементів, ніж реально вміщує даний мовний код. Для реалізації своїх комунікативних намірів люди нерідко вдаються до парамовних, або паралінгвістичних, одиниць. Коли і ким було введено термін «паралінгвістика», до теперішнього часу в точності не відомо. Деякі дослідники, наприклад М. Кей (Кей 1975), у цьому зв'язку називають 1954 рік і прізвище Уелмерс (Welmers). Більш відома, проте, точка зору Дж. Трейджера (Трейджер 1958), згідно з якою термін «паралінгвістика» вперше в науковий ужиток ввів А. Уїлл, хоча самі парамовні явища вже давно відзначалися і вивчалися фонетистами. Дж. Трейджер (1952) вживав саме це слово. У вітчизняній традиції поняття і термін «паралінгвістика» отримало відразу кілька різних інтерпретацій, від дуже вузької до надмірно широкої. В якості підтвердження сказаного: вийшла вже досить давно книжка-брошура Г. В. Колшанського (Колшанський 1974), яка так і називається «Паралінгвістика» і де під цим словом мається на увазі широка сфера знань, що вбирає в себе мало не все, що сьогодні відносять до невербальної семіотики.

Під паралінгвістикою розуміється наука, яка складає окремий розділ невербальної семіотики і предметом вивчення якої є пармова - додаткові до мовного звукові коди, включені в процес мовної комунікації, і які можуть передавати у цьому процесі змістову інформацію.

Призначення паравербальної комунікації полягає в тому, щоб викликати у партнера ті чи інші емоції, відчуття, переживання, які необхідні для досягнення певних цілей і намірів. Такі результати зазвичай досягаються за допомогою паравербальних засобів спілкування, до яких відносяться: просодика – це темп мови, тембр, висота і гучність голосу; екстралінгвістика

– це паузи, кашель, зітхання, сміх і плач (тобто звуки, які ми відтворюємо за допомогою голосу).

У центр паралінгвістичної системи входять:

а) окремі немовні звуки, які виходять з ротової і носової порожнин людини,

б) звукові комплекси, які виникають і беруть активну участь у різного типу фізіологічних реакціях і які в акті комунікації допускають конвенціональну семіотизацію, або набувають змісту (тобто набувають особливого контекстного значення, порівн.: нежить, кашель, плювки, гикавка, ридання, свист і т.п.),

в) голос і його постійні якості, голосові особливості мови, що звучить або гра голосом (фонації),

г) парамовні просодичні елементи, що беруть участь у процесі комунікації і сприяють організації та передачі змістової інформації (тобто те, що можна було б назвати парамовною просодикою). До них відносяться, наприклад, емоційно акцентне виділення складів і більш великих фрагментів мовного потоку, темп мовної реалізації фраз при скандуванні, тональний рівень гучної, тихої і шепітної мови, тривалість стилю, наприклад, при тривалій промові, тривалість розділів між фонетичними синтагмами і т.п. Важливу роль у просодичній реалізації змісту відіграють також жести і міміка, що супроводжують емоційні інтонації, насамперед при вираженні суб'єктивно-модальних (оцінних, експресивних та ін.) значень.

Наприклад, при висловленні здивування зазвичай реалізується інтонаційно-кінетичний комплекс (ІКК) з невисоким рівнем підвищення тону (ср. *Куди він подівся? Просто не уявляю*), плечі того, хто говорить, звичайно підняті, руки розводяться в боки, голова теж злегка відводиться в бік. Таким чином формуються своєрідні інтонаційно-кінетичні комплекси (про такі єдності писав Муханов 1989, с. 11);

д) значуще мовчання й паузи.

До периферії паралінгвістичної системи можна віднести вентрологічні звуки та їх параметри, звуки природи й різних механізмів або пристроїв, які відіграють далеко не останню роль у людській комунікації.

До периферії паралінгвістичної системи належать також різноманітні звуки або звукові послідовності, що виникають під час дій людини з якимисьь природними об'єктами і артефактами (наприклад, звук від ляпаса, звуки оплесків, звук від удару кулаком об стіл в ситуації, коли людина розсердилася, стукіт у двері при вході в будинок), а також звуки, що виникають від контакту з людським тілом, як зі своїм власним, так і з чужим. Особливість всіх паралінгвістичних засобів полягає в тому, що вони, хоч і не є мовними і не входять в систему природної мови, значною мірою організовують і визначають комунікативний акт. Лише вкрай невелика кількість усних мовних повідомлень здатна стати фактом людської комунікації без будь-якого паралінгвістичного супроводу: паралінгвістичні засоби тією чи іншою мірою представлені в кожному усному висловленні. Майже зі стовідсотковою обов'язковістю будучи присутніми у мові, ці засоби відрізняються несистемністю і нерегулярністю свого реального втілення.

Слідом за Фернандо Пойатосом [41, С. 129], одним з найбільш авторитетних зарубіжних фахівців у галузі семіотики, антропології та теорія комунікації, ми виділяємо чотири основні паралінгвістичні категорії – параметри звучання, кваліфікатори, розрінювачі (диференціатори) і альтернанти. Параметри звучання (*primary qualities*, по Пойатосу) – це не впорядковані в систему основні складові (ознаки та їх комбінації) людської мови і немовних звуків, що виконують комунікативну або емотивну функцію. До параметрів звучання відносяться, наприклад, мелодика інтоном, градації інтенсивності звуку, тривалість пауз і складів, темп, ритм, висота

тону та ін. Різні характеристики звучання можуть бути обумовлені різними причинами:

а) біологічними;

Наприклад, у чоловіків зазвичай більш низький тембр голосу, ніж у жінок; у людей похилого віку в нормі голос тихіше, ніж у молодих, а мова більш повільна. Дитячі голоси, як правило, більш високі, чисті і мелодійні, тобто більш дзвінкі, ніж голоси дорослих; крім того, у дітей в нормі висока швидкість мови.

б) психологічними. Так, у людей, що знаходяться в стані явно вираженої депресії, інтонація одноманітна, а мова монотонна; у людини в стані крайнього хвилювання – причому у жінок це проявляється більшою мірою, ніж у чоловіків, – під впливом емоційного впливу голос у розмові тремтить, часто стає голосніше звичайного, доходить до крику і, як кажуть, зривається або рветься. Лабіалізація в угорській мові, (згідно з даними роботи Магліч 1963), є одним із засобів вираження «ніжності»; особливі тональні елементи тісно пов'язані з певними емоціями. Такі фактори, як психологічний тип особистості, теж мають стійкі кореляції з мовними параметрами. Так, гучність і швидкість мовлення у людей-екстравертів зазвичай вище, ніж у інтровертів; відрізняються ці люди один від одного і манерою говоріння.

в) фізіологічними. Прикладом впливу фізіологічних факторів є вікова ломка голосу у юнаків.

г) соціальними. У людей, що займають більш високе місце на соціальній ієрархічній драбині, при розмові з людьми нижчого рангу темп мови зазвичай більш повільний, ніж у їхніх співрозмовників.

д) національно-етнічними та культурними. Згідно з даними, отриманими з наукових джерел (див., наприклад, Кочман 1981), у

чорношкірих афроамериканців звук в нормі більш сильний і повний, ніж у білих «англосаксонських» американців.

е) жанрово-стилістичними. Існують особливі звучання, що відрізняють саркастичну або іронічну мову.

ж) прагматичними. Швидкість (наприклад, втрата звичайної швидкості мови або, навпаки, прискорена мова), тембр і загальна тональність промови, особливості якісної характеристики окремих звуків і структури мовного потоку в цілому, застосування спеціальних паралінгвістичних засобів і тактик комунікативної мовленнєвої поведінки (паузи, мовні коливання і фонації, мовні пропуски і помилки, редукування або, навпаки, надмірно висока вербальна продуктивність, відмінні звукові, голосові і тональні ознаки, що свідчать про перехід від одного семіотичного коду до іншого, паралельне використання вербальних і невербальних одиниць, особливі умови і способи передачі комунікативного мовленнєвого ходу від однієї особи до іншої і ще дуже багато іншого) відрізняють справжню мову від брехливої.

До кваліфікаторів відносяться різноманітні за своїми властивостями звуки, що зазвичай викликаються людиною свідомо: звукові ефекти – додаткові до промови модифікатори, спрямовані на досягнення певної комунікативної мети. До кваліфікаторів належать також звукові ефекти і функції шепотної, часто інтимної, мови або, наприклад, жорсткого голосу, утвореного за рахунок коливань нижньої щелепи або її сильного випинання.

Розрізнявачі (диференціатори):

а) звуки, що розрізняють моделі поведінки або окремі компоненти моделей, в яких ці звуки є невід'ємним і важливим складовим елементом. Прикладами розрізнявачів даного типу можуть служити зітхання, позіхання, кашель, плач, ридання, свист, сміх, шмигання носом, гикавка та багато інших. Деякі зі згаданих поведінкових форм та пов'язані з ними звуки і

звукові ефекти відіграють вирішальну роль у кваліфікації міжособистісних відносин і в вираженні актуальних емоційних станів, порівн. плач і ридання в горі, звуки сміху при реалізації позитивних чи негативних відносин соціального плану, наприклад сміх лестощів або підлабузництва, сміх при знятті нервової напруги (сміх радості чи полегшення), кепкування зі співрозмовника та ін;

б) різні патологічні звукові варіанти; паралінгвістичні звукові та голосові засоби, регулярно співвідносні з обманом, маніпуляцією або мовною грою, наприклад особлива манера вимовляння окремих слів і висловів, гра голосом.

Ще одна паралінгвістична категорія, альтернанти – це немовні звуки і комбінації звуків, що протиставляються нормативним, і які зустрічаються в комунікації або ізольовано, або разом з промовою. До альтернантів належать так звані кінетико-голосові форми типу горлових прочисток, клацань, фарінгальні і ларінгальні інгресії і експресії (тобто, відповідно, входу повітря в легені і виходу повітря з легень). Альтернанти – це, наприклад, шипіння і сипіння, звуки, що виникають при всмоктуванні повітря, звуки-заповнювачі пауз гм, мм, е-е і т.п., звуки, які добуваються при замкнутих зубах або широко відкритому роті, звуки від тертя і тисячі інших. Альтернанти характеризуються тим, що, по-перше, більшість з них мають лексичну і системну значущість, а тому несуть певне змістове і функціональне, насамперед регулятивне, навантаження при діалогічній взаємодії. Пор., наприклад, різноманітні «мукання», звук глибокого видиху, що позначає фізичну втому, або звук «важкого» подиху, що позначає, зокрема, щось на зразок психологічної втоми від негараздів і важкого життя або означає, що «все погано» (у цьому зв'язку можна згадати історію-анекдот про те, як двоє чоловіків їдуть в купе поїзда, якийсь час мовчать, а потім

раптом обидва по черзі глибоко зітхають. І тоді перший з пасажирів вимовляє: «Ну, що, може, вже досить нам говорити про політику?»).

Згідно зі схемою Екмана і Фрізена, типи паралінгвістичної невербальної поведінки можна розбити на п'ять основних категорій:

- ілюстратори;
- адаптери / маніпулятори;
- емблеми;
- емоції;
- регулятори.

Комплекси із звуків, що виникають від дій з матеріальними об'єктами або за їх участі, і самих об'єктів-джерел цих звуків (включаючи людське тіло і звуки, що виникають від маніпуляцій з ними), які беруть участь в акті комунікації і під впливом певних ситуацій семіотизуються, або набувають змісту, отримали назву адаптерів. Термін «адаптер» стосовно аналізу невербальної комунікації був уперше застосований в роботі Екман, Фрізен 1969.

Адаптори тіла являють собою здатність пристосовуватися до мінливих зовнішніх умов, тобто адаптивні форми комунікативної поведінки людей. Це комплекси, які складаються з вчинених у комунікативному акті самостійних знакових рухів тіла або з тілом людини (див. Верещагін, Костомаров 1981, с. 37) та звуків від цих рухів і які є функціонально орієнтованими, насамперед, на партнера по комунікації. До адапторів тіла відносяться, наприклад, звуки, зобов'язані своїм походженням таким рухам і жестам, як поплескування по плечу, тупання ногою, оплески, погладжування, клацання, ляпанець, удар, ляпас і пр. (більш формально, адаптер тіла – це комплекс типу «ляпас і звук від цього руху», «тупання ногою і відповідний звук» і т.п.). Адаптери тіла можуть змінювати зміст вербального повідомлення, додатково кваліфікувати його, уточнювати і навіть повністю заміщати словесне висловлювання. Коли

людина знаходиться, наприклад, у стані люті, вона може стискати зуби або скреготати зубами. Переконаючи з пристрасстю адресата, що саме він зробив щось, чоловік іноді б'є себе в груди («я, я це зробив»). Ми даємо ляпаса, щоб принизити, а не покарати, як нерідко помилково вважають, іншу людину, висловлюючи таким чином їй своє презирство, і, навпаки, часто захищаємося ляпасом від отриманого приниження чи образи.

Раптові часті підстрибування на місці в поєднанні з посмішкою, плесканням в долоні позначають «сильну радість, радість», а енергійне поплескування себе по животу передає ідею «ситості». З силою охоплюють руками голову і навіть іноді стогнуть, перебуваючи у відчаї. Коли людина постукує кулаком по лобі, потім по дереву і після цього показує на адресата, вона демонструє як даною жестовою послідовністю, так і виробленими при її реалізації звуками, що вважає самого адресата або тільки що вчинені адресатом дії дурними. Миттєве прийняття людиною рішення іноді маркується дзвінким ляпанням рукою по стегну або стегнам, а те, що людина отримала задоволення від гри акторів, може виражатися оплесками різної сили і тривалості.

Використання самоадапторів в живій побутової мові залежить від того, яким ступенем свободи володіє людина, зокрема чи може вона в конкретній комунікативній ситуації торкатися себе і приймати ті чи інші пози, чи здатна виконувати певні дії (наприклад, чи може людина стояти або ходити з руками, зімкнутими ззаду в зап'ястках, чи може чухатися або відкрито, не соромлячись сліз, ридати і плакати, чи вільна вона кашляти або повинна придушувати кашель, щоб, наприклад, не розбудити сплячу дитину).

Самоадаптори і ступінь свободи їх вживання різняться по культурах, географічних районах, функціях, фізичних, психічних і соціальних ознаках, таких як етнос, раса, вік, стать, здоров'я, актуальний психічний стан, статус, ступінь знайомства, ставлення до іншої особи і багатьох інших.

До типових адаптерів-об'єктів належать комплекси, в які входять: матеріальні предмети, що беруть участь в комунікації; і які безпосередньо пов'язані з тілом і призначені для захисту тіла і задоволення різних інших тілесних потреб. Наприклад, це предмети, що допомагають тілу в повсякденних побутових ситуаціях і навіть надають певного впливу на поведінку людини: одяг (або його окремі аксесуари), взуття, предмети туалету, прикраси та ін. Особливе значення для комунікації мають окуляри, гудзики, носові хустки, краватки, ордени, парасолі, черевики, капелюхи, сумочки та деякі інші предмети: незважаючи на те, що за допомогою перерахованих речей людина здебільшого виконує підсвідомі дії, в якомусь конкретному акті комунікації дії людини з ними можуть бути проінтерпретовані адресатом як усвідомлені. Наприклад, під час бесіди той, хто говорить, може чисто машинально, просто в силу звички, смикати гудзики пальто або костюма або постійно відкривати і закривати сумочку, однак адресат вільний вважати такі рухи як такі, що свідчать про хвилювання мовця або про його нетерпіння.

Адаптери / маніпулятори – це види невербальної поведінки, які допомагають нашому тілу адаптуватися у навколишньому середовищі. Якщо ми чухаємося, чіпаємо себе за кінчик носа, кусаємо губи або тремо очі – це адаптивна поведінка. Хоча така поведінка може не представляти особливої важливості для спілкування, вона важлива для нашого повсякденного життя (спробуйте іноді не почухати те місце, яке свербить), і всі культури виробляють у себе норми етикету і манери, що стосуються адаптивної поведінки.

Ілюстратори – це види невербальної поведінки, які ми використовуємо для того, щоб підкреслити якісь аспекти нашої мови. З їх допомогою ми ілюструємо візуально те, що намагаємося символічно виразити словами. Багато людей, наприклад, використовують жести рук, щоб проілюструвати

або підкреслити свої слова. Жести можуть підкреслювати характеристики голосу, повідомляти, наскільки схвильована людина тим, що вона говорить, або описувати сам зміст повідомлення. Ви, можливо, помічали, що скрипаль піднімає брови, коли бере високу ноту. Коли ж він бере більш низьку ноту, його брови опускаються. Можливо, таку ж поведінку можна спостерігати у Пласідо Домінго або Паваротті, коли вони співають свої арії, або у вас, коли ви підвищуєте або знижуєте голос.

Емблеми – це невербальна поведінка, яка несе інформацію сама по собі. Емблеми можуть і не застосовуватися під час спілкування, хоча використовуються досить часто. У таких випадках вони передають повідомлення, подібно слову, пропозиції або фразі. Як можна здогадатися, багато емблем визначаються культурою, і далі в цьому розділі будуть розглядатися питання, пов'язані з розходженням невербальної поведінки у людей різних культур.

У Сполучених Штатах, наприклад, якщо ви піднімаєте брови, висуваєте вперед нижню губу, опускаючи при цьому куточки губ, і похитуєте головою з боку в бік, це, як правило, означає, що ви сумніваєтеся в обґрунтованості слів вашого співрозмовника. Звичайно, є простіші і більше прямолінійні емблеми, такі як кивок головою, що означає «так», похитування головою, що означає «ні», і «палець».

Погляньмо на досить відому фотографію американських військовослужбовців, захоплених у полон корейцями в 1968 році. Фотографія була зроблена корейською стороною і відправлена до Сполучених Штатів з метою показати, що бранці утримуються в хороших умовах. Однак якщо ви подивитеся пильніше, то виявите, що деякі з них показують «палець». Для американців, які бачили фотографію, це був ясний знак того, що з полоненими далеко не все добре. Багато хто також розцінював цей сигнал як знак непокори.

Емоції – ще один вид послань, що передається за допомогою невербальної поведінки. За допомогою одного з типів невербальної поведінки, виразу обличчя, передається інформація про емоції, як універсальними, так і специфічними для певної культури способами. Обличчя людини – найбільш широко досліджуваний канал невербальної передачі емоцій, ймовірно, через його гарні здатності передавати дискретні, специфічні для даного моменту емоційні стани. Однак інші види невербальної поведінки, включаючи тон голосу і положення тіла, також можуть нести певну інформацію про емоційні або афективні стани.

І, нарешті, регулятори – це такі аспекти невербальної поведінки, за допомогою яких ми регулюємо потік мови під час спілкування. Ми часто використовуємо вираз свого обличчя для того, щоб сигналізувати про те, що втомилися, або чекаємо, або навіть пропонуємо комусь іншому щось сказати. Наш тон голосу також регулює мову, інформуючи інших про те, що ми закінчили говорити.

У багатьох культурах функцію регуляторів промови виконують погляд, візуальна увага і жести, що запрошують іншу людину вступити в розмову. Крім того, що існує велике число каналів невербальної поведінки, по кожному з них передається безліч різних типів повідомлень. Хоча по невербальних каналах передається така величезна кількість інформації, ми, на жаль, приділяємо їм досить мало уваги, коли розглядаємо питання комунікації. Насправді невербальна поведінка життєво важлива для успішного спілкування, як міжкультурного, так і будь-якого іншого, навіть якщо вона реалізується несвідомо й автоматично.

1.2.1. Висококонтекстні і низькоконтекстні культури

Невизначеність, конфлікт і контекст перетворюють міжкультурну комунікацію в складний, але захоплюючий процес, який викликає труднощі навіть у найбільш досвідчених і культурно сенситивних людей.

Співвідношення вербальних і невербальних елементів спілкування в різних культурах різне. Є культури, де мало вислухати словесне висловлювання. Щоб зрозуміти його, потрібно добре уявляти собі, в якій ситуації воно вимовлене, хто його сказав, кому і в якій формі. Але є культури, де для розуміння досить одних словесних висловлювань. Іншими словами, існують культури, в яких контекст дуже важливий, і культури, в яких значення контексту невелика, тобто існують високо- і низькоконтекстні культури.

Культури високого контексту менше покладаються на експліцитну, розмовну мову при передачі думок і повідомлень, оскільки значна частина інформації, яку необхідно передати в комунікативному епізоді, описана параметрами контексту – фізичною обстановкою, статусними відносинами між учасниками інтеракції, попереднім ходом дискусії, майбутніми цілями учасників інтеракції і т. д. У японській мові є термін «Іссин денсін», який перекладається буквально як «традиційна уявна телепатія». Цей термін відображає те, що високо цінується даною культурою – імпліцитну або мовчазну комунікацію. У корейській мові є аналогічний термін, «І-сим-Жун-сім», який вважається в Кореї однією з вищих форм комунікації.

Культури низького контексту набагато більше покладаються на експліцитну, розмовну мову при передачі думок і повідомлень.

Вербальні навички набагато більше цінуються в культурах низького контексту. З цієї причини вони, як правило, заохочують здатність точно виражати свою позицію вербальним способом. Подібні навички менш важливі в культурах високого контексту (імпліцитних).

Недавнє дослідження, що порівнює використання безмовних пауз у США і Японії, висвілює подібні відмінності між експліцитною й імпліцитною комунікаціями.

Контекстні відмінності при веденні бізнесу

Одним із прикладів подібних контекстних відмінностей у комунікації є характер ділових угод. У культурах низького контексту, наприклад у США, угоди закріплюються підписанням контракту. Письмовий контракт обумовлює всі умови, обмеження, обов'язки та зобов'язання сторін у експліцитній, відкритій формі. У США бізнесмени та їхні юристи витрачають багато часу, зусиль та енергії на складання подібних контрактів, уважно переглядаючи їх і переконуючись, що контракти в експліцитному вигляді точно всловлюють те, що повинні виражати.

Однак у багатьох культурах високого контексту здійснення бізнесу за допомогою подібних контрактів – нечувана річ. Типовим способом підприємницької діяльності буде широка, розгорнута усна угода між сторонами. Деталі можуть приноситися в жертву загальній імпліцитній впевненості в тому, що обидві сторони будуть робити те, що «правильно» для відносин і для обох людей. Тоді як представники культур низького контексту вважатимуть подібну угоду початком всіляких бід, люди з культур високого контексту вважають настільки ж пагубною захопленість американців письмовими контрактами.

Контекст, мабуть, є важливою змінною, яку слід враховувати при міжкультурній комунікації. Чи будуть учасники інтеракції представниками низько- або висококонтекстної культури, вплине на те, якою мірою комунікація буде експліцитною або імпліцитною, поєднаною з контекстом або з безпосередньою вербальною експресією.

Можна сказати, що представники висококонтекстних культур говорять скороченими мовами, а низькоконтекстних культур – розширеними. Скорочені мови мають схожість з жаргоном або з так званою стенографічною промовою. Так, щоб зрозуміти один одного, близьким друзям буває досить

одного слова або навіть жесту, але оточуючі при цьому не зрозуміють нічого, так як у них немає спільних з цими людьми переживань.

Кодові слова, які зустрічаються в мові лікарів, інженерів, членів сім'ї та близьких друзів, мають приховане значення і спочатку відомі лише членам таких груп.

І, навпаки, ті, що говорять розширеними мовами, спілкуються за допомогою розширених (розповсюджених) висловлювань, та рідко вдаються до невербальних засобів спілкування й інших контекстуальних показників.

В якості висококонтекстної культури можна навести китайську культуру і письмову китайську мову. Щоб добре знати китайську мову, необхідно знати підтекст, видатних особистостей і китайську історію. Також потрібно знати систему вимови, в якій є чотири тони, причому зміна тону означає зміну значення. Сенс висловлювання неможливо зрозуміти і без знання соціального статусу адресата. Справа в тому, що в китайській мові (як і в багатьох інших азійських мовах) позначається соціальне становище людини по відношенню до мовця. Це робиться за допомогою так званих шанобливих суфіксів або префіксів і за допомогою поважних або зневажливих слів. Така мовна модель, що відображає важливість ієрархічного контексту, відсутня у більшості європейських мов і тому часто стає причиною нерозуміння в комунікації.

Отже, культури розрізняються залежно від того, яке значення в них надається словам. На Заході стара традиція ораторського мистецтва (риторики) наочно демонструє виняткову важливість вербальних повідомлень. Ця традиція повною мірою відображає західний тип логічного, раціонального та аналітичного мислення. На Заході мова сприймається незалежно від контексту розмови, і тому її можна розглядати окремо, за межами соціального контексту. Тут в комунікації той, що говорить і той, що слухає розглядаються як два самостійні суб'єкти, чії відносини стають

зрозумілими з їх усних висловлювань. Це не означає, що на Заході зовсім не надається значення невербальним засобам і іншим контекстуальним елементам, але підкреслюється, що мовця цілком можна пізнати за його індивідуальним мовним способом впливу на співрозмовника.

І, навпаки, в азійських і східних культурах, для яких контекст має велике значення, слова вважаються складовою частиною комунікативного контексту в цілому, що включає також особисті якості учасників спілкування і характер їх міжособистісних відносин. Таким чином, в цих культурах вербальні висловлювання вважаються частиною комунікативного процесу, нерозривно пов'язаного з етикою, психологією, політикою та соціальними відносинами. Вони сприяють соціальній інтеграції та встановленню гармонії, а не просто є вираженням індивідуальності мовця або його особистих цілей. Тому основний акцент в азійських культурах робиться не на техніці побудови усних висловлювань, а на манері їх виголошення, відповідно встановленим суспільним відносинам, які визначаються положенням в суспільстві кожного з комунікантів. З цим пов'язана і традиційна недовіра азійських культур до слів, на відміну від західних, які завжди вірили в силу слова. Традиції східних культур швидше враховують культурні очікування і правила, ніж самовираження за допомогою слів. Без контекстуальної основи манера вимови і подачі висловлювання вважається менш значущою або навіть брехливою, тобто такою, що вводить в оману.

Азійське внутрішнє розуміння обмеженості можливостей мови змушує представників цієї культури приділяти велику увагу суворим манерам та етикету. Адже вони чудово знають: те, що вимовляється вголос, і те, що насправді мається на увазі – це зовсім різні речі. Обережне ставлення до слова в азійських культурах виявляється в тому, що азіати в будь-якій ситуації намагаються завжди бути якомога стриманіше в своїх негативних або стверджувальних висловлюваннях. Чемність часто буває важливіше

правдивості. Саме тому для японця майже неможливо безпосередньо сказати співрозмовнику «ні». Стриманість і двозначність – найважливіша частина комунікації в Азії.

Багато хто з нас не здатні слухати або не бажають цього робити. Такого висновку дійшов Лаймен Стіл (Стіл, 1982), американський спеціаліст з проблем слухання. Він наголошує, що дефектне слухання часто обертається величезними втратами, а іноді має навіть трагічні наслідки. Наприклад, в японському мовленевому етикеті і в сучасній японській мові традиційно підкреслюється важливість цього боку процесу спілкування. Японський мовленнєвий етикет надає абсолютний пріоритет тому, хто говорить, надаючи йому всю повноту самовираження. Той, хто слухає, має докласти максимум зусиль, щоб зрозуміти думку та мету його висловлення. В європейській традиції важливо те, що говорять, а в японській – як це робиться. В японській традиції комуніканти вважаються такими, що їдуть в одному вагоні. Тобто вони бачать і відчують однаково все, що відбувається за вікном. Японський слухач має надати потрібну увагу тому, як що висловлюється, чому це говориться. Щоб адекватно зрозуміти те, що говориться, слухач має поставити себе на місце того, хто говорить, поділяти його точку зору і оцінювати висловлення з цієї позиції.

3. ПРОСОДИКА

Розглядаються екстралінгвістичні засоби невербальної комунікації. Визначаються складові поняття «просодика» та описуються просодичні засоби невербальної комунікації.

Основні поняття: артикуляція, темп, інтонація, ритм, тон, швидкість, гучність, голосові модифікації.

Екстралінгвістична система – це включення в мову пауз, а також різного роду психофізичних проявів людини: плачу, кашлю, сміху, вдиху і т.д. Всі ці явища відносяться до просодики. **Просодика – це загальна назва**

таких ритмо-інтонаційних сторін мови, як висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу.

Просодичні й екстралінгвістичні засоби спілкування пов'язані з голосом, характеристики якого створюють образ людини, сприяють розпізнанню її фізичного, емоційного, психологічного та психічного стану, виявленню психічної індивідуальності.

Просодичними й екстралінгвістичними засобами регулюється потік мови, економляться мовні засоби спілкування, вони доповнюють, замінюють й передбачають мовні висловлювання, висловлюють емоційні стани. Голосова гра, падіння і підвищення тону, раптово виникаючі паузи, зміна сили і тембру голосу постійно супроводжують мову. Основне призначення тону – узгоджувати міжособистісні та соціальні відносини між учасниками даного акту спілкування, а тому тон є етикетно нормативним, контрольованим і регламентованим.

Голос же, завдяки своїм природним властивостям, є головним виразником людських емоцій й у діалозі часто не контролюється. З його допомогою ми, висловлюючи деякий зміст, можемо впливати на адресата. Якщо тон виконує в діалозі організуючу і регулятивну функції і пов'язаний з манерою і стилем ведення усного діалогу, то голос у діалозі є, перш за все, основним інструментом емоційного впливу.

Зміна голосу, не викликана хворобою або віком, зазвичай маркує зміну стану або статусу, причому це характерно як для звичайних способів комунікації, так і для різних форм народної культури.

Наприклад, в магичній практиці використовуються тільки марковані голоси і голосові модифікації, навмисна голосова мімікрія, причому способи виголошення тексту залежать від типу ситуації і рольових характеристик її учасників.

При зустрічі з чаклуном ритуальну формулу оберега людина вимовляла пошепки; і, навпаки, під час обходу полів люди голосно співали і кричали. У російській народній культурі ряджені говорять з домочадцями підкреслено низькими або занадто високими голосами, доповнюють свою промову іншими парамовними елементами, наприклад свистом або реготом, і наслідують голосам тварин. Здатність міфологічного персонажа змінювати голос вважається одним з проявів властивості нечистої сили. Відомо, що лісовик може реготати і співати півнем, водяний бекає, як баран, або крякає, як качка; а упирі, не маючи тілесного вигляду, позначають свою присутність не інакше як голосом, тобто голос тут є єдиним проявом нечистої сили.

Голосові особливості впливають на сприйняття адресатом одержуваної інформації та на кваліфікацію переданого повідомлення, надаючи повідомленням певне аксиологічне або експресивно-стилістичне забарвлення. У ході діалогу голос слугує надзвичайно потужним інструментом впливу, переконання, придушення. Ним можна висловити найрізноманітніші почуття і відношення – ніжність і ласку, співчуття і покірність, презирство і ненависть, в голосі можна почути іронію і глузування, радість і жалість, захват і зловтіху, захоплення і біль. Від невірно обраного або незвичного тону може виникнути діалогічна напруженість, неприємне відчуття, яке зазвичай важко формулюється і часто залишає на душі осад. Змінюються тон або інтонація, звичайний мелодійний малюнок мовлення або бесіди – і розмова стає напруженою, або, навпаки, раптово наступають внутрішній спокій і навіть умиротворення.

Володіючи психологічною реальністю, голосові характеристики самі є корелятами людських характерів, почуттів, індивідуальних і соціальних міжособистісних відносин, різноманітних поведінкових реакцій, причому відповідності ці настільки стійкі, що утворюють у свідомості людей стереотипні уявлення про форми прояву емоцій, про розподіл

інтерперсональних ролей і про структури поведінки, що відображаються в мовній просодиці.

Ентузіазм, радість і недовіра звичайно передаються високим голосом, гнів і страх – теж досить високим голосом, але в більш широкому діапазоні тональності, сили і висоти звуків. Горе, сум, втому зазвичай передають м'яким і приглушеним голосом, з пониженням інтонації до кінця фрази.

Швидкість мови також відображає почуття: швидка мова – схвильованість або стурбованість; повільна мова свідчить про пригноблений стан, горе, зарозумілість чи втому.

Отже, потрібно вміти не тільки слухати, а й чути інтонаційний лад мови, оцінювати силу і тон голосу, швидкість мовлення, які практично дозволяють висловлювати наші почуття, думки, вольові устремління не тільки разом зі словом, але і без нього, а іноді і всупереч йому. Більше того, добре підготовлена людина може по голосу визначити, який рух (жест) відбувається в момент виголошення тієї чи іншої фрази, і навпаки, спостерігаючи за жестами в ході промови, можна визначити, яким голосом говорить людина. Тому не потрібно забувати, що іноді жести і рухи можуть суперечити тому, що повідомляє голос. Отже, необхідно контролювати даний процес і синхронізувати його.

Прикладом такого роду може служити інтонація, що сигналізує нам про запитальному характері речення про пропозицію, сарказм, відразу, гумор і т.д. Тобто при паравербальній комунікації інформація передається через голосові відтінки, яким в різних мовах надається певний сенс. Тому вимовлене слово ніколи не є нейтральним. Те, як ми говоримо, іноді важливіше самого змісту повідомлення. Тон є мовним оператором, що переводять один мовний акт в інший, одні почуття в інші, і тим самим являє собою своєрідний канал передачі емоційних відчуттів і відносин від однієї людини до іншої в ході комунікативного акту. Той, хто говорить, завжди

вибирає тон усвідомлено і навмисно, на відміну від інтонації і голосу, які мовцеві часто не підконтрольні.

Сенс висловлювання може змінюватися в залежності від того, яка інтонація, ритм, тембр голосу були використані для його передачі. Мовні відтінки впливають на зміст висловлення, сигналізують про емоції, стан людини, її впевненість або невпевненість і т.д.

Уявіть сцену, що ілюструє, як невербальні символи можуть створювати шум у процесі обміну інформацією. Ви заходите до кабінету вашого керівника, щоб одержати інформацію про проект, над яким ви працюєте. Ви увійшли, а він кілька секунд продовжує розглядати папери в себе на столі. Потім дивиться на годинник і говорить відчуженим невиразним голосом: "Чим можу бути вам корисний?"

Хоча його слова самі по собі не мають негативного змісту, мова поз і жестів ясно вказує, що ви – небажане відволікання від його роботи. З яким почуттям ви будете задавати питання? Які думки прийдуть вам в голову швидше за все, коли наступного разу у вас виникне питання до керівника? Можна думати, вони жодним чином не будуть позитивними. Уявіть тепер, як з вашою появою в кабінеті, керівник, навпаки, відразу піднімає на вас погляд, привітно посміхається і бадьорим тоном звертається до вас: "Як просувається проект? Чим можу бути вам корисний? "

Керівник, що використовував негативні символи мови поз і жестів, можливо, насправді хоче допомогти підлеглим так само, як той, чий невербальні символи випромінюють тепло. Слова в обох випадках вимовляються ті ж самі. Проте в даному випадку, як часто буває у розмовах людей, невербальні символи цілком придушують вербальні. Важливий висновок з цього прикладу такий: потрібно домагатися, щоб використовувані вами для передачі невербальні символи відповідали ідеї, яку ви маєте намір

повідомити. В іншому випадку невербальні символи створюють такий шум, що реципієнти майже напевно неправильно сприймуть повідомлення.

Засобами досягнення ефективної комунікації тут служать наступні характеристики людського голосу:

1) Швидкість мови. Жвава манера говорити, швидкий темп мови свідчать про імпульсивність співрозмовника, його впевненість у своїх силах. І, навпаки, спокійна повільна манера мови вказує на незворушність, розсудливість, ґрунтовність мовця. Помітні коливання швидкості мови виявляють недолік врівноваженості, невпевненість, легку збудливість людини.

2) Гучність. Велика гучність мови притаманна, як правило, виловленню щирих спонукань або хизування і самовдоволення. У той час як мала гучність вказує на стриманість, скромність, такт чи брак життєвої сили, слабкість людини. Помітні зміни в гучності свідчать про емоційність і хвилювання співрозмовника. Як показує комунікаційна практика, посиленню емоційності мовлення в багатьох випадках сприяє відсутність логічних доводів.

3) Артикуляція. Ясна і чітка вимова слів свідчить про внутрішню дисципліну мовця, його потребу в ясності. Неясна, розпливчаста вимова свідчить про поступливість, невпевненість, млявість волі.

4) Висота голосу. Фальцет найчастіше притаманний людині, у якої мислення і мова більше ґрунтуються на інтелекті. Грудний голос є ознакою підвищеної природної емоційності. Високий пронизливий голос є ознакою страху і хвилювання.

5) Режим мови. Ритмічне говоріння означає багатство почуттів, врівноваженість, гарний настрій. Строго циклічне говоріння показує сильне усвідомлення пережитого, напругу волі, дисципліну, педантичність.

Незграбно-уривчаста манера мови служить виразом тверезого, доцільного мислення.

1.2.3. Голосні й тихі культури

Паравербальна комунікація ґрунтується на тональних і тембрових особливостях мови та їх використанні в культурі. На цій підставі можна виділяти **тихі й голосні культури**. Наприклад, в Європі американців засуджують за їх манеру говорити занадто голосно. Ця їхня риса викликана тією обставиною, що дуже часто для товариських американців не має ніякого значення, слухають їх мовлення чи ні. Для них набагато важливіше показати свою компетентність і відкритість. На відміну від них, англійці дотримуються зовсім іншої точки зору: вони вважають, що не слід втручатися в чужі справи. Тому у них дуже розвинена здатність направляти свою промову прямо на потрібного партнера і при цьому враховувати не тільки шум, але і відстань.

У малайській, а також філіпінській культурах, на відміну, наприклад, від культури чорношкірих американців, не прийнято голосно і багато розмовляти.

За уявленнями індусів характер людини визначають не що інше, як три основних види голоси: голос Джелал, що означає силу, голос Джемал, що означає красу, і голос Кемаль – голос мудрості. У різних життєвих ситуаціях і в різних мовних актах людина користується різними голосами і якостями голосу (див. нижче), іноді ховаючи за ними свої справжні почуття. Водна, вогняна, повітряна та ефірна якості пов'язані з конкретними людськими властивостями або станами, а також з тими цілями, які ставить перед собою людина, вступаючи в комунікацію. Земна якість – це голос надії або схвалення, водна якість – це голос заспокійливий і зцілювальний, якість вогню – це голос гучний, діючий дратівливо, збудливо або страхітливо; наприклад, попередження зазвичай робляться голосом вогню.

Повітряна якість підносить людину, це голос легкий, що ніби відносить людину в далечінь. Нарешті, ефірна якість голосу волає і п'янить, ефірний голос – голос неземний. У кожному з трьох типів голосів – Джелал, Джемал і Кемаль – може переважати одна з якостей, і відповідно з нею голос має той чи інший вплив на людину й навколишній світ.

Культурно-специфічні особливості паравербальної комунікації відображаються і в швидкості мови. Так, наприклад, фінни говорять відносно повільно і з довгими паузами. Ця мовна особливість створила їм імідж людей, які довго думають і неквапливо діють. До швидкомовних культур відносяться носії романської мови (французи, румуни, молдавани, цигани). За цим показником німці займають середнє положення, хоча швидкість мовлення вище в Берліні і нижче на півночі Німеччини.

Наступним засобом паравербальної комунікації є манера, з одного боку, говорити багатослівно, а з іншого – лаконічно, не використовуючи надто багато слів. У багатьох культурах часто зміст висловлювання має другорядний характер. Високо цінується така манера у арабів, у мові та літературі яких зміст і значення сказаного не є головним. Там перевага віддається грі слів. Різні слова можуть вживатися в одному і тому ж значенні. Араби дуже люблять висловлювати одну і ту ж думку різними словами.

Мовленнєвий етикет японців відводить комунікантам кожному свою роль, наказуючи кожному бути максимально уважним. В японській культурі з особливою силою підкреслюється, що мовленнєва комунікація – це не просто обмін мовленнєвими висловленнями, а душевне об'єднання в тих межах, які можливі для кожного комуніканта. Це підтверджує думку В. Гумбольдта, що в процесі комунікації певною мірою відбувається процес розуміння й нерозуміння. Кожен з комунікантів створює в процесі комунікації свою думку. Але в мовленнєвому етикеті японців підкреслюється, що обидві сторони активні. Вони розуміють і кожен по-

своєму розгортають мисленневий зміст, що висловлений мовним знаком. Мовлення несе відбиток індивідуальності, але це не заважає мовцеві, виявити повагу до того, хто слухає; і це не суперечить повноті самовираження того, хто говорить, а, навпаки, є необхідною умовою дотримання гармонії спілкування і душевної рівноваги.

До комунікативної поведінки відноситься також мовчання, яке часто є, за висловом М. Бахтіна, «продовженням бесіди» і яке буває двох абсолютно різних з функціональної, семантичної та прагматичної сторони типів, на що, до речі, здається, досі не звертали уваги, незважаючи на досить велику кількість літератури про акт мовчання.

До першого типу належить мовчання з парамовними і жестовими заповненнями, до другого – мовчання з повною відсутністю голосових звуків.

Парамовні елементи і жести можуть повністю витіснити словесні репліки, руйнуючи мовну комунікацію або зовсім роблячи її неможливою.

Настання мовчання в конкретному акті спілкування часто свідчить не про просте неговоріння, а про перехід комунікантів до іншого семіотичного коду; при цьому виражальні можливості мовчання в поєднанні з парамовними елементами і жестами ніяк не менші, ніж при повному мовчанні, оскільки тіло нерідко говорить нам про те, про що слова сказати не можуть.

Питання для самоперевірки:

1. Що таке паралінгвістика?
2. Що входить до паралінгвістичної системи?
3. Назвіть основні культурно-специфічні особливості паравербальної комунікації.
4. Наведіть класифікацію основних паралінгвістичних категорій.

5. Наведіть класифікацію культур згідно з параметрами паралінгвістики.
6. Дайте визначення просодики.
7. Назвіть приклади впливу просодичних характеристик на якість спілкування.
8. Назвіть показники паралінгвістичної невербальної поведінки.
9. Наведіть приклади впливу невербальної паралінгвістичної поведінки на якість комунікації.
10. Опишіть структуру паралінгвістичної системи.

4. КІНЕСИКА

Розкривається поняття «кінесика», визначаються складові кінетичної системи, подається класифікація жестів та інших частин кінетичної складової невербальної комунікації, надається характеристика низькокінетичних та висококінетичних культур, описується мінімальна жестова одиниця.

Основні поняття: кінема, жест-емблема, жест-ілюстратор, жест-регулятор, іконічний та симптоматичний жест.

Невербальні засоби спілкування поділяються на: візуальні і кінетичні.

Кінесика – рухи рук, ніг, голови, тулуба; напрям погляду і візуальний контакт; вираз очей; вираз обличчя; пози, зокрема, локалізація, зміни поз щодо словесного тексту; шкірні реакції (почервоніння, поява поту). Все це взяте разом – жести, міміка, пантоміміка й називається кінесикою.

Кінесика, що розуміється – в широкому сенсі слова – як наука про мову тіла і його частин, поряд з паралінгвістикою є центральною областю невербальної семіотики, вченням про жести, насамперед жести рук. Серед кінетичних засобів спілкування виділяємо власне жести, вирази обличчя (міміка), пози, рухи тіла, одяг, аксесуари і манери. Під манерами

розуміються соціально зумовлені ритуалізовані форми поведінки, пристосовані до певних ситуацій.

Всім відомий дуже поширений жест – відстовбурчений вгору великий палець. Застосовувати його можна по-різному. Так, у автостопщиків усього світу він використовується для зупинки попутного транспорту. Якщо показати його, піднявши перед собою руку, він означатиме «Все нормально»; смикнувши руку вгору й показуючи великим пальцем за плече означатиме "пішов ти". Так в основному він застосовується в Європі. У мусульманських країнах же цей жест є непристойним, а в Саудівській Аравії, здійснивши обертальні рухи виставленим нагору великим пальцем, ви говорите «котися звідси».

Вітатися і прощатися в різних країнах прийнято теж по-різному.

У багатьох державах, включаючи Китай і Японію, офіційний уклін є необхідним ритуалом при знайомстві. У Лапландії, вітаючи один руга, необхідно потертися носами.

Європейці, прощаючись, махають долонею, піднімаючи її вгору і ворущачи пальцями. Американець сприйме цей жест як заклик «йди сюди». Прощаючись, американці тримають долоню горизонтально, лише злегка її піднімаючи, начебто поплескують когось по голові або по плечу. Росіяни при прощанні звичайно махають рукою не вперед-назад, а з боку в бік, правда, латиноамериканець сприйняв би це як жест запрошення. А жителі Андаманських островів на прощання підносять долоню знайомого до своїх губ і тихенько дмухають на неї.

Є кілька екстравагантних жестів. Наприклад, якщо в Тибеті зустрічний перехожий покаже вам язик – не засмучуйтеся. Це означатиме – "Я нічого поганого не маю на думці. Будь спокійний!". Але наслідувати його приклад будучи в Європі не варто – небезпечно для гаманця, враховуючи витрати на адвоката, а може і здоров'я.

В Індії зображення пальцем язика змії означає, що "Ти – брехун!" Для того, щоб висловити знак захоплення, жителі Іспанії та Мексики складуть три пальці, притиснуть їх до губ і відтворять звук поцілунку.

У таджицькій родині господар будинку, приймаючи гостя, потискує простягнуту йому руку двома своїми на знак поваги. У Саудівській Аравії в подібних випадках після рукостискання глава приймаючої сторони кладе свою ліву руку на праве плече гостя і цілує його в обидві щоки. Іранці, потиснувши один одному руки, потім притискають власну праву до серця. У Конго на знак вітання люди при зустрічі простягають назустріч один одному обидві руки і при цьому дмуть на них. Своєрідні рукостискання прийняті у африканських масаїв: перш ніж подати руку, вони на неї плюють. А кенійські акамба навіть і руку не простягнуть: просто плюють один в одного на знак вітання.

Виразні рухи представляють свого роду "підтекст" до певного тексту, який необхідно знати, щоб правильно розкрити зміст того, що відбувається.

Мова руху розкриває внутрішній зміст в зовнішній дії. "Ця мова, – писав С. Л. Рубінштейн, – має в своєму розпорядженні найвитонченіші засоби мови. Наші виразні рухи – це часто-густо метафори. Коли людина гордовито випрямляється, намагаючись піднятися над іншими, або навпаки, шанобливо, принижено або улесливо схиляється перед іншими людьми і т.п., вона власною персоною змальовує образ, якому надається переносне значення. Виразний рух перестає бути просто органічною реакцією; в процесі спілкування він сам стає дією і притому громадською дією, найістотнішим актом впливу на людей".

Проблема міжкультурної комунікації полягає в тому, що невербальні «слова» вимовляються мовчки, а процеси інтерпретації несвідомі й автоматичні. Звертаємо ми на це увагу або не звертаємо, але повідомлення передаються. У більшості випадків невербальна мова людей з інших культур

відрізняється від тієї, яка знайома нам. Недивно, якщо після зустрічі з кимось з іншої культури ви будете довго гадати, чи дійсно ви «зрозуміли», що ця людина мала на увазі. Найчастіше в таких ситуаціях у нас залишається відчуття, що ми щось не зрозуміли. Це відчуття виникає через те, що наша несвідома система невербальної комунікації не в змозі інтерпретувати невербальну поведінку людини з іншої культури. Ви просто «відчуваєте», що щось не так.

Кожна культура має свій власний репертуар основних і улюблених ідей, які постійно кодуються вербальними або невербальними семіотичними засобами. Ці культурні сценарії, якщо скористатися терміном А. Вежбицької, і їх коди управляють багатьма аспектами невербальної поведінки людей в даному колективі або спільноті. Як ми знаємо, поклони надзвичайно поширені в Японії, поплескування по тілу співрозмовника – в Італії, усмішки – в Таїланді, а обійми hugs – у Північній Америці. У слов'янській культурі такими є жести переривання контакту, деякі жести вітання і прощання, жести запрошення до випивки, поцілунки, жест «йти, взявшись за руки» і деякі інші. Жести, включаючи посмішки, є культурно зумовленими, тобто залежать від культурних вимог і переваг. Так, на відміну від європейських, азійські культури орієнтовані не стільки на розкриття індивідуальності кожної окремої людини, на ідеали освіти і цивілізації і на життєвий успіх як на основний результат, скільки на нормативне виховання особистості, тобто на виховання дитини у відповідності з існуючими в суспільстві принципами і моделями життя: релігійними та культурними традиціями, духовними і моральними цінностями, поведінковими стереотипами і людськими зразками. Таке виховання передбачає і в подальшому житті слідування особливому сталому укладу, стилю відносин і поведінки, а також способам і прийомам етикетного спілкування, погано зрозумілим, наприклад, європейцям.

Ось що пише, наприклад, про японський етикет, японську усмішку і відповідний невербальний комунікативний акт О. Клінеберг: «Японська посмішка зовсім не обов'язково є мимовільним вираженням задоволення; вона підпорядковується нормам і законам японського етикету, який розвивають і культивують у суспільстві з самих юних років. Ця мовчазна мова, мабуть, буває часто погано зрозуміла; її важко пояснити європейцям і, як наслідок, вона може викликати у них непереборну неприязнь і лють. Японська дитина з дитинства навчається посміхатися як якомусь соціальному обов'язку так само, як вона вчиться кланятися або падати ниць».

На обличчі японця завжди має бути вираз радості, щоб не нав'язувати друзям і знайомим свій смуток.

Відзначається наступна відмінність в ситуаціях вживання посмішок у американців і корейців: «Американські наречений і наречена під час шлюбної церемонії посміхаються, виглядають щасливими, а в Кореї ні нареченому, ні нареченій посміхатися не дозволяється. Якщо наречена посміхається, то у неї першою народиться дівчинка, а це зовсім небажано. Тому відсутність посмішки на обличчі, крім того, що відображає ідею підкресленої пристойності і скромної поведінки, що йде від давнього етикету часів Конфуція, служить також цілком усвідомленим і практично корисним інструментом, що запобігає появі небажаної події. З цієї причини корейські наречений і наречена залишаються серйозними і до, і під час, і безпосередньо після шлюбної церемонії». А в деяких культурах, наприклад в малайській, в цілому ряді формальних ситуацій заборонені всі жести, навіть погляди, що виражають добрі почуття до адресата. У малайській культурі, як і в корейській, наречений і наречена на весіллі не повинні посміхатися один одному. Коли чоловік ще тільки починає залицятися до жінки, обом теж наказується ретельно приховувати свої почуття і не посміхатися. В іншому

випадку їм же самим буде соромно (tali), а оцінка tali «соромно» є різко негативною характеристикою поведінки в малайському суспільстві.

Кінетичні сторони поведінки людей, такі як жести і жестикуляція, способи, якими люди стоять або сидять, як розташовуються один по відношенню до одного, як змінюються їх пози під час бесіди, як, нарешті, вони дивляться один на одного, грають вирішальну роль в комунікативній взаємодії.

Всі кінетичні дії можна умовно розділити на три великі групи. Перша, прекінесика, займається аналізом фізіології і морфологічної будови жестових рухів, їх межами, а також можливостями та умовами переходу одних жестів в інші. Друга, мікрокінесика, вивчає мінімальні одиниці жестової мови – кінї і кінєми та їх об'єднання в більші одиниці і класи. Основним предметом мікрокінесіки є морфологія, семантика, синтаксис і прагматика жестових слів і жестових фразеологічних одиниць. Третя група отримала назву макрокінесіки, або соціокінесіки. Вона присвячена опису функціонування жестів в соціальному контексті, тобто в таких умовах, де функції жестів досить чітко окреслені й визначені. У макрокінесіку входять також дослідження, які пов'язані з побудовою теорії невербальних мовних актів, що мають очевидну соціальну спрямованість.

Всі кінетичні форми можна розділити на два класи – вільні та зв'язані. Вільними кінетичними формами є рухи або пози, виконувані в інтерактивному акті однією або декількома частинами людського тіла без участі будь-яких об'єктів – інших людей або предметів. Зв'язані кінетичні форми являють собою рухи або пози, здійснювані за допомогою якихось предметів або тіл. Було відзначено, що частота зв'язаних форм у спілкуванні досить висока і набагато вища, ніж вільних.

У кожній з жестових форм, чи то вільна чи зв'язана, з різним ступенем чіткості виділяються фази (стадії) артикуляції жесту, або фази жесту. За

аналогією з фонетикою, їх можна назвати, відповідно, екскурсія, реалізація (відтворення) і рекурсія.

На підставі навмисності-ненавмисності розрізняють три типи невербальних засобів: поведінкові знаки (тремтіння і т.д.); ненавмисні знаки, або самоадаптори (терти перенісся, поправляти волосся і т.д.); власне комунікативні знаки.

Розробляючи методологічні проблеми цієї області, Р. Бердвістл запропонував виділити одиницю рухів тіла людини. Основне міркування в цій сфері будується на основі досвіду структурної лінгвістики: рухи тіла поділяються на одиниці, а потім з цих одиниць утворюються складніші конструкції. Сукупність одиниць являє собою своєрідний алфавіт рухів тіла. Найбільш дрібною семантичною одиницею запропоновано вважати кін, або кінему (за аналогією з фонемою в лінгвістиці). Хоча окремий кін самостійного значення не має, при його зміні змінюється вся структура. З кинем утворюються кінеморфи (щось подібне фразам), які і сприймаються в ситуації спілкування.

У словнику Бердвісла зібрані кінеми різних культур. Так, в його рідній американській культурі люди регулярно використовують у спілкуванні зазвичай близько 50-60 кінем, з яких більше половини співвідносяться з головою, головним чином з областю обличчя. Це 3 види кивків: одноразовий кивок, дворазовий і триразовий, 2 види поворотів голови в сторону (*lateral head sweeps*): одно-і дворазовий поворот голови; 1 кінема: підняття голови вгору (*head cock kineme*); 1 кінема: нахил голови вперед (*head tilt kineme*); 3 види зв'язку (*connectives*), або рухів всій головою (*whole head motion kinemes*): «голова піднята і деякий час перебуває в такому становищі», «голова опущена і знаходиться в такому положенні якийсь час»; «голова приймає якесь інше положення»; 5 кінем брів; 4 носових кінеми: зморщений ніс, стискати ніздрі, «видихнути або висякатися, стискаючи одну ніздрю»

(жест презирства); «видихнути або висякатися через дві ніздрі»; 7 кінем для рота: стиснуті губи, випнуті губи, втягнуті губи, «одна губа накриває верхню частину іншої», надуті губи, «трохи відкритий рот» (lax mouth opening) і «широко відкритий рот» (large mouth opening); 1 кінема для язика (висунути язик), кінеми для підборіддя: висунуте вперед підборіддя і «рух підборіддя убік» (anterior and lateral chin thrust) і, нарешті, 2 кінеми для щік: надуті щоки і втягнути щоки, кінема брів (див. також Екман 1979):

а) підняті вгору брови (так званий спалах брів, див. Греммер та ін 1988), характерні для здивованих очей. У цієї кінеми в українській мові є й інші синонімічні номінації: підняті {вгору} брови, брови піднялися, поповзли вгору і ін.

б) зігнуті брови, що вказують на подив, а також, як стверджується в словнику Йорданської, Паперно (1996, с. 19), на нерозуміння чи недовіру. Інший спосіб назвати той же жест – використовувати дієслівні поєднання: згинати брови або: брову, поводити, повести бровами (бровою);

в) брови, опущені вниз і зсунуті з силою до перенісся.

Ця форма жесту, який українською називається насуплені (або: зсунуті) брови. Насуплені брови супроводжуються характерним виразом всього обличчя і насамперед особливою формою губ. Така комбінація кінем надає особі суворий, похмурий, або, як говорять також, насуплений вигляд і вказує на незадоволеність або гнів;

г) існує й інша, зовні нагадує її форма брів – насуплені брови. При насуплених бровах ведучим супутнім рухом є не зміна положень губ, як при насуплених бровах, а змінена в порівнянні з нормальною форма чола. Зморшки на лобі людини збираються в зморшки, внаслідок чого її обличчя набуває дещо більш «м'якого» – сердитого виразу, – або ще більш м'які форми, (кажуть, незадоволене, заклопотане або зосереджене, замислене

обличчя). Пор. також: сердитий, незадоволений, заклопотаний, задумливий вигляд обличчя або сердите, незадоволене обличчя.

Піднімання вгору (або опускання вниз) однієї брови – те, що по-англійськи передається термінами *lifted* (*lowered*) (або: *single-brow*) *movement*. В українській мові очей дана кинема є мімічним виразом скепсису. Крім того, вказаний рух брови часто супроводжується словесно вираженим питанням, що зачіпає або хвилює того, хто говорить і жестикулює, тобто висловлюється те, що називається питанням особистої важливості.

Рух і положення брів, як ми бачимо, тісно пов'язані з виразом різноманітних почуттів і відносин.

На підставі пропозиції Бердвістла були побудовані свого роду "словники" рухів тіла, навіть з'явилися роботи про кількість кінов в різних національних культурах. Але сам Бердвістла дійшов висновку, що поки побудувати задовільний словник рухів тіла не вдається: саме поняття кіна виявилось достатньо невизначеним і спірним. Більш локальний характер носять пропозиції про побудову словника жестів. Існуючі спроби не є занадто точними (питання про одиницю в них просто не вирішується), але тим не менш визначений "каталог" жестів у різних національних культурах вдається описати.

Бердвістл запропонував для них досить повну і зручну систему запису. Так, для позначення закритих очей вчений використовував знак "-", а для позначення широко розкритих очей – знак "??". Символ "-?" в його системі позначає підморгування, «/» – нахил вперед, "N" – повний кивок головою вгору і вниз, а «o» – вертикальне положення тіла. Подібні умовні знаки Р. Бірдвістел називав кінеграфи.

У його нотації тіло ділиться на вісім областей, а руху кожної з них описуються особливим видом кінеграфічних символів. З допомогою

послідовностей, або ланцюжків, умовних знаків можна описувати складні рухи, в яких природним чином виокремлюються структурно або змістовно важливі елементи. Наприклад, ланцюжком АТА шифрується положення рук, паралельних тулубу, де частина ланцюжка АА вказує, що в русі беруть участь обидві руки, а не, скажімо, одна. Послідовність RAC кодує круговий рух, виконане правою рукою, а підпослідовності C і RA позначають, відповідно, кінеграфи "круговий рух" і "права рука".

Р. Бірдвістл, очевидно, був першим, хто поставив проблему співвідношення голосу і жесту. Зокрема, він був упевнений в існуванні жорсткої кореляції між голосовими і кінетичними ознаками, вважаючи відносини між ними причинно-наслідковими і стверджуючи, що при достатньому тренуванні можна навчитися по голосу визначати, який рух робить людина в даний момент виголошення, і навпаки, спостерігаючи за жестами в момент мовлення, можна встановити, яким голосом говорить людина.

Серед кінем можна виділити три основні семіотичні класи:

- а) кінеми, що мають самостійне лексичне значення і здатні передавати зміст незалежно від вербального контексту,
- б) кінеми, що виділяють якийсь мовний чи інший фрагмент комунікації,
- в) кінеми, що керують ходом комунікативного процесу, тобто встановлюють, підтримують або завершають комунікацію.

Перший вид кінем Давид Ефрон ще в 1941 році назвав емблематичними, або емблемами (Ефрон 1941/1972). Бувають емблеми – невербальні аналоги слів, але для української мови жестів більш типові емблеми – аналоги мовних висловлювань. Більшість емблематичних жестів в межах однієї жестової мови автономні від мови і можуть виступати в

комунікативному акті ізольовано від неї, хоча існують також емблеми, що вимагають обов'язково мовного або звукового супроводу.

Другий вид кінем отримав назву ілюстративних жестів, або ілюстраторів, а третій – регулятивних, або регуляторів (терміни теж належать Д. Ефрону). Ілюстративні жести за своєю природою не можуть передавати значення незалежно від вербального контексту і ніколи не використовуються окремо від нього. Прикладами ілюстраторів служать українські невербальні одиниці «легке опускання повік при проголошенні позитивної пропозиції в кінці його», «трохи розширюються очі в кінці звичайного питання» і «розкриті руки в напрямку долонями вгору і злегка нахилені до адресата». Остання жестова форма, наприклад, показує, що той, хто жестикулює, має намір відразу ж слідом за виконанням даного жесту ввести в свою промову нову тему повідомлення. У комунікативному акті даний жест завжди виступає разом зі словами «А тепер», «А ось зараз ...» і т.п. Ілюстратори вносять свій великий внесок у змістову, синтаксичну, прагматичну та образотворчу складові комунікативного акту і усного оповідання, роблячи відповідні висловлювання не тільки більш багатими змістовно, але і більш живими за формою. Ілюстратори набирають самого різного вигляду у зв'язку з ритмом мови, з її ходом і зупинками, з просодичними і змістовими акцентами, з багатьма мовними, парамовними і жестовими лексичними одиницями, з організацією мовного потоку в зв'язний текст-дискурс та ін.

Деякі ілюстратори, такі як ритмічні жестові наголоси і різного роду імітаційні жести-идеографи, кінефонографи і кинетографи (див. про них нижче), – наприклад, клацання пальцями, ритмічні постукування ногою чи помаху руками, допомагають мовцеві згадати слово, що вислизнуло з пам'яті і витягти зі своєї пасивної пам'яті потрібну назву предмета або позначення поняття, дії або властивості. Такі ілюстратори звільняють застрягле слово, і м'язова активність мовця ніби виштовхує слово назовні, активізуючи

"лексичну пам'ять" (термін, що належить, мабуть, американському психологу Р. Клауссен), прискорюючи і роблячи більш вдалим процес мовного спілкування.

Найбільш типовими представниками ілюстраторів є жести руки, або мануальні жести, а з функціональної точки зору найважливішими є такі типи ілюстраторів (класифікація розширена в порівнянні з тією, що була запропонована Д. Ефроном):

- жестові наголоси (batons в термінології Д. Ефрона, underliners в термінології П. Екмана або strokes в термінології А. Кендона).

Жестові наголоси – це рухи рук, синхронні з актуальною промовою і здійснювані в одному з нею комунікативному просторі, рухи головою та ін. Основне призначення цих ілюстративних жестів, як випливає з самої їх назви, – кінетично акцентувати, виділяти якісь фрагменти мовлення, відокремлюючи їх від інших, і тим самим більш чітко структурувати мовний потік. У часі жестові наголоси нерідко передують мовним відрізкам, які вони супроводжують, або паузам, що передують зміні мовців в ході діалогу (хоча різниця в часі між жестовим наголосом і співвіднесеною з ним одиницею мови в нормі надзвичайно мала).

Жестовій організації мовлення у деяких східно-африканських народів присвятив своє цікаве дослідження С. Крейдер (Creider 1978). Описуючи те, як відбувається жестова комунікація серед мовців на кенійському луо, він виявив, зокрема, що їх мова звичайно супроводжується рухами рук або голови: руки чи голова послідовно піднімаються, деякий час перебувають у нерухомому положенні, після чого опускаються. Така жестова послідовність, що акцентує ті або інші змістові елементи мови, за місцем і часом майже в точності збігається з одиницями, які С. Крейдер називає "тоновими групами" (tone groups) і які він вважає основними змістовими одиницями в мовному

потоці. Іншими словами, мова і жестікуляція служать загальним пакувальним матеріалом для опису дійсності.

Можна розрізнати основні та додаткові (вторинні) жестові наголоси. Основний жестовий наголос являє собою чіткий і ясний кінетичний рух, що зазвичай супроводжує сильний мовленнєвий наголос або передує йому.

Основні жестові наголоси виконують в комунікації роль, аналогічну тій, яку грають на письмі деякі пунктуаційні знаки, не тільки виділяючи, але і одночасно з тим відокремлюючи одну порцію інформації від іншої. Тим самим наголос ніби додає пунктуації візуальну форму. Провідна функція всіх таких жестових наголосів в акті комунікації – граматична.

Додатковий, або вторинний, жестовий наголос є рухом більш ослабленим і менш акцентованим в порівнянні з основним наголосом. Він протиставлений безударному кінетичного руху, що супроводжує мовлення, а також жесту зі відсутнім або сильно зредукованим наголосом в живому мовному потоці.

Прикладами жестових наголосів є "ритмічне відбивання складів кистю руки при скандуванні", "різкий рух рукою зверху вниз", "підйом" або "відведення руки в бік".

Наступний за ступенем своєї значущості для комунікації і за своєю частотністю клас ілюстраторів – це дейктичні маркери, або супроводжуючі мову вказівні жестові рухи (кінеми).

Дейктичні маркери можуть додатково до вербального повідомленням вказувати на людину, об'єкт, розмір, місце; в тому числі і у випадку, коли референт відсутній (див. фрази «Я тільки що звідти» і «Підійдіть до мене ось настільки ближче» з відповідними жестами), вони можуть вказувати на час події або його стадії: "зараз", "завжди", "спочатку", "потім" (пор. послідовність рухів, що супроводжувала усну розповідь: «Спочатку – рука йде в бік – він встав, потім – рука відводиться ще далі – пішов до дверей ...»).

Слова «он там» часто супроводжуються ілюстраторами – кивком голови і поглядом у бік людини або предмета, причому жест може вказувати навіть на об'єкти, відсутні в полі зору комунікантів. Зауважимо, що вказівка головою зазвичай супроводжується вказівкою за допомогою очей у разі, коли в комунікації беруть участь тільки двоє; коли ж присутній ще хтось третій крім співрозмовника, контакт очей може відбуватися (хоча це і необов'язково) із співрозмовником, а голова жестикулюючого вказує при цьому в сторону третьої людини.

У середовищі латиноамериканців поширена така вказівна жестова комбінація: підборіддя – погляд; втім, характерна і для української культури вказівка підборіддям: «Що все це значить? – і він суворо вказує підборіддям на нещасливу розписку». У народу масаї в Африці і в індіанців куна в Панамі широко використовується вказівний жест нижньою губою. Втім, це теж скоріше не один жест, а поєднання кінем, що включає підйом (різке підкидання) голови, прямий погляд, відкритий рот і висунення вперед губи. Вказівку губою можна спостерігати в різних комунікативних контекстах. Це питання і відповіді про місце і напрямку, команди, декларативні судження з демонстративним значенням або вітання. До дейктичних ілюстраторів відносяться в культурі куна деякі кінеми-торкання.

Третій різновид жестових одиниць, регулятори, може, як і емблеми, виступати як разом з промовою, так і без неї. У комунікації ці жести, як впливає з визначення, виконують регулятивну функцію, зокрема функцію підтримки спілкування. Приклад регулятивного жесту ми вже наводили – це кивок; ще одним прикладом регулятивного жесту є періодичне відкривання і закривання очей, мімічний аналог кивка.

Виділяються два основних семантичних типи емблем – комунікативні та симптоматичні. До комунікативних емблематичних жестів відносяться

кіними, що несуть інформацію, яку той, що жестикулює в комунікативному акті, навмисно передає адресатові.

Характерною властивістю жестів взагалі, і особливо комунікативних емблем, є їх жорстка прив'язаність до певних актуальних ситуацій. Так, російський емблематичний жест «поплескати рукою по животу» передає відчуття ситості і, можливо, отриманого задоволення від щойно з'їденої їжі, але не використовується, наприклад, в ситуації "біль у животі".

Деякі комунікативні емблеми містять у своїй семантиці вказівку на учасників актуальної ситуації спілкування, на об'єкт і його параметри, на місце і час, релевантні для цієї ситуації. Наприклад, для невербального вираження сенсу "я" європейці і американці часто показують вказівним пальцем або рукою на область серця або грудей, а китайці вказує на ніс. Такого роду жести за вже сформованою в кинесичі традицією називають вказівними, або дейктичними.

Приклади українських дейктичних емблем – це підкликати рукою, показати рукою, показати пальцем, показати очима, поманити пальцем. Дейктичний підклас комунікативних емблематичних жестів є, як уже давно встановлено, найдавнішим в жестовій системі будь-якої мови. Не дивно, що в даній точці жести різних народів і культур виявляють найбільше спільних рис. Комунікативні жести мають суворо закріплені за ними умови нормального, або стандартного, вживання, які цілком допускають словниковий опис.

Окремий підклас комунікативних жестів складають етикетні жести. Етикетні жести – це невербальні знакові одиниці комунікативної поведінки людей, що говорять про її відповідність нормам суспільної поведінки в даній актуальної ситуації і підкреслюють ритуальні особливості цієї ситуації. Етикетні жести виконуються в конкретних, суворо фіксованих ситуаціях в якості елемента, що передає або інформацію про структуру колективу, до

якого включено того, хто жестикулює, або інформацію про тип ситуації, що розгортється. Можна сказати, що кожен етикетний жест є кінетичним корелятом деякого конкретного мовного акту.

Соціально маркованою є, наприклад, ситуація гостьового візиту, що регламентується певними етикетними правилами, в тому числі і невербальними. За прийнятими в нашій культурі нормами етикетної поведінки господар має перевагу перед гостем. Людина, яка прийшла в гості, чекає, коли їй відкриють двері, потім на якийсь час зупиняється у дверях, чекаючи ритуального запрошення увійти. Увійшовши до кімнати (не в спальню) або на кухню, гість не може, наприклад, лягти або сісти, де захоче, без дозволу господарів.

При відповіді на запитання вчителя, задане на уроці, за винятком особливо обумовлених ситуацій, учень в українській школі, перш ніж відповісти, повинен встати, а при появі вчителя в класі встає, як правило, весь клас, чого, до речі, майже ніколи не роблять українські студенти. Тим часом у Німеччині навіть поява лектора у студентській аудиторії нерідко відзначається постукуванням кісточками пальців по столу, і цей жест є вираженням подяки: так студенти дякують викладачу за те, що той прийшов до них читати лекцію чи проводити семінарське заняття.

З трьох виділених підкласів комунікативних жестів найбільший за обсягом клас утворюють, звичайно, загальнокомунікативні жести.

Комунікативні іконічні жести можуть утворювати іконічні пропозиції, в яких одні знаки функціонують як суб'єкти пропозиції, а інші виконують роль предикатів. Так, зображуючи поведінку якоїсь людини, ми можемо одним невербальним знаком вказати на референт, або об'єкт ідентифікації (наприклад, показавши головою або пальцем на цю людину або в його бік), а іншим знаком дещо повідомити про неї (наприклад, випнувши вперед живіт, сказати цим, що дана людина товста, або, трохи нахиливши вниз голову і

підставивши долоню однієї руки під очима, зобразимо за допомогою іншої руки, як стікають сльози, тобто показати жестом, що дана людина плаче).

Іконічний жест, що відображає якусь ситуацію, часто суміщає в собі обидві функції – і суб'єктну і предикатну. Піднімаючи над головою витягнуту вертикально вгору руку, той, хто жестикулює, цим рухом зазвичай описує не висоту взагалі, а якусь конкретну високу людину; імітуючи закривання або відкривання кватирки, він повідомляє цим або те, що сам зробить (або вже виконав) відповідну дію, або те, що він просить зробити це адресата і т.п.

Симптоматичні жести висловлюють емоційний стан того, хто жестикулює. Основним для всіх симптоматичних жестів є саме емоція, а не її фізіологічний прояв (тобто, наприклад, горе, а не сльози). Прикладами українських симптоматичних жестів є: прикрити рот рукою (від подиву), кусати губи, барабанити пальцями по столу, підвестися зі стільця, робити великі (круглі, страшні) очі, тупнути ногою.

Ці жести можуть виконуватися не тільки у присутності іншої людини, але і тоді, коли людина залишається одна, тобто симптоматичні жести, на противагу комунікативним, у своєму початковому вживанні не являються діалогічними. Однак для симптоматичних жестів вірно і те, що той, хто жестикулює, може відтворювати їх у діалозі тією чи іншою мірою навмисно для позначення відповідної емоції, при цьому або зовсім не відчуваючи даної емоції, або відчуваючи її в набагато меншому ступені, ніж той, про який свідчить жест. Фактично йдеться про можливість регулярного переходу жестів з розряду симптоматичних в розряд комунікативних.

Почервоніння щік, наприклад у випадку сорому, жестом не є, оскільки нормальна людина не може викликати почервоніння щік зусиллям власної волі. Почервоніння щік – це неконтрольована фізіологічна реакція на якусь причину, що викликала емоцію, або на саму емоцію. Тим часом та ж емоція сорому може бути висловлена і передана жестом, наприклад українським

симптоматичним жестом «закрити обличчя руками від сорому». Істотно, що, навіть не відчуваючи почуття сорому, той, хто жестикулює, може закрити обличчя руками, імітуючи сором. У цьому випадку ми очевидно маємо справу з вторинним, комунікативним, вживанням симптоматичного жесту.

Таким чином, для симптоматичних жестів ми розрізняємо два типи вживань: симптоматичні жести в симптоматичному (вихідному) і симптоматичні жести в комунікативному (переносному) вживанні.

Уклони відомі дуже давно, так, очевидно, перший опис японського уклону в японській літературі сходить до 600 року до н.е. Він міститься у священній книзі синтоїзму «Кодзікі» – «Записи про діяння давнини», найдавнішому пам'ятнику японської писемності, що зберігся до наших днів. Оскільки в книзі «Кодзікі» є спеціальна згадка уклону, можна вважати, що цим відзначена не так його прагматична освоєність, скільки особлива соціальна і культурна значущість. Згодом японські підручники, що мають відношення до освіти і до виховання в суспільстві моралі та моральності, при описі правильної етикетної поведінки людей під час привітання стали виділяти різні види уклонів як особливі жестові різновиди вітання, що передавали насамперед ідеї «ввічливості» і «чемності». Не випадково японське слово Отдзігі «уклін» складається з морфем ввічливості – от, привітання – дзі, жесту – гі та означає буквально «жест для привітання».

Основне правило щодо відтворення найбільш характерних і частих неглибоких японських поклонів говорить: не слід кланятися від талії, в поклонах повинні брати участь тільки голова і шия. Виділяються як основні (щонайменше, оскільки насправді поклонів існує набагато більше) такі види японських уклонів:

а) есяку – легкий уклін. Есяку – це швидкий (порядку 1 сек.) рух нахиленою головою вперед під кутом приблизно 15 градусів; погляд того, хто жестикулює, спрямований на адресата. Есяку, уклін-кивок, є дуже часто

виконуваним жестом привітання при повсякденному спілкуванні з друзями або колегами по роботі, з рівними або з тими, хто нижчий за рангом і / або віком. Есяку докорінно відрізняється від іншого японського кивка, наттоку, жеста-регулятора.

б) наттоку – це діалогічний жест, який за правилами ведення діалогу, прийнятими в японській культурі, виконується неодноразово протягом розмови. Постійно або періодично киваючи головою, той, хто жестикулює показує мовцю, що уважно його слухає і розуміє, що йому говорять або хочуть сказати. Жест наттоку служить невербальним засобом підтримки спілкування.

в) юу – ще один різновид легкого поклону. Виконується стоячи або сидячи на колінах. При виконанні поклону в положенні сидячи руки тримають на колінах, кисті схрещені перед тим, хто жестикулює, тулуб нахилений вперед під кутом приблизно 15 градусів. Таким поклоном японці, сидячи на татамі, вітають колег по роботі та друзів, що прийшли до них додому. Якщо хтось з гостей сідає ззаду чи збоку від вас, ви повинні вітати його цим поклоном, повертаючи в напрямку гостя корпус і руки, коліна дозволяється залишати нерухомими.

г) фуцурей (ліга) сьогодні відносно рідко зустрічається. Цей жест – це нормальний, або середній, уклін під кутом близько 20-30 градусів, тривалістю 2-2,5 сек.;

д) сайкейрей (кекта) – глибокий уклін, відбувається під кутом приблизно 45 градусів і триває 3-4 сек.

У багатьох поклонів є варіанти. Так, існують різновиди глибокого поклону, зокрема чоловічий і жіночий. Більш тривалий за часом виконання чоловічий уклін зазвичай виконується таким чином: перед поклоном жестикулюючий дивиться на адресата і ввічливо посміхається, руки залишаються прямими, кисті рук схрещені перед тим, хто жестикулює.

Протягом першої секунди тулуб нахиляється під кутом 45 градусів, руки розводяться вздовж тулуба, голова опускається вниз так, щоб обличчя виявилось паралельно підлозі, очі людини при цьому закриті. У такому положенні той, хто виконує уклін знаходиться приблизно секунду, після чого повільно, протягом ще однієї секунди, піднімається, руки і кисті рук повертаються у вихідне положення. Після виконання поклону знову стоять, дивляться на співрозмовника і ввічливо посміхаються. Жіноча версія глибокого поклону окрім швидкості виконання відрізняється від чоловічої тим, що руки жінки весь час звисають уздовж тулуба. Є також більш короткий варіант чоловічого глибокого поклону, що триває приблизно 2 секунди і виражає менший ступінь ввічливості. Він використовується, наприклад, при вітанні людини, яка займає високе суспільне становище, коли та зайнята.

Всі присутні незалежно від свого статусу, віку та інших кінетичних параметрів здійснюють поклони в бік покійного; на весіллях завжди вклоняються старшим за віком. Взагалі, у всіх ситуаціях, крім похорону, при виконанні поклонів чітко визнається різниця в статусах, при цьому, хоча сайкейрей сьогодні виходить з ужитку і існуючі японські книги з етикету стверджують, що він не користується популярністю, 31 відсоток опитаних відзначили, що цілком могли б виконати цей жест перед старшими за віком або рангом.

Глибокий уклін в його повному варіанті японці здійснюють перед національним прапором, перед вітарем у буддійському монастирі, він виконується в процесі традиційних для Японії чайних церемоній, прогулянок по саду під час цвітіння сакури і в деяких інших формальних і напівформальних ситуаціях. Глибокий уклін виконує продавець, вітаючи в магазині покупця (а у великих універмагах продавцям навіть дають спеціальні уроки того, як слід виконувати цей жест), проте в менш

формальних ситуаціях застосування глибокого поклону сьогодні різко зменшилася. У той же час неглибокі поклони відбуваються і при вітанні, і при прощанні, і при обміні візитними картками. Вони виконуються навіть при розмовах по телефону, оскільки і при дистантному діалозі японці відчують, що знаходяться в тісному, як вони самі кажуть, "тілесному", контакті один з одним.

Ще більш складними, ніж форма японських поклонів, є правила їх вживання.

1. Нижчий за статусом завжди вклоняється вищому за рангом. Вищими рангом за інших рівних умов вважаються старші за віком люди для більш молодих, чоловік по відношенню до жінки, батько в порівнянні з матір'ю – навіть при тому, що вплив матері в сім'ї може бути набагато більшим. Розглядаються як вищі клієнти перед обслуговуючим персоналом, наприклад, покупець завжди має ранг вище, ніж продавець, замовник – ніж кравець, а персонал готелю – нижчий, ніж будь-хто, що оселився в ньому. Учитель є особою вищою для учня, незалежно від віку чи якихось інших, наприклад соціальних, чинників. Звання вчителя ніби дано людині довічно. Японці кажуть, що учень, який став, наприклад, міністром уряду і зустрів на вулиці свого колишнього вчителя, буде так само глибоко йому вклонятися, як і раніше.

2. Раніше при зустрічі з вищою за рангом людиною нижча за рангом людина мала знімати надягнуте пальто, а якщо вона їхала на велосипеді, то повинна була злізти з нього для привітання. Сьогодні ні те ні інше робити необов'язково, єдине, що нижчий повинен зробити неодмінно, так це зупинитися і поклонитися вищому.

3. Якщо людина йде з сумкою, то її спочатку потрібно покласти і тільки потім виконати уклін. Якщо покласти сумку нікуди, то потрібно помістити її під пахву або тримати на витягнутих руках перед собою і в такому положенні

виконати уклін. Якщо людина йшла з сумкою через плече, то вона не може відразу після поклону знову перекинути її через плече, їй слід пройти кілька кроків, зупинитися і тільки потім знову перекинути через плече сумку.

4. І до, і після поклону прийнято дивитися на партнера і посміхатися.

5. При виконанні поклонів в храмі або під час деяких офіційних церемоній слова не вимагаються, проте в повсякденному побутовому спілкуванні поклони частіше виступають разом з мовним супроводом.

Японці вважали і продовжують досі вважати поклони всіх зазначених видів суто «своїми» жестами і, особливо якщо судити з сучасних японських живопису та реклами, а також літератури, театру і кіно, вони дуже хочуть, щоб інші люди теж вважали поклони японськими невербальними знаками, тобто характерними саме для японської культури, – і це незважаючи на те, що поклони дуже широко використовуються також в цілому ряді інших культур, головним чином східних: індійській, корейській, китайській та ін. Так, ще в часи Конфуція в Китаї передбачалося, що кожен громадянин точно знає, кому, коли і як слід вклонитися (наприклад, китайській жінці належало вклонитися чоловікові, причому навіть якщо він сидить, а вона сама в цей момент перед ним стоїть), а в Індії навіть словесне вітання відкривається запозиченим з санскриту словом «намасте», що означає «уклін тобі», а словесне прощання випереджається, так би мовити, іншим «словесним поклоном» – словом намаскар, яке означає «виконання (букв. роблення) поклону».

Китайські поклони, як і японські, значною мірою пов'язані з культурними традиціями.

В позначенні поняття «уклін» різна кількість лексем, кожна з яких позначає який-небудь вид поклонів залежно від того, кому він адресований, ким виконується і в яких ситуаціях. Одиниця *Libai*, наприклад, позначає поклони, які виконуються на недільному богослужінні в храмі. Тут морфема

Лі має значення «обряд, церемонія, етикет», а морфема Бай, що входить складовою частиною у велике число слів, значення яких так чи інакше пов'язане з поклоном, позначає саме дію «кланятися». Морфема Бай, вжита самостійно, кодує найбільш нейтральний уклін, а саме коли людина схиляє голову, трохи нахилиючи при цьому вперед корпус. Якщо та ж морфема не приєднується до якої-небудь іншої, яка описує спеціальну ситуацію, як у випадку з Libai, то позначені так поклони теж відносяться до нейтральних і невимушених. Наприклад, для слів jiaobai duibai, де Цзяо і дуй передають взаємне напрямок руху один до одного, китайські словники дають значення «кланятися, вітати один одного». Проте вживання відповідних жестів обмежено друзями і близькими людьми, причому показово, що слово jiaobai означає також «пити на брудершафт».

Китайські поклони бувають і більш складними. Є уклін-вітання гонгу (буквально «підняти руки на знак вітання») зі складеними на грудях руками, ліва долоня частково покриває правий кулак. Цим жестом починається сутичка в ушу, ним же вона закінчується, хоча подібна форма називається в цьому випадку вже інакше – gongbie, де морфема Бі означає буквально «розлучатися». Поряд з гонг китайці часто використовують позначення Gongshou і Gongyi зі значенням «вітати в поклоні зі складеними на грудях руками» (морфема шоу позначає «руки», Yi має значення «стародавній обряд вітання зі складеними на грудях руками»). Крім глибокого поклону Коу-Ту є також поклони guixiakoutou – «стати на коліна» + «відбивати поклони» = «стоячи на колінах, відбивати земні поклони», gubdaketou «стоячи на колінах, класти земні поклони», koutoulibai «відбивати глибокі (земні) поклони на богослужінні».

Якщо на Сході уклін був побутовим жестом, то в Європі в Середні століття уклін був жестом ритуальним, і сфера його вживання була обмежена. Особливо часто поклони виконувалися під час урочистих

церемоній і судових процесів. Наприклад, у середньовічних Англії, Франції та Іспанії вклонятися два-три рази при підході до короля або до іншої знатної особи було справою цілком звичайною. Перший уклін робився при вході в залу, де король приймав гостей, другий – приблизно посередині шляху до короля, а третій – безпосередньо перед королем, ті ж дії в зворотному порядку виконувалися і при розставанні, при цьому не поверталися щоразу спиною до короля, а задкували назад і зупинялися лише для поклонів.

У Франції вклонялися також в суді і на балах, де чоловіки вклонялися жінкам, а в Німеччині було прийнято навіть спеціальне навчання улесливого поклону, який слід було виконувати, наприклад, під час танців. Навчання поклонам на уроках танців було доволі жорстким: під час уроку вчитель міг з силою схилити голову недбайливого учня перед особою жіночої статі. Навчання подібних етикетних жестів у Німеччині і в ряді інших держав світу входило складовою частиною в одержувану світську освіту.

Спільним для всіх ритуальних і робітничих поклонів було їх кількаразове повторення. Так, люди, що приїжджали в Китай на аудієнцію до імператора, повинні були кланятися йому дев'ять разів (три рази по три поклони). Повтор поклонів ми пропонуємо інтерпретувати як спосіб посилення і підкреслення тих змістів, які передає одинарний уклін.

Згодом, головним чином у Європі, увійшли в моду взаємні, або симетричні, поклони – знаки обопільної поваги, а потім поклони стали поступово витіснятися рукостисканнями і зникати.

У слов'янській культурі побутовий звичайний уклін (жест, що нині теж виходить з вживання) є знаком ввічливості й поваги. Не випадково його основна номінація – іменник уклін – виступає в текстах не тільки в поєднанні з прикметниками низький або глибокий, що підкреслюють характер виконання жесту, його фізичну реалізацію, а й зі словами ввічливий, шанобливий, а дієслово вклонитися супроводжується прислівниками

ввічливо, шанобливо і т. п., пояснюючи семантику жесту; порівн. «Старий пан підняв циліндр і шанобливо вклонився імператриці» (М Алданов). У ХІХ столітті на Русі в середовищі вихованих людей було прийнято передавати будь-кому уклін, а не, скажімо, привіт (слово привіт означало в той час «привітність», а поєднання передати привіт в його сучасному розумінні увійшло до вживання в 20-ті роки минулого століття). Що ж до глибокого поклону, то сьогодні він існує в слов'янській культурі лише як знак релігійного шанування і схиляння, порівн. «також було незручно зустрічатися очима з цими хасидами та цадиками: як зустрінешся – поклоняться, вітаючи людей переможених» (М. Пришвін).

У російській мові є й такі вирази, як «вклонятися в пояс». Вклонятися (відповідно до словника Даля це «низько нахилитися, перегинаючись в поясі»), гнути спину перед будь-ким, вклонятися в ноги або бити земні поклони, які передають різний ступінь нахилу спини і позначають різні поклони. Симетричні, виконувані однаково обома учасниками акту комунікації жестові форми вітання – це все комунікативні знаки, що передають ідеї «солідарності» і «миру» (їх навіть іноді так і називають солідарні вітання). Однак російська побутова кінема «стояти, зігнувшись перед кимось», або «кланятися», – жест несиметричний. Це знак того, що ви слабше або нижче за рангом: згинаючись і ніби роблячи себе менше, одночасно опускаючи дотолу очі, ви даєте адресату зрозуміти, що у нього перевага. Японський уклін як вираження ввічливості і відображення більш низького статусу є жестом смирення, а також вказівки – через порівняння з суспільним становищем адресата – на власний соціальний статус (Морсбах 1988). Іконічні, індексальні і символічні комунікативні жести можна знайти в невербальних мовах різних народів і культур, причому існують культури, наприклад, італійська, арабська або іспанська, в яких репертуар емблематичних, особливо комунікативних, жестів особливо багатий і

різноманітний. Такі культури отримали в невербальній семіотиці назву **висококінетичних** і протиставляються культурам **низькокінетичним**, якими є, наприклад, британська, норвезька або естонська культури. У кожного народу є своя жестова мова і свої улюблені комунікативні жести. Наприклад, в Європі та Америці чи не найчастішою формою вітання є рукостискання, а народ тікопіа рукостисканнями взагалі не користується. Тут одна людина вітає іншу, встановлюючи з нею контакт і висловлюючи певне почуття або ставлення (зазвичай той чи інший ступінь поваги), торкаючись носом носа, руки в області зап'ястя або коліна партнера.

Жести.

Жести – виразні рухи головою, рукою або кистю, які здійснюють з метою спілкування, і які можуть супроводжувати роздум або інший душевний стан. Ми розрізняємо: вказівні, вони спрямовані в бік предметів або людей з метою звернути на них увагу; і підкреслюючі (підсилюючі) жести. Підкреслюючі жести служать для підкріплення висловлювань. Вирішальне значення надається при цьому положенню кисті руки.

Жести поділяються на: демонстративні, дотичні, комунікативні. Демонстративні жести пояснюють стан справ.

За допомогою дотичних жестів партнерни по спілкуванню хочуть встановити соціальний контакт або отримати знак уваги з боку партнера. Ці жести використовуються також для послаблення значення висловлювань.

Конкретний зміст окремих жестів різний у різних культурах. Засоби невербальної комунікації як своєрідна мова почуттів є таким же продуктом суспільного розвитку, як і мова слів, і можуть не співпадати в різних національних культурах. На невербальні засоби накладає сильний відбиток кожна конкретна культура, тому немає загальних норм для всього людства.

Болгари незгоду зі співрозмовником висловлюють кивком голови, який українець сприймає як твердження і згоду, а негативне похитування головою,

прийняте у росіян, українців, білорусів, болгарі можуть легко прийняти за знак згоди.

Однак у всіх культурах є подібні жести, серед яких можна виділити:

- комунікативні (жести привітання, прощання, привернення уваги, заборону, задоволення, негативні, питальні і т.д.);
- модальні, тобто такі, що виражають оцінку і ставлення (жести схвалення, незадоволення, довіри і недовіри, розгубленості і т. п.);
- описові жести, які мають сенс тільки в контексті мовного висловлювання.

Розрізняють також: довільні і мимовільні жести. Невербальні сигнали можуть бути конгруентними, тобто відповідними словесному вислову, і неконгруентними. Дослідження доводять, що невербальні сигнали несуть у 5 разів більше інформації, ніж вербальні, і у випадку, якщо сигнали неконгруентні, люди покладаються на невербальну інформацію, віддаючи перевагу їй перед словесною.

Довільними жестами є рухи голови, рук або кистей, які відбуваються свідомо. Такі рухи, якщо вони виконуються часто, можуть перетворитися на мимовільні жести. Мимовільними жестами є рухи, що виконуються несвідомо. Часто їх позначають також як рефлекторні рухи. Цим жестам не потрібно вчитися. Як правило, вони бувають вродженими (оборонний рефлекс) або набутими.

Всі ці види жестів можуть супроводжувати, доповнювати або замінити будь-яке висловлення. Супроводжуючий висловлення жест є в більшості випадків підкреслюючим і уточнюючим.

Однією з найбільш серйозних помилок, якої можуть припуститися новачки в справі вивчення мови тіла, є прагнення виділити один жест і розглядати його ізольовано від інших жестів і обставин. Наприклад, почісування потилиці може означати тисячу речей – лупа, блохи, виділення

поту, невпевненість, забудькуватість або проголошення неправди – залежно від того, які інші жести супроводжують це почісування, тому для правильної інтерпретації ми повинні враховувати весь комплекс супровідних жестів.

Як і будь-яка мова, мова тіла складається зі слів, речень і знаків пунктуації. Кожен жест подібний до одного слова, а слово може мати кілька різних значень. Цілком зрозуміти значення цього слова ви можете тільки тоді, коли використаєте це слово в реченні поряд з іншими словами. Жести надходять у формі "речень" і точно говорять про дійсний стан, настрій і ставлення людини. Спостережлива людина може прочитати ці невербальні пропозиції і порівняти їх зі словесними пропозиціями того, хто говорить.

У Великобританії ми підкликаємо жестом, коли пальці і долоня дивляться вгору, а от в Азії такі жести робляться рукою, спрямованою вниз.

У західних культурах люди найчастіше показують на що-небудь пальцем, хоча часом використовуються і ноги. Будьте обережні в арабських країнах і в деяких країнах Азії: там вказування кінцем черевика вважається грубим.

В Індонезії для вказівки використовується не вказівний палець, а великий, а філіпінці вказують на об'єкт очима і витягнутими губами. Такий незвичайний для нас вказівний жест досить широко поширений також серед американських індіанців і деяких африканських народів.

Звичний для нас "кличний" жест, коли рука піднята на рівень грудей, пальці спрямовані вгору і здійснюють погойдування до себе, може бути прочитаний деякими народами, наприклад арабами, в прямо протилежному сенсі – як вимога піти. Щоб кликнути когось, араби (і іспанці та латиноамериканці, що перейняли цей жест у них) перевертають руку долонею вниз і рухають пальцями, неначе риють землю. Точно так само підзивають людей в Японії, Китаї та Гонконгу. Правда, там можна побачити і людину, яка манить когось вказівним пальцем. Але можна бути впевненим,

що людина на такий заклик ніколи не відгукнеться, оскільки цей жест призначений тільки для тварин.

Для того, щоб покликати офіціанта, в різних країнах теж існують специфічні жести. Наприклад, англійці й американці, підкликаючи офіціанта, зображують у повітрі цілу пантоміму двома руками, як ніби вони підписують рахунок. А у Франції досить відкинути голову назад і сказати: "Месьє!" У Колумбії та інших латиноамериканських країнах іноді, щоб покликати офіціанта, плескають руками над головою, але цей жест вважається проявом невдоволення.

Серед жестів одні одиниці є прагматично освоєними, тобто стали стійкими і звичними для людей даного етносу чи даної культури і порівняно часто вживаються, тоді як інші одиниці, прагматично неосвоєні, використовуються в комунікативному акті набагато меншою мірою і далеко не завжди в ньому розпізнаються як жести. Перший клас жестів утворює центр невербальної системи будь-якої мови тіла, а одиниці другого класу жестів або складають периферію системи, або взагалі тільки ще знаходяться на шляху до лексикону даної невербальної мови. Важливим показником того, що даний жест відноситься до прагматично освоєних, є наявність у нього стандартного мовного позначення у вигляді закріпленої в мові номінації (а частіше – кількох синонімічних номінацій). Прикладом українських прагматично освоєних жестів і їх назв є підморгнути, простягнути руку, потиснути руку, показати очима, доторкнутися до плеча. Прагматично неосвоєні або погано освоєні жести зазвичай не мають загальноприйнятної мовної (словесної) назви.

Жести поділяються на «референтні» (сєнс жесту міститься в самому жесті) і «зумовлені» (сєнс жесту залежить від специфічних для даної культури символів та умов. Дослідники виявили, що у разі референтних жестів реципієнти з різних культур здатні правильно розпізнати їх основний

сенс і те послання, яке міститься в них. Що стосується обумовлених жестів, то їх можуть правильно інтерпретувати тільки представники тих культур, в яких ці жести сформувалися. Такі результати говорять про те, що жести є ні цілком універсальними, заснованими на загальній для всіх системі сенсового кодування різних дій, ні цілком прив'язаними до культури, але вони мають значення тільки для людей, знайомих з конкретною внутрікультурною системою кодів.

Жести відкриті. Відкритими жестами вважаються ті, при яких руки розводяться в сторони або показуються долоні. Ці жести говорять про те, що людина хоче і готова йти на контакт. Помічено, що розстебнуті піджаки частіше призводять опонентів до угоди, ніж застебнуті.

Жести закриті. Жести закриті – це ті, з допомогою яких ми всіляко загороджуємося, відгороджуємося від співрозмовника, перекриваємо сторонніми предметами або руками своє тіло. Вони говорять про те, що ми не цілком готові довіряти оточуючим. Спроба приховати щось від партнера або відчуття розчарування виражаються зчепленими в замок пальцями.

Зчеплення рук за спиною або накладання долоні на долоню сигналізують про високу зарозумілість і почуття переваги над оточуючими. Це відкриття допомогло багатьом людям знайти упевненість в собі за допомогою вправи: спробуйте руки закласти за спину – і ви тут же відчуєте себе легше і впевненіше, відразу ж піде напруга.

Якщо руки встромлені в кишені, а великі пальці стирчать назовні (жест більше характерний для чоловіків) – це означає владну натуру або агресивний настрій.

Наведемо тепер основні функції жестів у комунікації.

Серед них можна виділити:

а) функцію регулювання та керування вербальною поведінкою того, хто говорить і слухача, порівн. жести, що супроводжують привітання, накази, переконання, прохання, згоду, загрозу і багато інших мовних актів;

б) відображення в комунікативному акті актуальних мовних дій. Ця функція є основною у так званих перформативних мовних жестів. До такого роду жестів належать, наприклад, невербальні акти прохання типу покликати пальцем, жести-питання, жести-загрози, жести-пропозиції і т.ін.;

в) комунікативну функцію передачі адресату деякої частини змістової інформації. Цією функцією володіють, наприклад, комунікативні емблеми;

г) репрезентацію внутрішнього психологічного стану того, хто жестикулює або його ставлення до партнера по комунікації. Прикладом жестів з такою функцією є симптоматичні емблеми;

д) дейктичну функцію, наприклад вказівку на місце розташування людини або об'єкта або жестового уточнення місця розташування;

е) жестового зображення фізичних дій людини, контурів і параметрів об'єкта та ін., порівн., наприклад, жестового уявлення чиєїсь ходи або імітацію манери чужої поведінки за столом, пояснення величини або розміру якогось предмета;

є) риторичну функцію. Риторичними можуть бути як жести-емблеми, так і жести-ілюстратори. Основним призначенням риторичних ілюстраторів, однак, є не смислове доповнення мовних повідомлень або їх фрагментів, як у звичайних ілюстративних жестів, а прикраса і посилення окремих аспектів тієї промови, яку вони супроводжують. У риторичних жестів є свої функції в комунікативному акті: окрім передачі точного значення, вони беруть участь в обробці виконання повідомлення.

Класифікація жестів

Жести приязні. Сенси «людська прихильність» і «любов» передаються в європейській культурі в основному губами і руками, порівн. поцілунок, погладити, доторкнутися, обійняти, пестити і ін., а зміст «свобода тілесної поведінки» передається, як правило, всім корпусом та / або ногами: «розв'язні жести»: ходити перевальцем; ходити, качаючи стегнами; розвалитися; сидіти нога на ногу; сидіти ноги на стіл; потягуватися та ін. Тим часом в культурі народу Тікопія, що живе на тихоокеанському узбережжі Австралії, як вказує Р. Ферс (Ферс 1970), природний простір членується на переднє (anterior) і заднє (posterior), і всі найважливіші сенси, що відображають міжособистісні відносини, закріплені за переднім простором, або, як називає його народ Тікопія (у перекладі на українську) – обличчям. Наприклад, зміст «любов до людини» в цій культурі закріплений за носом; кажучи точніше, зміст «любов», а також зміст «повага до іншого» і «встановлення контакту» виражаються шляхом торкання носом різних частин тіла іншої людини (носа, зап'ястка або коліна – чим більше любов або повага, тим місце торкання нижче), яка повинна стояти обличчям до того, хто жестикулює. Просторова орієнтація лицем до лица і просторова близькість тут мають на увазі тотожність чи подібність соціальних статусів.

Жести дотику до обличчя. Дотики до носа, вуха або шиї повинні вас насторожити – ваш співрозмовник, скоріше за все, бреше (якщо, звичайно, він не застуджений!). При цьому він ще може терти очі.

Люди, які постійно тримають пальці біля рота, потребують схвалення, захисту, підтримки оточуючих.

Любителі підпирати щоку або підборіддя – це зазвичай люди, чим-небудь сильні захоплені.

Ознака того, що людина обмірковує якесь важливе рішення – коли вона потирає підборіддя.

У процесі виявлення обману дуже інформативні жести, пов'язані з наближенням рук до обличчя. Вони завжди повинні насторожувати: мабуть у вашого співрозмовника на думці щось нехороше. Найчастіше це явне перебільшення дійсного факту або явна неправда. Психолог В. Шейнов у своїй книзі «Приховане управління людиною» описує такі жести наступним чином: Коли ми спостерігаємо або чуємо, як інші говорять неправду або брешемо самі, ми робимо спробу закрити наш рот, очі або вуха руками. Захист рота рукою є однією з небагатьох відвертих жестів, що явно свідчать про неправду. Рука прикриває рот і великий палець притиснутий до щоки, ніби посилає сигнал стримувати вимовлені слова. Деякі люди намагаються удавано покашлювати, щоб замаскувати цей жест. Якщо такий жест використовується співрозмовником у момент мовлення, це свідчить про те, що він говорить неправду. Однак, якщо він прикриває рот в той момент, коли говорите ви, а він слухає – це означає, він думає, що ви брешете. Дотик до свого носа є витонченим, замаскованим варіантом попереднього жесту. Він може виражатися в декількох легких дотиках до ямочки під носом або в одному швидкому, майже непомітному дотику до носа. Поясненням цього жесту може бути те, що під час неправди з'являються делікатні позиви на нервових закінченнях носа і його дуже хочеться почухати. Потирання повіки викликано тим, що з'являється бажання сховатися від обману чи підозри й уникнути погляду в очі співрозмовнику, якому говорять неправду. Чоловіки зазвичай потирають повіку дуже енергійно, а якщо неправда серйозна, то відводять погляд убік або ще частіше – дивляться в підлогу. Жінка дуже делікатно виконує цей рух, проводячи пальцем під оком. Брехня зазвичай викликає свербляче відчуття в м'язових тканинах не тільки обличчя, а й шиї. Тому деякі співрозмовники відтягують комірець, коли брешуть або підозрюють, що їх обман розкритий. Жести, що видають нещирість, значною мірою пов'язані з лівою рукою. Це пояснюється тим, що права рука як більш

розвинена у більшості людей більше управляється свідомістю і робить так, «як треба». Ліва ж менш розвинена і управляється правою півкулею мозку. Вона частіше робить те, що хоче підсвідомість – тим самим видаючи таємні помисли людини. Якщо співрозмовник жестикулює лівою рукою, то це має насторожити вас: дуже ймовірно, що він обманює або займає недружню позицію. Взагалі в будь-якій культурі жести нещирості пов'язані з лівою рукою, тоді як права рука у нас «окультурена», вона робить те, що треба, а ліва – те, що хоче, видаючи таємні почуття власника.

Той же самий принцип можна використовувати при аналізі міміки людини. Основне правило: завжди дивіться на ліву половину обличчя. Художникам і фотографам добре відомо, що обличчя людини асиметричне, в результаті чого ліва і права його сторони відображають емоції по-різному. Справа в тому, що ліва і права половини обличчя перебувають під контролем різних півкуль мозку. Ліва півкуля контролює мову й інтелектуальну діяльність, права управляє емоціями, уявою і сенсорної діяльністю. Оскільки робота правої півкулі мозку відбивається на лівій половині обличчя, то на цій стороні важче приховати почуття. При цьому встановлено, що позитивні емоції відбиваються рівномірно на обох сторонах, негативні емоції більш чітко виражені на лівій. За довільний і мимовільний вираз обличчя відповідальні різні ділянки мозку. Тому обличчя звичайно несе відразу два повідомлення – те, що брехун хоче показати вам, і те, що він хотів би приховати. Одні вирази обличчя підтримують брехню, намагаючись дати співрозмовникові невірну інформацію, інші ж – мимоволі видають правду, тому що виглядають фальшиво, і справжні почуття просочуються через всі спроби приховати їх. У якийсь момент обличчя, будучи брехливим, може виглядати цілком переконливим. Проте вже через мить на ньому можуть з'явитися потаємні думки. А буває і так, що справжні і показні емоції передаються різними частинами обличчя в один і той же час. Як вже було

сказано, саме на лівій половині обличчя важче приховати справжні почуття. (Корисна порада: коли ваш співрозмовник висловлює вам співчуття з приводу чого-небудь, не полінуйтеся і уважно розгляньте ліву половину його обличчя – чи не проступає чи там приховане торжество або зловтіха).

Жести нетерпіння. Ми видаємо своє нетерпіння, якщо потираємо руки або постукуємо пальцями, притупуємо ногою і т.д.

Жести захисні. У стані розгубленості або невпевненості люди схильні охоплювати одну руку іншою.

Жести флірту. Готовність до флірту сигналізується дотиком до волосся, поправленням одягу або закладанням пальців за пояс. Можлива зайва жестикуляція, що говорить про схвильованість або невпевненість.

Деякі культури (наприклад, єврейська або італійська) заохочують використання експресивних жестів під час розмови. Інші культури (наприклад, японська або тайська) диктують своїм представникам дотримуватися більшої стриманості у використанні жестів як ілюстраторів.

Вражає, наскільки ми звикаємо до норм і очікувань нашої власної культури щодо жестів. У культурному середовищі, що заохочує використання жестів як ілюстраторів – того, що Кендона називає «жестикуляцією» – люди абсолютно нормально будуть сприймати людину, яка, розмовляючи, поводиться подібно млину, використовуючи найширші жести (і, будемо сподіватися, достатньо безпечну дистанцію!). Вірогідно, що люди цих культур відчують деяку незручність, спілкуючись з людиною із більш стриманої культури. І навпаки, люди з культур, яким наказана стриманість, можуть вважати поведінку людини дивною або навіть загрозовою і зарозумілою, якщо ця людина активно використовує в розмові експресивні жести.

Ми в спілкуванні не надаємо особливого значення лівій чи правій руці. Але будьте обережні на Близькому Сході: не здумайте кому-небудь

протягнути гроші або подарунок лівою рукою. У тих, хто сповідує іслам, вона вважається нечистою, і ви можете завдати образу співрозмовнику.

Також психологами помічено, що при укладанні брехливої угоди обман може виявлятися у таких деталях поведінки ваших партнерів:

1. «Смикання» дрібних предметів в руках, гудзиків на одязі і т.п.
2. Часте запалювання сигарет.
3. Переривчаста мова, обрив фраз на півслові.
4. Часте блимання під час відповіді на «незручне» запитання.
5. Уникання контакту очей з співрозмовником.

Однак при тлумаченні цих особливостей поведінки слід бути дуже обережним, оскільки вони не обов'язково свідчать про брехню, а можуть бути всього лише ознакою невпевненості у собі.

Більшість культур мають достатньо розроблену структуру емблематичних жестів. Комунікативні жести можна знайти в невербальних мовах різних народів і культур, причому існують культури, наприклад, італійська, арабська або іспанська, в яких репертуар емблематичних, особливо комунікативних, жестів особливо багатий і різноманітний. Такі культури отримали в невербальній семіотиці назва **висококінетичних** і протиставляються культурам **низькокінетичним**, якими є, наприклад, британська, норвезька або естонська культури.

Емблеми – це жести і рухи, які самі по собі мають певне і чітке значення. «Палець», знак «о'кей» – великий палець, піднятий вгору, кивок і похитування головою, знак «V» та інші подібні жести являють собою приклади емблем, використовуваних в Сполучених Штатах. Знизування плечима з піднятими долонями вгору кистями рук – ще один емблематичний жест, що повідомляє про нашу невпевненість або незнання чогось. Ми вважаємо такі емблематичні жести природними і зрозумілими без пояснень. Однак можна навести багато випадків, коли американські мандрівники

потрапляли у важкі ситуації, намагаючись використати американську систему жестів в інших країнах, де жести мають інше значення.

У деяких частинах Європи, наприклад, не варто використовувати знак «о'кей». У той час як ви хочете сказати, що «все о'кей», в деяких місцевостях цей жест вважається грубим і вульгарним і часто інтерпретується як пропозиція зайнятися сексом. У деяких інших частинах Європи він може означати: «Ти – ніщо».

Найвідомішим з жестів-оберегів, який існує в тому чи іншому вигляді в багатьох культурах, є спльовування. Ще одним дуже поширеним жестом-оберегом є кінема «кулак з витягнутими вгору або вперед вказівним пальцем та мізинцем». Цей жест, який носить ім'я роги, або *mano cornata*, означає «рука з рогами» і символізує роги диявола. Його виконання вважається досить потужним засобом, щоб захистити людину від магічних диявольських сил. У штаті Мічиган серед італійських студентів дуже популярний амулет, що також оберігає від пристриту. Він має форму стручку червоного перцю.

Показуючи вказівним пальцем на власну голову в області скроні, в Сполучених Штатах ви повідомляєте про те, що ви розумні. Проте в деяких частинах Європи та Азії цей рух може означати, що ви дурні.

Жителі Мальти замість слова «ні» злегка стосуються кінчиками пальців підборіддя, повернувши кисть вперед. У Франції та Італії цей жест означає, що у людини щось болить.

Для того, щоб показати самогубність тієї або іншої дії, рішення тощо, американці приставляють один або два пальці до голови, як би показуючи тим самим пістолет. В аналогічній ситуації мешканці Папуа і Нової Гвінеї проводять рукою по горлу, а японці роблять енергійний рух рукою, затиснутою в кулак, біля живота.

Жести, що означають захоплення жіночою красою, в усіх культурах вважаються нескромними. Але якщо в Європі жінки цілком прихильно

ставляться до усіляких присвистувань, підморгувань, клацання пальцями і повітряних поцілунків, які їм посилають, то в азійських країнах за подібне захоплення можна отримати по пиці.

У кожного народу є своя жестова мова і свої улюблені комунікативні жести. Наприклад, в Європі та Америці чи не найчастішою формою вітання є рукостискання, а народ Тікопія рукостисканнями взагалі не користується. Тут одна людина вітає іншу, встановлюючи з нею контакт і висловлюючи певне почуття або ставлення (зазвичай той чи інший ступінь поваги), торкаючись носом носа, руки в області зап'ястя або коліна партнера. У корінних жителів Нової Зеландії прийнято вітати гостей, торкаючись носом носа гостя і здійснюючи дихання з рота в рот (аборигени вважають, що треба "дати гостю відчути подих один одного").

В індусів при вітанні на знак вищого вшанування прийнято торкатися стоп батьків, старших братів і сестер, а також вчителів. Китайці у привітаннях часто користуються мануальною кінемою, що існує з найдавніших часів і носить назву Лаі. Її форма така: руки того, хто жестикулює знаходяться трохи нижче рівня очей, долоня правої руки накриває кулак лівої. Вживаний сьогодні в якості привітання жест Лаі вважається знаком ввічливості і особливої поваги.

У Болівії, входячи в будинок, обов'язково слід вітати всіх, хто знаходяться в ньому, рукостисканням або особливими обіймами *abrazo* (жест *abrazo* зазвичай застосовується до літніх і старих людей). Навіть якщо члени сім'ї та гості знаходяться в іншій кімнаті або у внутрішньому дворіку, патію, гостю все одно слід піти до них і обмінятися з ними рукостисканнями або обіймами: одним загальним зверненням типу *Hola* «Здрастуйте» тут обійтися не можна, причому не важливо, прийшов гість поговорити тільки з одним членом сім'ї або поспілкуватися з усіма. Аналогічним чином відбувається і стандартне болівійське прощання.

У деяких культурах Заходу низький уклін – ознака раболіпства. В інших (Японія) – ознака поваги.

Жести привітання:

Жестові вітання і прощання – це не просто звичаї та ритуали, значення яких проявляється тільки тоді, коли люди з якоїсь причини їх не виконують. Невербальні вітання служать для відкриття зустрічі, а невербальні прощання – для завершення. Це церемонії, які люди роблять, щоб, доторкнувшись до іншого, відчути його і нагадати партнеру, хто вони один одному і в якому соціумі живуть, щоб зняти напругу від несподіваної зустрічі і заспокоїти партнера. Відхилення від норм вітань і прощань зазвичай погано переносяться людьми, і не тільки тому, що руйнуються особисті зв'язки, але й тому, що така поведінка зачіпає систему суспільних відносин в цілому. Егалітарним товариствам властиві більш егалітарні ритуали, в товариствах з високо розвиненою ієрархічною структурою частіше застосовуються ієрархічні церемонії. Зміни в системі вітань і прощань зазвичай йдуть рука об руку із змінами в суспільній структурі.

Невербальні вітання більш важливі, ніж прощання, оскільки те, як люди привіталися, багато в чому визначає характер і стиль їх подальшого спілкування.

У різних країнах і навіть різних районах однієї країни люди, як правило, вітають один одного по-своєму. Вони або підходять близько один до одного, або знаходяться один від одного порівняно далеко. Вони приймають властиві тільки для даної культури або близьких культур пози, дивляться в обличчя або в очі один одного неоднакову кількість часу, а то й взагалі не дивляться один на одного; вони говорять в різних тональностях і різними жестами виражають свої почуття до іншої людини. У той же час бувають ситуації, коли відсутність вітань розглядається як норма поведінки. Так, якщо індивідуальні зв'язки між людьми дуже тісні або люди часто

зустрічаються один з одним, то цілком може відпасти необхідність у жестовому (але не словесному!) позначенні входу в контакт.

Навпаки, чим далі один від одного відстоять люди по громадському статусу і чим слабкіше проявляються їх людські зв'язки, чим більш ритуалізованою є дана культура і чим більше значення мають в ній ритуали вітання, тим більш важливими є саме невербальні форми вступу до мовного контакту і точність їх дотримання.

Повний, нередукований акт вітання містить п'ять послідовних стадій:

- а) погляд і впізнавання,
- б) вітання на далекій відстані (типу підйому брів або помах рукою),
- в) просторове зближення;
- г) вітання на близькій відстані (типу рукостискання або поцілунку);
- д) відхід і розставання.

Втім, як ми вже бачили, часто люди, вітаючи один іншого, обмежуються двома першими стадіями.

Серед жестів привітання (а також і серед жестів прощання) можна виділити дві особливі групи: симетричні – знаки солідарності і несиметричні – знаки поваги. Під час симетричних вітань обидві сторони виробляють тотожні або подібні невербальні знакові дії, а в ході несиметричних вітань один з учасників ситуації спілкування виконує дії, які інший не виконує.

Несиметричне вітання залежно від значень різних кінетичних ознак, таких як вік, стать, положення тіла (наприклад, похиле воно чи пряме), ступінь активності, тип погляду (наприклад, прямий або убік) і т.п., може інтерпретуватися як сукупність знакових дій, що виражають домінацію або підлегле становище людини. При симетричних вітаннях використання будь-яких кінетичних характеристик, що визначають домінацію або підпорядкування, за правилами жестової поведінки не допускається. Обирається спосіб вітання, обумовлений особистими відносинами партнерів і

тим, як вони уявляють собі свій статус по відношенню до партнера в соціальній ієрархії.

Культурні розбіжності в жестах вітання і прощання, як і в тактильній взаємодії людей в цілому, по суті є відмінностями в семантиці самих жестів, а також відмінностями у функціях і ступенях значущості тактильної поведінки для даної культури.

Якщо торкатися людини є культурною нормою у деяких народів, то дотик до партнера в процесі комунікації не може інтерпретуватися мовою тіла цього народу як вторгнення в особисту сферу людини.

Для чоловіків-латиноамериканців зазвичай стереотипні обійми: голова над правим плечем партнера, три плескання по спині, потім голова над лівим плечем партнера, ще три плескання.

Китайці в минулі часи, зустрічаючи один одного, тиснули руки самим собі. Цим жестом тепер сучасний оратор вітає своїх слухачів. Китайці, яким поклони також традиційно зручніші, все-таки досить легко переходять до привітання за допомогою рукостискань, а при знайомстві групи жителів Піднебесної з новою людиною вони можуть і зааплодувати, – на це необхідно відповісти таким же чином.

Полінезійці обіймаються і потирають один одному спину.

Широко поширеному рукостисканню, яке спочатку демонструвало, що в руках тих, хто зустрілися, немає зброї, в традиціях різних культур існує альтернатива.

Японці надають перевагу поклонам, а не рукостисканням; які тим нижче і триваліше виконуються, чим важливіше персона, якій вони адресовані. Сайкейрей – найнижчий, але є ще середній, коли схиляються під кутом 30 градусів і легкий – всього на 15 градусів. Корейці теж здавна кланялися при зустрічі. На Середньому Сході уклін з опущеною головою при опущених і притиснутих до тіла руках, коли долоня правої покриває кисть

лівої – знак шанобливого вітання. А до чого гарний ритуал вітання в деяких північноафриканських державах! Там підносять праву руку спочатку до лоба, потім до губ і після цього – до грудей. У перекладі з мови жестів це означає: я думаю про тебе, я кажу про тебе, я поважаю тебе. У Замбезі – плескають у долоні, присідаючи. У Таїланді з'єднані долоні прикладають до голови або грудей і тим вище, чим значніший статус особи, якій цей жест адресований. Цей жест супроводжується вигуком «вай».

Тибетці взагалі виробляють неймовірне: знімають правою рукою шапку з голови, а ліву закладають за вухо і при цьому ще висовують язика. Так доводиться відсутність поганих намірів у того, хто вітає.

Аборигени Нової Зеландії теж висовують язики і до того ж витріщають очі, але перед цим ляскають долонями по стегнах, тупають ногами і згинають коліна. Зрозуміти це може тільки «свій», так що ритуал розрахований, насамперед, на розпізнання чужака.

Ще екзотичніше (зрозуміло, тільки на наш погляд) діють ескімоси чоловічої статі: вони б'ють один одного кулаком по голові і по спині. Не сильно, звичайно, але непосвяченому важко зрозуміти. Втім, вони можуть і носами потертися, так само, як жителі Лапландії.

Полінезійці теж вітаються надзвичайно лагідно: обнюхуються, труться носами і погладжують один одного по спині. У карибському Белізі місцеве населення теж зберігає своєрідність привітальної традиції: там необхідно прикласти до грудей стиснуті кулаки. Хто б міг подумати, що це жест миролюбства? Кулаки беруть участь у вітанні і на острові Пасхи: їх витягають перед собою на рівні грудей, потім піднімають над головою, розтискають і «кидають» руки вниз.

Традиційна привітальна поза в ряді індіанських племен – присідання навпочіпки при наближенні до незнайомця. Вона показує миролюбність того, хто вітається, а зустрічний мусить звернути на це увагу, інакше індіанець

буде приречений на довге сидіння, адже йому потрібно відзначити для себе, що його зрозуміли.

За законами гостинності африканських зулусів при вході в будинок потрібно відразу сісти, не чекаючи ніякого запрошення і не вітаючись – це зроблять господарі, але тільки після прийняття тим, хто увійшов, сидячої пози.

У болівійській культурі скромні дівчата і добропорядні жінки ніколи самі не заговорять з чоловіком до того, поки той першим не звернеться до них, оскільки жінка, що перша вступила в таку розмову, вважається в суспільстві легкодоступною.

Форми і способи вітання у людей різних культур різні. Так, узбецьке вітання один одного у чоловіків супроводжується рукостисканням, а у жінок – поплескуванням по плечу, при цьому мануальне вітання обов'язково супроводжується відкритою, широкою посмішкою. В Ірані жінка взагалі не повинна тиснути руку чоловікові, і це відноситься не тільки до рукостискання як до знаку вітання, а й до, скажімо, рукостискання спортсменок під час ритуалу їх нагородження чоловіками.

Улюблені сьогодні слов'янами й жителями Латинської Америки жести-поцілунки заборонені на вулицях Неаполя вже майже як п'ять століть, а в 1910 році поцілунки були заборонені спеціальним законом на вокзалах Франції. Якщо в Китаї на вулицях не прийнято зустрічати людину не тільки поцілунком, а й обіймами, то в Перу, навпаки, люди майже виключно вітають один одного поцілунком в щоку. У Єгипті чоловік може цілувати жінку на очах інших людей, тільки якщо вона йому мати, дружина або сестра, між тим як в Афганістані повсюдно прийнято як привітання потріпаний поцілунок в щоку: у ліву, в праву і знову в ліву.

В Індії на знак вітання і прощання часто виконується один і той же традиційний жест анджалі (форма "руки з притиснутими одна до іншої

долонями спрямовані пальцями вгору; кінчики пальців знаходяться на рівні брів, руки розведені так, що їх частини від кисті до ліктя розташовуються горизонтально або під кутом приблизно 50-60 градусів один до одного; голова трохи нахилена вперед"). Кінчики пальців піднімаються до рівня брів.

У індуїстській свідомості цей жест вважається аналогом рукостискання; проте індуси, орієнтовані на західні форми поведінки, анджалі не користуються, а застосовують звичайні рукостискання (правда, виконують рукостискання тільки чоловіки, причому не дуже старі і не близькі родичі). Як вважають індологи, торкання і фізичний контакт в індусів грає значно меншу роль, ніж у європейців чи американців: індусам не властиві, наприклад, поцілунки (а на людях взагалі можна цілувати тільки дітей) або обійми, навіть такий вид обіймів, як hug. Зате у жителів Індії в актах вітання і прощання широко використовуються жести рук, причому який саме спосіб вітання і прощання обирається, як і в будь-якій іншій культурі, залежить від того, як жестикулюючий мислить собі свою роль у соціальній ієрархії і яке його ставлення до ролі співрозмовника, якими є особисті відносини між ними, в якій ситуації відбувається даний акт; і ще від дуже багатьох інших причин.

Улюблений на півночі і півдні Америки вітальний жест «короткі обійми» (hug) рідко можна побачити в середній частині цієї країни. Не дуже популярний цей жест і в центральній частині Росії, тоді як у Німеччині, навпаки, він досить частий.

Навіть у порівняно гомогенній групі людей можливі значні розбіжності в тактильній поведінці, особливо при вітанні. Наприклад, американці, як показують відповіді американських студентів на запитання запропонованої їм анкети, дуже легко відрізняють невербальний стиль спілкування, і, зокрема, способи вітання корінних латиноамериканців, або «іспано-

американців», від вітань білих американців, «англо-американців». За даними антрополога Р. Шатера, який виділив і описав елементи жестової, тактильної і проксемної поведінки жителів країн Латинської Америки, навіть всередині самої латиноамериканської культури існує значна варіативність вітань. Наприклад, костариканці набагато більше люблять торкання, ніж панамці, а панамці – більш тактильна нація в порівнянні з колумбійцями (Шатер 1976).

Маорі з Нової Зеландії зустрічають і проводжають людей, обіймаючи їх за шию і плачучи. Деякі народи, які населяють берега Амазонки, на знак вітання плескають один одного по спині. На островах, розташованих між північно-східною Австралією і південною частиною Нової Гвінеї, здавна існувала така форма вітання: злегка зігнуті пальці правої руки зчеплювалися з пальцями правої руки партнера, після чого розпрямлялися таким чином, щоб можна було шкребти ними долоню партнера, і ця послідовність рухів повторювалася декілька разів.

У айнів чоловік при зустрічі з жінкою – близькою родичкою, наприклад з сестрою, бере її обидві руки в свої і тримає протягом декількох секунд, потім раптово звільняє руки, хапає її руками за вуха і видає традиційний айнський крик радості. Потім якийсь час вони мовчки гладять один одного по обличчю і плечах.

Чоловіки народу Каян з острова Борнео при вітанні гостя обіймають або охоплюють один іншого, беруть за передпліччя, потім господар закидає руку через плече гостя і любовно погладжує долонею його спину. Чоловіки-курди хапають праву руку один одного, піднімають вгору, і кожен цілує руку партнера.

На Андаманських островах у Бенгальській затоці, коли зустрічаються двоє друзів або родичів, які довго не бачилися, вони вітають один одного, сидячи на коліні один в іншого. Руки кожного обвиті навколо шиї партнера або партнерки, при цьому вони плачуть або голосно голосять кілька хвилин.

Так вітаються, наприклад, два брати, батько з сином, мати з дочкою, чоловік з дружиною, причому саме чоловік сидить на колінах у дружини. Коли ж близькі розлучаються, один з них піднімає вгору руку одного, підносить до рота і ніжно дме на неї.

Оксфордський тлумачний словник з психології (2002, під редакцією А. Ребера) називає зліт брів універсальним знаком привітання (і флірту заодно). Цікаво, що в Новій Гвінеї також використовується цей мімічний рух, але для привітання іноземців. Втім, не у всіх племенах. Так, у коїрі прийнято вітати один одного лоскочучим дотиком підбріддя. Туареги, що мешкають в Сахарі, вітаються ніяк не менше півгодини, беручись стрибати, скакати, кланятися і приймати часом дуже дивні пози на відстані ста метрів від зустрічного. Вважається, що в процесі здійснюваних рухів тіла вони розпізнають наміри цього зустрічного. У Єгипті та Ємені вітальний жест нагадує віддання честі в російській армії, тільки єгиптяни, прикладаючи долоню до чола, повертають її в бік того, з ким вітаються. А австралійські аборигени вітають один одного танком.

Жести бувають власні і запозичені. Наприклад, кільце – знак «окей», дуже поширений у молодіжному середовищі, є запозиченим жестом.

Мові жестів, як і природній мови, властива варіативність. Поряд з повсякденними побутовими жестами, що утворюють центр кінетичної системи, є географічні, або територіальні, а також професійні, соціальні, конфесійні та інші жестові діалекти. Кожна людина володіє своєю жестовою мовою, що відображає певні особливості тієї чи іншої культури. Географічній варіативності жестів присвячена книга Морріс та ін 1979, в якій, зокрема, показано, як міняється зміст жесту при просуванні однієї і тієї ж жестової форми з півночі на південь Європи. Так, поширена в більшій частині Європи, але відсутня в російській культурі форма «вказівний палець знаходиться під нижнім очним віком і трохи відтягує його, дещо

розширюючи очі», згідно матеріалу, представленому в згаданій книзі, означає в Англії «я все бачу» або « я насторожі» («I am on alert»), а при русі до Франції та Італії значення даної форми змінюється до попередження «ти повинен бути наготові», Тим часом в азійській культурі, у китайців, наприклад, ця форма позначає «презирство» (Стефенсон, 1993).

Соціальна, професійна та релігійна диференціація надзвичайно характерні і для слов'янської жестової системи, пор.: жести спортивних суддів у різних національних видах спорту, наприклад у городках, самбо або хокеї з м'ячем, особливі жестові мови альпіністів і водолазів, релігійні жести, виконувані під час православної служби в церкві, жести старообрядців чи християн-баптистів. З невербальних неологізмів зазначимо окремі жести так званих «нових росіян» й елементи молодіжного жестового сленгу.

В китайському театрі жести надзвичайно специфічні. Про емоційний стан персонажа говорять символічні жести. Жест «рукав, що закриває обличчя» – свідчить про збентеження. Цей жест супроводжується паузою, очі опущені. Певні рухи рукава позначають каяття, жаль, глибоку печаль, повагу і т.п. Про дії, які виконує герой, глядачу стає відомо через набір різноманітних жестів: порухи одягу, всієї руки, корпусу, ніг, кисті рук. Кінема «рукав, що дає затінок» виконується, коли персонаж прикриває голову від палючого сонця або сильного дощу. Порух одягу може бути знаком притвертання уваги, знаком прийняття рішення, символізувати особливе відношення до когось тощо. Пошуки когось передаються розташуванням актора на сцені. Якщо він шукає когось поперед себе, він розташовується обличчям до завіси, що закриває вхід на сцену і виконує рух, що означає «рукав, який зображує увагу». До того ж, виконувати цей рух він має певною рукою – тільки правою, якщо він шукає когось поперед себе, і лівою, якщо він шукає когось позаду себе.

Для китайського театру характерна система заборони на рухи. Актору забороняється тримати руки опущеними вздовж тіла, бо це негарно виглядає зі сцени. Якщо по ходу п'єси не потрібні значущі рухи, актор приймає позу, що називається «рукави відпочивають»: права рука опущена вниз і трохи вліво, ліва рука лежить на правій нижче ліктя. Навіть кулак стискається певним чином (кінема «кулак, що б'ється»), оскільки вважається, що звичайний кулак на сцені виглядає неестетично.

Всі жести діляться на три класи: дорослі, дитячі і нейтральні, властиві як дорослим, так і дітям. Слов'янськими дитячими жестами є, наприклад, жестової одиниці з лексикографічного типу «дражнілок», такі як: показати язик, показати ніс, надути щоки, «корчити пику» та інші. В Угорщині жест «корчити пику», якщо виконується дорослою людиною, таким чином ображає адресата і при цьому поведінка виконавця даного жесту вважається непристойною (див. про це Балаш 2000, с. 206).

До дитячих жестів відносяться також жест «експресивна фіга», що є варіантом жесту показати дулю, рух «скакати на одній ніжці», жест «лопух», або, як його ще називають діти, «Чебурашка». Останній жест має приблизно таку форму: великі пальці рук затикають вушні отвори, руки з розчепіреними іншими пальцями розгорнуті в напрямку адресата, той, хто жестикулює, кілька разів швидко махає кистями рук; при цьому обличчя його набуває особливого «ідіотського» виразу – рот відкритий, нижня щелепа подається вперед, голова при цьому може трястися, і жестикулює може кілька разів вимовити звукову послідовність и-и-и.

Дорослими жестами є невербальні знаки «розвести руками», з'акрити обличчя руками», «осудливо качати головою», «погладжувати бороду», «стукнути кулаком по столу», кінема з лексикографічного типу «запрошення випити», жести-укриття, піклування чи захисту («загородити спиною»,

«вести, взявши за руку»; «стояти руки в боки»), обідні жести, деякі види торкань і ряд інших.

Зрозуміти співрозмовника також допомагає знання рухів тіла, що вказують на те, що людина поводиться неправдиво. Існує ціла серія неправдивих («акторських») рухів, покликаних продемонструвати емоції, які людина насправді не відчуває. Наприклад, любов показують, притискаючи руку до серця, закочуючи очі, покусуючи губи, надмірною сентиментальністю та інш. Хвилювання – ходінням взад і вперед, тремтінням рук. Нудьгу – позіханням, потягуванням. Радість – плесканням в долоні, розкотистим сміхом, галасливістю. Горе – хитанням головою, сяканням, витиранням очей. Хвороба – кашлем, тремтінням і т.д.

Необхідно усвідомити, що всі удавані рухи: а) перебільшують дійсні емоції, так би мовити, «б'ють через край», б) пригнічують істинні емоції і демонструють замість них помилкові. У першому випадку має місце посилений рух руками, імпульсивні смикання корпусом, головою. У другому – навпаки, обмежується рухливість рук, тулуба, голови. Удавані рухи починаються з кінцівок і закінчуються на обличчі. Тобто людина спочатку робить відповідний рух, а потім вже зображує потрібну емоцію на обличчі. У разі істинних емоцій міміка і рух кінцівок відбуваються синхронно.

Поза.

Суттєвим аспектом кінезису є поза – положення людського тіла і рухи, які виконує людина в процесі комунікації. Це одна з найменш підконтрольних свідомості форм невербальної поведінки, тому при спостереженні за нею можна отримати значущу інформацію про стан людини. За позою можна судити, напружена людина або розкута, налаштована на бесіду або хоче скоріше піти. Поза – це положення людського тіла, типове для даної культури, елементарна одиниця просторової поведінки людини. Загальна кількість різних стійких положень,

які здатні прийняти людське тіло, близько 1000. З них в силу культурної традиції кожного народу деякі пози забороняються, а інші – закріплюються. Поза наочно показує, як дана людина сприймає свій статус по відношенню до статусу інших присутніх осіб. Особи з вищим статусом приймають більш невимушені пози, ніж їх підлеглі. Подібність або тотожність поз у співрозмовників в актуальній комунікації може свідчити як про близькість їх поглядів або точок зору на обговорювану тему, так і – в разі входження співрозмовників в одну соціальну групу – про подібність виконуваних ними в цій групі ролей або близькості статусів. Коли один зі співрозмовників приймає ту ж позу, що й інший, він ніби стає рівним з партнером, незважаючи на можливі соціальні відмінності, і це дає йому можливість краще зрозуміти і відчувати партнера.

Одним з перших вказав на роль пози людини як одного з невербальних засобів спілкування психолог А. Шефлен. У подальших дослідженнях, проведених В. Шюбцем, було виявлено, що головний смисловий зміст пози полягає в розміщенні індивідом свого тіла по відношенню до співрозмовника. Це розміщення свідчить або про закритість, або про налаштованість до спілкування.

Виявлено, що «закриті» пози (коли людина якимось намагається закрити передню частину тіла і зайняти якомога менше місця в просторі; «наполеонівська» поза – стоячи: руки, схрещені на грудях, і сидячи: обидві руки упираються в підборіддя і т.п.) сприймаються як пози недовіри, незгоди, протидії, критики. «Відкриті» ж пози (стоячи: руки розкриті долонями вгору, сидячи: руки розкинуті, ноги витягнуті) сприймаються як пози довіри, згоди, доброзичливості, психологічного комфорту.

Є пози роздуму, які ясно читаються (поза роденовського мислителя), пози критичної оцінки (рука під підборіддям, вказівний палець витягнутий до скроні). Відомо, що якщо людина зацікавлена в спілкуванні, вона буде

орієнтуватися на співрозмовника і нахилитися в його бік, якщо не дуже зацікавлена, навпаки, орієнтуватися в іншу сторону, віхилитися назад. Людина, що бажає заявити про себе, «поставити себе», буде стояти прямо, в напруженому стані, з розгорнутими плечима, іноді впершись руками в стегна; людина ж, якій не потрібно підкреслювати свій статус і положення, буде розслаблена, спокійна, перебувати у вільній невимушеній позі. Практично всі люди вміють добре «читати» пози, хоча, звичайно, далеко не всі розуміють, як вони це роблять.

У комунікативістиці при спілкуванні прийнято виділяти три групи поз:

1) Включення або виключення з ситуації (відкритість чи закритість для контакту). Закритість досягається схрещуванням на грудях рук, сплетених в замок пальцями, фіксуючими коліно у позі «нога на ногу», відхиленням спини назад і ін. При готовності до спілкування людина посміхається, голова і тіло повернуті до партнера, тулуб нахилений вперед.

2) Домінування або залежність. Домінування проявляється в «нависанні» над партнером, поплескуванні його по плечу, в розташуванні руки на плечі співрозмовника. Залежність – погляд знизу вгору, сутулість.

3) Протистояння чи гармонія. Протистояння проявляється в такій позі: стиснуті кулаки, виставлене вперед плече, руки на боках. Гармонійна поза завжди синхронізована з позою партнера, відкрита і вільна.

Дуже виразні пози, що фіксують тільки положення тіла. За ними також можна судити про щирість людини. Якщо людина говорить те, що думає, її тіло посилає сигнали, які психологи називають однозначними. У таких випадках тіло, як правило, тримається прямо, без особливих вигинів. Воно може бути описано прямою лінією, що з'єднує голову зі ступнями. Коли ж відповідність між думками і словами порушується, тіло починає посылати подвійні сигнали, і лінія, що повторює його контур, стає ламаною.

Типова поза критичної оцінки

Головним тут є жест "підпирання щоки вказівним пальцем", у той час як інший палець прикриває рот, а великий палець лежить під підборіддям. Ще одним підтвердженням того, що той, хто слухає, відноситься до вас критично, є те, що ноги його міцно схрещені, друга рука лежить поперек тіла, ніби захищаючи його, а голова і підборіддя нахилені (вороже). Ця невербальна пропозиція говорить вам приблизно наступне: "Мені не подобається, що ви говорите, і я з вами не згоден".

Якщо ваш співрозмовник відповів би вам, що він з вами не згоден, то його невербальні сигнали були б конгруентними, тобто відповідали б його словесним висловленням. Якщо ж він скаже, що йому дуже подобається все, що ви говорите, він буде брехати, тому що його слова і жести будуть неконгруентними.

Як і інші елементи кінезису, пози розрізняються не тільки в різних культурах, але і в рамках однієї культури в соціальних і статевовікових групах. Так, майже всі представники західної культури сидять на стільці, поклавши ногу на ногу. Але якщо людина, перебуваючи в Таїланді, сяде так і направить свою ногу на тайця, той відчує себе приниженим і скривдженим. Справа в тому, що тайці вважають ногу найнеприємнішою і низькою частиною тіла. Якщо північноамериканський студент може сидіти перед професором так, як йому зручно, в африканських і азійських культурах це вважатимуть за відсутність поваги і шанобливості.

Поза «стояти без руху» протягом приблизно п'ятнадцяти хвилин (Елкін 1953) відома в деяких племенах Африки. Поза «стояти на одній нозі» протягом приблизно 15 хвилин не доставляє людям незручності, і вони її охоче і часто застосовують її у діалозі. Дана поза є невербальним показником бесіди людей, що належать до одного колективу, тобто представляє собою очевидний дискурсивний жест. Під час розмови, яка ведуть між собою двоє

людей з одного племені, кожен стоїть на одній нозі. При цьому співрозмовники вкрай рідко змінюють ногу, ніколи не стоять на двох ногах і скоріше закінчують розмову і підуть, ніж знову стануть на ту ногу, на якій вони стояли на початку бесіди. Позою «стояти на одній нозі» дещо іншої конфігурації регулярно користуються африканці племені шіллук, що живуть в басейні Нілу. Стоячи так, вони, однак, іншою ногою спираються на внутрішню частину коліна опорної ноги. Ця поза у них вважається позою відпочинку: людина приймає її, коли хоче розслабитися і відпочити.

Незвичайні пози можуть навіть породжувати незвичайні соціальні течії. Тіснота і бідність, бездомність, бродяжництво, відсутність необхідного простору для нормального життя і діяльності послужили поштовхом до виникнення руху американських «сквотів», або «скватерів». Спочатку скватерами називали американців, які захоплювали порожні будинки, щоб жити в них, оскільки, якщо будинок було ремонтівано, то люди отримували законне житло у свою власність. Нині ж сквот – це феномен молодіжної культури та художньої богеми, причому не тільки в Америці. У назві та суті руху сквотів відбилися, з одного боку, деяка фізіологічна незручність пози «сидіти навпочіпки» для дорослої людини, а з іншого боку, пов'язані з нею смислові конотації "близькості", "єдності", "дитинства", оскільки саме маленьким дітям здебільшого властиво сидіти навпочіпки і у дітей набагато менше ворожнечі і більше єдності.

Поза «сидіти навпочіпки» для дорослої людини слов'янської культури не характерна. Тим часом навпочіпки люблять сидати не тільки окремі люди або групи людей, але навіть цілі народи, наприклад багато африканців і південноамериканців.

Так, говорячи про своє ставлення до пози «сидіти навпочіпки» у болівійців, американська дослідниця, фахівець з невербальної семіотики Марджорі Варгас пише: «Мої друзі з Болівії самого різного віку вважають,

що сидіти глибоко навпочіпки нітрохи не менш комфортно, ніж на стільці або в кріслі, і самі можуть сидіти так як завгодно довго. Я ж ніяк не могла до них приєднатися. Вони сміялися і говорили мені, що це просто і що, поза всяким сумнівом, у мене це легко вийде – адже щонайменше чверть населення земної кулі сидить таким чином. На мої намагання протестувати: "А чи не можна мені просто сісти прямо на підлогу?", вони зазвичай відповідали: "А раптом підлога холодна або сира?». Розуміючи, що в їх словах є певний сенс, я робила все можливе, щоб змусити гнутися свої атрофовані м'язи. Але коли я вже майже досягла потрібної глибини посадки, я, втративши рівновагу, впала».

У кожній культурі існують пози, стереотипні для різних віку і статі, типові соціальні пози, що виражають відносини між людьми, порівн. начальницькі і холуйські пози. Є й пози, що відображають психічний або фізичний стан суб'єкта, наприклад хвороба. Так, згорблена поза людини в нашій культурі є характерною ознакою старості або фізичного нездоров'я, а сидяча поза осмислюється нами як поза статична, нерухома або малорухлива.

Чоловіча поза сидіти, відклонивши корпус назад (при цьому руки часто складені "в замку" і відводяться за голову, приймаючи форму арки) свідчить про спробу поглянути на ситуацію, що розгортається, ніби ззовні, охопити її по можливості всю відразу, розширивши свій комунікативний кругозір, хоча реально жестикулюючий залишається всередині ситуації. Ця поза забезпечує доступ до можливих нових аспектів ситуації, а тому відкриває для суб'єкта привілей впливати на події, направляючи хід подій у відповідності зі своїми вподобаннями та інтересами.

Ця поза в європейському і північноамериканському середовищі вважається неформальною позою спокою й відпочинку, а в африканських спільнотах, наприклад фульбе, сидіти, відхиливши корпус назад і заклавши

руки за голову, можна тільки в особливих ситуаціях, оскільки там це поза жалоби, скорботи за померлою людиною.

Існуючі описи поз в різних культурах – їх форм, змісту, функцій і сфер використання – дозволяють виділити ряд концептів і змістів, для кодування яких невербальні знаки-пози найкраще пристосовані. Це тип ставлення до іншої людини. Слід відразу зазначити, що на те, які почуття має одна людина (та, хто жестикулює) стосовно іншої (адресата) взагалі або в даному комунікативному акті, вказують не тільки сама поза, а й орієнтація тіла того, хто жестикулює, щодо адресата; ступінь нахилу корпусу, міра відкритості тіла, насамперед рук і ніг (про останні ознаки переконливо і детально написано в статті Мехрабіан 1996, с. 359 і наст.)

Ставлення до іншого ясно виявляється, наприклад, у таких позах, як:

а) сидіти обнявшись або сидіти на колінах. Багато поз і супутні їм жести висловлюють симпатію, любов або, навпаки, неприязне ставлення до партнера. Так, наприклад, якщо партнери обидва сидять, то поза, при якій одна людина кладе голову на коліна або на плече іншій, дружні дотики, зменшення комунікативної дистанції, нахили корпусу і рухи головою в напрямку адресата, – все це властиві європейській культурі невербальні прояви любові, інтересу або просто загального доброго ставлення до адресата;

б) статус. Незалежно від типу відносин, що існують між комунікантами, у людини з більш високим соціальним статусом в стоячій позиції плечі розпрямлені більшою мірою, ніж у людини, що займає більш низьке соціальне становище, при цьому перша тримається набагато вільніше, ніж друга: у неї розслаблені руки і ноги, положення рук і ніг відносно корпусу теж більш вільне, її голова зазвичай опущена нижче, ніж у партнера.

У суспільних групах, які відрізняються яскраво вираженою соціальною стратифікацією, і в яких статус людини є високо значущим параметром,

комунікативна взаємодія людей різного соціального стану є значною мірою ритуалізованою. Вона легко підпорядковується моральним і етикетним нормам, прийнятим у даному колективі, що знаходить відображення не тільки у вербальній, але й в невербальній компоненті комунікації.

Прикладом такої суспільної групи може служити зулуське суспільство. Центральне поняття, що характеризує соціальну взаємодію зулусів, позначається дієсловом *hlonipha* «надавати повагу, пошану». Надавати повагу зобов'язаний кожен зулус більш низького рангу в розмові зі співвітчизником більш високого рангу. Останньому, у свою чергу, наказується виявляти почуття *ubuntu* «людяність, гуманність». Стратегії та засоби, за допомогою яких передаються ці відносини і почуття в діалозі, можуть бути самими різними. Говорячи про немові засоби, в ситуації комунікації з соціально нерівноправними учасниками для зулусів характерні використання особливих жестів поваги й поз і строго регламентована проксемна поведінка. Так, дитина, яка приймає подарунок від батьків або від інших «старших», повинна робити це сидячи і не повинна при цьому дивитися на батьків. Сидяча поза – це саме те положення, в якому зулуси «виказують повагу», тобто *hlonipha*, адресату. Жорстким правилам невербальної поведінки підпорядковані й діалоги дорослих зулусів різних статусів.

Наприклад, працівник, що прийшов просити господаря про прибавку до платні, після прибуття повинен негайно встати на коліна і підняти руки над головою. Потім він сідає, не питаючи у господаря дозволу, і приймає при цьому явно не вільну сидячу позу: він сідає прямо, не згинаючись, ноги зімкнуті або одна нога щиколоткою лежить на іншій. Руки працівника найчастіше опущені вниз і розташовуються між колінами; на господаря він зазвичай не дивиться. Ці пози і жести, а також деякі інші форми невербальної

поведінки говорять про повагу до партнера, котрий володіє більш високим суспільним статусом.

У господаря-зулуса свободи поведінки набагато більше. Йому, правда, теж, відповідно до прийнятих норм, потрібно сісти, але положення його тіла досить вільне і навіть розслаблене. Господарю дозволяється нахилитися в різні боки, тримати руки вільно, жестикулювати і при цьому дивитися чи не дивитися на відвідувача; розмовляючи, він може, наприклад, тримати в руках і розглядати якісь предмети.

Така невербальна поведінка показує, що той, хто жестикулює, не тільки усвідомлює свій більш високий ранг, але також розуміє, що до нього прийшли з якимсь проханням, і готовий надати своє сприяння, тобто проявити почуття, ubuntu, тому, хто його поважає, хто надає йому повагу, hlonipha.

Етикетні норми щодо поз, як і всіх інших типів жестів, розрізняються по культурах і народах.

Наприклад, в європейській і американській культурах на знак поваги до партнера, особливо до старшого за віком або за соціальним становищем, людина зазвичай встає перед ним, а на островах Фіджі і Тонга люди на знак поваги до партнера приймають сидяче положення. У сучасних європейській та американській культурах, на відміну, наприклад, від китайської або японської, поза «глибокий уклін» розцінюється як явний знак приниженості або раболіпства того, хто жестикулює, перед адресатом, і, загалом, як щось суто негативне. Японці вважають уклін виключно своїм, характерним для їхньої культури жестом, хоча уклін зустрічається і в Кореї, і в Індії, не кажучи вже про Китай. Так, китайська поза "глибокий уклін" є найвищим виразом нерівності, оскільки, як вважають китайці, згинаючись низько в поперек, ви робите себе нижче не тільки фізично, а й соціально. Значення

цієї пози можна сформулювати приблизно так: "я вважаю себе багато нижче вас і готовий надавати вам різні послуги".

Тим часом в Японії глибокий уклін є не стільки знаком приниженості і раболіпства, скільки поваги до іншого і смиренності; це, якщо завгодно, знак нерівності-пошани, а не нерівності-несправедливої ієрархії.

Якщо, за твердженням істориків, етнографів і просто мандрівників, не вклонитися низько в Китаї розглядалося як дуже зухвала, але разом з тим цілком індивідуальна поведінка, що не порушує суспільних норм, то в Японії не вклонитися так означало насамперед відхід від норм суспільної поведінки і оцінювалося не як зухвала поведінка, а як грубе порушення етики, що виявляється в нечемності і неввічливості.

Два індіанця вітуто розмовляють тільки сидячи і ніколи не стоячи, при цьому дивляться вони не друг на друга, як, наприклад, європейці, а тільки вбік, на сторонні об'єкти. На знак вітання чоловіки-європейці часто знімають капелюхи і роблять легкий уклін, а у деяких народів Полінезії в цей момент, навпаки, голова чоловіка повинна бути прикрита і корпус випрямлений. У народу тода в Південній Індії, (згідно роботі Ла-Бара 1947), на знак поваги, як і у нас, прийнято вставати. Проте потім вони піднімають відкриту праву руку до свого обличчя і кладуть великий палець на перенісся, виконуючи жест, за формою майже ідентичний російському жесту «показати ніс» з лексикографічного типу «дражнілок». Дуже цікавими за своєю формою і функцією є вітання у народу моеї, зокрема вельми оригінальні з нашої європейської точки зору поклони, і у самоанцев, що населяють тихоокеанські острови Західного Самоа. Тут людина, що приходить в гості в чужий будинок, не повинна дивитися співрозмовнику в очі під час виголошення словесних формул привітання, тому вона приймає відповідну позу і положення в просторі (а якщо незнайома людина входить в будинок вперше і при цьому дивиться господареві в очі, то цій людині пропонують особливе

місце, іноді навіть місце самого господаря, оскільки вважається, що подібною поведінкою гість повідомляє присутніх в будинку людям про свій високий соціальний статус).

За етикетом, прийнятим у Відні в 19-му столітті, всяка графиня повинна була поступатися місцем княгині, яка поступалася місцем перед княгинею, найстарішою за часом пожалування титулу. Княгиня поступалася місце обергофмейстерині. Якщо ж пані були одного рангу, то жодна не сідала і все товариство простоювало на ногах цілий вечір.

Хо́да

Хо́да людини, тобто стиль пересування, це жест, по якому досить легко розпізнати її емоційний стан. Так, в дослідженнях психологів випробовувані з великою точністю впізнавали по ході такі емоції, як гнів, страждання, гордість, щастя. Причому виявилось, що найважча хо́да при гніві, найлегша – при радості, млява, пригноблена хо́да – при стражданнях, найбільша довжина кроку – при гордості.

Зі спробами знайти зв'язок між хо́дою і якістю особистості справа йде складніше. Висновки про те, що може передавати хо́да, робляться на основі зіставлення фізичних характеристик ходи і якостей особистості, виявлених за допомогою тестів.

Характер ходи вказує як на фізичне самопочуття і вік людини, так і на її емоційний стан. Найважливішими факторами ходи людини є ритм, швидкість, довжина кроку, ступінь напруженості, положення верхньої частини тулуба і голови, супровідні руху рук, положення пальців ноги. Ці параметри формують різні типи ходи – рівної, плавної, впевненої, твердої, важкої, винуватої та ін.

Хо́да з різко випрямленою верхньою частиною тулуба справляє враження гордого простування (як на ходулях) і висловлює гордовитість і зарозумілість. Ритмічна хо́да, як правило, є свідченням натхнення і радісного

настрою людини. Хо́да широкими, великими кроками є вираженням цілеспрямованості, підприємливості та старанності її власника. Якщо при ходьбі розгойдується верхня частина тулуба і активно рухаються руки, то це служить вірною ознакою того, що людина перебуває у владі своїх переживань і не бажає піддаватися будь-якому впливу. Короткі і дрібні кроки показують, що людина з такою ходою тримає себе в руках, демонструючи обережність, розважливість і в той же час спритність. І, нарешті, повільна хода говорить або про поганий настрій або про відсутність зацікавленості; люди з такою ходою найчастіше найжачені, не володіють достатньою дисципліною.

Одяг

Останнім елементом кінеси́ки є манера одягатися, яка цілком обумовлена специфікою тієї чи іншої культури. Одяг людини може сказати дуже багато. У кожній культурі є моделі одягу, здатні повідомити про соціальний статус людини (дорогий костюм або робоча роба), іноді по одягу ми дізнаємося про події у житті людини (весілля, похорон). Формений одяг вказує на професію його власника. Так, чоловік у поліцейській формі вже однією своєю присутністю може закликати до порядку. Одяг може виділити людину, сфокусувавши на ній увагу, а може допомогти загубитися в натовпі. Говорячи про мову одягу, можна назвати також спеціально досліджуваний як танцювальний прийом рух спідниці в циганських або іспанських танцях, таких як фламенко, або знакові маніпуляції, що здійснюються ефіопами з тогою.

Нагадаємо також як приклад символізм поєднання типу і кольору костюма в китайській культурі, зокрема в класичному китайському театрі. Наприклад, вік, соціальний стан людини, вид діяльності або дії, що здійснюються персонажем, його фізичний або психічний стан – всі ці ознаки передавалися на сцені складною комбінацією типу костюму, покрою,

кольору: молоді герої носять світлий, найчастіше білий, одяг, а старі – темний, зазвичай темно-коричневий або чорний; у бідняка весь одяг, включаючи головний убір, має бути старий, вкритий латками; мандарин на сцені ходив у довгому, до підлоги, верхньому платті, а взуття у нього повинно було бути виключно на високих дерев'яних підшвах; по одягу особливого крою пізнавалася людина, що збирається в подорож, хворий, військовий, людина, тільки що піднялася після сну з ліжка; різні рухи рукавом одягу є знаками залучення уваги, вираження симпатії однієї людини до іншої, сором'язливості, збентеження і т. ін. (див. про це докладніше Сорокін, Марковина 1988, с. 64-71). Головна шпилька в Китаї означає жінку. Спідниця і шпилька – це жінка, пояс и шапка – чоловік.

Малюнок на одязі також несе багато інформації. Наприклад, розпис декоративними колами-туанями. Зображення в такому колі гриба линчжи, бамбука, піонів та персика означає «Святі безсмертні бажають вам щастя».

Наші далекі предки прикрашали свої вироби найпростішими орнаментами. Людина намагалася розібратися, як влаштований світ, знайти пояснення незрозумілому, загадковому, таємничому. Вона прагнула привернути до себе добрі сили природи, а від злих захиститися, і робила вона це за допомогою свого мистецтва.

Свої поняття про світи людина висловлювала умовними знаками: пряма горизонтальна лінія означала землю, хвиляста горизонтальна – воду, вертикальна лінія перетворювалася у дощ; вогонь, сонце зображалися хрестом. З цих елементів і їх поєднань і виникав візерунок. Образ сонця займає одне з головних місць в прикрасі оселі. Сонце у вигляді круглих розеток, ромбів, коней можна знайти у різних видах народної творчості. Селянин споконвіку жив землею. Землю, її родючість він пов'язував з образом матері. Жіноча фігура – це божество, що виражала вірування про землю, яка родить, і про жінку – продовжувачку роду. Жіноча фігура завжди

пов'язана з символами родючості: деревом, птахами, тваринами, сонячними знаками. Подивімося, як умовно вона вирішена. З тіла богині нерідко проростають гілки, а замість голови у неї зображення ромба – стародавнього знака сонця. Іноді її фігура нагадує дерево.

Вишивкою прикрашалися ті частини одягу, через які, за уявою наших предків, злі сили могли дістатися до тіла людини. Звідси й основне значення вишивки в давнину – охоронне. Охоронним візерунком вишивались воріт, манжети, поділ, розріз горловини. Сама тканина вважалася непроникною для злих духів, тому що в її виготовленні брали участь предмети, рясно забезпечені заклинальним орнаментом. Тому важливо було захистити ті місця, де закінчувалась зачарована тканина одягу і починалося тіло людини.

Вишивка виконувалася в основному нитками червоного кольору, якому надавалося особливе значення. Відтінки його різноманітні: червоний, смородиновий, маковий, брусничний, вишневий, цегляний. Шви, якими виконані старовинні вишивки – рахункові. Тобто для кожного стібка рахуються нитки тканини. Бавовняні нитки найкраще підходять для постійного захисту від пристріту і зурочень.

Шовк хороший для збереження ясності мислення, допомагає в складних ситуаціях, пов'язаних з кар'єрою.

Вовна захищає тих людей, яких зло вже, на жаль, торкнулося. Вона закриває пробої в енергетиці. Вишивки шерстю виконуються на одязі в області шиї, серця, в області сонячного сплетіння, низу живота, тобто там, де розташовані основні чакри людини. Шерстю зазвичай вишивають силуети тварин (тих, які подобаються вам, до яких вас інтуїтивно тягне), рідше – дерева і плоди. Не варто вишивати вовною птахів і зірки. А ось сонце цілком підійде, буде постійно оберігати вас від холоду й темряви в житті!

Льон діє заспокійливо, особливо добре «працює» при використанні стародавніх символічних візерунків – при зображенні сонця, зірок, птахів, дерев.

Не слід на якійсь одній речі вишивати кілька різних за призначенням обережних візерунків, краще для кожного з них вибрати окрему річ – інакше результатом такої вишивки вийде якась енергетичне сум'яття. Це відноситься і до матеріалу, з якого зроблені нитки, – не треба в одному візерунку використовувати декілька типів матеріалу.

Оберегову вишивку прийнято робити гладкою, без вузликів – вузли обривають енергетичний зв'язок вишивки з її носієм, ускладнюють плавну течію енергій.

Традиційні форми вишивки – кругові (воріт, пояс, уставки, рукава, поділ).

Нетрадиційні – тобто будь-які, що виконують різні захисні функції:

- Захист любовної сфери – червоно-помаранчеві візерунки, в яких переважають кругові і хрестоподібні форми;

- Захист маленької дитини від напастей – силует коня або півня, нитки червоні або чорні; для дитини старшої, школяра – синьо-фіолетова гама, яка захищає від сильної розумової перевтоми;

- Блакитна або золотаво-зелена вишивка допомагає успішному веденню справ у будь-якій сфері діяльності.

Найсильніші подружні обереги – це обручки. Правда, краще, якщо вони будуть, як у давнину, срібними, а не золотими. До того ж обручки обов'язково повинні бути гладкими, без всяких візерунків та каменів. На відміну від інших магічних предметів обручки втрачають значну частину своєї магічної сили від вставок з каменів, навіть найбільш дорогоцінних. Обручки потрібно носити постійно, не знімаючи їх навіть під час сну. Знята

хоча б одним з подружжя обручка послаблює захисні сили, настільки нерозривно злиті воєдино ці кільця.

Дитячий одяг зазвичай шили з старого одягу батьків – не тільки і не стільки тому, що він вже багато разів прався і тому м'який, не зашкодить, не натре шкіру дитини, а тому, що він увібрав у себе батьківську енергію і силу, і нею захистить, вбереже дитину від лихого ока, зурочень, нещасть. Дівчинці одяг шили з материнського, хлопчику із батьківського, таким чином вирішуючи наперед правильний розвиток в залежності від статі – дівчинці передавалася сила материнства, хлопчику – чоловіча сила.

Коли діти підростали і вже знаходили якусь свою власну захисну силу, їм належало мати свою першу сорочку, з нового полотна. Це звичайно приурочувалося до моменту першої вікової ініціації – у три роки. З дванадцяти років дівчинка отримувала право носити власну (правда, поки дівочу) сорочку, хлопчику покладалися перші штани.

Обережна вишивка для власного одягу дитини вже відрізнялася від оберегів дорослих. По-перше, колір оберегової вишивки для дітей був завжди червоним, тоді як для дорослого одягу він міг бути різним. Так, жінки часто використовували у вишивці крім червоного ще й чорний колір – колір Матері-Землі, намагаючись таким чином захистити своє лоно від безпліддя. Чоловікам же часто був потрібний для оберегу синій або зелений кольори – синій захищав від загибелі від стихій, зелений – від ран.

На сорочці дівчинки-дівчини вишивка в основному йшла по подолу, рукавах і намиста, а у заміжньої жінки – груди, воріт, вишивка по подолу була ширшою – у ній відбивалася ще й нова спорідненість, належність до роду чоловіка.

Основними охоронними символами для дівчинки були: Богині-покровительки долі, символ роду, орнаменти дерев, символ покровителя дня її народження, символи землі (знову ж таки, що відрізняються від жіночих

символів землі – у тих в основному вона представлялася або розораною, або вже засіяною; і жіночих ремесел.

Хлопчики (як і дівчатка) до дванадцяти років носили сорочки без поясів. Основними символами, що охороняють хлопчиків, вважалися: символи вогню, сонячні символи, зображення тотемної тварини, зрозуміло, також символ роду-покровителя і духу-покровителя дня народження, дзвіночки та символи чоловічих ремесел.

Візерунки: бивень або його зріз малювали у вигляді ромба. Цей знак містив в собі силу і могутність. Тому стародавня людина малювала його на своєму тілі, предметах, які його оточували. Набігаючи один на одного ромби – знак щасливого полювання, удачі, знак життя, родючості. Для того щоб поля були щедрі на врожай, людина просила у Неба, Сонця і Землі удачі, творила заклинання. Для цього вона повторювала візерунки. Хвилясті лінії символізували воду; горизонтальні – землю; косі – дощ, який перетинає шлях до сонця; крапки між ними – зерна, кинуті в неї. Часто стародавні майстри зображали знаки, які позначали сонце. Це солярні знаки.

Сонце за тисячоліття отримало безліч варіантів зображення. До них належать і різноманітні хрести – як у колі, так і без нього. Деякі хрести в колі дуже схожі на зображення колеса: людина бачила, як сонце рухалося, тобто “котилося” по небу, як вогняне колесо. Вічний рух небесного світила було відзначено гачкуватим хрестом, свастикою. Свастика позначала не лише рух сонця, але й побажання благополуччя. Особливо часто вона зустрічається в вишивках рушників і сорочок, у ткацтві.

1. Хвиляста лінія – знак Води. Дощ зображується вертикальними лініями, річки, підземні води – горизонтальними, «сльота небесні» – горизонтальними.

2) Громовник (шестикінцевий хрест у колі або шестигранник). Знак Грому (і Перуна). Використовувався як оберіг від блискавки; також є військовим оберегом.

3) Квадрат (або ромб), поділений хрестом на чотири частини – (зоране поле). Якщо всередині є крапки – засіяне поле. Це – знаки Землі і родючості.

4) Колокрест (хрест у колі). Знак Сонця. Перешкоджає та відводить зло, знак закритості.

5) Крада («грати») – знак Вогню. Крада – жертвне або похоронне вогнище.

6) Криж (рівносторонній хрест: прямий або косий) – знак Вогню (і Бога Вогню – Агні).

7) Місяць – Знак місяця. Відомі підвіски «лунниці».

8) Півнячий гребінь з сімома виступами – знак Вогню.

9) Ріг достатку. Знак багатства, достатку.

10) Ярга (свастика). Інакше – коловорот. Варіантів накреслення існує величезна кількість. Ярга – знак Сонця (і, відповідно, Богів Сонця: Хорса, Дажбога та ін). За напрямком обертання (посолонь\осолонь) розрізняють знак світлого Сонця (сонця Яви) і знак темного Сонця (сонця Нави). Сонце Яви – добродійна, творча Сила; Сонце Нави – руйнівна Сила. Згідно слов'янських міфів, після заходу Сонце освітлювало Підземелля (Нав), звідси і назва. Є два трактування визначення напрямку обертання знака; традиційне таке: кінці променів загинаються проти напрямку обертання.

11) Дерево (найчастіше ялинка) – символ взаємозв'язку всього в світі, символ довгого життя, родючості, Світобудови (Світове Дерево).

12) Спіраль – символ мудрості; якщо колірна гамма синьо-фіолетова – потаємних знань. Найпотужніший знак для охорони від усіх темних сутностей тіньового світу – якщо колір червоний, білий або ж чорний.

13) Трикутник – символ людини; особливо якщо супроводжується невеликими крапочками або колами з боку вершини. Символ людського спілкування.

Мова віяла, знакові функції різних аксесуарів, зокрема краватки, метелика, шийної і носової хусток або, наприклад, бус, які іноді надягають на себе греки-чоловіки і які за існуючим у грецькій культурі переконанням означають «відсутність напруженості», перукарське мистецтво – все це складові невербального спілкування.

Мова віяла, що з'явилася в Іспанії, вдосконалена у Франції в епоху Людовиков, а потім перекочувала разом з віялом і в Росію, суперечлива і складна нині для розуміння. Мова віяла мала багато варіацій залежно від суспільного кола і навіть міста. Людиною свого часу вона «читалася» у процесі розмови, по зміні положення віяла, поруху руки, за кількістю окремих «листочків», що відкривалися і миттєво закривалися. Хоча віяло знаходилося в руках жінки, знати всі тонкощі таємної мови повинен був чоловік, якому адресувалися послання. Якщо воно закрите, знаходиться в правій руці і повернуте в бік співрозмовника (глядача), таке положення означає любов і приязнь, але послання не має конкретного адресата. Дама тримає віяло лівою рукою лицьовою стороною до глядача, і при цьому три "листка" віяла розкриті. Цей жест може означати: "Ви страждаєте – я вам співчуваю".

Мова віяла був загальноприйнятною частиною любовної гри. Їй приділялася велика увага на уроках танців та етикету. У 1757 році в Парижі вийшла книга «Підручник чотирьох кольорів» (Le Livre de Quatre Couleurs), докладно описує дамські туалети і манери. Окремий розділ в книзі займав опис мови віяла. Віяло перетворилося на невід'ємний атрибут життя вищого світу. З його допомогою дами висловлювали або, навпаки, приховували свої почуття. У Франції говорили: "Віяло в руках красуні – скіпетр на володіння

світом». А в Лондоні навіть була відкрита «Академія з навчання манерам користування віялом».

У Росії з Петровської епохи віяло був неодмінним атрибутом дамського кокетства. У російській мові навіть з'явився вираз «махатися» – у значенні кокетувати. Вік, з якого можна було «махатися», наступав в 13-14 років.

У 1911 році в Москві вийшов збірник правил хорошого тону, в якому кілька сторінок присвячено мистецтву володіння віялом: «Хороший тон. Збірник правил, настанов і порад, як слід поводитися в різних випадках домашнього та суспільного життя», складений «по кращих російських та іноземних джерелах А. Комільфо». У цьому збірнику говориться про значення кольору віяла і про знамениту "мову віяла".

Емоційний фон:

- "Симпатія, любов" – подати людині віяло верхнім кінцем.
- "Презирство" – подати віяло нижнім кінцем (ручкою вперед).
- "Сумнів" – закривається віяло.
- "Заперечення" – закрите віяло.
- "Скромність, невпевненість" – віяло, розкрите менш ніж на чверть.
- "Схвалення" – розкривається віяло.
- "Беззастережна всеосяжна любов" – повністю розкрите віяло.
- "Хвилювання від новин (звістки)" – різкі швидкі помаху.
- "Очікування" – поплескування трохи розкритим віялом по розкритій долоні.
- "Нерішучість" – прикривання половини обличчя і ока віялом, розкритим на третину.
- "Кокетування" – прикрите підборіддя і частина щоки з одночасним нахилом голови і посмішкою.

- "Заохочення" – сповільнений помах віялом розкритим половину (заохочення, "я готова, чекаю" – уповільнені помах віялом, розкритим на чверть.

- "Подяка" – розкривається віяло з одночасним нахилом голови.

- "Неможливість" – напіврозкрите, опущене вниз віяло.

Кольорові значення:

- Білий – невинність;

- Чорний з білим – порушений мир;

- Чорний – смуток;

- Рожевий з блакитним – любов і вірність;

- Червоний – радість, щастя;

- Вишитий золотом – багатство;

- Жовтий – відмова;

- Шитий сріблом – скромність;

- Зелений – надія;

- Прикрашений блискітками – твердість і довіра.

- Блакитний – сталість, вірність;

- Коричневий – недовгочасне щастя.

Фрази, що їх можна було передати за допомогою віяла:

- "Так" – прикласти віяло лівою рукою до правої щоки.

- "Ні" – прикласти відкрите віяло правою рукою до лівої щоки.

- "Я вас люблю" – правою рукою вказати закритим віялом на серце.

- "Я вас не люблю" – зробити закритим віялом рух.

- "Мої думки завжди з вами" – наполовину відкрити віяло і кілька разів легко провести ним по лобі.

- "Я до вас не відчуваю приязні» – відкрити і закрити віяло, тримаючи його перед ротом.

- "Я прийду" – тримаючи віяло лівою стороною перед тим, з ким іде розмова, притиснути віяло до грудей, і потім швидко махнути у бік співрозмовника.

- "Я не прийду" – тримати ліву сторону відкритого віяла перед тим, з ким іде розмова.

- "Не приходьте сьогодні" – провести закритим віялом по зовнішній стороні руки.

- " Приходьте, я буду задоволена" – тримаючи відкрите віяло в правій руці, повільно скласти його в долоню лівої руки.

- "Будьте обережні, за нами стежать" – відкритим віялом доторкнутися до лівого вуха.

- " Мовчіть, нас підслуховують" – доторкнутися закритим віялом до губ.

- "Я хочу з вами танцювати" – відкритим віялом махнути кілька разів до себе.

- "Ви мене засмутили" – швидко закрити віяло і тримати його між складеними руками.

- "Ідіть за мною" – поплескування по нозі збоку.

- "Я готова слідувати за вами" – поплескування по нозі спереду.

- "Відійдіть, поступіться, дорогу!" – складене віяло, спрямований на чоловіка.

- "Забирайтеся геть! Геть!" – різкий жест складеним віялом рукояттю вперед.

- "Ти мій ідеал" – доторкнутися відкритим віялом до губ і серця.

- "Я тебе люблю" – правою рукою вказати закритим віялом на серці.

- "Мої думки завжди з тобою" – наполовину відкрити віяло і провести ним кілька разів по лобі.

- "Чи вірити вашим словам?" –закрите віяло тримати біля лівого ліктя.

- "Мої слова не повинні бути передані іншим" – правою рукою тримати відкрите віяло і прикрити ним ліву руку.

- "Твої слова розумні" – докласти закрите віяло до чола.

- "Хочеш мене вислухати ?" – відкрити і закрити віяло.

- "Висловися ясніше" – нахилити голову, розглядаючи закрите віяло.

- "Не приходь пізно" – праву сторону відкритого віяла тримати перед тим, з ким ведеться розмова, а потім швидко закрити його.

- "Я чекаю відповіді" – вдарити віялом по долоні.

- "Я буду виконувати твої бажання" – відкрити віяло правою рукою і знову закрити.

- "Мужайся!» – відкрити віяло прикласти до грудей.

- "Роби як я хочу" – закрити віяло тримати посередині.

- "Ти мене засмутив" – швидко закрити віяло і тримати його між складеними руками.

- "Пробач мені" – скласти руки під відкритим віялом.

- "Я хочу з тобою танцювати" – відкритим віялом махнути кілька разів до себе, тобто поманити.

- "Я не довіряю тобі" – барабанити закритим віялом по долоні лівої руки.

Якщо співрозмовник, який користується особливою прихильністю, просить віяло, то слід подавати його верхнім кінцем, що означає симпатію, любов, для вираження презирства віяло подається ручкою, тобто нижнім кінцем.

Подивившись на краватку чоловіка, можна дізнатися багато цікавого про його володаря. Французькі соціологи провели тест і виявили співвідношення між кольором та малюнком краватки і характером чоловіка. Отже, розглянемо основні типи краваток, які свідчать про ті чи інші якості чоловіків, які такі краватки носять.

Краватка з квітковим малюнком.

Чоловіки, які віддають перевагу таким краваткам, є найбільш чарівними. Це розумні і добрі люди, які завжди готові простягнути руку допомоги, при цьому вони досить романтичні. У них добре почуття гумору, та й у нестачі галантності їх звинуватити не можна. Тому в компанії вони завжди виступають на перший план. Зазвичай їх професія пов'язана з творчістю. Ці чоловіки багато фантазують і намагаються не бачити реальних проблем. Поряд з таким чоловіком повинна бути успішна і впевнена в собі жінка.

Краватка з візерунками.

Якщо чоловік носить краватку із зображенням різних геометричних фігур і фігурок незрозумілої форми, то, швидше за все, він спокійний і навіть скромний. Такі чоловіки практично ніколи не втрачають самовладання і перш, ніж щось зробити, добре подумують. Вони завжди зібрані і добре володіють собою. Часто жінок дратує те, що їх коханий залишається таким спокійним у будь-якій ситуації. Ці чоловіки не вміють імпровізувати.

Краватка з малюнком в крапку або в горошок.

Ця краватка говорить про те, що чоловік є дуже цілеспрямованим. Якщо ці чоловіки вибрали професію, то будуть працювати в ній все життя, часто вони є «трудоголіками». Але якщо ж обрана професія цьому чоловікові не до душі, він її обов'язково змінить. Характер цієї людини легкий, веселий, він завжди радіє новому дню. Враховуючи величезну товариськість такого чоловіка, поруч з ним завжди буде дама, а то й не одна. Хоча, якщо він вважає, що його кохана є саме тією єдиною, яку він шукав, то буде їй вірний завжди.

Краватка із смугастим малюнком.

Чоловіків, що віддають перевагу таким краваткам, можна сміливо назвати консерваторами. Якщо на краватці чоловіка зображені широкі,

вузькі, поздовжні чи вертикальні смуги, то це говорить про те, що він дуже турботливий чоловік, завжди коректний і пунктуальний. При цьому чоловік, що віддає перевагу смугастим краваткам, володіє відмінними діловими якостями і є професіоналом у своїй області. Успішна кар'єра для них – найважливіше в житті. Вони схильні до вирішення дуже складних питань, ці риси характеру сприяють їх професійному зростанню. З цих причин в ділових колах краватки в смужку завжди є символом бізнесмена.

Краватка одного кольору.

Варто бути дуже обережними з чоловіками, які віддають перевагу однотонним краваткам. Найбільше потрібно побоюватися тих чоловіків, які люблять носити краватки чорного, бежевого і сірого кольорів. Такі чоловіки завжди дуже похмурі і їх навіть можна назвати занудами. Дуже часто вони схильні до бюрократизму. Це справжні педанти, причому педантичність проявляється всюди: вдома, у вчинках, у відносинах. Їх можна назвати занадто правильними, тому багато жінок відчувають себе незатишно поруч з цими чоловіками, і довго біля них не затримуються.

Але в деяких випадках дуже корисно поспілкуватися з подібним чоловіком. Наприклад, якщо вас дуже сильно образив ваш колишній коханий, буде тільки на користь деякий час знаходитися поряд з таким чоловіком, адже він абсолютно передбачуваний у своїх вчинках. Жінка, яка перебуває поруч з цим чоловіком, ніколи не отримає від нього несподіваний «удар у спину». Адже перш, ніж зробити який-небудь вчинок, такий чоловік буде довго його обдумувати і обговорювати з вами. Головне, щоб вам не набридло слухати його міркування.

Не можна говорити про те, що французькі соціологи зробили висновки, які є загальними для чоловіків всіх національностей, що живуть в різних країнах. Одне можна стверджувати – їх висновки точно підкреслюють сенс особистого одягу кожної людини.

Багато чого можна дізнатися і за кольором краватки:

- Краватка зеленого кольору: чоловік дуже пунктуальний і надійний;
- Краватка синього кольору: цей чоловік має творчу натуру;
- Краватка рожевого кольору: швидше за все, в душі цього чоловіка просто киплять різні емоції;
- Краватка червоного кольору: ця людина дуже цілеспрямована та наполеглива.

В одязі і в тому, як людина хотіла б виглядати, виявляється та роль, яку вона хотіла б грати в суспільстві, і її внутрішня позиція. Крилатий вислів "За одягом зустрічають ..." має на увазі, що людина, її внутрішня сутність така, який її одяг. Одяг є певною умовністю. Роз'яснення може дати не мода, а напрямок стилю і його рівень. Колір може багато розповісти про характер людини.

Те, що в цьому спостереженні дійсно криються певні закономірності, свідчить, зокрема, тест Люшера. Швейцарський психолог М. Люшер запропонував колірний тест, який з'явився не тільки методом дослідження особистості, але і цілим напрямом у науці про колір.

Суть колірних тестів полягає в тому, що випробуваному пропонується з набору різнокольорових карток вибрати ті, що найбільше подобаються, і ранжувати їх, а потім виконати те ж саме з тими, які не подобаються. Дослідження показали, що за допомогою кольорових тестів можна виявити деякі особливості особистості.

Червоний колір зазвичай воліють носити фізично здорові, сильні люди, вони живуть сьогоднішнім днем і відчують бажання отримати все, що хочуть, теж сьогодні. Діти, що вибирають з палітри олівців червоний, легко збудливі, люблять галасливі рухливі ігри. Червоний колір давно став символом любові і сили. І, мабуть, не випадково в 1337 році у Франції вийшов указ, що забороняв простолюду носити червоний одяг. Цим

привілеєм користувалися тільки королі, кардинали і сенатори. Відкидають червоний колір, як правило, астенозовані, втомлені люди.

Люди, що вибирають жовтий колір, відрізняються тим, що нерідко йдуть у світ своїх фантазій. Подорослішавши, діти можуть за певних обставин стати мрійниками «не від світу цього», такі люди погано пристосовуються до життя. Нелюбов до жовтого може означати нереалізовані надії («розбиті мрії»), виснаження нервової системи.

Людам, що вибирають зелений колір, зазвичай властиві самовпевненість, наполегливість. Вони прагнуть до забезпеченості.

Перевага синього кольору відображає потребу людини в стабільності, порядку. Синій колір частіше вибирають флегматики.

Коричневому кольору часто віддають перевагу люди, невлаштовані в житті.

Колірні тести дозволяють чітко фіксувати динаміку емоційних станів в тій чи іншій екстремальній ситуації.

Хоча схильність слідувати моді дуже сильна в людях, але по тому, як людина одягається, можна судити, якою вона мірою схильна до психічної залежності, тиску групи і наскільки вона самостійна у самооцінці. Одні одягаються якомога непомітніше, намагаються ні чим не звертати на себе увагу. Інші вважають за краще носити яскраві, помітні, екстравагантні вбрання. Треті помірні в наслідуванні моди.

Колірні переваги пов'язані й з культурними традиціями. Так, в ОАЕ жовтий колір – колір правителя. Простим людям його заборонено носити, це може призвести до серйозних неприємностей, аж до тюремного ув'язнення. В Африці і Японії траурний колір – білий, а не чорний. Індіанці навахо використовують одне слово для синього і зеленого, два слова для двох відтінків чорного, одне слово для червоного. Таким чином, сприйняття кольору – культурно-обумовлена характеристика. Причому відмінність

культур в сприйнятті кольору стосується як кількості кольорів, що мають свої назви, так і ступеня точності відмінності відтінків одного і того ж кольору в даній культурі. Колір може супроводжувати різна конотація: в одній культурі червоний колір означає любов (католицькі країни), чорний – смуток, білий – невинність, а для представників іншої культури червоний асоціюється з небезпекою або загибеллю – (США). У нас колір дурості, крові, тривоги (світлофор). Червоний колір символізує революцію, комунізм й сприймається як сигнал про небезпеку (у тому числі й при дорожньому русі). Він також асоціюється з коридою у деяких народів. В американців, французів, українців червоний колір також пов'язаний з уявленням про гнів; в українців, росіян, німців, французів – з коханням та пристрастю

Білий колір у росіян, українців, білорусів, поляків, американців, німців и французів пов'язаний з чистотою, цнотою, весіллям, а також з лікарнею, хворобою, смертю. Для людей, що говорять тюркськими мовами, цей колір пов'язаний з чистотою. Для фіннів білий колір – колір цноти, душевної чистоти, совісті; а також смерті. Символом смерті у фіннів є білий лебідь. Американці, німці, французи асоціюють білий колір з ангелом, душею, Різдом; українці – з вірністю та чесністю; поляки – зі спокоєм.

Жовтий колір у росіян, білорусів, українців, поляків, німців та французів асоціюється із розлукою, зрадою. У німців він також пов'язаний з ненавистю, заздрістю, фальшшю; у поляків – зі злістю, в американців та англосаксів – з трусістю. Одне зі значення слова «yellow» – боягуз. Для українців, росіян, американців та німців цей колір пов'язаний з попередженням про небезпеку. У білорусів, українців, поляків жовтий колір також асоціюється з хворобою та смертю.

Блакитний колір для росіян, американців, французів пов'язаний з надією та мріями; для поляків – з ніжністю, для німців – з вірністю. В українців кольори червоний, білий, синій асоціюються з поняттям

«красивий». У білорусів з цим поняттям асоціюється синій колір. У німців «синій» – це п'яний. Голубий для фіннів – це колір вірності, надії, наївності, ідеалістичних уявлень, благородства. Синій – колір туги, печалі, але й колір національного прапора, форми спортсменів, Спілки учнів. Але найголовнішим у кольорових асоціаціях є для фіннів поєднання білого і синього – колір Батьківщини, символ любові до рідного краю і туги за ним.

В китайському театрі кольори розповідають про характер персонажа, і відповідно, амплу актора. Червоний колір – відданість і чесність, а також літо; чорний – простота і прямолінійність; синій – упертість і жорстокість; жовтий – замаскована хитрість чи підступність. Білий колір – осінь. Колір розказує і про соціальне становище. Імператор носить одяг жовтого кольору, багаті люди – червоного.

Кольори оберега в українській вишивці пов'язані з захистом однієї з семи чакр людини.

Червоний – для самої нижньої, розташованої в районі куприка і відповідає за сечостатеву систему, пряму кишку, опорно-руховий апарат.

Оранжевий – для другої, що знаходиться на кілька пальців нижче пупа, що відповідає за статеву енергію і нирки.

Жовтий – для третьої чакри (область сонячного сплетіння) – центру життєвої енергії, що відповідає також за всі органи черевної порожнини.

Зелений – для четвертої, серцевої чакри. Вона контролює діяльність не лише серця, але й легенів, хребта, рук, відповідає за наші емоції.

Блакитний – для п'ятої, горлової, відповідальної за органи дихання і слуху, горло і шкіру, а також творчий потенціал людини.

Синій – для шостої (зона «третього ока»), відповідальної за наші інтелектуальні здібності.

Фіолетовий – для сьомої (тім'я), котре поєднує нас з Вищими силами, з Богом.

Кольори у традиційній слов'янській вишивці: 1) Білий. Пов'язаний з ідеєю Світу, чистоти і священності (Білий Світ, Білий Цар – над царями цар і т.п.); в той же час – колір Смерті, жалоби.

2) Червоний – Вогонь, (і Сонце – як небесний Вогонь), кров (життєва Сила).

3) Зелений – Рослинність, життя.

4) Чорний – Земля.

5) Золотий – Сонце.

6) Синій – Небо, води.

Отже, одяг здатний багато «говорити» про зміст духовної сутності людей. Але, звичайно, лише по ньому робити остаточні висновки про особистість не можна. Специфіка кожної етнічної культури, що втілюється и в перевагах у використанні того чи іншого кольору, також демонструє цвітові лакуни. Можна зробити висновок, що існують як універсалії, пов'язані зі сприймання кольорів, так і багато розбіжностей.

Прикраси

Важливою деталлю в одязі є прикраси. До засобів прикрасити самого себе відносяться наступні: наколки, розфарбування й татуювання, зачіска, парфумерія, манікюр, макіяж, аксесуари.

За допомогою прикрас напоказ виставляються соціальний статус, готовність вступити в контакт, агресивність, пристосованість, авантюризм, особистісні особливості. Прикраси у вигляді косметики, перук і парфумерних засобів служать в більшості випадків як додаткові наряди.

Престижні прикраси

Подібні прикраси нерідко є свідченням претензій на володіння певним престижем. Таким чином, можна продемонструвати своєму оточенню, що ви являєте собою, утерши їм ніс і поставивши на місце.

Членський значок тієї чи іншої організації. Той, хто не приховує своєї приналежності до тієї чи іншої групи людей, носить членський значок. Для такої людини членський значок являє собою якесь свідоцтво престижу, за допомогою якого вона висловлює свою приналежність до певної групи. У той же час членські значки з різних металів дають уявлення про соціальну шкалу рангів всередині об'єднання.

Хрест

Завдяки своїй конструкції (горизонтально – висота, вертикально – стабільність, а прямий кут – фіксованість) хрест і виражає саме ці властивості. У силу релігійного почуття захищеності він надає відчуття якоїсь безпеки. Причому до вибору цієї прикраси призводить не демонстративна поведінка, а потреба.

Шкіряні браслети

Таку прикрасу носять і за відсутності прямої необхідності (у спортсменів). Вона повинна виражати підкреслено сильну натуру і служити в якості прикраси замість ремінця на зап'ясті.

Шматочки хутра та інші трофеї. Якщо їх носять на зап'ясті або на шії, то вони сигналізують про витримку, і, судячи з них, можна визначити переможця.

Хутро та мішура. Справляють жіночно-м'яке враження. Безпосередній контакт хутра з шкірою свідчить про бажання отримати ніжне звернення.

Дрібні і витончені прикраси. Вони виражають те, що їхній власник відчуває себе маленькою і слабкою людиною, яка потребує співчуття і дбайливого ставлення. Той, хто носить маленькі і витончені прикраси, хотів би здаватися люб'язною і душевною людиною.

Великі прикраси. Вони зазвичай впадають в очі і висловлюють прагнення отримати визнання свого соціального статусу. "Я являю собою

більше, ніж ти, у мене всього більше, ніж у тебе, я важливіший, ніж ти" – такий сенс подібних прикрас.

Міміка

Особлива роль в передачі інформації відводиться міміці – рухам м'язів обличчя, яке не дарма називають дзеркалом душі. Основні характеристики міміки – її цілісність і динамічність. Це означає, що в мімічному вираженні шести основних емоційних станів (гніву, радості, страху, страждання, подиву і презирства) всі рухи м'язів обличчя скоординовані. Дослідження психологів показали, що всі люди незалежно від національності і культури, в якій вони виросли, з достатньою точністю і узгодженістю інтерпретують ці мімічні конфігурації як вираження відповідних емоцій. І хоча кожна міна є вираженням конфігурації всього обличчя, тим не менш, основне інформативне навантаження несуть брови і область навколо рота (губи). Але в представників різних культур існують й відмінності у мімічному висловленні емоцій. Якщо ступінь спільності в мімічних виразах щастя між американцями, аргентинцями і чилійцями дуже високий, по зроблених підрахунках приблизно 97%, то вже при вираженні на обличчі страху відсоток розбіжностей вельми великий і досягає 30%.

Під мімікою ми розуміємо рух мускулатури обличчя. Її не слід плутати з фізіогномікою (наука, за допомогою якої за формою обличчя можна судити про психічні властивості тієї чи іншої людини). Вираз обличчя – один з найважливіших каналів невербальної поведінки. Крос-культурні дослідження надають нам достатньо доказів того, що невеликий набір виразів обличчя, що відображають емоції, є універсальним і розпізнається усіма, – всі люди, незалежно від расової приналежності, культури або статі, висловлюють гнів, презирство, відразу, страх, радість, печаль і подив абсолютно однаковими способами. Ці вирази обличчя завжди несуть одне і

те ж значення, спостерігаються у людей по всьому світу і були зафіксовані також у приматів і людей, сліпих від народження.

Обличчя і багато пов'язаних з ним мимічних рухів, наприклад: підняття брів, надування губ, закривання очей, стискання губ, закусування губи, морщити лоба, посміхатися, цілувати в лоб, щоку, губи і деякі інші не тільки співвідносяться з певними емоціями, але й виконують певні комунікативні й соціальні функції. Лице і вираз обличчя мають ті ж основні функції, що і жести рук і ніг. Але, перш за все, обличчя – це місце симптоматичного вияву почуттів, внутрішнього стану людини та міжособистісних відносин, тобто однією з головних функцій обличчя є **емотивна**. Решта функцій – **комунікативна**, тобто передач а адресату певної інформації й відображення міжособистісних відносин, та **регулятивна**, зокрема, контактостановлююча та контактопідтримуюча. При веденні діалогу найнепомітніші зміни виразу обличчя співбесідника бувають надзвичайно інформативними; спираючись на них, люди складають свою думку про співбесідника. П. Екман та У.Фрізен виявили, що існують тисячі рухів м'язів обличчя, які навіть не мають назви. Психолог С. Томкінс виявив, що за кожною емоцією закріплена група м'язів і своя унікальна конфігурація. Ці вчені створили систему кодування виразів обличчя (FAST) – facial affect scoring techniques. Дія цієї системи нагадує створення фоторобота, але використовують фото окремих частин обличчя, що несуть вираз певних емоцій. Обличчя розбивається на 3 зони: чоло-брови-очі; ніс-щоки; рот-підборіддя. Саме завдяки цій програмі учені розробили методи розпізнавання емоційних виразів обличчя, що відкривають «приховану людину» (вислів Н. Д. Арутюнової). На думку П. Екмана, вирази обличчя є біологічно вродженою активністю рухів і слугують надійними показниками людських емоцій. За їх допомогою можна розпізнати внутрішній світ людини, до якої б культури вона б не належала.

Спираючись на систему FAST, Екман розпізнає 7 людських емоцій: радість, щастя; подив, здивування; страх; відраза, презирство; печаль; гнів, лють; цікавість, інтерес. Кожна з емоцій є універсальною, але розпізнаються різними народами по-різному. Зміни вираження емоцій можуть відбуватися як неусвідомлено, так і за рахунок усвідомлених вольових зусиль залежно від статі, віку комунікантів, контексту спілкування, каналу комунікації. Посмішки нерідко пом'якшують негативні почуття по відношенню до адресата, а іноді навіть спритно маскують негативні і – рідше – нейтральні емоції. Так, посмішка на обличчі мовця, що з'явилася відразу ж за різкими словами, кинутими на адресу співрозмовника, має ясну прагматичну мету – по можливості заспокоїти адресата, показати йому, що мовець не мав наміру его скривдити, що різкі слова, що були сказані, не варто сприймати надто серйозно, що адресат вже пробачив, що до нього добре ставляться, і т.п. Але в іншій ситуації посмішка може бути викликана зовсім іншими причинами. Наприклад, у європейській культурі людина (як правило, це буває чоловік) часто надягає на обличчя усмішку як маску, прагнучи в даній ситуації спілкування "зберегти обличчя", тобто слідувати етичній установці не демонструвати в розмові думок і почуттів, що не вписуються в прийняті суспільством норми поведінки.

(Не випадково, в одному з "Листів до сина" граф Честерфілд, наставляючи сина, як тому слід поводитися у світському суспільстві, писав, що понад усе людині потрібно мати *volto sciolto e pensieri stretti*, тобто відкрите обличчя і приховані думки.) У цих випадках людина не хоче показати співрозмовнику, які у неї виникли переживання, не хоче розкрити перед ним своєї істинної образи, жалю, злості, болю, недовіри, подиву чи ще якогось негативного чи нейтрального почуття, що вона реально відчуває. Така невербальна поведінка викликана "вимогами моменту" і може бути пов'язана, зокрема, з прагненням усміхненого мати для себе якийсь зиск,

проте спочатку вона завжди обумовлена існуючими соціальними нормами і правилами етикетної поведінки.

Деякі види посмішок вже міцно увійшли в центр слов'янської невербальної етикетної системи. Вони допускають порівняно невелику варіативність у формі виконання. Вони високочастотні, хоча і є ситуативними, тобто прив'язаними до строго фіксованих ситуацій і невербальних актів. Так, привітання та знайомства, вітання та побажання – всі ці комунікативні семіотичні, а аж ніяк не тільки мовні, акти канонічно вчиняються з приязними посмішками.

Привітна усмішка в таких ситуаціях з'являється майже завжди, тобто невербальне спілкування в зазначених семіотичних актах значною мірою делексікалізоване. Так, наприклад, за привітною усмішкою у ситуаціях привітання (привітальна усмішка) ховається важливий, культурно і соціально навантажений, інтерактивний та емоційний зміст. Це і "пропозиція встановити комунікативний контакт", "добродушність", тобто "тепле, доброзичливе ставлення до адресата" (= "я хочу, щоб ти знав, що я відчуваю до тебе щось хороше"), "надія отримати у відповідь аналогічну посмішку", тобто "оптимістичне очікування від адресата відповідної привітної усмішки", і, тим самим, "неприйняття будь-якої негативної, жестової або словесної, реакції з його боку", "привітність" ("добре ставлення, яке виражається при зустрічі, яке зазвичай буває при радісній і сердечній зустрічі гостя господарем") та ін. Спільне виконання двох жестів – мимічного (посміхаючись) і знакового руху тіла (поклон), причому мається на увазі не дуже низький уклін, тобто вираження саме ввічливості, а не, скажімо, плазування або підлесливості.

Уклін для більшості культур, включаючи українську, є жестом шанобливої ввічливості, і в нормальній ситуації посмішка повинна відповідати виконуваним рухам тіла.

Для вірної інтерпретації змін виразу обличчя необхідно також знати, в якій послідовності проявилася та чи інша емоція. Зміна виразу обличчя в інтерактивному комунікативному акті виступає як зміна тону мовлення. Вона часто є фактором, більш важливим для діагностування емоції, ніж конкретна міміка. Висловлення емоції «радість» пов'язане з трьома основними частинами обличчя: бровами і чолом; очами і повіками; ротом та губами. Їх взаємодія визначає появу такого жеста, як посмішка. Але просто посмішки не існує. Є різновиди посмішки, які створюються додатковими жестами. Важливо все – положення голови і тулуба, вираз обличчя, рух руками, орієнтація корпусу – всі вони є значущими для визначення посмішки. Наприклад, посмішка, що поєднується з трохи похиленою головою, рот напіввідкритий, поза вільна – говорить про намір привернути до себе увагу партнера або, можливо, спокусити його. Посмішка, під час якої не збираються зморшки навколо очей – це вимучена посмішка.

Правила невербального висловлення емоцій, в тому числі посмішка, є культурно-специфічними. Вони змінюються в різних культурах або діють за різними правилами. В деяких випадках національно-визначеною буде **інтенсифікація емоції**. Так, в деяких культурах Середземноморського регіону при висловленні печалі люди перебільшено збуджені, поведуться так, ніби вони не в змозі себе контролювати. Вони інтенсивно жестикулюють (без гендерної різниці); голосно плачуть, їхні рухи різкі, метушливі, вони приймають нестандартні пози, рвуть на собі одяг.

В інших культурах можлива **деінтенсифікація почуттів**. Наприклад, від естонців, ісландців чи японців очікують применшення почуттів та стриманості в їх проявах там, де від людей очікують прояву люті чи бурхливої радості. Існує **контекстна заборона на прояв почуттів**. Наприклад, в Росії чоловікам не прийнято демонструвати страх, особливо в компаніях незнайомих людей.

Більше того, правилами норм невербальної поведінки може вимагатися маскувати одну емоцію іншою. Так, японець має посміхатися, щоб замаскувати свою печаль, відразу чи огиду.

Контроль повідомлень, які надсилає обличчя, і почуттів, які воно демонструє, є одним з наважливіших типів управління невербальною поведінкою. **Існує 4 види контролю, який застосовується для контролю емоцій та рухів обличчя:**

а) культурні конвенції, тобто на весіллі треба бути веселим, на похоронах – сумним (в Україні, Росії). В деяких країнах Африки – навпаки.

б) родові звичаї та навички, наприклад, в сім'ї виховують звичку дивитися прямо в очі або не виглядати похмурим;

в) соціально або професійно обумовлені вимоги (професійна майстерність дипломатів, акторів, продавців, робітників сфери послуг, лікарів, працівників банків тощо);

г) контроль власного виразу обличчя, що викликаний вимогами моменту – досягненням певної комунікативної мети, вирішенням певного завдання, що з'явилося в ході діалогу (приховати щось від партнера, стримати сміх тощо).

В усіх випадках, коли людина намагається керувати своїм обличчям, її зусилля націлені перш за все на нижню частину обличчя, нижню частину щоки, губи та частину обличчя біля носа, оскільки саме нижня частина обличчя є провідником найсильніших емоцій та жестових паравербальних виявів – посмішки, сміху, стогону, крику, плачу.

Правила невербальної поведінки, включаючи правила невербального прояву емоцій, модифікуються навіть в межах однієї культури під впливом таких факторів як стать людини, походження (**незмінні фактори**): та місце проживання, фізичний або психічний стан, соціальний статус, відношення до партнера, стильові відмінності комунікації (війсьовий) – (**змінні фактори**).

Наприклад, в багатьох культурах старим чоловікам не треба вставати, коли до них підходить жінка.

В деяких європейських культурах і американській культурі дітям дозволяється канючити, хникати, перебивати старших. Згідно європейських норм суспільної поведінки чоловікам слід уникати невербальних проявів емоцій, приклад, збентеження (збентежена людина закриває обличчя руками, відвертається, закриває очі, затикає вуха і т.п.). Однак і адресат, побачивши збентеження свого співбесідника, має зробити вигляд, ніби нічого не сталося (відвести погляд вбік, подивитися в інший бік тощо) і продовжити розмову. Чоловік – американець (і українець та росіянин) не повинен проявляти слабкість, бути сентиментальним, висловлювати на людях такі «жіночі» емоції як ніжність, натомість має право висловлювати «чоловічі» емоції – гнів, лють.

Як зауважує Р. Бердвістл, представники середнього класу, що живуть в Новій Англії (штати Мен, Массачусетс, Вермонт), на вулиці посміхаються значно менше, ніж ті, що живуть на Півдні. Спостереження за невербальною поведінкою представників романської, слов'янської, англосаксонської, германської культур виявили деякі важливі невербальні кінетичні параметри, що слугують індикаторами позитивних емоцій та відношення людини до партнера по комунікації:

- а) наближена у порівнянні із звичайною позиція;
- б) невеликий нахил голови;
- в) невеликий нахил всього тіла в сторону партнера по комунікації;
- г) орієнтація корпусу і голови така, щоб можна було бачити обличчя співбесідника;
- д) збільшена тривалість контакту очей;
- е) більше, ніж нормативне, число торкань;
- є) дружня, привітна усмішка;

- ж) кількість і швидкість кивків головою;
- з) велика кількість жестів, виконаних рукою;
- і) більша, ніж в іншому діалозі, кількість оповідних висловлювань;
- ї) відносно велике число позитивних звукових сигналів.

Зазвичай не тільки вербальні, але й невербальні емоції передаються в різних культурах по-різному. Так, на Ямайці та Тринідаді невдоволення і гнів передаються за допомогою звуків, що виникають при смоктанні зубів (всмоктуванні повітря з одночасним торканням зубів язиком), що не притаманно європейцям. Плескання в долоні на Ямайці ніколи не означало задоволення або захват, а є виключно жестом привертання уваги. Так, на Ямайці неможливо зупинити машину, викидаючи великий палець, як це роблять американці; або машучи руками, як ми; це можливо зробити, тільки поплескавши в долоні.

Питання для самоперевірки:

1. Дайте визначення кінесики.
2. Наведіть структурні елементи кінесики.
3. Наведіть класифікацію культур згідно принципів кінесики.
4. Наведіть класифікацію жестів.
5. Назвіть одиницю класифікації рухів.
6. Дайте визначення міміки та назвіть основні функції міміки в спілкуванні.
7. Назвіть невербальні кінетичні параметри, які можуть слугувати індикаторами відношення до вас партнера по комунікації.
8. Назвіть значення прикрас, візерунків і кольорів в міжкультурній комунікації.
9. Наведіть класифікацію поз, значущих для комунікації.
10. Дайте пояснення аббревіатури FAST. Поясніть, для чого використовується система FAST.

11. Назвіть основні правила висловлення емоцій в різних культурах.

5. ОКУЛЕСИКА

Надається визначення поняття «окулесика», визначаються основні характеристики очної поведінки, функції окулесики як складової частини невербальної комунікації, надається класифікація поглядів щодо їх інтенсивності, взаємності, тривалості.

Основні поняття: очна поведінка, візуальний контакт, прямий погляд, пропуск погляду.

Окулесика – наука про мову очей в інтерактивній очній, або візуальній поведінці людей в процесі комунікації. Візуальне спілкування – це контакт очей, який спочатку пов'язували з інтимним спілкуванням. Однак зараз спектр таких досліджень став значно ширшим: знаки, представлені рухом очей, включаються в більш широкий діапазон ситуацій спілкування.

Можемо припустити, що в будь-якій культурі повинні існувати певні закони, що стосуються погляду і візуальної уваги. Як агресивність, так і прихильність є поведінковими тенденціями, важливими для стабільності і підтримки існування групи. Кожна культура виробляє свій власний набір правил для регулювання поглядів і візуальної уваги, щоб підтримувати в своїх членах впевненість у тому, що вони прив'язані один до одного, і в той же час приборкувати виникаючі іноді агресивні тенденції.

Погляд живої істоти, і особливо погляд людини, – один з найсильніших подразників, що несе в собі велику інформацію. У процесі спілкування погляди людей виконують синхронізуючу функцію – ритміка поглядів утворює певне русло спілкування. Очі є найпотужнішими знаками невербальної комунікації (НВК): вони займають центральне положення; через зоровий аналізатор проходить 87% всієї інформації (9% проходить через слуховий аналізатор, 4% – інформація, що надходить у мозок через інші органи чуття).

У межах однієї культури і однієї мови жестів вирази очей мають незмінне значення. При розмові відбуваються мовні акти не тільки вербальні,

але й через мову очей. Існує ряд правил етикету. Наприклад, в європейській культурі, слухаючи співрозмовника, прийнято дивитися мовцеві прямо в очі. Якщо сказане зрозуміло, то зазвичай той, хто слухає, киває. Якщо ж він обурюється, то обличчя дещо піднімається, очі розкриваються більше, ніж зазвичай.

Знаковість мови очей залежить від таких ознак, як тривалість, інтенсивність, статичність / динамічність поглядів. В окулесіці прийнято виділяти наступні види поглядів: односторонній погляд, погляд в обличчя, прямий погляд в очі, спільний погляд, контакт очей, (візуальний контакт), уникнення погляду, пропуск погляду. Головними характеристиками стають напрям погляду, тип погляду (спосіб візуального впливу). Прямий погляд в очі, який зазвичай трактується як погляд виклику, зазвичай гіпнотичний або агресивний, такий, що викликає в адресата збудження, ставить його в скрутне становище. Тому правилами етикету прийнято, щоб прямий погляд був коротким за тривалістю.

Когнітивна функція виявляється в тому, що співрозмовник прагне передати деяку інформацію і прочитати відгук на неї в очах адресата.

Емотивна функція передає знаковість виразу очей і зчитування з них почуттів.

Наступна функція – контролююча. Це перевірка, як сприйнято і зрозуміле чи передане повідомлення.

Регулятивна функція – очима висловлюється вимога відреагувати на передане повідомлення.

Відповідно до функцій, вирази очей можуть мати такі змісти: готовність до комунікації; придушення волі або впливу на іншого, контроль над партнером і його поведінкою; бажання до встановлення контакту і отримання інформації; висловлення почуттів.

Очі, частини очей і вираз очей беруть на себе особливу роль і в невербальному відображенні людських емоцій, і в передачі найрізноманітнішої інформації, причому значною мірою в цьому «винна» будова ока. Фізіологи встановили, що людське око унікальне: в одній тільки райдужній оболонці ока можна нарахувати близько 250 характерних ознак, комбінації яких не повторюються навіть у близнюків.

Кожна культура і кожен народ виробляють типові моделі очної поведінки і стереотипні мовні способи говорити про них. За допомогою стереотипних моделей очної поведінки та їх невербальних реалізацій в комунікативному акті передаються тисячі мовчазних повідомлень.

У межах однієї культури і однієї мови жестів виразу очей теж незмінні в тому сенсі, що мають у них постійне значення.

Українська кинема «примружити очі» – це мімічний жест, який описується з точки зору фізичної реалізації як «злегка стискаючи повіки, прикрити очі». Він передає смисли «зафіксувати свою увагу на чомусь чи комусь»; таким чином, фіксація очей тут відображає увагу того, хто жестикулює на об'єкті спостереження. Жест «підморгувати» означає щось на зразок пропозиції адресату брати участь разом з жестикулянтom в якійсь спільній справі, прихованій від сторонніх людей, наприклад розіграші якоїсь третьої особи, тобто, кажучи коротко, значення цього мімічного жесту – співпричетність з адресатом, або «я з тобою зараз заодно». Мабуть, з даного значення виведена прагматично важлива роль даного очного жесту в європейській культурі, де він є знаком запрошення до таємної любовної гри-флірту.

«Широко розкриті» очі передають різні ступені подиву, аж до подиву і потрясіння, а також «сильне бажання», «зацікавленість чим- або ким-небудь». Погляд виконує в комунікативному акті головним чином функцію моніторингу, тобто представляє собою фізіологічну реакцію на виникаючу у

того, хто говорить потребу збільшити або зменшити обсяг інформації, що надходить до нього в ході акту комунікації. У цілому ряді культур, особливо там, де люди уникають вербальних висловлювань про себе, наприклад про те, як вони почуваються або що переживають, очі і їх вираз, а також погляди належать до найважливіших комунікативних засобів. До таких належать, зокрема, азійські, наприклад японська, малайська або філіпінська, культури, в яких важливу роль відіграє розуміючий погляд. Для діалогічної взаємодії в цих культурах характерна спокійна, вільна від емоційних і експресивних елементів мова. Однак існуючі в них правила комунікативної поведінки передбачають, що кожна людина в розмові відноситься до свого співрозмовника надзвичайно уважно: спостерігає за виразом його очей і обличчя, стежить за жестами і взагалі з розумінням і довірою ставиться до різного роду невербальних сигналів, навіть тих, що не мають початково знакового характеру. Якщо скористатися запропонованим А. Вежбицькою поняттям культурного сценарію (cultural script), то типовим сценарієм діалогічної поведінки, яка належить до невербального способу вираження емоційних відносин, буде в цих культурах наступний: «в тих випадках, коли людина X відчуває щось про адресата У, недобре говорити, звертаючись до У, щось на кшталт «Я це відчуваю»; якщо У бачить X, то У повинен сам по поведінці X зрозуміти, що той відчуває, і показати це поглядом чи жестом».

В азійських культурах використання розуміючих поглядів є пріоритетною невербальною діалогічною стратегією. Однак і в українській культурі, що допускає словесне вираження емоцій, роль таких поглядів надзвичайно висока. У деяких культурах в цілому ряді формальних ситуацій заборонені не тільки погляди, а й інші жести, які виражають добрі почуття до адресата. Так, в малайській культурі наречений і наречена на весіллі не повинні посміхатися один одному, а коли чоловік ще тільки починає залицятися до жінки, обом наказується ретельно приховувати свої почуття. В

іншому випадку «їм же самим буде соромно (malu)», а оцінка «соромно» є різко негативною характеристикою поведінки в малайському суспільстві.

Розмова однієї людини з іншою під дією очей може проходити більш спокійно або більш неврівноважено, а то й взагалі переривається. Одна з найцікавіших закономірностей комунікативної поведінки, властива українській (й не тільки цій) культурі, полягає в наступному: коли людина з кимось говорить, то в діалозі дуже рідко – виняток становлять строго певні мовні або, точніше, семіотичні акти – дивиться безпосередньо в очі співрозмовнику (хоча може при цьому дивитися на співрозмовника).

Той, хто говорить, зазвичай дивиться на слухача, коли закінчує фразу і коли з якоїсь причини відбувається синтаксичний обрив фрази або перебіг тексту. Мета подібних фінальних поглядів, на нашу думку, досить очевидна: побачити, чи встановлено зв'язок зі слухачем, чи зрозумів він мовця, чи хоче він сказати що-небудь, або подивитися, яка реакція на сказане.

Навпаки, в слов'янській, і мабуть, в цілому європейській, культурі, слухаючи, прийнято дивитися мовцеві прямо в очі. Якщо слухачу зрозуміло сказане, то він зазвичай трохи киває, іноді присувається до мовця ближче, скорочуючи звичайну комунікативну дистанцію, і періодично відводить або опускає очі. Якщо слухач при цьому обурюється або налаштований агресивно, то обличчя його трохи підняте, очі розкриті дещо більше, ніж зазвичай, вони дивляться прямо, зухвало. Нарешті, якщо він веде себе пасивно, якщо йому нецікаво, що йому розповідають, то очі не дивляться на партнера.

В Латинській Америці дітей спеціально вчать опускати очі в розмові зі старшими. Африканці, азіати та індійці вважають велику кількість поглядів, спрямованих в обличчя або очі, знаком переваги і неповаги. Араби і південноамериканці визначають малу кількість відповідних поглядів як неухвалу і прояв неввічливості. Індіанців навахо вчать ніколи не дивитися на

співрозмовника. Жителі Ефіопії дивляться під час бесіди вниз і це – загальноновизнаний знак прояву поваги до співрозмовника. Кочівники в Північній Африці, чиї обличчя прикриті вуаллю чи іншої матерією, спілкуються один з одним тільки «очі в очі». Це дає можливість отримати максимальну інформацію при спілкуванні. У Стародавньому Китаї за типом очей і очних виразів класифікували і порівнювали людей, їх властивості та характери.

Особливу увагу в спілкуванні людей займають зіниці. Як правило, вони розширюються при підвищеному емоційному стані, при подиві. Людське око унікальне саме завдяки зіницям. Наука про зіниці, їх властивості та про вимірювання зіниць – пюпілометрія.

На думку антрополога Едуарда Т. Хола, лідер ООП Ясір Арафат носив темні окуляри, щоб люди не могли спостерігати за його реакціями по розширенню його зіниць. Учені давно установили, що зіниці розширюються, коли вас щось зацікавлює. За Холом, про реакцію зіниць в арабському світі знають уже сотні років. У людей голодних при згадці про їжу зіниці різко розширювалися, а при виборі страв ступінь розширення зіниць мав стійку кореляцію з уподобаннями людей. Експерименти показали також, що зіниці розширюються не тільки від стимулів, що приносять задоволення людині, а й від погляду розширених зіниць іншої людини.

В одному з елегантних дослідів Е. Хесса (Хесс 1975, с. 3 і наст.) групі піддослідних чоловіків було показано два набори листівок з однаковими зображеннями молодих красивих дівчат, але листівки ці попередньо були підретушовані: в одному їх наборі зіниці у дівчат були свідомо значно звужені, а в іншому різко розширені. Випробовуваних попросили уважно розглянути картки і розповісти за задалегідь складеною схемою-запитальником про свої враження від побачених осіб. Дівчата зі збільшеними зіницями були охарактеризовані переважною більшістю чоловіків як

привабливі, ніжні, красиві, жіночні, а дівчата зі зменшеними зіницями – як люди з важким характером, злі, егоїстичні і холодні. Розкид думок був невеликий, але при цьому ніхто з випробовуваних не міг пояснити, чому він саме так описує обличчя жінки, а це є показником того, що вплив на людину такого чинника, як збільшені зіниці очей, є підсвідомим. У піддослідних, які вважали гарненькими жінок з розширеними зіницями, зіниці в ході експерименту теж розширилися.

Уявлення про жінку красиву як про жінку з великими очима і розширеними зіницями, хоча і вельми поширене в різних культурах, насамперед у європейській, притаманне далеко не всім культурам. Це не універсальне, а культурно-специфічне ставлення до краси. У Європі, зокрема в Італії та Іспанії, багато молодих жінок спеціально капають собі в очі рідкий розчин беладони (італійською *bella donna* означає «прекрасна дама»), що розширює зіниці. Зменшуючи освітленість кімнати під час вечірки або побачення, ми теж бачимо перед собою більші і красиві очі. У темряві зіниці очей розширюються, і тому очі здаються великими і красивими. Тим часом, наприклад, у Китаї, такого стійкого і стереотипного уявлення про красу жіночих очей немає, і китайки в нормі не розширюють собі зіниці подібним способом.

Окуляри із семіотичної точки зору створюють ефект подвоєння очей і породжують цілий комплекс додаткових семантичних значень його власнику. Окуляри з'явилися досить давно. Арабський учений XI століття Ібн аль-Хайтам описував збільшуючі лінзи, з початку XIV століття в Європі широко поширилися лорнети і моноклі. І сьогодні форма окулярів, їх величина, забарвленість, манера надягати і знімати їх дають додаткову інформацію в комунікації людей.

У окулесіці прийнято розрізняти такі види поглядів і очної поведінки людей в діалозі (цит. по роботі Кранах 1971):

1) «односторонній погляд» (one-sided look), погляд однієї людини на іншу (але не на обличчя);

2) «погляд в обличчя» (face gaze) – погляд однієї людини на особу іншого; 3) «прямий погляд в очі» (direct eye gaze);

4) «спільний погляд» (mutual gaze) – погляд партнерів один одному в обличчя;

5) «контакт очей», або «візуальний контакт» (eye contact) – обидва партнера усвідомлено дивляться в очі один одного (пор. російське переглядатися);

6) «уникнення погляду» (gaze avoidance) – ситуація, коли один з учасників діалогу (або обидва) прагне уникнути погляду в очі з боку співрозмовника;

7) «пропуск погляду» (gaze omission) – коли людина має явний намір уникнути контакту очей, не дивитися на партнера.

Головними ознаками, що характеризують комунікативну очну поведінку, є напрямок, або лінія, погляду, об'єкт погляду – «на що спрямований погляд» і тип погляду, тобто сам спосіб візуальної взаємодії. Крім того, у формулюванні правил візуальної поведінки важливу роль відіграють такі параметри, як рух і величина очей, переміщення погляду з одного об'єкта на інший, тривалість погляду і візуального контакту. Особлива роль у комунікації людей відведена при цьому жесту «прямий погляд в очі».

У діалогах соціально нерівноправних партнерів погляд людини з більш високим суспільним статусом постійно реєструється співрозмовником з більш низьким статусом, а саме: той намагається зловити погляд очима і прочитати по очах те, що йому потрібно.

Основні комунікативні функції очей – це:

а) когнітивна (прагнення передати очима деяку інформацію і прочитати інформацію в очах партнера по комунікації);

б) емотивна (вираз почуттів очима і зчитування з очей почуттів, що із висловлюють партнери по спілкуванню один до одного);

в) контролююча (здійснення очного моніторингу з метою перевірки, як сприйняте і зрозуміле передане повідомлення або якийсь його фрагмент, вказівка адресату, що мовець закінчив передачу тому якоїсь частини інформації);

г) регулятивна (очима висловлюється вимога вербальним або невербальним способом відреагувати на передане повідомлення або ж, навпаки, придушити передбачувану реакцію).

Сума поглядів, або, що фактично те ж саме, час контакту очей, – це в європейській культурі ключовий момент у встановленні ступеня близькості або симпатії людей. З іншого боку, ми вже бачили, що, коли людина стає більш ворожою або агресивною по відношенню до іншої, коли вона хоче відповісти зухвало, візуальний контакт теж посилюється.

З візуальним контактом пов'язані сигнали двох типів – погрозливі, або агресивні, що виникають при конфронтації чи сутичці як вираження домінації і прагнення придушити адресата (наприклад, прямий погляд), і з'єднуючий, або контактовстановлюючий, що виражають визнання адресата, повагу, симпатію чи любов до нього.

А що пов'язано із зменшеною – у порівнянні з нормою – тривалістю контакту очей, тобто коли ми менше дивимося на іншу людину? Така невербальна поведінка теж значуща.

По-перше, в цьому випадку ми приховуємо від сторонніх очей свої почуття і реакції. Прагнення уникнути контакту очей – це підкреслення психологічної дистанції між комунікативними партнерами. По-друге,

дивлячись у бік (а це не те ж саме, що відводити або відвертати очі), ми можемо сфокусувати свою увагу на чому-небудь.

Погляд дуже сильно пов'язаний з мімікою, що становить винятково важливу частину спілкування. Спілкуючись, люди прагнуть до обопільності і відчують дискомфорт, якщо вона відсутня.

Щоб зрозуміти стан людини, їй необхідно дивитися в зіницю. Чи доводилося вам коли-небудь грати в «переглядки»? Ця гра має кілька різних найменувань, в залежності від часу і країни, але в неї завжди грають двоє людей, що пильно дивляться один одному в очі з байдужим виразом на обличчях. Гра продовжується доти, доки один з двох не моргне або не засміється чи зовсім не відведе погляд. Той, хто зробить це, програв. Ця гра ілюструє собою деякі моменти, пов'язані з поглядом, які належать до сфери домінування, статусу і влади. Дослідження показують, що у тварин боротьба за владу або домінування часто приймає форму пильного погляду очі в очі один одному. Боротьба за владу між двома особинами закінчується, коли одна з тварин відступає і відводить погляд. У людей, мабуть, існує табу на подібні прямі погляди, оскільки наша культура породжує закони, призначені для приборкання або контролювання цієї форми демонстрації агресії і домінування.

Треба мати на увазі, що домінування і агресія – не єдино можливі повідомлення, що передаються за допомогою погляду. Людський погляд може виражати прихильність і турботу. Такі фрази, як «заглядати в очі» вербально відображають це значення погляду. Фер і Екслейн стверджують, що використання погляду для вираження прихильності бере початок у дитинстві, оскільки немовлята часто уважно дивляться на дорослих, бачачи в них турботливу і захисну силу.

Спілкуючись з людиною, спробуйте відповісти на 3 питання:

1. Як вона на вас дивиться?

2. Чи довго вона дивиться?

3. Як довго вона може витримати ваш погляд?

Якщо ви хочете викликати в людині довіру, дивіться їй в очі не менше 70% всього часу спілкування – і Ви, швидше за все, досягнете успіху.

Існують три види погляду: діловий, соціальний і інтимний.

Пам'ятайте, що мова може приховати істину, а очі – ніколи! «Вам ставлять питання, ви навіть не здригаєтеся, в одну секунду ви опановуєте себе і знаєте, що потрібно сказати, щоб укрити істину, і вельми переконано говорите, і жодна складка на вашому обличчі не ворухнеться, але, на жаль, стривожена питанням істина з дна душі на мить стрибає в очі, і все скінчено. Вона помічена, а ви спіймані. (М. Булгаков, «Майстер і Маргарита»).

Тому, якщо ваш діловий партнер говорить, наприклад, що ваші умови його категорично не влаштовують, але в той же час його зіниці розширилися в два-три рази проти нормального стану, будьте впевнені – він просто набиває собі ціну. Коли людина відчуває радість, отримує бажане чи задоволена ціною товару, зіниці її розширюються. Про це знають багато досвідчених продавців. Навпаки, при негативних емоціях, коли людина чимось незадоволена, її зіниці звужуються. За допомогою очей передаються найточніші сигнали про стан людини, оскільки розширення чи звуження зіниць не піддаються свідомому контролю. При постійному освітленні зіниці можуть розширюватися або звужуватися в залежності від настрою. Якщо людина збуджена чи зацікавлений чимось або знаходиться в гарному настрої, її зіниці розширюються в чотири рази проти нормального стану. Навпаки, сердитий, похмурий настрої змушує зіниці звужуватися.

Є також типовий шаблон руху очних яблук, який прихильники НЛП (т.зв. нейролінгвістичного програмування) називають «детектором брехні»: у відповідь на незручне запитання очі швидко переміщаються по діагоналі спочатку вправо вгору, потім вліво вниз. (У шульги шаблон дзеркальний –

вліво-вгору, вправо-вниз). У психологічному плані це відповідає такій послідовності: спочатку людина представляє, конструює те, чого насправді немає, а потім говорить тільки те, що цій вигадці відповідає, нічого зайвого. Тому вважається, що такий рух очей свідчить про готовність збрехати.

Американські психологи Р. Екслейн і Л. Вінтерс встановили, що погляд пов'язаний з процесом формування висловлювання і з важкістю цього процесу. Коли людина тільки формує думку, вона найчастіше дивиться в бік («у простір»), коли думка повністю готова, – на співрозмовника. Але приблизно за секунду до закінчення окремого мовного блоку мовець переводить погляд на обличчя слухача, ніби подаючи сигнал про настання його черги говорити і оцінюючи зроблене ним враження. Партнер, який взяв слово, у свою чергу відводить очі, заглиблюючись в свої думки. Той, хто слухає, подає очима сигнали свого ставлення до змісту висловлювань мовця – це можуть бути схвалення і осуд, згода і незгода, радість і печаль, захват і гнів. Очі виражають всю гаму людських почуттів. І не тільки самі очі, але і вся область навколо очей.

Якщо йдеться про складні речі, на співрозмовника дивляться менше, коли труднощі долаються, – більше. Взагалі ж той, хто в даний момент говорить, менше дивиться на партнера – тільки щоб перевірити його реакцію і зацікавленість. Той, хто слухає, більше дивиться у бік мовця і «надсилає» йому сигнали зворотного зв'язку.

Візуальний контакт свідчить про налаштованість на спілкування. Можна сказати, що якщо на нас дивляться мало, то ми маємо всі підстави вважати, що до нас або до того, що ми говоримо і робимо, відносяться погано, а якщо занадто багато, то це або виклик нам, або добре до нас ставлення.

Таким чином, не тільки експресія обличчя несе інформацію про людину, але і її погляд. Враження, яке справляє погляд, залежить від

просвіту зіниць, положення повік і брів, конфігурації рота і носа, загального абрису обличчя.

Позитивні емоції збільшують кількість обмінів поглядами, негативні – скорочують цю кількість.

За допомогою очей також можна виразити багату гаму людських почуттів та емоцій. Наприклад, візуальний контакт може позначати початок розмови, в процесі бесіди він є знаком уваги, підтримки або, навпаки, припинення спілкування, він також може вказувати на закінчення репліки або бесіди в цілому. Фахівці часто порівнюють погляд з дотиком, він психологічно скорочує дистанцію між людьми. Тому тривалий погляд (особливо на представника протилежної статі) може бути ознакою закоханості. Разом з тим часто такий погляд викликає занепокоєння, страх і роздратування. Прямий погляд може сприйматися і як загроза, прагнення домінувати. Дослідження проблем окуlesiки показали, що людина здатна сприймати чужий погляд без дискомфорту не більше трьох секунд.

У звичайному повсякденному діалоговому спілкуванні люди часто користуються очима для досягнення своїх цілей. За допомогою очей, наприклад, передаються такі різноманітні за своїм характером устремління і цілі, як встановлення контакту, запрошення приєднатися до розіграшу якоїсь третьої людини, демонстрація сексуального бажання, та інші.

В західних культурах прямий погляд вважається важливим при спілкуванні. Якщо людина не дивиться на свого партнера, то оточуючі вважають її нещирою і думають, що їй не можна довіряти.

Американці зазвичай не довіряють тому, хто не дивиться їм в очі. Відсутність прямого погляду теж може бути сприйнята із занепокоєнням. Навмисна відмова від такого погляду є засобом маніпулювання залежним партнером, якому таким чином показують, що він не цікавий і спілкування з ним сприймається як тягар.

Візуальний контакт може змінюватись в залежності від того, людина якої статі знаходиться в контакті. Зазвичай домінуючі і соціально урівноважені особистості вступають у візуальний контакт частіше. Жінки роблять це частіше, ніж чоловіки.

Але погляд американця, хоча і спрямований на співрозмовника, постійно переходить від одного ока до іншого і навіть може бути відведений убік. А англійців вчать дивитися на того, хто говорить, сфокусувавши погляд на одній точці.

Всі закономірності й правила очної (візуальної) поведінки, які були наведені вище, не є універсальними і, швидше за все, відносяться тільки до людей європейської та північноамериканської культури.

3. Фрейд описував і аналізував поведінку очей у сплячих людей, і зокрема, рух зіниць під час сну. Він вважав само такий рух і деякі його параметри важливими показниками сексуальної активності і сексуальних устремлінь.

Коли людина мружиться, вона зменшує відкриту область очей, що дає їй можливість сконцентрувати увагу на об'єкті або людині. Розкриті очі, як ми вже бачили, передають не значення «побачити больше», як вважають багато фахівців в області окулесіки, а пов'язані, по-перше, з подивом, а по-друге, з бажанням дізнатися щось.

Очна поведінка тісно пов'язана з поведінкою власне жестовою і позовою. Закриті очі або дивитися прямо в очі можна тільки при статичних позах; замислюючись над чим-небудь або заглиблюючись в себе, людина не тільки закриває очі, а й припиняє всіляку жестикуляцію взагалі; підморгування зазвичай поєднується з привітною або хитрою посмішкою.

У ході комунікації людина може цілком свідомо змінювати тактику і стратегію своєї очної поведінки в залежності від очної поведінки партнера. Так, той, хто говорить, зазвичай періодично дивиться на обличчя або в очі

адресата для того, щоб переконатися в існуванні та / або в ступені міцності зворотного зв'язку, тобто в тому, що його слухають, розуміють, або щоб простежити за тим, як змінюється емоційний стан партнера, його ставлення до мовця, і залежно від цього міняти свою власну поведінку і т.ін. Дослідження різних вчених показали, що в процесі усного мовленнєвого спілкування сказане сприймається більш точно, якщо учасники мають можливість стежити за поведінкою очей один одного.

В ока є ще одна дуже важлива культурна функція – багато народів вважають його отвором, через який душа потрапляє в тіло людини і залишає його. Цим шляхом в тіло людини здатні проникати також добрі і злі духи, які, у свою чергу, виходячи через очі, осідали на всьому, на що людина не подивиться.

Лінгвіст і культуролог Дж. Робертс з університету м. Піттсбурга (США), вивчивши 186 культур сучасного світу, в 67 виявив існування особливих вірувань і ритуалів, що відносяться до поняття злого, поганого, або чорного, ока. Особливо поширена віра в зле око в Європі, Америці, в країнах Північної та Східної Африки, Індії та Ірані, і майже не зустрічається вона у народів Кореї, Монголії, Тибету, Японії. В Ефіопії вважають, що злим оком володіють люди тільки певних станів, а в Індії – що злим оком може володіти будь-яка людина будь-якого соціального статусу і навіть тварина.

У Малоросії властивість «бути злим» приписували очам різної незвичайної будови, наприклад глибоко посадженим або сильно косооким. Колір очей теж може мати значення: у Росії і в Північній Європі, наприклад, не любили рідкісних чорних очей, а на півдні Італії злі очі – це блакитні, теж досить рідкісні за кольором.

Ревнощі, ненависть, презирство, жадібність, озлобленість, навіть здивування або перебільшене вихваляння – всі ці почуття і їх невербальні

маніфестації так чи інакше пов'язані із заздрістю, і всі вони можуть супроводжуватися поглядом, що йде від злого ока.

Для древніх єгиптян великі очі були носіями верховної влади, але швидше в страшному, ніж в доброму сенсі. Культурна охоронна функція очей цілком добре відома і описана. Досить сказати, що сотні амулетів, тобто невеликих за розмірами предметів, які носять із собою або зберігають удома люди, які вважають, що ці предмети оберігають їх або близьких їм людей від можливих хвороб, нещастя й іншого великого зла, яке заподіюють їм, мають форму ока.

Як і інші елементи невербальної комунікації, «поведінка очей» відрізняється в різних культурах і може стати причиною нерозуміння в міжкультурній комунікації. Наприклад, якщо в США викладач європейського походження робить зауваження студенту африканського походження, а той у відповідь опускає очі, замість того, щоб прямо дивитися на викладача, то викладач може розлютитися. Справа в тому, що чорношкірі американці вважають погляд, направлений вниз, проявом поваги, а білі американці розцінюють як знак поваги й уваги прямий погляд. Камбоджійці вважають, що зустрітися поглядом з іншою людиною є образою для цієї людини, оскільки це означає вторгнення в її внутрішній світ. Відвести очі тут вважається ознакою хорошого тону.

Підморгування в північних американців означає, що їм щось жахливо набридло; іноді підморгування стає знаком флірту. Якщо нігерійці підморгують своїм дітям, для тих це знак піти з кімнати. А в Індії і Таїланді підморгування розглядатиметься як образа.

У Латинській Америці існує традиція paseo. Навесні і влітку щонеділі неодружені чоловіки і незаміжні жінки виходять на сільську площу. Чоловіки шикуються в одну шеренгу, жінки – в іншу, навпроти чоловіків, після чого по сигналу особливої людини ряди починають переміщатися один щодо іншого.

Це човниковий рух, що відбувається під музику, перетворюючись на своєрідний ритуальний танець. Якщо чоловік затримає свій погляд на якій-небудь з жінок і в подальшому русі буде буквально поїдати або пожирати її очима, то – в разі відповідного погляду з боку жінки – через тиждень під час нового туру paseo їм дозволяється обмінятися кількома словами і домовитися про насупні побачення. Зазвичай такі зустрічі закінчуються весіллям.

Якщо людина, з якою ми спілкуємося, дивиться на нас менше, ніж нам здається нормальним в даних обставинах, ми схильні робити негативні висновки про її поведінку. Ми можемо подумати, що ми нецікаві для співрозмовника або йому нецікава тема розмови. Ми можемо вирішити, що цій людині не хочеться бути тут або що вона хоче припинити спілкування. Багато американців відчувають незручність і збентеження, спілкуючись з представниками деяких азійських культур, оскільки ті під час розмови уникають дивитися прямо в обличчя співрозмовнику. Американці часто реагують негативно, починаючи думати, що ця людина, напевно, сердита, чи нудьгує, або бреше. Уотсон, і Хол відзначають, що багато людей з арабських культур відчувають роздратування від спілкування з американцями, можливо, через те, що американці під час розмови дивляться на співрозмовника менше, ніж це прийнято у арабів!

З іншого боку, якщо людина дивиться на нас занадто багато і занадто прямо, ми починаємо сприймати її як агресивну або таку, що прагне до домінування, майже як при грі в «переглядки».

Хоча обличчя, на загальну думку, є головним джерелом інформації про психологічний стан людини, воно в багатьох ситуаціях набагато менш інформативне, ніж тіло, оскільки мимічні вирази обличчя свідомо контролюються у багато разів краще, ніж рухи тіла. За певних обставин, коли людина, хоче приховати свої почуття або передає свідомо помилкову інформацію, обличчя стає малоінформативним, а тіло – головним джерелом

інформації для партнера. Тому в спілкуванні важливо знати, яку інформацію можна отримати, якщо перенести фокус спостереження з обличчя людини на її тіло і рухи, тому що жести, пози, стиль експресивної поведінки містять дуже багато інформації. Інформацію несуть такі рухи людського тіла, як поза, жест, хода.

Питання для самоперевірки:

1. Назвіть функції окулесики в комунікації.
2. Надайте класифікацію поглядів.
3. Назвіть знакові характеристики мови очей.
4. Назвіть й охарактеризуйте типи візуальної поведінки у спілкуванні.
5. Охарактеризуйте типи очної поведінки в різних культурах.
6. Опишіть роль зіниць у спілкуванні.
7. Надайте характеристику різних типів поглядів.
8. Поясніть, як пов'язаний погляд з мисленнєвою діяльністю.
9. Охарактеризуйте візуальну поведінку людини як детектор брехні.
10. Пояснить, як пов'язані між собою позитивні/негативні емоції та візуальна поведінка комунікантів.

6. ПРОКСЕМІКА

Надається визначення поняття «проксемика», визначаються складові частини й характеристики проксемичної поведінки людини, надається класифікація культур згідно проксемичних характеристик, описується проксемична поведінка представників різних культур, визначається важливість проксемичних характеристик для ведення бізнесу.

Основні поняття: персональний, особистий, інтимний, соціальний, публічний простір, дистанція спілкування, дистантна/контактна культура.

Людина завжди намагалася підпорядкувати собі навколишній невеликий простір і сприймати все, що знаходиться в цьому просторі, як частину себе або свою власність.

Проксемика – особлива область психології, що займається нормами просторової і часової організації спілкування. Проксемика відображає

дистанцію (відстань до співрозмовника, кут повороту до нього, персональний простір); допоміжні засоби спілкування, в тому числі особливості статури (статеві, вікові) і засоби їх перетворення (одяг, косметика, окуляри, прикраси, татуювання, вуса, борода, сигарета і т. п.).

Спілкування завжди просторово організовано. Одним з перших просторову структуру спілкування став вивчати американський антрополог Е. Холл, який ввів сам термін «проксеміка», буквальний переклад якого означає "близькість". До проксемічних характеристик відносяться орієнтація партнерів в момент спілкування і дистанція між ними. Існує особливе правило, що охоплює багато різних ситуацій, пов'язаних з проксемною поведінкою незнайомих людей у громадських місцях. Відповідно до нього, людина в ситуації вільного вибору повинна займати позицію по можливості подалі від інших осіб, що знаходяться в одному з нею приміщенні. Якщо ж людина з якихось причин поводиться інакше, вторгаючись в особистий простір іншої і порушуючи це правило, то така поведінка сприймається як зловмисна, підозріла, агресивна чи ворожа.

Правила вибору місця і відстані мають, зокрема, передбачати і відображати можливість зближення проксемної поведінки з жестовою. Когда одна людина в процесі комунікації раптово і швидко притягує до себе іншу людину, що стоїть перед нею, вона тим самим різко зменшує відстань між ними і цим рухом (часто разом з відповідною мімікою) може висловити, наприклад, змісти «ми з ним разом (заодно)», «я його в образі не дам» або «я його зараз захищу». У цьому випадку проксемна поведінка зближується з жестовою.

Правила просторового взаємного положення є також надзвичайно важливими. Орієнтація тіл під час спілкування в комунікативному просторі людини концептуалізується як несиметрична щодо її тіла, а саме область «перед людиною», перед її обличчям і очима, в нормі оцінюється як більш

природна, комунікативно важлива і немаркована по відношенню до областей «збоку», «зверху / знизу» або «ззаду, за спиною».

Жестові рухи різних мов і культур в більшості випадків здійснюються в просторі перед тим, хто жестикулює, з обличчям, повепненим до адресата (адресат при цьому теж перебуває обличчям до того, хто жестикулює).

У зв'язку з різною просторовою поведінкою можна виділити три основні типи соціальних взаємодій між людьми:

а) взаємодія з друзями, товаришами або просто добре знайомими людьми, відкритими для діалогу;

б) взаємодія з малознайомими або зовсім незнайомими людьми, які хочуть спілкування,

в) взаємодія з незнайомими людьми, що не очікували ніякого контакту або не бажають контакту з даною людиною.

Кожна з цих відносин породжує особливий тип комунікативної ситуації, який характеризується своїми правилами вибору простору (наприклад, статичне або динамічне, близьке чи далеке) й відстані між комунікантами в цілях забезпечення комфортності спілкування і – за цих умов – особливим типом невербальної комунікативної поведінки, наприклад певними позами і чуттєвими жестами.

Проксеміку цікавить не тільки організація комунікативного простору, а й способи його сприйняття. Так, Е. Холл ввів важливі для проксеміки поняття неконтактних (distance receptors) і контактних рецепторів (immediate receptors). До перших належать очі, вуха і ніс, до других – шкіра і м'язи (Холл 1966, с. 39-47, 49-60). Проксемна поведінка людини зазвичай легко сприймається і оцінюється комунікативним партнером або стороннім спостерігачем, причому в процесі сприйняття беруть участь органи зору, дотику і нюху; крім того, проксемна поведінка сприймається кінестетично, тобто через нейронно-м'язову оцінку людиною простору і відстані.

Реалізується ж проксемна поведінка людини завжди допомогою кінетичної (рухової) активності.

Найнадійніший з позаконтактних рецепторів простору – очі.

На проксемічні характеристики спілкування прямий вплив мають культурні та національні чинники. Представники різних націй при бесіді воліють наступної відстані:

Близької – араби, японці, жителі Південної Америки, французи, греки, негри й іспанці, які проживають у Північній Америці, італійці, іспанці;

Середньої – англійці, шведи, жителі Швейцарії, німці, австрійці;

Великої – біле населення Північної Америки, австралійці, новозеландці.

Е. Холл описав норми наближення людини до людини – дистанції, характерні для північноамериканської культури. Ці норми визначені чотирма відстанями:

а) інтимна відстань (від 0 до 45 см) – спілкування самих близьких людей;

б) персональна (від 45 до 120 см) – спілкування зі знайомими людьми;

в) соціальна (від 120 до 400 см) – переважно при спілкуванні з чужими людьми і при офіційному спілкуванні;

г) публічна (від 400 до 750 см) – при виступі перед різними аудиторіями.

Порушення оптимальної дистанції спілкування сприймається негативно.

Проксеміка як спеціальна область, що займається нормами просторової і часової організації спілкування, має в своєму розпорядженні великий експериментальний матеріал. Зони інтимної дистанції відрізняються одна від одної в залежності від того чи іншого культурного середовища. У західноєвропейських культурах вона становить близько 60 сантиметрів. У

культурах східноєвропейських народів ця дистанція дорівнює приблизно 45 сантиметрам. У країнах південної Європи і Середземномор'я це відстань від кінчика пальців до ліктя руки. Партнери на цій відстані не тільки бачать, але і добре відчують один одного.

Дистанції відрізняються, причому досить значно, в різних культурах, – змінюються, як правило, не тільки розміри дистанцій, тобто кількісна величина, але і їх якісні характеристики. Так, в позаконтактних культурах типу скандинавських фізична дистанція може сприйматися і оцінюватися як інтимна або особиста (іноді кажуть: близька), тоді як контактні культури, наприклад ізраїльська, латиноамериканські або арабська, ту ж дистанцію вважатимуть соціальною (нормальною). У Південно-Східній Азії люди, охочі вступити в діалог, як правило, не підходять дуже близько один до одного, щоб не торкнутися партнера, оскільки, наприклад, навіть ненавмисний дотик до голови партнера у відповідних культурах розглядається як серйозне порушення етикетних норм проксемної взаємодії.

Англо-саксонська культурна традиція з її особливою увагою до прав та автономії окремої приватної особи (тобто до того, що по-англійськи передається словом *privacy*), з її повагою до бажань і прагнень людини, а не, наприклад, до того, що ми самі вважаємо, буде добре для неї, не дозволяє переступати межі особистого психологічного простору партнера і втручатися в його життя. Цей простір для носія традицій англосаксонської культури завжди має позитивну цінність, і він цілком терпимо ставиться до особливостей характеру і поведінки іншої людини. А тому, в порівнянні, скажімо, з українською, російською або польською культурами, поцілунки, поплескування і погладження, тобто жести, які не зберігають ні психологічну, ні фізичну особисті дистанції, у англійців і північноамериканців зустрічаються значно рідше. Тим часом поляки

засуджують таке постійне прагнення тримати дистанцію, оскільки вважають, що воно пов'язане з відчуженням і навіть ворожістю.

Орієнтація і кут спілкування – проксемічні компоненти невербальної системи. Орієнтація, що виражається в повороті тіла і носка ноги в напрямку партнера чи в сторону від нього, сигналізує про направлення думок.

Якщо спілкування має характер суперництва або оборони, то люди сідають навпроти одне одного; при звичайній дружній розмові займають кутову позицію; при корпоративній поведінці – займають позицію ділової взаємодії з одного боку столу; незалежна позиція виражається в розташуванні по діагоналі.

Простір і час організації процесу спілкування виступають у якості особливої знакової системи, несуть змістове навантаження, є компонентами комунікативних ситуацій. Так, розміщення партнерів обличчям один до одного сприяє виникненню контакту, символізує увагу до того, хто і що говорить. Експериментально доведено перевагу деяких просторових форм організації спілкування як для двох партнерів по спілкуванню, так і в масових аудиторіях. Деякі нормативи, розроблені в різних культурах щодо часових та просторових характеристик спілкування, виступають як свого роду доповнення до семантично значущої інформації.

Однак для процесу комунікації найбільш важливим є особистий простір, що безпосередньо оточує тіло людини. Ця зона дорівнює 45-120 сантиметрам, і в ній відбувається велика частина всіх комунікаційних контактів людини. На такій відстані фізичний контакт не обов'язковий. Це оптимальна відстань для розмови, бесіди з друзями та добрими знайомими.

Приватний простір залежить від особливостей культури та характеру відносин між людьми. Так, в азійських культурах особистий простір може залежати і від кастової приналежності учасників комунікації. Зазвичай особи вищої касты знаходяться на прийнятній дистанції від осіб нижчої касты.

Дослідження з питання комунікаційної проксемики, проведені в семи країнах Європи, показали, що для особистого спілкування англійці використовують більше простору, ніж французи та італійці. Французи та італійці, у свою чергу, використовують більше особистого простору, ніж ірландці і шотландці. Незнання кордонів особистої зони при міжкультурному спілкуванні може призвести до міжкультурного конфлікту, оскільки люди різних культур відчують дискомфорт при спілкуванні через незнання правил особистої дистанції свого співрозмовника. Наприклад, латиноамериканці зазвичай спілкуються, перебуваючи в зоні для них особистій, а для північноамериканців інтимній. Тому перші вважають других стриманими і холодними.

Соціальна зона – це та відстань, на якій ми тримаємося при спілкуванні з незнайомими людьми або при спілкуванні з малою групою людей. Соціальна (суспільна) зона розташовується в проміжку від 120 до 260 см. Вона найзручніша для формального спілкування, оскільки дозволяє її учасникам не тільки чути партнера, а й бачити. Тому таку відстань прийнято зберігати при діловій зустрічі, нараді, дискусії, прес-конференції та ін.

Соціальна зона межує з особистою, і в ній, як правило, відбувається велика частина формальних і службових контактів. Саме і цій зоні відбувається спілкування вчителя та учнів, керівників і підлеглих, обслуговуючого персоналу і клієнтів і т.д. Тут дуже важливо інтуїтивне відчуття дистанції спілкування, оскільки при порушенні соціальної зони несвідомо виникають негативна реакція на партнера і психологічний дискомфорт, які призводять до невдалих результатів комунікації.

Публічна зона – це відстань переважно при комунікації з великою групою людей, з масовою аудиторією. Ця зона передбачає такі форми спілкування, як збори, презентації, лекції, доповіді і промови і т.п. Публічна зона починається з відстані від 3,5 метрів і може сягати до нескінченності,

але в межах збереження комунікаційного контакту. Тому публічну зону ще називають відкритою.

Найбільш часто публічну зону комунікації можна спостерігати під час вчинення світських чи релігійних церемоній, коли глава держави або глава релігійного інституту знаходиться на чималій відстані від більшості людей.

У різних культурах використання особистого простору може змінюватись, а названі дистанції трохи зміщуватися в ту чи іншу сторону.

Наприклад, північноамериканці воліють спілкуватися в межах особистої та громадської зон. Жителі Близького Сходу і латиноамериканці воліють спілкуватися в особистій зоні, але у них вона вміщена в інтимну зону з точки зору жителів США. Тому при спілкуванні з арабом американець буде вважати, що той втручається в його інтимну зону, і буде прагнути збільшити дистанцію спілкування, а араб, навпаки, буде прагнути цю дистанцію скоротити. В результаті американець вважатиме араба нав'язливим, для араба американець буде холодним.

Люди різних культур навчаються по-різному використовувати простір при взаємодії один з одним. Форстон і Ларсон надають яскраві свідчення того, що студенти латиноамериканського походження схильні спілкуватися з людьми на більш близькій дистанції, ніж студенти європейського походження. Нужірван повідомляє, що індонезійські учасники досліджень звичайно сідали ближче один до одного, ніж люди з Австралії. Шутер повідомляє, що італійці взаємодіють один з одним на меншій дистанції, ніж німці й американці. Крім того, встановлено, що жителі Колумбії спілкуються один з одним на більш короткій дистанції, ніж люди з Коста-Ріки.

Голандці підтримують більшу дистанцію, ніж французи та англійці, а французи підтримують більшу дистанцію, ніж англійці. Орієнтація тіла при спілкуванні в цих парах у французів є більш прямою, ніж у інших. Цікаво, що

ні стать конкретної людини, ні поєднання статей в парі не впливали на використання простору або орієнтацію тіла.

Кожен народ бачить просторовий устрій буття в особливій проекції, яку можна назвати «національна концептуалізація простору». Наведу ряд прикладів культурних функцій проксемної поведінки і проявів культурних змістових відмінностей у національній концептуалізації простору, пов'язаних з проксемною поведінкою людини.

Згідно з уявленнями нанайцев, описаними у нанайських народних легендах і казках, шамани, вступаючи у двобій зі своїми ворогами, ніколи для цього не сходяться, так би мовити, тілесно. Вони як жили, так і продовжують жити на великій відстані один від одного, а в бій вступають тільки їхні душі (душі шаманів завжди живуть поза тіла і знаходяться в недосяжному для супротивника місці, як у російських чаклунів, – в яйці, на вістрі голки, в якомусь птахові). Зовні це виражається в тому, що шамани надовго засинають, а тому терміни поєдинку шамана з противником – кілька днів і ночей без перерви, рік, кілька років – не здаються фантастичними.

На домашніх циганських застіллях жінки і чоловіки сидять в різних кімнатах. А в залі московського ресторану «Біля яру» столи поділяє прохід, і жінки і діти сидять зліва, а чоловіки праворуч від нього. Так само в арабських країнах чоловіки і жінки сідають за стіл окремо.

Проксеміка ще називається "просторовою психологією". Використання досліджень в області проксеміки має велике прикладне значення, насамперед при аналізі успішності діяльності різних дискусійних груп. Так, наприклад, у ряді експериментів показано, яким має бути оптимальне розміщення членів двох дискусійних груп з точки зору "зручності" дискусії. Лідери – навпроти один одного, члени команди – праворуч від свого лідера. Природно, що не засоби проксеміки в змозі забезпечити успіх або неуспіх у проведенні дискусій; їх зміст, тривалість, напрям задаються набагато більш високими

змістовними рівнями людської діяльності (соціальною приналежністю, позиціями, цілями учасників дискусій). Оптимальна організація простору спілкування відіграє певну роль лише "за інших рівних", але навіть і заради цієї мети вивченням проблеми варто займатися.

Як уже згадувалося вище, в мовній комунікації існує три зони наближення, в середньому: 1м 30 см – соціальна зона; 1м – особистісна зона; 45 см – інтимна зона. Якщо людина не відчуває комунікативного простору, вона майже напевно психічно хвора.

Дуже часто люди входять у стан нервового стресу від того, що порушуються їхні територіальні претензії.

Але людина не просто переносить себе в просторі разом зі своїм полем, вона ніби залишає це поле в тих місцях, де часто буває. Для самої людини дуже важливо, щоб вона зрозуміла, де її місце в будинку або офісі, але не менш важливо зрозуміти, де місця інших членів сім'ї або колег.

У діловому спілкуванні велике значення має використання можливостей сісти за стіл саме там, де це важливо для досягнення цілей або зручно. Яку ж інформацію можна «зчитувати», спостерігаючи за тим, як розміщуються ділові люди?

1. Кутова позиція підходить найбільше для дружньої невимушеної бесіди, хоча можлива і для ділової розмови, наприклад: лікар-пацієнт, керівник-підлеглий. Позиція сприяє постійному контакту очей і створює умови для жестикуляції, що не заважає партнеру, дозволяє спостерігати один за одним. Кут столу служить частковим бар'єром: при виникненні конфронтації можна відсунутися далі, в ситуації взаєморозуміння – зблизитися; територіальний поділ столу відсутній.

2. Поруч. Така позиція підходить для безпосередньої ділової взаємодії. Коли завдання або проблема вирішуються спільно, людям потрібно сидіти

поруч, щоб краще зрозуміти дії і наміри один одного, бачити аналізовані матеріали, обговорити і виробити спільні рішення.

3. Положення ділових партнерів один проти одного створює атмосферу суперництва, при якій кожен з учасників жорстко веде свою лінію, відстоює свою позицію, намагається обіграти ділового партнера. Стіл між ними стає своєрідним бар'єром. Досягти згоди за такої позиції за столом надзвичайно важко, навіть компроміс проблематичний, а от конфлікт цілком можливий.

З іншого боку, така позиція може свідчити про субординацію. Розмова тоді повинна бути короткою і конкретною. Якщо партнери саме так сідають за стіл переговорів, то це означає рівноправну позицію і може сприяти конструктивному спілкуванню.

4. У певних ситуаціях ділового спілкування доцільно займати незалежну позицію, тобто по діагоналі через весь стіл. Ця позиція характерна для людей, які не бажають взаємодіяти. Вона свідчить про відсутність зацікавленості або про бажання залишитися непоміченим, наприклад, на діловій нараді, семінарі і т.п.

Форма столу теж має значення:

- квадратний стіл сприяє відносинам конкуренції та суперництва між людьми, рівними по статусу;
- за прямокутним столом на зустрічі партнерів однакового соціального статусу чільним вважається місце, на якому сидить людина, звернена обличчям до дверей;
- круглий стіл створює атмосферу неофіційності та невимушеності.

Ряд досліджень у цій області пов'язаний з вивченням специфічних наборів просторових і часових констант комунікативних ситуацій.

Одним з улюблених предметів проксемики є семіологія (тобто наповнення культурними смислами) різних частин будинку, що не можна ніяк вважати випадковим, оскільки будинок, квартира, кімната – це основні

особисті території людини. Проксеміка шукає відповіді на різноманітні питання, пов'язані зі змістовим навантаженням цих просторів. Наприклад, її цікавить, чому другий поверх традиційно вважається хорошим поверхом, а для простих людей зазвичай відводять перші поверхи, або чому взагалі верхня частина будинку здавна вважалася чистою, а нижня – нечистою (Цив'ян 1988) і яка просторова організація будинку, зокрема символіка кутів будинку і його частин. Її предметом є семіотика дверей, сходів і вікон, опис того, як використовуються різні частини будинку в різних вербальних і акціональних ритуалах, наприклад під час сімейних зустрічей, святкування іменин, у весільних церемоніях, похоронних обрядах та ін., та багато іншого.

У цьому зв'язку можна назвати такі важливі в культурному, соціальному і комунікативному плані поняття, що відносяться до компетенції проксеміки, як свій і чужий простір, відкрита і замкнута територія, бажані і небажані приміщення, чиста і нечиста половина будинку (зазвичай, відповідно, верхня і нижня), тіснота і перенаселеність. Поняття двору, кухні, комори, червоного, або переднього, кута хати, кімнати, горища та їх семіотизація в різних культурах і етносах теж входять в область проксеміки як науки про невербальну концептуалізацію та культурну організацію комунікативного простору. До семіології будинки відносяться рішення проблем, який з кутів кімнати або хати є сакральним, а в якому кутку не можна вішати предмети релігійного культу, культурні смисли і функції підвалів, комір і горищ, тобто темних частин будинку, знаковий символізм входів і виходів, співвідношення просторової організації жител з особливостями соціального життя їх мешканців, а також поведінка людини в замкнутому просторі будинку.

На думку чудового німецького соціолога Георга Зіммеля, двері символізують з'єднання і роз'єднання просторів, а також нерозривний зв'язок відкритого і замкнутого просторів і безперервне перетікання одного в інший.

Організуючи простір, двері виділяють своє із загального і стають провідником між світом загальних і світом «моїх» значень. Тому відкриті двері є знаком готовності до контакту, до зустрічі і служать символом доброзичливості та довіри до іншого.

Питання для самоперевірки:

1. Дайте визначення проксеміки.
2. Назвіть основні проксемічні параметри.
3. Назвіть основні типи соціальних взаємодій та їх проксемічні параметри.
4. Надайте характеристики різних культур з урахуванням проксемічних параметрів.
5. Охарактеризуйте вплив проксеміки на ділові стосунки комунікантів.
6. Поясніть, що таке семіологія простору.
7. Охарактеризуйте проксемічні зони.
8. Просторова орієнтація тіла в процесі спілкування – її основні особливості.
9. Поясніть термін «національна концептуалізація простору».

7. ХРОНЕМІКА

Надається визначення терміну «хронеміка», подається класифікація культур згідно принципу використання часу.

Основні поняття: циклічність, монохронна/поліхронна культура, формальний /неформальний відлік часу.

Хронеміка – це використання часу в невербальному комунікаційному процесі. Для спілкування час є не менш важливим фактором, ніж слова, жести, пози і дистанції. Сприйняття і використання часу є частиною невербального спілкування і досить істотно відрізняється в різних культурах. Кожен народ має свою швидкість сприйняття та опрацювання інформації, яка й задає темп і ритм його буття.

Так, загальні збори в африканських селах починаються тільки після того, коли зберуться всі жителі. Якщо в США ви спізнюєтеся на важливу зустріч, то це оцінюється як відсутність інтересу до справи і образа для партнера, а в Латинській Америці запізнитися на 45 хвилин – звичайна справа. Тому зустріч бізнесменів з США і Латинської Америки може закінчитися невдало через незнання особливостей використання часу в іншій культурі.

Найбільш “швидкою” нацією у часі вважаються японці. В Японії марнування часу прирівнюється до злочину, до тяжкого гріха, за який карають колективним презирством, звільненням з роботи, або взагалі – відлученням від спільноти. Такий стан речей зумовлений давніми культурними традиціями, непохитними суспільними догмами та глибоким історичним минулим. У розумінні японців, час існує для того, щоб працювати. Їхня робота не має чітких часових рамок, відтак вони працюють стільки, скільки можливо, і ніколи не беруть відпустку через особисті причини. Тому мешканці “Країни, де сходить сонце” завжди зайняті, і практично відчують фізичний біль, коли нічого робити. З огляду на це в Японії навіть з’явилися такі сталі вирази, як “Недільна хвороба” і “Святковий синдром”, а масовий трудоголізм дав початок новому поняттю – “Смерть через перепрацювання”. Не зважаючи на високу ймовірність померти на робочому місці, японці мало відпочивають, оскільки у їхньому розумінні, все, що робить людина, повинно мати певну цінність для суспільства і країни. Для представників цієї держави “бути швидким” означає одну з найбільших чеснот, відтак час для них є вищим за усі обставини. У японців “залізна” пунктуальність. У них все організовано та чітко заплановано, а якщо потяг прибуває на перон однією хвилиною пізніше зазначеного терміну, це вже розцінюється, як вагоме запізнення й злочинна халатність.

Дослідження хрономіки різних культур дозволяють виділити дві основні моделі використання часу: **монохронну і поліхронну**.

При монохронній моделі час представляється у вигляді дороги або довгої стрічки, розділеної на сегменти. Це розділення часу на частини призводить до того, що людина в даній культурі воліє одночасно займатися тільки однією справою, а також поділяє час для справи і для емоційних контактів.

У поліхронній моделі немає такого суворого розкладу, людина там може займатися кількома справами відразу. Час тут сприймається у вигляді пересічних спіральних траєкторій або у вигляді кола. Крайнім випадком є культури, в мовах яких взагалі немає слів, що відносяться до часу (наприклад, у північноамериканських індіанців).

Відмінності між представниками монохронних і поліхронних культур полягають у наступному:

- носії монохронної культури намагаються робити одну справу в один певний проміжок часу, вони достатньо замкнені, зібрані, сконцентровані на своїй роботі, не люблять, коли їх переривають в процесі якоїсь діяльності, дотримуються усіх домовленостей, відчують відповідальність за свою роботу, намагаються не заважати іншим, пунктуальні та підтримують короткотермінові міжособистісні контакти; поважають чужу власність, рідко беруть і дають у борг;

- носії поліхронної культури, навпаки, здатні робити декілька справ одночасно, частіше переривають роботу, надають менше значення домовленостям про зустрічі. Вони часто і легко змінюють свої плани, більше цікавляться людиною та її особистими справами, аніж роботою, часто беруть і дають у борг, їхня пунктуальність залежить від взаємовідносин, вони схильні встановлювати взаємини на все життя.

Як правило, контакти між представниками монохронної та поліхронної культур не минаються без ускладнень.

Якщо в монохронній культурі час постійно відстежується, вважається, що час – гроші, в поліхронній культурі такої необхідності немає, про точне використання часу навіть не замислюються. Прикладом поліхронної культури можуть служити російська, латиноамериканська, французька культури, монохронної культури – німецька, північноамериканська.

Різні культури використовують формальні і неформальні види часу. Неформальний відлік часу пов'язаний з невизначеним відліком: «через деякий час», «пізніше», «у другій половині дня» і т.д. Формальний відлік часу, навпаки, відраховує час дуже точно: «до другої години», «завтра в 15.30» і т.д. Однією з найбільш частих перешкод в міжкультурній комунікації є ситуація, коли один співрозмовник оперує формальним часом, а його опонент, що належить до іншої культури, – неформальним. Перший приходить на зустріч до другої години дня, а інший – приблизно в другій половині дня, якщо приходить взагалі.

Відповідне використання часу також залежить від соціальних і культурних традицій. У західному суспільстві пунктуальність є свого роду культом. Акуратності поводження із часом і точності дотримання раніше встановлених часових графіків у багатьох європейських країнах надають виключного значення. А в багатьох південних країнах у призначений час не розпочинають запланованого заходу, бо заздалегідь враховують запізнення учасників, іноді на одну годину або навіть дві; в той час коли в північних регіонах спостерігається підвищена пунктуальність.

Для людей, вихованих у європейській традиції, час – це щось таке, що відбулося між двома подіями. Упевненість у протяжності часу розділяють практично усі в західному світі, але практика спілкування в міжнародних компаніях доводить, що існують відмінності культурного ставлення до часу.

Наприклад, у культурі росіян немає підкресленої пунктуальності, тому спізнення не лише можливі, але й частенько обов'язкові (у гості, на прийомі т.ін.), а от, скажімо, англійці знамениті підкресленою точністю й бережливим ставленням до часу.

В американському штаті Юта мормони (представники релігійної громади) розвинули пунктуальність до крайнощів. Вони сприймають кожен хвилину як значний елемент, суворо ставляться до запізнь і намагаються прибути заздалегідь, аби не спізнитися.

Такий елемент як пунктуальність є національно обумовленим. Так, у Німеччині соціально прийнятною нормою вважається прихід на зустріч точно у домовлений час. В Америці проявом ввічливості є прихід на п'ятнадцять хвилин раніше, в той час, коли у Британії навпаки допустимою межею пунктуальності є запізнення на п'ятнадцять хвилин. Значно розширені часові рамки у Італії, де традиційно дозволено запізнюватись на одну годину.

Для американців час має велику цінність, яка здебільшого вимірюється у грошовому еквіваленті, тому, якщо хочеш більше заробити, мусиш поспішати.

Сприйняття часу слов'янами, зокрема, українцями є надзвичайно своєрідним, оскільки спричинене багатовіковою історією, глибокими культурними традиціями на зламі двох релігій: язичництва та християнства. Колись у прадавній слов'янській культурі панувало природне сприйняття часу, відповідно до якого наші предки жили у тісному зв'язку з природою, використовуючи її особливості як певний годинниковий механізм. У їхньому розумінні час був циклічним, замкнутим, таким, що збігається з вічністю – вони ніколи не зіставляли конкретні відрізки минулого, теперішнього і майбутнього, тому такого поняття як “поспіх” у розумінні древніх слов'ян просто не існувало.

Із приходом християнства сприйняття часу нашими предками набуло більш лінійного характеру. В їхній історії з'явилася подія (народження Христа), від якої час отримав новий відлік, полетівши прямою стрілою у напрямку до своєї кінцевої мети – “Великого суду Божого”. Іншими словами, час здобув свій чіткий початок і явний кінець. Сучасні слов'яни, зокрема, наші співвітчизники, ставляться до часу, як до певного “посланця з минулого”. Все, що з ними відбувається сьогодні, розцінюється виключно як логічний наслідок минулих подій, які були зароджені давно, декілька років, а то й століть тому, без їхньої власної участі. Відтак, майбутнє сприймається слов'янами також у перспективі минулого. Таке бачення часу породжує певну дозу песимізму та бездіяльності, адже за даних умов людина не відчуває себе повноправним господарем власного життя, оскільки більше вірить у долю і фатум. Тобто, час для неї – це наперед виписана “інструкція на життя”, яка у заздалегідь визначений момент перейде до когось іншого. Тому із усією впевненістю можна сказати, що слов'яни повністю залежать від часу, тільки більш на сакральному рівні.

Цікаву інформацію про варіативне ставлення представників різних етнокультур до фактору часу наводить професор факультету іноземних мов Московського державного університету С. Г. Тер-Мінасова, розповідаючи про випадок, який стався з її студентом. Він запросив до себе на свій день народження на 19 годину друзів по студентському гуртожитку. Ось як він описав збирання гостей: “Німці прийшли о 18.55 і здивувалися, що нікого немає. Китайці прийшли о 19.05, довго вибачалися за спізнення і пояснювали причини. О 19.30 прийшли росіяни й угорці та сказали: “Давайте починати”. Корейці прийшли о 20.30 і досить стисло вибачилися. Американці прийшли о 21.15, були дуже задоволені, що вечірка в розпалі й не сказали ані слова про спізнення. Інші російські друзі потім ішли усю ніч”.

А от маленьке плем'я піраха, яке проживає в низовинах Амазонки, у прямому розумінні живе поза часом, відтак його заносять у список найунікальніших народностей світу. Справа в тому, що в його мові повністю відсутні слова, за допомогою яких можна визначити будь-які часові межі. Спроби британського лінгвіста Дена Еверета, який проводив дослідження у цьому закритому племені й намагався навчити місцевих жителів читати і рахувати, виявилися безуспішними. Він не міг навіть приблизно пояснити тамтешнім мешканцям саму концепцію часу, оскільки вони не могли зрозуміти, що таке цифри. Як виявилось, в племені використовують лише теперішній час, а якщо певна подія втрачає свою актуальність для поточного періоду, вона перестає існувати у будь-якому часі. Відтак, для них час тече надзвичайно повільно чи, радше сказати, взагалі не рухається. До того ж, піраханці не мають особливих релігійних вірувань, не згадують своїх предків і не поклоняються героям з минулого.

Індіанське плем'я хопі, яке мешкає у північно-східній частині Аризони, також не переймається ідентифікацією часу. Його мова налічує лише два слова “раніше” і “пізніше”, за допомогою яких можна визначити часові межі. Звісно, іноді це призводить до непорозуміння, наприклад, у призначенні зустрічей, але тим не менше, це не заважає хопі бути одним з найбільш мирних та життєрадісних племен світу.

До народностей, які живуть поза часом, зараховують і кочові племена Афганістану та Ірану. Вони визначають час виключно завдяки порам року. Весною племена мігрують з долин в гори, де вони знаходять незаймані простори пишних трав для своїх тварин. А коли теплі, сонячні дні підходять до завершення, вони знову повертаються в долину, яку покинули весною. Зазвичай, це доволі довгі подорожі, які переходять у замкнутий цикл, що триває впродовж всього життя кочових племен.

Народ бурунді, який населяє Центральну Африку, також керується сезонними змінами та особливостями навколишнього середовища. Представники цієї спільноти взагалі не користуються годинниками, а для призначення зустрічей спираються на закономірності природних циклів. Зв'язок бурунді з часом базується й на активності стад їхніх корів, які у своїх звичках є дуже постійним поголів'ям. Тому, коли хтось, наприклад, хоче домовитись про пізню зустріч ввечері, він каже: “Побачимось, коли корови підуть з пасовища”.

Питання для самоперевірки:

1. Дайте визначення хронеміки.
2. Надайте характеристику національних культур з урахуванням хронемічних параметрів.
3. Охарактеризуйте особливості сприйняття часу слов'янами.
4. Поясніть, що таке «формальний» та «неформальний» відлік часу.
5. Яка нація є найбільш швидкою? Чому?

8. ГЕНДЕРНІ ВІДМІННОСТІ

Виявлено й описано гендерні відмінності поведінки людей, особливо тих, хто належить до різних культур; визначено основні жести, пози, рухи, характерні для невербальної поведінки жінок і чоловіків.

Основні поняття: гендерний, чоловічий /жіночий стиль кінетичної поведінки, маркована поведінка.

Існують деякі розбіжності в думках учених щодо того, чиє є деякі жести набутими і культурно обумовленими або генетичними. Наприклад, більшість чоловіків надягають своє пальто, починаючи з правого рукава, а більшість жінок починають надягати пальто з лівого рукава. Коли чоловік пропускає жінку на багатолюдній вулиці, він, проходячи, зазвичай розгортає тіло до жінки; жінка ж зазвичай проходить, відвернувшись від нього. Чи робить вона це інстинктивно, захищаючи груди? Чи є це вродженим жестом жінки, чи вона навчилася цьому неусвідомлено, спостерігаючи за іншими жінками?

Добре відомо, що парамовна невербальна поведінка жінок відрізняється від аналогічної поведінки чоловіків. Про це можна почитати у таких дослідників як: Майо, Хенлі 1981 або книгу Кей 1996, особливо гл. «Nonverbal, extra-linguistic messages», с. 101-111.

Крім очевидних розбіжностей у формі реалізації одних і тих же жестів, різними виявляються також деякі чоловічі і жіночі невербальні форми вираження одного і того ж сенсу в межах даної жестової мови. Наприклад, висловлюючи сенс «збентеження», російські чоловіки частіше потирають рукою підборіддя або ніс, а жінки потирають щоки чи область безпосередньо перед шиєю. Відмінності за статтю, що відображаються у невербальній поведінці, призвели до того, що окремі жести і навіть цілі стилі невербальної поведінки стали оцінюватися як більше жіночі і, відповідно, більше чоловічі, незалежно від реальної статі їх виконавця. Більше того, для низки культур були складені спеціальні таблиці відповідних форм і типів чоловічої та жіночої поведінки, властивих носіям даної культури (див. Барлоу та ін 1979; Перкінс 1986).

Існують чоловічі пози, чоловічі жести рук і чоловіча хода. Чоловічими є такі пози і жести, як сидіти, розвалившись у кріслі; стояти, широко розставивши ноги; чухати потилицю; потирати руки; стукнути кулаком по столу.

Жіночий стиль кінетичної поведінки теж відбивається в особливих позах, ході і жестах, таких як поправити волосся; трохи нахилити голову; сидіти, зімкнувши коліна; ходити, похитуючи стегнами. Про жіночі іспанські жести любові див. цікаву роботу Бейнауер 1934.

Статеві відмінності у вживанні власне жестів особливо помітні. У разі розумового утруднення чи здивування чоловіки різних географічних і культурних регіонів потирають рукою підборіддя або трохи тягнуть вниз мочки вух, труть лоб, щоки або тильну сторону шиї. Жінки, що знаходяться в

тому же самому інтелектуальному і психологічному стані, користуються зовсім іншими жестами. Наприклад, вони, «відкривши рот, прикладають вказівний палець до нижніх передніх зубів або приставляють його до підборіддя» (Монтегю 1971, с. 208).

Китайські чоловіки, вітаючи одного на відстані, махають звичайно витягнутою рукою, що китайським жінкам не властиво: виконуючи той же рух, вони тримають руку близько до тіла (Стефенсон і ін 1993, с. 237-238).

Адам Кендона разом з Ендрю Фербером виділяють п'ять положень голови, властивих людям різних національностей та культур під час вітань: а) пряма (несхилена голова; б) голова, трохи нахилена вперед, в) голова, трохи відкинута назад; г) голова, трохи піднесена і нахилена в бік; д) висунуте вперед підборіддя. На їх думку, чоловіки віддають перевагу першому і останньому положенням з прямою головою (27 із записаних на відео 35 вітань), тоді як жінки більше порівняно з чоловіками нахилили голову в бік (18 з 20), причому особливо нахил голови був помітний при зустрічах жінок з чоловіками.

Найбільш виражені відмінності за статтю в тих ситуаціях спілкування чоловіків і жінок, в яких особливе значення мають соціальні та інтерактивні кінетичні змінні, такі як статус, роль, мотивація, психотип особистості, нормативне очікування, установки, преференції та ін. Становище жінки в суспільстві, існуючі стереотипні уявлення, що стосуються її невербальної поведінки, прагнення уникнути санкцій за девіантну жестову поведінку (за не "ту позу», «непристойні жести», «зухвалі погляди» і т.п.), а звідси нерідко помітна скутість і несвобода в рухах – всі ці фактори дуже складним чином взаємодіють. Відкрита поза жінки, що сидить (жінка сидить, лікті далеко від тіла, ноги витягнуті, коліна розведені і т.д.) протиставлена закритій (жінка сидить, лікті близько від тіла або майже притиснуті до нього, руки схрещені, коліна притиснуті один до одного). У Європі подібна відкрита поза

оцінюється як нейтральна або позитивна. Вважається, що дана людина відкрита і доступна для спілкування. В Японії, однак, та ж поза визнається нехорошою і аморальною. Якщо невимушена сидяча поза в слов'янській культурі висловлює відсутність почуття дискомфорту, бажання бути з оточуючими «на короткій нозі» (сидяча у такій позі людина абсолютно не напружена, тіло розслаблене і відкрите, руки не закривають корпус, ноги не напружені, легко змінюють положення), то соромлива сидяча поза – «людина сидить; ноги притиснуті одна до одної, руки складені, тіло напружене, спина трохи згорблена; людина ніби стискається, намагаючись піти у свій особистий простір і відгородитися від оточуючих» – передає невпевненість і сором.

Особливо помітні розбіжності в позах під час комунікації різностатевих пар, при якій співрозмовники є представниками різних культур. Спостереження над «живими» діалогами, експерименти і психологічні виміри, які проводилися дослідниками в різних країнах Заходу, показали, зокрема, що дорослі чоловіки, коли вони сидять, частіше, ніж жінки, змінюють позу і положення ніг, і особливо часто це відбувається у чоловіків при їх першому знайомстві й бесіді з жінкою. Психологи і антропологи (див., наприклад, Брид 1972; Девіс, Уейт 1981; Мехраб'ян 1968) стверджують, що часта зміна пози стереотипно пов'язана з підвищеним почуттям ніяковості у чоловіків і з більшим, ніж у чоловіків, почуттям впевненості у собі жінок. Дослідження показали також, що чоловіки і жінки відчують себе більш комфортно і активно в розмовах з людиною тієї ж статі, ніж протилежної, і це проявляється не тільки у вербальній, але й невербальній поведінці. Наприклад, в бесідах з особою тієї ж статі людина з більшою легкістю приймає вільні пози, а рухи її рук і тулуба мають велику амплітуду. Пози у жінок при цьому як правило, менш відкриті, ніж у чоловіків, а мануальні жести менш великі за обсягом, що, мабуть,

пояснюється, з одного боку, роллю і статусом жінки в суспільстві (соціальні дії і суспільна роль чоловіка вимагають великого простору і свободи, тоді як від жінки очікується фізично ненав'язлива, стримана і скромна поведінка), а з іншого боку, вмінням жінки порівняно швидко пристосовуватися до мінливих соціальних умов і до поточної ситуації, а також кращою, ніж у чоловіка, здатністю знаходити контакт з іншими людьми.

Чоловіки і жінки часто маркують позами своє ставлення до партнера по діалогу. Поза жінки має чітко виражену фронтальну орієнтацію по відношенню до людини, яка їй приємна, і бічну орієнтацію (тобто кут між плечима партнерів близький до прямого) до людини, яка їй очевидним чином не подобається, а чоловіки в бесідах з чоловіками, які їм байдужі або з якоїсь причини неприємні, часто трохи відхиляють тулуб убік.

Коли у нас жінка розмовляє з чоловіком, що стоїть поряд, і який викликає у неї інтерес, руки її відкриті і трохи відсунуті від тіла, при цьому жінка, як правило, привітно усміхається. Навпаки, якщо співрозмовник-чоловік їй не подобається, то руки притискаються до тіла, посмішки на обличчі немає взагалі або, як кажуть, посмішка вимучена або крива. Поза, яку жінка приймає в розмові з таким чоловіком, носить явно виражений закритий характер, або, кажучи мовою психологів, «звернена всередину».

Як правило, азійським жінкам не дозволяється дивитися в очі іншим людям, особливо незнайомим чоловікам. Підлеглі там теж не дивляться в обличчя начальнику. В багатьох культурах Азії формою висловлення поваги до людини є заборона пильно дивитися на неї.

В українській мові тіла є типово жіночі очні жести, спрямовані зазвичай на чоловіка, такі як, наприклад, махати віями, стріляти очима або поводити (повести) очима. Чоловікам властива при зустрічі з жінкою більш рішуча очна поведінка: буває, що вони видивляються на неї, можуть витріщатися на неї. Наша суспільна мораль не дуже засуджує чоловіків за

таку поведінку, так само як часто прощає дівчині свідому манірність, коли та кліпає очима. Навпаки, манірна очна поведінка чоловіка є неприйнятною і негативно оцінюється соціумом.

Негативний висновок виноситься і про «нахабно-рішучу» візуальну поведінку жінки: пожирання очима, занадто наполегливе прагнення жінки поглядами звабити чоловіка теж засуджується суспільством.

Чоловіки частіше кидають погляди у бік жінок із зростанням відстані між ними, в той час як для жінок співвідношення між кількістю поглядів і відстанню між чоловіком і жінкою зворотно пропорційне. Контакт очей у бесіді жінок зазвичай більше, ніж між чоловіками, які розмовляють. У змішаних парах жінки дивляться довше на чоловіка, ніж навпаки, навіть якщо цей чоловік їм не подобається. Це пояснюється тим, що жінки більш емоційні, прагнуть зберегти «тепло» бесіди, їм притиманні пошук розуміння з боку чоловіків, прагнення отримати схвалення, прояв залежного положення. Чоловіки частіше кидають погляди у бік жінок із зростанням відстані між ними, в той час як для жінок співвідношення між кількістю поглядів і відстанню між чоловіком і жінкою зворотно пропорційне. (Айелло 1972); (автор Р. Екслейн). Коли розмовляють між собою жінки, контакт очей більший, ніж коли розмовляють між собою чоловіки, причому це відноситься як до акту говоріння, так і до акту слухання (Екслейн 1963; див. також Коутс, Шнайдер 1975; Аржіль, Кук 1976; Данкен, Фіске 1977).

Жінки більше дивляться на того, хто їм більше подобається; чоловіки, хоча зазвичай і не дивляться більше на того, хто їм подобається, не дивляться й менше на того, хто їм менше всіх подобається; чоловіки найбільше дивляться на «холодного» комуніканта-чоловіка, тобто на того, хто мало говорить, мало дивиться на них, мало посміхається. Жінки більше дивляться на інших жінок при дружніх зустрічах, а чоловіки більше дивляться на чоловіків у недружніх контактах і діалогах. Очевидно, в актах комунікації з

незнайомим чоловіком чоловіки з самого початку починають боротьбу за комунікативну першість, кидають виклик самі і приймають його з боку іншого. Це нагадує ситуацію, коли при першій зустрічі (а іноді і ряді наступних) чоловіки, потискуючи руку, використовують силу рукостискання для досягнення «перемоги» над партнером. Крім того, у боротьбі за домінуюче становище чоловіки широко застосовують агресивні пози: прямий корпус і напружене тіло, широко (ширше, ніж зазвичай) розставлені ноги, стиснуті в кулак руки; в ситуації комунікації з незнайомими партнерками чоловіки, як правило, вважають більш привабливими тих жінок, які на них більше дивляться, а жінки, навпаки, часто вважають, що незнайомі чоловіки, які на них дивляться не зводячи очей, поведуться нахабно і менш привабливі.

Правила слов'янської очної поведінки говорять про те, що незнайомі чоловіки і особливо жінки повинні бути дуже обережними у поглядах: погляди не повинні бути тривалими або частими, нав'язливими, щоб не допустити непотрібної їй чи йому близькості.

Дійсно, довгі або часті погляди один на одного (спільні погляди), які при першій же зустрічі демонструють чоловіки й жінки, зазвичай інтерпретуються як запрошення до знайомства та встановлення сексуального контакту; жінки, яким щось потрібно дізнатися чи отримати від іншої особи, не важливо, жінка це чи чоловік, більше дивляться на партнера, намагаються зловити його погляд і при цьому більше говорять у порівнянні з тими жінками, яким від співрозмовника або співрозмовниці нічого не потрібно. Поведінка чоловіків у такого роду контекстних умовах в точності протилежна.

Коли незаміжніх і неодружених студентів попросили відповісти на запитання, як вони ставляться до того, що представники протилежної статі застосовують до них такі жести-торкання, як pat «поплескати», stroke «погладити», squeeze «притиснути до себе» і brush «злегка торкнутися,

зачепити», що вони при цьому відчують і що, на їх думку, може означати використання цих жестів, відповіді дівчат і юнаків були зовсім різними. Для дівчат вкрай важливим було місце торкання – навіть більшою мірою, ніж спосіб торкання, в той час як для юнаків спосіб торкання істотніше, ніж місце. Студентки виділяють такі значення, як «любов» і «дружба», – коли місцем торкання були руки, голова, обличчя, плечі і верхня частина спини. Дівчата різко негативно поставилися до торкань грудей і геніталій і відокремили торкання, що позначають любов і дружбу, від дотиків, що виражають сексуальне бажання. Для юнаків, однак, «приємне відчуття», «любов», «теплота відносин» і «сексуальний потяг» висловлюються більш-менш однаково, одними і тими ж дотиками, отже, дівчата виявилися набагато більш чутливі до відмінностей в тактильних формах вираження зазначених значень.

У жіночих парах фізична відстань між учасниками комунікативного акту менше, ніж у чоловічих, причому досить істотний в інших випадках параметр «ступінь знайомства» тут особливої ролі не грає. Зате з віком міжособистісна дистанція в жіночих парах зростає, а в чоловічих зменшується. У одностатевих жіночих парах відстань між учасниками комунікації менше, ніж у різностатевих, а в різностатевих парах відстань менше, ніж в одностатевих чоловічих. У стресових ситуаціях відстань між партнерами зменшується в порівнянні зі звичайною. У змішаних парах ступінь знайомства партнерів набуває велику вагу. Так, жінка стоїть ближче до тієї людини, яку вона любить чи вважає близьким другом, ніж до просто товариша або колеги по роботі. В результаті як чоловіки, так і жінки знаходяться на більшій фізичній відстані від партнера-чоловіка, ніж від партнера-жінки, а вторгнення незнайомого чоловіка в особисту сферу людини будь-якої статі менш приємне, ніж вторгнення в той же простір з боку жінки: коли чоловік вторгається в особистий простір іншої людини,

неважливо, жінка це або чоловік, вважається, що у нього «погані наміри». Цікаво, що чоловіки і жінки при цьому по-різному реагують і на спосіб наближення до них незнайомих людей: жінки звичайно відчують себе більш незатишно, коли незнайомець знаходиться у них за спиною, а чоловіки – коли той перебуває перед їх обличчям.

Питання для самоперевірки:

1. Наведіть приклади розбіжностей жестової поведінки за гендерним принципом.
2. Охарактеризуйте гендерні відмінності жестової поведінки в межах однієї невербальної культури.
3. Охарактеризуйте правила жестової поведінки одностатевих комунікативів.
4. Охарактеризуйте правила жестової поведінки різностатевих комунікативів.
5. Охарактеризуйте правила жестової поведінки різностатевих комунікативів різного віку.
6. Охарактеризуйте візуальну поведінку комунікативів різної статі.

9. ТАКЕСИКА (Гаптика – наука про дотики).

Надано визначення терміну «такесика», класифікацію такесичних засобів спілкування. Описано такесичну поведінку представників різних культур, надано характеристику контактних/дистантних культур.

Основні поняття: контактний, дистантний, дотик, нестача дотиків, рукостискання, тактильна поведінка, уразливість/невразливість до торкання.

Такесичні засоби спілкування більшою мірою, ніж інші невербальні засоби, виконують у спілкуванні функції індикатора статусно-рольових відносин, символу ступеня близькості тих, хто спілкується. Неадекватне використання особистістю такесичних засобів може призвести до конфліктів у спілкуванні.

Жести вітання і прощання, схвалення і розради, укладання договорів і союзів, що скріплюються рукостисканнями, невербальні вираження дружби і любові – все це включає в себе торкання в якості найважливішого складового елементу.

До такесічних засобів спілкування відносяться динамічні дотики в формі рукостискання, поплескування, поцілунку. Доведено, що динамічні дотики є біологічно необхідною формою стимуляції, а не просто сентиментальною дрібницею в ході людського спілкування. Використання людиною у спілкуванні динамічних дотиків визначається багатьма факторами. Серед них особливу силу мають статус партнера, вік, стать, ступінь їх знайомства.

Як стверджують результати досліджень різних культур, в одних з них дотик дуже поширений, а в інших він зовсім відсутній.

Торкання поділяються на різні типи: культурні і побутові торкання. Побутові торкання супроводжують нас усе життя – від першої материнської ласки до останнього дотику до чола померлого. Вони поділяються на такі типи: вираз дружби, участі або піклування; вираз інтимних відносин, встановлення контакту. Найчастіше побутові торкання проявляються в актах комунікації соціально нерівних партнерів. Наприклад, це можуть бути вчитель – учень, лікар – пацієнт, начальник – підлеглий, господар – слуга і т. п. При цьому більш високий статус дозволяє людині зробити перший крок у прояві такого контакту, а така ж дія з боку людини з більш низьким статусом сприймається як порушення субординації і оцінюється як ненормативна.

Сферу вживання торкань утворюють надзвичайно різні за своїм характером ситуації спілкування, від повсякденних побутових до ритуальних і магічних. За дотиками як кінетичної формою поведінки стоїть величезний культурний пласт, який має свій початок в далекому минулому.

Походження торкань, їх види, функції та значення, а також висока частота використання в комунікативних актах роблять торкання надзвичайно важливим і цікавим об'єктом вивчення.

Тактильні жести завжди були оточені в культурі якоюсь таємною аурую містики, магії і табу.

Вважалося, наприклад, що торкання здатні виліковувати людей від різних хвороб. Так, в Англії дотик короля до тіла хворого скрофулезом, або золотухою, визнавався цілющим, а сама хвороба отримала назву королівської (king's evil). Люди вірили, що якщо вони доторкнуться до одягу або тіла «святих людей» – від Ісуса до римського папи, від апостолів до лікарів і знахарів, – то це відведе від них дію злого ока або охоронить від зурочення й хвороби. Вважалося, що подібний дотик виліковує людину від хвороб і виганяє з неї диявола. Було підраховано, що Новий Завіт приписує Ісусу 25 випадків лікування від хвороб і зурочення, і 14 з них відбувається в результаті його дотиків до хворих. А у японських селян, наприклад, було заведено терти хворі місця об статую Будди, що належить руці геніального скульптора Енлу. Це так звані терапевтичні торкання.

Тактильні відчуття можуть бути прямими і непрямими. Вони можуть включати жести вітань і прощань, схвалення та розради, укладення договорів і союзів, нести вираз дружби і любові. Невідповідності можуть призвести до серйозних невдач у спілкуванні. Наприклад, американський бізнесмен, бажаючи зав'язати ділові контакти з жителями Яви, поклав руку на плече яванцеві, розчулившись в кінці вечора хорошим ходом переговорів, та ще в присутності інших людей. Така поведінка виявилася з точки зору яванців абсолютно безпардонною і принижуючою гідність людини. Природно, угода не відбулася.

На використання торкань впливають соціальне становище партнерів, стать, ступінь знайомства, ставлення учасників комунікації один до одного.

Важливе значення набувають стиль тактильної поведінки, фізичний і психологічний стан партнерів. Залежить гаптіка й від присутності в акті комунікації «третіх осіб», від того, чи є він статичним або динамічним.

При залицянні в європейській культурі ініціатива прояву такого тактильного дотику належить чоловікові, яка пояснюється його більшою сексуальною активністю.

Існує інший різновид торкань, які за вже сформованою в теорії культури і семіотики традицією називаються диявольськими дотиками і які теж мають чудесні магичні властивості. За міфологічним віруванням, диявол, вселяючись в людину, торкається певного місця на її тілі, від чого це місце повністю або частково втрачає чутливість, і саме через нього диявол проникає в людину. Як нам добре відомо з історії, пошук подібних місць на тілі був одним з тих судових заходів, які проводила іспанська інквізиція під час процесів над відьмами.

Ще один відомий з історії культури тип торкань є суто релігійним і носить назву рукоположення, тобто посвячення в релігійний сан (православні). Накладення рук широко застосовується також представителями багатьох інших культур, наприклад крішнаїтами.

До торкань відносяться і фізіологічні рухи, і конвенціональні жести, які, як ми бачили, застосовуються за особливих умов. Так, торкання охоче застосовують між собою друзі, але людині зазвичай не подобається, коли її торкаються незнайомці. У нормі людина на публіці уникає дотиків, якщо, зрозуміло, усвідомлює присутність інших людей; нам не подобається, коли проявляють "почуття ліктя" в транспорті, коли нас торкаються в ліфті, в черзі або в переповненому приміщенні. Нормальна людина зазвичай змушена здійснювати багато "зайвих" рухів і лавірувати в людському потоці, щоб уникнути непотрібних і неприємних дотиків. Якщо ж вона сама, проходячи

або пробігаючи, когось зачіпає, то за нормами етикету їй необхідно за це вибачитися.

Люди люблять мацати все для них нове або незвичайне, і звичка ця зберігається з самого раннього дитинства. Не дивно, що в залах музеїв, на вернісажах і виставках всюди розвішані таблички з написом: "Руками не чіпати!". Існують цілі суспільні групи і навіть народи, які можна назвати тактильно-активними; для таких людей умови використання торкань абсолютно особливі.

Тактильно-активними є, наприклад, маленькі діти. До тактильно-активних людей відносяться і деякі соціальні категорії дорослих – лікарі, медсестри, перукарі, банщики, масажисти, кравці або косметологи. Усі вони в силу специфіки своєї професійної діяльності змушені торкатися інших людей.

Контактні і неконтактні культури

Є культури, що люблять торкання; це, наприклад, італійська, арабська, турецька і різні латиноамериканські культури. За спостереженнями, які зробив антрополог Т. Каннон, навіть у тих італійців, які давно живуть в США і є громадянами цієї країни, торкання набагато більш тривалі, щедрі та щирі, ніж, приміром, у американців-англосаксів, більшість торкань яких зводиться до недовгих обіймів (hugs), швидким поцілункам і зовсім формальним рукостисканням.

Культури, що належать до першого типу, отримали назву контактних, а до другого – дистантних. До контактних культур належать латиноамериканські, східні, південно-європейські культури. Так, араби, євреї, жителі Східної Європи та середземноморських країн використовують дотики при спілкуванні досить активно.

На противагу їм північноамериканці, азіати і жителі Північної Європи належать до низькоконтактних (дистантних) культур. Представники цих

культур воліють перебувати при спілкуванні на відстані від співрозмовника, причому азіати використовують більшу дистанцію, ніж північноамериканці і північні європейці. Німці, англійці та інші англосаксонські народи вважаються людьми, які рідко користуються дотиками при спілкуванні.

Дослідження тактильної поведінки німців, італійців і північноамериканців підтвердили, що приналежність до контактної або дистантної культурі залежить також і від особистості людини та її статевої приналежності. Наприклад, у Німеччині та США чоловіки спілкуються на більшій відстані і менше торкаються один до одного в порівнянні з Італією. Італійські чоловіки стоять ближче один до одного і торкаються один до одного значно частіше, ніж італійські жінки. Крім того, як виявилось, італійські чоловіки спілкуються зі своїми співрозмовниками за допомогою тих невербальних засобів, які властиві тільки для німецьких і американських жінок.

У деяких народів існуюча тактильна практика жорстко регламентована і суворо розподілена по соціальних і культурних сферах. І часто порушення правил тактильної поведінки в ряді культур карається досить суворо. Так, у Китаї на вулицях не прийнято зустрічати людину не тільки поцілунком, а й обіймами.

На острові Борнео Малайського архіпелагу, у північних гірських районах, живе народ дусуни чисельністю близько 150 тис. осіб, репертуар жестових торкань в мові тіла дусунів досить багатий і в цілому розподіляється по трьох великих зонах:

а) жести торкання, що позначають культурні та соціальні інтерактивні акти, диференційовані в різних відносинах. Наприклад, в культурі дусун існують різні види сільськогосподарських і мисливських обрядів, обряд ініціації, церемоніальні гігієнічні акти обмивання або одягання, ритуальне нанесення татуювань або косметики. До них можна додати побутові

соціальні акти: залицяння, виховання дітей, збір врожаю рису, прихід у гості і цілий ряд інших соціальних дій;

б) жести торкання, що виражають емоції (близько 50 різних жестів!);

в) не менше півтора десятків інтимних жестів-дотиків.

Правила тактильної поведінки, або взаємодії, що описують контакти місцевих жителів один з одним, базуються на різноманітних кінетичних параметрах і змінних, серед яких провідну роль відіграють тип культурного та соціального контексту ситуації, вік і стать учасників невербального комунікативного акту, наявність або відсутність адаптерів, спосіб і місце торкання, вид, функція і значення жесту, чи виконується торкання разом з іншими жестами або промовою та ін. Наприклад, торкання, які допускаються (а деякі навіть обов'язкові) під час церемоніальних обрядів, за характеристикою учасників цих актів, за способом, місцем і самим значенням торкань значно відрізняються від тих торкань, які дозволені під час ритуальних танців, лікування хворого або похорону.

В культурі дусун невиконання або неправильне виконання обов'язкових – в даній ситуації – торкань може призвести до вельми суворих покарань: за це людей б'ють палицями, а в більш серйозних випадках виганяють з суспільства і навіть відрубують голову.

У слов'янській культурі торкання – це завжди активне вторгнення в особисту сферу іншої людини, тому воно повинно бути обережним і ненав'язливим. До умов застосування правил тактильної взаємодії, властивих нашій невербальній культурі, входять не тільки інформація про доступність (невразливість) / недоступність (уразливість) для торкань певних областей тіла або інформація про тип торкання та зміст, який висловлює доторк, але також відомості про актуальний психологічний стан адресата, про ставлення його до торкань взагалі і до даного типу торкань зокрема: чи не зачепить,

наприклад, торкання його гордість або честь, чи буде воно йому приємне і т.п.

Так, людям, що знаходяться в тривожному або схвильованому стані, або людям, часто втрачають контроль над собою, зазвичай необхідні співчуття, розрада, підтримка або допомога. Тому вони потребують того, щоб їх більше торкалися і тим висловлювали підтримку (хоча самі при цьому інших торкаються менше), а тому щодо таких людей припустима більша в порівнянні з нормою свобода торкань.

Багато людей відчують настійливу потребу у дотиках, відчуваючи при цьому почуття, подібне голоду (у середовищі західних вчених-фізіологів в таких випадках зазвичай говорять про те, що людина переживає *skin hunger*, нестачу дотиків). З цим пов'язані емоційні порушення у людей, наприклад неврози, деякі види дитячих страхів. У свою чергу людина, яка відчуває і розуміє іншу, шляхом торкань може більш ефективно впливати на стабілізацію таких станів.

Таким чином, доречне використання дотиків може значно полегшити процес комунікації і висловити багато людських почуттів і настроїв, викликати довіру і добре ставлення з боку партнера. Поведінка з використанням дотиків залежить від цілого ряду факторів, серед яких найбільш важливими є культура, приналежність до жіночої або чоловічої статі, вік, статус людини і тип особистості. Усередині кожної культури є свої правила дотиків, які регулюються традиціями і звичаями даної культури і приналежністю взаємодіючих людей до тієї чи іншої статі. Дуже часто це залежить від тієї ролі, які грають чоловік і жінка у відповідній культурі. У деяких культурах забороняється дотик чоловіка до чоловіка, але не обмежується дотик жінки до жінки. В інших культурах забороняється жінкам доторкатися чоловіків, хоча чоловікам традиційно дозволяється торкатися жінок при спілкуванні.

Уотсон вивчив структури візуальної уваги в 30 країнах і розділив ці країни згідно з тим, чи була існуюча в них культура «контактною» (тобто такою, що заохочує фізичні дотики і контакт під час спілкування) або «неконтактною». Уотсон встановив, що люди з контактних культур більше дивляться один на одного, ніж люди з позаконтактних культур. Крім того, представники контактних культур при спілкуванні підтримують меншу дистанцію, використовують більш пряму орієнтацію і частіше доторкаються одне одного.

В азійських культурах через дотик передаються, крім іншого, також почуття патрунування і переваги. Дотик до плеча або спини в них означає дружбу. В арабських і деяких східно-європейських країнах вираз дружніх почуттів відбувається у формі міцних обіймів. Серед мусульман обійми є вираженням мусульманського братства. Але в тактильній комунікації є і свої заборони: в азійських культурах, наприклад, не можна торкатися до голови співрозмовника, що розглядається як образа. Тому в азійських культурах вчителі найчастіше б'ють учнів по голові, й учні сприймають це як образливе покарання.

Неодмінним атрибутом будь-якої зустрічі і спілкування є рукостискання. У комунікації воно може бути дуже інформативним, особливо його інтенсивність та тривалість. Занадто коротке, мляве рукостискання дуже сухих рук може свідчити про байдужість. Навпаки, вельми тривале рукостискання і занадто вологі руки говорять про сильне хвилювання, високе почуття відповідальності. Тривале рукостискання поряд з посмішкою і теплим поглядом демонструє дружелюбність. Однак надовго затримувати руку партнера в своїй руці не варто: у нього може виникнути почуття роздратування.

У міжкультурній комунікації слід враховувати відмінності в поглядах на рукостискання в іноземців. Наприклад, при зустрічі з партнерами з Азії не

слід стискати їм долоню занадто сильно і довго. А ось західноєвропейці й американці терпіти не можуть млявих рукостискань, оскільки в цих культурах дуже цінуються атлетизм і енергія. Їм слід тиснути руки енергійно і сильно, а, крім того, там прийнято при рукостисканні зчеплені руки похитувати від трьох до семи разів.

Історично склалися кілька видів рукостискань, кожне з яких має своє символічне значення. Розглянемо їх:

1) Долоня, повернена вгору під долонею партеру, означає готовність підкоритися, несвідомий сигнал тому, чиє домінування визнається.

2) Долоня, повернена вниз на долоні партнера, висловлює прагнення до домінування, спробу взяти ситуацію під свій контроль.

3) Долоня ребром вниз (вертикальне положення) фіксує положення рівності співрозмовників.

4) Рукостискання «рукавичка» (дві долоні охоплюють одну долоню співрозмовника) підкреслює прагнення до щирості, дружелюбності, довірливості.

Питання для самоперевірки:

1. Дайте пояснення терміну «такесика».
2. Охарактеризуйте такесичні засоби спілкування.
3. Надайте характеристику різних культур з точки зору вживання такесичних засобів невербального спілкування.
4. Дайте характеристику тактильних жестів.
5. Прокоментуйте зв'язок між візуальною та такесичною поведінкою комунікантів.
6. Охарактеризуйте різні види рукостискання.
7. Особливості такесичної поведінки в азійських культурах.
8. Особливості слов'янської такесичної поведінки.

1.9. СЕНСОРИКА

Надано пояснення термінів «сенсорика» та «сенсорна картина світу». Виявлено складові сенсорного сприйняття світу. Описано сенсорні відмінності різних культур.

Основні поняття: сенсорика, сенсорна картина світу, органи відчуттів.

Сенсорика являє собою тип невербальної комунікації, що ґрунтується на чуттєвому сприйнятті представників інших культур. Поряд з усіма іншими сторонами невербальної комунікації ставлення до партнера формується на основі почуттів, що людина отримує через органи відчуттів. Залежно від того, як ми відчуваємо запахи, відчуваємо смак, сприймаємо колірні і звукові поєднання, відчуваємо тепло тіла співрозмовника, ми будемо наше спілкування з цим співрозмовником. Ці комунікативні функції людських органів відчуттів дозволяють вважати їх інструментами невербальної комунікації.

Колірні поєднання, використовувані в різних культурах, також сильно варіюються. Нам можуть не подобатися ці поєднання, візерунки, вони можуть здаватися надто яскравими або надто блякими.

Слухові уподобання також залежать від конкретної культури. Саме тому так сильно відрізняється музика у різних народів. Чужа музика нерідко здається дивною, незрозумілою і непривабливою.

Всі сенсорні фактори діють спільно і в результаті створюють сенсорну картину тієї чи іншої культури. Оцінка, яку ми даємо цій культурі, залежить від співвідношення числа приємних і неприємних сенсорних відчуттів. Якщо приємних відчуттів більше, ми оцінюємо культуру позитивно. Якщо більше негативних відчуттів, культура нам не подобається.

Особливо велике значення в спілкуванні мають запахи. Це, перш за все, запахи тіла і використовуваної людиною косметики. Ми можемо відмовитися від спілкування з людиною, якщо вважатимемо, що від неї погано тхне. Ті ж складнощі виникають і в міжкультурній комунікації. Запахи, звичні в одній культурі, можуть здаватися огидними в іншій. Так, жителі високогір'я Нової

Гвінеї натирають себе брудом і свинячим жиром і майже не миються. Уявіть собі, що вам потрібно буде спілкуватися з такими людьми, і яким буде ваше ставлення до них.

Аромати традиційної кухні, які іноземець сприймає як незвичайні або відразливі, представникам даної культури можуть здаватися цілком прийнятними і звичними. Так, в американських будинках звичайний запах яєць, зварених круто. В американців цей запах не викликає ніяких неприємних відчуттів, але для деяких азіатів цей запах настільки ж нестерпний, як запах гнилої риби для нас: вони не їдять варених яєць і не мають можливості прийнятися до них. В той же час в Китаї однією з найдорожчих й найвишуканіших страв вважаються гнилі гусячі яйця, які закопують в пісок в шкаралупі, попередньо пом'явши її, щоб з'явилися тріщини, і їдять, коли на яйцях проступить пліснява, яка створює на поверхні візерунок, схожий на мармур (мармурові яйця).

У багатьох країнах південної Азії дуже широко вживється в їжу рибний соус, процес приготування якого може викликати огиду в людини, що не звикла до таких специфічних смаків і запахів. Приготування відбувається подалі від житла через нестерпний сморід, який надходить від гнилої риби. Рибу закладають у великі ємності, закопані в пісок на березі моря, і залишають там гнити під сонцем протягом 3 місяців. Після того, як завершується процес бродіння, соус вважається готовим.

Питання для самоперевірки:

1. Надайте пояснення терміну «сенсорика».
2. Поясніть термін «сенсорна картина культури».
3. Наведіть приклади розбіжностей в сенсорних уподобаннях представників різних культур.

1.9.1. ГАСТИКА

Гастика – наука про приготування й споживання їжі, поведінку за столом та харчову символіку.

Зрозуміло, що гастика в кожному національному середовищі різна. Це залежить від клімату, географічних умов, природи, особливостей землеробства, скотарства. Але в усіх відомих культурах процес спільного вживання їжі розглядається як культурно значуще явище, що поєднує й споріднює людей, які до цього вважалися чужими один одному.

Облизування тарілок. У Таїланді, Китаї, Філіппінах вважається верхом непристойності облизувати тарілку після їжі. Що стосується і маленьких дітей, бо тоді косо і вороже подивляться на їх батьків.

Місцеві жителі цих країн славляться величезними порціями пропонованих страв і гостинністю. У будь-якому, навіть самому дешевому ресторані, і, тим більше, в гостях для господарів головне, щоб гість не пішов голодним і якість їжі йому сподобалася. Тому ви повинні продемонструвати, що ви задоволені і ситі, і залишати на тарілках трохи недоїденої їжі.

Пукання й відрижка. У цілому ряді країн ригати і пукати за їжею не вважається чимось ганебним, як в Україні. Це цілком пристойно в Словаччині, Словенії, Чехії, Німеччині і Китаї.

Сьорбання. Якщо за європейськими правилами хорошого тону вважається необхідним при вживанні рідких страв виробляти якомога менше звуків, то в Китаї для того, щоб показати повагу господині, рідку їжу треба їсти з гучним шумом, вмokтуючи її в рот. Неприємні для європейського вуха, ці звуки звучать похвалою для господині.

Особливості національної кухні також сильно розрізняються у різних народів. Нашій людині доведеться з обережністю куштувати страви індійської чи індонезійської кухні через велику кількість спецій,

використовуваних при їх приготуванні. Індусу ж, очевидно, наша кухня здасться занадто прісною.

Зрозуміло, що залежно від клімату, географічних умов формується та чи інша національна їжа.

Болгарська кухня. У Болгарії виробництво помідорів – одне з найчисленніших у світі. Відповідно, в національній кухні вони входять в багато страв. Широко використовують тут багато овочевих інгредієнтів, часник, горіхи. Вважається, що болгари живуть довго, тому що всі п'ють молоко і їдять йогурт протягом усього життя кожен день. Гаряче тут їдять двічі на день – в обід і вечерю.

Голландська кухня. Нідерланди славляться не тільки тюльпанами, але і знаменитими, відомими не тільки в своїй країні, але й у нас, сирами. Символом голландської огрядності є едамський сир – зовні червоний, всередині золотисто-жовтий. Якщо у Франції сири подають на десерт, то тут сир їдять і в супі, і в салаті, і з ананасами та шинкою, з рибою і т. п. Тут люблять поїсти, по п'ять-шість разів на день, з великою кількістю спецій. У картинах Пітера Брейгеля ми бачимо товстунів, що полюбляють поїсти.

Близька голландській брссельська кухня. Тут люблять згадувати, що в XIV столітті воїни графа Люксембурзького несли важкі ранці. Коли під час битви не вистачило боєприпасів, він наказав відкрити ранці. Але в них виявилися пляшки з напоями і смажені кури.

У Чехії національна страва – смажена свинина з галушками і капустою, шпекачки – сосиски, смажені на деревному вугіллі, повідлачкерлі – вареники з повидлом, а в Словаччині – кнедлики і рогліки.

Італійська кухня. Італія знаменита не тільки пам'ятками культури – античності, Відродження, а й своєю кухнею. Адже саме тут проходили Лукуллові бенкети. Всі ми знаємо тепер про італійську піццу, макарони (спагетті), равіолі, що в кожній місцевості готуються за своїм особливим

рецептом, приправляють особливим соусом – сальсою з помідорів. Вважається, що назва макаронам дав якийсь кардинал, який, побачивши їх, вигукнув: «О, ма кароні!» (О, як мило!). Втім, інші стверджують, що палички з тіста привіз з Китаю Марко Поло. Суп – винахід аж ніяк не італійський. Але слово Zuppa взято з італійської мови. І поширений він в Італії в наш час досить широко.

В Угорщині улюбленою стравою є гуляш, приправлений червоним перцем, який запивають білим сухим вином. Іншими характерними для угорської кухні стравами є пшенична каша і рибний суп. Вони вважаються даром божим, бо являють собою плоди землі і моря.

Російська кухня. Знакові страви Росії в усьому світі – ікра та горілка. Якщо їх бачать на столі, всі розуміють – перед ними представники Росії. Для жителів Росії – «щи та каша – їжа наша». Квас, кисіль – також національний винахід. Для України – борщ і вареники, для Литви – цепеліни (пиріжки з тертої сирої і вареної картоплі). Польська кухня схожа на російську, вона дуже ситна. Оселедець тут готують з лляною олією і великою кількістю цибулі. Подають його з горілкою. Національні страви – фляки, бігос, а з ласощів – пряники.

Кавказька кухня радує сухими винами, різноманітної зеленню (киндза, петрушка, кріп) і різноманітними способами приготування м'яса (шашлики, курча-табака) і риби. За даними статистики, кавказці відносяться до довгожителів. Вважається, що цьому серед інших причин сприяє їх їжа.

Німецька кухня. У німецькій кухні кисла капуста займає одне з перших місць. У минулому картопля була основною їжею. Вершиною саксонського кулінарного мистецтва вважаються пряники. В Австрії гордістю кожної жінки вважається яблучний рулет, приготування якого вимагає великого уміння. Віденська кухня дала багато рецептів борошняних страв – рулети, ріжки, багато видів печива. Але не всі поширені страви

виникли безпосередньо тут. З придунайських долин сюди прийшли гуляш і червоний перець, з Туреччини – солодощі і культ кави. Змішання звичаїв і смаків – характерна риса віденської кухні. У XV столітті віденська кухня вважалася кращою в Європі. Та й зараз на кулінарних конкурсах виділяється знаменитий торт Захер.

Французька кухня. Кулінарія у французів – натхненне мистецтво. Королева овочів – спаржа подається тут з різними соусами і тертим сиром. Салатам там дають назви опер, багато страви носять поетичні назви. Один з кухарів писав кулінарні рецепти віршами і перекладав їх потім на музику старовинних мелодій. Не випадково в історію увійшов Ватель, що покінчив з собою під час святкувань, влаштованих принцом Конде на честь Людовика XIV. Саме з нього починається французьке мистецтво трапези, яке прославило Францію у всьому світі. Сама структура трапези і процедура обслуговування у Франції в XVIII столітті досягла найбільших висот. Стіл, так само як і обстановка житла і одяг, стає знаком приналежності до певного соціального кола з притаманним йому способом життя і прийнятими в цьому колі правилами хорошого тону. Розвивається гурманська чутливість. Не випадково саме у Франції було сказано «З усіх наших почуттів смак – саме чудове і найнасуцніше почуття» (Нікола де Бонфон). Проте різниця у харчуванні слуг і панів була істотною. Але навіть нижчі версти населення харчувалися досить правильно, заклавши тим самим основи сучасної кухні. Тут же сформувалося мистецтво накривати на стіл, що дійшло і до нашого часу.

Англійська кухня. Англійці шуткують: «Французи живуть, щоб їсти, а англійці їдять, щоб жити». І кухня їх не користується оглушливою славою. Але вона набагато краща і корисніша, ніж слава про неї. Ростбіф і біфштекс, відомі в усьому світі, своїм походженням зобов'язані Англії. Смажена яловичина тут була зведена в ранг їжі аристократів. Та й хвороба

аристократів через надлишок вишуканої їжі – поліартрит, найбільш часто зустрічалася саме в англійських замках. Горезвісна вівсяна каша дуже корисна для шлунка, можливо, тому в Англії надзвичайно рідко зустрічається захворювання шлунковими хворобами.

Вельми показовою була їжа при дворі короля Генріха VIII в XVI столітті, бо він любив поїсти і розумівся на їжі. Етикет при дворі короля Генріха VIII в Англії XVI століття був середньоєвропейським. Столові прибори – ложка і ніж. Виделок в ту пору ще не було. Оскільки виделку винайшли італійці, англійці її зневажали. Торкатися страв можна було лівою рукою, в правій руці тримали ложку або ніж.

У ту пору їли співочих птахів, язик дельфіна, лебедя. Вважалося, що чим екзотичніше тварина, тим більше лікувальним буде її м'ясо. Сніданок Людовика VIII складався з вина, хліба та м'яса. Пити воду було небезпечно, замість неї споживали вино. Обід починався з вина, пили, як правило, червоне солодке. Обов'язкова при цьому було вживання білої булки. Король зрізав верхню частину, від чого з'явився вираз «вищий клас». Потім подавалися курчата, індички, солодкий пиріг з м'ясом та інжиром. Кожен шматок м'яса різали певним чином. Були спеціальні майстри різання м'яса. Мистецтво це було у великій пошані. Різали тонкі шматки м'яса, щоб швидше і краще відчувти смак, і що не шкодить зубам, оскільки стоматологія в ту пору була не на висоті. Овочі та фрукти їли по сезону – спаржу вживали лише два тижні навесні, абрикоси – лише влітку. Спеції привозили з арабських країн. На них витрачали багато грошей. Їх заправляли вином. Таке питво, вважалося, сприяло травленню. Цукор додавали в ростбіф, практично в усі страви. Обід переривався грою на музичних інструментах, танцями. Сам Генріх непогано грав на лютні. Слуги в цей час їли юшку – овочевий суп зі шматочками м'яса. Але свіже м'ясо для них було рідкістю. В основному

використовували свиняче і яловиче солоне м'ясо. Це був один із способів зберігання їжі. Після перерви їли пиріг.

Пиріг «Мрійник» – сардини, запечені в тісті, зберігся до нашого часу. Голівки сардин визирають з тіста. Потім могли їсти оленину, яку тушкували, а потім начиняли нею пироги. Пироги були також з лососем, з цибулею-пореем. Широко були поширені пироги-обманки у вигляді гусіні або інших екзотичних тварин. Використовувалися у великій кількості різні бланманже. Другі страви подавали з такими ж церемоніями, як перші. Пиріг із заварним кремом або пиріг з сиром брі, який придумали французи. Далі йшли тістечка. До нашого часу збереглося тістечко «Фрейліна» – сирна маса в тісті. Після цього подавали пудинги, в яких використовувалися екзотичні фрукти. Наприклад, торт із зернами граната, желе з рогів самця оленя. Дуже любив Генріх цукрові вафлі, які готували в спеціальній вафельниці. У кухні була спеціальна вафельна. Готувалися вафлі всього 2 хв., але так цінувалися, що зберігалися під замком. Їв їх тільки Генріх VIII. Далі їли сир. Він вважався цілющим. Як говорили тоді, він «закривав двері в шлунок», запечатуючи його. На закінчення пили міцні напої. Сюди з Америки привозили цукровий очерет. Цукор замінив мед. Але потім стали очевидні його недоліки – від нього псувалися зуби.

З цукру робили незвичайні конструкції. Класичні торти стали робити лише в XIX столітті. У XVI столітті з цукру робили келихи, тарілки. Цукор запивали міцними алкогольними напоями – «аква віта». Їх називали серцевими, тому що вони змушували битися серце. Вони були ароматизовані спеціями – лакрицею і червоним деревом, іноді в них додавали золото. Цими напоями закінчувалася трапеза. Трапеза тривала години три. Їли при дворі з великою витонченістю, закладаючи основи сучасного етикету. Бідняки ж не їли м'яса, вживали овочі. І це було більш корисно і сприяло їх більшому довголіттю.

Шотландська кухня славиться різноманітними гуляшами. Шотландці стверджують, що гуляш можна приготувати і з оселедця. Цікаво, що кекси у вигляді букв були винайдені Джонатаном Карром для вивчення алфавіту. Він же винайшов машину для випічки таких кексів, яка вже в 1840 році дозволила випекти 500 тонн печива.

Ірландська кухня. Багатство англійських лордів було нерозривно пов'язано з нуждою ірландців. Картопля або оселедець – звичайна їжа ірландських бідняків. Але ірландське стю – бараняча грудинка, тушкована разом з картоплею в цибульному соусі – її приготування в Ірландії важко перевершити. Люблять ірландці борошняні вироби, які тут традиційно подаються в гарячому вигляді. І чай тут п'ють в неймовірних кількостях. Як записав в «Ірландському щоденнику» Генріх Белль, глотка кожного ірландця пропускає стільки чаю, що його вистачило б, щоб наповнити невеликий плавальний басейн.

Скандинавська кухня. У скандинавських країнах гаряче їдять один раз на день – в обід, який буває досить пізно. В інший час їдять бутерброди. У Данії, наприклад, їх налічують до 200 різних видів. Національне норвезьке блюдо – клопс. Його роблять з баранини, але частіше – з риби і подають у білому соусі. Як правило, до нього подається багато пива. У Швеції в багато страв додають цукор. Є навіть підсолоджений сорт кров'яної ковбаси, яку подають з ягідним компотом. У Фінляндії їдять багато свіжого хліба. Риба, приготована різними способами, відіграє тут головну роль.

Швейцарія знаменита своїми сирами. Національним блюдом вважається фондю.

Японська кухня. У Японії «їдять очима». Дуже важливо, щоб їжа була красиво оформлена, часто страви являють собою своєрідний «натюрморт на тарілці». Деякі навіть стверджують, що враження, що виникає від японських страв, подібно беззвучній симфонії, що виконується ансамблем з полум'я

свічок і лакованого посуду. Страви вимагають загальної гармонії посуду, освітлення і всього оточення. Оформлення японських страв містить елементи естетичного виховання, використовується для формування певних естетичних навичок. У цьому виявляється високе почуття прекрасного цієї нації, де естетизація стосується всіх сторін життя.

Індійська кухня. В Індії, споживаючи їжу, спілкуються з богами. І, відповідно, їжа стає знаком прилучення до вищих духовних начал. Індійці миють руки перед кожному прийомом їжі. Афанасій Нікітін пояснював це тим, що вони їдять руками. Крім того, вони обов'язково чистять зуби, язик, очищаючи його спеціальним шкребком, і прополіскують горло.

В Індії їдять поодиночі. Для нас це дивно, бо загальна трапеза – це важливий елемент спілкування. В Індії ж слов'янська загальна трапеза – це гріх. І сьорбати з однієї миски або з сковороди, як у давнину в слов'янській родині – теж гріх. Дійсно, акт їжі – справа досить інтимна. Це розуміють багато хто навіть у Європі, де трапеза – місце не тільки для спілкування, але і вирішення важливих справ, колективних рішень, договорів і т. п.

В Індії не п'ють зовсім. Тут спирт не зігрів би, а просто спалив би тіло. Його ж треба, навпаки, постійно остуджувати, прикладаючи щось мокре. Цю роль відіграє індійська жуйка – «пан».

Для підтримання сил, краси та здоров'я вегетаріанці в Індії практикують споживання коров'ячого молока з маслом та мигдалем. Мигдаль попередньо необхідно замочити на ніч, а потім розжувати, щоб отримати масу, подібну до масла, й запити її теплим молоком. Така їжа не заміняє звичайний обід, сніданок чи вечерю. Її споживають за півгодини до звичайного прийому їжі. Мигдаль з молоком – найкращий засіб для породіллі відновити сили.

Зрозуміло, що наведені національні страви не вичерпують усього різноманіття етнічної кухні, а лише вказують на основні знакові елементи.

Те ж відноситься і до напоїв. Вважається, що ті, хто п'є чай, воліють вживати міцні алкогольні напої – горілку, віскі. Для тих же, хто п'є каву, пріоритетними є вина.

Розуміння спільної трапези як задоволення сходить до стародавніх часів.

Манера їсти так само характерна для кожної країни. У Європі, наприклад, прийнято їсти ножем і виделкою другі страви. Виделку тримають в лівій руці, ніж – у правій. Але якщо ви бачите, що людина нарізала м'ясо таким чином, а потім шматки насаджує на вилку, яка виявилася у неї в правій руці – ви розумієте, що перед вами американець.

За російською традицією салат зазвичай розкладають великою салатною ложкою. У Європі прийнято використовувати для цього дві великі ложки, одна з яких – звичайна, а інша має кілька прорізів для стікання надлишків олії, оцту і лимонного соку. Іноді подаються щипчики для салату – ті ж дві ложки, з'єднані між собою пружною перемичкою.

Якщо в країнах Скандинавії чи Фінляндії хочуть зробити що-небудь приємне господареві, дарують ложку. Вона символізує мир і дружбу і її прийнято дарувати друзям. А ось виделка або ніж можуть образити, вколоти, зачепити людину.

У Середні віки ножі за столом не вживали, користувалися бойовими короткими ножами. Ними не тільки користувалися як столовим приладдям, а й висловлювали дружню прихильність, подаючи людині шматочок м'яса із загальної страви. Дами сприймали такий прояв почуттів як залицяння.

Нерідко ножами колупали в зубах, незважаючи на те, що це не відповідало правилам хорошого тону того часу. Деякі вважають, що з метою безпеки кардинал Арман дю Плессі (з 1631 року він одержав титул герцога Рішельє) наказав використовувати на королівських трапезах тільки ножі з заокругленим лезом. Інші вказують, що це зробив Наполеон. Незмінними

атрибутами повсякденності окремий ніж, ложка, виделка стали для життя багатьох городян Європи лише в другій половині XVIII століття.

Харчова символіка включає в себе не тільки образ поведінки за столом, але також символічні особливості святкових страв. Останні можуть бути пов'язані з обрядами життєвого циклу: народженням, дорослішанням (ініціацією), весіллям, похороном. Крім того, особливою символікою може бути проїнята їжа, що вживається під час календарних свят (зимових, весняних, пов'язаних із завершенням збору врожаю і т. п.). Відповідно можна виділити символіку ритуальну, релігійну, військову, державну і т. д. У науковій літературі, пов'язаній з аналізом сімейних відносин у різних народів, харчова символіка вельми репрезентативна по відношенню до культури в цілому.

У різних країнах по-різному святкують Різдво. У Болгарії зазвичай подають як святкову їжу коропів, фаршированих горіхами і погачу – особливий пиріг, бульбашки на його поверхні означають сімейне щастя. У пиріг кладеться монета. Вважається, що кому такий шматок потрапить – той буде щасливий в наступаючому році. У Німеччині пряники печуть за тиждень до Різдва.

У росіян відзначаються хрестини, індивідуальні іменини, а також дні народження. Раніше їх обов'язково відзначали пирогами. Під час хрестин росіяни, принаймні, в минулому, готували особливу хрестинну кашу. У неї додавали м'ясо курки або півня, дивлячись по тому, хто народився, дівчинка чи хлопчик. Зерна каші символізували родючість, побажання мати багато дітей. Молоко, яке також додавалося в кашу, було символічним побажанням матері мати достатньо молока для годування дитини. Для батька дитини каша готувалася з додаванням перцю, гірчиці, хрону, солі надміру, щоб батько по достоїнству міг оцінити тяготи своєї дружини, коли вона народжувала дитину.

Набагато ширше представлена харчова символіка російського весілля. Сам обряд супроводжується багатим і рясним столом. На весілля завжди подавався коровай, символ родючості, достатку і благополуччя. Коровай випікали в будинку нареченого. Його прикрашали випеченими з тіста шишками, фігурками тварин, а також квітами або гілочками дерев. Коровай мав бути великим і круглим. Його форма – це символ повноти життя. Поруч з короваєм клали сир. Причому не окремі акуратні шматочки сиру на тарілці, а ціла голову сиру, неодмінно круглу, тієї ж форми, що й коровай. Її форма також символізувала повноту життя. У давнину весільне застілля починалося зі смаженого лебедя – символу вірності і подружньої любові. Згодом замість лебедя стали подавати страви з курки або півня – символів кохання, плодovitості і домовитості.

Завершальною віхою життєвого циклу є похорон, в якому також знайшов відображення харчовий символізм. У росіян й досі на похоронах і поминках присутнім подається кутя – розварені зерна пшениці, жита, ячменю або рису з медом або родзинками. Зерна служать символом воскресіння, а мед або родзинки – символом райської насолоди. Для поминок випікали пшеничний дріжджовий хліб, на нього зверху ставили запалені свічки (зараз замість білого хліба в кінці обіду можуть роздавати бісквіти або печиво). Дріжджі (закваска) – символ Царства Небесного. Якщо поминки припадали на пісний день, то і їжа готувалася пісна.

Зовсім відмінні знакові особливості їжі та харчової символіки, наприклад, в Японії. В життєвому циклі японців можна назвати декілька найважливіших свят, в ритуалах яких яскраво представлена харчова символіка. При появі дитини на світ її народження відзначають трапезою, яка включає в себе варений рис з червоними соєвими бобами – так званий червоний рис «секіхан». Слово «Секі» означає червоний. У Японії червоний колір – символ щастя і радості. Крім того, молода мати і найближчі родичі

їдять цукерки з товченого рису рожевого і білого кольору «іваіманжюу» і «кагамімочі». «Кагамімочі» робляться двошаровими, якщо народилася дівчинка, і тришаровими для хлопчика (один зайвий шар означає побажання стати наступником батька сімейства).

Наступне свято – «окуйзоме» – перше віднімання немовляти від грудей. Це свято відзначають через 100 днів після народження дитини, бажаючи, щоб та жила забезпечено і мала в достатку їжу. Відповідно, під час святкування «окуйзоме» японці готують святкову їжу «івайзен (івайнозен)», яка складається з червоного рису і супу, а також двох додаткових страв («ічйжюу Сансан»). Спеціальний суп «ічйжюу» для цього свята готується з м'яса морського окуня «тай», що має червоний колір або з м'яса японського коропа «кой» (сазана). М'ясо риб «тай» і «кой» вважається святковим. Пов'язано це з тим, що морський окунь вважається «царем» моря, а короп – річковим «царем». Крім того, слово «тай» співзвучне зі словом «медетай», що означає «щастя». Тому кой (короп) – символ життєвого успіху не тільки в Японії. Наприклад, в Китаї є легенда, згідно з якою короп, що подолав водоспад, стає драконом, тобто чарівною істотою, що володіє силою.

Що стосується двох додаткових страв, то вони складаються із смаженої риби з головою. Перевага надається морському окуню, а також подаються варені овочі. У Японії риба з головою – важливе святкова страва. Голова – символ успіху. Тим більше, якщо у неї червоний колір. Овочева приправа робиться з морської капусти і особливого сорту картоплі, яка за формою нагадує креветку. Назва цього сорту картоплі «ебіймо» співзвучна зі словом «Ебі» (креветка), яка вважається в Японії символом довголіття, тому що креветка виглядає як згорблений старий. Аналогічно назва морської капусти «конбу» співзвучно слову «іорокобу» – радість.

Крім того, щорічно 3-го березня у всій Японії для дівчаток влаштовується колективний свято «момоносекку», а для хлопчиків

аналогічний свято «тангоносекку» відбувається 5 травня. На свято на честь дівчаток «момоносекку» що перекладається як день персика, присутня символіка кольору: перевага віддається рожевому та іншим яскравим кольорам (рожевий колір, наприклад, пов'язаний з квітами персика). Яскраві овочеві прикраси святкових страв символізують весну і бажають дівчинці стати красунею, здоровою і душевної жінкою. Серед святкових страв, що подаються під час дня дівчаток, можна назвати, наприклад, «чірашізуші» (готується з рису з різнокольоровими прикрасами зазвичай червоного і жовтого кольорів з овочів і морепродуктів), «осуймоно» (суп з раковин з молюсками – «хамагурі»). «Хамагурі» – символ вірності, тому що дві стулки раковини завжди разом. Крім цих страв, подається «амазаке» (безалкогольний напій з рису і рисового солоду: він білого кольору, що символізує вірність і чистоту), кілька сортів цукерок: «сакурамочі» і «хінаараре», які символізують весну.

Під час свята «тангоносекку» для хлопчиків батьки і родичі готують спеціальні страви, в яких відтворено символіку сили і хоробрості. Вважається, що, покуштувавши їх, хлопчик виросте сильним і хоробрим чоловіком. Червоний колір щастя і радості використовується для сервірування столу. Хлопчик отримує нову червону дерев'яну супову миску «шунуріношіккі», а дівчинка – нову чорну миску, у якої внутрішня сторона обов'язково червона.

Також в Японії існують свята, пов'язані з переходом дітей у підлітковий вік, але вони не відзначені якоюсь особливою харчовою символікою. З іншого боку, така важлива віха в життєвому шляху людини, як весілля, має свою символіку. Перед весіллям відзначають «юїно» – заручини. Під час заручин наречений дарує сім особливих подарунків нареченій. Три з них пов'язані з їжею, наприклад, «ноші, ношіаваби» пров'ялене морське вушко – символ щастя. Сюди ж відноситься «конбу»

(морська капуста, ще один символ щастя) і «суруме» жорстке в'ялене м'ясо каракатиці – символ міцності шлюбних уз і щасливого сімейного життя, тому що воно при жуванні стає все смачніше і смачніше. На традиційний весільний бенкет подаються «тайносашімі» (страва з сирого морського окуня), «казуноко» (ікра оселедця – символ процвітання потомства) і червоний рис, про який говорилося вище.

На п'ятому місяці вагітності відзначають свято «інухохой», під час якого вживають червоний рис. Назва свята «інухохой» співзвучне зі словом «іну» собака, яка вважається в Японії символом легких пологів, тому що у собаки легкі пологи.

Хоча у японців існують особливі обряди і свята, що відзначають перехід в зрілий і похилий вік, але їх проведення не пов'язано зі спеціальною харчовою символікою за винятком вживання в їжу традиційного червоного рису.

Траурна, поминальна символічна їжа, яку їдять родичі людини після її смерті, також існує у японців. Це варений рис з чорними соєвими бобами «кокухан» – чорний рис. Слово «Коку» – чорний разом з білим рисом символізує траурний чорно-білий колір. У Японії, як і в Україні, чорний колір символізує похорон і смерть.

У Японії їжа – це не просто харчування, необхідне для підтримки життя, але і свого роду естетичний обряд. Тому у японців колір страви виявляється дуже важливим. Крім того, в Японії майже 98% населення країни – етнічні японці, що створює набагато кращі умови для збереження та консервації єдиної традиційної культури, а європейська культура вплинула на Японію відносно пізно. Все ж і в Японії йде процес засвоєння загальносвітової культури, включаючи і багато ритуалів, пов'язаних із життєвим циклом людини.

Чай. В Китаї п'ють в основному зелений, жовтий чай або улун, а от чорний не поширений. Варварством вважається пити чай холодним! Причому пити, щоб не обпектися, потрібно шумно, втягуючи разом з чаєм повітря. Нас може бентежити така традиція, але пити чай тихо – просто нешанобливо в Китаї. У Китаї також проводяться чайні церемонії. Це не тільки дивовижне видовище, церемонія наділена особливим змістом. У ній з'єднуються різні стихії, об'єднані чаєм. Під час церемонії людина знаходить заспокоєння, а також знайомиться з усіма «дорогоцінними якостями» чаю: формою чайного листа, ароматом, кольором і смаком. В Японію чай прийшов з Китаю, і там теж є чайні церемонії, правила проведення яких ще суворіші. Взагалі, щоб проводити такі церемонії, потрібно багато чого навчитися. А ось Індія здивує нас своїм рецептом масали і потішить відсутністю суворих правил. Найчастіше молоко і воду змішують навпіл і варять чай, додаючи в нього, не економлячи, різні спеції: перець, бадьян, корицю, мускатний горіх, імбир. Масалу варять і п'ють прямо на вулицях.

У Монголії суге-цай варять у казані з додаванням солі, молока, тваринного жиру, підсмаженого сала і борошна. Використовують найчастіше зелений чай. Подібні рецепти можна знайти і на Тибеті, а також в деяких азійських країнах.

Про англійські чаювання ходять легенди, і це не випадково. Чай прийнято пити три рази на день: за сніданком, о другій годині дня і о п'ятій годині – знамениті five o'clock. На цьому традиційному чаюванні до чаю подається традиційна англійська випічка, а також масло, джем, крем. Чай британці п'ють в основному чорний з молоком. І тут виникають розбіжності: наливати в чашку молоко до чаю чи ні? Одні вважають, що якщо налити молоко в чай, то це зіпсує його смакові якості. Інші в це не вірять. Також існує думка, що раніше молоко першим наливали в чашку, тільки щоб не зіпсувати тонкий фарфор, а на смакові відчуття це ніяк не впливає. Можна

відправитися до Швеції, щоб спробувати чай Седер: чорний чай з шматочками фруктів і квітами.

У Північну Америку чай потрапив разом з першими переселенцями з Європи, які дуже його цінували. Але все ж у американців немає «культу» чаю. Багато хто любить пити його охолодженим з додаванням льоду і, наприклад, шматочків апельсина. Також поширений холодний чай в пляшках.

У Латинській Америці п'ють не тільки чорний чай, а й мате, що готується з листя падуба парагвайського і чаєм, насправді, не є. Але рецепт дійсно цікавий! Напій п'ють з келихів, додаючи в чай цедру і сік лимона, а також просочені ромом і присипані цукровою пудрою шматочки ананасів. Звичайно, такий чай п'ють холодним.

В Африці п'ють незвичайний «чай» – ройбос (або ж ройбуш), що готується з листя однойменної рослини. На смак цей напій відрізняється від чаю, а от заварюють його просто окропом. Ройбуш багатий вітамінами і дуже корисний. На півночі Африки, в Єгипті, п'ють дуже міцний чорний чай, до нього навіть подається склянка води. А ось холодний марокканський чай цього не потребує. Чай п'ють з м'ятою і цукром. Напій наливають з витонченого чайника, тримаючи його високо над склянкою, щоб чай дзюрчав і пінився. У Росії п'ють чай із самовара. Вода в ньому довго не холоне. Самовар став справжнім символом російських чаювань, хоча зараз він відходить в минуле. Але ось окремий чайничок із заваркою залишився. Ми і зараз заварюємо чай міцніше, ніж будемо пити, а потім розбавляємо його окропом.

Питання для самоперевірки:

1. Назвіть особливості вживання їжі та напоїв у Середні віки.
2. Опишіть особливості етикету Великої Британії.
3. Назвіть основні ритуальні прийоми їжі в Японії.

4. Опишіть ритуальні блюда Росії.
5. Опишіть особливості харчування в Індії.
6. Визначте особливості чаювання в різних країнах.

10. ОЛЬФАКЦІЯ

Розглянуто поняття «ольфакція». Описано історію створення запахів та виділення основних запахів, які приймають органи відчуттів людини. Описано використання запахів з різноманітною метою в минулому і сучасному світі.

Основні поняття: ольфакція, еластична культурна модель, парфумерія, історичний зміст.

Ольфакція – наука про мову запахів, сенсах, переданих за допомогою запахів, і ролі запахів у комунікації. У романі Патріка Зюскінда «Парфумер» стверджується: хто володіє запахами, той володіє серцями людей. І це багато в чому відповідає дійсності. Нюх – найінтимніше з людських почуттів. Запах допомагає зберігати спогади надійніше, ніж зір і слух. Людина здатна розпізнавати більше відтінків запаху, ніж звуків.

Запахи міцно пов'язані з емоціями і слабо – з логічним мисленням, промовою. Яскраві, насичені емоціями спогади викликають саме запахи: Наполеон на острові святої Єлени писав: «Із закритими очима я впізнав б мою Корсику за запахом». Дуже важко пояснити, що відбувається, коли людина чує запах, як хімічні речовини сприймаються носом. Але відомо, що у смаку та нюху одна природа. Як правило, інтимні частини тіла – пахви, носогубні складки, – виробляють більшу частину феромонів – особливих «пахучих» хімічних речовин.

У Філадельфії створено центр вивчення запахів, оскільки ця сфера надзвичайно важлива для людини. Вчені виявили, що сприйняття запахів залежить від мотивування. Головне – еротичне. Стать виявляють за запахом. Нюхові сигнали дають можливість виявити тих, з ким можна паруватися. Найважче – виявити індивідуальний запах.

За багато століть люди виділили шість основних запахів: квітковий, фруктовий, смердючий, пряний, смолистий (як запах скипидару) і запах гару.

Запахи – важлива область сприйняття людиною дійсності. За допомогою запахів здавна привертали увагу людини: не тільки в повсякденному житті, але і в релігійному. Запах, як і смак, ми поглинаємо. Але на відміну від їжі, яку ми можемо її виплюнути, якщо вона нам не подобається, із запахом так зробити неможливо. Неприємний запах ми ототожнюємо з предметом, що його виділяє.

З давніх давен запахи були засобом зваблювання. Цим мистецтвом володіла Клеопатра. У її розпорядженні була ціла парфумерна лабораторія. Вона точно знала, яким ароматом треба намастити волосся, яким – руки, яким губи, щоб її поцілунок не забувався ніколи. Коко Шанель радила жінкам наносити парфуми на ті місця, куди вони хотіли, щоб їх цілували. Правда, деякі вважають, що більшість сексуальних запахів багатьом людям здаються неприємними.

Легенди про чарівну силу запахів – атрибут будь-якої культури. Сагайдак індуїстського бога любові Ками був наповнений квітами замість стріл. Афродіта змушувала людей закохуватися одне в одного за допомогою пряних ароматів. У стародавньому Єрусалимі дівчина клала собі в черевики трохи мірри, і, якщо їй подобався молодий чоловік, вона намагалася непомітно доторкнутися до нього кінчиком туфлі. Вважалося, що так можна викликати пристрасть. І дійсно, запахи можуть викликати крайнє тяжіння до особистості, що виділяє приємні запахи, що і є апогеєм у романі Зюскінда.

Віра в силу запахів стимулювала пошук чарівних інгредієнтів. Творці ароматів розуміли, що духи створюють певну ауру, тільки змішуючись із запахами тіла. У 1959 році була винайдена «формула кохання»: крихітна крапля феромону, атрактант – запах, притягальний для самців шовковичного шовкопряда. Запах феромону вловлюється маленьким поглибленням, яке знаходиться в ніздрях ближче до кінчика носа. Феромони швидко руйнуються в повітрі, погано проникають крізь одяг, дія їх легко

нейтралізується косметикою і парфумерією. Але їх можна замінити іншими запахами тваринного або рослинного світу. Речовини тваринного походження – мускус, амбра, кастореум і цібетін століттями використовувалися в парфумерії. Запахи ці самі по собі неприємні для людського носа, але вони чудово поєднуються з іншими пахучими речовинами, роблячи їх і м'якше і яскравіше одночасно. Крім того, вони дозволяють їм довго не втрачати своїх властивостей.

Деякі квіти містять особливі, наркотичні запахи, в яких є нота розкладання, гнилі. Головний інгредієнт цих запахів – індол. Але саме він надає таким квітам, як флердоранж, жасмин, бузок дурманного впливу. Біла воскова тубероза – одна з найдорожчих квіток в парфумерії. Аромат її набуває сили після заходу сонця, тому туберозу називають «коханкою ночі». І використовують цей запах в модних нових парфумах початку нашого третього тисячоліття. Деякі квіти не дають можливості отримати з них аромат: фрезія, лілія, тюльпан, орхідея, жимолость, фіалка, бузок, конвалія. Імітуючи їх запах, необхідно синтезувати аромати.

Сприйняття запахів залежить від контексту. Кондитерські запахи – ваніль, кориця, кардамон, карамель – для багатьох привабливі. Вони нагадують людям дитинство. Прямо протилежні запахи – «кисневі», чуттєві. Це запахи талої води з легкою домішкою гудрону, мокрої деревини і прілої землі. Вони викликають почуття туги, але одночасно відчуття захоплення і передчуття змін.

Запах відтворює певний настрій. Ладан – це ароматична смола дерев роду босвелія в Південній Африці. Фіміам і чебрець пахнуть, вважається, приємно на будь-який смак. Є запахи, що підвищують пильність – запах м'яти, квіти з сімейства лілійних. Саме через це в раціон солдатів американської армії включена м'ятна жуйка. Геліотроп позбавляє від нудьги, лимонний аромат знімає втому і заспокоює, сандал сприяє концентрації. Але

слід пам'ятати, що запах, що спочатку викликає потрясіння, потім стає буденною нормою, до нього звикають. Запах – це складова гармонії, в його сприйнятті важливий перший емоційний відгук.

Історія пахощів починається в Давньому Єгипті і на Близькому Сході. Ще древні шумери запалювали ароматичні смоли, щоб умилостивити богів. У Стародавньому Єгипті пахощі відігравали важливу роль у релігійних церемоніях. У Греції запалювали запашні смоли, щоб розігнати злих духів, догодити богам. Потім пахощі стали використовуватися християнами під час обряду причастя. В Індію пахощі потрапили в V ст. до н. е. Спочатку їх використовували в ритуальних обрядах. Поступово пахощі стали куритися в житлових будинках і храмах. У Японії XIII століття серед аристократів були популярні благовонні ігри. Суть їх полягала в тому, щоб правильно визначити аромат пахощів, які горіли. Китайці використовували запашні палички в якості годинників.

Використовувалися пахощі і як антисептичний засіб. У Таїланді таким способом боролися з застудою. В Індії лікували проказу, опіки, мозолі. Сьогодні пахощі також використовуються в цьому напрямку і застосовують для цього ладан, мирру, сандал, амбру, базилік, конюшину, жасмин, мускус, пачулі. Індійська традиція виготовлення пахощів надає перевагу більш солодким і пряним запахам. Їх ділять на три групи: заспокійливі, стимулюючі і освіжаючі. Китайські пахощі мають більш тонкий і ніжний запах. За формою вони бувають у вигляді паличок або кілець. Їх прикрашають зображенням драконів і святих і запалюють під час святкувань і релігійних обрядів. Тибетські пахощі виготовляють у монастирях і використовують для ритуального підношення божествам. При застосуванні пахучих паличок важливого значення набуває колір, розмір, кількість і спосіб запалювання.

Сучасні дослідники довели, що певні аромати мають здатність викликати конкретні емоції, непідвладні нашій свідомості. Американський

психіатр А. Хірш встановив, що певні запахи викликають конкретні дії і впливають на поведінку людей. Так, за допомогою впливу запахів він допомагав людям скинути зайву вагу, навчився підвищувати або знижувати кров'яний тиск, сповільнювати або прискорювати серцебиття, будити чи присипляти людину.

Запахи здатні впливати на продуктивність праці. Деякі аромати знімають депресію, покращують настрій. Це відноситься до запахів лаванди, шавлії, ромашки, лимона, сандалового дерева. А аромати жасмину, троянди, лимона, апельсина, м'яти і гвоздики збуджують не менше, ніж міцна кава. У Японії це використовують деякі фірми. У певні години за системою кондиціонування в службові приміщення закачуються суворо вивірені комбінації ароматичних речовин. Це дозволяє підвищувати продуктивність праці персоналу на 50 %.

Сьогодні запахи експлуатуються в бізнесі. Наприклад, в продуктових магазинах найбільший ефект дає свіжий запах огірка або кавуна. У магазинах одягу збільшити продажі допомагають запах ванілі, лаванди, базиліку, м'яти або лимона. Але у людей різних культур один і той же запах може викликати різні асоціації.

На сучасному етапі винайшли цілу індустрію запахів, в якій велика увага приділяється упаковці. Один вид пахоців навіває думки про далекі країни, давно минулі часи. Знаковий ефект аромату – найпотужніший і одночасно найвразливіший компонент, що становить атмосферу епохи. Історичні змісти парфумерії дуже рухливі. Не існує просто приємних або неприємних запахів. Все залежить від контексту, розшифровка запаху регулюється культурними установками. Якщо у XVIII столітті парфуми наносили на шкіру, то в XIX столітті належало душити предмети туалету: носові хустки, віяла, рукавички, мітенки, мережива. Білизна в будинку повинна було пахнути свіжим запахом лаванди.

У 30-ті роки XIX століття запахи починають поділятися на чоловічі та жіночі. Чоловічі парфуми – з лісовими запахами – кедру, сосни, дубового моху, відображали метафорику полювання. Допустимими чоловічими запахами є запах благородних сигар і тютюну, чистого тіла і віскі. В кінці XIX століття табу на тваринні і квіткові запахи для чоловіків було знято. Жіночі запахи – царство тонких квіткових ароматів, бо жінці належало демонструвати такі якості як слабкість, витонченість, делікатність почуттів і поетичність природи. Звідси метафорика жіночого образу – флоральна, вона асоціюється з невинною, слабкою і красивою квіткою. Але в 1973 році були випущені парфуми Charlie, які акцентували образ енергійної, самостійної і вільної жінки. Духи «Шанель № 5» з'явилися в 1921 році і відображали пуритські і конструктивістські ідеї, що витали в атмосфері того часу. Вони стали аналогом в парфумерії «маленької чорної сукні» – втілювали той же універсальний мінімалізм і чистий контур, забезпечували постійну затребуваність стилю.

Запах – гранично еластична культурна модель. Кожного разу вона отримує нове символічне наповнення залежно від вимог моменту.

Історично змісти запахів дуже рухливі. Досить широкий розкид національних уподобань приємних запахів: у німців приємні асоціації викликають запахи свіжих, чистих простирадл, лісних трав. У японців – предмети, пов'язані з ванною, квіти. Навпаки традиційно неприємні запахи калу, сечі, гниючих продуктів, у ряді випадків можуть розцінюватися цілком позитивно: бедуїни змочують тіло сечею верблюда, ескімоси їдять витримане м'ясо, а французи нав'язали свою любов до різкого запаху цвілого сиру всьому світу. Все ж стійкі асоціації викликають певні неприємні запахи. Варіативність приємних запахів більш висока. Для пікантності в ароматичні композиції додають децицію неприємних запахів – жіночого або чоловічого

поту для жіночих або чоловічих парфумів, запах горілої гуми, гарячого металу.

Питання для самоперевірки:

1. Дайте визначення ольфакції.
2. Назвіть сфери використання запахів в історії людства.
3. Визначте особливості вживання ольфакції в сучасному виробництві.
4. Поясніть наявність гендерних відмінностей у створенні та вживанні запахів.
5. Опишіть вплив різноманітних запахів на сучасну людину.
6. Дайте характеристику національно-культурних відмінностей у сприйнятті запахів.

РОЗДІЛ II

II. 1. ТРАДИЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СПІЛКУВАННЯ

Даний розділ посвячено опису традиційної невербальної поведінки: манерам, подарунковим традиціям, способам харчування та приймання гостей, жестовій поведінці та іншим способам невербального спілкування представників культур різних країн світу.

НІМЕЧЧИНА

Німці не дуже багато п'ють на ділових зустрічах. Приймаються подарунки – писанки, рушники, репродукції відомих картин.

Якщо вас запрошено додому (це буває дуже рідко), необхідно принести пляшку гарного вина, або коробку дорогих цукерок, або квіти для господині. Це не можуть бути лілеї, краще конвалії або польові квіти. Троянди червоні – символ кохання, лілея – квітка з цвинтаря, з могили самовбивць. Прийнято дарувати парну кількість квітів.

Жести. Підняті брови означають здивування чиєюсь ідеєю. Вважаючи якийсь вислів божевільним, німець ляскає себе долонею по чолю. Малювати на чолі спіралі вказівним пальцем теж означає «Божевільна ідея». Кільце з вказівного і великого пальців має подвійне значення: 1. Ти – ніхто, нуль; 2.

Все добре. У Німеччині при розмові дистанція «витягнутої руки» замала. Німець відступіть ще на пів-кроку.

Німці часто піднімають брови вгору на знак захоплення чиєїсь ідеєю. Жест «склянка» – вказівний та великий пальці відокремлені і зображують ніби склянку, характерний для німців. Однак німцями він рідко використовується у значенні «запрошення до випивки», а застосовується зазвичай для вказівки тієї кількості алкогольного напою, яку просить налити собі той, хто жестикулює.

Німецький студент піднімає 2 пальці, коли хоче щось сказати. А у нас – руку. Після блискучої лекції не аплодують, а стукають кісточками пальців по столу. Палець, розміщений між вказівним і середнім пальцем (фіга) є в Німеччині, Голландії та Данії запрошенням до сексу.

Подарунки. Всі подарунки сприймаються з вдячністю. Відповідних презентів не варто очікувати. Але не можна дарувати нічого дитині.

Одяг. Жінки не носять брючні костюми як діловий одяг.

ГОЛЛАНДІЯ

Якщо в Голландії ви повернете вказівним пальцем біля скроні, маючи на увазі якусь дурість, то вас не зрозуміють. Там цей жест означає, що хтось сказав дуже дотепну фразу. Якщо голландець, стукаючи себе по лобі, витягає вказівний палець вгору, то це означає, що він гідно оцінив розум співрозмовника. Але якщо ж палець покаже вбік, то це означає, що у того, про кого говорять, «мізки набакир». В Голландії жест «потирання основи носа» має інше значення – «я п'яний» або «ти – п'яний». В Голландії та Франції рух пальців з боку в бік означає відмову. Якщо жестом треба супроводити догану, то вказівним пальцем водять з боку в бік біля голови.

ФРАНЦІЯ

Французи надають великого значення ввічливості. Коли вас пропускають вперед, йдіть першим, не затримуйтеся. Але ієрархія в

стосунках дуже важлива. На велику нараду чи зустріч входить першим той, хто займає більш високу посаду чи має вищий ранг. Надають великого значення дистанції спілкування. Неприпустимо її зменшувати, за винятком рукостискання. При знайомстві необхідно подати свою візитну картку, де зазначено закінчений вищий навчальний заклад, вчений ступінь чи звання.

Виняткова честь, якщо вас запросили додому. Прийти слід на чверть години пізніше. Якщо ви запрошені на обід, треба бути в точно призначений час, бо у господині підготовлений обід на певну годину і запізнення може зіпсувати страви, які вона розрахувала подати в конкретний момент. Прийти раніше призначеного часу також непристойно, бо господарі можуть бути ще не готові до прийому. Квіти – не хризантеми і не гвоздики, бо вони вважаються символом скорботи. Принести можна пляшку коньяку, шампанського, дорогого вина, цукерки. Дуже висока культура вживання спиртних напоїв. Не більше 4 келихів за вечерю: аперитив, келих червоного, келих білого, дижестив.

За столом не прийнято користуватися прянощами, підсолювати їжу або залишати недоїдену їжу. Це може розцінюватися як неповага. При оплаті рахунку офіціант приносить рахунок, прикритий серветкою. Гроші слід класти туди ж. Чайові зазвичай включені у рахунок, але якщо дуже сподобалося, то можна дати невелику суму.

Жести. Французи з підозрою ставляться до занадто явного прояву почуттів. Кільце з вказівного і великого пальців означає «нуль». Це вираз негативних емоцій, тобто: «ти – ніхто». Доторкнутися до віка означає – «ти, братику, забагато говориш, але мало справи робиш!»

Вияв захвату – три пальці, складені разом, підносяться до рота, і посилається повітряний поцілунок.

Потирання основи носа – вияв попередження, що людині не слід довіряти. Якщо француз потирає вказівним пальцем під носом, він

попереджає «тут щось нечисто», «обережно», «цим людям не можна довіряти». Цей жест дуже близький італійському постукуванню вказівним пальцем по носі, все одно, праворуч або ліворуч; це означає: «Стережися», «попереду небезпека», «схоже, вони щось задумали». Роги з вказівного та мізінця означають «ти рогоносець». Виставлений вгору середній палець руки і наша вітчизняний «дуля» мають однаковий зміст. У Франції і у нас приставлений до скроні палець означає дурість.

Якщо француз потирає підборіддя – йому наскучив предмет розмови.

У Франції людина може зобразити жест «напідпитку», затиснувши ніс в кулак і покрутивши його.

У Франції грубим сексуальним жестом є клацання пальцями одночасно обох рук і поплескування долонею однієї руки по стиснутому кулаку іншої.

Жінкам прийнято дарувати квіти, навіть якщо свят і спомину немає. Уявіть, що на день народження гості самі надсилають букети квітів і призначають час свого візиту.

Жестикулюють французи 80 раз на годину, тобто приблизно 1,2 рази на хвилину.

Подарунки. Квіти – лілеї. Не можна дарувати хризантеми. Синій колір – колір жалоби. Не люблять і сіро-зелену гаму. При першій зустрічі не треба дарувати нічого. Як подарунки доречні: компакт-диски з класичною музикою книги, сувеніри, художні альбоми.

Одяг - тільки натуральний, дуже якісний.

ІТАЛІЯ

При переговорах – рукостискання, але допускаються й обійми.

Подарунки – для дітей невеликі, для господині – квіти. Але тільки в тому разі, якщо ви вже добре знайомі.

Жести. Нахил голови вперед означає ствердження, назад – заперечення. Постукування по голові означають, що думка нерозумна.

Постукування по носі означає – будьте обережні, попереду небезпека, він щось задумав.

Прощаючись, долоню розвертають до себе і роблять рухи вперед-назад, ніби кликаючи. Це може викликати непорозуміння в тих, хто незнайомий з цим жестом.

Якщо ви простягнете на прощання руку італійцеві, щоб він потиснув її, він страшенно образиться – в Італії прийнято як вітати, так і прощатися з співрозмовником – сердечно цілувати його в обидві щоки.

Рух пальця зліва направо означає легкий осуд, заклик прислухатися або погрозу. Коли італійці починають рахувати від одного до п'яти, цей жест позначає «1», а вказівний палець означає «2». Доторкнутися до мочки вуха – образа. Негативний жест у неаполітанців, теж дещо для нас незвичний, це піднята вгору голова при несхвально відкопленій нижній губі. В Італії дистанція при розмові на відстань простягнутої руки – завелика. Італієць на півкроку наблизиться до вас. Торкаючись пальцем до віка, італієць висловить свою доброзичливість: «Я бачу, ти добрий хлопець». Типовий жест італійців – долоня у формі човника – означає питання, заклик до пояснення. Жест-кільце означає «дупа».

«Роги», утворені з вказівного пальця і мізинця, служать італійцям для того, щоб «відвести лихе око».

Жест, має форму «пальці руки зігнуті, випрямлений великий палець вказує у бік рота, голова трохи відкидається назад, можливо, при цьому злегка нахилиється вбік», позначає різні ідеї, пов'язані з вживанням алкоголю, а саме бажання людини випити або прохання дати йому випити, запрошення адресату піти випити, повідомлення про те, що хтось третій п'є.

На вокзалі не слід носити валізи самому. Для цього є спеціально навчені люди. Не викликають і таксі, розмахуючи руками. Слід зайти у найближче кафе і попросити викликати таксі. Це робиться або задарма, або за

помірну платню. Не платити більше, ніж по лічильнику, або трохи більше. Тут не люблять тих, хто смітить грішми. Сідати на задне сидіння.

Для італійця наша жестикуляція та вираз обличчя невиразні. Їм здається, що ми незацікавлені в тому, що відбувається.

Подарунки. На різдво та інші загальні свята – пляшка коньяку. Гарний тон – запросити в оперу і на спільну вечерю після неї. Квіти – гвоздики. Біла акація – весільний подарунок, символізує високе і чисте кохання. Білі лілії – велич, багатство, пишнота.

Одяг – чоловіки – елегантний костюм, жінки – в одязі не більше 3 тонів. Необхідно мати відповідний одяг для церкви.

ІСПАНІЯ

Жести. Торкатися мочки вуха – образливо. Нахил голови вбік – зацікавленість, опущена голова – негативне або критичне ставлення. В Іспанії жест доторкнутися до віка означає сумнів у правдивості ваших слів.

В Італії, Іспанії жест «коза» є образливим і позначає «ти олень» або ж «ти дурний, тупий».

Хитання головою зліва направо – здивування, спричинене незрозумілою поведінкою. Звук «тсс» – заклик до тиші, в Америці – вислів захоплення.

У години сієсти (з 1 год. дня до 5 год. вечора) іспанців не варто турбувати, якщо не хочете виявитися невічливими. При запрошенні на сніданок слід відмовитися, оскільки це просто прояв ввічливості. Також варто відмовитися після другого. І тільки після третього запрошення його можна приймати, оскільки воно буде щирим, а не формальністю і проявом ввічливості. В Іспанії не прийнято приходити в точно призначений час. Як правило, слід спізнитися на 15-20 хвилин.

У поїзді обов'язково запропонуйте вашим сусідам закусити разом з вами. Вони відмовляться, так само як і ви повинні це зробити, якщо це буде запропоновано.

ПОРТУГАЛІЯ

Жест, що складається з трьох пальців «фіга», буде побажанням успіху або заступництва в Португалії та Бразилії. Вертикальний жест «роги» в Португалії, Іспанії, Італії та в деяких областях Центральної і Південної Америки зазвичай розшифровується як «тобі наставили роги». Цей жест означає, що «твоя дружина була тобі невірна, і ти або занадто дурний, щоб зрозуміти це, або сам не можеш задовольнити її».

Але в деяких країнах Американського континенту цей жест виконують як оберіг від злого ока та зурочення. Він має ще одне значення: побажання успіху в складній справі.

Такий самий жест, тільки з відставленим вбік великим пальцем, часто використовують в усьому світі. Його взято з абетки глухонімих, і він означає «я тебе кохаю».

ГРЕЦІЯ

В деяких країнах, наприклад в Греції, жест «різко викинути великий палець вгору» означає «замовчи» або «придурок», тому можна уявити собі стан американця, який намагається зловити подібним жестом машину в грецькому місті! Жест з підняттям великого пальця у поєднанні з іншими жестами використовується як символ влади і переваги, а також у ситуаціях, коли хто-небудь вас хоче «розчавити пальцем». Показати греку «козу» – страшна образа. Так натякають, що візаві – роконосець.

Перше, що може здивувати туриста, що відвідав Грецію, це невідповідність між звичними жестами, які дають зрозуміти «так» і «ні». «По-грецьки «так» звучить – «не», що нашою мовою за звичкою означає,

ніби нам відмовляють. Ще греки махають головою вліво-вправо, коли говорять «так», як українці в знак заперечення.

У Греції не махайте рукою на знак прощання – цей жест греки вважають нецензурним. Жест-кілеце означає нецензурну пропозицію для чоловіків (натяк на їх гомосексуалізм).

У Греції і Туреччині офіціанту ні в якому разі не можна показувати два пальці (за нашим розумінням – дві кави) – це жорстока образа, подібна до плювка в обличчя.

У Греції сексуальні домагання висловлюються постукуванням пальцем по підборіддю, підморгуванням, свистом і повітряними поцілунками.

У Греції, Туреччині та багатьох інших країнах жест (рука піднята по відношенню до співрозмовника, долоня розкрита) є образливим. Якщо його показали один раз, це означає «заткнись» або те, що співрозмовник дуже багато говорить. Якщо такий жест показаний два раз поспіль, це означає «відчепися», «відвали».

В Греції існує жест, який не варто показувати привітним господарям, – виставляти руку долонею назовні, як би відсуваючи від себе тарілку. Якщо згідно з російською традицією таким чином демонструють, що ви наїлися і більше не можете проковтнути ні шматочка, то греки такий жест сприймуть інакше: «Спасибі, ви мене нагодували цією поганню досить! Я готовий вам цю їжу на голову вилити!».

Господиня будинку обов'язково отримує від гостей подарунок. Дарують в основному квіти або торт, а ще прийнято приносити з собою сік зі свіжих фруктів або домашній сир.

ВЕЛИКА БРИТАНІЯ

Для кращого спілкування й налагодження контактів у Великій Британії треба мати рекомендаційний лист. Необхідно відвідувати неформальні ділові зустрічі, ланчі, обіди, симпозіуми, спортивні змагання. Якщо вас запросили

на такий захід, необхідно у відповідь також організувати подібний захід. Необхідно визначити тривалість такого заходу, поцікавившись, скільки часу може приділити партнер, тому що британці надзвичайно цінують час. Якщо запізнитеся хоч на 1 хвилину, відразу ж виявите свою невихованість і неповагу до оточуючих. Якщо вас запрошено, можна спізнитися на 7-10 хвилин, але не можна приходити раніше. Англійці дуже прискіпливі до етикету. В Британії, як ні в якій іншій країні, дуже важливу роль грають манери поведінки за столом. Треба дотримуватися основних правил цього ритуалу. Руки ніколи не кладуться на стіл, вони лежать на колінах. Прибори не перекладаються з руки в руку. Оскільки овочі подаються одночасно з м'ясними стравами, вам слід діяти таким чином: накладаєте маленький шматочок м'яса, за допомогою ножа набираєте на цей шматочок овочів; навчитеся витримувати рівновагу: овочі повинні підтримуватися шматочком м'яса на опуклій стороні зубців виделки. Ви повинні домогтися цього, бо якщо ви будете окремо наколювати інгредієнти, вас вважатимуть неввічливим.

А з візитами у них ще складніше: спочатку вам прийде поштою запрошення на зустріч, ви на нього відповісте також поштовою карткою. Прийдете, посидите півгодини, відкланяєтеся і підете додому. Але це ще не все. Потім треба в письмовому вигляді подякувати господині за гостинний прийом.

Рукостискання можливе тільки при першому знайомстві, надалі – лише усне вітання. При вітанні на значній відстані активізуються невербальні форми комунікації: посмішка, підняття брів (*eye-brow flash*), нахил голови, жест рукою. При контактному спілкуванні комуніканти частіше за все знаходяться обличчям до обличчя сидячи або стоячи. Із екстралінгвістичних засобів спілкування найголовнішою є інтонація. Саме правильна інтонація відрізняє свого від інокультурного комуніканта. Найпоширеніша інтонаційна

модель падання-підйом (fall-rise) часто супроводжується подібним жестом голови: вниз-вверх. Посмішка – не прояв емоційності, а ввічлива форма спілкування; вона може означати різні емоції: вітання, вдячність, вибачення. В цілому, набір екстралінгвістичних засобів досить обмежений, але їх використання стабільне. Обидві сторони, і адресант, і адресат, беруть активну участь у спілкуванні.

В англомовній невербальній традиції істотну роль відіграють такі компоненти ілюстративних жестів руки, як положення і орієнтація долонь. Наприклад, положення рук «долоні вгору», або «palms up», в англомовній культурі відповідає висловленню невпевненості мовця. Воно супроводжує слова «Я думаю» або «Мені здається» і в змістовому відношенні доповнює мову приблизно таким чином: «я в сказаному невпевнений і знімаю з себе за нього відповідальність, а тому не слід зі мною на цю тему довго говорити». Положення рук з відкритими долонями вниз, «palms down», показує, що вербальне висловлювання, яке цей жест супроводжує в комунікативному акті, не може бути оскаржене або поставлено під питання, жест «palm down» («долоні вниз») виступає разом із такими англійськими словами та сполученнями, як *clearly* «очевидно, явно, ясно», *absolutely* «безумовно, абсолютно, абсолютно», *without doubt* «безсумнівно, поза всяким сумнівом», і підкреслює незмінність того, що повідомляється, а також сигналізує про впевненість і напористість того, хто жестикулює. Використовуючи цей жест, люди ніби збільшують значущість висловлюваних ними думок та ідей; особливо часто він використовується для переконання співрозмовників у правоті обстоюваної точки зору в суперечках або диспутах. Однак жестова форма «долоня вниз» може мати й інші значення, наприклад, вболівальники ударами долонею вниз супроводжують вираз сильної радості, тріумфу з приводу перемоги улюбленої команди або спортсмена. Крім того, та ж форма може використовуватися лекторами,

викладачами та іншими особами, які виступають перед великою аудиторією, не тільки щоб підкреслити важливість висловлюваної ними думки, а й щоб, якщо це необхідно, заспокоїти присутніх в аудиторії людей.

Подарунки. Подарунки можуть розцінюватися як хабарі, що для англієць неприпустимо. Не можна запрошуватися на подарунки. Даруючи подарунки, треба наголосити на їх функціональності. Це можуть бути: запальнички, календарі, записники, фірмові авторучки, на свято – алкогольні напої.

Необхідно не забувати поздоровити партнерів зі святами, підвищення посади, дня народження – будь-якого приводу. Якщо запросили додому, принесіть квіти, шоколад, вино.

Квіти. Не дарують білі лілеї (лише на похорон) та червоні троянди (тільки закохані).

Чай. Перш ніж пити, треба покласти в чашку ситечко, щоб відділити чайні, потім покласти ситечко в окрему мисочку, туди ж і викидати чайні. Якщо чай занадто міцний, розбавляють гарячою водою. За столом не цокаються.

Жести. Жестикуляція обмежена. Прощаючись, хитають долонею з боку і бік, а не взад-вперед, як у нас. Піднімаючи брови, англієць висловлює своє скептичне ставлення. Долоня з піднятими пальцями у вигляді букви «V», повернута до співбесідника – перемога, якщо ж при цьому жести рука повернута долонею до мовця, то жест набуває образливе значення – «замовчи». У більшості країн Європи, однак, V жест в будь-якому випадку позначає «перемога», тому, якщо англієць хоче цим жестом сказати європейцеві, щоб він заткнувся, той буде дивуватися, яку перемогу мав на увазі англієць. У багатьох країнах цей знак також означає цифру «2».

Постукування вказівним пальцем по носі означає конспірацію і таємничість. Коли англієць або іспанець стукає себе по лобі, всім ясно, що він задоволений, і не ким-небудь, а собою.

Якщо англієць має намір когось провчити, він піднімає два пальці, складені разом, що означає «Ну я тобі покажу!». А в США той же жест сприйме як «Ми з тобою хороша команда» або «Ми з тобою нерозлийвода!»

В публічному місці англієць не привертає до себе уваги, не розмахує руками, не розмовляє голосно, цінується уміння мовчати в компанії.

Сідати необхідно на передне сидіння в таксі.

Не цілують жінкам руки, не роблять компліментів.

Одяг. На офіційні заходи – офіційний одяг. Кожен коледж, клуб, армійський полк чи навчальний заклад має свою краватку. Бажано знати, яку саме краватку носить співбесідник. На обід необхідно приходити в смокінгу, на офіційний вечір треба одягти фрак і рукавички, які знімають, входячи до зали. Жінки не носять яскравий макіяж, одяг – комбінація чорного з білим або рожевим. Волосся – гарна зачіска або зачесане назад.

ІРЛАНДІЯ

Ірландці пунктуальні; на зустріч можуть запізнитися, хоча вимагають від інших точності і пунктуальності. Сідати в таксі краще на передне сидіння, інакше можна образити водія. Не рекомендується носити шуби з хутра, бо ірландці – захисники тварин.

Якщо ви в пабі з партнером по бізнесу, робіть замовлення по черзі.

ФІНЛЯНДІЯ

Багато рішень приймаються в неформальній обстановці, особливо у сауні. Не треба нехтувати такими запрошеннями, але треба відповідати на них відповідно.

Жести. Дуже стримані, один жест на годину (італійці – від 80 до 120 разів). Підняті плечі до нерухомої голови – подив. Схилена голова до нерухомого

плеча – сумнів. Фінни при прояві симпатії досить часто не використовують жестів взагалі. Однак з використовуваних ними жестів при прояві симпатії найбільшою частотністю відрізняються обійми. Досить часто зустрічається торкання волосся (при спілкуванні з дитиною або коханою людиною). Поцілунок в щоку і погладжування по руці при прояві симпатії у фіннів зустрічається дуже рідко.

Подарунки. Подарунки люблять, але вони не повинні бути дорогі, щоб не поставити хазяїв у незручне становище. Квіти дарять жінкам, але не можна дарувати білі лілеї.

ШВЕЦІЯ

Про зустрічі необхідно домовлятися завчасно. Шведи педантичні, не можна спізнюватися більше ніж на 3-5 хвилин. Якщо спізнюєтеся, повідомте.

Подарунки. Якщо вас запросили в дім, необхідно послати квіти господині в той же день. Букет не повинен бути повністю білим. При прийомі напоїв після «Сколль!» дивляться один на одного, випивають, знову обмінюються поглядами. Гравюри, картини, хустки, шоколад, марочне вино, коньяк, віскі – гарні подарунки.

Одяг класичний, краще не чорний, а темний, сірий, у мілку смужку.

ПОЛЬЩА

Використовуються візитні картки. Подарунки не дуже в пошані. Квіти для жінок обов'язкові. Краще троянди. Жінкам цілують руки. Одяг ділової жінки –яскравий, модний, вузькі сукні. Невелика кількість прикрас.

УГОРЩИНА

Не цілують руки жінкам (тільки близьким). Рахуючи, починають з правої руки, розкриваючи долоню (ми – закриваємо). Один – великий палець, а не вказівний. Інші жести схожі на німецькі. Прямий погляд у вічі цінується.

РОСІЯ

Вітається першим той, хто першим помітив партнера. Вражають іноземців нехтуванням правилами етикету, грубістю манер, неадекватністю прояву почуттів. Росіяни найчастіше при прояві ласки і дружніх почуттів цілують в щоку, рідше торкаються волосся і гладять по руці. Жест рукою «йди до мене», мабуть, буде зрозумілий повсюдно, хоча в різних культурах він не абсолютно ідентичний: росіяни звертають долоню до себе і розгойдують кисть вперед і назад, а японці витягають руку вперед долонею вниз і зігнутими пальцями роблять рух у свій бік. Жест з трьох пальців (так звана «фіга») – відмова у грубій формі.

Росіяни підходять ближче один до одного, ніж американці. Інакше кажучи, соціальна дистанція для росіян менше, ніж для американців, і збігається з їх особистою чи інтимною дистанцією. Таке зменшення соціальної дистанції і переведення її в «інтимну» може бути витлумачено американцями як якесь порушення «суверенітету», надмірна фамільярність, а росіяни збільшення відстані можуть сприймати як холодність у відносинах, зростаючу офіційність.

В Росії звикли рахувати, загинаючи пальці, починаючи з мізинця. У Європі під час рахунку пальці лівої викидаються з центру долоні убік. Якщо в рахунку беруть участь обидві руки, то вказівний палець правої руки відводить від центру долоні убік спочатку мізинець, потім по порядку інші пальці. Якщо рахунок ведеться однією рукою, то першим у бік викидається великий палець, потім вказівний і т. д.

В Європі піднята права рука на рівні плеча або голови означає запрошення офіціанта. Те ж значення має потріскування великим і середнім пальцями – жест, який у нас вважається образливим. Таку ж негативну реакцію у нас викликає ще один жест запрошення офіціанта, прийнятий на Заході, – неодноразове згинання вказівного пальця.

АБХАЗІЯ

В абхазській культурі надзвичайно велику роль грає «апсуара» – сукупність морально-етичних норм поведінки, що охоплює всі форми суспільного життя абхазів. Її можна визначити як кодекс, що регулює поведінку. Абхази виховуються в цьому кодексі з дитинства, що допомагає уникнути багатьох стресових ситуацій. До цього кодексу відносяться: совість людини, її власні моральні норми; шанобливе ставлення до старших і до жінок, повага до людини як до особистості; людяність, гуманізм; мужність, героїзм, стійкість; гостинність; хлібосољство (нехлібосољство карається суспільним осудом); обов'язкове вставання при гостях, старших, невістка має стояти в присутності свекра, обслуговування застілля молодшими членами родини; благородство вигляду людини, витонченість манер, поведінки, мовлення.

В цьому кодексі є й регламентуючі та заборонні категорії. Наприклад, забороняється черевоугодництво при застіллі, пияцтво, фамільярність, нестриманість. Існують правила, що забороняють в певні дні займатися будь-якою роботою по дому, не можна заливати вогонь у вогнищі водою, не можна кидати сміття у вогонь, свистіти в приміщенні. Забороняються шлюби між далекими родичами і навіть однофамільцями.

ГРУЗІЯ

Всі чоловіки цілуються при зустрічі. А запитати «Як справи?» у грузин без слів – вказати пальцем на співрозмовника, піднявши великий палець, і потрясти трошки рукою. У відповідь вам віддячать за те, що поцікавилися, – піднявши долоню.

Вираз прохання у грузинів – особливий. Вони відтягають шкіру десь на рівні кадика і смикають її. Якщо ж людина ігнорує це прохання, то може показати «о'кей» (рука – горизонтально). Цей жест – грузинський аналог нашої дулі.

Прикурюючи сигарету, потрібно обов'язково віддячити перехожому. Рот – зайнятий, тому сказати «дякую» не вийде. Тому наа знак вдячності постукують двома пальцями, складеними разом (вказівним і середнім), по руці, якою вам дають запалити.

Коли грузини сваряться, в гру вступають агресивні жести: наприклад, спрямований на супротивника кулак, який розкривається в міру наближення до обличчя візаві.

II. 2. ТРАДИЦІЇ СПІЛКУВАННЯ КРАЇН СХОДУ КИТАЙ

Для спішного спілкування з представниками цієї нації використовуйте картки з написами китайською. Приходити на зустріч необхідно вчасно. Китайці люблять прийти на 15 хвилин раніше, щоб вирішити всі питання швидше. Дуже шанують ієрархію, розмішуються за столом згідно ієрархії, тиснуть руку першому найголовнішому в команді. Дух команди дуже важливий. Ніколи не кажуть «я», тільки «ми».

Їжа. За столом їжу беруть із загальної тарілки, перевернувши палички широкою стороною. Якщо їжа занадто екзотична, необхідно скуштувати маленький шматочок, решту змішати на тарілці. Подача солодкого супу – знак того, що обід завершується. До чашки сухого рису, який подається в кінці, ніхто не торкається. Обід може тривати декілька годин. Палять за столом.

Напої. Тости прийняті, але цокатися необов'язково. Якщо цокається, то нижчий по рангу цокається верхнім краєм свого бокалу об ніжку бокалу людини, вищої за рангом. Наливають по повній. Келих тримають правою рукою, підтримуючи її лівою. Випивають зазвичай до дна.

Офіційні заходи дуже необхідні, не можна ігнорувати фотографування чи інший захід.

Подарунки. З подарунками треба бути обережними. Китайці люблять дарувати подарунки, але можуть згодом просити відповідну особисту послугу. Вони люблять відшукувати «свого серед чужих» при ділових контактах. Тому краще приходити з подарунками для всієї організації. Не прийнято дарувати годинники, це символ смерті. Особисті подарунки можуть бути заборонені.

Додому запрошують рідко. Якщо запросили, треба прийти з блоком дорогих сигар, пляшкою хорошого вина, фруктами. Квіти необов'язкові. Якщо даруєте квіти, найкраще – живі квіти червоного кольору з зеленню. Червоний у китайців – знак удачі, щастя, гідності та благородства; зелений – колір молодості, розкоші. Оранжевий чи жовтий теж гарно. Жовтий – колір імператора або сонця. Кількість квітів парна. Не можна дарувати квіти білого і синього кольорів (смуток, небезпека).

Жести. Китайці, висловлюючи задоволення, просто підносять долоню до губ. Китайський жест, що означає "дякую" – це підняті на рівень голови руки, складені в рукостискання (у нас схожий жест означає "дружба" або "домовилися!").

У різних областях Китаю існують різні жести, які означають подяку за гарне обслуговування в ресторані. У Північному Китаї "дякую" позначається складеними в кільце великим і вказівним пальцями (на відміну від жесту "о'кей" рука при цьому не піднята вгору, а спирається на стіл). У Південному Китаї на знак подяки постукують пальцями по столу, що нагадує європейський мимовільний жест нервозності і хвилювання.

Традиційно склалося, що тілесний контакт між китайцями обмежений. Тому дотик (до ліктя або плеча) жителя Піднебесної до співрозмовника – знак щирої прихильності. Щоб привітатися, китайці лівою долонею накривають праву руку, стиснуту в кулаці, і трішки стрясають цей «замок» в

повітрі. Але якщо перед вами – «велика шишка», то «замок» підносять до лівого плеча на знак вшанування, якщо дитина – до правого.

Жест «обмітання пилу» виконується або символічно, або рукавом чи хусткою. Його виконують перед найбільш поважним членом родини, наприклад невістка перед свекрухою. В китайському театрі він теж виконується з цим же значенням.

На Сході «фіга» є найобразливішим жестом. У Китаї на вас можуть подати до суду, якщо ви його покажете.

Образа. Образити китайця – показати йому жестом «черепашу» (мізинець і великий палець – задні лапи, вказівний і безіменний – передні, середній – голова). Одна з китайських притч говорить: «поки повільний чоловік-черепаша був на ринку, його дружина згрішила із змієм».

«Черепашою» чоловіку натякають або на адюльтер в його сім'ї, або на те, що він повний невдаха.

Лічба. Числа на пальцях ми теж показуємо по-різному. Відмінності починаються після шістки. «6» показуємо мизинцем і великим пальцем, «7» – пучком з великого, вказівного і середнього, «8» – виставляємо вказівний і великий, «9» – згинаємо «гачком» вказівний, а «10» – розворот руки на 180 градусів: спочатку показуємо долоню, а потім – тильну сторону руки.

У ресторані. Щоб подякувати офіціанту в китайському ресторані, не кажіть йому «сеся», тобто «дякую», бо якщо відвідувач говорить «дякую», то це означає, що «більше нічого не потрібно». Найекзотичніша страва в китайській кухні – «битва тигра з драконом», страва із зміїного та кошачого м'яса.

ЯПОНІЯ

Як і семантичні бар'єри, культурні відмінності при обміні невербальною інформацією можуть створювати значні перешкоди для розуміння. Особисте знайомство починається з обміну картками. Приймати і

подавати її треба обома руками, уважно прочитати. У картці мають бути обов'язково зазначені фірма, організація, міністерство, заклад. Якщо у відповідь на простягнуту картку ви не даєте свою, це може образити. Приймаючи від японця візитну картку, варто відразу ж прочитати її і запам'ятати. Якщо ви покладете її в кишеню, не прочитавши, ви тим самим повідомите японцю, що його вважають неважливою та невливовою людиною.

Не прийняті рукоштовки. Треба вклонитися. Якщо в кімнату зайшов старший за посадою чи віком, то вставати не треба, тому що у японців сидіти – знак покорі. Треба сидячи чемно вклонитися у бік старшого.

Ранги дуже важливі. При переговорах необхідно заздалегідь узнати ранг голови делегації, і вибрати рівного йому за рангом. Якщо у вас буде ранг вищий – це образа.

Не можна запізнюватися. Якщо неможливо прибути вчасно, необхідно повідомити заздалегідь і час візиту скоротити на час запізнення.

Якщо вас запрошено в караоке-бар, будьте готові виступити з номером.

В традиційному японському ресторані роззуваються.

Їжа. Якщо страва не сподобалася, все одно треба її скуштувати. Якщо сподобалася, не слід зі'дати всю. Після їжі палички кладуть поруч з тарілкою чи поперек неї. Встромлена у блюдо з рисом паличка означає смерть. У Японії на чайну церемонію прийнято було приходити на півгодини раніше призначеного часу, щоб підготуватися до серйозного і значного ритуалу.

Жести. Говорячи про себе, японець вказує на ніс, а не груди. Потирання брови означає шахрайство. Якщо під час переговорів провести по брові, японець встане і піде без пояснень.

Жест «склянка» властивий і японській культурі. Це вказівний та великий пальці відставлені від решти, що складені.

Комбінація з 3-х пальців означає пікантну пропозицію дами або дамі.

Кільце з великого і вказівного пальців означає «дайте трохи грошей». Зазирання в очі вважається неетичним.

Якщо у відповідь на гостинність японця провести ребром долоні біля горла, показуючи, що ти вже зовсім ситий, то це справить на нього тяжке враження, оскільки цей жест у японців може означати тільки обезголовлювання, або, в більш м'якому сучасному варіанті, звільнення з роботи. У цій ситуації краще провести ребром долоні не під підборіддям, а над головою – тоді японець з більшою ймовірністю зрозуміє, що Ви вже пригостились "вище даху".

Японці часто сигналізують про те, що хтось сердитий, показуючи вказівними пальцями обох рук наверх, по обидві сторони від своєї голови (До речі, так в Латинській Америці показують, що в когось вирости роги).

В Японії та Таїланді піднятій середній палець – пропозиція повного спектру сексуальних послуг.

Потирання вказівних пальців один об один означає, що ви зіткнулися з нерозв'язною проблемою і розповідаєте про неї співрозмовнику.

Розсміявшись після хорошому жарту, японські жінки обов'язково прикривають свої зуби рукою.

Якщо ми захочемо висловити, що нам не потрібно чогось багато, а тільки "ось стілець", показавши при цьому мізинець, це теж буде витлумачено неправильно, навіть якщо розмова йде японською мовою, оскільки піднятий мізинець в японській системі жестів означає "жінка". Також жест "великий палець вгору, інші – стиснуті в кулак", що означає в європейській традиції "відмінно, молодець", викликає збентежені напівпосмішки жіночої частини японської аудиторії. У їхній системі це означає "чоловік". Тому якщо, наприклад, жінка в компанії підніме великий палець і побажає піти раніше всіх інших, всі без слів зрозуміють, що у неї зустріч з чоловіком.

Жест привітання у японців в точності збігається з нашим жестом прощання – долоню звертають від себе і розгойдують нею вперед і назад. А наш жест привітання – долоня, звернена до співрозмовника, що розгойдується вліво- вправо – тлумачиться японцями як жест прощання.

Вказівний жест у японців – це рука, простягнута долонею вгору в напрямку того, на що вказують. Для американців, наприклад, він сильно нагадує жест жебрака.

Дратує іноземців манера японців аплодувати долонями, що не спрямованими по діагоналі одна до іншої, а витягнутими прямо, так що пальці однієї руки стикаються з пальцями іншої. Це здається несолідним проявом дитячої поведінки, бо в Європі та Америці так плескають у долоні маленькі діти.

Коли ми хочемо натякнути, що хтось не в своєму розумі, то крутимо пальцем біля скроні. Японець в цій ситуації підносить до скроні кулак і раптово розтискає пальці.

Коли японець приставляє вказівні пальці до голови на зразок рижків, то це означає, що хтось третій, наприклад, начальник, злий, як чорт. Підносячи стислий кулак до носа, японець показує, що хтось схожий на довгоносого японського лісовика тенгу – він такий же злий, тупий і мстивий.

Б'ючи схрещеними вказівними пальцями, демонструють, що дві людини, що називається, "на ножах".

Деякі японські жести пов'язані з традиційними рухами при богослужіннях. Так, при вознесінні молитов у синтоїстських храмах для того, щоб привернути увагу вищих істот, використовується биття в долоні (касиваде). Звідси походить звичай тедзіме, який часто застосовують для того, щоб відзначити успішне закінчення банкету, прийому або іншої урочистої події. Присутні дружно плескають у долоні десять разів в ритмі 3-3-3-1

(іппондзіме). Іноді це плескання повторюється тричі і тоді носить назву самбондзіме.

І наша людина, і японець однаковим чином чухають маківки, коли вони чимось стурбовані або розгублені.

У Японії загальноприйнятою і загальновизнаною нормою є не контакт очей, а утримування погляду на рівні підборіддя або навіть шиї співрозмовника. Тим самим японці можуть передавати через зоровий канал менше інформації, у них не утворюється «уз погляду».

У дружній компанії. Не треба дивуватися, якщо після ваших слів ваш друг японець «трісне» вас (не важливо, чоловік ви чи жінка) по потилиці або плечу – так молоді японці по-дружньому говорять про те, що ви говорите дурниці. Якщо японця щось «вжене у фарбу», він стане чухати потилицю – це жест збентеження.

Спілкуючись з представником іншої культури, люди часто сприймають певні види поведінки як позитивну реакцію, при тому що насправді це поведінка зовсім не означає ствердну відповідь. Уявімо, наприклад, що японець киває головою і вимовляє слово «хей». Найкращим перекладом цього слова буде «так». Але в японській мові «хей» зовсім не обов'язково означає «так». Іноді воно може означати «так», іноді «може бути», а часом навіть «ні». Це слово часто використовується як регулятор промови, інформуючи мовця про те, що співрозмовник його слухає. Воно може бути символом вшанування по відношенню до високопоставленої особи. Дане слово в поєднанні з даними варіантом невербальної поведінки (кивком головою) для японця майже напевно буде позначати не те, що для американця чи англійця. Багато ділових та урядових переговорів зривалися через неправильну інтерпретацію саме цього елемента поведінки, коли американська сторона вважала, що японці згодні з пропорзицією і справа завершена. Для японця, однак, це може бути просто сигнал співрозмовника

про те, що він уважно слухає. Так само подібні культурні відмінності стають джерелом багатьох особистих конфліктів між подружжям або закоханими.

Люди всіх культур вивчають також специфічні правила, що стосуються управління вираженням емоцій. Ці правила демонстрації являють собою неписаний кодекс вказівок щодо того, як керувати вираженням своїх емоцій і модифікувати це вираження в залежності від соціальної обстановки.

В одному оригінальному експерименті, що дозволив документально зафіксувати існування таких правил, вчені порівнювали вираз, що з'являвся на обличчях американських і японських учасників у відповідь на стресові стимули. Перебуваючи на самоті, і американські, і японські учасники демонстрували абсолютно однакові вирази обличчя, що було зафіксовано при зйомці прихованою камерою. Однак у змінених умовах, коли поруч був присутній той, хто володіє більш високим статусом – керівник експерименту, поведінка американців і японців істотно відрізнялася. Якщо американці, в цілому, так само відкрито висловлювали негативні емоції на своїх обличчях, то японці здебільшого маскували негативні почуття посмішкою. Звідси дослідники зробили висновок, що японці керуються соціальними законами, що диктують їм приховувати негативні емоції в присутності осіб більш високого статусу.

Подарунки – звичайна справа, особливо в період свят. Але подарунок не може бути дуже дорогим, щоб не поставити в незручне становище того, кому він адресований. Треба звернути особливу увагу на упакування, бо це надзвичайно важливо, більше, ніж сам подарунок. Гарні подарунки – віскі, коньяк, щось смачне. Приймати подарунки необхідно 2 руками, розгортати пізніше.

Квіти. Найкращі – хризантеми. Якщо ви подарували хризантеми, а хазяїн сказав, що вони гарні – добре. Якщо при вашому приході стоять в домі хризантеми – це добре, означає, що до вас ставляться прихильно.

ПІВДЕННА КОРЕЯ

У Південній Кореї користуються картками. Треба обов'язково дати свою у відповідь. Якщо кореець киває головою, це не означає, що він згоден. Просто не хоче втратити лице, не розуміючи вас. Як і в Японії, дуже добре постійно нагадувати про себе, посилаючи листівки, поздоровлення, прайси компанії, буклети, повідомлення про просування по службі, листи вдячності після візитів. Можливо вживання спиртних напоїв разом для встановлення стосунків. Молодший не палить в присутності старшого.

На першій зустрічі треба обмінятися подарунками і сувенірами. Вручати і брати подарунки – двома руками. Розгортати – пізніше. У Кореї рукостискання використовується при зустрічах зі знайомими, а також при знайомстві і на офіційних зустрічах. Ознакою поваги при цьому є потиск руки партнера двома руками, яке супроводжується легким і досить тривалим її струшуванням. Потиск однією рукою і підтримування руки того, з ким вітаються, під лікоть, також є знаком поваги, однак носить протекційний відтінок. Простягнута одна рука для привітання також є висловом ввічливості, але означає, що той, хто протягнув руку, вважає статус того, кого вітає, нижче свого.

При зневажливому ставленні до співрозмовника руку в Кореї подавати для вітання не прийнято. Поплескування по плечу там може висловлювати зневагу у формі заступництва, хоча в цілому свідчить про схвалення. При вітанні кореець, щоб виявити повагу, подібно японцеві, нахиляється, згинаючись у попереку, що дає можливість надати спрямованість погляду «знизу вгору» незалежно від зросту.

Одяг. Жінкам забороняється на службі носити брюки.

ІНДІЯ

Вітання – притиснуті до грудей долоні (знак анджалі). На знак особливої поваги торкаються ніг старшого. Індуси вказують пальцем тільки

на тих, хто стоїть нижче на соціальній драбині; а для вказівки на людину, яка має вищий соціальний статус, використовують рух підборіддя. Нейтральний вказівний жест у індусів виконується всією долонею і нагадує позу Леніна на численних пам'ятниках: "Правильною дорогою йдете, товариші!"

Схопившись за мочки вух – глибоко розкаюються в скоєному. Поганий тон в Індії – потискати руки людям, з якими не був знайомий раніше.

Прощаються індійці, підіймаючи долоню і рухаючи пальцями вгору-вниз, перебирати пальцями можна тільки при прощанні з дівчиною; якщо проводжаєте чоловіка – тільки підніміть долоню йому вслід.

Якщо в незнайомій компанії або в ресторані туристу раптом потрібно вийти до вбиральні – досить подивитися питальним поглядом на співрозмовника, піднявши мізинець. Якщо потрібно надовго затриматися там по нужді, тоді – горизонтально показати складені разом вказівний і середній пальці (або запитати про «номері два»). В Індії вбиральні для одного та іншого «випадку» – розділені. Звідси два різних жести і два номери.

Підморгування симпатичній дівчині не так вже й невинно. Це натяк на конкретну пропозицію, тобто жест непристойний. Якщо ж чоловік шукає представницю найдавнішої професії – він вказує вказівним пальцем на свою ніздрю. Клацати пальцями, намагаючись покликати когось, теж не потрібно. Це виклик.

На Цейлоні подяка часто виражається простою посмішкою, але якщо посміхатися занадто часто, це може бути зрозуміле як сексуальне загравання.

Цінуються спокій, виваженість. Не можна показувати роздратування чи гнів.

Їжа. Більшість індусів – вегетаріаці. У ресторані може бути 2 столи – м'ясний и вегетаріанській. Можна розпитати про незнайоме блюдо.

Подарунки. Дорогі подарунки не прийняті. Хоча й значки та листівки теж не підійдуть. Найкраще: національні сувеніри, дорогі цукерки, коньяк,

настінний годинник. Упакування важливе. При врученні подарунку необхідно обов'язково сказати кілька слів, подякувати за допомогу.

Квіти. Білий – колір смутку, синій – колір трауру, жовтий – сонця, червоний – символ відкритості и велічі, зелений – миру й надії.

Одяг. На прийомі необхідний костюм з краваткою, на роботі – легкий костюм без піджака. Жінки носячи діловий костюм зі спідницею або брюками.

ТУРЕЧЧИНА

Вітання – рукостискання.

Жести. Унікальний жест схвалення існує у турків: вони піднімають руку вгору і повільно складають пальці в кулак, наче щось стискають.

При вітанні для найближчих – палкі обійми з поцілунком, при цьому розцілюються не тричі або один раз, як звикли українці, а двічі. А особливо шановним цілують руку, потім прикладають її до свого лоба.

Жест, що позначає «ні»: цокання язиком зі підніманням голови. Якщо ж їх міміку видно досить добре, то турки обмежуються підняттям брів. Свого опонента, який явно обманює, можна легко попередити, мовляв, я все зрозумів – пальцем трохи відсунувши вниз нижню повіку. Висловити захоплення або похвалу – показати співрозмовнику пучок пальців. Але при цьому турки не цілують його, як, наприклад, італійці.

В приймальнях та кабінетах встановлені акваріуми, клітки з птахами, кімнатні квіти. Необхідно виявляти до них цікавість.

Приходити на зустріч необхідно з запасом часу, бо діловій бесіді передуює «сохбет» – розмова про те-се. Необхідно робити компліменти при діловій зустрічі. Але компліменти повинні відображати тільки позитивні якості без подвійного змісту; необхідно, щоб відображені в компліменті властивості мали значне перебільшення, але не містили зайвих лестощів.

Їжа. Люблять тістечка, часто ділові зустрічі відбуваються в кафе та кав'ярнях.

Подарунки. Квіти для господині. Люблять тюльпани. Подарунки – сувеніри, так звані плакети – таблички на підставці з написами назв фірм. Якщо запросили в гості, не висловлювати подив та захват дорогими речами – це зобов'язує хазяїв їх вам подарувати.

Одяг. Жінкам не можна носити речі з прозорих тканин, обтягнуті брюки, декольте, міні-юбки. Чоловічий одяг теж консервативний.

ІЗРАЇЛЬ

Допустимо, що на вулиці незнайомиць зупинить і дасть пораду щодо виховання дітей. В разі запрошення до родини необхідно принести подарунок для дитини.

Обряд бар-міцва для хлопчиків 13 років – свято. Необхідні подарунки. Якщо прийом з нагоди свята в I половині дня, одягаються, як на релігійну церемонію, якщо в II половині, то як на світський прийом.

Не можна виявляти нелюбов до місцевих звичаїв та страв. Якщо не хочеш чогось, краще посилатися на алергію чи заборону лікаря.

Жести. Складені пучком пальці однієї руки. При цьому потрібно трохи порухати цією рукою вгору-вниз. Цей жест – прохання зачекати. Він має практичне застосування на дорозі. Наприклад, для пішоходів, що намагаються перейти дорогу не на світлофорі (звичайно, якщо мова не йде про великі проспекти). Якщо пішохід двома руками, тобто водіям з обох сторін, покаже такий жест, то йому обов'язково дадуть пройти.

Жест, який демонструє добре ставлення: вщипнути пальцями за щоку і потріпати її. А потім піднести свою руку до губ і поцілувати її.

Показувати середній палець в Ізраїлі, як і в нас, також не варто – значення те ж. Тільки у ізраїльтян його не випинають, як в Штатах, а навпаки

– згинають, в той час як інші пальці не згинаються, а долоня дивиться на співрозмовника.

В Ізраїлі існує стандартний невербальний код міжетнічного спілкування, або, якщо завгодно, державна жестова мова. З іншого боку, кожен народ, що населяє країну, не втратив і своєї жестової мови, сфера функціонування якої зазвичай обмежена рамками саме даного народу і даної культури, хоча при спілкуванні людей аж ніяк не заборонено використовувати і державну жестову мову. Остання обставина сильно ускладнює діалог і призводить до жестових конфліктів. Найчастіше вони виникають, коли буває незрозуміло, який з кодів, загальнонаціональний чи етнічний, застосовується в комунікації.

Так, у державній жестовій мові сучасного Ізраїлю, коли людина прикладає вказівний палець до скроні, вона хоче цим сказати співрозмовнику "ти розумний" або "ти щойно сказав розумну річ", а в культурі марокканських євреїв, що живуть в Ізраїлі (правда, за місцем жест виконується трохи правіше), жест означає зовсім протилежне – "ти дурний" або "ти щойно сказав дурницю". Американські євреї, які проживають в Ізраїлі, подібним способом кодують сенс "ти збожеволів", а румунські євреї – "я думаю" або "подумай".

ІРАН

Вітаючись, спочатку розмовляють про здоров'я і справи. Не можна питати про дружину, дочку чи сестру.

При переговорах необхідно робити знаки уваги. Це – постава, нахил голови, візуальний контакт, модуляції голосу, темп, міміка.

Жести. Підтвердження – нахил голови (кивнути) вперед. Заперечення – назад. Піднятий вгору палець – образа, піднята рука з двома розчепіреними пальцями – перемога. Якщо немає грошей, б'ють по кишенях і розводять

руками. Роздум – покачати головою з боку в бік, подив – широко розкриті очі. Незрозуміння – втягнути голову в плечі.

Якщо чиновник чи поліцейський вдаряє ребром долоні однієї руки по згину іншої біля ліктя, то він пропонує показати документи. Витягнута вперед рука, звернена долонею вниз, пальці ніби шкребуть по повітрю – цей рух символізує прохання наблизитися, підійти.

Якщо араб незадоволений словами співрозмовника, він може показати це таким чином: одяг на рівні грудей сіпається великими і вказівними пальцями обох рук, інші пальці злегка зігнуті і відведені в сторону. А коли араб обурений, то у нього зігнуті в ліктях руки з розкритими і спрямованими від себе долонями різко піднімаються вгору по обидві сторони обличчя, брови підняті. Обертальний рух кистю або кистями обох рук при напіврозкритих долонях висловлює здивованість або досаду. Звільнення або відмова від неприємної справи позначається «очищенням» долонь одна про іншу, при цьому руки зігнуті в ліктях.

При вираженні горя араб скидає головний убір на землю, а його спрямована в обличчя рука з розставленими пальцями є жестом прокльону.

Якщо араб просить співрозмовника проявити увагу, замовчати або почекати, він це висловлює так: долоню вивертається вгору, пальці складаються пучкою, їх кінчики направлені в бік співрозмовника, рука рухається зверху вниз. Використовується і інший жест, що закликає до уваги: зігнута в лікті рука підводиться збоку трохи вище голови, долоня звернена до скроні і напіврозкрита.

Непристойна пропозиція жінці в Єгипті – постукувати кінчиками вказівних пальців один об інший.

Вуса – ознака мужності. Протест проти західної культури – не носять краватки й носять сорочки з короткими рукавами.

Найкращий подарунок – персидський килим. Дуже люблять подарунки з золота. Квіти дарують коханим. Але червоні троянди – символ мучеництва.

ТУНІС. МАРОККО. СІРІЯ.

Вітаються, обіймаючись і плескаючи по спині. Для європейця обійми необов'язкові. Араби при зустрічі крім рукостискання доторкаються долонею до лоба і роблять невеликий уклін. Зустрічаючись після довгої розлуки, вони обнімаються і цілують плечі один одного, а якщо хочуть показати свою близькість, то ще довго не віднімають руки. При рукостисканні араби в очі один одному не дивляться, бо це вважається у них ознакою поганого тону. Літні люди, бажаючи висловити свою повагу співрозмовнику, після рукостискання цілують свою долоню, перш ніж доторкнутися нею до чола.

Чоловік на вулиці не може нічого питати у жінки. Також не можна цікавитися здоров'ям членів родини. Заборонена тема – добробут та особисте життя.

Дослідники виявили, що люди з арабських культур дивляться одне на одного більш довгим і прямим поглядом, ніж американці або представники західноєвропейської культури.

Їжа. Скатертина, на якій лежить їжа – священна. Не можна на неї наступити. Їсти починає гість, потім старший, потім решта. За їжею не розмовляють, не чавкають, не беруть великі шматки і не заглядають до рота один одному. Пити дозволяють першому наймолодшому. Пригощають кавою. Це міцний напій без цукру. Якщо не хочете пити ще, покачайте чашкою з боку в бік чи переверніть її. Якщо пропонують прохолодні напої, то зустріч підійшла до кінця. У Марокко запропонують випити 3 чашки чаю – треба випити всі три.

Жести. Рука витягнута вперед з пальцями, що ніби шкребуть повітря – знак наблизитися. Якщо араб схопив вашу долоню і дзвінко луснув по ній

пальцями – це означає, що йому сподобався ваш жарт. Так само виявляється згода укласти угоду. Якщо потирає вказівні пальці один об один, а інші загнуті – це теж згода.

Заперечення у арабів – різкий короткий рух головою назад, який супроводжується підняттям брів і цоканням язиком. Пальці, складені пучкою і підняті вгору, означають – не поспішайте, зачекайте хвилинку. Якщо такий знак показали з авто, це означає – попереду небезпека. Не можна нічого пропонувати місцевому жителю лівою рукою. Вона нечиста. Це образа. Проведення по зубах нігтем великого пальця – обмежені фінансові можливості (Йорданія).

САУДІВСЬКА АРАВІЯ

У Саудівській Аравії поцілунок у маківку означає вибачення. У Саудівській Аравії і ОАЕ ви накличете на себе біду, якщо привітаєтеся з жінкою, тим більше простягнете їй руку, або у розмові з сімейною парою, або будь-якою іншою парою, що складається з чоловіка та жінки, будете звертатися не тільки до її чоловіка, брата, батька, дядька і т.д., але і до неї самої.

За таке порушення пристойності можна не тільки заплатити колосальний штраф, але і сісти в місцеву в'язницю – надовго.

Якщо гостя запрошують додому, то після обміну рукостисканнями господар кладе гостю ліву руку на праве плече і цілує в обидві щоки. Якщо вдома знаходиться в цей момент дружина господаря, то вас з нею познайомлять, триматися з нею треба привітно, але стримано, вітатися з жінкою за руку не прийнято.

Подарунки. Найбільше цінуються авторські роботи. Дуже цікаві кольорні уподобання жителів цих країн. Зелений колір – віра, червоний – символ величчя, синій – оберіг від дурного ока. Неприпустимі поєднання

білого і блакитного, і в одязі також. Чорнота означає кохання, тому часто в поезії жінку називають «моя чорноока» або «моя чорноголова», незалежно від справжнього кольору очей та волосся предмета закоханості.

Не можна хвалити речі партнера по бізнесу. Він може їх подарувати, якщо не приймете, образиться.

Діловим жінкам, якщо хочуть досягти успіху в переговорах, варто носити ефектні прикраси.

Дистанція для розмови довжиною у витягнуту руку – замала. Араби при розмові присунуться до вас, щоб дихати прямо в лице.

ПАКИСТАН

Потрібно стоячи вислуховувати настанови старшого, сівши лише з його дозволу. Як би низько не сидів старший і більш шанований чоловік, потрібно сісти ще нижче його, щоб підкреслити свою повагу. При старших краще взагалі не жестикулювати.

Дуже просто оголосити війну жестом. Найпопулярніший – провести долонею по своєму обличчю, а потім показати вказівним пальцем на супротивника, нібито «тебе замовили». А щоб ще більше принизити ворога, можна підчепити пальцем його підборіддя.

Коли мова заходить про прекрасну статтю – проводять вказівним пальцем по верхньому віку, де наводять «стрілки». Найобразливіший жест для чоловіка від жінки – спрямована на нього розкрита долоня, а від чоловіка до чоловіка – два плескання в долоні. Це конкретний натяк на нетрадиційну сексуальну орієнтацію.

ПАЛЕСТИНА

Ліва рука у палестинців – «нечиста», її використовують тільки у вбиральні, зате права – у великій пошані. Тільки нею торкаються до їжі.

Жест, що виражає визнання – кладуть свою руку собі на голову. Це означає: друг може залізти нам на голову, розраховуючи на допомогу в будь-якій ситуації.

Повага керівникові – поцілунок в плече (або в руку), тобто подяка руці, що годує. А найшанобливіше вітання високопоставлених осіб між собою – потрійне торкання носами. Це вітання дуже поширене в арабських країнах Перської затоки.

Не наврочити. Цікавий палестинський аналог нашого жесту від пристриту (тричі сплюнути і постукати по дереву) – показати заздрісники долоню, розчепіривши всі 5 пальців. Це п'ять молитов з Корану проти заздрості.

II. 3. ТРАДИЦІЇ СПІЛКУВАННЯ ЖИТЕЛІВ АФРИКАНСЬКИХ КРАЇН

ГВІНЕЯ

Наречений повинен подарувати нареченій не менше 100 г золота. Поважають чистоту. Тому, хто викинув сміття, зроблять зауваження. При діловій бесіді обов'язково висловлювати повагу до старших, радитися з ними.

Жести. Ні – обертання голови, так – кивок головою. Якщо людина не хоче йти, то у відповідь на ваше прохання залишається стояти на одній нозі. Махати на прощання рукою, як у нас, в гвінейців означає образу.

До ділових подарунків вам належать: статуетки, маски. Квіти дарують жінкам. Кольори: червоний (благородство), жовтий (сонце), зелений (надія).

У деяких країнах Африки сміх – це показник подиву і навіть збентеження, а зовсім не прояв веселощів. В багатьох країнах необхідно сміятися і веселитися на похороні, а виявляти почуття болю чи горя через сльози не прийнято.

ПІВДЕННО-АФРИКАНСЬКА РЕСПУБЛІКА

Діловий етикет схожий з європейським. Якщо немає спільних знайомих, можна самому простягнути руку й привітатися, відрекомендуватися. Якщо запросили на Брай (на шашлики), необхідно взяти пляшку вина і квіти. Ділові подарунки необов'язкові. Можна дарувати: антикваріат, тарелі, пам'ятні медалі, книги, гравюри.

II. 4. ТРАДИЦІЇ СПІЛКУВАННЯ КРАЇН АМЕРИКАНСЬКОГО КОНТИНЕНТУ

США

Не люблять тих, хто розмовляє повільно, з паузами. Можуть перебити, щоб швидше вирішити питання. При запрошенні додому необхідно взяти пляшку вина і квіти (можна троянди), сувенір. Чим вище соціальний стан людини, тим менше вона жестикулює. Кільце з вказівного та великого пальця – все добре. Якщо у Великій Британії необов'язково розмовляти з людиною, знаходячись з нею в одній кімнаті, то в США це – вищий ступінь негативного ставлення до людини. Ще один приклад культурних розходжень у невербальній комунікації – схильність американців зі здивуванням реагувати на "кам'яний вираз" обличчя в співрозмовників, тому що посмішка не часто гостює на обличчях росіян і німців.

У Сполучених Штатах різні групи американських громадян практикують різні звичаї щодо поглядів і візуального поведінки. Кілька досліджень показують, що афроамериканці, спілкуючись з будь-ким, рідше дивляться прямо в обличчя цієї людини, ніж американці європейського походження.

Для найбільш близьких, інтимних взаємин характерна дистанція від 0 до 0,5 м. Особисті взаємини зазвичай відбуваються на відстані від 0,5 м до 1,2 м. Соціальні взаємини, як правило, характеризуються дистанцією від 1,2

м до 3 м приблизно. Відносини, що відбуваються на дистанції більше 3 м, зазвичай розглядаються як публічні взаємини.

Американці дуже товариські. Це сприяє легкості знайомства і невимушеності вітань, коли крім дружнього рукостискання цілком доречно поплескати знайомого або не дуже знайомого по плечу.

Американці звикли працювати або у великих приміщеннях, або – якщо приміщень кілька – тільки при відкритих дверях, оскільки вони вважають, що «американець на службі зобов'язаний бути в розпорядженні навколишніх». Відкритий кабінет означає, що його господар на місці і, головне, що йому нічого приховувати.

Жести. В Америці, Англії, Австралії та Новій Зеландії піднятий вгору великий палець має три значення. Зазвичай він використовується при голосуванні на дорозі, в спробах «спіймати» попутну машину. Друге значення – «все в порядку», а коли великий палець різко викидається вгору, це стає образливим знаком, що означає нецензурну лайку або, простіше кажучи, «сядь на це». Коли рахують американці і англійці, вказівний палець означає «1», а середній – «2» ; в такому випадку великий палець представляє цифру «5».

Якщо зустрічаються два американці, які знають один одного, то у них спостерігається такий момент вітання, як "спалах брів"; цей рух є ніби сигналом наблизитися один до одного, а не просто подивитися і пройти повз.

Подарунки. Мета – продемонструвати свої добрі наміри або стимулювати людину до дії. Подарунок має нести відображення культури дарувальника і мати певний зміст, ідею, визнання. Велике значення надають пакуванню. Полюбляють українські національні сувеніри. Якщо даруєте спиртне, необхідно дізнатися, що краще підходить до даного випадку. Вартість подарунка не повинна перебільшувати 50 дол., щоб уникнути

проблем. Люблять великі яскраві квіти – гладіолуси, жоржини, троянди, кількість не має значення.

В одязі більш демократичні, ніж європейці. У жінок цінується брючний костюм.

КАНАДА

Боляче реагують, коли їх приймають за американців. В одязі більш консервативні, ніж американці. В спілкуванні більш толерантні, без імперських амбіцій. Подарунки вручають після підписання контракту.

АВСТРАЛІЯ

Знайомлячись в Австралії, необхідно міцно тиснути руки і дивитися в очі. Цінують зоровий контакт. Називати своє ім'я чітко. Є негативні риси – расова нетерпимість, підозрілість. Можуть вважати вас шпигуном. Треба ставитися до цього з гумором. Під час зустрічей у ділових в клубах ресторанах треба вміти підтримати розмову про футбол, теніс, гольф, стрибки у висоту тощо. Інша гарна тема для розмов – відпочинок.

Необхідно викинути всі залишки їжі, коли прилітаєте в Австралію. Навіть недогризок яблука чи недоїдений сандвіч може коштувати вам 50 000 доларів штрафу.

Одяг дуже демократичний – джинси.

У корінних народів, що населяють Австралію, наприклад варлпірі, є деякі незвичні закони й привила. Наприклад, закон зобов'язує мовчати вдову, але не вдівця.

ЛАТИНСЬКА АМЕРИКА

Багаточисленні нації та народи, що населяють Латинську Америку, не вкладаються в стереотип латиноамериканця – імпульсивного, с багатою мімікою та бурхливою жестикуляцією, який склався в європейців. Подібний тип комунікативної поведінки є характерним для жителів Центральної Америки, особливо в тих районах, не превалює населення з африканським

етнічнм елементом. Цьому типу протиставлений «південноамериканський тип», який характеризується такими рисами як спокійний, помірний темп мовлення, стриманість або майже повна відсутність жестикуляції, скромна міміка. Подібне протиставлення можна помітити і в межах однієї країни, наприклад, Мексики, в залежності від расової приналежності. «Південноамериканський тип» притаманний латиноамериканцям індіанського походження та метисам, наприклад, парагвайцям.

Ф. Девіс у своїй книзі (Девіс 1973, с. 89) розповідає історію про одного американського професора, який, будучи в Колумбії і виступаючи там перед студентами, зупинився в своїй лекції на деяких проблемах, пов'язаних з дошкільнятами, і опустив руку долонею вниз, показуючи зріст хлопців. Він, однак, був вельми здивований, почувши сміх усього класу. Справа в тому, що в Колумбії цей жест використовується тільки для вказівки на розмір тварин і не застосовується по відношенню до людей.

ПЕРУ

Офіційна форма поведінки зазнає великого впливу різноманітних форм поведінки різних народів, як корінного населення, так і емігрантів. Найважливіші засоби спілкування: ділові обіди, офіційні прийоми, відвідування видовищ. Ділові питання вирішуються в клубах, кулуарно під час офіційних церемоній тощо. Запрошення треба прийняти і відповісти не пізніше, ніж за 1-2 тижні. Решта – неповага. Дуже прискіпливі до формального боку запрошення, не можна припуститися помилки. Наприклад, запрошення холостяку прийти з дружиною може призвести до непорозуміння і образи. Розташування за столом не за правилами старшинства та соціального статусу вважається свідомим зазіханням на престиж, що може призвести до неприємних наслідків. Для ділового спілкування необхідно завжди пам'ятати про ювілеї та значні події в житті партнера та події в країні. Прийнято посилати привітання та листівки, листи і сувеніри. До подарунків

необхідно додавати візитні картки, на яких пишуть 2-3 фрази. Текст не підписується і дата не ставиться. Традицією є подарунки в кошиках з набором фруктів, напоїв, та авторучок, виробів народного промислу, записних книжок, календарів.

МЕКСИКА (Мексиканські Сполучені Штати)

Шанують червоний та зелений кольори. Чорний – колір нещастя, горе, загибель. Білий – найбільш принадний. Кращий спосіб порозумітися – виявити повагу і зацікавленість до древньої культури.

Жести. Підняті вказівні пальці біля голови в Бразилії та інших країнах Південної Америки цей жест означає, що людина, що демонструє його, хоче вступити в сексуальні стосунки. Жест – рука в формі човника у Мексиці – заклик заплатити за інформацію: «Нічого тобі не скажу безкоштовно». В Іспанії, Мексиці та Колумбії, щоб висловити захоплення, затискають двома пальцями мочку вуха. Цей жест зазвичай використовується для похвали господині за смачну їжу. Для вираження крайнього ступеня захоплення бразильці можуть навіть закинути руку за голову і дотягнутися до протилежного вуха.

АРГЕНТИНА І БРАЗИЛІЯ

В Аргентині людині, що заклала руки в кишені штанів, поліцейський може вказати на непристойну поведінку. В Аргентині чоловік робить жінці непристойну пропозицію, постукуючи по внутрішній стороні стегна.

Кільце з великого і вказівного пальців в Бразилії означає кохання.

Питання для самоперевірки:

1. Назвіть країни, в яких прийнята поліхромна модель життєдіяльності й спілкування.
2. Назвіть країни, в яких прийнята монохромна модель життєдіяльності. Поясніть відмінності від поліхромної моделі.

3. Дайте пояснення терміну «дистантна і контактна культура». Наведіть приклади дистантних і контактних культур.
4. Дайте пояснення терміну «низькокінетична й висококінетична культура». Наведіть приклади.
5. Наведіть приклади відмінностей візуальної поведінки представників різних культур.
6. Поясніть суть «подарункового конфлікту» в міжкультурній комунікації.
7. Наведіть приклади невідповідності типів жестів для привітання й прощання в різних культурах.
8. Опишіть приклади використання запахів для різноманітних цілей міжкультурного спілкування.
9. Наведіть приклади відмінностей в інтерпретації понять «згода»/ «незгода» в різних культурах.
10. Наведіть приклади невідповідностей у висловленні почуттів в різних культурах.

Використана література

1. Багдасарова Н. А.: Невербальные формы выражения эмоций в контексте разных культур: универсальное и национальное / / Материалы межвузовского семинара по лингвострановедению МГИМО МИД РФ, 2006. – МГИМО. МИД РФ, 2006. - МГИМО-Университет, 2006. – Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.mgimo.ru/study/faculty/meo/eng2/publish/index.phtml?page=27>.
2. Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А.: Социальная психология. Хрестоматия: Уч. пособие для студентов вузов. М: Аспект Пресс, 2003. – 475 с.
3. Биркенбил В. Мова інтонації, міміки, жестів С.-П.: "Питер", 1997. – 176 с.
4. Большой энциклопедический словарь : Режим доступа: <http://slovari.299.ru/enc.php>
5. Бороздіна Г. В.: Психологія ділового спілкування. –М.: "Ділова книга", 1998. – 247 с.
6. В. М. Бухаров, В. Г. Зусман, З. И. Кирнозе, Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура М.: Индрик, 2005. –1038 с.
7. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Лингвострановедческая теория слова / М.: Русский язык, 1980. — 320 с.
8. Вежбицкая А. Семантика, культура и познание: общечеловеческие понятия в культуроспецифичных контекстах и лингвоконцептология Anna Wierzbicka. Introduction. In: A. Wierzbicka. Semantics, Culture, and Cognition: Universal Human Concepts in Culture-Specific Configurations. Oxford University Press, 1992, p.3–27 (Перевод к. филол. н. Г. Е. Крейдлина).
9. Гачев Г. Образы Индии (Опыт экзистенциальной культурологии). М.: Издательская фирма «Восточная литература», 1993. – С. 97.

10. Григорьева С. А., Григорьев Н. В., Крейдлин Г. Е. Словарь языка русских жестов. М., Вена, 2001.
11. Гумбольдт В. фон. Избранные труды по языкознанию Москва: Прогресс, 2000. – 400 с.
12. Горелов І. Н.: Невербальні компоненти комунікації. – М.: "Наука", 1980. – 238 с.
13. Ділові контакти з іноземними партнерами: Навч.- практи. посібник для бізнесменів / Уклад.: Ю.І. Палеха, за заг. ред. І.І. Тимошенка. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 284 с.
14. Иванов Вяч. Вс. Очерки по истории семиотики в СССР. М.: Наука, 1976. – 303 с.
15. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
15. Колшанский Г. В. Паралингвистика. – М.: Наука, 1974. – 79 с.
17. Конецкая В. П.: Социология коммуникации. –М.: МУБУ, 1997. – 164 с.
18. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык М.: НЛЮ, 2002. – 581 с.
19. Лабунская В. А.: Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов-на-Дону: "Фенікс", 1988. – 246 с.
20. Лотман Ю.М. Избранные статьи. Таллин. В 3-х тт. Т. I. Статьи по семиотике и типологии культуры. Таллин: Александра, 1992. – 478 с.
21. Майол Э., Милстед Д. Эти странные англичане –The Xenophobic Guide to the English. — М.: Эгмонт Россия Лтд, 2001. — 72 с.
22. Маркарян Э.С. Теория культуры и современная наука М.: Мысль, 1983. – с.59.

23. Марковина И.Ю. Влияние национальной специфики языка и культуры на процесс межкультурного общения // Речевое общение: проблемы и перспективы. М., 1983. С. 187-212.
24. Маслова В. А. Лингвокультурология: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 208 с.
25. Морозов В. П.: Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. – М.: ИП РАН, Центр "Искусство и наука", 1998. – 189 с.
26. Национально-культурная специфика речевого общения народов СССР – М., 1982 "Наука,", 1982. – 150 с.
27. Пиз А. Язык телодвижений. – М.: Эксмо, 2003 – 158 с.
28. В.А. Пронников, И.Д. Ладанов Японцы (этнопсихологические очерки). Издание 2-е, исправленное и дополненное. М., Главная редакция восточной литературы издательства 'Наука', 1985. – 348 с.
29. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. Львів: СПОЛОМ, 2001. – 224 с.
30. Степанов Ю. С. Семиотика. М.: Наука, 1971. – 168 с.
31. Семиотика / Под ред. Ю. С. Степанова. М., Радуга, 1983 – 640 с.
32. Сорокин Ю.А. Теория лакун и оптимизация межкультурного общения // Семантика и прагматика текста. Барнаул, 1998. С. 32-37.
33. Тер – Минасова С. Г. Язык и межкультурная коммуникация. – (Учеб. пособие) – М.: Слово/Slovo, 2000. – 624 с.
34. Толковый словарь Ожегова - <http://slovarozhegova.ru/>
35. Фокс К. Наблюдая за англичанами. Скрытые правила поведения. – электронная версияю Режим доступу :
<http://www.e-reading.biz/book.php?book=149596>
36. Е.Я. Шмелева, А.Д. Шмелев. Русский анекдот как текст и как речевой жанр // Русский язык в научном освещении.- М.: Языки славянской культуры, 2002. – 19 с.

37. Этнопсихоллингвистика Ю.А. Сорокин, И.Ю. Марковина, А.Н. Крюков и др. / Отв. ред. и авт. предисл. Ю.А. Сорокин. – М. : Наука, 1988. – 192 с.

38. Bennett M.J. Towards ethnorelativism: A developmental model of intercultural sensitivity // Education for the intercultural experience // ed. R. Michael Paige, Yarmoth, 1993.

39. Buerkel-Rothfus, Nancy. Communication: Competencies and Contexts. New York: Newbery Award Records, 1985. – 430 p.

40. Poyatos F. Paralanguage. John Benjamins Publishing, 1993. – 487 p.

Додаток I

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ОКРЕМИХ ЖЕСТІВ

В додатку зібрані і проінтерпретовані приклади вживання жестів в різних культурах та надані пояснення щодо їх значень.

Жест «Кільце»

У слов'янську культуру жестова форма знака кільце («вказівний і великий пальці разом утворюють кільце, яке дивиться у бік адресата; інші пальці розслаблені і зігнуті») увійшла порівняно недавно, і її основною сферою побутування стали російськомовне молодіжне середовище і сфера бізнесу. Жест «кільце» запозичений з американської кінетичної системи, в якій він має значення «все в порядку, все добре». Тим часом в Японії та ж форма означає «гроші», але не гроші взагалі, які фігурують у довільно взятій ситуації, як часто невірно пишуть про даний жест, а виключно гроші, пов'язані з ситуацією купівлі-продажу. У Венесуелі ця жестова форма відноситься до категорії обценних: вона має явно виражений непристойно-сексуальний зміст, а в Тунісі його форма приймає дещо інший вигляд – всі пальці, окрім вказівного і великого, витягнуті вертикально вгору – і має зовсім інше значення: «я вб'ю тебе».

У Греції та на острові Сардинія в Італії форма жесту така ж, як у США, а значення жесту можна приблизно описати як «відмахнутися». На Мальті таким способом метафорично зображують чоловіка – пасивного гомосексуаліста.

Жест «Піднята долоня»

У деяких європейських країнах піднята долоня означає «здаюся». Як правило, піднімаються вгору дві долоні, проте, перший варіант також поширений.

У всіх європейських країнах такий жест означає «Я кажу чисту правду». Саме тому, коли, наприклад, президент дає присягу, він кладе руку в такому жесті на Конституцію.

Практично у всіх країнах цей жест означає число п'ять. Виняток становлять Великобританія й Ірландія, оскільки вони починають рахувати з іншого пальця, там такий жест означає число десять.

Жест «Шака»

Історія: жест поширився з Гавайських островів – там це найпоширеніша форма привітання. Спочатку використовувався тільки серед дайверів і серферів – це було їх особливим привітанням. Зараз у тих чи інших формах він існує в багатьох мовах жестів.

Значення: на тих же самих Гаваях трохи видозмінений жест «шака» є образою, причому найбільш серйозною. Різниця полягає в тому, що мізинець спрямований вгору, а великий палець, відповідно, у бік.

Подібний жест, тільки з мізинцем, спрямованим вниз може означати розмову по телефону (з прикладанням до вуха). У такому вигляді жест поширений в західних країнах, особливо в діловій сфері.

У Голландії, Бельгії такий жест означає пропозицію випити (з характерним перекиданням) або пропозицію / прохання покурити (з поднесенням до рота).

У європейських країнах такий жест досить поширений серед молоді, цей жест означає "Підемо дунемо", що значить вживати наркотики методом куріння.

Жест «Піднятий уверх великий палець»

Коли приїдете на Близький Схід, до Західної Африки або до Південної Америки, пам'ятайте: піднятий вгору великий палець там означає зовсім інше: брудні сексуальні наміри по відношенню до співрозмовника.

Жест «Вказівний палець біля скроні»

Цей жест означає "дурість" у Франції, "розум" у Голландії і "живи своїм розумом" у Великобританії. Торкаючись пальцем до віка, італієць висловить свою доброзичливість: "Я бачу, ти славний хлопець". В Іспанії цей

жест означає сумнів у правдивості ваших слів, а для француза це – «брешеш ти, братику!».

Коли німець, кажучи про когось, торкається пальцем до скроні, то це означає, що людина, про яку йде мова, «дещо не при своєму розумі». Однак, у цілому ряді африканських культур аналогічна жестова форма означає, що той, хто жестикулює, глибоко задумався, занурився у роздуми. У Франції жест означає просто, що людина, про яку йде розмова, дурна, тоді як у Голандії подібна форма означає, що людина розумна («володіє інтелектом»).

Жест «Вказівний палець біля повіки»

В Австрії формою «вказівний палець біля нижньої повіки» передається «презирство до адресата», у Флоренції виражається зміст «доброзичливість», а в Іспанії – «недовіра» (крім того, в іспанській мові жестів є й інше значення цієї кінеми, яке умовно виглядає як «будьте обережні й уважні»). У Франції вказівний палець у нижньої повіки – це жест брехні, точніше, «мене вважають брехуном», а в Росії такого жесту немає навіть в якості запозиченого.

Жест «2 пальці, складені разом»

Якщо англієць має намір когось провчити, він піднімає два пальці, складені разом, що означає " Ну я тобі покажу!". А в США той же жест сприймуть як "Ми з тобою хороша команда" або "Ми з тобою нерозлийвода”!

Жест «Шукаю третього (випити на трьох)»

Форма цього російського побутового жесту – «вказівний і середній палець розсунуті, утворюючи ножиці; інші пальці зігнуті і притиснуті до тіла». Функціонально жест відповідає мовному акту – пропозиції випити втрьох спиртне.

Символічне значення жесту таке: два пальці позначають двох чоловіків, які вже готові до негайного розпивання спиртного, і потрібно

знайти третього, хто хотів би до них приєднатися. (Втім, існує й інша інтерпретація того ж жесту: є один «спраглий», який шукає двох інших.)

Третя людина потрібна тому, що пляшка приблизно відповідає трьом склянкам. Її, як правило, розливають на трьох порівну, і кожен з тих, хто п'є, таким чином, випиває склянку. До того ж колись ціна пляшки горілки «добре ділилася на три», й акт запрошення випити на трьох іменувався в російському просторіччі як «складатися по рублику».

Пропозиція випити на трьох завжди робиться таємно: рука при виконанні жесту ховається всередину одягу, зовні видно тільки вказівний і середній пальці, причому жест в обов'язковому порядку дублюється відповідної «змовницької мімікою».

Жест шукаю третього – типowo чоловічий: хоча жінки можуть зібратися разом, щоб випити, але для них використання даного жесту не характерно.

Якщо в російській культурі жест «шукаю третього» є комунікативним емблематичним знаком, повним символічного сенсу, то в Англії зовні ідентична форма є формою жесту етикетного, що є знаком приналежності того, хто жестикулює, до масонів з ордена Буйволів (the Order of Buffaloes): виконуючи даний жест, людина «шукає своїх в натовпі».

Жест «Поманити до себе рукою»

Слов'янський жест «поманити до себе рукою», який виконують лівою (для правшів – правою) рукою, піднятою на рівень грудей або плеча, пальці складені разом, злегка зігнуті і спрямовані вгору, долоня при цьому рухається в шкребкові русі в сторону того, хто жестикулює. Жест висловлює «прохання підійти»: так одна людина може підкликати до себе іншу.

Араби ж розуміють подібну жестовую форму – пальці і долоня «робочої» руки, однак, спрямовані вниз – як «настійне прохання або вимога піти», тобто в прямо протилежному сенсі.

Жест «Показувати язик»

У слов'янській мові тіла жест показувати язика (або висунути язик), як ми вже відзначали, є дитячим побутовим жестом-дражнилкою, в на півдні Китаю швидкий язика назовні і втягування його всередину позначає «збентеження», на Тибеті висунутий язик – це форма жесту ритуального шанобливого вітання, а на Маркизьських островах та ж форма висловлює заперечення.

Жест «Роги»

Ці зображення служили у етрусків символом мужності і відлякували злих духів. У сучасній Італії жест роги з формою «вказівний палець і мізинець однієї руки витягнуті вгору, нагадуючи ножиці, середній і безіменний пальці зігнуті і притиснуті до долоні, великий палець лежить на них, сама рука зігнута в лікті і піднята на рівні голови» позначає, зокрема, те, що людині, до якої жест звернений, наврочили, що адресат жесту знаходиться під впливом лихого ока.

У Франції зовні аналогічна форма позначає, що адресат роконосець. У Росії форма «витягнуті вперед пальці» належить дитячому ігровому жесту «коза», проте рука при відтворенні жесту «коза» не статична, як в Італії та Франції, а рухається певним чином (вліво-вправо і вперед у напрямку дитини-адресата жесту; крім того, «козу», тобто витягнуті вперед пальці, можуть у нас зображати також вказівний і середній пальці).

У колумбійській культурі дана форма має два зовсім інших значення. Вона передає, по-перше, «бажання того, хто жестикулює, оберегти адресата від можливої невдачі чи зла, які йому можуть заподіяти» і, по-друге, висловлює «побажання адресату успіху в певній справі, в якій той зацікавлений» і тим самим позначає солідарність з адресатом. У Колумбії згаданий жест називається теж дещо незвично – амулет ящірки (the lizard

charm). Колумбійці ритуально бояться можливого зла від проголошення на їх адресу табуваного слова *culebra*, що означає «змія», а тому швидко заздалегідь говорять *lagarto* «ящірка» і виконують цей жест. Якщо ми, бажаючи успіху адресату, говоримо йому «Ні пуху ні пера», то у відповідь отримуємо ритуальне «До біса!», це відводить можливу невдачу. У колумбійській же культурі ритуал нібито інвертовано порівняно зі слов'янською: щоб вам не сказали щось на кшталт початкового «Іди до біса!», слід швидко вимовити «Ні пуху ні пера!» і виконати жест роги.

Жест «Перевертати склянку уверх дном»

В українській мові це означає, що промовець або взагалі більше не п'є спиртне – так би мовити, «зав'язав», або не хоче далі продовжувати пити спиртне сьогодні (ця дія зазвичай здійснюється із силою: той, хто виконує жест, перевертає склянку й ставить її догори дном, б'ючи об стіл).

В Англії ж перевертання склянки в публічному місці, наприклад в пивному барі, служить сигналом запрошення до бійки: «ось-ось відбудеться бійка».

Жест «Провести ребром долоні по горлу»

Жест в нашій невербальній мові стандартно виконується так: «жестикулюючий швидко проводить ребром кисті по горлу зліва направо», обов'язково супроводжуючи рух словами *ось, ось де, от як і т.п.* Жест має значення «Х мені смертельно набрид: я ситий ним по горло». У Японії ж подібна форма має два значення: іконічна «мені за це відріжуть (або: відрізали голову)» і – як результат метафоричного перенесення – символічне «я звільнений». У нашій культурі, бажаючи висловити жестом значення «мені за це голову відріжуть», люди теж проводять ребром долоні по горлу, зображуючи рух різання, але в цьому випадку звуковий супровід інший, невербальний: вимовляється щось на зразок «гкх», тобто має місце явище звуконаслідування.

Жест «Образа»

В Іспанії сенс «я ображений тобою» виражається дотиком до мочки вуха або тим, що ображений береться за мочку вуха. У Греції той же зміст виражається піднятою рукою з відкритою долонею в бік адресата.

Жест «Згода»

У Болгарії при вираженні підтвердження і згоди (але не при відповіді на питання!) похитують головою зліва направо, примовляючи при цьому так чи «цокаючи», тобто жест завжди має звуковий супровід. У Росії кивають головою зверху вниз, і жест не припускає обов'язкового словесного чи іншого звукового супроводу, будучи в строгому сенсі слова емблематичним. Африканець, що живе в Північній Америці, звичайно виражає сенс «так» ледь помітним кивком голови або бурмоче щось на зразок ТКТ, рідко при цьому роблячи одночасно і те і інше; білий ж киває головою набагато більш енергійно і майже завжди у супроводі певної послідовності слів. У айнів на півночі Японії кивок головою невідомий; для вираження сенсу «так» айни користуються руками, а саме в знак підтвердження і згоди обидві руки приставлені до грудей і рухаються вгору – вниз відкритими долонями догори.

Жесту «мотати головою» як знака заперечення у айнів теж немає: для вираження сенсу заперечення права рука (у правшів) з долонею, спрямованою в бік адресата, рухається кілька разів справа наліво і назад.

Абіссінці невербально кодують сенс «так» наступним чином: вони різко відкидають голову трохи назад і піднімають брови, а сенс «ні» передають різким поштовхом голови до правого плеча. Чорношкірі пігмеї семанги з центральної частини Малайї, щоб висловити сенс «так», різко висувають підборіддя вперед, а для позначення «ні» опускають вниз очі.

Араби, бажаючи висловити сенс «так», похитують головою з боку в бік (а сенс «ні» вони передають, підкидаючи голову і звичайно злегка клацаючи при цьому язиком).

Люди з народу Діак, який проживає на острові Борнео, в якості жесту для «так» піднімають очі, бенгалець з Калькутти в знак згоди швидко мотає головою чотири рази по дузі від плеча, а маорі для невербального вираження того ж сенсу піднімають голову і підборіддя (цікаво, що сицилійці так передають сенс «ні»!).

Жест «Замилування»

Іспанці, колумбійці і мексиканці сенс «замилування» висловлюють невербально шляхом комбінації прикладання до губ трьох пальців і звуку поцілунку, а в Бразилії для вираження захоплення використовується та ж форма, якою іспанці кодують сенс «образа», а саме «дотик до мочки вуха» (жест взятися за мочку вуха) .

Жест «Небезпека»

Коли француз легенько потирає вказівним пальцем кінчик носа, цей жест означає одну з трьох речей: (1) «я хочу попередити вас, що в цьому є щось неясне», (2) «тут небезпечно, будьте обережні», (3) «вам не слід довіряти цим людям». Італійці для вираження сенсу, що приблизно збігається з «другим французьким», злегка постукують по кінчику носа. Цікаво, що в Голландії аналогічне постукування передає зміст «ти п'яний» або, будучи вжитим симптоматично, показує, що той, хто жестикулює, сам п'яний.

Жест «Загроза»

Емблематичний жест зі значенням «загрози» в мові масаї передається таким чином: випрямлений горизонтально вказівний палець того, хто жестикулює, розташовується паралельно губам між зубами, які палець трохи стискають. Після цього жестикулюючий похитує пальцем від себе і до себе і

вказує їм на адресата погрози. Росіяни ж тільки похитують (загрожують) пальцем або, в разі сильної загрози, кулаком.

Жест «Клянуся, це правда»

Якщо росіяни, запевняючи співрозмовника, що все сказане ними – чиста правда, іноді б'ють себе в груди, то масаї здійснюють для цього цілу серію рухів – вказівний палець торкається землі, потім кінчика язика, після чого вказує на небо.

Жест «Підійди сюди»

Росіяни і американці, бажаючи покликати до себе людину жестом, зазвичай використовують повторювані рухи піднятого, витягнутого або, частіше, зігнутого вказівного пальця (рідше мізинця) або кисті піднятої і зігнутої у лікті руки, спрямовані у бік того, жестикулює. Італійці, турки, китайці, іранці, індуси і деякі інші народи виконують той же жест інакше. По-перше, в нормі вони роблять підкликаючий рух не пальцем, а тільки рукою, і по-друге, положення і рух робочої руки теж зовсім інше, ніж у росіян чи американців: рука зігнута в лікті або опущена вниз і рухається в бік того, жестикулює, пальці і зап'ястя спрямовані при цьому вниз.

Жест «Стояти руки в боки»

Стояти руки в боки – у Північній Америці цю позу частіше приймають при зустрічі люди, що відносяться до інших з неприязню. Крім того, в англосаксонській культурі ця поза властива людині, що зустрічається з іншою людиною з набагато більш низьким соціальним статусом. В Іспанії поза «стояти руки в боки» характерна для молодих людей взагалі і властива більше людям з маленьких міст. Особливо люблять приймати її жінки середнього та старшого віку, а також підлітки і молоді люди чоловічої статі, в той час як молодим дівчатам більш звично стояти зі схрещеними руками. Крім того, ця поза притаманна також молодим іспанцям під час представлення при знайомстві.

У російській культурі зазначена раніше поза «стояти руки в боки» характеризується як недружня і агресивна, а тому осуджується. У будь-якому разі, ставати так перед друзями або близькими родичами не прийнято (така поза припустима хіба що як ігрова чи жартівлива). В українській жестовій культурі дана поза також характеризує відношення адресанта до адресата даного жесту як негативне, презирливе, агресивне.

Жест «Зуб даю»

Цей російський жест має форму, подібну з англійським жестом Єлизаветинської пори «гризти ніготь» (рука зігнута в кулак, а ніготь великого пальця тієї ж руки чіпляється і смикає один з верхніх зубів). Англійська жест в XVI-XVII століттях був жестом образи, про що можна судити, наприклад, за текстом трагедії В. Шекспіра «Ромео і Джульєтта». У першому акті в першій сцені відбувається наступний діалог між Самсоном і Грегоріо, слугами Капулетті, перед будинком Монтеккі: Самсон говорить Грегоріо: «Я буду гризти ніготь на їх адресу. Вони будуть зганьблені, якщо змовчать». Відразу слідом за цими словами входять слуги Монтеккі – Абрам і Балтазар. І далі розмова вже ведуть між собою Абрам і Самсон. Абрам: «Не на наш чи рахунок ви гризете ніготь, сер? («Do you bite your thumb at us, sir?»). Самсон: «Гризу ніготь, сер». І, оцінивши цей жест як виклик, Грегоріо трохи пізніше, після того як Абрам знову повторив приблизно те ж питання, звертається до Самсона: «Ви набиваєтеся на бійку, сер?» (пер. п'єси Б. Пастернака).

В Італії подібною формою часто висловлюють презирство чи огиду до кого- або чого-небудь, а в деяких країнах арабського світу та ж форма означає «у мене зовсім немає грошей».

Жест «Прощання»

Італійці рідко подають руку, але із задоволенням "тріснуть" вас по спині при розставанні. У їхніх сусідів французів, такий жест означає

"Забирайся і більше не лїзь сюди ніколи!" Більш приємний жест прощання застосовують в Латинській Америці: помахують долонею так, як ми це робимо, коли кличемо когось до себе. Як ніби хочуть сказати "Нам шкода розлучатися, приїжджайте ще!"

Жест «Вітання»

Єгиптяни і єменці вітають один одного схожим жестом, що нагадує віддання честі радянськими військовослужбовцями з тією лише різницею, що в арабському жесті долоня прикладається до лоба і повертається до того, кого вітають. У мусульманських країнах чоловік не повинен першим вітати жінку, у африканських народів, росіян, латиноамериканців спочатку вітають старших за віком.

Жест «Вказівний палець відтягує нижню повіку»

Цей жест в Англії означає «Мене не обдуриш», в Італії – «Цей чоловік мерзотник». Змістове навантаження жесту розрізняється, проте жест містить один загальний смисловий компонент – і в тому, і в іншому випадку рекомендується підвищити пильність шляхом символічного збільшення очей.

Жест «Струшування уявного пилу з одягу»

В Росії даний жест розуміється як демонстрація зневаги до того, на кого він спрямований. У циган даний жест має ще більш образливий зміст («забирайся до біса») і часто супроводжується плювком собі під ноги.

Жести, що мають у своєму підтексті натяк на бруд і неохайність, у всіх культурах розглядаються як образливі.

Багато жестів із загальним значенням «образи» або такі жести, як прикрити рот і закрити очі руками, своїм походженням, очевидно, зобов'язані вірі людей у зле око, вплив демонічних сил і магії на життя людини, тобто ці рухи здобули культурні смисли.

Жест «Прикривання рота під час позіхання»

Сьогодні цей жест служить в європейській культурі знаком «пристойної поведінки» і входить в етикет, а раніше, судячи зі знахідок англійської антрополога, психолога і фахівця в області невербальної семіотики П. Коллета, цей жест, мабуть, був захистом від дій злих сил.

Жест «Запрошення до випивки»

Запрошення до споживання спиртних напоїв і сам процес споживання алкоголю можна висловити жестом, в якому беруть участь великий і вказівний пальці, спрямовані паралельно один іншому і зображують склянку, або іншим жестом, що позначає штопор для відкорковування пляшки (великий палець піднятий догори, мізинець відстовбурчений і дивиться в бік, інші пальці руки зігнуті і притиснуті до долоні). Нарешті, цей сенс можна передати ще більш складним – метонімічним – способом, а саме поклацанням по горлу, при виконанні якого людина клацає по горлу нігтем середнього або вказівного, рідше великого, пальця, в результаті чого виникає звук, що нагадує звук від постукування по шийці пляшки (горло людини виступає тут як самоадаптор).

Додаток II

Список термінів та визначень

| | | |
|----|--|--------------|
| 1 | Комунікація | Стор. 5 |
| 2 | Міжкультурна комунікація | Стор. 5; 30 |
| 3 | Концепт | Стор. 5 |
| 4 | Константа | Стор. 6 |
| 5 | Концептосфера | Стор. 6 |
| 6 | Асоціативна лакуна | Стор. 7 |
| 7 | Невербальна семіотика | Стор.10 |
| 8 | Невербальна комунікація | Стор.12 |
| 9 | Оптико-кінетична система | Стор.12 |
| 10 | Паралінгвістика (науку про звукові коди невербальної комунікації) | Стор.15 |
| 11 | Кінесика (наука про жести і жестові рухи, про жестові процеси і жестові системи) | Стор.15 |
| 12 | Окулесіка (наука про мову очей і візуальну поведінку людей під час спілкування) | Стор.15; 157 |
| 13 | Аускультация (наука про слухове сприйняття звуків і аудіальну поведінку людей в процесі комунікації) | Стор.15 |
| 14 | Гаптіка, або □такесика (науку про мову торкань і тактильної комунікації) | Стор.15; 196 |
| 15 | Гастика (наука про знакові в комунікативних функціях їжі та напоїв, про прийом їжі, культурні та комунікативні функції напоїв і частувань) | Стор.15; 206 |
| 16 | Ольфакція (наука про мову запахів, значення, передані за допомогою запахів, і роль запахів у комунікації) | Стор.15; 222 |
| 17 | Проксеміка (наука про простір комунікації, його структуру та функції). | Стор.15; 169 |
| 18 | Хронеміка (наука про час комунікації, про його структурні, семіотичні і культурні функції) | Стор.16; 181 |
| 19 | Неправильна, неповна, надлишкова інтерпретація | Стор.18 |
| 20 | Паралінгвістичні засоби комунікації | Стор. 25; 41 |
| 21 | Екстралінгвістичні засоби комунікації | Стор. 25 |
| 22 | Висококонтекстні і низькоконтекстні культури | Стор.52 |
| 23 | Бар'єри інтеракції | Стор. 26 |
| 24 | Стереотип | Стор. 27 |
| 25 | Міжкультурно-комунікативна компетентність | Стор. 33 |
| 26 | Просодика | Стор. 57 |
| 30 | Кінесика | Стор. 65 |

| | | |
|----|--|-----------|
| 31 | Кінема | Стор.71 |
| 32 | Висококінетичні / низькокінетичні культури | Стор. 89 |
| 33 | Міміка | Стор.143 |
| 34 | Інтенсифікація/деінтенсифікація почуттів | Стор.148 |
| 35 | Інтимна, персональна, соціальна, публічна відстань | Стор.179 |
| 36 | Поліхронна / монохронна культура | Стор.182 |
| 37 | Гендерн відмінності невербальної поведінки | Стор.188 |
| 38 | Контактні / неконтактні культури | Стор.199 |
| 40 | Сенсорика | Стор. 205 |