

## КИНЕСИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ПУТЬ К ЭФФЕКТИВНОМУ ОБЩЕНИЮ

## KINESIC SYSTEM AS A WAY TO EFFECTIVE COMMUNICATION

### АЙЛАНЫШ БИР ЖОЛУ КАТАРЫ КИНЕСИКА СИСТЕМАСЫ

**Аннотация:** Статья посвящена вопросу эффективного общения путем кинесической системы, а именно жестовой невербальной коммуникации и ее преимуществе в культурном, социологическом и профессиональном аспектах жизни. В ней объясняется значимость языка телодвижений между представителями разных культур, так как международные контакты становятся неизбежной взаимосвязью между людьми. В последствии, коммуникация осуществляется представителями разных культур. Естественно, чтобы достичь эффективности в общении, собеседники с уважением и пониманием должны относиться к друг другу. Приводятся примеры форм жестов и их семантическая трактовка разными культурами. Целью данной статьи является представление кинесической системы ввиду одного из базовых условий в достижении эффективной коммуникации. Взаимопонимание – основной ключ к эффективному взаимодействию представителями разных культур.

**Ключевые слова:** эффективная коммуникация, кинесическая система, А. Пиз, Р. Бердвистелл, Г. В. Колианский, Стернин И.А., форма жестов, жестовое кодирование.

**Аннотация:** Бул макалада кинесика системасын, тактап айтканда, сөз эмес оозеки байланыш жана жашоонун маданий, адистерди кесиптик тармагында, анын артыкчылыктары менен натыйжалуу байланыш маселесине арналган. Бул эл аралык байланыштар, ошондой эле ар түрдүү маданияттардын ортосундагы дене тилинин маанисин түшүндүрөт жана башка элдердин ортосунда сөзсүз байланышы боло алат. Андан кийин, байланыш, маданияты жүзөгө ашырылат. Албетте, байланыштын натыйжалуулугун камсыз кылуу максатында, сый жана өз ара түшүнүү менен маектешкендердин бири-биринин маданиятын билдириши керек. Ар кандай маданияттардын жана маанилик чечмелөөнүн ар кандай түрлөрүн жана ишараттарына мисалдар. Эстүү - ар кандай маданияттардын жана натыйжалуу өз ара аракети үчүн маанилүү.

**Түйүндүү сөздөр:** натыйжалуу байланыш, кинесика системасы, А. Pease, R. Berdvistell, E.G.Kolshansky, Sternin I.A. белгинин түрү, жандоо код.

**Annotation:** The article is devoted to the issue of effective communication through the kinesis system, which is named, gesture non - verbal communication and its advantage in the cultural, sociological and professional aspects of life. It explains the importance of body language between people of different cultures, since international contacts are becoming an inevitable relationship between people. Subsequently, communication is carried out by representatives of different cultures. Naturally, to achieve effectiveness in communication, the interlocutors with respect and understanding should relate to each other's culture. Forms of gestures and their semantic interpretation by different cultures are given as the examples.

The purpose of this article is to present the kinesis system as one of the basic conditions for achieving effective communication. Mutual understanding is the main key to effective interaction between representatives of different cultures.

**Key words:** effective communication, kinesis system, A. Pease, R. Berdvistell, E.G. Kolshansky, Sternin I.A., form of gestures, gesture coding.

В современном обществе потребность эффективного общения растет с каждым годом. Стернин И.А. утверждает, что “человек должен учиться эффективному общению как основам грамоты”. [6;45] Цивилизованное общество должно подтверждать свой духовный и культурный рост с помощью умения общаться на должном уровне, не допуская конфликтных ситуаций, общаясь как с близкими людьми, так и с коллегами по работе. По мнению некоторых ученых, для того, чтобы воспитать эффективных коммуникаторов, сегодняшнего общества, нужно ввести дисциплину “эффективное речевое воздействие” в школах и вузах. [6]

Также, международные контакты становятся наиболее значимыми в современном обществе и являются неизбежной взаимосвязью между людьми. Впоследствии, коммуникация осуществляется представителями разных культур. Естественно, чтобы достичь эффективность в общении, представители разных культур с уважением и пониманием должны относиться к культуре друг друга. [2]

Рассмотрим два основных аспекта речевого воздействия. Вербальное речевое воздействие является коммуникативным и осуществляется при помощи языковых средств. Языковыми средствами являются мысли, содержательность речи, различные приемы речевого воздействия, доводы и аргументы и т.д. [3]

Невербальное речевое воздействие в свою очередь осуществляется неязыковыми средствами, то есть несловесными сигналами. Речь, сопровождающаяся невербальными знаками, более экспрессивна окрашена. Невербальные сигналы передают намеренную и ненамеренную информацию адресату, сознательно или бессознательно влияя на собеседника. [3,2]

Как уже было сказано выше, невербальное речевое взаимодействие – это несловесные сигналы, которые могут включать широкий спектр элементов невербальной семиотики.

Мы же в свою очередь пытаемся в данной статье рассмотреть кинесику как одну из центральной области знаковой невербальной системы. Кинесика – это наука о языке телодвижения, в более узком смысле – это учение о жестах. А именно, мимических жестов, жестов рук, ног, головы и позы.

Хорошее владение языком не всегда бывает достаточным в межкультурной коммуникации. Неверная трактовка жестов в поведении иностранных лиц может привести к «конфликту культур». Он возникает тогда, когда человек не понимает и не принимает иные взгляды, традиции. В итоге, может возникнуть недопонимание, либо полное отсутствие понимания в коммуникации между представителями разных культур. Поэтому очень важно понимать язык невербального общения. Ведь эффективность речевого воздействия – это то, что позволяет коммуникатору достичь поставленной цели в речи и остаться с собеседником при этом в хороших отношениях. Коммуникативная цель достигается при четком выражении слов и чувств. Иногда одних слов бывает недостаточно для выражения эмоций, тогда собеседники передают их по средствам невербального языка. [1,2,3]

По мнению многих лингвистов существует некая взаимосвязь между вербальным и невербальным речевым воздействием. Но, наблюдается несораз-

мерность их функций на разных этапах речи. При знакомстве, примерно в первые 10 секунд около 92% информации собеседники получают невербально. [5] По данным некоторых ученых существует около тысячи невербальных сигналов, при чем у отдельных есть несколько вариантов, что удваивает количество в разы. Р.Бредвистелл исследовал процентное соотношение невербальной знаковой системы при общении. Анализ показал, что в среднем человек говорит 10 минут в день, при этом более 65% информации передается невербально. [7] А. Пиз отмечает 2 канала передачи информации: словесный, который информирует о внешнем мире и невербальный, в свою очередь имеет дело с межличностными отношениями. [5]

Г. В. Колшанский выделил основные функции кинесических средств, которые одинаково трактуются во всех культурах. Кинесическими средствами пользуются для налаживания взаимоотношения с помощью рукопожатия, поклонов, поцелуев, непосредственно, при встрече. Для удержания внимания собеседника, например, используется кивок головой, касание собеседника. При разъяснении сказанного, указанием на какой-либо объект. Подчеркивая экспрессивное отношение к ситуации, например, хватанием за голову при выражении глубокого переживания. Если нет возможности вербально выразить мысль, кинесическая система может функционировать в роли замены речевого сообщения. [2]

По мнению А. Пиза невербальные сигналы в пять раз больше содержат смысловые единицы, чем вербальные. В рамках концепта убеждения невербальная коммуникация, также, берет вверх над вербальной. Существует понятие неконгруэнтности, которое означает несоответствие между вербальными и невербальными элементами. [5] Так вот, в ходе многих исследований и наблюдений лингвисты пришли к выводу, что люди поверят скорее жесту, чем словам. Если человек размахивает кулаком и при этом очень твердо говорит, что не против сотрудничества, наверняка слушатели ему не поверят. Очень часто то или иное слово или выражение может нести многообразный смысловой оттенок. Невербальному сигналу тоже присуща многогранность смыслового значения. Приведем один из примеров невербальной коммуникации: «кивок головой». В зависимости от контекста данный жест можно трактовать по-разному: согласие, разрешение, благодарность. [6]

Ссылаясь на наблюдения Е.А. Петровой можно сказать, что виды общения также влияют на специфику несловесных сигналов. Если мы говорим об официальном общении, то жесты используются в рамках национально – культурных норм, а в неформальном общении наблюдается их индивидуальная дифференциация. [4]

Под индивидуальной невербаликой мы понимаем врожденные экспрессивные движения, человеку трудно ими управлять, природой они в нем уже заложены. Например, в состоянии гнева человек сжимает кулаки, а при волнении наблюдается тремор мышц. [3,4]

Сформировались определенные правила использования кинесики в разных культурах. Мы находим источники жестовой культуры, которые датируются еще в Средние века. В те времена жесты выполняли

две функции: определяли принадлежность человека к той или иной группе и его иерархию внутри общества. И в наше время жесты являются неотъемлемым компонентом в жизни людей. Правильная трактовка жестов может помочь избежать дипломатические, социальные и военные конфликты. Такие очевидные жесты, как протянутая рука для приветствия, доброжелательная улыбка уже свидетельствуют о некотором расположении собеседника. [3]

Вариативность свойственна языку жестов. У каждого человека своя жестовая специфика, которая отражает особенности той или иной культуры. Очень интересный факт отмечен ученым Р. Познером, что наблюдается несоответствие кинесической системы даже в пределах одного города. [2]

Рассмотрим географическую вариативность жестов. Такой жест, как «указательный палец находится под нижним глазным веком и чуть оттягивает глаз, несколько расширяя его» в Англии означает «я всё вижу» или «я настороже», а вот в Италии и Франции этот жест означает «ты должен быть начеку». Один материк Европа, однако, двигаясь с севера на юг мы можем наблюдать смысловое различие одного и того же жеста. А, ежели мы рассмотрим этот жест в азиатской культуре, например, у китайцев он имеет такую смысловую единицу как «презрение». Следует отметить, очень часто люди ошибаются, что одно и то же побуждающее событие может вызвать у всех народов идентичную эмоциональную окраску. Выражение удивления с нашей стороны осуществляется глазами: поднятием верхних век и бровей вверх, а в древнем Китае показывали язык между зубами, выражая сильное удивление. [3,8]

Каждому народу присущи любимые жесты при коммуникации. Самая частая форма приветствия – это рукопожатие, наблюдается в Европе и Америки, однако, в Меланезии рукопожатием вообще не пользуются. Вместо этого народ тикопия сразу же показывает свое выражение чувств к собеседнику. Та или иная степень уважения, выражается, касанием носом носа, колена собеседника или же запястья руки. В Новой Зеландии приветствие гостей также осуществляется касанием носом носа, при этом одновременно, дыша изо рта в рот. У индусов же приветствие и одновременно знак высочайшего уважения осуществляется касанием стоп родителей, старших братьев и сестер. В отдельных случаях среди индусов отмечается и касание стоп учителей, в знак благодарности за полученные знания. Китайцы при приветствии в знак почтения и уважения держат ладонь правой руки сверху кулака левой, руки при этом расположены немного ниже уровня глаз. А вот в Японии вместо рукопожатия при приветствии используется традиционный поклон. В Боливии, наоборот, одного рукопожатия мало для приветствия, входя в дом они должны поприветствовать всех членов семьи не только рукопожатием, но и крепким объятием. [3,7,8]

А в американской культуре, напротив, поклон считается знаком унижения и льстивого угодничества. Известный исторический факт свидетельствует о том, что такое толкование жеста привело к проблемам пребывания американских оккупационных сил в Японии. Ведь в Америке не принято кланяться, но

собеседнику нужно смотреть прямо в глаза, при этом не отрывая взгляд, выражая внутреннее достоинство и самоуважение. Однако, японцы не принимали такого зрительного контакта, что приводило к серьезным конфликтам между местным населением и солдатами. Китайские поклоны, как и японские связаны с культурными традициями. [3,5]

Поклоны наблюдаются не только на Востоке, но и в Европе. Однако, в Европе поклон был ритуальным жестом, а на Востоке бытовым. В Англии, Франции и Испании кланяться при выходе короля или других знатных лиц было вполне обычным делом. [3]

Затем, в Европе в знак обоюдного уважения собеседники кланялись одновременно друг другу. В конце концов, рукопожатие, со временем, насовсем вытеснило поклоны.

Также, во всех развитых культурах наблюдаются профессиональные и социальные жестовые различия. В Австралии наблюдается необычный жестовый язык среди охотников разных племен, а в Англии футбольные болельщики пользуются особыми жестами. Жестовыми языками также пользуются спортивные судьи, альпинисты и служители церкви в православной религии. [3]

Отдельная культура и каждый народ имеет своё «немое кино». Ч. Чаплин как-то бросил такую фразу: «Дайте мне посмотреть, как вы двигаетесь и жестикулируете, и я сразу же вам скажу, где вы родились». По словам А.Дж. Миллера неправильная интерпретация невербального поведения это одна из печальных основ разногласия между людьми, которое можно было бы избежать. [1]

Г. В. Колшанский в своих научных трудах отмечает такое понятие как «межкультурная омонимия», что означает схожесть невербальных знаков по форме и различие по смыслу в разных культурах. Например, такая жестовая форма, как «указательный и большой пальцы вместе образуют кольцо, которое смотрит в сторону адресата; остальные пальцы немного расслаблены и согнуты», в русской культуре относительно не так давно, это заимствованный жест американской культуры значение, которого понимается как «всё в порядке». В Японии этот жест используется в контексте купли – продажи и означает «деньги». В Венесуэле данный невербальный знак означает неприлично – сексуальный смысл, а в Тунисе сама форма жеста немного иная: за, так называемым кольцом, все пальцы вытянуты вверх – и жест несет совсем иной смысл: «я убью тебя». В Греции и Италии форма жеста идентична по форме, как и в США, а вот значение можно описать как «отмахнуться». [2,5]

Межкультурная омонимия осуществляется не только адапторами – тела, но и адапторами-объектами. Например, в русском эквиваленте жест перевернуть стакан означает «прекратить распивать спиртное навсегда», а в Англии перевернуть стакан в публичном месте означает сигнал о скорой драке: «вот- вот произойдет драка». Другой жест провести ребром ладони по горлу совпадает семантически в русской и американской культурах со значением: «мне смертельно надоел». В Японии форма этого жеста сохраняется, а вот смысловой оттенок другой: «мне за это отрежут горло», в метафорическом смысле «меня уволят». [3]

Существует и понятие «межкультурная синонимия» в противовес «межкультурной омонимии», что означает идентичность по форме и несоответствие по смыслу. Рассмотрим, как выражают согласие в разных странах. В Болгарии покачивание головой слева направо означает «да», в России же этот же смысл выражают кивком головой, а вот в Японии в знак согласия прижимают обе руки к груди и двигают открытыми ладонями вверх – вниз. Арабы кодируют смысл «да» покачиванием головой из стороны в сторону. [3,5]

Смысл «восхищение» тоже интересно кодируется представителями разных культур. Когда испанцы, колумбийцы и мексиканцы «восхищаются» они прикладывают к губам три пальца и создают звук поцелуя, а Бразильцы «восхищаются» по-другому: они берутся за мочку уха, в свою очередь эта же форма невербального жеста в Испании означает «оскорбление». [3,5]

Исследуя широкий спектр значимости кинесической системы можно прийти к выводу, что, участвуя в межкультурных диалогах, человеку нужно учитывать невербальное существование культурных различий, а не вести себя в рамках правил, присущих его родной культуре.

Мы убедились, что культура – это не только отражение мышление народа, но и знание языка, умение распознавать и владеть невербальными кодами того или иного общества.

Кинесическая система – это путь к эффективному общению человека в социальном, культурном, профессиональном аспектах жизни.

Кинесика отражает поведение собеседника в рамках его внешних проявлений и выступает в совокупности телодвижений, а именно, поз, жестов и мимики, которые распознаются в периоде общения.

Изучение внешних проявлений поведения даёт возможность получать значимую вспомогательную информацию в процессе межличностного общения, тем самым способствуя взаимопониманию между собеседниками.

#### **Литература**

1. Кнапп М.Л. Невербальная коммуникация. – М., 2001.
2. Колшанский Г.В. Паралингвистика. Изд. Стереотип – М.: Изд-во, Л, 2017.
3. Крейдлин Е.Г. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. – М., 2002.
4. Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе. – М., 1998.
5. Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих. – М., 2018.
6. Стернин И.А. Основы речевого воздействия. – Воронеж, 2012.
7. Birdwhistell, R.L. Introduction to Kinesics. – Louisvell, 1998.
8. Tubbs., Moss. S. Human communication. – N.Y., 1992.