DOI: 10.17117/na.2015.07.1344

<http://ucom.ru/doc/na.2015.07.1344.pdf>

Поступило в редакцию: 05.07.2015

Власова Т.М., Дюжева М.Б.
Кинесические средства общения как маркеры
социально-доминирующей позиции коммуниканта

Vlasova T.M., Dyuzheva M.B.
The Use of Kinetic Means of Communication as Markers of
Dominant Position of Discourse Participants

Социальный статус коммуникантов оказывает большое влияние на формирование составляющих дискурса и определяет выбор типа их коммуникативного поведения и средств коммуникации. В статье рассматривается, как представление участников дискурса об их собственном статусе, как социально-высоком, влияет на их выбор невербальных средств общения. Авторы анализируют примеры статусно-маркированного дискурса из художественной английской литературы

Ключевые слова: статус, социально-доминирующая позиция коммуниканта, статусно-маркированный дискурс, кинесические средства общения

The social status of the discourse participants affects their communicative behavior, and as a result, determines the structure of the discourse and the choice of communicative means. The authors consider the cases when the high-status position of participants influences their use of kinetic means of communication. The examples of socially-marked discourse have been taken from English literature

Key words: discourse, status, social role, kinetic means of communication

Власова Татьяна Михайловна

Кандидат филологических наук, доцент
 Дальневосточный федеральный университет
 Владивосток, о. Русский, п. Аякс

Vlasova Tatyana Mikhailovna

Candidate of Philological Sciences, Associate
 Professor
 Far Eastern federal university
 Vladivostok, Russkiy Island, Ayax

Дюжева Мария Борисовна

Кандидат филологических наук, доцент
 Дальневосточный федеральный университет
 Владивосток, о. Русский, п. Аякс

Dyuzheva Maria Borisovna

Candidate of Philological Sciences, Associate
 Professor
 Far Eastern federal university
 Vladivostok, Russkiy Island, Ayax

Лингвисты давно заметили, что структура дискурса определяется социальными факторами "...Discourse is socially constitutive as well as socially shaped: it constitutes situations, objects of knowledge, and the social identities of and relations between people and groups of people..." [11, с.108]. Одной из целей дискурса является утверждение и поддержка коммуникантами своего социального «status quo» [11, с.108]. Именно в дискурсе проявляются статусные роли ком-

муникантов: дискурсивные практики “can help produce and reproduce unequal power relations between ...social classes, women and men, and ethnic or cultural majorities and minorities” [цит.по 11, с.108]].

Иерархия статусов и социальных групп, где одних ценят и уважают больше других, вырабатывается, передается и поддерживается в общественном мнении [5]. Иерархия выстраивается с учетом занимаемого человеком положения в обществе, его полномочий, возраста, профессии, благосостояния, половой принадлежности [13, с. 63].

Статусная обусловленность способа коммуникации выражается в предпочтении разными социальными группами тех или иных выразительных средств языковой системы; в неодинаковой употребительности средств общения представителями разных социальных групп. О тесной связи используемых средств коммуникации с социальными ролями участников дискурса пишет Н.Л. Грейдина: «...поведение коммуникантов рассматривается в соответствии с их местом в социальной системе...» [1, с.234]. Е.В. Сидоров отмечает тот факт, что социальный статус определяет коммуникативную деятельность говорящего и организацию текста как ее продукта [6, с.77]. У Л.В. Топки находим: «Статусно-ролевая характеристика коммуникантов – это составной элемент любой поведенческой ситуации», один из параметров, в соответствии с которым определяются тактики, репрезентирующие их поведенческую реакцию [8, с.126].

Исследования в области невербального поведения коммуникантов выявили наличие прямой связи между социальным положением человека и жестами и телодвижениями, которыми он пользуется. В.И. Карасик, например, пишет о том, что невербальная коммуникация становится существенным каналом выражения статусных отношений: фонация, кинесика, проксемика, молчание и невербальные действия, сопровождающие речь, используются коммуникантами по-разному в зависимости от их ранга [2, с. 50].

В данной статье рассматриваются кинесические средства общения (жесты, позы, прикосновение, выражение лица, т.д.), используемые участниками дискурса как статусные маркеры их социально-доминирующей позиции.

Алан Пиз в своей книге «Язык телодвижений» приводит некоторые примеры невербального поведения коммуникантов, отражающего их социально-доминирующую позицию:

– если человек, придя в гости, удобно устраивается в кресле, а хозяин стоит, это – признак доминантного или агрессивного отношения [4, с. 394];

– шпалеобразное положение рук выдает уверенность человека в себе и своем превосходстве, его авторитетность и часто используется в условиях субординации [4, с. 158];

– закладывание рук за спину ладонь-на-ладонь – жест властного и уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими [4, с. 162];

– выставление больших пальцев является признаком властности, превосходства, чувства собственной значимости [4, с. 164];

– выдвинутый вперед подбородок воспринимается как выражение высокомерия и превосходства [4, с. 278].

На примерах дискурса, отраженного в художественной литературе, рассмотрим, как конкретные кинесические средства общения используются коммуникантами в качестве статусных маркеров их социально-доминирующей позиции.

МИМИКА

М.Г. Лебедько отмечает, что выражение лица может указывать на статус человека и позицию власти [14, с.115], и цитирует Н.Хенли, который пишет о том, что выражение лица является средством, используемым коммуникантами для того, чтобы произвести впечатление на собеседника, в том числе и впечатление статуса, власти и авторитетности ("Faces are the means by which we attempt to create an impression, and they will therefore be a major focus for displaying the impression of status, power and authority" [цит. по 14, с.115], причем мимике он отводит доминирующее положение среди невербальных средств общения. Образами власти являются: суровое лицо, нахмуренные брови, неподвижный взгляд [14, с.115]. Опущенные брови являются сигналом доминирования или агрессивности.

Рассмотрим несколько примеров статусно-маркированного дискурса:

– She made herself smile on them both [C. Cookson]. (Лексическим средством вербализации автором социально-доминирующей позиции персонажа является предлог on, который предполагает «направление сверху вниз», это – снисходительная неискренняя улыбка хозяйки, госпожи, адресованная слугам. Цель этого мимического жеста – расположить к себе прислугу, т.к. улыбка делает человека менее властным и авторитарным [4, с.103]).

– 'Then go and buy something and charge it to me,' he said with the air of a man patting a child on the head [L. Gordon]. (Статусным индикатором в данном дискурсе является весь вид мужчины при общении со своей юной невестой. Его статус выше по трем показателям: он мужчина, он богат, он старше невесты по возрасту).

Основная функция улыбки – трансляция положительных эмоций и позитивного отношения к составляющим дискурса; однако она может также выражать сарказм и насмешку, которые относятся к статусным тактикам, отражающим социально-доминирующую позицию коммуниканта, например:

– The killer stopped and he turned to me and he said, 'You again?' He was smiling [C. Cleave]. (Доминирующая позиция убийцы в данной ситуации основана на страхе участников дискурса).

– "Try the next day, Ms. Warner." Caroline gave a sardonic smile [R.N. Patterson]. (Социально-доминирующая позиция адвоката позволяет ей использовать такой невербальный маркер как язвительная улыбка, чтобы продемонстрировать свое недоверие к свидетельнице и ее показаниям).

– "Chris would never lie to me."

– Salinas' smile became cynical. "Of course. He's far too honest" [R.N. Patterson].

(Обвинитель на судебном процессе занимает социально-доминирующую позицию, отражением которой и является его циничная улыбка).

ВЗГЛЯД

Глаза человека являются очень эффективным инструментом коммуникации: взгляд может использоваться не только как знак внимания и интереса или для регулирования взаимодействия, но и как средством манипуляции или установления превосходства [9, с.30], которые являются тактиками, используемыми социально-доминирующими личностями.

М.Г.Лебедько также отмечает зависимость использования взгляда от статуса коммуниканта: "Eye contact is status, power, and dominance dependent...higher status people were first to establish eye contact" [14, с.113].

Рассмотрим несколько примеров:

– It did not occur to either of them to buy any of the tabloids though they both spent some time reading the lead stories and furtively turning the pages until

– Mrs Ford's indignant glare drove them from the little shop [Ph. Gregory].

(Социально-доминирующий статус хозяйки магазинчика позволяет ей выразить взглядом негодование по отношению к неплатежеспособным покупателям; они подчиняются ее взгляду и покидают магазин).

– Then Sandy exploded. "Rochelle!"

– There was a barely perceptible flash of triumph in her eyes [E. Segal].

(Автор указывает на то, что в глазах Рошель, вопреки ее желанию скрыть свои чувства, отразилось едва заметное торжество, и это торжество доминирующей личности, победителя: наконец-то Сэнди «сдался» ее чарам.)

– "Besides, I haven't exactly decided to go yet."

Chet rolled his eyes to the ceiling [T. Chevalier]. (Выражение to roll one's eyes выдает раздражение, нетерпение, досаду коммуниканта, т.е. эмоции, которые позволено проявлять открыто только социально-доминирующим коммуникантам).

ЖЕСТЫ

Использование жестов также определено статусом коммуникантов. Человек, занимающий высокую статусную позицию, может с помощью жестов управлять другими людьми: давать указания, останавливать их, привлекать их внимание или подчинять. "...Gestures are regarded as clue to power" [14, с.110]. О влиянии статуса на использование жестов пишет и А. Пиз. Подчиненные скрестят руки на груди (знак защиты), поскольку в присутствии начальника они чувствуют себя некомфортно. А доминирующая личность демонстрирует свой высокий статус, не скрещивая рук на груди: «Я ничего не боюсь». Выставление больших пальцев является знаком власти, превосходства, даже агрессивности. Рукопожатие ладонью вниз демонстрирует превосходство, так же как и закладывание рук за спину [4, с.115-6]. Авторитарные позы демонстрируют высокий статус говорящего, его превосходство над собеседником, стремление оказать на него давление: ноги шире плеч, руки за спиной, «руки в боки» [7, с.53]. Высоко поднятая голова является жестом превосходства или высокомерия (When raised notably, head becomes a gesture of superiority or arrogance) [10, с.57].

Рассмотрим следующие примеры использования жестов участников статусно-ориентированного дискурса:

The Russian suddenly pointed his finger at her. "You" [E. Segal]. (Перстоука-зующий жест носит агрессивный характер, принуждая собеседника к подчинению [4, с.37-8]. Статусно-ориентированное общение происходит между академиком и молодым ученым, девушкой, занимающей социально-подчиненную позицию).

"All right, get out of here," Bingham said with a sweep of his hand [R. Cook]. (Социально-статусная база коммуникации – неравенство занимаемых должностей: заведующий лаборатории раздраженно приказывает подчиненному «убраться», сопровождая вербализованный приказ жестом, выражающим презрение).

With a haughty wave of the hand he indicated that the audience was terminated. [W.S. Maugham]. (Индикатором статусного неравенства служит «высокомерный» жест руки, с помощью которого герцог приказывает послу уйти).

The fist hit the table, not hard. "You know where Wolfe is" [R. Stout]. (Недовольство героя тем, что собеседник скрывает нужную ему информацию, находит отражение в агрессивном жесте, который является маркером статусного неравенства и используется коммуникантом более высокого ранга (представителем госполиции) при общении с молодым помощником частного детектива).

ПРИКОСНОВЕНИЕ

Прикосновение является важным средством общения. Особенно часто оно используется для выражения теплого чувства, поддержки. Даже самый легкий тактильный контакт может создать позитивную атмосферу при общении. Но поскольку прикосновение предполагает определенную близость отношений, использование этого невербального средства строго регламентировано, и эти нормы определяются полом, возрастом, статусом, воспитанием и образованием коммуникантов [9, с.31]. Исследование, проведенное в США показало, что люди, обладающие более высоким статусом (мужчины, начальники, взрослые), касаются людей с более низким статусом (женщин, подчиненных, детей), в этом случае реакция на прикосновение обычно положительная [12, с.150]. О статусных ограничениях использования прикосновения пишет и М.Г.Лебедько: "the superior-status person touches the inferior-status one" [14, с. 103]

Рассмотрим следующие примеры статусно-маркированного дискурса:

– "Well, don't you look beautiful today," Grace Rose said, taking hold of Elizabeth's hand, beaming at her. [B.T. Bradford] (Статусная база коммуникации в данном дискурсе – существенная разница в возрасте коммуникантов: женщина почтенного возраста берет руку молодой женщины, выражая этим свое нежное к ней отношение).

– "That's when the baddies got mine daddy." His lip trembled. I pulled him towards me and I held him while he cried. [C. Cleave] (Девушка, занимающая социально-доминирующую позицию в силу своего возраста, успокаивает маленького мальчика, прижав его к себе.)

– "So, instead of being supergirl, I turned out to be a leper." He put his finger gently on her lips. [E. Segal] (В ходе общения с девушкой молодой человек ис-

пользует тактильный жест, который является невербальной репрезентацией вербального сообщения "I forbid you to say this").

Paget rested both hands on his son's shoulders. "They're trying to dig up Richie's molester stuff" [R.N. Patterson]. (Старший по возрасту, отец устанавливает тактильный контакт с сыном, положив ему руки на плечи, придавая тому силы и твердости, чтобы справиться с проблемой).

Тактильный контакт может служить не только средством выражения любви и доброжелательного отношения, но и дискурсным индикатором агрессивности, которая реализуется в тактике атаки, например:

– "I hate you. Do you know that? I hate you."

When his hand came out and caught across the side of the face, she cried out as she staggered back and, grasping at the arm of the chair, she fell sideways on to it; and his voice came at her yelling... [C.Cookson] (В данной ситуации проявляются статусные отношения между отцом и дочерью, которая, устав от постоянного подавления ее личности, осмеливается выразить свой протест. Физическое насилие в виде удара является индикатором статусного неравенства коммуникантов).

ПОЛОЖЕНИЕ ТЕЛА

Положение тела (posture) – это то, как человек держит свое тело в процессе коммуникации: "When communicating, people tend to orient their bodies toward others by assuming a certain stance or posture" [12, с.139]. Считая положение тела одним из важнейших невербальных способов самопрезентации, Л. Броснахан пишет о тысяче различных поз, которые может принять человек в ходе общения. Они могут нести информацию о физической форме коммуниканта, его эмоциональном состоянии; а также о его социальном положении [10, с.40]. М.Г. Лебедев отмечает тот факт, что положение тела может служить выражением статусных различий: "One may definitely conclude that posture may express status differences...." [14, с.116]. Количество поз, принимаемых человеком в процессе общения, коррелирует с его статусом и стремлением к доминированию. Лица более высокого статуса чаще меняют свои позы, совершают больше движений головой, туловищем, т.д.; демонстрируют больше свободы в выборе и смене невербального репертуара, чем их низко-статусные партнеры [3, с. 327].

Участник дискурса, занимающий социально-доминирующую позицию, обладает большей свободой в выборе позы. Коммуникант наклоняется к собеседнику, чтобы продемонстрировать свои территориальные претензии на него. Наклон также может быть средством доминирования и запугивания [4, с.385]. И.А. Стернин пишет о том, что авторитарные позы демонстрируют высокий статус говорящего, его превосходство над собеседником, стремление оказать на него давление. Утверждая свою доминирующую позицию в дискурсе, коммуникант может опираться на стол, слегка склоняясь над ним [7, с. 126], поставить ноги шире плеч, держать руки за спиной [7, с.53].

Авторы художественных англоязычных произведений, описывая коммуникативные ситуации в динамике, уделяют большое внимание позициям тела,

принимаемым коммуникантами в ходе общения. Рассмотрим примеры статусно-маркированного общения:

– Caroline put her hands on her hips. “And whose idea was it to have Mr. Paget choose among prisoners?” [R.N. Patterson]. (Социально-доминирующая позиция адвоката дает Каролине право на атакующую тактику, которая находит выражение в агрессивной позе и призвана «дожать» свидетеля, вывести его из равновесия и вынудить дать нужные показания. Позу «руки в боки» И.А. Стернин относит авторитарным позам [7, с. 53]. А. Пиз характеризует эту позу как «наступательную», используемую для передачи агрессивного отношения к собеседнику [4, с. 103].

– She turned from the window and straitened her shoulders, at the same time bringing her chin up. She would never do anything silly; she knew her place, and had the power to keep others in theirs [C. Cookson]. (Героиня осознает свою социально-доминирующую позицию и старается держаться соответственно: прямая спина, высоко поднятая голова – маркеры высокого статуса коммуниканта.)

– “Where is DeForest, anyhow?” I thought this would sound more powerful with my back to her. [M. Amis] (Коммуникант осознанно пытается установить свое превосходство над девушкой, выбрав пренебрежительную позу).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВА

Использование пространства в процессе общения – это выбор и контроль расстояния между коммуникантами, причем выбор дистанции общения осуществляется практически неосознанно. При этом, однако, имеет значение социальный престиж собеседника, национальность, возраст, пол, степень близости и темперамент. Лингвисты отмечают, что пространство между коммуникантами свидетельствует об уважении или неуважении к собеседнику, а также может отражать статус участников дискурса [15, с.145]. Нарушение оптимальной дистанции общения вызывает негативную реакцию партнера по коммуникации.

Рассмотрим следующие примеры использования пространства для утверждения социально доминирующей позиции коммуникантов:

– Caroline moved closer. “How did you get them, Mr. Slocum?” [R.N. Patterson] (Адвокат на суде занимает высокую статусную позицию, и Каролина демонстрирует это, сокращая расстояние между ней и свидетелем, намереваясь этим вывести его из равновесия и сбить его с толку.)

– Before she had time to choose I was there, bending over, with my eyes only a foot from her face. [R. Stout] (Вплотную приблизившись к собеседнице, детектив вторгается в ее «личную зону» и этим заставляет ее потерять контроль над своим поведением и сказать правду. К тому же он «нависает» над ней, чем укрепляет свою социально-доминирующую позицию: чем выше человек над аудиторией, тем сильнее его коммуникативная позиция [7, с.126]).

– Captain Frome leaned a little closer and his voice dropped low. “If I were you, I would go down to her van with a legally prepared document.” [Ph. Gregory] (Неформальный лидер городка сокращает расстояние между собой и собеседницей, стараясь «оказать на нее давление» и убедить ее последовать его настоящему совету.)

Итак, осуществляя коммуникативную деятельность, коммуникант исполняет речевую деятельность в соответствующей социальной роли [6, с.49], причем социальный статус коммуниканта оказывает большое влияние на формирование составляющих дискурса, в котором он участвует. Статус участников дискурса определяет выбор ими типа коммуникативного поведения и средств коммуникации, в том числе и кинесических невербальных средств, таких как мимика, использование пространства, позы, жесты, прикосновение и другие.

Следует также отметить, что невладение нормами вербального и невербального поведения в социально значимой ситуации общения может привести к коммуникативной неудаче, поставив под сомнение соответствие говорящего его социальному статусу [3, с. 548].

Список литературы:

1. Грейдина Н.Л. Реалии коммуникативно-культурного взаимодействия. Пятигорск: ПГЛУ, 2001, 462 с.
2. Карасик В.И. Язык социального статуса. М.: Гнозис, 2002.
3. Василик М.В. Основы теории коммуникации. М.: Гардарики, 2003. 616 с.
4. Пиз А. Язык телодвижений. М.: Эксмо, 2011. 462 с.
5. Платонов Ю. Социальные статусы и социальные роли. 14.01.2012.
URL: <http://lite.trenings.ru/statya-sotsialnye-statusy-i-sotsialnye-rol.html>
6. Сидоров Е.В. Общая теория речевой коммуникации. М.: Рос. гос. соц. ун-т, 2010. 242 с.
7. Стернин И.А. Практическая риторика. М.: Academia, 2003. 268 с.
8. Топка Л.В. Конституенты поля некатегоричности // Вестник ИГЛУ. Сер. Лингвистика. Иркутск: ИГЛУ, 2000. С. 124-135.
9. Bovee C.L., Thill J.V. Business communication today. N.Y.: McGraw-Hill, Inc., 1992. 660 p.
10. Brosnahan L. Russian and English Nonverbal Communication. Moscow, 1998. 120 p.
11. Cook G. Applied Linguistics. Oxford, 2003.
12. Dou W., Clark G.W., Prosser M.H. Intercultural Business Communication. Beijing, 2007. 402 p.
13. Jia Yuxin, Jia Xuerui. Pragmatic Diversity, Pragmatic Transfer, and Cultural Identity. // Intercultural Communication. Research and Exploration. Harbin: Harbin Institute of Technology, 2007. Pp. 60-73.
14. Lebedko M. Culture Bumps: Overcoming Misunderstandings in Cross-Cultural Communication. Vladivostok, 1999. 195 p.
15. Lebedko M. Developing Intercultural Awareness Through Critical Incidents Analysis // Emerging Issues and Challenges in English Education. Kongju, 2007. Pp. 141-146.

© 2015, Власова Т.М., Дюжева М.Б.

Кинесические средства общения как маркеры
социально-доминирующей позиции коммуниканта

© 2015, Vlasova T.M., Dyuzheva M.B.

The Use of Kinetic Means of Communication as
Markers of Dominant Position of Discourse
Participants