РАЗДЕЛ XXIV. ПСИХОЛОГИЯ

Агирбова Д.М., Зюзина Д.П.
Язык тела и культурные различия

ФГБОУ ВО «Северо-Кавказская государственная академия»
(Россия, Черкесск)

doi: 10.18411/lj-02-2021-183

idsp: ljjournal-02-2021-183

Аннотация

В научной работе исследуются характерные признаки языка тела, и рассказывается о культурных различиях в разных странах. Также анализируется значимость невербальных факторов общения в разных культурах.

Ключевые слова: язык тела, коммуникация, социальная дистанция, культурные стереотипы, жесты, мимика.

Abstract

The scientific work examines the characteristics of body language, and tells about cultural differences in different countries. The significance of nonverbal communication factors in different cultures is also analyzed.

Keywords: body language, communication, social distance, cultural stereotypes, gestures, facial expressions.

Огромную роль в социальном общении играет язык тела. Умение пользоваться этим инструментом, является залогом успеха каждого человека. Изучением данной проблематики занимались ученые еще с эпохи Древнего Рима, доказательством чему является труд Цицерона "Об ораторе". Исследованием языка тела занимаются ученые разных отраслей знаний: антропология, этология, психология и т.д. (П. Экман, М.Л. Бутовская, А. Пиз, Д. Моррис, М.А.Поваляева, О.А.Рутер, Р. Данбар, Дж. Фаст, К. Граммер, К. Изард и Э. Холл и др.) [2, 3, 4, 5, 7]. В последние годы возрос интерес к языку тела, о чем свидетельствует огромное количество отечественных и переводных работ. Причиной большого интереса к исследованиям по невербальной коммуникации является то, что объём невербальной коммуникации в процессе взаимодействия составляет 93% (жесты, мимика, позы), в то время как на вербальную коммуникацию (слова) приходится всего лишь 7%. Конечно, как отмечает Л.М. Бутовская, информацию передают с помощью слов, но нельзя забывать, что во всех культурах используется огромный поток невербальных компонентов, которые заменяют слова [2].

Болгары и русские прямо противоположным образом кивают головой, когда хотят сказать «да» или «нет», также можно проследить множество иных менее известных различий в реакциях. Обычно, различают культуры, в которых произнесённые слова воспринимаются почти буквально, в них не содержится скрытого смысла, а также контекста (культура с низким уровнем контекста). К данному виду, можно отнести американскую и немецкую культуру.

Однако есть культуры, в которых все зависит от контекста и смысл фраз может меняться на противоположный. Во всех культурах особое значение имеет невербальные факторы общения. В разных культурах понятие «норма» носит дифференцированный характер. У каждой страны своё принятое расстояние, на

котором люди общаются друг с другом. Допустим, при деловой беседе русские подходят ближе друг к другу, в Америке иначе. Если говорить проще, социальная дистанция у русских больше, чем у американцев, она совпадает с их личной или интимной дистанцией. Данное уменьшение социальной дистанции в «интимную» может быть понято американцами как некоторое нарушение «суверенитета». В России же увеличение расстояния воспринимают как некую холодность в отношениях, которая возрастает в официальность. После нескольких таких встреч такое ложное толкование поведения исчезает. Но не стоит забывать, что в первое время это создаёт натянутость в общении. Известный австралийский писатель, известный как «мистер язык тела» А. Пиз описывает одну интересную сцену, которую он наблюдал, находясь на конференции. Американец и японец беседовали, передвигаясь по комнате. В Америке считается, что при деловой беседе дистанция должна быть 90 см, он всегда делал шаг назад от японца, а в Японии такая же дистанция составляет 25 см, поэтому он постоянно приближался к нему [6]. Таким образом, люди ориентируются при выборе вида дистанции не только на межличностные отношения, но и учитывается возраст, пол, социальное окружение, культурные ценности.

Таблица 1.

Социальная дистанция разных культур

Расстояние при разговоре:	Этнические общности:
Близкое	жители Южной Америки, греки, французы, итальянцы, испанцы, арабы, японцы.
Среднее	англичане, шведы, немцы, австрийцы, жители Швейцарии
Большое	белое население Северной Америки, австралийцы, новозеландцы

Исходя из выше сказанного, можно прийти к тому, что лучше не использовать жесты вообще, если ты не знаешь, что они означают в стране, в которой ты находишься. «Жесты-символы везде одинаковые» - думают люди, однако, это очень глубокое заблуждение. Именно из-за этого и происходят смешные и нелепые ситуации. Пример жеста: «палец вверх». В России данный жест означает наивысшую оценку, в то время как в Греции это означает закрой рот в грубой форме. В США поднятый вверх палец обозначает все в порядке, в другом случае желание поймать машину, а в третьем случае этот жест является нецензурным. Все зависит от того, каким образом выбрасывается палец, в русской культуре это не имеет значения, а в американской это многое меняет. Американцы недоумевают и даже иногда пугаются, когда в конце деловой встречи россиянин, удовлетворённый итогами встречи, резко поднимает палец вверх. Здесь сразу же все становится очевидным: если вам неизвестны жесты страны, в которую вы приехали, тогда лучше ими вообще не пользоваться, или же перед путешествием узнать об этом подробнее, так как у каждой культурной общности свое восприятие жестов.

Когда чиновник или полицейский бьет ребром ладони одной руки по сгибу другой у локтя, то он предлагает, чтобы вы показали документы. Рука, которая вытянута вперёд и обращенная ладонью вниз, когда пальцы делают как бы скребущее по воздуху движение, говорит о просьбе приблизиться, а также подойти. Когда арабский собеседник хочет жестами выразить совпадение мнений, своё согласие, тогда он потирает боками указательные пальцы друг о друга, но в то же время остальные пальцы остаются загнутыми. Если арабский собеседник оценил вашу шутку, тогда он импульсивно хватает вашу ладонь и громко шлепает по ней своими вытянутыми пальцами. Тот же самый жест выражает согласие человека заключить

сделку. Резкое короткое движение головой назад, когда при этом подняты подбородок и брови, сопровождаемые цоканьем языка, символизируют отрицание [5].

В абсолютно всех странах Ближнего Востока три пальца, сложенные «в щепотку» и при этом повернутые вверх, свидетельствуют о просьбе «не торопиться» или «подождать минутку». Если сложенные похожим образом пальцы высовываются из окна, идущего впереди автомобиля, тогда они предупреждают: «будьте внимательны, впереди опасность».

Жесты, которыми русский демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата имеет значение успеха или удовольствия. Если в Голландии вы будете крутить указательным пальцем у виска, будете подразумевать какую-то глупость, в этом случае вас не поймут. Потому что там этот жест означает, что кто-то сказал очень умную фразу. Когда о себе говорит европеец, он показывает рукой на грудь, когда же говорит японец, тогда он показывает рукой на свой нос. В отдельных странах Африки смех — это признак удивления и даже растерянности, а совсем не проявление веселья.

Население Мальты за место слова «нет» слегка затрагивают кончиками пальцев подбородок, развернув кисть вперед. Во Франции и Италии это движение указывает, что у человека что-то болит.

В Греции и Турции официанту запрещается показывать два пальца — это бездушное унижение, схожее с плевком в лицо.

Таким образом, несмотря на различие в ценностях, обычаях, традициях можно выстраивать гармоничные отношения между разными народами. На базе общих интересов, взглядов, отношений, могут возникнуть положительные, слаженные отношения [1]. Для формирования этих гармоничных отношений, даже у народов с низким уровнем культуры, можно использовать следующие стратегии для оптимизации отношений:

- зеркальное воспроизведение жестов собеседника;
- чаще в процессе общения употреблять имя собеседника, выражающая индивидуальность;
- улыбка «залог успеха», но в меру;
- «встречают по одежке»;
- невынужденная поза, лишенная натянутости.

В процессе общения, культурные стереотипы не будут влиять на поведение человека, если выстраивать добродушные отношения. Для правильной оценки, но и для принятия своего собеседника, необходимо оказывать внимание и найти свойственную форму общения для собеседника, ведь мы знаем, что дружба рассеивает межкультурные границы.

1. Агирбова, Д.М., Чотчаева, А.К. Особенности межнациональных отношений в молодежной среде // Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. «Актуальные проблемы современной науки: состояние, тенденции развития» / СКГА. – Черкесск: БИЦ СКГА, 2019. – 250 с.
2. Бутовская М.Л. Язык тела: природа и культура. - М.: Научный мир, 2004. - 440 с.
3. Клейтон, Питер Секреты языка тела. Учитесь видеть и действовать правильно / Питер Клейтон. - М.: Арт-Родник, 2013. - 168 с.
4. Курпатов, А. В. 7 этажей взаимопонимания. Язык тела и образ мысли / А.В. Курпатов. - Москва: Высшая школа, 2013. - 144 с.
5. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Высшее образование. - Ростов н/Д: Феникс, 2004. - 352 с.
6. Пиз Аллан, Пиз Барбара Язык телодвижений; Эксмо - Москва, 2012. - 464 с.
7. Тер-Минасова С.Т. Язык и межкультурная коммуникация. – М.: Слово, 2000. – 84с.