

УДК

Пугачева Е.Н.

Ли Кэхань

## НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ СОГЛАСИЯ В РУССКОМ И КИТАЙСКОМ ЯЗЫКАХ

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

*Given work is dedicated to study not-speech way of talking of the consent in russian and chinese languages. Purpose of the work define composition an not-speech facilities, by means of which carriers russian and chinese languages express sense of the consent, describe and compare of the not-speech facility of the expression of the consent in russian and chinese languages.*

*Key words: efficient communication; communication act; non-false utterance; not-speech facilities; communication partner.*

*Данная работа посвящена исследованию невербальных способов выражения согласия в русском и китайском языках. Цель работы: определить состав невербальных средств, с помощью которых носители русского и китайского языков выражают смысл согласия, описать и сравнить невербальные средства выражения согласия в русском и китайском языках.*

*Ключевые слова: эффективная коммуникация; акт коммуникации; высказывание; невербальные средства; партнер по коммуникации.*

В процессе речевого общения говорящие часто используют высказывания со значением согласия. Важнейшей функцией эффективной коммуникации психологи считают не просто изменение установок или поведения члена группы под влиянием внешних стимулов, но достижение определенной степени согласия [7; 6]. Согласие — это формирование общей картины мира. Когда возникает согласие, происходит взаимопроникновение картин мира, что позволяет каждому собеседнику понимать точки зрения других. В настоящее время существует множество разнообразных средств выражения согласия в

русском и китайском языках, которые необходимо представить в виде системы.

Способы выражения согласия отражают особенности национально-культурного мышления, мировосприятия.

Новизна данной работы связана с тем, что в настоящее время не существует подробного сравнительного анализа невербальных средств выражения согласия в русском и китайском языках.

Для сбора языкового материала мы обратились к текстам русской (Д. Донцова, А. Маринина, Л. Улицкая, В. Пелевин) и китайской литературы (Хань Хань, Han Han), а также к китайским фильмам и интервью. Мы выбрали и проанализировали акты коммуникации, чтобы выявить невербальные средства выражения согласия. Всего проанализировано 111 диалогов.

Невербальная коммуникация – это общение, обмен информацией без помощи слов. По данным многочисленных исследований [3; 5; 6] через невербальный канал коммуникации передается до 60-70% всей информации.

Таким образом, невербальные средства общения являются неотъемлемой частью эффективной коммуникации. Это жесты, мимика, различные сигнальные и знаковые системы.

К невербальным средствам выражения согласия относятся жесты/ движение рук, позы/ движения тела, движения головы, движения / выражение глаз, мимика, молчание.

Остановимся на некоторых из них.

Мимика – движения мышц лица. Мимика человека проявляет эмоции и показывает межличностные отношения, передает сигналы во взаимодействии и способствует самовыражению.

Исследования психологов (например, Ф. Блум, А. Лейзерсон, Л. Хофстер) [7] показали, что все люди независимо от национальности и культуры, в которой они выросли, достаточно точно интерпретируют изменение мимики как выражение соответствующих эмоций. Также они отмечают, что основную информацию слушающий может получить, наблюдая за бровями и областью вокруг рта. Приведем примеры.

Русские:

Я радостно закивала головой.

- Да, очень, просто безумно...

- Ладно, - улыбнулся Виталий, - сегодня же вечером составлю протекцию, глядишь, у тебя и впрямь талант сыщика откроется. Кстати, похоже, я неправильно записал твой телефон. Звонил, звонил, а какая-то баба все время отвечает: нет такой [2].

В данном диалоге мы наблюдаем взаимное согласие собеседников, которое выражается с помощью вербальных (утвердительной частицы «да», усиленной наречием «очень» и модальными словами «*просто безумно*», «*ладно*») и невербальных средств («*радостно закивала*», «*улыбнулся*»). Мы можем сделать вывод, что общение приятно обоим участникам диалога.

Китайцы:

- Когда переехали из старого дома в новостройку. Казалось, так просторно. Тогда нас было четверо, а сейчас шесть человек, и квартира не кажется большой. Ну ничего в тесноте, да не в обиде.

- (улыбается) Верно. Все у нас хорошо [4].

- 迁居的□候□感□很□敞□那□候我□4个人, □在6个人了, 感□房子并不是很大, 一点也不□, □也不□的受委屈

- □啊。我□一切都好□

В данном диалоге говорящий использует модальное слово «верно» для выражения мнения собеседника, при этом происходит изменение мимики «улыбается», которое Г.Е. Крейдлин относит к различителям, характеризующим конкретную эмоцию, в данном случае, положительную. Скорее всего, изменение мимики выражает оптимизм говорящего и надежду на будущее «*Все у нас хорошо*».

Взгляд (выражение глаз), или визуальный контакт. В процессе общения с помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии собеседника. Психологи обращают внимание на то, куда направлен взгляд говорящего во время коммуникации, размер зрачков и т.п. [6].

Русские:

- Я уже говорила - хочу предложить тем трем женщинам, что уволились от вас, работу в региональном отделении. Нам приплачивают за каждого нового приведенного человека.

- Отлично, - одобрила взглядом Верочка, - и вам прибавка, и им зарплата.

- Так вот, как раз о зарплате. Сколько они получали у Точилина, а то неудобно, вдруг "Ланком" намного меньше предлагает...

- А какой у вас заработок?

- Триста долларов.

- Ха, - вскрикнула Верочка, - сама бы побежала! Даже не волнуйтесь, здесь им давали на руки тысячу двести рублей, не подумайте, что долларов, ну еще премиальные иногда. В лаборатории самый большой оклад.

- В лаборатории?

- Ну да. Константин Яковлевич тщательно следил за качеством продукции, вот и создал научный отдел. Они все трое там и работали. Костина - заведующей, а Рагозина и Малахова - сотрудницами. Консервы исследовали, смеси фруктовые, каши...[2].

В данном диалоге говорящий выражает согласие с помощью модального слова «отлично» и в взглядом («одобрила взглядом») показывает отношение к высказыванию слушающего, выражение глаз коммуниканта позволяет нам сделать вывод о том, что в диалоге говорящие являются хорошими коллегами.

Китайцы:

А - Ты весь просто светишься! Ты что, в лотерею выиграл?

В - Можно и так сказать! (закатив глаза) [4].

А - 你看上去很□ □ 啊! □ 不成□ 彩票中了□ ?

В - 也可以□ □ □ !

В данном диалоге говорящий дает собеседнику загадочный ответ «Можно и так сказать!», при этом происходит изменение взгляда «закатив глаза», возможно, говорящий не выиграл в лотерею, просто у него хорошее настроение, в его жизни случилось что-то важное, равное по значению

неожиданному выигрышу в лотерею, и он показывает это собеседнику.

В случаях, когда лицо говорящего не дает полноценной информации о намерениях партнера, слушающий может обращать внимание на жесты, позы своего партнера.

Русские:

- Он совсем дикий, - честно предупредила Настя.

- Мне такой подойдет, - одобрила Люка.

- Да как же его увести? - изумилась хозяйка. - Никого не слушает.

- Без проблем, - заявила Люка и, достав из кармана пистолет, задурила в пята ампулу. Самсон свалился наземь [2].

В данном диалоге говорящий использует речевое высказывание «*без проблем*» для выражения согласия. Возможно, говорящий делает собеседнику какое-то предложение или дает обещание решить мучительную проблему «*Да как же его увести?*». Говорящий высказывается и одновременно выполняет действие рукой «*достав из кармана пистолет, задурила в пята ампулу*». Возможно, он стремится быстрее завершить неприятный диалог.

Китайцы:

А - Девочка! Ну рассказывай! Как вы сходили в гости?

В - Отлично, (хлопая в ладоши) мама! Их малышу как раз исполнился годик. Он просто чудо!

А - Он уже ходит?

В - Да, малыш держится на ножках. Как он улыбается! Взрослые в восторге!

А - Наверное, родители его очень балуют?

В - Конечно.

А - Это единственный внук в их семье?

В - Пока да, поэтому вся семья его опекает [4].

- 女儿啊!你赶□□□!你去做客的情况怎□□?

- 非常好,□□.他□的小孩正好□周□.他□直是个奇迹!

- 他已□会走路了?

- 是的已□走的很□了.看他微笑的小□.大人□了高□的不得了呢
- 他父母很□他吧
- 当然!
- 就他一个□子?
- □□是的.所以一家子的人都□着他□.

В данном диалоге говорящий соглашается со слушающим с помощью модального слова «отлично», при этом изменение жеста усиливает похвалу говорящего «хлопая в ладоши».

Жесты, то есть движения руками и головой, наиболее важны в акте коммуникации, так как несут дополнительную информацию.

Ученые отмечают [6], что смысл отдельных жестов различен в разных культурах, но во всех культурах есть жесты со сходным значением. В.А. Лабунская выделяет коммуникативные, модальные и описательные жесты [5], которые представляются наиболее важными для нашего исследования.

Коммуникативные жесты – это жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, удовлетворительные, отрицательные и т.д.

Модальные жесты выражают оценку и отношение. Это жесты одобрения, неудовлетворения, доверия, недоверия, растерянности.

Описательные жесты имеют значение в контексте речевого высказывания. Психологи [6] говорят о конгруэнтности жестов и высказывания, это значит, что в процессе общения жесты и высказывание должны совпадать. Противоречие между жестами и смыслом высказываний является сигналом лжи [2].

Основанием для классификации жестов служит их соотнесенность с речевыми высказываниями. Е.А. Ермолаева [3] выделяет жесты - симптомы, жесты-регуляторы и жесты-информаторы.

К жестам-симптомам относятся знаки согласия – несогласия, одобрения – неодобрения, просьбы, жесты - требования, жесты - советы, жесты - убеждения.

Жесты - регуляторы помогают говорящему откорректировать темп речи, обозначить начало и конец новой стадии коммуникации.

Жесты - информаторы усиливают предметно - логическое восприятие

информации. Чаще всего они соотносятся с языковыми средствами.

Для выражения согласия собеседники используют модальные, описательные жесты и жесты – симптомы.

Поза / движения тела – положение человеческого тела, типичное для данной культуры [6]. В.А. Лабунская замечает, что практически все люди умеют читать позы, следовательно, могут понимать коммуникативные намерения говорящего [5].

Русские:

Окончательно рассердившись, я вернулась назад и довольно бесцеремонно прервала воркование:

- Очень поздно, всем пора спать.

- Да-да, - тут же откликнулась Нюся и ужом проскользнула в приоткрытую дверь, - ... спокойной ночи [2].

В данном диалоге говорящий выражает согласие с помощью синтаксического приёма – повтора утвердительного слова «да», при этом происходит изменение движений тела «ужом проскользнула в приоткрытую дверь». Возможно, собеседник стремится завершить диалог или что-то скрывает от партнера по коммуникации. Следовательно, это согласие-уступка со стороны говорящего.

Кроме вербальных средств выражения согласия, говорящий использует невербальное средство: делает паузу в реплике-реакции. Г.Е. Крейдлин считает, что параметры звучания выполняют коммуникативную и эмотивную функции. Таким образом, говорящий делает паузу намеренно, чтобы подчеркнуть значимость дальнейшей информации и обратить внимание слушающего на свои чувства.

Невербальное поведение человека неразрывно связано с его психическими состояниями и служит средством их выражения.

Молчание также относят к средствам невербального общения. Н.И. Формановская [8] выделяет понятие коммуникативно-значимого молчания. По мнению исследователя, коммуникативно-значимое молчание – это ролевая

обязанность слушающего, форма его этикетного кооперативного поведения (не перебивать, выслушивать и т.д.) и одновременно это ролевая обязанность говорящего, когда партнер ожидает от него словесной реплики, но вместо этого получает нулевой коммуникативный акт. Приведем примеры.

Русские:

Я поглядела в его добродушное, излучающее тепло лицо. Значит, Орлов принял меня за безработную...

- Уже поздно, десять почти...

- Самое гулянье, - ответил ухажер, - пошли одеваться. Кстати, может, удастся тебе работенку подыскать

У Игоря собственное детективное агентство, вечно сотрудников не хватает. Ты, должно быть, филологический заканчивала?

Я кивнула.

- Вот и чудненько, а у Игорька восемь классов и строительное ПТУ за плечами. Постоянно теток нанимает отчеты проверять - ну там, грамотность, запятые, вот ты и подработаешь корректором...

Он радостно засмеялся. Бывают же такие милые люди, для которых оказать услугу другому - просто счастье.

И потом - детективное агентство! Мечта всей жизни [2]!

В данном диалоге говорящий использует невербальный компонент «он радостно засмеялся». Возможно из слов «а у Игорька восемь классов и строительное ПТУ за плечами. Постоянно теток нанимает отчеты проверять - ну там, грамотность, запятые, вот ты и подработаешь корректором...» собеседника говорящий получает ассоциацию «Виталий - оживший девичий сон».

Китайцы:

- Читая книгу, мы будто проживаем ещё одну жизнь. Мы переживаем, чувствуем то, что чувствуют герои книги, стараемся понять их действия, мысли и побуждения.

- (он хмурится, кивает головой и хмыкает) [9].



- □ □ 的 □ 候 我 □ 好像 在 □ □ 男 女 □ 生活 , □ 我 □ 担心, 感受 □ 中 人 的 更 感受, □ 努力 去 理解 他
- (他 眯 着 眼 睛, 点 □ □ 并且 □ 了 □ 声 □)

В данном диалоге кивок замещает речевое высказывание, Г.Е. Крейдлин отмечает, что кивок-эквивалент положительного ответа. При этом он использует заполнители пауз («мм»), которые Г.Е. Крейдлин относит к альтернантам. Поэтому эти два невербальных компонента позволяют говорить о полном согласии говорящего с полученной информацией. Возможно, в реплике-реакции говорящий уже входит в такое же положение и начинает сопереживать собеседнику.

Для нашей работы важны виды невербальных средств, связанных с голосом. Характеристики голоса относят к просодическим (высота, громкость, тембр голоса, сила ударения) и экстралингвистическим явлениям. Экстралингвистические средства – это включение в речь пауз, а также различных психологических проявлений: плача, кашля, смеха, вздоха и т.п., которые Г.Е. Крейдлин подробно рассматривает в своей работе «Невербальная семиотика в ее соотношении с вербальной» [6].

Просодическими и экстралингвистическими средствами регулируется поток речи, экономятся языковые средства общения. Они дополняют, замещают речевые высказывания, а также выражают эмоциональные состояния.

В результате нашего исследования мы пришли к следующим выводам.

Эффективной является такая коммуникация, в результате которой на получателя информации оказывается некое воздействие. Это может быть согласие или несогласие, агрессия или взаимопонимание и т.д. В акте эффективной коммуникации собеседники используют вербальные и невербальные средства передачи информации. Сходства и различия в выборе средств передачи информации в русском и китайском языках обусловлены этнокультурной спецификой общения.

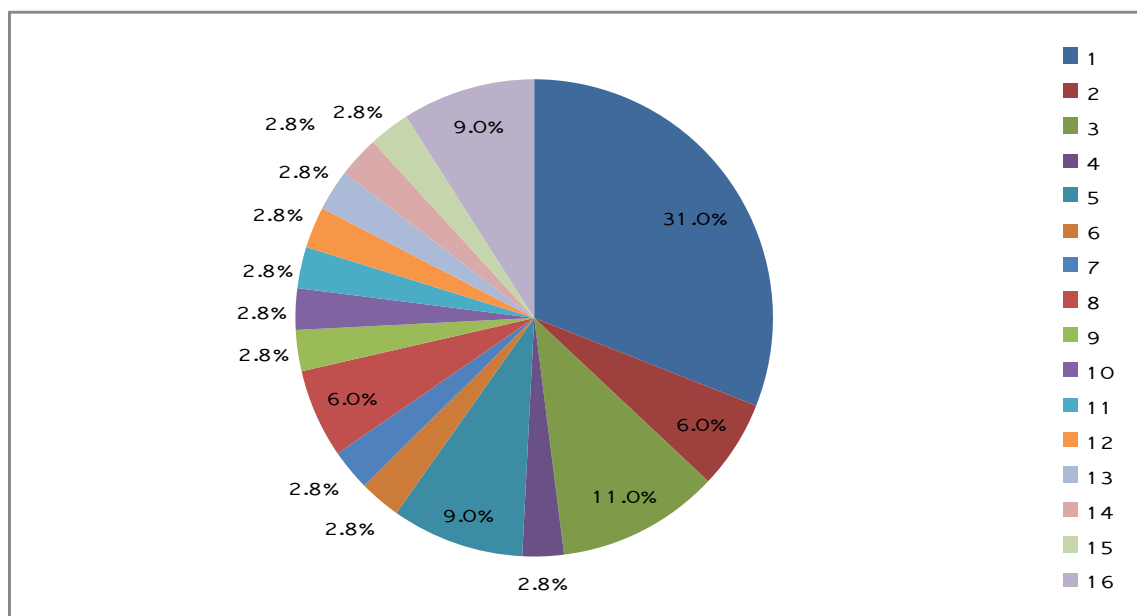
В русском и китайском языках используются различные невербальные средства: жесты, мимика, взгляд, молчание, движение тела. Для выражения

согласия собеседники используют модальные, описательные жесты и жесты-симптомы. Среди проанализированных актов коммуникации в 90% случаев мы обнаружили одновременное употребление вербальных и невербальных средств для выражения согласия с мнением собеседника.

Русские и китайцы используют одинаковые невербальные средства выражения согласия, например, «кивать головой» (31% в русском языке; 38% в китайском языке), «улыбнуться» (11% в русском языке; 25% в китайском языке).

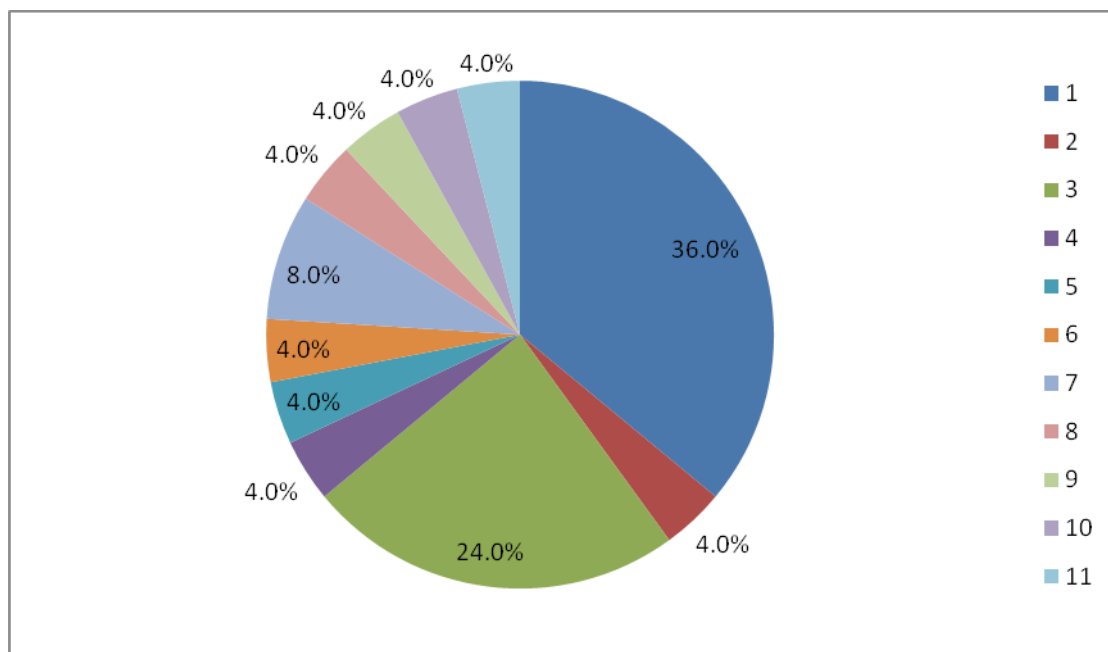
Однако, существуют различия в таких невербальных компонентах, как изменение голоса «прошелестеть» - 3%, «огрызнуться» - 3%, «приободриться» - 3%, «пробормотать» - 3%, «простонать» - 3%, «помягчить» - 3% у русских и изменение голоса «скрипучий голос» - 4%, изменение мимики «кусать губы» - 4%, «делать большие глаза» - 4%, жесты «махнуть рукой» - 4%, «хлопать по плечу» - 4%, «хлопать рукой» - 8% у китайцев.

Результаты проведенного нами анализа невербальных средств выражения согласия в русском и китайском языках представлены в диаграммах (рис.1, 2).



1. Кивать головой 2. Хмыкнуть 3. Улыбнуться 4. Протянуть 5. Закрывать рот 6. Прошелестеть 7. Огрызнуться 8. Закрывать рот 9. Хором ответить 10. Приободриться 11. Пауза 12. Прохрипеть 13. Пробормотать 14. Помягчить 15. Простонать 16. Засмеяться

**Рис. 1. Невербальные средства выражения согласия в русском языке**



1. Кивать головой 2. Хмыкнуть 3. Улыбнуться 4. Скрипучий голос 5. Тяжело вздохнуть 6. Зевать 7. Хлопать рукой 8. Кусать губы 9. Хлопать по плечу 10. Делать большие глаза 11. Махнуть рукой

**Рис 2. Невербальные средства выражения согласия в китайском языке**

Знание невербальных средств выражения согласия в русском и китайском языках необходимо именно для того, чтобы контролировать правдивость, искренность получаемой информации, понимать, насколько слова собеседника расходятся или совпадают с его мыслями, чувствами, эмоциями, что является важным в акте эффективной коммуникации.

Литература:

1. Баранов, А.Н. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога / А.Н. Баранов, Г.Е. Крейдлин. – М.: Кнорус, 2008.- 276 с.

2. Донцова, Д. Бассейн с крокодилами [Электронный ресурс] / Д. Донцова // [ModernLib.Ru](http://ModernLib.Ru) (Электронная библиотека). – Режим доступа: [http://modernlib.ru/books/doncova\\_darya/basseyn\\_s\\_krokodilami/](http://modernlib.ru/books/doncova_darya/basseyn_s_krokodilami/)

3. Ермолаева, Е.А. Психосемиотический анализ жестов как знаковых средств общения в соответствии с языком / Е.А. Ермолаева // Психосемиотика познавательной деятельности и общения. – М.: 2007. - С. 77-87.

4. Золотая свадьба [Электронный ресурс] // Zhyww. – Режим доступа: <http://www.zhyww.cn/dzyw/ywjz/200803/7675.html>

5. Лабунская, В.А. Невербальное поведение / В.А. Лабунская.– Р / н Д.: Изд-во Ростов. ун-та, 2009. - 187 с.

6. Крейдлин, Г.Е. Невербальная семиотика в ее соотношении с вербальной: автореф. дис. ... докт. филол. наук (специальность 10. 02. 19 общее языкознание, социолингвистика, психолингвистика) / Г.Е. Крейдлин. – М.: МГУ, 2000. - 68 с.

7. Свиридова, Т.М. Категория согласия – несогласия в аспекте коммуникативного синтаксиса / Т.М. Свиридова // Тезисы межвуз. конф. молодых учёных – Липецк: ЛГПИ, 1999. - С. 3-38.

8. Формановская, Н.И. Культура общения и речевой этикет / Н.И. Формановская.– М.: ИКАР, 2009. - 218 с.

9. Хэ Цзин 100 бытовых тем. / Хэ Цзин. – Пекин: Китайский космос, 2004. - 299 с.