

Ю.Е. Прохоров, И.А.Стернин

**Русские:
КОММУНИКАТИВНОЕ
ПОВЕДЕНИЕ**

**Москва,
Издательство «Флинта»
Издательство «Наука»
2006**

Рецензенты:

д.ф.н., проф. Н.И. Формановская,
д.ф.н., проф. А.П. Сковородников

Книга посвящена теоретическим аспектам описания коммуникативного поведения. Определяются основные понятия науки о коммуникативном поведении, предлагается теоретический аппарат, методы и приемы описания, устанавливается место описания коммуникативного поведения в современной коммуникативной лингвистике и место обучения национальному коммуникативному поведению в методике преподавания языка как иностранного.

Авторами предлагаются параметрическая и ситуативная модели описания коммуникативного поведения народа. Предложенные модели иллюстрируются системным описанием русского коммуникативного поведения, осуществляемым в коммуникативной лингвистике впервые.

Предназначена для лингвистов, преподавателей русского и иностранного языков, специалистов в области этнолингвистики, этнопсихологии и этнокультурологии, культурологов, студентов-филологов, иностранных и российских, для преподавателей русского языка в зарубежной аудитории.

Авторы отдельных глав: От авторов – Ю.Е.Прохоров, И.А.Стернин, главы 1-5 - И.А.Стернин, глава 6. - Ю.Е.Прохоров, заключение - Ю.Е.Прохоров, И.А.Стернин

Изд.2 , испр. и доп.,
М.: Флинта: Наука, 2006. 238 с.

Рецензенты д.филол.наук проф. Н.И.Формановская, д.филол. наук проф. А.П. Сковородников.

Оглавление

От авторов

Глава 1. Теоретические проблемы описания коммуникативного поведения народа

1. Национальное коммуникативное поведение как предмет описания.
2. Исследования в области коммуникативного поведения в отечественной лингвистике последних десятилетий
3. Структура науки о коммуникативном поведении и аспекты его описания
4. Коммуникативное поведение и культура
5. Теоретический аппарат описания коммуникативного поведения
6. Коммуникативное поведение и коммуникативная личность
7. Коммуникативное поведение и коммуникативное сознание
8. Коммуникативное поведение как аспект обучения иностранному языку

Глава 2. Методы и приемы описания коммуникативного поведения народа

1. Принципы описания коммуникативного поведения народа
 - Принцип системности
 - Принцип контрастивности
 - Использование нежесткого (ранжирующего) метаязыка
 - Разграничение и учет общественной нормы и общественной практики
2. Источники исследования
3. Методы и приемы исследования
4. Проблема типизации при описании коммуникативного поведения народа
5. Модели описания КП народа
 - Ситуативная модель
 - Аспектная модель
 - Параметрическая модель

Глава 3. Основные черты русского менталитета, определяющие коммуникативное поведение народа

1. Национальный менталитет и сходные понятия
2. Основные коммуникативно-релевантные черты русского менталитета

Глава 4. Опыт описания русского коммуникативного поведения

1. Ситуативная модель описания русского коммуникативного поведения
 - Вербальное коммуникативное поведение
 - Невербальное коммуникативное поведение
2. Параметрическая модель описания русского коммуникативного поведения
 - Содержательная параметрическая модель
 - Формальная параметрическая модель

Глава 5. Параметрическое описание русского коммуникативного поведения в сопоставлении с коммуникативным поведением отдельных народов

1. Русское и американское коммуникативное поведение
2. Русское, английское и немецкое коммуникативное поведение
3. Русское невербальное поведение в сопоставлении с невербальным поведением других народов

Глава 6. Описание коммуникативного поведения народа в лингводидактическом аспекте

1. Лингвострановедение
2. Культуроведение
3. Страноведение

Заключение

Использованная литература

От авторов

В предлагаемой вниманию читателей книге обобщены наблюдения авторов над особенностями русского общения в сопоставлении с особенностями общения других народов. Многолетняя работа в сфере преподавания русского языка как иностранного, преподавание иностранных языков в русскоязычной аудитории постоянно наталкивало авторов на мысль о необходимости разработки системного описания основных особенностей общения того или иного народа, которое обобщило бы многочисленные наблюдения в этой области.

Нормы и традиции общения того или иного народа, описанные в совокупности, представляют собой описание *коммуникативного поведения* этого народа. Термин «коммуникативное поведение» впервые был использован в 1989 г. в работе: И.А.Стернин. О понятии коммуникативного поведения // *Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung*. Halle, 1989, S. 279 – 282.

Монография обобщает исследования и публикации авторов в области национальных особенностей общения за период с середины 70-х г.г. по настоящее время (по данной проблематике авторы имеют несколько десятков публикаций, в том числе ряд монографических изданий и учебных пособий), а также уже достаточно многочисленные диссертационные исследования в русле коммуникативного поведения разных народов, выполненные под руководством авторов и опубликованные под их редакцией..

Авторы ставят перед собой в данной монографии следующие основные задачи:

1. Определить понятие коммуникативного поведения, описать его основные составляющие.
2. Сформировать научное представление о коммуникативном поведении как компоненте культуры народа, компоненте национального поведения лингвокультурной общности.
3. Определить терминологический аппарат описания коммуникативного поведения.
4. Описать основные методы и приемы исследования и описания коммуникативного поведения народа.
5. Разработать модели описания коммуникативного поведения лингвокультурной общности.
6. Показать применимость разработанных моделей на примере описания основных черт коммуникативного поведения русской лингвокультурной общности на фоне ряду других народжов.
7. Определить дидактическую ценность описания коммуникативного поведения для обучения языку как иностранному, сформулировать основные задачи, методы и формы использования описаний коммуникативного поведения народа при

обучении языку данного народа как иностранному.

Мы рассматриваем коммуникативное поведение как один из аспектов владения и овладения иностранным языком, наряду с такими аспектами как говорение, чтение, письмо, аудирование и перевод.

В монографии рассматриваются *основные особенности* русского коммуникативного поведения, обусловленные русским менталитетом, национальными стереотипами русского поведения. Особое внимание уделяется описанию особенностей русского коммуникативного поведения, привлекающих внимание иностранцев или неадекватно интерпретируемых ими.

Описание осуществляется на фоне имплицитного сопоставления с усредненным американо-западноевропейским коммуникативным стандартом. В отдельной главе приведены контрастные описания русского коммуникативного поведения в сопоставлении с коммуникативным поведением американцев, англичан и немцев.

Предлагаемое в монографии описание русского коммуникативного поведения предлагается как модель, основа для дальнейших исследований выделенных факторов и параметров, которая может быть использована для последующего лингвокультурно-ориентированного описания русского коммуникативного поведения - русское коммуникативное поведение для немцев, англичан, американцев и т.д.

На базе предложенного описания возможна разработка упражнений, направленных на обучение коммуникативному поведению иностранцев - выработку у иностранцев навыков адекватного понимания русского коммуникативного поведения (рецептивный аспект) и частичного овладения ими релевантными нормами русского коммуникативного поведения (продуктивный аспект русского коммуникативного поведения).

В предлагаемой вниманию читателей монографии обобщен значительный объем фактического материала – наблюдений над русским коммуникативным поведением иностранцев приезжавших или обучавшихся в нашей стране. Многие из них были студентами, аспирантами, стажерами авторов, обсуждали с нами проблемы русского общения на занятиях и вне их, в личных беседах и в ходе консультаций, во время заграничных командировок и международных научных конференций. Авторы благодарны всем своим коллегам за многие интересные наблюдения над русским общением, которые вошли в нашу книгу. Перечислить этих людей и точно процитировать каждого авторы возможности не имеют – многие имена и фамилии уже забылись, хотя высказанные идеи и наблюдения этих людей остались в памяти, стали неотъемлемой частью лекций и учебных материалов. Всем своим «информантам» авторы выражают большую благодарность.

В книге также использованы наблюдения специалистов-лингвистов, чьи работы опубликованы. Те или иные конкретные факты и наблюдения, приводимые этими авторами, приводятся со ссылкой на них; чаще всего конкретная страница работы не указывается, поскольку это очень усложнило бы чтение текста – просто указывается фамилия ученого, которому принадлежит то или иное наблюдение; имена всех этих ученых включены в список использованной литературы.

Авторы считали важнейшей задачей привлечь внимание специалистов и преподавателей к необходимости системного описания коммуникативного поведения народов в рамках коммуникативной лингвистики, а также к необходимости использования результатов таких исследований в учебной практике.

Можно сказать, что данная работа написана в русле формирующейся сейчас отрасли знания – межкультурной коммуникации. Когда авторы начинали свои исследования в области коммуникативного поведения носителей русского языка, такой науки еще не существовало. Исследование и описание коммуникативного поведения – основа науки о

межкультурной коммуникации, ее основное наполнение.

Первое издание нашей книги встретило заинтересованные отклики научной общественности, вызвало дискуссию, представленную в сборнике «Язык и национальное сознание». Вып.6., Воронеж, 2004 (Лапотько А.Г. Коммуникативное поведение народа и менталитет; Козельская Н.А. Новое в исследовании русского коммуникативного поведения; Лемякина Н.А. Теоретическое осмысление коммуникативного поведения; Стернин И.А. Еще раз о менталитете и коммуникативном поведении), с которой читатель может ознакомиться.

Авторы в полной мере отдают себе отчет в сложности поставленной ими задачи. Отдельные факты и параметры русского коммуникативного поведения, описанные в нашей работе, могут вызвать несогласие и полемику со стороны лингвистов, методистов и даже носителей русской коммуникативной культуры. Любая дискуссия в данной сфере приветствуется авторами и будет способствовать углублению и уточнению описания русского коммуникативного поведения. Вместе с тем, авторы полагают, что публикация подобной работы будет полезной как в теоретическом плане – для становления в рамках современной коммуникативной лингвистики и межкультурной коммуникации такого ее раздела как исследование коммуникативного поведения народа, так и в практическом – для обучения русскому языку иностранцев.

Авторы будут искренне благодарны читателям за любые замечания, предложения и дополнения.

Е.Ю.Прохоров, И.А.Стернин

Контакт есть понимание различий.
Тейяр де Шарден

Глава 1.

Теоретические проблемы описания коммуникативного поведения народа

1. Национальное коммуникативное поведение как предмет описания

Любой человек, имевший опыт общения с иностранцами – либо в своей стране, либо за рубежом, никогда не может пройти в своих впечатлениях мимо особенностей общения с людьми другой национальности. Очень многое в общении другого народа кажется странным, необычным и даже шокирующим. Журналисты, путешественники, дипломаты, предприниматели, преподаватели, студенты, обучавшиеся за границей и просто туристы всех возрастов рассказывают о многочисленных необычных фактах в общении и поведении, в разговоре представителей других культур, порой искренне удивляясь или даже негодуя по этому поводу.

Существенно различается речевой этикет разных народов. Различна роль улыбки, рукопожатия, объятий и поцелуев при встрече, приветствии и прощании, причем эти различия нередко оказываются весьма значительными. В лифте у бельгийцев принято разговаривать с попутчиками, у русских - нет. Немцы в лифте здороваются и прощаются со своими попутчиками, здороваются со всеми незнакомыми людьми, встретившись с ними на лестничной клетке.

Большие различия наблюдаются в тематике общения в гостях и на работе. Для русского человека здесь представляется уникальная возможность говорить обо всем, что его интересует - черта, отсутствующая у большинства народов мира.

По-разному смотрят в разных лингвокультурных общностях на возможность спора с собеседниками. Большие различия обнаруживаются в вертикальном общении (с начальством), в официальном общении, в традициях общения с детьми. Существенно различается в разных культурах общение учителя с учениками, преподавателя со студентами.

У русских небольшое опоздание в гости является необходимым, оно отражает внимание к хозяевам, предусмотрительность – а вдруг хозяева еще не успели полностью подготовиться к встрече гостей; немцы же рассматривают опоздание как проявление необязательности, неуважения и не знают, как себя вести в таких случаях.

Национальная специфика характерна как для общекультурных норм (привлечение внимания, приветствие, прощание, знакомство, извинение и др.), так и для ситуативных норм, действующих тогда, когда общение ограничено составом общающихся или темой общения, а также ситуацией (нормы вертикального, горизонтального общения, детского, молодежного, взрослого, профессионального, семейного, мужского, женского, официального, неофициального, со знакомыми, с незнакомыми, общения стариков и т.д.). Значительная национальная специфика наблюдается в невербальной коммуникации и социальном символизме народа (см. ниже).

Существует понятие *культурного шока*, под которым понимается осознание резкого расхождения материальных или духовных культур двух народов, проявляющееся в условиях личного непосредственного контакта с представителями другой культуры и сопровождающееся непониманием, неадекватной интерпретацией или прямым отторжением чужой культуры с позиций собственной культуры. Термин *культурный шок* ввел в 1960 г. американский антрополог К.Оберг (Oberg, Kalervo).

Изучение коммуникативного поведения разных народов позволяет выделить и *коммуникативный шок* – резкое осознаваемое расхождение в нормах и традициях общения народов, проявляющееся в условиях непосредственной межкультурной коммуникации и выражающееся в непонимании, неадекватной интерпретации или прямом отторжении той или иной коммуникативной нормы или традиции народа представителем гостевой лингвокультурной общности с позиций собственной коммуникативной культуры.

Коммуникативный шок, также как и культурный, выражается в ментальных и вербальных стереотипных реакциях, например:

Зачем они ... (заставляют гостей говорить тосты и пить, говорят спасибо уходя из гостей, так часто жмут руку, долго извиняются, прежде чем обратиться и т.д.);

Почему они ... (так тихо говорят, так медленно отвечают, так много жестикулируют, так близко подходят, все время улыбаются, никогда не улыбаются, много извиняются, не благодарят родственников и друзей за помощь или услугу и т.д.);

Почему у них ... (чтобы спросить, надо стоять в очереди);

Как странно, что ... (они в поезде не разговаривают с попутчиками, они спрашивают вас о здоровье через неделю после того, как вы заболели, на вопрос «как дела» всегда говорят «прекрасно» и т.д.);

Какая наглость (как неприятно!)...(они очень близко подходят, они могут дотронуться до тебя в разговоре, любой может с тобой заговорить, постоянно дают тебе советы, что и как делать и т.д.);

Как они не понимают, что... (мы не хотим слушать подробностей их жизни, мы не хотим произносить тосты и т.д.).

И. Эренбург писал в своих воспоминаниях, как его поразило, что знакомый китаец с улыбкой рассказывал о смерти своей жены – «это мое горе, вы не должны огорчаться».

Журналист В.Овчинников описал как-то грубейшую коммуникативную ошибку американца в Японии, который попросил японского коллегу-журналиста, который нес свой материал в типографию, занести по пути и его статью - японца постиг коммуникативный шок: он остолбенел, как будто ему предложили броситься головой вниз в лестничный пролет, с трудом превозмог себя и пошел вниз, даже забыв воспользоваться лифтом. «Как можно было обратиться к нему с такой просьбой – в его возрасте, положении, к отцу двоих детей? – укоряли американца японские коллеги. – Вы обратились к нему как к простому курьеру!»

Журналист Д. Крылов на заре своей журналистской карьеры (1990) брал интервью у известного американского телеведущего Ларри Кинга и в конце интервью спросил своего собеседника: «Скажите, а сколько Вы зарабатываете?» Надо было видеть коммуникативный шок американца! «Сколько я зарабатываю? Вы хотите знать, сколько я зарабатываю?» – растерянно повторял он, а наш журналист, как ни в чем не бывало, не подозревая, что у американца, как и многих других народов, переспрос в такой ситуации означает, что вопрос ему неприятен, подтвердил свой вопрос: «Да, сколько Вы получаете?» Американец крайне растерялся и засмеялся нервным смехом: «О, сколько я зарабатываю...Ну, я много зарабатываю... Очень много...Больше, чем мне нужно...» И тут он стал оправдываться перед Д. Крыловым, стал говорить, что и за меньшую зарплату он бы так же хорошо работал, что ему нравится его работа. Тут Д. Крылов решил завершить интервью. Американец на прощание пожал ему руку и, продолжая улыбаться, невпопад сказал: «О, сколько я получаю...Вопрос о моей зарплате мне еще никто в моей жизни не задавал...». Российский журналист так и оставил своего собеседника растерянно улыбающимся и крайне смущенным, нарушив важнейшего правила американского коммуникативного поведения – табу на вопрос о размере личных доходов.

Русские люди, общаясь с китайцами, нередко бывают весьма озадачены, когда китайские друзья на обращенное к ним слово *спасибо* реагируют весьма странно: «Зачем благодарить – мы же друзья!». У китайцев не принято благодарить близких друзей. Немцы часто удивляются, когда русские говорят *спасибо*, уходя из гостей – «За что спасибо?» – недоумевают они.

Американцы удивляются и порой негодуют на затягивание русскими общения, русские же обижаются на чересчур краткое общение, которое зачастую демонстрируют американцы. Вместе с тем русские действуют в данном случае как представители коллективистской культуры в которой общение – важнейшее средство установления отношений, а американцы – как представители индивидуалистической культуры - подходят к общению преимущественно прагматически.

Коммуникативный шок возможен и в сфере невербального коммуникативного поведения, и в сфере социального символизма народа.

Йейл Ричмонд писал, что русские актеры, публичные деятели начинают аплодировать вместе с аплодисментами аудитории - это крайне озадачивает американцев: они считают, что русские нескромно аплодируют себе. Но по национальной коммуникативной традиции русские актеры и политики аплодируют не себе, они благодарят своими аплодисментами за аплодисменты зрителей.

Американцы искренне удивляются, что у русских свист на концерте не знак одобрения, а знак неодобрения (как в большинстве стран Европы). Й.Ричмонд отмечает, что на русских улицах «все время спрашивают то спичку, то время». Американский волонтер из Корпуса Мира поражается, что во время его разговора с Америкой из города Камышина в разговор бесцеремонно врывается телефонистка: «ваше время

истекло».

Русских поражает академическая традиция в университетах Германии стучать по столу в знак одобрения прослушанной лекции – в России стук по дереву в ряде ситуаций означает “тупой, неразвитый”; удивляет россиян американская традиция свистом выражать одобрение и финская привычка – слушать преподавателя с вежливой улыбкой, не реагируя внешне на его слова. Немцев поражает русский детский жест «фига», который в немецком коммуникативном поведении означает грубое мужское сексуальное предложение – а в России в детском саду дети бегают и показывают друг другу фиги.

Русская студентка шокировала французскую подругу, принеся той на свадьбу букет белых хризантем – во Франции такие цветы приносят на похороны. К немецким студенткам в общежитие пришли без приглашения русские молодые люди и очень обидели хозяйку тем, что не стали раздеваться, а потом, посидев немного, спросили разрешения снять верхнюю одежду. Немки не поняли, что русские этим хотели сначала показать, что надолго не задержатся. И т.д., и т.п.

Последствия коммуникативного шока могут быть самыми разными, но в основном – неприятными. Кое-что в ходе дальнейшего общения может разъясниться, но во многих случаях коммуникативный шок негативно сказывается на общении, он может привести к взаимным недоразумениям и конфликту. Коммуникативный шок может привести к формированию представления о том или ином народе как некультурном (близко подходят, много говорят, дотрагиваются при разговоре, вмешиваются в твои дела, задают слишком личные вопросы и т.д.), непонятном в своем поведении – когда неясны мотивы тех или иных коммуникативных действий (за что говорить спасибо, уходя из гостей, почему не надо говорить спасибо друзьям), а нередко способствует формированию чувства национального превосходства и высокомерия в отношении народа с иной, “непонятной” коммуникативной культурой. Коммуникативный шок надо предвидеть и принять меры к тому, чтобы он не произошел.

В связи со сказанным изучение, описание и «упреждающее разъяснение» контрастных и эндемических (то есть присущих только одной из изучаемых) черт коммуникативных культур становится особенно важным и актуальным. Наличие явления коммуникативного шока в практике межкультурного общения – важный аргумент в пользу необходимости системного описания национальных особенностей общения одного народа для представителей другого народа. Необходима культурная и дидактическая «профилактика» коммуникативного шока. Отметим также, что кроме коммуникативного шока, существует много случаев не таких резких, но, тем не менее, заметных расхождений в коммуникативном поведении разных народов, что также требует описания и разъяснения.

Интерес к национальным особенностям общения приводит многих исследователей к попыткам описать эти особенности. Это делают путешественники, журналисты, послы, миссионеры и даже туристы. Однако имеющиеся описания страдают рядом существенных недостатков. Во-первых, они не носят специального характера. Описание особенностей общения – обычно лишь незначительная часть таких работ. Во-вторых, авторы подобных работ описывают преимущественно экзотические, необычные, резко бросающиеся в глаза особенности общения других народов, большинство же менее ярких особенностей общения народа остается в тени. И, в-третьих, все такие описания несистемны, фрагментарны.

В последнее время появилось множество пособий по деловому общению, в которых есть разделы и даже главы типа «Как вести переговоры с русскими», «Как договориться со скандинавами», «Как убеждать итальянцев» и т.д., и т.п. Интерес к таким публикациям высок, такие книги пишутся популярно и люди их охотно

покупают. Однако и эти пособия страдают всеми описанными выше недостатками. Написанные, как правило, непрофессионалами в области общения, если не сказать – дилетантами, эти книги, хотя и содержат нередко ценные и остроумные наблюдения над отдельными особенностями общения тех или иных народов, забавные факты, во-первых, крайне неполны, во-вторых, обычно совершенно бессистемны, а также содержат много противоречий, устаревших сведений, некритически переписанных положений из книг предшественников, а часто просто содержат грубые ошибки, поскольку основаны на чисто субъективном опыте автора (получается коммуникативная *клюква*, нередко вызывающая смех у носителей описываемой культуры).

Приведем некоторые примеры довольно грубых ошибок в описании коммуникативного поведения русских в ряде изданий такого типа.

В работе (1987) «Сравнительно-культурный анализ московского бытового поведения, языка и значений» (A.Ertelt-Fieth. Kulturvergleichende Analyse von Verhalten, Sprache und Bedeutungen in Moskauer Alltag/Frankfurt am Main, 1987) автор А.Эртельт-Фиит указывает, что русские недовольны, когда в компании, в которую они приглашены, появляются новые люди. Она также отмечает, что в отношениях русских со сферой обслуживания чаевые – не оплата за хорошее обслуживание, а предпосылка пропуску куда-либо.

Некоторые характеристики в работе А.Эртельт-Фиит просто уже устарели, например, описанная ею традиция, когда прохожие спрашивают выходящего из магазина «Что там дают?», или традицию русских автоматически становиться в очередь, еще не зная, что «дают».

Э.Робертс в книге «Русские: справочник ксенофоба» (Elisabeth Roberts. Xenophobe's Guide to the Russians. London, 1993.) пишет, что «посиделки» – это у русских значит сидеть на кухне, пить чай и разговаривать за полночь о фундаментальных вещах; что близкие друзья у русских целуются три раза, потому что три – счастливое число; что у русских развит язык жестов, потому что они привыкли к секретности из-за того, что их все время подслушивало КГБ.

Б.Монахан в «Словаре русских жестов» (B.Monahan. A Dictionary of Russian Gesture....) описывает многочисленные жесты, отсутствующие в русском общении – оскорбительный жест средним пальцем (он заимствован русскими недавно и отчетливо воспринимается как иностранный), задирание сзади юбки женщинами для оскорбления собеседника и мн. др.

Американский волонтер Корпуса Мира, отмечал, что в России надо знать телефонисток в своем городе по именам, тогда они будут тебя хорошо соединять.

Иногда ошибки могут быть не столь грубыми, но они, тем не менее дают искаженную картину коммуникативной культуры народа. Так, американка, служащая одного из американских учреждений в Москве, рассказывает, что русские показывают направление носом (в то время как русские считают, что они показывают головой).

Наличие подобных ошибок и «коммуникативной клюквы» обуславливает актуальность и необходимость системного научного описания коммуникативного поведения, в том числе – русского.

Многолетняя работа в сфере преподавания русского языка как иностранного, преподавание иностранных языков в русскоязычной аудитории, постоянно выявляющиеся национальные особенности общения в процессе межкультурной коммуникации в условиях открытого общества наталкивают на мысль о необходимости разработки системного описания основных особенностей коммуникации того или иного народа, которое обобщило бы многочисленные разрозненные наблюдения в этой области.

В исследовании национального коммуникативного поведения основными являются следующие задачи:

1. Формирование научного представления о коммуникативном поведении как компоненте культуры народа, компоненте национального поведения лингвокультурной общности.
2. Разработка терминологического аппарата описания коммуникативного поведения.
3. Разработка эффективных методов и приемов исследования и описания национального коммуникативного поведения.
4. Разработка моделей системного описания национального коммуникативного поведения.
5. Демонстрация применимости разработанных моделей для описания основных черт коммуникативного поведения русской лингвокультурной общности.
6. Разработка программы систематического изучения и описания национальной специфики коммуникативного поведения различных лингвокультурных общностей в теоретических и лингводидактических целях.
7. Выявление дидактической ценности описания коммуникативного поведения для обучения языку как иностранному, разработка системы дидактических приемов для обучения коммуникативному поведению народа в процессе изучения языка данного народа как иностранного.

Мы рассматриваем коммуникативное поведение как один из аспектов владения и овладения иностранным языком, наряду с такими аспектами как говорение, чтение, письмо, аудирование и перевод.

Описание коммуникативного поведения народа сейчас, в конце XX века, стало особенно актуальным в силу ряда объективных причин:

- В результате расширения межнационального общения накоплено много языковых фактов, требующих обобщения;
- Расширились межнациональные контакты, появилась практическая потребность в объяснении и интерпретации коммуникативных различий, выявляющихся в процессе такого общения;
- Активизировался интерес к межкультурной коммуникации и межкультурному пониманию, проблемам национальной идентификации и национальной самобытности разных народов; формируется наука о межкультурной коммуникации;
- Увеличивается число межэтнических конфликтов, требующих урегулирования, что повышает важность исследований в сфере межкультурной коммуникации;
- Сменилась лингвистическая научная парадигма – от системной лингвистики языковеды перешли к изучению языка в процессе коммуникации; развивается коммуникативная и антропоцентрическая лингвистика, поставившая в центр внимания проблему “Язык и человек”, что также стимулирует коммуникативные исследования;
- Активизировались контрастивные, сопоставительные и межкультурные исследования, лингвистическая культурология;
- В психолингвистике, культурологии, социолингвистике, когнитивной и контрастивной лингвистике разработаны новые методы исследования, эффективные при изучении, в частности, коммуникативного поведения.

Все сказанное объясняет возникновение интереса к исследованиям в сфере межкультурной коммуникации и свидетельствует о том, что назрела научная систематизация фактов в области национальной специфики общения.

Систематизация фактов, касающихся национальной специфики общения того или иного народа, оказывается, однако, на практике весьма нелегким делом, поскольку еще нет научных традиций подобных описаний:

нет достаточно четкого определения самого явления – *коммуникативное поведение*, не описана его структура;

отсутствует разработанный терминологический аппарат системного описания коммуникативного поведения;

нет моделей системного описания коммуникативного поведения - неясно, что и в какой последовательности, в какой форме надо описывать, чтобы получить комплексное, системное описание коммуникативного поведения народа;

не разработаны методы и приемы изучения коммуникативного поведения.

В данной книге предлагаются варианты решения этих проблем.

2. Исследования в области коммуникативного поведения в отечественной лингвистике последних десятилетий

Существует множество работ, в которых содержатся интересные наблюдения над особенностями общения того или иного народа. Мы остановимся в нашем кратком обзоре лишь на отечественных работах последних десятилетий, посвященных непосредственно системному описанию коммуникативного поведения народа в целом или отдельных социальных групп носителей языка.

Как уже отмечалось выше, термин *коммуникативное поведение* был введен нами в 1989 г. (И.А.Стернин. О понятии коммуникативного поведения // *Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung*. Halle, 1989, S. 279 – 282). Однако еще в 70-80-ых г.г. сектором психолингвистики Института языкознания АН СССР были выпущены три сборника:

Национально-культурная специфика речевого поведения. М., 1977;

Национально-культурная специфика общения народов СССР. М., 1982;

Этнопсихолингвистика. М., 1988.

В этих сборниках впервые предпринималась попытка описать национальные особенности общения разных народов. К сожалению, эта серия дальнейшего развития не получила.

В 1991 г. в Галле (ГДР) публикуется небольшая брошюра И.А.Стернина «Очерк русского коммуникативного поведения» (61 с.) в которой впервые предпринята попытка системного описания коммуникативного поведения одного народа.

В 1998 г. в Москве выходит на английском языке исследование Л.Броснахана «Русская и английская невербальная коммуникация» где в системном виде в сопоставлении представлены невербальные компоненты русского коммуникативного поведения.

С 2000 г. на базе кафедры общего языкознания и стилистики Воронежского университета создан Межрегиональный центр коммуникативных исследований, который осуществляет координацию исследований в области коммуникативного поведения, выпускает литературу, осуществляет подготовку диссертантов по проблемам коммуникативного поведения. С Центром взаимодействует, кроме воронежских и ряда российских вузов, ИЯ РАН, ИРЯ им.Пушкина, ряд вузов и научных учреждений Украины, Белоруссии, Литвы, Сербии, Польши, Чехии, Словакии, Румынии, Финляндии.

Этим центром в серии «Коммуникативное поведение» подготовлены следующие исследования по национальному коммуникативному поведению:

Русское и финское коммуникативное поведение. /Под ред.И.А.Стернина, И.П.Лысаковой,. Вып. 1. Воронеж, 2000; Вып.2. С-Пб., 2001; Вып.3. Воронеж, 2002; вып.4.Воронеж, 2004;

Очерк американского коммуникативного поведения. /Под ред. И.А.Стернина, М.А.Стерниной. Воронеж, 2001; Американское коммуникативное поведение. /Под ред. И.А.Стернина, М.А.Стерниной. Воронеж, 2001; Sternina M., Sternin I. Russian and American Communicative Behavior. Voronezh, 2003;

Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения. Воронеж, 2003;

Русское и французское коммуникативное поведение. Вып.1. /Под ред. И.А.Стернина, Р.А.Ермаковой. Воронеж, 2002;

Русское и китайское коммуникативное поведение. Вып.1. /Под ред. И.А.Стернина. Воронеж, 2002;

Русское и немецкое коммуникативное поведение. Вып.1. /Под ред. И.А.Стернина, Х.Эккерта. Воронеж, 2002;

Коммуникативное поведение славянских народов./ Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2004:

Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русское коммуникативное поведение. М., 2002.

Выпущены также сборники и монографии по возрастному коммуникативному поведению:

Лемяскина Н.А., Стернин И.А. Коммуникативное поведение младшего школьника. Воронеж, 2000; Возрастное коммуникативное поведение. Вып.1./ Ред. И.А.Стернин, К.Ф.Седов. Воронеж, 2003; Е.Б.Чернышова, И.А.Стернин. Коммуникативное поведение дошкольника. / Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2004; Н.А.Лемяскина. Развитие языковой личности и коммуникативного сознания младшего школьника. Воронеж, 2004;

сборники и монографии по отдельным аспектам коммуникативного поведения: Вежливость как коммуникативная категория / Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2003; Песня как коммуникативный жанр /Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2004; Стернин И.А., Шилихина К.М. Коммуникативные аспекты толерантности. Воронеж, 2001,

а также опубликованы некоторые теоретические исследования: Коммуникативное поведение. Стернин И.А. Модели описания коммуникативного поведения. Воронеж, 2002; И.А.Стернин. Контрастивная лингвистика. Воронеж, 2004.

Широкие исследования по национальному коммуникативному поведению осуществляются на кафедре межкультурной коммуникации РГПУ имени А.И.Герцена под рук. проф.И.П.Лысаковой: издаются сборники, защищаются магистерские и кандидатские диссертации, успешно разрабатывается методика обучения русскому коммуникативному поведению иностранных студентов.

В ИРЯ им.Пушкина ... (ПРОХОРОВУ ДОБАВИТЬ)

Появляются и первые библиографии работ по коммуникативному поведению:

Высочина О.В. Исследования по проблемам коммуникативного поведения, опубликованные членами воронежской проблемной группы «Коммуникативное поведение» в 80-90-ых г.г.// Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 1. Воронеж, 2000, с.88-98 (описаны 180 публикаций);

Публикации кафедры межкультурной коммуникации РГПУ им.Герцена. Проблемы коммуникативного поведения, этнического менталитета и национально ориентированной методики обучения РКИ // Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 2. СПб., 2001, с.159-161 (описаны 27 публикаций);

Шилихина К.М. Исследования, опубликованные членами проблемной группы «Коммуникативное поведение» по проблемам американского коммуникативного

поведения // Очерк американского коммуникативного поведения. Воронеж, 2001, с. 196-198 (описаны 25 публикаций).

В кратком обзоре мы упоминаем преимущественно монографические исследования, посвященные непосредственно коммуникативному поведению, Мы не приводим в обзоре статей, посвященных проблемам коммуникативного поведения, которые во множестве стали появляться в последние десятилетия (наиболее интересные из них приведены в библиографии к нашей работе), а также не рассматриваем массу интересных исследований, касающихся собственно языкового аспекта коммуникативного поведения – к примеру, хрестоматийных работ Н.И.Формановской по речевому этикету, работ А.А. и Т.Е.Акишиной по телефонному общению, работ М.Е.Крейдлина по русским жестам и мн. Др. Эти работы во многом способствовали появлению науки о коммуникативном поведении, однако они сами посвящены не описанию коммуникативного поведения народа как совокупности норм и традиций общения, а описанию языковых и неязыковых средств такого общения.

Создание в конце 90-ых г.г. РОПРЯЛ заметно стимулировало исследования в области коммуникативного поведения.

Российское общество преподавателей русского языка и литературы определило исследование коммуникативного поведения как одно из приоритетных научных направлений в своей деятельности. В рамках данного научного направления, которое получило название «Коммуникативное поведение (народ, группа, личность)» (руководители И.А.Стернин, Ю.Е.Прохоров), ставится цель - *исследование коммуникативного поведения как интегрального компонента национальной, групповой и личностной культуры.*

Задачами исследования являются:

- * теоретическая разработка понятия коммуникативного поведения;
- * разработка принципов и методик изучения и описания коммуникативного поведения;
- * разработка моделей описания коммуникативного поведения;
- * практическое описание коммуникативного поведения личности, коммуникативного поведения возрастных, социальных, профессиональных и гендерных групп, территориальных общностей, национального коммуникативного поведения различных народов;
- * разработка методики обучения национальному коммуникативному поведению в процессе обучения языку как иностранному, а также разработка проблемы формирования социально-адекватного коммуникативного поведения представителей различных социальных групп и отдельных личностей;
- * исследование проблемы толерантного коммуникативного поведения личности и его формирования.

В рамках направления созданы несколько секций.

Секция № 1 “Национальное коммуникативное поведение” ставит перед собой следующие задачи:

- Разработка моделей описания национального коммуникативного поведения.
- Изучение и описание основных особенностей русского коммуникативного поведения как отражения русского менталитета, национального характера и стереотипов русского поведения.
- Описание типичных особенностей коммуникативного поведения русского человека, проявляющихся в его повседневной коммуникативной практике в стандартных коммуникативных ситуациях и коммуникативных сферах.

- Контрастивное описание русского коммуникативного поведения в сравнении с коммуникативным поведением народов Европы, Америки, Азии, Ближнего Востока и др. стран.
- Разработка методик формирования у изучающих иностранный язык навыков адекватного понимания коммуникативного поведения народа страны изучаемого языка и овладения ими релевантными нормами национального коммуникативного поведения страны изучаемого языка.

В рамках данной проблематики уже опубликованы отдельные сборники и монографии по сопоставлению русского коммуникативного поведения с американским, английским, немецким, французским, китайским, финским, славянскими языками (см. выше, публикации МЦКИ Воронежского ГУ).

Секция №2 «Групповое и личностное коммуникативное поведение» ставит следующие задачи:

- Разработка моделей описания группового коммуникативного поведения.
- Описание коммуникативного поведения отдельных социальных, профессиональных, возрастных и гендерных групп населения России.
- Проблема оптимизации коммуникативного поведения отдельных групп населения
- Разработка моделей описания коммуникативного поведения отдельной личности.
- Описание коммуникативного поведения известных личностей прошлого и настоящего.
- Проблема формирования адекватного коммуникативного поведения личности в группе и в обществе в целом.

Из вышедших по данному направлению работ отметим три, посвященные коммуникативному поведению детей дошкольного возраста (Е.Б.Чернышова, И.А.Стернин. Коммуникативное поведение дошкольника. Воронеж, 2004) и учащихся начальных классов (Н.А. Лемяскина, И.А. Стернин Коммуникативное поведение младшего школьника. Воронеж, 2000; Н.А.Лемяскина. Развитие языковой личности и коммуникативного сознания младшего школьника. Воронеж, 2004).

Расширяется практика подготовки кандидатских и докторских работ по коммуникативному поведению. Назовем некоторые:

Шилихина Ксения Михайловна. Вербальные способы модификации поведения и эмоционально-психологического состояния собеседника в российской и американской коммуникативных культурах. Воронеж, 1999.

Лемяскина Наталья Александровна. Коммуникативное поведение младшего школьника. Воронеж, 1999 г.

Меликян Светлана Вячеславовна. Речевой акт молчания в структуре общения. Воронеж, 2000.

Чернышова Елена Борисовна. Коммуникативное поведение дошкольника (психолингвистическое исследование). Воронеж, 2001.

Потапова М.М. Лингводидактические функции ролевой игры как средство обучению коммуникативному поведению (из опыта обучению русскому языку как иностранному). Санкт-Петербург – Ювяскюля, 2001

Серебрякова Руслана Вячеславовна Национальная специфика речевых актов комплиента и похвалы и комплиента в русской и английской коммуникативных культурах. Воронеж, 2002.

Иванова Е.А. Использование норм русского коммуникативного поведения в обучении русскому языку финских учащихся. СПб, 2003

Лемяскина Н.А. Развитие языковой личности и ее коммуникативного сознания (на материале речевого поведения младшего школьника). Докторская диссертация. Воронеж, 2004.

Свиридова Е.В. Репрезентация коммуникативного поведения человека в авторском обрамлении прямой речи в немецком художественном тексте. Воронеж, 2004.

Гетте Е.Ю. Речевое поведение в гендерном аспекте: проблемы теории и методики описания. Воронеж, 2004.

Мироненко М.В. Шутник как коммуникативная личность. Волгоград, 2005.

ДОБАВИТЬ ПРОХОРОВУ

Таким образом, в настоящее время можно говорить об изучении трех видов коммуникативного поведения - национальное, групповое и личностное. Количество исследований в области коммуникативного поведения разных народов быстро растет, что свидетельствует об актуальности и перспективности данного научного направления.

3. Структура науки о коммуникативном поведении и аспекты его описания

Коммуникативное поведение характеризуется определенными нормами, которые позволяют охарактеризовать его как нормативное или ненормативное.

О нормах коммуникативного поведения можно говорить в четырех аспектах: общекультурные нормы, групповые нормы, ситуативные нормы и индивидуальные нормы.

Общекультурные нормы коммуникативного поведения характерны для всей лингвокультурной общности и в значительной степени отражают принятые правила этикета, вежливого общения. Они связаны с ситуациями самого общего плана, возникающими между людьми в целом вне зависимости от сферы общения, возраста, статуса, сферы деятельности. Это такие ситуации, как привлечение внимания, обращение, знакомство, приветствие, прощание, извинение, комплимент, разговор по телефону, письменное сообщение, поздравление, благодарность, пожелание, утешение, сочувствие, соболезнование и др.. Это – стандартные, повторяющиеся коммуникативные ситуации.

Общекультурные нормы общения обладают определенной национальной спецификой. Так, у немцев и американцев при приветствии обязательна улыбка, а у русских - нет. Благодарность за услугу обязательна у русских, но не нужна в китайском общении, если собеседник - ваш друг или родственник. При приветствии коллег у немцев принято рукопожатие, а у русских оно не обязательно и т.д.

Ситуативные нормы обнаруживаются в случаях, когда общение определяется конкретной экстралингвистической ситуацией. Такие ограничения могут быть различны по характеру. Так, ограничения по статусу общающихся позволяют говорить о двух разновидностях коммуникативного поведения - вертикальном (вышестоящий – нижестоящий) и горизонтальном (равный – равный). В вертикальном коммуникативном поведении можно разграничить нисходящее (сверху вниз) и восходящее (снизу вверх). Ср. изменение коммуникативного поведения слуги Ермолая в рассказе И.С.Тургенева «Ермолай и мельничиха»: - Вы бы лучше барина разбудили, Ермолай Петрович: видите, картофель испекся. - А пусть дрыхнет, - равнодушно заметил мой верный слуга, - набегался, так и спит. Я заворочался на сене. Ермолай встал и подошел ко мне. - Картофель готов-с, извольте кушать.

В ситуативных нормах коммуникативного поведения тоже может наблюдаться

национальная специфика: так, общение мужчины и женщины в русской культурной традиции выступает как горизонтальное, а в мусульманской - как вертикальное; общение старшего с младшим у мусульман гораздо более вертикально, чем у русских и т.д.

Групповые нормы отражают особенности общения, закрепленные культурой для определенных профессиональных, гендерных, социальных и возрастных групп. Есть особенности коммуникативного поведения мужчин, женщин, милиционеров, юристов, детей, родителей, гуманитариев, «технарей» и т.д.

Индивидуальные нормы коммуникативного поведения отражают индивидуальную культуру и коммуникативный опыт индивида и представляют собой индивидуальное преломление общекультурных и ситуативных коммуникативных норм в языковой личности. Индивидуальная норма включает также устойчивые нарушения общих и групповых норм, характерные для данного индивида.

Нас интересуют в данной работе общекультурные и отчасти групповые и ситуативные коммуникативные нормы.

Наука о коммуникативном поведении, как нам представляется, имеет в своей структуре три основных *раздела*: теоретический (теория науки, терминологический аппарат), описательный (конкретное описание коммуникативного поведения того или иного народа) и объяснительный (объяснение выявленных закономерностей и особенностей национального коммуникативного поведения).

Коммуникативное поведение народа выступает в реальной коммуникации в двух *аспектах* – вербальном и невербальном. Вербальный аспект связан с речевыми формами выражения мысли, невербальный – с неречевым, но участвующими в коммуникации (жесты, мимика, дистанция, позы и др.).

К коммуникативному поведению примыкает социально и коммуникативно значимое бытовое поведение - совокупность предметно-бытовых действий людей, получающих в данном обществе, в данной лингвокультурной общности смысловую интерпретацию и тем самым включающихся в общий коммуникативный процесс и влияющих на поведение и общение людей. Это своеобразный «язык повседневного поведения» (Н.И.Формановская 1989, с.123) или социальный символизм.

Социальный символизм - это отражение в сознании людей семиотической функции, которую приобретает в той или иной культуре определенное действие, факт, событие, поступок, тот или иной элемент предметного мира. Все эти явления обретают в культуре народа и в его сознании определенный символический смысл, единый для всего данного социума или для какой-то определенной социальной группы. Социальный символизм является компонентом национальной культуры.

Социальный символизм зачастую не замечается членами социума, хотя довольно строго «соблюдается» - то есть используется, интерпретируется в межличностных отношениях. Символический смысл того или иного явления может быть совершенно не воспринят в другой культуре, не понят, неправильно интерпретирован в другой культуре, что может привести человека к прямому конфликту в инокультурной среде с представителями «домашней» культуры.

Так, убирание немецкой хозяйкой вина, принесенного гостями в качестве подарка, рассматривается русскими как проявление жадности, скупости; в немецкой же культуре вино в таком случае рассматривается как сувенир. Таким образом, один и тот же факт «значашего» бытового поведения получает разную коммуникативную интерпретацию в разных культурах. Проходить в одежде в комнату, ставить на стол свою сумку допустимо у китайцев, но символизирует неуважение к хозяину у русских. Наоборот, неуважением будет молча оставить в комнате подарок для хозяина, в то время как у китайцев это знак уважения к хозяину. Цветы считаются вежливым,

интеллигентным и этикетным подарком у русских, а у китайцев они не имеют такого значения.

Прием гостя на кухне - символ дружеских доверительных отношений в России, приглашение к доверительному общению; в других культурах прием на кухне такого смысла не несет. Четное число цветов в букете символизирует у русских траурное назначение букета, а у многих других народов - нет. По американским представлениям (и по мнению многих западноевропейцев) женщина с выраженным макияжем может быть только проституткой. Если от женщины исходит ощутимый для других запах духов, то, по мнению немцев, она вульгарна, не умеет себя вести. Вытряхивание скатертей, ковриков из окна на улицу - проявление крайнего бескультурья у русских и не является таковым у немцев, финнов. Подача немцами холодного ужина рассматривается русскими как проявление лени немецких хозяек и демонстрация неуважения к званым гостям, в то время как у немцев это просто национальная традиция.

Подобные примеры могут быть приведены во множестве.

Символические смыслы могут участвовать в коммуникативном акте как непосредственно - провоцировать речевую реакцию, вопрос, эмоциональную реплику, коллективное обсуждение и т.д., так и опосредованно, косвенно: участники общения в процессе коммуникации имплицитно учитывают те или иные действия, поступки собеседника, предметную деятельность друг друга, «язык» социальных символов собеседника и принимают эту информацию к сведению, интерпретируют эти символы как информационный компонент ситуации. Информация социальных символов включается в невербальную информацию, получаемую и используемую коммуникантами в процессе общения.

Если все участники коммуникативной ситуации гетерокультурны, интерпретация социального символизма будет примерно одинаковой; для представителей же другой культуры то же самое действие может иметь иной смысл, вплоть до прямо противоположного, либо не будет иметь никакого символического смысла. Это может привести к непониманию, недоразумению или даже конфликту. Русскому рабочему, налаживавшему в Эстонии оборудование, в конце рабочего дня группа его коллег-эстонцев принесла и подала стакан водки. Русский подумал, что это такая традиция - и выпил этот стакан. Эстонцы же предполагали, что из этого стакана должны по глотку отхлебнуть все, кто вместе работал - в знак завершения работы, и обиделись на русского коллегу.

Социальный символизм подлежит описанию в рамках невербального коммуникативного поведения народа.

Необходимо также иметь в виду, что социальный символизм многих явлений и предметов быстро меняется - например, символы моды, социальной принадлежности, зажиточности и др. Не так давно символом зажиточности в России был автомобиль и дача, в настоящее время - иномарка и коттедж, каракулевая шапка и кожаное пальто перестали быть символами зажиточности, а сотовый телефон на какое-то время стал, но уже начинает утрачивать этот смысл и т.д.

Встает вопрос о разграничении науки о коммуникативном поведении, с одной стороны, и страноведения и лингвострановедения, с другой.

Лингвострановедение в строгом смысле слова, в значении, приданном этому термину Е.М.Верещагиным и В.Г.Костомаровым (а не в вольном толковании как всякого сочетания обучения языку со страноведением) имеет дело с лексическими и фразеологическими единицами, оно описывает язык в его кумулятивной культурной функции, в то время как коммуникативное поведение - это описание коммуникативных действий, фактов реального общения. С этой точки зрения коммуникативное поведение

не является частью или разделом лингвострановедения.

Что касается собственно страноведения, то описание коммуникативного поведения определенной лингвокультурной общности выступает как часть страноведения, так как отчасти включает описание фактов этикета, национальных традиций коммуникации т.д. Коммуникативное поведение – это *активное страноведение*, навыки в этой области нужны для активной повседневной коммуникации с носителями той или иной национальной культуры. Активное страноведение отличается от пассивной части страноведения – сведений о культуре, географии, истории, не находящих отражения в повседневной межкультурной коммуникации, а востребуемые лишь по мере возникновения соответствующей проблематики в акте коммуникации.

Необходимо также остановиться на соотношении понятий *коммуникативное поведение* и *речевой этикет*. Коммуникативное поведение – более широкое понятие, чем речевой этикет. Последний связан в основном со стандартными речевыми формулами в стандартных коммуникативных ситуациях, отражающими категорию вежливости, а коммуникативное поведение описывает также принятую тематику общения, восприятие тех или иных коммуникативных действий носителями языка, особенности общения в больших коммуникативных сферах типа семья, коллектив, иностранцы, знакомые, незнакомые и мн.др. Коммуникативное поведение описывает не только вежливое, эталонное общение, но и реальную коммуникативную практику.

Коммуникативное поведение включает правила речевого этикета как составную часть.

Коммуникативное поведение какой-либо конкретной лингвокультурной общности до сих пор не являлось предметом сколько-либо системного описания. Это связано, во-первых, как уже отмечалось, с неразработанностью теории и методики такого описания, а, во-вторых, с тем, что до сих пор неясно, представители какой науки должны этим заниматься.

С нашей точки зрения, описание коммуникативного поведения должно стать предметом особой науки, которая является стыковой и в известной мере интегральной для целого ряда наук - этнографии, психологии, социальной психологии, социологии, психолингвистики, теории коммуникации, социолингвистики, паралингвистики, риторики, лингводидактики и собственно лингвистики. Эта интегральная наука должна синтезировать данные перечисленных наук и создать целостную картину национального коммуникативного поведения народа. Из преобладания в указанном перечне лингвистических и близких к ним наук следует, что заняться этим должны в первую очередь лингвисты и преподаватели иностранных языков.

Коммуникативное поведение представляется нам синтетической филологической и социально-антропологической наукой будущего. Описание любого языка как культурно-исторического феномена предполагает описание коммуникативного поведения как его составной части.

4. Коммуникативное поведение и культура

Коммуникативное поведение является компонентом национальной культуры. Существует проблема формирования адекватного, нормативного коммуникативного поведения при обучении иностранному языку.

Для того, чтобы определить эффективные методы и приемы формирования у изучающих иностранный язык норм конкретного национального коммуникативного поведения, необходимо рассмотреть модель культуры с точки зрения того, какое место занимает в ней коммуникативное поведение.

Нас интересует бытовая, повседневная культура, то есть та, которая реально соприкасается с человеком, реализуется в повседневном поведении и общении людей. Следуя американским авторам С.Таббсу и С.Мосс, в операциональном плане культуру можно определить как образ жизни, передаваемый от поколения к поколению (S.Tubbs,S.Moss).

В структуре национальной культуры вычленяется ядро - ценности, которые «окружены», в свою очередь, принципами, а те реализуются в некоторых нормах и правилах (К.Касьянова. Если Магомет не идет к горе...)

Ценности - это социальные, социально-психологические идеи и взгляды, разделяемые народом и наследуемые каждым новым поколением. Ценности - это то, что как бы априори оценивается этническим коллективом как нечто такое, что «хорошо» и «правильно», является образцом для подражания и воспитания, к чему надо стремиться.

Ценности вызывают определенные эмоции, они окрашены чувствами и побуждают людей к определенным действиям. Отклонение от ценностей, неразделение их, поступки, противоречащие ценностям, осуждаются общественным мнением. Необходимость соблюдения ценностей для народа самоочевидна, она не требует объяснения, аргументации. Защита основных ценностей народа обычно приносит успех политикам.

К основным ценностям русского этноса могут быть отнесены, к примеру, такие как соборность или общинность бытия, историческая терпеливость и оптимизм, доброта и всепрощение, скромность, бескорыстие, второстепенность материального, гостеприимство, любовь к большому пространству и дикой природе и нек. др.

Принципы - это конкретные стереотипы мышления и поведения; это «общие мнения», представления, убеждения, устойчивые привычки в деятельности, механизмы каузальной атрибуции.

Принципы обуславливают понимание действительности определенным, заданным образом - они как бы побуждают людей, принадлежащих к данному этническому коллективу, воспринимать мир определенным образом. Принципы направляют мышление и поведение по некоторым стереотипизированным, шаблонным путям. Принципы часто отражены в поговорках, пословицах, «расхожих мнениях», трюизмах: яйца курицу не учат, всех денег не заработаешь, будет день - будет пища и др.

Принципы основываются на ценностях, вытекают из них, отражают или хотя бы не противоречат ценностям. Принципы касаются как сферы общего понимания действительности, так и частных сфер - семейных отношений, отношений начальника с подчиненным, верующего с Богом, поведения в быту, отношений с родителями и родственниками, соседями и др. В форме принципов национальная культура как бы говорит человеку что он должен делать в той или иной типовой ситуации, как он должен воспринимать те или иные события, как строить свои отношения с другими членами общества, что можно делать, а что нельзя.

Назовем некоторые принципы, которые можно вычленить в русской культуре: *законы имеют исключения, богатство аморально, нужна сильная рука, проблемы должны решаться централизованно, сообщца можно решить все проблемы, сложные проблемы могут иметь быстрые и простые решения, на все воля божья, начальство всесильно, по-хорошему обо всем можно договориться* и др.

Принципы часто имеют яркую национальную окраску, национальную специфику. К примеру, о разбогатевшем человеке в США американцы думают - «умный, смог заработать и разбогатеть», в России же часто думают – «жулик, нечестно разбогател». С другой стороны, американец, встретившись с поэтом или писателем, думает:

«видно богатый, раз может не работать», русский же человек рассматривает литературный труд как такой же труд, как любой другой.

Нормы и правила - это конкретные поведенческие рекомендации по реализации определенных принципов. Это фактически некоторые предписания по поведению, указания по проведению некоторых ритуалов.

К.Касьянова отмечает: «В развитой культуре очень много норм-правил. Ими охвачены все сферы жизни: и трудовые процессы, и семейные отношения, и досуг, и воспитание детей, ухаживание, рождение ребенка, похороны - все приведено в систему, соотнесено друг с другом,... представляет настоящий культурный космос (К.Касьянова. Если Магомет не идет к горе.... с. 19)».

Нормы и правила существуют в согласовании с принципами, ими отражаемыми. Нормы обязательно должны соответствовать или хотя бы не противоречить принципам.

Нормы могут постепенно изменяться, и изменение культуры начинается именно с изменения норм. При этом, если изменение традиционных норм или возникновение новых норм противоречит некоторым принципам, то культура до определенного момента оказывает сопротивление становлению таких норм.

Принципы, ценности и нормы-правила относятся к идеальной, ментальной стороне культуры, они представляют национальную культуру в сознании ее носителей, в менталитете народа. Но культура должна обязательно иметь и материальную форму существования. Такой формой существования культуры являются ритуалы.

Ритуалы - материальное воплощение норм и правил в реальной действительности. Это форма материального существования культуры и единственная наблюдаемая форма культуры. Ритуалы представляют собой определенные последовательности символических действий и актов общения при заданности порядка действий и четком распределении ролей участников.

Любой ритуал, передаваемый от поколения к поколению, выступает как материальный носитель культуры, как форма физического, материального воплощения, объективизации и существования культуры как таковой - ср. ритуалы свадьбы, похорон, пасхи, венчания, ритуалы собрания, торжественной линейки, дня рождения, субботника и мн. др. Ритуал распределяет время участников, делает предсказуемым поведение людей относительно друг друга. Именно поэтому в наиболее цивилизованных странах обычно много ритуалов (Япония, Англия, Германия и др.), и эти ритуалы тщательно исполняются.

Распад культуры общества начинается с распада ритуалов, ее составляющих. Распад ритуалов характерен для любого общества, находящегося в процессе смены формаций, в период социального перелома или крупных социальных потрясений. Исчезают ритуалы и обряды, которые были свойственны предшествующему периоду жизни общества, и образуется вакуум обрядов и ритуалов, что означает вакуум культуры как таковой. Должны сформироваться новые ритуалы, новые праздники, но разрушение старого идет намного быстрее, чем формирование нового, что и приводит к периоду культурного вакуума или бескультурья.

Постепенно возникают новые ритуалы, но они должны соответствовать или хотя бы не противоречить принципам и ценностям, которые существуют у данного народа, иначе эти принципы и ценности оказывают новым ритуалам сопротивление. Так, например, ритуал *презентации*, ритуал *шоу* противоречат скромности и бескорыстию как важным ценностям русской культуры. Русское сознание до сих пор относится к ним настороженно, а их распространение рассматривается русским сознанием как вынужденная необходимость, неизбежный атрибут коммерческого общества.

Имеющиеся ритуалы можно подразделить на три основные группы: поведенческие ритуалы - чисто физические, например парад, смена караула; коммуникативно-поведенческие - объединяющие ритуалы поведения и общения, например свадьба, венчание; чисто коммуникативные - например, речевой этикет.

Как показывает практика, в подавляющем большинстве случаев ритуалы могут быть отнесены ко второму или третьему типу: коммуникативная сторона может быть обнаружена практически во всех ритуалах.

Таким образом, общение выступает либо как самостоятельный ритуал - в форме речевого этикета (приветствие, благодарность, прощание, соболезнование и др.), либо как сопутствующий, сопровождающий, осуществляемый параллельно с поведенческим.

Общение выступает как важнейший компонент большинства современных ритуалов, при этом оно выступает преимущественно как внешняя сторона, внешняя оболочка ритуала. Она, эта сторона, наиболее подвижна, менее устойчива и обязательна, чем собственно поведенческие компоненты ритуала, поэтому разрушение того или иного ритуала начинается с разрушения его коммуникативной стороны, коммуникативного ритуала. Отсюда следует важнейший вывод: разрушение ритуалов общения - первый шаг на пути разрушения ритуала в целом, поэтому необходимо всячески поддерживать существование национальных и социальных ритуалов в целом и ритуалов общения в частности. Разрушение ритуалов общения, а затем и поведения - первый шаг к разрушению культуры.

С другой стороны, формирование новых ритуалов идет первоначально через формирование новых коммуникативных ритуалов, а затем уже закрепляется в ритуале поведения (вспомним формирование демократических ритуалов обсуждения различных проблем на собраниях и митингах в первый период перестройки).

И второй важный вывод, вытекающий из понимания общения как компонента культурных ритуалов: формирование социально адекватного общения, культуры общения и поведения должно осуществляться через организацию соответствующих ритуалов. Необходимо «физически» организовать различного рода ритуалы и включать в эти ритуалы взрослых и детей, учащих с целью «материального» усвоения ими этих ритуалов как форм существования национальной культуры.

Ценности, принципы и правила должны осознаваться обществом и становиться предметом обсуждения, изучения и обучения. Известно, однако, что то, что может быть сообщено учащемуся как некая сумма знаний, совсем не обязательно становится впоследствии руководством к его конкретному поведению и общению. Различают рефлексивный и бытийный уровни мышления (В.П.Зинченко). Ритуалы представляют собой формы активного, физического поведения, поэтому участие в коммуникативных ритуалах формирует умения и навыки общения и поведения, то есть бытийный уровень коммуникативного сознания.

При обучении иностранному языку обучение иноязычному коммуникативному поведению как компоненту национальной культуры осуществляется преимущественно *рецептивно* – в форме сообщения сведений, знание которых позволит правильно интерпретировать коммуникативное поведение другого народа. Однако необходимо и *продуктивное* обучение – обучение практическому владению нормами коммуникативного поведения на изучаемом языке; продуктивно должны быть усвоены, прежде всего, речевой этикет, коммуникативные императивы и табу, тематика общения, принятая в стандартных коммуникативных ситуациях.

Коммуникативное поведение, таким образом, есть компонент национальной культуры, обусловленный национальным менталитетом, зафиксированный в

национальных коммуникативных норм и правилах и материально проявляющийся в национально-культурных коммуникативных ритуалах.

Необходимы комплексные лингвокультуроведческие описания коммуникативного поведения говорящих на наиболее распространенных языках, ориентированные на обучение национальному коммуникативному поведению как компоненту национальной культуры народа

4. Теоретический аппарат описания коммуникативного поведения народа

Теоретический аппарат описания коммуникативного поведения может быть на данном этапе представлен следующим образом.

Коммуникативное поведение – это поведение (вербальное и сопровождающее его невербальное) личности или группы лиц в процессе общения, регулируемое нормами и традициями общения данного социума.

В ряде работ для обозначения исследуемого нами феномена – коммуникативного поведения народа, группы, личности - используется термин «речевое поведение». Речевое поведение выступает как синоним термина коммуникативное поведение, они описывают одно и то же – общение народа, группы людей или личности как некоторую упорядоченную систему правил, но при этом термин речевое общение акцентирует речевую сторону, речевой аспект общения, а термин коммуникативное поведение – коммуникативный, то есть связанный с более широким набором факторов, в том числе нормами и правилами общения. Коммуникативное поведение предпочтительнее как термин поскольку коммуникативный аспект общения шире речевого, он поглощает речевую, включает речевой аспект общения как свою составную часть, но далеко не исчерпывается им.

Национальное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций общения определенной лингвокультурной общности.

Лингвокультурная общность - народ, объединенный языком и культурой; единство народа, его языка и культуры.

Коммуникативная культура – коммуникативное поведение народа как компонент его национальной культуры; компонент национальной культуры, «отвечающий» за коммуникативное поведение нации.

Коммуникативные нормы – коммуникативные правила, обязательные для выполнения в данной лингвокультурной общности (знакомого надо приветствовать, за услугу благодарить и т.д.)

Коммуникативные традиции – правила, не обязательные для выполнения, но соблюдаемые большинством народа и рассматриваемые в обществе как желательные для выполнения (спросить старика о здоровье, поинтересоваться успеваемостью школьника, предложить помощь женщине и др.).

Коммуникативный шок - резкое осознаваемое расхождение в нормах и традициях общения народов, проявляющееся в условиях непосредственной межкультурной коммуникации и не понимаемое, вызывающее удивление, неадекватно

интерпретируемое или прямо отторгаемое представителем гостевой лингвокультурной общности с позиций собственной коммуникативной культуры.

Вербальное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций общения, связанных с речевым оформлением, тематикой и особенностями организации общения в определенных коммуникативных условиях.

Невербальное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций, регламентирующих требования к используемым в процессе общения невербальным сигналам (жестам, мимике, взгляду, позам, движению, физическому контакту в ходе общения, сигналам дистанции, выбора места общения, расположения относительно собеседника и др.), нормы и традиции использования непроизвольно выражаемых симптомов состояний и отношения к собеседнику, а также совокупность коммуникативно значимых социальных символов, характерных для данного социума.

Возрастное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций общения определенной возрастной группы.

Личностное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций общения отдельной личности.

Коммуникативное сознание – устойчивая совокупность мыслительных категорий, отражающих нормы, правила и традиции, обеспечивающие коммуникативное поведение (нации, группы, личности).

Стандартная коммуникативная ситуация – типовая, повторяющаяся коммуникативная ситуация, характеризующаяся использованием стандартных речевых средств (знакомство, приветствие, прощание, соболезнование и др.).

Коммуникативные категории – наиболее общие коммуникативные концепты, формирующиеся в сознании и определяющие коммуникативное сознание и поведение нации, группы, личности. К основным коммуникативным категориям могут быть отнесены такие как *общение, вежливость, коммуникабельность, коммуникативная неприкосновенность, коммуникативная ответственность, эмоциональность, коммуникативное давление, коммуникативная эффективность*, категория *коммуникативного идеала* и др.

Коммуникативная сфера – область действительности, в которой коммуникативное поведение человека имеет относительно стандартизованные формы (общение с незнакомым, общение с коллегами, общение в школе и вузе, общение в транспорте, поликлинике, ресторане и кафе и т.д.). Это коммуникативная ситуация в широком смысле.

Социальный символизм – совокупность смыслов (символических значений), приписываемых действиям, поступкам, явлениям и предметам окружающей действительности тем или иным социумом.

Коммуникативное действие – единица описания коммуникативного поведения, отдельное типовое высказывание, речевой акт, невербальный сигнал, комбинация вербального и невербального сигналов и т.д. в рамках того или иного коммуникативного параметра.

Параметр коммуникативного поведения – совокупность однородных, однотипных коммуникативных признаков, характеризующих коммуникативное поведение народа.

Коммуникативный признак – отдельная черта (характеристика) коммуникативного поведения (коммуникативное действие или коммуникативный факт), выделяющаяся как релевантная для описания в условиях сопоставления коммуникативных культур.

Коммуникативный факт – отдельная конкретная особенность коммуникативного поведения народа, выделяющаяся в рамках определенного коммуникативного параметра, некоторое коммуникативное правило, действующее в коммуникативной культуре (например, «знакомых надо приветствовать»).

Коммуникативный факт ор – совокупность сходных коммуникативных параметров, наиболее обобщенная единица описания коммуникативного поведения.

Коммуникативная стратегия – обусловленные коммуникативной целью общие стереотипы построения процесса коммуникативного воздействия в зависимости от условий общения и личности коммуникантов.

Аспект коммуникативного поведения – совокупность однородных коммуникативных параметров (вербальный, невербальный аспекты).

Коммуникативное сознание - совокупность механизмов сознания человека, которые обеспечивают его коммуникативную деятельность. Это коммуникативные установки сознания, совокупность ментальных коммуникативных категорий, определяющих принятые в обществе нормы и правила коммуникации.

Менталитет – совокупность стереотипов восприятия и понимания действительности (народом, группой, индивидом).

Продукт коммуникативного поведения - вербальные и невербальные действия коммуникатора в рамках норм и традиций общения.

Рецепт коммуникативного поведения - адекватное понимание (интерпретация) вербальных и невербальных действий собеседника, принадлежащего к определенной национальной, возрастной и т.д. группе.

Реакция коммуникативного поведения - реакция субъекта на те или иные коммуникативные действия собеседника.

Норма коммуникативного поведения - принятое в данном социуме, группе и соблюдаемое в стандартных коммуникативных ситуациях большей частью социума или группы.

Ненорма коммуникативного поведения - нарушающее принятые в социуме или группе нормы.

Коммуникативные табу (жесткие и мягкие) - коммуникативная традиция избегать определенных языковых выражений или затрагивания определенных тем в тех или иных коммуникативных ситуациях; соответственно табу будут речевыми (*при женщинах не ругаться*) и тематическими (*секс при детях не обсуждается*). Жесткие описываются предикатом *нельзя*, нежесткие – *не принято, не рекомендуется, лучше не надо*. Нарушение жестких табу влечет общественные санкции, нарушение мягких - общественное осуждение.

Коммуникативные императивы - коммуникативные действия, необходимые в силу принятых норм и традиций в конкретной ситуации общения (жесткие, например, *со знакомыми надо здороваться, за нарушение извиняться* и мягкие, например, *надо спросить ребенка, как он учится, старика спросить о здоровье, едущий со знакомым в общественном транспорте должен с ним поддерживать разговор*).

Нарушение жесткого императива может потребовать объяснения (почему не извинился?) и влечет общественные санкции. Нарушение мягкого императива (почему не спросил старика о здоровье?) влечет только моральное осуждение. Жесткие императивы описываются предикатом *принято*, нежесткие – *обычно принято*.

Можно выделить также тематические императивы – темы, которые надо затронуть (со стариком о здоровье, с новым знакомым – о месте работы, с ребенком - о том, что ребенок любит), а также речевые императивы - фразы, выражения, которые необходимо произносить в определенных ситуациях.

Коммуникативные допущения – коммуникативные факты, признаки или действия, недопустимые в одной национальной или групповой культуре, но возможные (хотя и не обязательные) в другой. Например, в русской коммуникативной культуре допустимо спросить собеседника о его зарплате, во многих других это совершенно исключено.

Инокультурные информанты – принадлежащие к иной коммуникативной культуре,

нежели исследуемая, но знакомые с исследуемой культурой в той или иной форме и способные высказать о ней суждение.

Гетерокультурные информанты – принадлежащие к исследуемой коммуникативной культуре.

Коммуникативный стандарт – некоторая усредненная модель коммуникативного поведения, отражающая основные нормы и традиции общения культурно и цивилизационно близких народов и этнических групп, выступающая как основание сравнения при изучении коммуникативного поведения какого-либо народа или группы народов. Можно говорить о западном стандарте (американо-западноевропейском коммуникативном поведении), восточном стандарте (японо-китайско-корейское коммуникативное поведение), арабском, азиатском, северном, южном стандартах.

Теория коммуникативного поведения призвана определить понятие, выявить структуру и основные черты коммуникативного поведения, разработать понятийно-терминологический аппарат и методику описания коммуникативного поведения народа, группы, личности.

Конкретное описание коммуникативного поведения той или иной нации, группы, личности раскрывает особенности коммуникативного поведения и коммуникативного сознания соответствующего народа, группы, человека и имеет лингвистическую, психолингвистическую, этнолингвистическую, культурологическую, психологическую и дидактико-педагогическую ценность.

Прикладная значимость описания коммуникативного поведения народа, группы, личности заключается в том, что результаты системного описания коммуникативного поведения востребованы в культурологических, психологических, лингводидактических, педагогических, логопедических, психокоррекционных, воспитательных и многих других целях.

Так, описание национального коммуникативного поведения с успехом может быть использовано при обучении устной иноязычной речи в процессе обучения языку как иностранному; исследования группового коммуникативного поведения дают возможность разработать методы и приемы формирования нормативного группового коммуникативного поведения представителей различных социальных, возрастных, профессиональных групп, оптимизировать общение с учетом требований, предъявляемых к данным группам в обществе.

Описание коммуникативного поведения отдельных личностей позволяет создать коммуникативно-психологический портрет соответствующих людей, что представляет несомненный интерес для биографов, историков. Большой интерес представило бы описание коммуникативного поведения А. Пушкина, М. Лермонтова, Л. Толстого, выдающихся ораторов, адвокатов, ученых, государственных деятелей, что позволило бы лучше представить их мышление, отношение к людям, приемы речевого воздействия, способы общения с подчиненными, приемы создания ими своего имиджа и т. д.

6. Коммуникативное поведение и коммуникативная личность

В ряде работ для обозначения исследуемого нами феномена – коммуникативного поведения народа, группы, личности – используется термин «речевое поведение». Речевое поведение выступает как синоним термина коммуникативное поведение, они описывают одно и то же – общение народа, группы людей или личности как некоторую упорядоченную систему правил, но при этом термин речевое общение акцентирует речевую сторону, речевой аспект общения, а термин коммуникативное поведение – коммуникативный, то есть связанный с более широким набором факторов, в том числе

нормами и правилами общения. Коммуникативное поведение предпочтительнее как термин поскольку коммуникативный аспект общения шире речевого, он поглощает речевой, включает речевой аспект общения как свою составную часть, но далеко не исчерпывается им.

Антропоцентрические исследования сделали актуальным термин «языковая личность», введенный в лингвистический обиход Ю.Н.Карауловым. В последнее время все большее внимание исследователей привлекает учение о *языковой личности* [Караулов. 1987; Богин. 1984; Сидоров. 1989; Седов. 1999, 2004; Сухих. 1998 и др.]. Термин «языковая личность», отмечает В.В. Красных, относится сегодня к числу «модных», но при этом весьма значителен разброс в его употреблении - от субъекта, автора текста, носителя языка до языковой картины мира, языкового сознания и самосознания, менталитета народа [Красных. 2001. С. 149].

Под *языковой личностью* понимается «совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание и восприятие им речевых произведений (текстов), которые различаются: а) степенью структурно-языковой сложности; б) глубиной и точностью отражения действительности; в) определенной целевой направленностью» [Караулов. 1989. С. 3]. При этом языковая личность рассматривается не как часть многогранного понимания личности, а как «вид полноценного представления личности, вмещающий в себя и психический, и социальный, и этический и другие компоненты, но преломленные через ее язык, ее дискурс». [Караулов. 1989. С. 7].

В связи с популярностью термина *языковая личность* и авторитетом Ю.Н.Караулова в названии многих современных отечественных исследований стоит словосочетание *языковая личность*, хотя фактический объем многих таких исследований неизменно включает коммуникативное поведение личности как составную часть осуществляемого описания (ср. Г.Н.Беспамятова. *Языковая личность телевизионного ведущего*. АКД, Воронеж, 1994; Т.В.Кочеткова. *Языковая личность носителя элитарной речевой культуры*. АДД. Саратов, 1999; К.Ф.Седов. *Становление структуры устного дискурса как выражение эволюции языковой личности*. АДД. Саратов, 1999. Лемяскина Н.А. *Развитие языковой личности и коммуникативного сознания младшего школьника*. Воронеж, 2004 и мн.др.) Исследование *коммуникативного поведения* личности в таких случаях получает более узкое название - исследование *языковой личности*.

В подобных ситуациях многие исследователи, ощущая фактически состоявшееся расширение предмета собственного исследования до коммуникативного аспекта, постепенно стали использовать и другие термины – *речевая личность*, *коммуникативная личность*.

«Речевая личность - личность, реализующая себя в коммуникации, выбирающая и осуществляющая ту или иную стратегию и тактику общения, выбирающая и использующая тот или иной репертуар средств (как собственно лингвистических, так и экстралингвистических)» [Красных. 2003. С. 51]; «если языковая личность - это парадигма речевых личностей, то, наоборот, речевая личность - это языковая личность в парадигме реального общения» [Прохоров. 1996. С. 59].

Как справедливо отмечает В.В. Красных, языковая личность и речевая личность соотносятся соответственно с такими феноменами концепции А.А. Леонтьева, как «язык как предмет» и «язык как способность». При этом языковая личность и речевая личность, поясняет исследователь, - феномены парадигматические, и если языковая личность есть сама парадигма, то речевая личность представляет собой элемент этой парадигмы. Но, как известно, система проявляет себя в функционировании, следовательно, помимо системного аспекта, существует и аспект функциональный. Функционирование системы (парадигмы) - в терминах А.А. Леонтьева - это «язык как процесс». И этому компоненту «соответствует не языковая личность и не речевая

личность, но личность, участвующая в коммуникации, то есть коммуникативная личность» [Красных. 2003. С. 50].

Таким образом, считает исследователь, вполне можно разделить такие понятия как человек говорящий, языковая личность, речевая личность, коммуникативная личность, но каждый человек, как «человек говорящий», в каждый момент своей речевой деятельности выступает как языковая личность, речевая личность и коммуникативная личность [Красных. 2003. С. 51].

В.Б. Кашкин под коммуникативной личностью понимает «совокупность индивидуальных коммуникативных стратегий и тактик, когнитивных, семиотических, мотивационных предпочтений, сформировавшихся в процессах коммуникации как коммуникативная компетенция индивида, его «коммуникативный паспорт», «визитная карточка». Коммуникативная личность - содержание, центр и единство коммуникативных актов, которые направлены на другие коммуникативные личности, - коммуникативный деятель [Кашкин. 2000. С. 127].

В.И. Карасик разграничивает языковую и коммуникативную личность очень просто: языковая личность в условиях общения может рассматриваться как коммуникативная личность. В.И. Карасик определяет коммуникативную личность как обобщенный образ носителя культурно-языковых и коммуникативно-деятельностных действий, ценностей, знаний, установок и поведенческих реакций [Карасик. 2002. С. 26].

Таким образом, коммуникативная личность – это личность, которая характеризуется некоторым конкретным коммуникативным поведением. Описание коммуникативного поведения определенной личности есть описание данной коммуникативной личности.

7. Коммуникативное поведение и коммуникативное сознание

Коммуникативное поведение личности определяется его коммуникативным сознанием.

Коммуникативное сознание - это «совокупность коммуникативных знаний и коммуникативных механизмов, которые обеспечивают весь комплекс коммуникативной деятельности человека» [Попова, Стернин. 2002. С. 29]. Это коммуникативные установки сознания, совокупность ментальных коммуникативных категорий, а также набор принятых в обществе норм и правил коммуникации. Составной частью коммуникативного сознания человека является его языковое сознание – знание системы языковых средств, их значений и правил использования в речи.

Различие между языковым и коммуникативным сознанием можно пояснить следующим примером. Если взять коммуникативную ситуацию приветствия, то языковое сознание содержит информацию о формулах приветствия (о языковых единицах для приветствия: *здравствуйте, добрый день, доброе утро, привет* и др.), а также об их дифференцированных значениях (приветствие утром, вечером, вежливое или нет и т.п.). Это информация, которая является принадлежностью языкового сознания человека. Коммуникативному сознанию «принадлежит» информация о том, *как* надо приветствовать (с каким лицом, с какой интонацией, на какой дистанции), *когда* и *кого* (кого можно не приветствовать, кого надо приветствовать вежливо, на Вы, а кого на ты, в каких ситуациях обязательно приветствовать, в каких – нет, надо ли повторно приветствовать и т.п.) Коммуникативное сознание включает языковое (понимаемое в рассмотренном смысле) как свою составную часть, но не исчерпывается им [Попова, Стернин. 2002. С. 29].

Коммуникативное сознание образуется совокупностью ментальных коммуникативных категорий и концептов, содержащих знания о структуре самой

коммуникации, наборе принятых в обществе норм и правил коммуникации, а также коммуникативные установки сознания.

Изучение коммуникативного сознания предполагает изучение и описание его составляющих, выяснение того, что входит в коммуникативное сознание.

Коммуникативное сознание включает контекстные, интеракциональные и языковые знания (Гришаева Л.И. Цурикова Л.В, с.270-271).

Контекстные знания – это знания внеязыковые, но коммуникативно-релевантные, входящие в качестве обязательного компонента в коммуникативное сознание носителя языка. Эти знания являются частью коммуникативного сознания, хотя сами по себе не носят собственно коммуникативного характера, они обеспечивают понимание отношений коммуникантов в процессе общения. Это знания, необходимые для определения типа имеющей место коммуникативной ситуации, знания, связанные с анализом места и обстановки общения, степенью его формальности/неформальности; с определением коммуникативного статуса участников общения, обусловленного социальными и коммуникативно-ролевыми отношениями между ними, физической и социальной дистанцией между коммуникантами, с темой и предметом общения.

Интеракциональные знания определяют, что и когда следует говорить в рамках конкретной коммуникативной ситуации, какие типы речевых актов использовать. Эти знания определяют, какие типы речевых актов целесообразно использовать. в какой последовательности их надо производить, как надо реагировать на те или иные речевые акты собеседника.

Языковые знания – это знания о том, какими языковыми средствами (словами, выражениями, интонацией) надо оформлять то или иное коммуникативное намерение.

Языковые знания представляют собой языковое сознание человека. Коммуникативное сознание включает языковое как составную часть.

У человека есть также *когнитивное сознание* – это его «обычное» сознание, представляющее собой результат отражения и осмысления окружающей действительности (когниции). Когнитивное сознание включает всю совокупность энциклопедических знаний человека о действительности, включая языковые и коммуникативные знания.

Соотношение между этими видами сознания может быть отображено следующим образом:

Когнитивное сознание	
Коммуникативное сознание	
Языковое сознание	

Наука о коммуникативном поведении исследует как само коммуникативное поведение, объективируемое речевой деятельностью человека в реальном общении, так и правила, нормы, традиции, существующие как некоторые абстракции, как компоненты коммуникативного сознания человека, обуславливающие его реальное коммуникативное поведение.

8. Коммуникативное поведение как аспект обучения иностранному языку

Систематическое описание коммуникативного поведения того или иного народа имеет лингводидактическую сторону.

Коммуникативное поведение, как отмечалось выше, представляет собой активное, коммуникативное страноведение, и как таковое подлежит обучению в процессе преподавания иностранного языка.

Обучение коммуникативному поведению должно осуществляться наряду с обучением собственно языковым навыкам при изучении иностранного языка. Коммуникативное поведение - такой же важный аспект обучения языку, как и другие - обучение чтению, письму, говорению, пониманию и переводу.

Необходимо обучать коммуникативному поведению в рецептивном аспекте – в полном объеме (иностранец должен адекватно понимать коммуникативное поведение представителей страны изучаемого языка). Что же касается продуктивного аспекта, то здесь необходим дидактический отбор материала. Видимо, необходимо учить коммуникативному поведению в стандартных коммуникативных ситуациях (речевой этикет), значимых для повседневного общения коммуникативных сферах (общение в магазине, в транспорте, педагогическое общение и др.). а также коммуникативному поведению в тех коммуникативных сферах, где реализация тех или иных норм связана с понятием вежливого, статусного общения. Необходимо обучать национально-специфическим приемам аргументации и убеждения.

Продуктивный аспект в обучении невербальному коммуникативному поведению будет значительно меньше по объему – пальцевый счет, жестовое изображение цифр на расстоянии, жесты привлечения внимания и некоторые побудительные жесты (остановка такси), регулирование дистанции и физических контактов, контакт взглядом. Остальные невербальные средства могут быть усвоены рецептивно. Важно также обратить внимание на этикетное, культурное невербальное поведение, чтобы научить учащихся избегать неадекватного или оскорбительного для другого народа невербального поведения.

Н.Нед Сили в книге «Обучение культуре» (Seelye, p. 34) со ссылкой на американского исследователя Ф.И Г.Ностранд) выделяет следующие способности и навыки, которые должны формироваться при обучении культурным стереотипам:

1. Способность описать образец или приписать его субкультуре, для которой он типичен.
2. Способность узнать образец в факте поведения.
3. Способность «объяснить» образец с точки зрения его функционального отношения к другим образцам или с причинной точки зрения.
4. Способность предсказать возможную реакцию на конкретную (данную) ситуацию.
5. Способность выбрать одобряемый образец.
6. Способность оценить факты, приводимые в качестве дескриптивной генерализации (И.С. - то есть обобщения).
7. Способность продемонстрировать или описать метод анализа или синтеза.
8. Способность выбрать знание, необходимое для реализации обычной человеческой потребности.

Нетрудно заметить, что все эти навыки относятся к рецептивной сфере, но все они могут быть отработаны в учебных условиях, может быть осуществлен контроль и оценка степени их усвоения учащимися, поэтому все эти навыки имеют несомненную дидактическую значимость.

Формы, методы и содержание обучения коммуникативному поведению требуют специальной разработки.

Глава 2.

Методы и приемы описания коммуникативного поведения народа

1. Принципы описания коммуникативного поведения народа

Принцип системности

Коммуникативное поведение той или иной лингвокультурной общности должно быть описано целостно, комплексно, как система. Для этого необходима модель описания коммуникативного поведения, включающая совокупность факторов и параметров, отражающих коммуникативное поведение любого народа. Такая модель должна включать вербальное, невербальное коммуникативное поведение и социальный символизм.

Авторы монографии «Этнопсихолингвистика» выдвигают идею о лакунизированном характере вербального и невербального поведения одного народа относительно другого. В этом случае описание коммуникативного поведения одного народа на фоне другого сводится к выявлению и описанию лакун. Наше исследование показывает, что значительное количество коммуникативных признаков в разных культурах совпадает, а еще большее количество демонстрирует при значительном сходстве *некоторые* национальные различия. Эти факты тоже должны получить описание при системном подходе к коммуникативному поведению, а фиксируемые различия должны быть описаны как проявления национальной специфики коммуникативного поведения того или иного народа. Свести описание коммуникативного поведения к лакунам нельзя и чисто технически – описывать невозможно без описания «положительного» материала.

Описание коммуникативного поведения должно проводиться в системе – должны быть упорядоченно описаны все релевантные коммуникативные признаки.

Принцип контрастивности

Адекватное описание коммуникативного поведения возможно только на базе некоторого сравнения. Имплицитно любое описание будет контрастивным: большинство характеристик коммуникативного поведения оказывается параметрическими: часто - редко, интенсивно - мало, громко - тихо, быстро - медленно и др. Без сопоставления их описание просто невозможно. Фоном всегда выступает какая-либо конкретная коммуникативная культура, известная описывающему.

Как показывает практика, наиболее эффективно бикультурное описание - русское коммуникативное поведение на фоне английского, немецкого, американского, французского, китайского, японского и т.д. Однако для создания теоретической модели описания коммуникативного поведения бикультурное описание будет недостаточно

обобщенным. Поэтому на данном этапе изучения коммуникативного поведения представляется более плодотворным сопоставление с обобщенной группой коммуникативных культур – некоторым коммуникативным стандартом. Для наших целей описание русского коммуникативного поведения осуществляется на фоне американско-западноевропейской лингвокультурной общности, которая описывается как *западный стандарт*.

Наилучшие результаты дает не сопоставительный (автономное описание двух коммуникативных культур с последующим сопоставлением), а именно контрастивный подход (систематическое рассмотрение отдельных фактов родного коммуникативного поведения в сопоставлении со всеми возможными способами выражения данного смысла в сопоставляемой культуре). Обоснование такого подхода к контрастивным исследованиям подробно рассматривается в работах К.Флекенштейн и И.А.Стернина (Fleckenstein, Sternin; Стернин 2004).

Контрастивный принцип позволяет наиболее надежно выявить и описать как общие, так и несопадающие признаки коммуникативного поведения народов.

Контрастивное описание коммуникативного поведения того или иного народа позволяет выявить несколько форм проявления национальной специфики коммуникативного поведения той или иной коммуникативной культуры:

1. Отсутствие национальной специфики

Те или иные коммуникативные признаки обеих культур совпадают.

Например, во всех европейских культурах знакомого надо приветствовать, уходя, прощаются, за причиненное неудобство надо извиниться.

2. Наличие национальной специфики

а) Несовпадение отдельных характеристик, коммуникативных признаков, действий в сопоставляемых культурах.

Например, жест «большой палец» есть в большинстве европейских культур, но в русском общении он выполняется более энергично; поза «нога четверкой» имеет развязный характер в русском коммуникативном поведении и нейтральный – в европейском, вступление в разговор с незнакомым типа «У вас плащ запачкался» рассматривается как благожелательность в русском общении и нарушение дистанции и анонимности на Западе (А.Эртельт - Фиит), в русском общении с незнакомыми заговаривают часто, в западном - редко и т.д.

б) Эндемичность коммуникативных признаков для одной из сопоставляемых культур.

То или иное коммуникативное явление может присутствовать только в одной из сравниваемых коммуникативных культур.

Например, только немцы стучат по столу в знак одобрения лекции, только русские немотивированными аплодисментами «захлопывают» оратора.

в) Коммуникативная лакуарность.

Данное явление представляет собой отсутствие того или иного коммуникативного явления в данной культуре при наличии ее в сопоставляемой.

Например, в русском коммуникативном поведении нет такого коммуникативного явления как «политическая корректность».

Использование нежесткого (ранжирующего) метаязыка

Описание коммуникативного поведения в жестких терминах, как правило, оказывается невозможным – большинство коммуникативных параметров обычно не поддается жесткому ранжированию. Контрастивный характер описания также

побуждает использовать такие единицы метаязыка, как *больше, чаще, меньше, реже, интенсивней, чем...*

В связи с этим описание целесообразно осуществлять при помощи ранжирующих единиц метаязыка: *обычно, чаще всего, как правило, сравнительно редко, обычно не встречается, допускается, как правило, не допускается* и т.д. При этом могут называться конкретные коммуникативные культуры, относительно которых характеризуется тот или иной коммуникативный признак (чаще, чем в английском и немецком коммуникативном поведении, сравнительно редко по сравнению с англичанами и т.д.).

Наиболее адекватными единицами метаязыка при описании степени проявления того или иного коммуникативного признака или факта коммуникативного поведения оказываются такие: *очень высокая (степень), высокая, заметная, пониженная, низкая, отсутствие.*

Разграничение и учет общественной нормы и общественной практики

Во многих случаях наблюдается такая картина: коммуникативная норма в обществе есть, ее знают, но она сплошь и рядом не выполняется. Особенно это характерно для русской лингвокультурной общности.

Не обсуждая здесь причины этого (это отдельный вопрос, связанный с отношением русского сознания к нормам и правилам, а также с проблемой группового и индивидуального усвоения культурных норм), отметим, что описанию должны быть подвергнуты как норма, так и практика.

Описание коммуникативного поведения может быть выполнено как на рефлексивном уровне (уровне теоретического знания личности о норме или правиле, так и на бытийном (уровне практического знания и исполнения нормы или правила). Норма идентифицируется по ответам информантов – представителей исследуемой коммуникативной культуры: *Так надо, но не всегда мы так делаем* (например, переходить только на зеленый свет, всегда извиняться, если толкнул кого-либо в транспорте и др.).

Если норма рефлексивно осознается как таковая, как некоторый образец, то она описывается, но описывается и отклонение от нее - обусловленное теми или иными ситуативными, возрастными, культурными и т.д. условиями. Причины несоблюдения коммуникативных норм могут означать как недостаток культуры, так и происходящий сдвиг в норме, зону развития коммуникативного правила, зону подвижки, переходную форму. Описание будет иметь следующий вид: *часто (иногда, участились случаи, когда) мужчины, молодежь и т.д. эту норму нарушают и делают так-то.*

2. Источники материала исследования

Источниками материала при изучении национального коммуникативного поведения являются:

1. Публицистические источники.

- Страноведческие очерки журналистов-международников
- Путевые очерки, заметки путешественников
- Воспоминания дипломатов
- Путевые заметки писателей
- Телевизионные передачи о стране

2. Художественные произведения.

- Тексты художественной литературы
 - Фольклорные произведения
 - Кино- и видеофильмы
3. Специальная литература.
- Страноведческие словари
 - Энциклопедические словари
 - Страноведческие и этнографические публикации
 - Культурологические публикации
 - Фольклористика
 - Психологическая литература
4. Учебная литература.
- Видеокурсы различных языков
 - Национально ориентированные учебники и учебные пособия
 - Переводные, фразеологические словари
 - Сборники пословиц и поговорок
5. Анализ языковых средств.
- Данные контрастивной лингвистики
 - Паремиология
6. Результаты экспериментов и анкетирования
- Результаты опроса носителей коммуникативной культуры
 - Результаты опроса лиц, контактировавших с описываемой коммуникативной культурой
 - Результаты экспериментальных исследований
7. Результаты включенного наблюдения.

3. Методы и приемы исследования

Покажем возможные методы и приемы описания коммуникативного поведения на примере описания русского коммуникативного поведения; все они, разумеется, могут быть применены к описанию коммуникативного поведения любой лингвокультурной общности.

Описание коммуникативного поведения народа предполагает несколько последовательных этапов.

Этап 1. Составление предварительного списка признаков коммуникативного поведения народа.

Составление списка осуществляется с использованием материала из разных (любых) источников. Список составляется на контрастивно-эмпирической основе, в него включаются все признаки, которые осознаются как характеризующие те или иные нормы или правила общения исследуемого народа.

Этап 2. Верификация выявленных признаков у носителей коммуникативной культуры (гетерокультурных информантов).

Список выделенных признаков обсуждается и корректируется с участием носителей коммуникативной культуры.

Этап 3. Описание коммуникативного поведения народа в рамках разработанной системной модели.

Наибольшую трудность представляет обычно первый этап - предварительный сбор материала. Приведем примеры методик, которые могут помочь при сборе материала на предварительном этапе.

I. Методика анкетирования

1. Опрос иностранцев о русском коммуникативном поведении по заранее составленным опросникам.
Приведем примеры возможных опросников.

Опросник «Опыт межкультурного общения»

1. Расскажите 3 необычных случая общения с русскими, которые вас удивили (в которых вы участвовали сами, которые наблюдали со стороны или которые вам известны со слов очевидцев) - представители вашего народа не стали бы вести себя подобным образом:

- а.
- б.
- в.

Укажите данные о себе:

Были ли в России?	да	нет
Общались ли непосредственно с русскими?	да	нет
Ваш пол	муж	жен
Ваш возраст (полных лет)	

СПАСИБО!

Исследователь обобщает полученные результаты и выявляет коммуникативные различия культур и коммуникативные закономерности, действующие в изучаемой коммуникативной культуре.

Устный опрос (беседа) по заранее составленному тематическому опроснику

Возможны:

- а) индивидуальная беседа,
 - б) групповая беседа в однонациональной (гетерокультурной) аудитории (размер группы - не более 6 человек, иначе разговор становится непродуктивным);
 - в) групповое интервьюирование (в группе - иностранцы разных национальностей).
- Наиболее эффективна беседа в малой гетерокультурной группе.

Примеры тематических вопросников для проведения бесед (по некоторым стандартным коммуникативным ситуациям и коммуникативных сферам):

Общение с малознакомыми и незнакомыми

1. Свободно ли вступают у вас в стране в разговор с незнакомыми людьми?
2. По какому поводу можно вступить в разговор с незнакомыми?
3. Кто чаще вступает в разговор с незнакомыми?
4. Считается ли вступление в разговор с незнакомыми невежливостью, навязчивостью?
5. Нужно ли развернуто извиняться перед обращением к незнакомому?

6. Принято ли разговаривать с попутчиками во время длительной поездки в поезде? Полета в самолете?
7. Какие темы разговора незнакомых обычны: в поезде, в очереди, при ожидании приема у врача?
8. Какие вопросы обычно задают незнакомым?
9. О чем не принято спрашивать незнакомых?
10. Какого возраста люди любят разговаривать с незнакомыми, какого - нет?
11. Заговаривают ли с маленькими чужими детьми? Угощают ли их? О чем спрашивают?
12. Считается ли разговор с незнакомыми в поезде, очереди и др. помехой окружающим?
13. Как принято отвечать на вопросы незнакомых - вежливо, кратко, подробно, с вниманием? Можно ли отказать в просьбе, ответить на вопрос «не знаю»?
14. Какая степень откровенности принята при общении с малознакомыми? О чем можно, принято рассказывать? О чем не принято говорить?
15. Можно ли подшучивать, иронизировать над незнакомыми людьми?
16. Принято ли разговаривать со случайными попутчиками в лифте? О чем?
17. Здравуются ли с незнакомыми людьми - в своем доме, в учреждениях, войдя в поезд, у кабинета врача и др.?
18. Прощаются ли, уходя, с незнакомыми? С кем? (попутчиками, людьми в очереди и др.)
19. Предупреждают ли незнакомых о возможных неприятностях: троллейбусы не ходят, вы запачкались, у вас хлеб выпадет, вы сумку забыли и т.д.?
20. Обращаются ли с просьбами к незнакомым? С какими просьбами можно, с какими нельзя обращаться к незнакомым?
21. Стараются ли люди побыстрее сблизиться с собеседниками после того, как познакомились, скорее преодолеть рамки официального общения? Сколько на это нужно времени?
22. Могут ли незнакомому или малознакомому человеку предложить помощь, подробно начать что-либо объяснять, проводить его?
23. Можно ли попросить незнакомого человека посторожить вещи? Занять очередь?

Общение между мужчинами и женщинами

1. Есть ли ограничения на тематику общения между мужчинами и женщинами? Какие?
2. Какие темы являются чисто женскими, какие - мужскими?
3. Можно ли мужчине заговорить с незнакомой женщиной? В каких случаях?
4. Принято ли, чтобы мужчина помогал незнакомой женщине на улице? При выходе из транспорта? В каком возрасте может быть женщина в этом случае?
5. Не рассматривается ли помощь мужчины незнакомой женщине как приставание?
6. Уступают ли мужчины женщинам место в транспорте?
7. Пропускают ли женщин вперед при входе?
8. Надо ли помочь даме надеть/снять пальто?
9. Предлагают ли знакомой женщине руку при ходьбе?
10. Как принято поддерживать знакомую женщину: за руку, под руку, под локоть, предложить ей свою руку?
11. Какими привилегиями пользуется женщина в общении с мужчинами: первая подает руку, может сидеть, не снимать головной убор, не несет тяжесть, выбирает блюдо в ресторане и др.?

12. Какие невербальные способы демонстрации уважения к женщине используют мужчины: не садятся, пока женщина не сядет, встают, когда она встает, провожают женщину (кого? куда? при каких условиях?), проводят к месту, где она может сесть, помогают снять/надеть верхнюю одежду, наливают вино, ухаживают за столом и др.?
13. Какие слова, выражения, анекдоты, темы табуируются в общении с женщинами или в их присутствии?
14. Возможно ли ухаживание за незнакомой или малознакомой женщиной?
15. Как знакомятся? Кто проявляет инициативу, подходит? Может ли это делать женщина? Нужен ли посредник? Когда, в какой обстановке?
16. Кто кого приглашает на танец? Может ли женщина отвергнуть предложение? Когда?
17. Может ли женщина пригласить провожатого зайти к ней домой?
18. На чьей стороне инициатива в ведении разговора между мужчиной и женщиной?
19. Должен ли мужчина развлекать даму?
20. Есть ли особые дистанции общения, принятые между мужчинами и женщинами?
21. Есть ли особые места размещения мужчин и женщин за столом, в автомобиле и др.?
22. Есть ли чисто мужские/женские жесты, позы? Какие из них допустимы, какие нет в смешанном общении?
23. Есть ли традиционные места общения мужчин, женщин?
24. Допустимы ли в смешанной компании анекдоты, шутки на сексуальные, физиологические темы, обсуждение этих тем?
25. С какими вопросами может/не может обратиться мужчина к женщине, женщина к мужчине? (напр., местонахождение туалета)
26. Какие замечания может сделать мужчина женщине, женщина мужчине? Какие не может?

Общение с иностранцами

1. Как относятся в общении к иностранцам: с симпатией, с интересом, с пренебрежением, с настороженностью, как к маленьким детям, как к тем, кому нужна помощь и др.?
2. Заговаривают ли с иностранцами незнакомые люди?
3. Садятся ли в купе, если там сидит иностранец?
4. В каких ситуациях наблюдается повышенное внимание к иностранцам?
5. Считается ли иностранец почетным гостем в доме, в учреждении? Стараются ли продемонстрировать ему все самое лучшее?
6. Могут ли проводить до места заблудившегося иностранца?
7. О чем спрашивают иностранца на начальной стадии знакомства?
8. Какие типичные вопросы принято задавать иностранцу?
9. Каковы типичные темы обсуждения с иностранцами?
10. Принято ли советовать, что и как лучше посмотреть в городе, в стране?
11. Хвалят или ругают свою страну при общении с иностранцами? С уважением ли отзываются о достижениях зарубежных стран, страны, откуда приехал гость?
12. Принято ли хвалить достижения своей страны?
13. Как ведут себя люди, если иностранец начинает критиковать их страну?
14. Проявляют ли интерес к средней зарплате, ценам, экономике родной страны иностранного собеседника? Обижаются ли, если иностранец этих данных не знает?
15. Принято ли проявлять явное гостеприимство к иностранцам, приглашать к себе в гости?

16. Принято ли считать, что иностранцу трудно в вашей стране, поскольку он вдали от своей родины?
17. Как относятся к чернокожим, азиатам?
18. Заговаривают ли с иностранцем - случайным попутчиком?

Общение с соседями

1. Принято ли много общаться с соседями?
2. Какие темы принято обсуждать с соседями?
3. Является ли общение с соседями чисто ритуальным, этикетным?
4. Какие темы можно обсуждать с соседями, какие –не принято?
5. Где больше общаются с соседями: в городе или деревне?
6. Можно ли заходить к соседям без приглашения?
7. С какими просьбами можно обращаться к соседям? Попросить продукты, денег в займы, мебель на время, инструмент на время, столовые приборы, тарелки и др.?
8. Разговаривают ли с соседом через порог, через забор?
9. Можно ли вести разговор с соседом, оставаясь при этом в своей квартире (например, через лестничную клетку)?
10. Делают ли соседям замечания? О чем? Когда? Кому? В какой форме? Письменно или устно? Лично или анонимно?
11. Считается ли необходимым иметь личные отношения с соседями или можно/нужно ограничиться формальными, официальными?
12. Можно/ нужно ли терпеть нарушения соседями правил поведения?
13. Нужно/можно ли вмешаться в поведение соседей в сфере их семейной жизни, если там не порядок?
14. Приглашают ли соседей к столу, если они пришли в дом?
15. Насколько тесно общение у людей, живущих в общежитии? Что им позволено в отношении соседей? Что можно попросить? Нужно ли угощать соседей по комнате тем, что у тебя есть вкусного?
16. Нужно ли уйти, если к соседу по комнате пришли гости?
17. Можно ли попросить соседей передать вашим знакомым, которых вы не застали дома, устное сообщение, предмет, записку? Можно ли спросить у соседей, где ваши знакомые?
18. Можно ли звонить соседям с просьбой позвать к телефону ваших знакомых из соседней квартиры (если у тех нет телефона)? Дают ли номер телефона соседей?

Ранжирование коммуникативных признаков

Испытуемым предлагается список некоторых заранее выделенных экспериментатором коммуникативных признаков и предлагается их ранжировать по определенной шкале.

Например:

Выберите вариант ответа:

темп речи русских - очень медленный, медленный, замедленный, такой же, как у нас, убыстренный, очень быстрый;
какова вероятность, что в русском поезде попутчики заговорят друг с другом? -очень высокая, высокая, невысокая, это бывает редко, крайне редко
 и т.д.

Ранжирование может осуществляться в процентах. Такой прием использовала А.Эртельт-Фиит для описания коммуникативных признаков, которые совпадают в исследуемых культурах, но их значимость для своих культур различна.

Для ситуации приема гостей у русских и немцев в равной мере характерны признаки «бескорыстие» и «выполнение правил этикета», но значимость их различна. По данным исследовательницы, это соотношение выглядит следующим образом: немцы - 50: 50, русские - 75:25.

Аналогично, в ситуации «общение с незнакомым» признаки «вмешательство» и «дистанция» А.Эртельт-Фиит определяет так: немцы - 50:50, русские - 75:25.

Подобное ранжирование может быть сделано предметом опроса: «Каково, по-вашему, соотношение данных признаков в русской (немецкой) культуре?» Опрошены должны быть информанты, знакомые с обеими культурами.

Ранжированию в процентах может быть подвергнут и единичный, отдельный коммуникативный признак, например: «Каков процент того, что в России молодая женщина в ресторане заговорит с незнакомыми мужчинами?»

II. Методика непосредственного (прямого) наблюдения

Эта методика предполагает постановку конкретной задачи по наблюдению.

К примеру, ставится задача определить наличие определенной характеристики в общении наблюдаемых людей за определенный период времени.

В качестве примера подобного наблюдения приведем исследование Джона Грэхема (Graham, John, p.84), который предлагает методику определения некоторых коммуникативных характеристик делового общения разных народов:

периоды молчания - количество периодов молчания длительностью более 10 секунд на 30 минут наблюдения;

перебивание собеседника - количество перебиваний на 10 минут наблюдения;

взгляд в лицо собеседнику - количество контактов взглядом на 10 минут наблюдения;

прикосновение - количество прикосновений к собеседнику, включая рукопожатие, на 30 минут наблюдения.

Автор приводит следующую таблицу, описывающую результаты его собственных наблюдений:

коммуникативный признак	японцы	американцы	бразильцы
периоды молчания	5,5	3,5	0
перебивы	12,6	10,3	28,6
взгляд в лицо	1,3	3,3	5,2
прикосновение	0	0	4,7

III. Методика включенного наблюдения

Данная методика используется, когда исследователь непосредственно находится среди лиц, принадлежащих к исследуемой культуре. Она эффективна в том случае, если исследователем ставится перед собой одна задача - например, наблюдение над тем, как немцы здороваются или какие темы выбирают американцы для беседы в гостях. После наблюдения результаты немедленно записываются.

При длительном пребывании наблюдателя в стране изучаемой коммуникативной

культуры наиболее яркие впечатления могут быть записаны в первые 2-3 месяца пребывания, затем острота внимания притупляется, что необходимо учитывать при использовании данной методики.

IV. Методика интервьюирования

Устное интервьюирование

Интервьюированию подвергается один информант, разговор ведется один на один. Этот прием трудоемок и требует много времени.

Данную методику использовала немецкая исследовательница А.Эртельт-Фиит. Она, к примеру, спрашивала немцев, которых проходили учебу или стажировку в России: «Что удивило вас в России?», а затем классифицировала по темам полученные ответы – «очереди», «в гостях», «в магазине», «в церкви», «знакомство», «Институт им. Пушкина» и т.д.

Методика интервьюирования наиболее эффективна при работе с инокультурными информантами - к примеру, с иностранцами, так как гетерокультурные информанты с трудом отвечают на вопросы об общении своего народа - нет привычки наблюдать за ним и, тем более, анализировать и вербализовывать свои наблюдения. Инокультурные информанты более наблюдательны к чужому для них общению, чем гетерокультурные - к своему родному. Инокультурных информантов, как уже отмечалось выше, лучше интервьюировать в первые 2-3 месяцев пребывания в стране, позже у них возникает привыкание и снижается наблюдательность к чужому общению, так как они его в основных чертах осваивают.

С гетерокультурными информантами эффективнее работать в форме беседы в малой группе, они часто уточняют и дополняют друг друга. Исследователь записывает ответы участников беседы, которые отвечают устно.

Письменное интервьюирование

Испытуемым предлагается письменно ответить на один или несколько вопросов, касающихся коммуникативного поведения того или иного народа. Практика показывает, что вопросов должно быть не более 10 и они должны иметь достаточно конкретный характер.

V. Экспериментальные методики

Экспериментальное определение коммуникативных признаков

Приведем пример экспериментального определения коммуникативной дистанции.

Эксперимент проводится следующим образом.

Испытуемым предлагается представить себя в ситуации вступления в общение:

1. с реальным товарищем по группе;

Инструкция: «Подойдите на комфортное для вас расстояние и вступите в разговор с...» (реального вступления в разговор не требовалось).

2. с незнакомым на улице;

Инструкция: «Подойдите на комфортное для вас расстояние и вступите в разговор с...» (реального вступления в разговор не требовалось).

3. с сидящим на стуле незнакомым;

Инструкция: «Вам надо поговорить с сидящим на стуле перед вами незнакомым человеком. Возьмите стул и сядьте перед ним на комфортном для вас расстоянии» (реального вступления в разговор не требовалось).

4. с приближающимся человеком;

Инструкция: “К вам подходит для разговора незнакомый человек. Остановите его на расстоянии, которое вы считаете для себя комфортным” (реального вступления в разговор не требуется).

5. Определение дистанции в очереди.

Инструкция: “Встаньте за мной в очередь на привычной для вас дистанции друг от друга”.

Между участниками эксперимента была растянута по полу рулетка, по которой определялась дистанция. Один из участников стоял у ее начала (0 см.), второй к нему подходил с противоположной стороны. Наблюдатель фиксировал установленное участниками эксперимента расстояние и приглашал следующего участника. В эксперименте с очередью участвовала вся группа испытуемых одновременно. Результаты замеров фиксировались в протоколе эксперимента.

Проведенный эксперимент позволил сделать вывод о том, что подобное экспериментальное изучение дистанции общения возможно и дает результаты, дифференцированные для разных коммуникативных ситуаций (см. ниже. глава 5).

Направленный ассоциативный эксперимент

Испытуемым предлагается ответить на вопрос:

Какое впечатление производят на вас русские в общении? Какие они в общении? Дайте не менее трех характеристик (определений):

русский в общении – какой?

- 1.
- 2.
- 3.

Примеры ответов испытуемых: *эмоциональный, громкий, размахивает руками, добрый, мрачный, гостеприимный, спорит* и т.д.

Вопросы в направленном ассоциативном эксперименте могут быть более детальными, они могут касаться конкретных коммуникативных признаков. Приведем в качестве образца подобный эксперимент, проведенный с русскими испытуемыми для определения наиболее ярких черт коммуникативного поведения финнов.

В эксперименте приняли участие 35 человек – студенты, аспиранты и преподаватели Воронежского университета, специализирующиеся по общему и контрастивному языкознанию.

Испытуемым была предложена анкета из следующих вопросов:

Типичный финн

1. внешне – какой ?
2. по характеру – какой?
3. что делает?
4. как говорит?
5. какое выражение лица?

Вопросы 4-5 были направлены на выявление представлений о коммуникативном поведении, вопросы 1-3 носили отвлекающий характер и способствовали раскрепощению испытуемых в процессе проведения эксперимента. Время не ограничивалось; ответы занимали у испытуемых не более 5 минут. Цель исследования – коммуникативное поведение – не декларировалась.

Обработка результатов эксперимента включала обобщение ответов (например: медленно, неспешно, неторопливо, не торопясь – МЕДЛЕННО), рубрикацию ответов

(распределение по параметрам описания коммуникативного поведения) и ранжирование ответов по частотности, выделение ядерных и периферийных признаков.

Отдельные испытуемые называли по несколько признаков; все названные ими признаки обрабатывались.

Всего испытуемые назвали 214 признаков финского коммуникативного поведения, из которых разными оказался 61 признак.

Количество разных признаков коммуникативного поведения,
выделенных испытуемыми в ответах на отдельные вопросы анкеты

Параметр коммуникативного поведения	Как говорит? Какое выражение лица?	По характеру какой?	Внешне какой?	Что делает?
Темп	25	31		
Паузация	4			
Громкость	5			
Эмоциональность	5	9		1
Объем речевой деятельности	4	5		1
Манера речи	7	28		
Акцент	2			
Интонация	7			
Выразительность речи	1			
Использование юмора	2			
Дикция	5			
Мотивированность речевого вклада	3			
Коммуникативные предпочтения	1			
Интенсивность жестикуляции	1			
Объем жестикуляции	5			
Общая характеристика мимики	7			
Улыбка	11			
Преобладающее выражение лица	34	7	2	
Взгляд	1			
Стойка				1

Таким образом, по мнению русских испытуемых, наиболее релевантными параметрами финского коммуникативного поведения (представленными в общей сложности не менее чем пятью признаками) являются: темп речи –56, эмоциональность – 14, манера речи – 35, характер мимики –7, интонация – 7, выражение лица – 41, улыбка – 7, громкость речи – 5, дикция –5, объем жестикуляции – 5, объем речевой деятельности –9.

Ядром коммуникативного поведения финна в представлении русских является специфический темп речи – 56 признаков, манера речи – 35 признаков и выражение лица – 43 признака.

Содержательно коммуникативное поведение финна в представлении русского может быть описано следующим образом (в описание включаются наиболее релевантные параметры, представленные в эксперименте не менее чем пятью ответами):

Темп речи – медленный, неторопливый 51, хотя трое испытуемых отмечают признак *быстрый*, а один – *нормальный*.

Громкость – тихо, негромко 4, громко 1.

Эмоциональность – сдержанный, незэмоциональный, невозмутимый 17, более или менее открытый 1. Один из испытуемых написал: “Трудно представить финна-оратора, активного политического деятеля, рок-музыканта, отчаянно и остервенело орущего в микрофон”.

Объем речевой деятельности – немногословный, говорит мало 9.

Манера речи – уравновешенный, хладнокровный, спокойный 11, гордый, независимый, немного высокомерный, с достоинством 5, скрытный 3, добродушный, доброжелательный, рубаха-парень 6, может быть страшен в гневе, жестокий 2, рассудительный (с точки зрения русского человека)1, уверенный 1, вкрадчивый 1.

Интонация – растягивает слова, говорит нараспев 4, мелодично 1, с финской интонацией 1, не растягивает слова 1.

Дикция – четко 1, с обилием долгих согласных 1, тянет согласные 2, частотны Й,Г,Р,Х (Йохан, Йорган и др.) 1.

Ударение – ставит на первый слог 1.

Объем жестикуляции – мало жестов 5.

Общая характеристика мимики – скупая, лицо-маска, минимальная 4, эмоций не видно 2, максимум –поднятые брови 1.

Улыбка – улыбчивый, всегда готов улыбнуться 6, легкая улыбка 2, вежливая улыбка, не говорящая ни о чем 1, почему-то представляется какая-то глуповатая улыбка 1, возможно, улыбаются в подходящий для этого момент 1.

Преобладающее выражение лица – спокойное, уверенное 9, доброжелательное, радостное, приветливое, приятное 8, холодное, сдержанное, суровое 8, непроницаемое 1, туповатое, глуповатое, простоватое 3, типично европейское 1, бывает благодарное 1, поднятые брови 1, вдумчивое, задумчивое 3.

Из параметров, оказавшихся периферийными для русских испытуемых, отметим:

Паузация- говорит отдельными словами, с паузами 4.

Акцент – похож на прибалтийский 1.

Выразительность – невыразительная речь 1.

Юмор – смеется мало 1, допускает в диалоге уместные шутки 1.

Мотивированность речевого вклада - говорит по делу 2, долго обдумывает, чтобы сказать 1

Коммуникативные предпочтения – любит говорить по мобильному телефону 1.

Интенсивность жестикуляции –замедленные движения 1.

Взгляд – холодные 1, небольшие глаза 2.

Стойка – стоит, засунув одну руку в карман, а другой рукой держит трубку.

Таким образом, использованная методика позволяет выявить основные признаки коммуникативного поведения исследуемой лингвокультурной общности. При этом обращает на себя внимание, что практически все выделенные испытуемыми признаки финского коммуникативного поведения не совпадают с признаками русского коммуникативного поведения, что свидетельствует об имплицитном контрастивном характере предложенной методики (хотя такая задача перед испытуемыми не ставилась). Таким образом, в русском сознании коммуникативное поведение финнов рассматривается как контрастное русскому коммуникативному поведению.

Отметим, что все описанные методики – анкетирование инокультурных информантов, методики прямого наблюдения, интервьюирования, различные экспериментальные методики могут быть использованы и при работе с гетерокультурными информантами. Подчеркнем, что результаты, полученные при работе с инокультурными и гетерокультурными информантами, могут не совпадать, что необходимо учесть при итоговом описании коммуникативного поведения народа – результаты должны быть тщательно верифицированы.

4. Проблема типизации при описании коммуникативного поведения народа

Любое научное описание имеет смысл только в том случае, если оно носит достаточно обобщенный характер и обладает прогностической силой: будучи приложено к новой реальности, оно дает некоторое готовое знание об этой реальности. Применительно к коммуникативному поведению это означает, что описание коммуникативного поведения должно быть таким, чтобы по нему можно было предсказывать коммуникативное поведение носителей соответствующего языка.

Подобное описание коммуникативного поведения народа наталкивается на значительные сложности в силу целого ряда причин.

Коммуникативное поведение народа проявляется в коммуникативном поведении отдельных личностей, а их контакт с наблюдателем и исследователем во многом случаен. Коммуникативное поведение конкретной личности, к тому же, зависит от многих факторов, среди которых можно выделить субъективные и объективные.

Субъективные факторы:

- * эмоциональное состояние личности,
- * темперамент,
- * место (страна) коммуникации (западноевропейцы - немцы, финны, англичане, к примеру, в России ведут себя часто совсем не так, как у себя дома - например, молодой англичанин без зазрения совести свесил ноги с верхней полки в русском поезде),
- * физическое состояние (пьяные финны в России ведут себя не так, как у себя дома).

Объективные факторы:

- собственный пол и пол собеседника,
- собственный возраст и возраст собеседника,

- собственный статус и статус собеседника (равный, вышестоящий, иностранец),
- степень знакомства (знакомые, малознакомые, друзья, родственники, коллеги),
- конкретные отношения с собеседником (родители, дети, коллеги, незнакомые, посторонние и т.д.),
- территория общения (город, село, столица, маленький город, учреждение, улица, кухня),
- сфера общения (в гостях, церкви, поезде, на отдыхе и т.д.),
- профессия (учитель, милиционер, продавец, врач и др., например, у русских есть правило - с милиционером лучше не спорить) и т.д..

Понятно, что все эти факторы – как объективные, так и субъективные - затрудняют типизацию.

При описании коммуникативного поведения, в ходе типизации надо также постараться образом учесть, что тот или иной народ считает *своим*, а что - *чужим*, привнесенным извне, а также, что он считает *главным*, а что *второстепенным*.

Например, здоровье, экология, богатство у россиян не главное, а воспитание детей рассматривается как одна из самых главных задач общества. У датчан, к примеру, экология, экологические продукты, здоровье - главное, а электрическая зубная щетка «чрезвычайно важна для детей, поскольку у них еще не развита мелкая мускулатура и они не умеют делать необходимых движений».

При описании коммуникативного поведения необходимо учитывать многонациональность исследуемых национальных сообществ (таких как Россия, США).

Выделяются три уровня существования национальной культуры:

1. Базовое стереотипное ядро знаний;
2. Периферийное стереотипное знание;
3. Личностный уровень - выбор знаний, обусловленный воспитанием, образованием, жизненными условиями и др. личностными факторами (См. подробнее Ю.Е. Прохоров, АДД, с. 18-19).

Описание коммуникативного поведения проводится на первом и втором уровнях.

Системное типизированное описание коммуникативного поведения народа не предполагает, что описание будет являть собой некоторую совокупность коммуникативных стереотипов, обнаруживающихся у каждого носителя языка и даже у среднего носителя языка: *среднего* носителя языка на самом деле просто не существует. Это в любом случае научная абстракция. Невозможно, видимо, однозначно описать и коммуникативные стереотипы, характерные для *большинства* носителей языка – скорее, это будут стереотипы, которые обнаруживаются в коммуникативной деятельности *многих* носителей языка.

Речь в таком описании должна идти о наличии описываемых стереотипов в национальной культуре, в ее фонде, в коммуникативном сознании, концептосфере, а не об обязательном обладании этими стереотипами каждым или средним носителем языка., так как это уже *вопрос выбора*: отдельные индивиды овладевают определенной *частью* коммуникативного поведения народа, но никогда – всей совокупностью этих стереотипов. Можно лишь утверждать, что многие представители данной коммуникативной культуры обладают данными стереотипами, соблюдают описанные коммуникативные нормы и правила (хотя, видимо, всегда будут люди, не разделяющие данных норм, традиций или легко нарушающие нормы национального коммуникативного поведения; в любой лингвокультурной общности есть люди, ведущие себя в соответствии с коммуникативными нормами других коммуникативных культур – например, среди русских есть люди с явными признаками западного и сугубо восточного коммуникативного поведения).

Типизированное описание коммуникативного поведения должно отражать:

1. реально наблюдаемую реализацию этих стереотипов у многих носителей данной коммуникативной культуры;
2. реально наблюдаемую реализацию этих стереотипов во многих ситуациях общения;
3. большую или меньшую осознаваемость данных стереотипов носителями носителями коммуникативной культуры в условиях рефлексии или верифицирующего опроса;
4. обнаружение этих стереотипов в межкультурном общении в форме коммуникативного шока или коммуникативных затруднений;

Кроме того, должна наблюдаться эксплицитная, часто вербальная фиксация отклонений от этих стереотипов носителями коммуникативной культуры при нарушении кем-либо из собеседников соответствующих стереотипных норм в конкретной коммуникации.

Предложенное описание любого национального коммуникативного поведения не исключает, а даже предполагает, что те или иные черты национального коммуникативного поведения народа в разных возрастных, территориальных, гендерных, профессиональных и иных группах будут различаться по степени яркости, выраженности того или иного качества или признака.

Задача исследователя при описании коммуникативного поведения - обеспечить достаточный уровень типизации коммуникативного признака или характеристики; описание должно быть содержательным и одновременно достаточно обобщенным. Уровень обобщения должен быть достаточно высоким, чтобы обладать объяснительной силой, и достаточно конкретным, чтобы давать новое знание. Описывать целесообразно доминантные, наиболее яркие признаки, характерные для большинства или многих ситуаций общения, фиксируемые как дифференциальные инокультурными информантами, а затем необходимо уточнять их проявление, конкретизировать их с учетом объективных и субъективных условий их проявления в реальной коммуникации, в различных коммуникативных ситуациях.

На следующем этапе типизированные коммуникативные признаки должны быть подвергнуты верификации.

5. Проблема верификации описания коммуникативного поведения

Верификация - это проверка выделенных исследователем коммуникативных признаков экспертами - специалистами или носителями исследуемой коммуникативной культуры, сопровождающаяся конкретизацией условий проявления описываемых характеристик в общении. Это - второй этап описания коммуникативного поведения народа.

При верификации информантам (а таковыми должны быть носители описываемой коммуникативной культуры, проявляющие интерес к тематике исследования) предлагается охарактеризовать выделенные на предварительном, первом этапе коммуникативные признаки по предлагаемой шкале: например, *очень часто, достаточно часто, иногда, редко, никогда и т.п.* В процессе верификации (а она может проводиться как устно, так и письменно) не принимаются ответы типа *это смотря когда, это по-разному, это смотря кто* и т.д. - необходимо в инструкции побудить информантов к тому, чтобы они выбрали содержательный ответ, проделав некоторую мыслительную обобщающую работу: «чаще всего да...», «это чаще характерно для молодежи» и т.д.

В процессе верифицирующего эксперимента по каждому верифицируемому признаку испытуемым предлагаются также некоторые ограничители из предложенных в анкете для данного признака (*типично для городской молодежи, обычно в общении*

родителей с маленькими детьми, только со знакомыми, нельзя с пожилым человеком и т.д.)

Таким образом, верификация осуществляется одновременно с конкретизацией: верифицируя коммуникативный признак, информанты уточняют (конкретизируют) условия его проявления.

Приведем образец верифицирующего опросника по финскому коммуникативному поведению, подготовленного на основе результатов описанного выше направленного ассоциативного эксперимента по выявлению основных черт финского коммуникативного поведения в восприятии русских.

Финнам (экспертами выступают как специалисты по коммуникативной лингвистике, так и рядовые финны, проявившие интерес к содержанию экспертизы и имеющие опыт межкультурных контактов с русскими) предлагается для заполнения следующая верификационная таблица:

**Финны, в отличие от русских,
характеризуются следующими коммуникативными признаками:**
(в графах 1 и 2 просьба ставить знак +, в графе 3 просьба дать ответ словами)

	1	2	3
Признак коммуникативного поведения	Да, это так	Обычно это так, чаще всего это так	Это бывает при особых условиях- при общении с: <ul style="list-style-type: none"> • молодыми, среднего возраста, пожилыми • в большом городе, в среднем городе, в маленьком городе, в деревне • с незнакомыми, с друзьями, с коллегами, в семье, в официальной обстановке • с равным, с нижестоящим, с вышестоящим • с равным по возрасту, со старшим, с младшим
Медленный темп речи			
Невысокая громкость			
Неэмоциональность			
Немногословие			
Сдержанная манера ведения беседы			
Напевная интонация			
Четкость артикуляции			
Мало жестов			
Скупая мимика			
Незначительная роль юмора в общении			
Улыбчивость			
Сдержанное выражение лица			

Удлиненная паузация			
Маловыразительность речи			
Холодный взгляд			
Доминирование разговора “по делу”			

Молчаливое, пассивное восприятие информации, выслушивание			
Не перебивают собеседника			
Нежелание вступать в общение с незнакомыми			
Стремление избежать публичного несогласия			
Нежелание вступать в контакт с иностранцами			
Тщательный контроль над своей речью на иностранном языке			
Избегание взгляда собеседника			

Полученные результаты обобщаются и на их основе строится описание национального коммуникативного поведения.

6. Модели описания коммуникативного поведения народа

Опыт исследований показывает, что могут быть предложены три основные модели описания коммуникативного поведения народа: *ситуативная, аспектная, параметрическая* (см.: И.А.Стернин. Модели описания коммуникативного поведения).

Все три модели призваны обеспечить системность описания коммуникативного поведения, но различаются своим назначением.

Ситуативная модель предполагает описание коммуникативного поведения народа в рамках стандартных коммуникативных ситуаций (*приветствие, извинение, вступление в контакт, выход из общения* и др.) и коммуникативных сфер (*общение в гостях, общение в коллективе, общение по телефону, общение с детьми* и т.д.). Ситуативная

модель строится на эмпирическом материале.

Набор подлежащих описанию коммуникативных сфер и стандартных коммуникативных ситуаций достаточно велик и количество описываемых сфер и ситуаций будет определяться практическими соображениями. Ситуативная модель непосредственно базируется на практике межкультурных контактов, включая такие тематические сферы и коммуникативные ситуации, в которых при межкультурном общении выявились реальные расхождения. Она удобна в прикладных целях – для содержательного, а также для научно-популярного описания коммуникативного поведения народа, для дидактических целей.

В ситуативной модели отдельно рассматривается вербальное, невербальное коммуникативное поведение и социальный символизм, поскольку они репрезентируют разнотипные коммуникативные средства, используемые в несовпадающих коммуникативных ситуациях и сферах.

Аспектная модель предполагает описание коммуникативного поведения в рамках выделенных исследователем априори аспектов, основные из которых – вербальный и невербальный, а также продуктивный, рецептивный, нормативный и реактивный.

Параметрическая модель предполагает достаточно формализованное описание коммуникативного поведения на основе некоторой заданной исследователем совокупности факторов, параметров и признаков, по которым может быть описано коммуникативное поведение любого народа.

В рамках параметрической модели выделяются коммуникативные факторы, коммуникативные параметры и коммуникативные признаки. Основой описания являются коммуникативные признаки (действия, факты), выделенные на эмпирической основе, на базе фактического сопоставительного материала. Эти признаки для удобства описания систематизируются, обобщаются в параметры, а параметры – в факторы. Таким образом, получается обобщенная модель коммуникативного поведения народа, построенная снизу вверх и представляющая собой обобщение выявленных особенностей национального коммуникативного поведения. Выявление факторов и параметров описания коммуникативного поведения народа – важная и актуальная научная задача.

Описание коммуникативного поведения народа по параметрической модели предполагает полную характеристику релевантных черт коммуникативного поведения исследуемой лингвокультурной общности по сравнению с коммуникативным поведением сопоставляемого народа или народов. В параметрической модели вербальные и невербальные коммуникативные признаки рассматриваются не отдельно, а в рамках одних и тех же параметров, поскольку выполняемые ими функции в рамках определенных коммуникативных параметров совпадают и вербальные и невербальные средства взаимно дополняют друг друга.

Параметрическое описание коммуникативного поведения может осуществляться в двух вариантах:

содержательном (раскрывается содержание каждого параметра через перечисление коммуникативных признаков, характеризующих тот или иной параметр коммуникативного поведения в конкретной коммуникативной культуре, с приведением соответствующих примеров);

формализованном (описываются только конкретные параметры с использованием единиц принятого метаязыка, к примеру: *проблемность общения* – высокая, *коммуникативная приветливость* – невысокая и т.д.).

Формализованный вариант предпочтительнее, когда надо сопоставить различные коммуникативные культуры по единой модели содержательный вариант – когда надо

описать коммуникативное поведение отдельного народа. Оба варианта могут при необходимости быть совмещены в одном описании.

Подчеркнем, что параметрическая модель является в принципе теоретической базой описания коммуникативного поведения любого народа, а ситуативная и аспектная модели дают материал для обобщения, используемый при создании параметрического описания коммуникативного поведения, так что все три модели не исключают, а предполагают и дополняют друг друга. Начинается описание коммуникативного поведения любого народа с ситуативной модели – описывается то, что *наблюдается* в общении народа; параметрическое описание – завершающий этап, обобщение эмпирических данных, выявленных в рамках ситуативной модели.

Параметрическая модель удобнее для сопоставления, а также для выявления доминантных черт коммуникативного поведения народа. Ситуативная модель удобнее для дидактических целей, для целей обучения, преподавания коммуникативного поведения, а также для полного, развернутого представления коммуникативного поведения какого-либо народа. Аспектная модель носит промежуточный характер.

Ситуативная модель наиболее содержательна, информативна и удобна для начального этапа исследования, параметрическая же в ее формализованном виде позволяет кратко подвести итоги исследования.

В данной работе мы не будем подробно характеризовать каждую из моделей – это сделано в брошюре И.А.Стернина «Модели описания коммуникативного поведения», проиллюстрировано в сборниках «Русское и финское коммуникативное поведение» (вып.1 и 2). Аспектная модель проиллюстрирована в монографии Н.А.Лемяскиной и И.А.Стернина «Коммуникативное поведение младшего школьника», ситуативная модель описания национального коммуникативного поведения в развернутом виде представлена в монографии «Очерк американского коммуникативного поведения». Ниже, в главе четвертой, мы представим описание русского коммуникативного поведения по ситуативной и параметрической моделям.

Глава 3.

Основные черты русского менталитета, определяющие коммуникативное поведение народа

1. Национальный менталитет и сходные понятия

Влияние национальной специфики менталитета той или иной лингвокультурной общности на процессы и результаты межэтнического общения нельзя ни преувеличивать, ни приуменьшать. Необходима теоретическая и практическая разработка этой проблемы с целью выявления тех компонентов коммуникации, в которых влияние национальной специфики менталитета наиболее заметно и результативно.

В настоящее время активно используются в научной литературе и публицистике следующие понятия, часто смешиваемые друг с другом: менталитет, национальная концептосфера, национальный характер, национальная психология, национальное поведение, национальное коммуникативное поведение, языковая картина мира, когнитивная картина мира, языковое сознание, коммуникативное сознание, речевое мышление.

Условием эффективного научного исследования в избранной нами области является дифференциация этих понятий. Предложим некоторые теоретические разграничения, основываясь на опыте контрастивного анализа языков и коммуникативного поведения различных народов.

Центральным понятием в ряду приведенных выше, как представляется, выступает понятие *менталитет*.

Существуют самые различные, весьма неточные и противоречивые определения этого понятия, причем в словарях и справочниках они стали появляться фактически только в середине 90-х гг. Под менталитетом понимают образ мыслей, психологический склад ума, особенности мышления, характер и мн. др. Слово стало модным, и употребляют его подчас именно для моды, вне строгого определения. Ср. фразу из книги П.С. Таранова «Методы стопроцентной победы» (Симферополь, 1997): «Бумага» заменяет, замещает и подменяет человека... На этом менталитете можно сыграть» (с.17).

Менталитет мы предлагаем определить как специфический способ восприятия и понимания действительности, определяемый совокупностью когнитивных стереотипов сознания, характерных для определенной личности, социальной страты или этнической группы людей.

Таким образом, можно говорить о менталитете личности, группы и народа (этноса). Менталитет каждой конкретной личности обусловлен национальным, групповым менталитетом, а также факторами личностного развития человека – его индивидуальным образованием, культурой, опытом восприятия и интерпретации явлений действительности. Это личные ментальные механизмы восприятия и понимания действительности.

Групповой менталитет – это особенности восприятия и понимания действительности определенными социальными, возрастными, профессиональными, гендерными и т.д. группами людей. Хорошо известно, что одни и те же факты действительности, одни и те же события могут быть по-разному восприняты и поняты в разных группах людей. Мужчины и женщины, дети и взрослые, гуманитарии и «технари», богатые и бедные и т.д. весьма по-разному могут воспринимать и интерпретировать одни и те же воспринимаемые факты. Это связано с так называемым механизмом каузальной атрибуции, то есть когнитивными стереотипами, диктующим приписывание причин тому или иному следствию, событию. Менталитет группы формируется в тесной связи с групповыми установками, действующими в группе механизмами апперцепции и каузальной атрибуции.

Так, известно, что игроки проигравшей команды имеют тенденцию приписывать поражение влиянию объективных факторов (плохое поле, необъективное судейство и др.), в то время как наблюдатели склонны объяснять поражение субъективными факторами (не проявили воли, не старались, не хватило скорости и др.). Победители обычно успех приписывают собственным усилиям. Ср.: «у победы масса отцов, поражение всегда сирота».

Есть детский, мужской, женский менталитет («логика», как обычно говорят), есть менталитет определенных психологических типов людей – ср., к примеру, менталитет оптимиста и пессимиста: первый говорит «еще полбутылки осталось», а пессимист говорит «уже полбутылки нет». Можно сказать, что менталитет имеет «автоматизированный характер действия», он действует практически без контроля сознания, и поэтому во многих случаях «не объективен» - если человек хочет быть объективным, он должен сознательно преодолевать «указания» своего менталитета, свои установки, свою апперцепцию, рассматривать каждый наблюдаемый или

осмысляемый факт отдельно, «заново». При этом надо преодолевать и личные, и групповые, и национальные ментальные стереотипы.

Национальный менталитет – это национальный способ восприятия и понимания действительности, определяемый совокупностью когнитивных стереотипов нации. Ср. уже упоминавшиеся нами примеры различий менталитета разных народов: американец при виде разбогатевшего человека думает: «богатый – значит умный», русский же в этом случае обычно думает: «богатый – значит вор». Понятие «новый» у американцев воспринимается как «улучшенный, лучший», у русского – как «непроверенный». Отсутствие новостей от близкого человека русское сознание воспринимает как признак случившегося несчастья, неблагополучия, английский же менталитет – как признак того, что все в порядке (ср. знаменитую английскую поговорку «нет новостей – это хорошая новость»).

Восприятие и понимание действительности – сходные, но не совпадающие вещи. Восприятие – первый этап и основное условие понимания. Разный национальный менталитет может воспринимать по-разному одни и те же предметные ситуации. Национальный менталитет нередко как бы заставляет органы восприятия человека видеть одно и не замечать другое. Русский менталитет, к примеру, неизменно фиксирует покорность азиатских женщин и не замечает повышенной активности собственных, в то время как азиаты прежде всего фиксируют активность и даже агрессивность русских женщин, не замечая покорности и пассивности собственных.

Понимание воспринятого также во многом обуславливается менталитетом. К примеру, карикатуру в китайской газете – девушка и юноша целуются на скамейке – европейское сознание трактует как изображение распущенности молодых людей, а китайский – как критику недостатка жилплощади у китайцев.

Японские фильмы периода второй мировой войны, захваченные американцами, очень отличались от батальных лент Голливуда, где изображались победы американской армии – в японских фильмах изображалась в основном гибель людей, страдания солдат, плач матерей при получении похоронок. С точки зрения европейского восприятия, это были фильмы об ужасах войны, а вовсе не милитаристские ленты, призванные повысить дух японской армии и народа. Но японский менталитет воспринимал их по другой ментальной схеме, непонятной европейцам: «Вот видите, в каких условиях японский солдат продолжает выполнять свой долг».

Небольшое опоздание к назначенному сроку в гости русские считают проявлением уважения к хозяевам, а немцы – неуважением. Русские учащиеся понимают многократное повторение учителем материала при объяснении как стремление добиться лучшего понимания ими этого материала, как стремление помочь ученику, а финны нередко думают про такого учителя: «Он нас за глупцов считает».

Под концептосферой нации понимается упорядоченная совокупность концептов в сознании нации. Концептосфера формирует концептуальную картину мира – упорядоченное, структурированное знание о мире, являющееся достоянием сознания.

Менталитет и концептосфера тесно связаны и взаимодействуют в процессах мышления.

Концептосфера в определенной степени определяет формирование менталитета народа: образующие национальную концептосферу ментальные единицы являются основой образования когнитивных стереотипов – суждений о действительности. К примеру, наличие в русской концептосфере концепта «авось» определяет ряд ментальных стереотипов русского сознания, «санкционирующих» русскую непредусмотрительность в поведении.

С другой стороны, национальный менталитет направляет динамику формирования и развития концептов – уже имеющиеся стереотипы влияют на содержание формирующихся концептов, диктуют некоторые фиксируемые в концептах оценки явлений и событий.

Тем не менее, несмотря на тесную связь, менталитет и концептосфера – разные сущности, и их изучение требует разных методов и подходов.

Менталитет народа формируется под влиянием бытовых, социально-экономических условий, социально-политических процессов в обществе, природных условий, контактов с другими этническими группами и т.д. Менталитет обнаруживается в определенной стандартности поведения, действий представителей этнической группы в сходных ситуациях, а также в общении, в коммуникативном поведении народа. Изучать менталитет надо этнокультурологическими и этнопсихологическими методами и приемами.

Концептосфера народа формируется прежде всего в процессе познавательной деятельности нации, в результате отражения сознанием народа чувственно воспринимаемого опыта и его осмысления. Основным источником формирования концептов – познавательная деятельность этноса. Часть познавательной деятельности этнос осуществляет через коммуникацию, коммуникативную деятельность. Изучение концептосферы возможно логическими, психологическими, культурологическими и лингвокогнитивными методами и приемами.

Фактически, несколько упрощая, можно сказать, что концептосфера задает концептуальную картину мира, а менталитет эту концептуальную картину мира толкует и интерпретирует. В результате концептосфера нации в совокупности с национальным менталитетом (ментальными стереотипами сознания) формируют «когнитивную матрицу для понимания мира» (Лебедева 1999, с.21), т.е. то, что называют национальной *когнитивной картиной мира*.

Таким образом, национальная *когнитивная картина мира* – это концепты и их стереотипные интерпретации, которые в восприятии и понимании мира нашим сознанием задаются культурой.

Необходимо отграничить когнитивную картину мира от языковой. Под *языковой картиной мира* предлагается понимать представление о действительности, отраженное в языковых знаках и их значениях – языковое членение мира, языковое упорядочение предметов и явлений, заложенная в системных значениях слов информация о мире. Необходимо только помнить, что это – ограниченная и к тому же «наивная» картина мира, она не передает полностью ту картину мира, которая есть в национальном когнитивном сознании, поскольку язык категоризует и называет далеко не все, что есть в национальной концептосфере (Попова, Стернин 2003. с.36-39). Кроме того, языковая картина мира в значительной степени представляет для исследователя-лингвиста лишь исторический интерес, поскольку она отражает состояние восприятия действительности, сложившееся в прошлые периоды развития языка в обществе. По языковой картине мира нельзя достоверно и однозначно судить о современных представлениях этноса о мире, нельзя судить об актуальной концептосфере народа.

Коммуникативное поведение, как отмечалось выше, в главе 2, определяется коммуникативным сознанием человека.

Коммуникативное сознание – это совокупность механизмов сознания человека, которые обеспечивают его коммуникативную деятельность. Оно включает совокупность ментальных коммуникативных категорий, а также коммуникативные установки сознания, отражающие принятые в обществе нормы и правила коммуникации для разных типовых коммуникативных ситуаций.

Под *коммуникативными категориями* понимаются самые общие коммуникативные коммуникативные, упорядочивающие знания человека об общении и нормах его осуществления. Некоторые из коммуникативных категорий отражают общие представления человека об общении, некоторые – о его речи. Так, для русского коммуникативного сознания могут быть выделены в качестве релевантных такие коммуникативные категории как собственно категория *общение*, категории *вежливость*, *грубость*, *коммуникабельность*, *коммуникативная неприкосновенность*, *коммуникативная ответственность*, *коммуникативная эмоциональность*, *коммуникативная оценочность*, *коммуникативное давление*, *спор*, *конфликт*, *коммуникативная серьезность*, *интеррогативность*, *коммуникативная эффективность*, *молчание*, *коммуникативный оптимизм/пессимизм*, *сохранение лица собеседника*, *категория тематики общения*, *грамотность*, *категория коммуникативного идеала*, категории *родной язык*, *иностраный язык*, *культура речи*, *хорошая речь*, *правильная речь* и др.

Можно выделить и некоторые более конкретные категории: *диалог*, *монолог*, *официальная речь*, *неофициальная речь*, *публичная речь*, *слушание*, *говорение* и др..

Та или иная категория становится «наблюдаемой» и вычленяется как таковая в коммуникативном сознании народа по ее проявлениям в общении – именно из анализа практики общения выделяются категории и определяется их содержание.

Коммуникативные категории, как и любые мыслительные категории, тем или иным образом упорядочивают ментальные представления нации о нормах и правилах коммуникации. Это упорядочение осуществляется нежестко, вероятно, многие категории взаимно накладываются друг на друга и пересекаются друг с другом – явление, характерное для всех когнитивных категорий.

Категория, как любое концептуальное образование, содержит определенное знание о категоризируемом явлении коммуникации (информационный аспект, информационную составляющую), а также интерпретационное поле (Попова, Стернин 2003, с.60-64).

Интерпретационное поле - это обширная составляющая концепта, которая носит неструктурированный или слабоструктурированный характер и включает оценки, ценностное отношение к концепту, вытекающие из информационного содержания концепта, общественные суждения и установки о том, что надо делать, чего не надо делать, различные, в том числе противоречивые характеристики и оценки концепта, отсылки к прецедентным текстам, связываемым в общественном или индивидуальном сознании с данным концептом и т.д. – то есть это рациональное и эмоционально-оценочное осмысление прежде всего информационного содержания концепта.

Интерпретационное поле как вата пронизывает концепт, наполняет его пространство, заполняет «место» между его структурными компонентами - категориальными признаками, ядерными и периферийными слоями, образующими информационный компонент концепта. Это неструктурированная часть концепта может быть описана как перечисление признаков. Например, к интерпретационному полю концепта *вода* могут быть отнесены многочисленные сведения типа: *в воде можно тонуть*, *вода бывает голубая*, *воды часто не бывает*, *без воды и не туды и не сюды*, *надо уметь плавать в воде* и т.д.

В интерпретационном поле коммуникативных категорий и концептов выделяются, в частности, многочисленные «прескрипции» по осуществлению коммуникативного процесса (правила общения); этот аспект интерпретационного поля коммуникативных категорий и концептов может быть назван прескрипционным. Прескрипционная составляющая носит предписывающий характер (что надо делать и как это надо делать в общении – со знакомыми надо здороваться, за причиненное неудобство надо извиниться, уходя, надо попрощаться и т.д.) и запретительный (чего не надо делать в общении – не перебивать собеседника, не задавать слишком личные вопросы и др.). К

интерпретационному полю коммуникативных категорий и концептов будут также относиться и объяснительные стереотипы - как надо понимать те или иные коммуникативные действия в процессе общения, например: если собеседник говорит тихо, значит, он не уверен в себе; если ученик на вопрос учителя молчит, значит не знает и т.д.).

Некоторые из интерпретационных установок и суждений отражены в пословицах, поговорках и присловьях народа (яйца курицу не учат, смех без причины – признак дурачины, коротко и ясно, брань на восточном ветру не виснет, милые бранятся – только тешатся. свои собаки грызутся – чужой не мешайся и др.), другие выявляются только из анализа коммуникативной практики народа (через порог не разговаривают, прикосновение повышает убедительность, длительное совместное пребывание в одном месте с незнакомым человеком предполагает вступление с ним в общение, слабое рукопожатие свидетельствует о нерешительности, в гости надо немного опоздать, за столом надо участвовать в общем разговоре и др.).

Информационная и интерпретационная составляющие коммуникативной категории дополняют друг друга и существуют в неразрывном единстве, но в интересах систематического описания информационное и интерпретационное содержание коммуникативной категории могут быть вычленены и описаны по отдельности.

Некоторые коммуникативные категории или концепты могут быть эндемичными или лакунарными для того или иного этноса. Ср., к примеру коммуникативные категории англоязычного западного мира- *small talk, privacy, tolerance, political correctness*, японская коммуникативная категория *sabi* “уединенное молчание на природе, сопровождаемое слушанием какого-либо одного звука”, категории “сохранение своего лица”, “сохранение лица собеседника” японского и западного мышления – эти категории для русского коммуникативного сознания лакунальны; только формируются в настоящее в русском коммуникативном сознании категория *толерантности*. Вместе с тем, такие русские коммуникативные категории и концепты как *общение, разговор по душам, выяснение отношений* эндемичны (то есть присущи только одному языку) и отсутствуют в коммуникативном сознании других народов (по крайней мере, европейских).

Коммуникативное поведение народа обусловлено его когнитивной картиной мира (концептосфера плюс менталитет) и является отражением этой картины мира. Содержание коммуникативных категорий и концептов в национальном сознании определяет коммуникативное поведение конкретного этноса. Национальный менталитет обуславливает основные черты национального коммуникативного поведения.

2. Основные коммуникативно-релевантные черты русского менталитета

Описание русского менталитета в целом – задача маловыполнимая, да она и не входит в нашу задачу. В этом разделе нашей работы мы проанализируем лишь те черты русского менталитета, которые прямо или косвенно оказывают влияние на коммуникативное поведение русского народа.

Соборность

Это общинность, коллективность сознания и бытия как национальный приоритет. Есть еще одно русское слово, которое хорошо передает эту черту менталитета русского человека – «артельность».

Соборность заключается в приоритете общих, коллективных интересов, целей над личными. Соборность высоко оценивается в России, она относится к национальным ценностям.

В традиционной русской экономике это проявлялось в крестьянской общине, которая регулировала многие стороны деятельности русского человека.

В традиционной русской культуре соборность отражена в деревенских коллективных посиделках, в хороводах, хоровом пении, коллективном застольном пении людей.

В быту соборность проявляется в установке на взаимопомощь людей, в том числе и в расчете на помощь незнакомых - “люди помогут”, “люди пропасть не дадут”. Если такая помощь по какой-либо причине не поступает, русский человек удивляется и даже возмущается - “Споткнулся, упал - и хоть бы кто помог!”

Можно обращаться за помощью к незнакомым людям - в том числе, с просьбой помочь деньгами, одеждой, дать приют на ночь. Можно попросить помочь с тяжелым грузом, помочь внести или вынести груз из поезда, транспорта. В старой Руси гостя, заглянувшего к вечеру, надо было оставить ночевать.

Принято предупреждать друг друга об опасности (Осторожнее, яма! Смотрите, споткнетесь - у вас шнурок развязался!), причем предупреждают и незнакомых; уступают место в транспорте, переводят через дорогу инвалидов и стариков, помогают войти и выйти из транспорта и т.д.

В идеологии лозунг «Прежде думай о родине, а потом о себе» является понятным и отражает нравственный идеал русского человека. Действует проявляющийся в повседневном сознании принцип «другим тоже надо»- отсюда забота о других, в том числе незнакомых людях, разговоры о том, что «давать понемногу, чтобы всем хватило, «другим тоже ехать надо» и т.д. - то есть подсознательный учет в повседневном поведении потребностей других, в том числе незнакомых людей (неудобно купить или забрать последнее, если остались люди, которым ничего не достается).

В русском сознании сильно сужена сфера морально дозволенных личных интересов человека. Российская культура вынуждена «репрессировать» слишком индивидуалистический генотип, считает К.Касьянова. Поэт Губерман писал: «Мы строим счастье сразу всех и нам плевать на каждого».

Выделяться в русской культуре не принято, выделяющихся, в том числе особенно достигающих успеха и материального благополучия, не любят, им завидуют и мешают.

Русское сознание скорее будет стремиться присоединиться к общему мнению, к большинству, нежели остаться в оппозиции. Считается, что большинство всегда право. Н.И.Толстой отмечал, что русский человек верит в то, что «единство нас спасет». Многие русские люди старшего поколения до сих пор искренне переживают «развал СССР».

«Белая ворона» – неодобрительная характеристика в России. Характерно, что в русском языке нет фразеологизма, который бы положительно оценивал выделяющихся людей.

В православии главной добродетелью считается смирение, а главным грехом – гордыня.

О политических правах личности русский менталитет умалчивает. В России никогда не было понятия «права человека», и русские философы не ставили этот вопрос (разве что только Радищев, но он сразу за это поплатился).

Соборность сознания отражается также в традиции жить большими семьями, в тесной связи поколений, во взаимной заботе поколений. Общественное сознание резко не одобряет помещение родителей в дома престарелых («при живых детях»), ориентирует поведение русского человека на учет интересов родителей, заботу о них до

старости. Родителей принято брать «к себе», съезжаться с ними, обменивать квартиры, чтобы в старости родители жили с детьми.

Отчетливо выражен мотив «живем для детей» - этим мотивируется перенесение материальных трудностей, накопление имущества, приобретение квартиры - детям останется, для детей живем. Родители считают своим долгом до старости проявлять заботу о своих детях, посильно помогать им материально и организационно, сидеть с внуками, освобождать своих детей от обязанностей ухода за их детьми, брать эти заботы на себя. Женщина может уйти с работы, чтобы помочь дочери выйти на работу, взяв на себя заботу о внуках. Есть шутливая родительская поговорка: вот внуков до пенсии доведем, тогда отдохнем.

Большую роль играет в русском сознании понятие «соседство». Выражение «мы живем по соседству» означает, что у меня с этим человеком есть достаточно тесная связь, почти дружба - могу обратиться за помощью, советом и т.д. Принято в быту все время учитывать мнение соседей, ориентироваться на него. Соседи играют большую роль в жизни русского человека: «выбирай не дом, а соседа».

Русские люди легко могут сделать что-либо «за компанию», из общего азарта, включая преступление.

Проявляют большое любопытство к событиям у других людей (свадьба, авария, пожар, драка, похороны, кража), могут самостоятельно придти и предложить помощь - вдруг понадобится помощь или участие? Ср. фильм «Белое солнце пустыни»: -Ты чего пришел? - Стреляли.

Велика любовь русского человека к длительным коллективным застольям, которые могут продолжаться несколько часов, он любит коллективные поездки, экскурсии.

В работе русского человека соборность отражена прежде всего в наличии в сознании понятия «коллектив», отсутствующего в других культурах. Коллектив - это не просто коллеги, сослуживцы, это совокупность людей, которая имеет консолидированное мнение по различным вопросам и это мнение должен учитывать каждый член коллектива. Не принято «идти против коллектива», принято учитывать мнение коллег, спрашивать их мнение, можно полагаться на помощь коллег как в производственных, так и личных проблемах, принято ожидать ее и оказывать помощь коллегам.

Русское сознание привыкло примыкать к мнению авторитетов, прислушиваться и фаталистски присоединяться к общему мнению.

Для русского сознания привычна профессиональная солидарность - люди одной профессии считают себя соратниками, почти друзьями, защищают корпоративные интересы. Н.В. Гоголь писал: «Но Россия – такая чудная земля, что если скажешь об одном коллежском асессоре, то все коллежские асессоры от Риги до Камчатки непременно примут на свой счет» («Нос»).

Русский человек любит коллективную работу. Всем «миром» выполнялись подъем большого колокола на колокольню, борьба с эпизоотиями (заражением скота). В русском языке есть специальные слова для обозначения коллективной работы для кого-либо: *помочь, толока*. Общие дела обычно совершались в праздники, выходные: вывоз удобрений в поле, рубка леса, строительство дома, кладка печи, косьба, уборка урожая, пряденье, трепка льна, рубка капусты на зиму («капустничек») (Рус.народ, 1994).

В таких случаях традиционно не полагалось ни угощение, ни оплата, а только благодарность. В настоящее время принято угощать помощников, часто после совместной работы происходят совместные застолья.

В психологии деловых отношений соборность проявляется в большой доверчивости русского человека - люди не боятся делиться секретами, откровенны даже с малознакомыми. Доверяют вещи незнакомым (*воровка на доверие* – чисто русская воровская специальность). Русский человек в принципе может дать в долг, в том числе

малознакомым. Привычка делать все через своих людей, обращаться с просьбами к друзьям и знакомым – характерная черта русского поведения. Есть понятие «свой человек» - это не обязательно родственник, это человек, который из чувства дружбы готов сделать для вас все, в том числе может пойти для вас на нарушение некоторых правил или законов.

Соборность отражается и в нелюбви русского человека к конкуренции - старушки стоят рядом и продают редиску, не хотят стоять в разных местах, а потом спрашивают друг друга, кто сколько продал сегодня. Русские не любят ситуаций, когда на одно рабочее место есть несколько претендентов, предпочитают быть единственным кандидатом.

В России морально трудно уволить члена коллектива даже по сокращению штатов - это всегда ведет к угрызениям совести руководителя и к осуждению коллектива, более «русский способ» - перевести двоих на полставки, но никого не увольнять.

Русское сознание считает, что на работе одних служебных отношений недостаточно, их надо подкреплять личными отношениями между членами коллектива.

Для русского делового сознания свойственная склонность к устойчивым глубоким человеческим связям с людьми на протяжении длительного времени - постоянные поставщики лучше новых, новых партнеров русские предприниматели заводят неохотно, с опаской («Старый друг лучше новых двух»).

Неофициальные отношения считаются более эффективными, чем официальные, душевная личная договоренность в деловых связях всегда эффективнее официального соглашения или договора.

Иностранцы отмечают, что русская забота о других может приобрести характер нарушения личного суверенитета: «тебе положат три ложки с горкой сахара в чай, хотел ты с сахаром или нет; официантки приносят то, что ты не заказывал, потому что они думают, что это вам больше понравится» (Й.Ричмонд).

В целом для русских людей характерна этническая терпимость: привычка жить среди других народов, смешиваться и интегрироваться с ними. Петербург строил весь мир, Москва - центр армянской и грузинской культур. В СССР из 70 миллионов семей 20 миллионов приходилось на смешанные браки.

Что дает соборность обществу и человеку? Соборность обеспечивает общую защищенность всех, обеспеченность по минимуму для всех; она обеспечивает взаимопомощь людей, высокую взаимную информированность; подконтрольность члена общества, невозможность скрыть нарушения («что люди скажут?»).

Чему мешает соборность? В соборном обществе нарушается личная независимость, неприкосновенность человека («общественность», «мир» на все имеет право); формируется высокая зависимость члена общества от других людей; развивается повышенное настороженное внимание к успехам и достижениям других, почва для постоянного недовольства успешными согражданами («Какое несчастье родиться в России с умом и талантом!» – А.Пушкин); возникают зависть, сплетни, постоянное стремление к перераспределению богатств, стремление отбирать у зажиточных результаты их труда: еще в древности возникла традиция пускать красного петуха зажиточным соседям. Когда не стало помещиков, стремление уничтожать богатых перешло на работающих крестьян («кулаков»).

Душевность социальных отношений

Душевность - это уникальное стремление и способность русской души к установлению личных отношений на любом уровне социальных отношений.

Гуманность, душевная мягкость – важнейшие установки русского сознания. Русское сознание по-доброму относится ко всем окружающим людям – «с людьми надо похорошему». Черствые, эгоистичные люди морально осуждаются, негативно воспринимаются общественным мнением.

Русскому человеку свойственно сострадание к другим людям, доброта и всепрощение, «всемирная отзывчивость». Всегда было принято давать приют бездомным, подавать нищим – на подавание в 1917 г. в России жило 7 миллионов человек; нищенство было отхожим промыслом для погорельцев, потерявших кормильца детей и многих других категорий граждан.

У русских обычное дело – помириться за столом, выпить и простить друг другу старые обиды как дело давнее, неактуальное. Существует установка на прощение: «Кто старое помянет, тому глаз вон».

Писатель В.Астафьев писал: русские люди отобьют у милиции хулигана, который только что дебоширил, и отпустят его. Русский человек готов простить обидчика, даже преступника, взять преступника на поруки. Преступление русским сознанием рассматривается как беда для совершившего преступление человека: ср. уникальную русскую поговорку «От тюрьмы да от сумы не бережешься». Помогать арестантам, преступникам всегда считалось богоугодным делом.

Русское сознание прощает невыполнение обязательств (англосаксонское сознание – нет).

Отказ русское сознание переносит без обиды, если с человеком при этом «хорошо поговорили», «по-доброму поговорили».

Гостеприимство – важнейший императив русского менталитета, национальная ценность. Русский человек, приглашая домой, оказывает высшую честь гостю. В русских традициях угощать лучшим (немецкие студенты говорили о Германии: «у нас всегда лучшие продукты оставляют для своей семьи»).

Срок гостевания у русских не ограничен, русские обижаются, если гости рано уходят или плохо едят. В средние века в русских семьях было принято становиться перед гостем на колени и просить откусать еще кусочек. Угощение у русских обычно подается на общем блюде, каждый может взять столько, сколько хочет. Принято угощать, когда бы гость не пришел и независимо от того, званый он или нет. Отсутствие угощения рассматривается как грубое нарушение традиции («Хоть бы чаю предложил...»).

Вместе с тем, в гостях главное – общение, именно для душевного общения приглашают в гости и ходят в гости. Общение имеет несомненный приоритет над угощением: если русский человек был в гостях, где угощение было богатым, а общение – натужным, неинтересным, неискренним, то он, скорее всего оценит вечер отрицательно; если же угощение было «так себе», но очень приятно пообщались, было весело – вечер получит положительную оценку русского человека.

Созерцательность мышления

Русское сознание воспринимает окружающую действительность созерцательно, пассивно, как бы с позиции наблюдателя, а не активного участника процесса жизни. Русский человек не любит выделяться, участвовать в активной деятельности на виду у всех, он любит больше смотреть, наблюдать, оценивать и обсуждать. Отсюда – обломовщина (И.А.Гончаров: «В своем романе «Обломов» я изобразил лень и апатию как стихийную русскую черту»).

Русский человек любит обсуждать «общие вопросы». Как говорил Иван Карамзев: «Русские мальчики, только что познакомившись, заседают в угол в каком-нибудь трактире,

сразу начинают рассуждать о мировых вопросах, не иначе: есть ли Бог, есть ли бессмертие? А которые в Бога не веруют, ну те о социализме или анархии заговорят, о перedelке всего человечества по новому штату».

Русскому сознанию свойственна неторопливость: «Пока гром не грянет, мужик не перекрестится», «На охоту идти, собак кормить». В армии есть поговорка: «Не торопись выполнить приказание, может последовать команда отставить».

Все мероприятия в России начинаются с небольшим опозданием – есть даже формула: начнем, «когда все соберутся». «Время – деньги» – не русская поговорка, что прекрасно осознает русский человек.

Новое рассматривается русским сознанием не как нечто прогрессивное, лучшее, а как нечто непроверенное, недостаточно надежное; русскому сознанию свойствен консерватизм, нелюбовь к радикальным изменениям (в полную противоположность американскому сознанию). Старое выглядит надежнее: «Старый друг лучше новых двух», «Старый конь борозды не испортит».

Инерционность – важно свойство русского сознания («русские долго запрягают, хотя и быстро ездят»). Русского человека трудно быстро раскатать, вовлечь в коллективные игры, забавы – он может «разойтись» только среди своих, постепенно.

Созерцательность, как полагают, развилась от непредсказуемости русской природы – в результате сформировалось пассивно-созерцательное, фаталистическое отношение к миру. Русское сознание не считает возможным рассчитывать наперед, заранее разрабатывать план действий и следовать ему, шаг за шагом идти по пути осуществления разработанного плана. Русский человек не уверен в себе, не склонен проявлять инициативу («инициатива наказуема»), не склонен «высовываться».

К.Касьянова отмечает интровертность, повернутость в себя русского человека. Рынок требует активности, экстравертированности – но это не русский менталитет, и подобных людей в России называют наглými, хапугами, нахрапистыми и не любят их.

Историческая терпеливость

Русское сознание очень терпеливо относится к историческим и личным испытаниям. Русский человек сохраняет терпение и надежду на будущее, демонстрирует упорство в отстаивании своего дела даже в самых тяжелых, почти безнадежных ситуациях.

В русском сознании существуют такие стереотипы как: *Все образуется, Все к лучшему, Христос терпел и нам велел, Стерпится-слюбится.*

Для русского человека во все времена характерна надежда на то, что «дети будут жить лучше нас».

Русский человек быстро смиряется, переходя от бунта к покорности. Для него характерна быстрая уставаемость от реформ, борьбы. В таких ситуациях вступают в действие стереотипы: *Все как – нибудь устроится. Все образуется. Видно судьба наша такая.*

Смирение считается главной православной добродетелью.

От покорности судьбе формируется традиционный русский нигилизм или по-современному – пофигизм: «А ну их всех...».

Терпеливость тесно связана с неприхотливостью. Б.Окуджава (Известия, 6.3.93) так характеризует неприхотливость русского человека: «Но есть еще одна черта у нашего народа, черта, которая воспевалась - она весьма злокачественна. Я имею в виду неприхотливость нашего человека. Неприхотливость - это ужасно. Честно говоря, пришлось впервые встретиться с таким неожиданным разворотом качества, которое воспевалось как скромность, аскетизм, простота. А ведь неприхотливость - это начало

деградации. В эйфории этой неприхотливости уже давно приравнивают лестничную клетку к общественному туалету. Да еще ж и бесплатно. Хорошо живем!”

Главное для русского человека – посидеть, поговорить от души.

Бытовая импульсивность

Русскому сознанию свойственна азартность, пассионарность, эмоциональные всплески, увлекаемость в деятельности (особенно на первом ее этапе, потом обычно наступает апатия): «Русский терпелив до зачина», «Русский что увидит, то и сделает», он «медленно запрагает, но быстро ездит».

Под влиянием эмоций русский человек может действовать очень активно и эффективно, но кратковременно – «запал пропадает». Ф.Ф.Фортунатов говорил: «Русский человек необычайно даровит: начнет прекрасно, но редко хорошо кончит».

Под влиянием эмоции русский человек легко отвлекается от рационального анализа, трезвой оценки собственных действий, иногда отодвигает на второй план и инстинкт самосохранения. Для русского поведения характерна быстрая смена настроений, эмоций и чувств.

Русские слова *удаль*, *удалец*, *«разойтись»* безэквивалентны. Сильные загулы, разудалое пьянство вызывают зачастую своеобразное восхищение окружающих.

Русский часто проявляет активность «на спор».

Русский человек может легко возбудиться, проявить агрессию, но потом он «отходчив», успокаивается и сожалеет о сделанном. Как говорил А.Райкин, «свое отсидит – и опять смиренный, опять тихий».

Неосмотрительность

Неосмотрительность тесно связана с бытовой импульсивностью, с известным русским принципом «авось» – убеждением, что все само собой разрешится, что способ решить ту или иную проблему в свое время сам найдется. *Авось* - это принцип деятельности, отраженный в целом ряде стереотипов русского сознания: *Будет день – будет пища; Русский крепок на трех сваях: авось, небось да как-нибудь; Русский на авось и взрос; Русский человек любит авось, небось да как-нибудь.*

Русское сознание не любит тщательно продумывать план, детально готовиться. При этом русский человек часто осознает неправильность своих действий после их совершения: *Русский задним умом крепок; Русский назад умен; Русак умен, да задним умом.*

Русский человек постфактум часто оправдывает, извиняет свою непредусмотрительность, неосмотрительность, объясняя неудачу действием внешних сил, не чувствуя своей вины: «не сложилось», «не получилось», «не пошло», «так вышло», «так получилось».

Смекалка – чисто русское слово: умение приспособить, заменить, использовать что-либо не по назначению, в несвойственной ему функции, чтобы компенсировать нехватку запасных частей, инструментов, материальных средств и т.д. Это - умение приспособиться, найти выход из положения, что является средством компенсации действующего принципа «авось».

Нелюбовь к среднему

Русское сознание склонно к крайностям («все или ничего»), оно не любит постепенности, эволюционности – как говорил Остап Бендер, «я бы взял частями, но мне нужно сразу».

Русское мышление не любит середины, оно бескомпромиссно по своей сути. Вопрос часто ставится так: *за или против, ты за меня или против меня.*

Действует жесткий стереотип: *Кто не с нами, тот против нас.*

Компромисс русским сознанием рассматривается как беспринципность, неумение проявить волю, настоять на своем. А попытки достичь компромисс сплошь и рядом оцениваются негативно.

Стоящих за свое «до конца» уважают, независимо от того, какую идею этот человек отстаивает.

В поведении русский человек доходит до крайности во многом: работать так работать, гулять так гулять, пить так пить, любить – так королеву. Отсюда – удаль, озорство, хулиганство (Н.Лосев).

В социальной жизни нелюбовь русского сознания к среднему проявляется в неумении создать «среднее»: в России бросается в глаза отсутствие средней культуры, среднего класса, средних городов, большой разрыв между социальными слоями. Страна делится на столицу с гонором и чувством превосходства и провинцию с комплексом неполноценности.

В политике нелюбовь к среднему проявляется в наличии и постоянной борьбе крайних точек зрения, в неумении и нежелании искать консенсус, в постоянных раздорах внутри политических партий.

Законебрежение

Это отношение к законам, правилам как допускающим исключения для отдельных людей, в отдельных обстоятельствах. Это стойкое убеждение, что из всех правил могут быть (для меня) исключения.

Русское сознание полагает, что закон не для всех. Русские ходят на красный свет. Есть понятия *без очереди, в порядке исключения.*

Отношение русского сознания к законам иногда определяют как правовой нигилизм: ср. уникальный стереотип сознания - *Закон что дышло, куда поверни, туда и вышло;* известный русский афоризм *Если нельзя, но очень хочется, то можно,* глубокое убеждение русского человека в том, что *Все можно сделать, обо всем можно договориться.*

Закон рассматривается русским сознанием как некая внешняя недобрая сила, враждебная личности. Обойти ее – не грех, не преступление.

Украсть у барина, государства, богача – не грех; «принести с работы» – не рассматривается как кража.

В.Колесов (Домострой без домостроевщины, с.9) отмечает: «для русского человека неприятие всех форм нормализации (вопреки естественному закону) как раз и было всегда определяющей чертой поведения, рождая его своеволие, «все назло» и пр.»

Б.Окуджава (Известия, 6.3.93) писал: «Александр I в начале XIX века как-то в разговоре с друзьями им сказал: «В России такое воровство, что я боюсь идти к дантисту – сяду в кресло, и украдут челюсть. ... Уж он-то не клеветал на собственную империю. Конечно, все это известно, известно из мемуаров более ранних – воровство, пьянство. А почему, где корни – этого я же не знаю. Может, это от долгого рабства, может остатки язычества».

Жена разведчика Кима Филби в передаче ЦТ “Совершенно секретно” 25.1.92 рассказывала, что ее мужа, когда он оказался в России, поражала более всего русская неисполнительность по отношению к законам.

С другой стороны, свободолюбие в России нередко приобретает атрофированную форму анархии – ср. русское понятие *воля*. Воля равна стихии, делай что хочешь, без всяких ограничений. Стремление к воле (а не свободе) – это П.Болотников, Е.Пугачев, С.Разин, казачество, освоение Сибири: все в поисках воли, вольные хлеба, независимость ни от кого. Именно поэтому так трудно приживается в России европейское понятие *свободы*, предполагающее ответственность, ограничения своей деятельности – чтобы была соблюдена и свобода других.

Ответственность перед внешним контролем

В.Даль приводит пословицу: «Русский человек не боится креста, а боится песта». Данное свойство русского менталитета во многом определяет поведение русского человека.

С.Быкова отмечает, что *ответственность* «по-русски означает сознательное выполнение внешних предписаний. Это – боязнь контроля извне, боязнь наказания в случае отклонения от утвержденного стандарта действий» (С.Быкова. Дети разных народов). При этом в русском сознании ослаблена внутренняя ответственность, в результате чего даже хороший коллектив при ослаблении руководства начинает работать хуже. Отсюда – и знаменитая русская мечта о сильной руке, навещающей сверху порядок. Русский человек привык к постоянному сильному внешнему контролю, фактически – к диктатуре и всевластию начальства. «Нам нужна палка» – очень распространенный русский ментальный стереотип, как и другой: «Нам нужен порядок!» (не понимая ничего конкретного под порядком, а имея в виду просто стремление к сильному внешнему контролю).

«Придите к нам и владейте нами!», «Суров, но справедлив» (то есть хороший начальник) «Боятся, значит уважают» - стереотипы, отражающие приверженность русского сознания внешнему контролю. Ср. также некрасовское:

Люди холопского звания сущие псы иногда,
Чем тяжелей наказание, тем им милей господа.

Потребность в идеалах

Для русского сознания важно, чтобы существовали общественные идеалы, которым могли бы следовать члены общества: «надо во что-то верить». Это – «Святая Русь», «русская идея», «идея коммунизма», «идея демократии», «идея справедливости», «благо детей» и др. Отсутствие идеалов, утрата старых идеалов («раньше хоть во что-то верили, а сейчас ни во что не верят») переживаются русским сознанием очень тяжело. Русскому человеку все время нужна идеология, ее надо обсуждать, согласовывать с ней свое поведение, поведение других, развитие общества.

При этом русскому сознанию присуще стремление к обновлению истин. И.П.Павлов писал, что стремление к истине в русском сознании выступает как стремление к новизне. «А, это все известно» – интерес кончается, это как бы и не истина, это прописная, избитая истина, она нас не интересует. Аргумент для отказа от истины – «это уже устарело» (Ленин, Маркс, Толстой, Гоголь, Горбачев и т.д.). Старые идеи в массовом сознании сплошь и рядом начинают восприниматься как неправильные.

В российском обществе идеи устаревают быстро, на смену им приходят новые. Происходит постоянное обновление авторитетов. Скорость развенчания старых мифов и создания новых в России высока, русский человек легко верит в ошибочность старых мифов и истинность новых.

Стремление к справедливости

Это важнейшая ценность русского сознания. Справедливость русский менталитет трактует как фактическое равенство для всех, как потребность в общей уравнительности. Новые русские богачи нарушают в этом смысле принцип справедливости, поэтому их и не любят.

Для традиционного русского сознания характерно стремление к равенству для всех (Н.Коржавин: «социализм – тюрьма + богадельня»): идея об обязательном равенстве доступа к материальным благам, материальным правам для всех, постоянная борьба с привилегиями отдельных людей и групп людей, устойчивое стремление к тому, чтобы у всех все было, но ни у кого не было бы больше других; а если у кого больше – отнять и поделить между остальными. Отсюда – допустимость и моральная дозволенность насильственного перераспределения, кражи у богатых, коллективизация как экспроприация богатых крестьян, ненависть к богатым: «от трудов праведных не наживешь палат каменных».

Любое богатство русский менталитет считает нажитым нечестно - его справедливо отнять и отдать бедным и обиженным, то есть тем, у кого богатства нет.

Борьба с привилегиями неизменно приносит в России политический успех, т.к. это воспринимается как борьба за справедливость.

Второстепенность материального

Русское сознание относится к материальному как к не главному в жизни. Положительно оценивается неприхотливость, русский человек, в общем, не стесняется жить и работать в скромных условиях, любит неформальную одежду, простую обстановку.

Существует мнение, что «богатство вредит лидеру» (К.Касьянова. Еще раз к вопросу о Магомете и горе). Лидер должен быть бедным, у него не должно быть роскоши, он должен доказать, что живет в соответствии с национальными ценностями. Старики-сталинисты с упоением рассказывают, что у Сталина после его смерти нашли из личной собственности только один тулуп и сапоги, что свидетельствует, якобы, о его большой личной скромности.

Любопытно, что русское сознание восхищается скромностью, бесребренностью знаменитых людей, аскетов, считает их святыми, носителями истины, но не считает долгом подражать им..

Считается, что богатые не должны кичиться своим богатством, должны бескорыстно помогать обществу, более бедным.

Человек не должен демонстрировать высокие доходы, хвастаться деньгами считается позорно.

Человек не должен стремиться заработать много денег - об этом стыдно мечтать и тем более говорить. Нельзя декларировать стремление к прибыли - надо говорить, что деньги нужны на благотворительность, на строительство церкви, больницы, так делали русские купцы и предприниматели конца прошлого- начала нынешнего века. Это давало купцу отдушину, возможность жить в согласии с национальными традициями, показывало, что он старается не только для обогащения.

Самоубийство на вершине карьеры С. Морозова свидетельствовало для многих, что фабрикант понял, что живет в противоречии с национальными ценностями и принципами.

Рядовой русский человек тоже часто извиняется, если достигает какого-либо успеха: я не для себя стараюсь.

Отношение русского сознания к деньгам – как к второстепенному в жизни: *Не имей сто рублей, а имей сто друзей; Бедность не порок; Не в деньгах счастье.* Русский человек легко тратит деньги мнет купюры.

Немка, побывав в Москве, сказала: «я научилась по-русски тратить деньги- пошла и купила».

Деньги русские называют презренным металлом, стесняются ставить денежные вопросы - сколько зарплата, почему не доплатили. О будущей зарплате русские люди спрашивают при приеме на работу в последнюю очередь.

«Русские склонные продавать свою продукцию. Но не себя» (американское мнение).

Русский человек не боится давать деньги в долг, брать в долг, может попросить в долг у незнакомых, не берет проценты, давая деньги в долг. По традиции русские платят за всех в транспорте, в ресторане, в кино, не принято платить за себя отдельно в ресторане.

Второстепенность материального в русском сознании обуславливает и своеобразие отношения русского сознания к работе.

В русском сознании действует принцип «работа не главное», что отражает нелюбовь к напряженному систематическому труду, восприятие работы как не главного источника благосостояния, материального благополучия. Работа рассматривается как важная часть жизни, но не главная ее цель, не главное и не единственное средство обеспечения благосостояния, благополучия: *Работа не волк, в лес не убежит; Работа дураков любит; От работы кони дохнут; Пусть лошади работают.*

Работой в России наказывают детей, солдат. В русских сказках никто не работает, герои живут счастливо за счет наследства в пол-царства, клада, скатерти-самобранки.

Для повседневного русского мышления характерны такие стереотипы: *Будет день- будет пища, Авось прокормимся, Люди помогут, Добрые люди не дадут пропасть.*

Развитое попрошайничество, нищенство, воровство, стремление раскулачить и перераспределить доходы богатых – вот источники дохода помимо работы.

М.Жванецкий: как в 1905 г. прозвучал клич “Бросай работу”, так заставить работать наш народ не удастся. Ничто стимулом для работы не является.

Для работы русскому человеку часто нужен повод: крайняя необходимость («пока гром не грянет, мужик не перекрестится»), азарт соревнования, деятельность за компанию. Для русского человека привычна штурмовая азартная совместная работа, потом – длительный и разгульный отдых.

Труд рассматривается как тяжелая обязанность, как наказание, которого не грех избежать: *Ел бы, пил бы да гулял бы, не работал б никады.*

Допустима небрежность в деятельности, в работе, можно начать и бросить работу, полностью не реализовав замысел; можно упрощать задачу по ходу дела, чтобы не напрягаться, делать с недоделками, прощать недоделки себе и другим, доделывать за тех, кто не доделал работу – например, за детей.

Допустима неряшливость в труде, не принято ходить в чистой униформе, можно оставить за собой мусор на месте работы, принято пить чай и беседовать на работе на посторонние темы, состоять в личных отношениях с сослуживцами, обсуждать на работе домашние дела; допустимо давать рабочий телефон для личных нужд.

В русском сознании есть понятие о женском и позорном труде (пол мыть, стирать, улицу мести).

Писатель Г.Гачев отмечал, что русский человек не любит работать весь день, он любит перекуры, любит долго обедать на рабочем месте, праздновать в коллективе в рабочее время. Русский человек любит праздники, в которые «грех работать» - в России в общей сложности такие праздники в прошлом занимали до 140 дней в году (Русский народ, с.17).

Национальная самокритичность

Для русского сознания привычно в других народах видеть достоинства, оценивать чужое как интересное, хорошее, качественное, а о себе – говорить плохо, пренебрежительно, с осуждением. Ср.: прилагательное *импортный* только в русском языке имело значение *хороший, качественный*. Кстати, у англичан – наоборот: *continental breakfast* – это плохой завтрак.

М.М.Пришвин писал: «Есть ли на свете другой такой народ, кроме нас, русских, кто так удивляется, радуется и просто любит – да, и любит- жизнь другого, чужого ему народа и при этом совершенно молчит о своем или даже бранит» (Умелец, 1991. №7, с.5).

А.Эртельт- Фиит отмечала, что в России нельзя хвалить русскую промышленность: скажешь русскому человеку, что в России хорошие утюги, а он отвечает: - Да какие у нас утюги! Вот «Филлипс» – это утюг!

Обсуждая проблему “как у вас, как у нас”, русские любят подводить итог не в свою пользу.

Йейл Ричардсон отмечает распространенность в России таких стереотипов: «Сделано в России и хорошо работает? Странно, - говорят русские». «На любую проблему слышишь извинение - Но ведь это Россия!»

Но при этом все иностранцы замечают, что если начать критиковать Россию, русские люди немедленно встают на ее защиту: «Русские любят критиковать себя, но не любят, когда это делают другие».

Пассивность в приобретении знаний

Эта черта русского менталитета очень огорчала академика И.П.Павлова: «Русский человек, не знаю, почему, не стремится понять то, что он видит. Он не задает вопросов с тем, чтобы овладеть предметом, чего никогда не допускает иностранец... Бывали у меня одновременно и русские, и иностранцы. И в то время как русский поддакивает, на самом деле не понимая, иностранец непременно допытывается до корня дела».

Данное качество проявляется в том, что русские учащиеся и студенты в процессе учебы больше записывают, слушают, но не проявляют активности в самом учебном процессе, ведут себя пассивно, мало задают вопросов, стесняются спрашивать. Если кто-то из школьников и студентов задает много вопросов, к нему его товарищи и сами педагоги относятся слегка иронически – называют его *беспокойным, дотошным. Все ему чего-то надо* и т.д.

Надежда на централизованное решение всех проблем

Данное качество русского сознания очень ярко проявляется в жизни российского общества и оказывает заметное влияние на социальные процессы.

Русский человек возлагает ответственность за свою собственную судьбу, судьбу общества, страны преимущественно на внешние силы – прежде всего, на царя,

президента, непосредственного начальника или абстрактное руководство («Они»). Для русского менталитета характерно яркое представление о внешней, вышестоящей силе, которая способна и призвана решать все проблемы общества и отдельной личности.

Отсюда формируется внутренняя безответственность человека, который свое участие в жизни часто низводит до «сигнализования», сообщения вышестоящему о своей проблеме и ожидания ее решения. Отсюда такие стереотипы: «Пишут, пишут об этом, а воз и ныне нам», «Никто ничего не предпринимает», «Никому до нас (стариков, пенсионеров, студентов, многодетных семей, безработных, учителей, малообеспеченных и т.д.) нет дела» и т.д.

Русский человек любит ругать начальство («куда они там смотрят?»), популярна речевая игра: «Что хотят, то и делают».

Отсюда – пресловутая расхлябанность русского человека, его легковерие, доверчивость к вышестоящим, их обещаниям и призывам, надежда на улучшение жизни при смене руководителя любого ранга.

Отсюда – ожидание благодеяния от власти: ср. знаменитое некрасовское: «Вот приедет барин, барин нас рассудит». Ожидается, что личные, местные проблемы должны быть разрешены кем-то сверху, кем-то ответственным со стороны: нет лампочек в подъездах – «и никому нет дела». Ожидается, что власть обязана хорошо знать все самые мелкие местные и личные проблемы и неуклонно работать над их решением.

Русский человек любит присоединяться к мнению авторитетов, объявлять себя сторонником того или иного популярного политика или мессии, цитировать их, использовать или ссылаться на их поддержку (например, сейчас все российские политики ссылаются на поддержку Путина).

Вера во всемогущество верховной власти тесно переплетается с верой во всемогущество Бога и в то, что от человека ничего не зависит: На все воля Божья, Все мы под Богом ходим, Мы – рабы божьи, С судьбой не поспоришь и т.д.

Русский человек привык сообщать о своих нуждах вышестоящему начальству. «сигнализовать» в газеты и по начальству об имеющихся недостатках. Сейчас многие представители среднего и старшего поколения искренне сожалеют: раньше можно было в райком пожаловаться, а сейчас некому стало пожаловаться!

Вера в возможность быстрого и простого решения сложных проблем

Вера русского человека в централизованное решение всех проблем сочетается с верой и надеждой на возможность быстрого и простого решения сложных проблем как личного, так и общественного характера.

Русский человек доверчив, легко обретает надежду, проникается радужными надеждами, искренне ожидает скорого решения его проблем. При этом русское сознание верит, что новое лицо может быстро решить то, что не решило предыдущее – главное, что оно пришло к власти. Отсюда традиция всегда говорить плохо о предшествующем лидере при появлении нового и надежда на немедленно исправление новым лидером недоработок предыдущего. Ср. многочисленные периоды общественного воодушевления и подъема в российском обществе, связанные с надеждами на коллективизацию, индустриализацию, электрификацию, химизацию народного хозяйства, кукурузу, запрет алкоголя, перестройку, эпоху Ельцина, эпоху Путина.

Народ охотно идет за теми, кто предлагает простые и быстро реализуемые решения. При этом русскому сознанию свойственно и быстрое разочарование реформами, если

они не дают немедленный положительный эффект. Разочарование сплошь и рядом сопровождается сменой идеалов и полным отказом от прежней идеологии, быстрым отказом от поддержки разочаровавших народ лидеров, вплоть до открыто враждебного ним отношения:

Вы всегда плюете, люди,

В тех, кто хочет вам добра! (Е.Евтушенко)

Иностранцы не раз отмечали также веру русского человека в возможность быстрого решения сложных проблем *сообща*, что является проявлением соборности русского менталитета. Обсуждение многих проблем в России часто заканчивается общим призывом – «Надо всем сообща решить эту проблему», «Надо всем миром навалиться», «Мы вам поручаем, а мы все поможем» и т.д.

Американец Э.Разерфорд написал в книге “Русска” («Известия», 24.10.91): “В деревнях на севере России считалось, что избу или церковь можно построить за день. Надо только собраться всем миром, поднапрячься и дело сделано. Большинство русских и вправду верят подсознательно, что если всем разом постараться, то в короткое время все проблемы будут решены. Отсюда, наверно, и ваши пятилетние планы пошли. И сейчас, мне кажется, многие в России убеждены, что достаточно избавиться от ненавистного режима, и в одночасье все встанет на свои места. Не встанет...”.

Стереотип возможности быстрого совместного решения проблемы совместно с азартностью русского человека сформировали в русской действительности такое явление как штурмовщина, привычка к авральной работе в последний момент.

Завершая рассмотрение некоторых черт русского национального менталитета, укажем на некоторые достаточно яркие ментальные стереотипы русского сознания, которые особенно заметны на фоне западноевропейского и американского менталитета: Молодо - зелено, Яйца курицу не учат, Стерпится – слюбится, Молод ты еще меня учить, Работа – не волк, Будет день –будет пища, Господь терпел, и нам велел, Куда спешить? Авьось пронесет, Все предусмотреть невозможно.

Можно также указать на отсутствие в русском сознании на фоне западного ментального стандарта некоторых стереотипов и принципов: стремление к независимости любой ценой, законопослушание, безусловная честность в деловых отношениях, верность слову, приоритетность упорного, качественного личного труда, приоритетность бытовой аккуратности, чистоплотности, стремление к детальному планированию всех сторон деятельности, к установлению во всем правил и законов, пунктуальность, предусмотрительность, стремление к компромиссам в общественных и личных отношениях, практицизм и рационализм.

Еще раз подчеркнем, что в российском обществе есть люди, которым не свойственные некоторые или даже многие черты русского менталитета, выделенные нами. Естественно, русский менталитет включает гораздо большее число черт, чем перечисленные выше; однако, напомним, что мы постарались охарактеризовать только такие ментальные черты, которые тем или иным способом влияют на коммуникативное поведение народа. Наиболее коммуникативно-релевантными из перечисленных нами черт русского менталитета являются соборность, душевность, бытовая импульсивность, нелюбовь к среднему, законнебрежение.

Глава 4.

Опыт описания русского коммуникативного поведения

Как было указано выше, описание коммуникативного поведения народа возможно в рамках ситуативной, аспектной и параметрической моделей.

Проиллюстрировать на материале русского коммуникативного поведения все три модели не представляется целесообразным: материал, описанный в рамках одной модели, будет неизбежно дублироваться в других моделях; кроме того, это безмерно увеличило бы объем нашей книги.

Мы в данной главе ставим своей задачей предложить читателю наиболее систематизированное описание – в рамках параметрической модели, тем более что она представляет собой результат обобщенного описания по материалам ситуативной и аспектной моделей.

Тем не менее, учитывая в том числе и методологическую ориентацию нашей книги, мы посчитали необходимым привести в качестве примера аспектное описание русского невербального поведения, поскольку таковое еще в систематическом виде, насколько нам известно, не описывалось. При описании невербального аспекта коммуникативного поведения носителей русского языка описываются особенности функционирования *отдельных типов невербальных сигналов*.

Описание же русского вербального коммуникативного поведения осуществляется по ситуативному принципу (стандартные коммуникативные ситуации и коммуникативные сферы), то есть в рамках ситуативной модели. Описаны коммуникативные ситуации и коммуникативные сферы, которые оказались релевантными при контрастировании русского и западного коммуникативного поведения.

Укажем на уже имеющиеся образцы описания коммуникативного поведения в рамках предложенных нами моделей: аспектная модель описания коммуникативного поведения представлена в монографии Н.А.Лемяскиной, И.А.Стернина «Коммуникативное поведение младшего школьника» (Воронеж, 2000), Н.А.Лемяскиной «Развитие языковой личности и коммуникативного сознания младшего школьника» (Воронеж, 2004). Первый опыт ситуативного описания русского коммуникативного поведения представлен в брошюре «Очерк русского коммуникативного поведения» (Галле, 1991); в достаточно полном объеме ситуативная модель описания представлена в коллективной монографии «Очерк американского коммуникативного поведения» (Воронеж, 2001, с.72-163). Параметрическая модель описания коммуникативного поведения использована в монографии Е.Б.Чернышовой и И.А.Стернина «Коммуникативное поведение дошкольника» (Воронеж, 2004)

Еще раз подчеркнем разницу между описанием коммуникативного поведения и описанием соответствующих языковых средств, обобщающих общение. Описание коммуникативного поведения (то есть описание системы норм, правил и традиций общения) не предполагает описание системы языковых средств (то есть совокупности слов, выражений, речевых формул), объективирующих ту или иную коммуникативную категорию: языковые средства в ходе описания коммуникативного поведения приводятся лишь как примеры, иллюстрирующие коммуникативное поведение, свидетельствующие о репрезентации той или иной коммуникативной категории в общении народа.

В дидактических же целях описание языковых средств, объективирующих коммуникативное поведение народа, необходимо. Кроме того, при исследовании коммуникативного поведения речевые средства общения как предмет наблюдения являются той фактографической основой, на которой строятся обобщения по поводу действующих в национальном коммуникативном сознании норм и традиций коммуникативного поведения.

Теоретическое описание коммуникативного поведения относится к описанию собственно речевого общения примерно так, как описание языка относится к описанию речи.

Описание русского коммуникативного поведения как в рамках ситуативной, так и в рамках параметрической модели включает те коммуникативные ситуации, параметры и коммуникативные признаки, которые в ходе сопоставления русского коммуникативного поведения с западным стандартом в той или иной степени *обнаружили национальную специфику*, в рамках которых выявились расхождения в коммуникативном поведении двух исследуемых культур.

Ситуативная модель описания русского коммуникативного поведения

Вербальный аспект русского коммуникативного поведения на фоне западного стандарта, как показало исследование, предполагает описание как минимум следующих коммуникативных ситуаций и коммуникативных сфер.

Стандартные коммуникативные ситуации

1. Установление коммуникативного контакта
 - Обращение
 - Приветствие
 - Знакомство
2. Поддержание коммуникативного контакта
3. Прекращение коммуникативного контакта
4. Модификация поведения собеседника
5. Ведение спора
6. Приглашение и планирование
 - Планирование в деловой сфере
 - Планирование в неофициальной сфере
 - Приглашение
 - Ответ на приглашение
7. Благодарность
8. Извинение
9. Поздравление
10. Соболезнование
11. Compliment
12. Публичная речь

Коммуникативные сферы

1. Общение со знакомыми
2. Общение с незнакомыми
3. Общение с друзьями
4. Общение между мужчинами и женщинами
5. Общение с иностранцами
6. Общение с соседями
7. Общение в семье

- Общение между супругами
 - Общение с детьми
 - Общение между детьми
 - Общение со старшим поколением
8. Общение с гостями и в гостях
 - Приглашение в гости
 - Категории приглашаемых гостей
 - Повод для приглашения
 - Время прихода в гости
 - Характер общения в гостях
 - Уход из гостей
 9. Общение в коллективе
 10. Общение в общественных местах
 - В транспорте
 - На улице
 - В магазине
 - В медицинском учреждении
 11. Общение в кафе и ресторане
 - Встреча в кафе и ресторане
 - Общение с обслуживающим персоналом
 - Разговор в ресторане и кафе
 12. Деловое общение
 - Общение с коллегами
 - Общение с шефом
 - Переговоры
 - Письменное деловое общение
 - Общение с потенциальным работодателем
 13. Общение при уходе за больными
 14. Общение в праздники
 15. Общение в свободное время
 16. Общение в школе и вузе
 17. Письменное общение
 18. Телефонное общение
 19. Алкоголь и общение
 20. Курение и общение
 21. Юмор и общение

Во всех перечисленных коммуникативных ситуациях и коммуникативных сферах проявляется достаточно заметная специфика русского коммуникативного поведения на фоне западного коммуникативного стандарта.

Невербальный аспект русского коммуникативного поведения может быть описан по типам сигналов, используемых в невербальном общении. Практика показывает, что это – наиболее системное описание невербального коммуникативного поведения, которое может быть осуществлено.

В ситуативной модели невербальное коммуникативное поведение в принципе должно рассматриваться в каждой из коммуникативных ситуаций; при развернутом ситуативном описании так и делается. Однако в силу специфики невербальных средств общения, а также в силу традиций невербальные коммуникативные средства обычно описываются отдельно, и этой традиции мы решили последовать и в нашей книге. В

дидактическом плане такое описание имеет несомненный смысл, поскольку специфика невербального поведения народа очень заметна и всегда привлекает внимание инокультурных наблюдателей. Отдельное описание невербального коммуникативного поведения дает возможность наиболее выпукло и рельефно выявить и представить для читателя национальное своеобразие невербального поведения народа.

Теоретический аппарат описания невербального коммуникативного поведения

Полное систематическое описание невербального коммуникативного поведения любого народа представляет собой, видимо, дело будущего.

Для такого описания необходимы:

1. Четкие теоретические представления о невербальном коммуникативном поведении, его структуре, видах.
2. Модель системного описания невербального коммуникативного поведения народа.

Кратко рассмотрим теоретические проблемы описания невербального коммуникативного поведения и предложим свой вариант такого описания.

При описании невербального коммуникативного поведения мы имеем дело с многочисленными *невербальными сигналами* – данный термин предлагается оставить в качестве родового для всех значимых в смысловом отношении невербальных проявлений, участвующих в процессе человеческого общения. Невербальные сигналы – материальные, чувственно воспринимаемые действия общающихся, включая действия с предметами, несущие для собеседников и окружающих определенный, закрепленный данной культурой смысл.

Среди невербальных сигналов целесообразно различать *симптомы, символы и знаки* (собственно *невербальные сигналы*).

Симптомы – невербальные явления (движения, действия), осуществляемые бессознательно и отражающие психическое или физическое состояние участника общения. Симптомы культурно обусловлены, преимущественно представляют собой мимические движения и их сочетания (симптом страха, радости, удовольствия, задумчивости и т.д.).

Символы представляют собой проявление так называемого социального символизма – символического значения, приписываемого социумом определенным предметам, действиям. Социальные символы непосредственно не участвуют в коммуникации, но они несут коммуникативно релевантную информацию, опосредовано включаясь тем самым в процесс обмена информацией между людьми. Примеры невербальных символов: иномарка, норковая шуба, собственная вилла – *зажиточность*, короткая стрижка – *символ «крутизны»* и т.д. Социальные невербальные символы имеют ярко выраженную национальную специфику.

Знаки или собственно невербальные сигналы – невербальные действия, имеющие в данной культуре определенный знаковый смысл, относительно стандартное значение.

Невербальные знаки включают:

- *знаки языка телодвижений* (взгляд, мимика, поза, стойка, движение, походка, осанка, посадка, физический контакт, манипуляции с предметами),
- *знаки организации пространства общения (проксемические знаки),*
- *знаки молчания.*

Многие невербальные явления могут иметь как знаковую, так и симптоматическую функции, а также могут играть и определенную символическую

роль в общении, поэтому четко разграничить невербальные сигналы далеко не всегда удастся. Однако, как правило, тот или иной сигнал имеет основную функцию, и по этой функции его можно классифицировать. Если невербальный сигнал чаще продуцируется сознательно, он относится к знакам (собственно сигналам), если чаще бессознательно – к симптомам. Тем не менее, в ряде случаев разграничение все равно оказывается условным.

Среди невербальных знаков самую большую группу составляют жесты – значимые движения тела, которые могут быть подразделены на следующие разряды.

Номинативные – их функция заменять или дополнять вербальные средства, дополнять или дублировать их. Они используются автономно или вместе с вербальными средствами. К номинативным относится и большой разряд изобразительных жестов – их особенность в том, что они передают чувственный образ предмета, действия. Часто изобразительный образ лежит в основе соответствующего фразеологизма или описательного оборота.

Эмоционально-оценочные – выражающие оценку чего-либо в ходе общения (собеседника, его действий, слов, окружающих предметов, событий, третьих лиц).

Указательные жесты – выделяют предмет, ориентируют собеседника в пространстве.

Риторические жесты – жесты, которые имеют усилительный характер, усиливают выражаемое содержание, акцентируют отдельные части высказывания, текста в целом. Риторические жесты могут подчеркивать ритмический рисунок высказывания, коммуникативно значимое членение речи.

Игровые – шуточные, используемые для игры, развлечения.

Вспомогательные – жесты, используемые преимущественно в качестве физической помощи себе или собеседнику в конкретной ситуации.

Магические – жесты, используемые в суеверных, магических целях.

Все эти типы невербальных сигналов должны найти отражение в модели описания коммуникативного поведения. Кроме того, релевантным оказывается также описание *невербальных сигналов уважения и неуважения*, что очень существенно для межкультурной коммуникации.

Предлагаемая нами модель системного описания невербального коммуникативного поведения народа состоит, таким образом, из трех разделов и включает дифференцированное описание трех групп невербальных сигналов:

1. невербальных знаков,
2. невербальных симптомов,
3. невербальных символов.

Отдельные невербальные симптомы, сигналы и символы представляют собой коммуникативные признаки, то есть элементы системы невербальных коммуникативных средств того или иного народа.

Предлагаемая модель основана на эмпирическом описании русского невербального коммуникативного поведения и выступает в качестве базы для сравнения русских невербальных коммуникативных признаков с коммуникативными признаками невербального поведения западных народов.

Модель описания русского невербального коммуникативного поведения

1. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ЗНАКИ

Язык телодвижений

- Взгляд
- Мимика
- Позы
- Осанка
- Стойка
- Походка, движение в ходе общения
- Физический контакт в ходе общения, его виды, функции, допустимость
- Манипуляции с предметами, значение, допустимость
- Риторическое поведение
- Жесты

а) Номинативные жесты

Просьба, побуждение

- Проходите
- Садитесь
- Пойдем
- Закурить
- Дайте спичку, зажигалку
- Дайте немного
- Дайте прикурить
- Дайте слово, дайте сказать
- Иди сюда
- Вон отсюда
- Подвезите
- Давайте поаплодируем
- Пора начинать
- Бис
- Прекращайте выступление
- Встаньте
- Молчите
- Выпьем
- Скорее заканчивай, закругляйся
- Хватит, довольно, прекращай, стоп
- Давай, давай
- Нужен собутыльник
- Позвони мне
- Напиши мне
- Не торопись
- Не волнуйся
- Тише
- Делим поровну
- Повтори громче, повтори еще раз
- Остановись, дай отдохнуть
- Не волнуйся, не торопись
- Говори быстрее
- Молчи, секрет
- Давай, давай, иди ко мне

- Дай
- Вон он! Вот он!
- Прости
- Пошли, пошли пешком, пора уходить
- Пойдем выйдем
- Приглашаю
- Прими участие, поддержи
- Умоляю
- Очень прошу
- Защити меня
- Прости
- Умоляю
- Прошу внимания
- Тишина, внимание
- Господи помоги
- Разговор окончен, пора уходить
- Регламент истек
- Пройдемся вместе
- Бросьте мне мяч
- Держи голову выше
- Подумай хорошенько
- Стой!
- Деньги давай!

Запрет

Приветствие

Прощание

Вопросительные

- Который час?
- Я? Мне? Меня?
- Ну что?
- Там, у себя?
- Я за вами?
- Вы туда?
- Закурить есть?
- Можно войти?

Утешение, сочувствие, подбадривание

Победа

Знакомство

Благодарность

Окончательное решение

Завершение разговора

Отрицание, несогласие, отказ

Согласие, подтверждение

Привлечение внимания

Угроза, предупреждение

Изобразительные

- Похудел

- Поправился, растолстел
- Болтун
- Пьяница
- Чуть-чуть, немного
- Сыпать
- Лопух, растяпа
- Ненормальный
- Мозги набекрень
- С приветом
- Цифры (изображение)
- Ссора, плохие отношения
- Сыт по горло
- Военный, милиция, КГБ (погоны)
- Беременная
- Тюрьма, тюрьма светит
- Меня убьют, уволят, подвергнут гонениям
- Надо спать, пора спать
- Размер в высоту
- Разделим пополам
- Все было на грани
- Там, наверху
- Новый русский
- Замотался
- Болит
- Тошнит
- Полетели
- Напиши
- Позвони
- Ширина
- Очень высокий
- Пошли пешком
- Винтовая лестницы
- Рябь, зыбь, неровный
- Хаос
- Большие глаза
- Плохо слышу
- Голова болит, устал
- Красивая женщина
- Большой бюст
- Крепко держать в руках
- Зазнался
- Тайна
- Между нами
- Деньги нужны
- Небольшой размер
- Контур
- Это одно, а это другое

- Сила, силач
- Фотографирую
- Узкоглазый
- Плач
- Поесть
- Скука
- Голова кругом идет, плохо соображаю
- Жара
- Черт
- Красавец-мужчина
- Самоубийство
- Грудной ребенок
- Скромность, скромный
- Нет денег
- Точка
- Женат, замужем

Холодно

Глупый, тупой, ненормальный

Сомнение

Давным-давно

Признание вины

Вопрос (я спрашиваю)

Понимание

Поздравление

Готовность исполнить приказание

Сдаюсь

Уважение, почтение

Крайняя необходимость

Заискивание

Клянусь

Кокетство, заигрывание

Вступление в контакт, желание вступить

Договорились

Воля, решительность

Догадка, идея, вспомнил

Железный человек, железная воля

Примирение

Незаметное наказание

Разрешение что-либо сделать

Защита

Фотография, сфотографировать

б) Эмоционально-оценочные жесты

Одобрение, положительная оценка

Неодобрение, негативная оценка

Ласка, дружелюбие, доброжелательность

Недружелюбие, недоброжелательность

Дразнящие
Оскорбительные

в) Указательные жесты

г) Риторические жесты

д) Игровые

- Рожки при фотографировании
- Безделье
- “Нос”
- “Сдаюсь”
- Угадай, кто я
- Покорность
- Поздравляю с днем рождения
- “Ладушки”

е) Вспомогательные

- Взять под руку
- Предложить руку
- Подать руку при выходе
- Подать пальто
- «Козырек» против солнца
- Рукой подпереть голову от усталости
- Рука к уху - лучше слышать
- Сужение глаз - всматриваться
- Пальцевый счет
- Вождение за руку
- Припоминание
- Защита головы руками
- Внимательно следить («бинокль», «подзорная труба»)
- Громче («рупор» из ладоней)

ж) Магические

- Креститься
- “Держать палец”
- Скрестить пальцы
- Будет - не будет
- Стук по дереву
- Имитация плевка через левое плечо
- Не звенеть ключами
- Не свистеть
- Посидеть перед дорогой

Сигналы расположения

- Дистанция общения
- Выбор места общения
- Вертикальное расположение относительно собеседника
- Горизонтальное расположение относительно собеседника

Молчание в общении

- Степень допустимости молчания
- Функции молчания в общении

Уважение и неуважение

- Уважение, вежливость, культурность
- Неуважение, невежливость, некультурность

2. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИМПТОМЫ

Радость, удовольствие, удовлетворение, восхищение, восторг

Горе, отчаяние, досада

Безразличие, отсутствие интереса

Упрямство

Усталость

Хитрость

Правдивость, искренность

Растерянность

Смирение, покорность

Смущение

Недоверие

Настороженность, раздражение

Возмущение, непонимание

Непринужденность

Обида

Облегчение

Удивление, недоумение

Растерянность, страх, отчаяние

Зазнайство

Сомнение, неуверенность

Интерес, любопытство

Сожаление

Задумчивость, сосредоточенность

Стеснительность, неуверенность

Сожаление

Задумчивость, сосредоточенность

Стеснительность, неуверенность

Стыд

Бахвальство, зазнайство

Грусть, печаль

Беспомощность, бессилие, безнадежность

Внимание

Раздумье, сосредоточенность

Припоминание

Затруднение в выражении мысли

Недовольство

Плохое самочувствие

Неуверенность

Влюбленность, интерес
Страх, смущение
Осознание ошибки
Нетерпение
Покой
Волнение, нервозность

3. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИМВОЛЫ

Высокий социальный статус
Низкий социальный статус
Зажиточность
Бедность
Деловой преуспевающий человек
Солидность
Почет, уважение
Интеллигентность, образованность
Артистическая профессия
Художник
Спортсмен
Бандит, мафиози
Новый русский
Молодежность
Демократизм, неформальность
Женственность
Неженственность
Уют, отдых, удобство
Дружелюбие
Мужское поведение, настоящий мужчина
Практичность
Траур, похороны
Свадьба
Здоровье
Удача, счастье
Неудача, несчастье
Провинциальность
Городской житель
Легкое поведение
Замужняя женщина
Разведенная женщина
Незамужняя женщина
Женатый мужчина
Разведенный мужчина
Неженатый мужчина
Гомосексуалист
Гостеприимство
Негостеприимство

Аккуратность, гигиена
 Неаккуратность, негигиеничность
 Начальник
 Маленький человек, подчиненный
 Ссора
 Отношения между людьми противоположного пола
 К нам торопятся гости
 Неприлично
 Смешно
 Красиво
 Некрасиво
 Приятно, неприятно
 Феминизм
 Принадлежность к группе
 Неприкосновенность частной жизни
 Подарки
 Праздник
 Несчастье, горе
 Приятно, хорошо

Средства выражения символов:

- символика одежды
- символика цветов
- символика цветовых оттенков
- символика цифр и чисел
- символика подарков
- символика посещения общественных мест
- символика еды, угощения
- символика украшений
- символика размещения в пространстве
- символика передвижения, используемых средств передвижения
- символика местонахождения человека, помещений
- символика покупок
- символика предметов быта
- символика физических действий
- символика времени осуществления действия
- символика запахов
- символика манеры речи
- символика денег, материальных затрат
- символика внешности
- символика прически
- символика предметов собственности

Русское невербальное поведение

Подчеркнем, что ниже описываются далеко не все составляющие русского невербального коммуникативного поведения, а лишь вершинная, наиболее яркая его часть, составляющая отличие русского невербального поведения от западноевропейского.

Взгляд

В русском общении функции взгляда разнообразней, чем в Европе, он выполняет бóльшую коммуникативную нагрузку.

Л.Броснахан отмечает, что русские больше и дольше смотрят в лицо друг другу, чем представители английской культуры. Россияне часто ведут беседу непосредственно лицом к лицу, более интенсивно смотрят на собеседника (англичанин часто смотрит в сторону, что для русских является признаком недружелюбия). Но русские могут также быстро и даже внезапно отвести взгляд от собеседника.

Й.Ричмонд отмечает, что в русском общении контакт взглядом зависит от темперамента, служебного и социального ранга и культуры личности. Он отмечает, что у русских можно во время разговора блуждать взглядом по лицу собеседника, смотреть в пол, как бы принимая важное решение и взвешивая сказанное – в этом нет нарушения этикетных норм.

У русских есть привычка интенсивно смотреть на какие-либо события, они могут долго и интенсивно смотреть на незнакомого, но сразу отводят взгляд, когда это стало заметно. Считается некультурным заметно для собеседника окинуть («смерить») его взглядом. При этом считается, что не рассматривать пристально человека – значит, проявлять скромность, уважение к нему.

Иностранцы отмечают, что русские открыто смотрят на вещи других людей (книги, сумки, шляпку и т.д.). В метро открыто смотрят на людей на противоположном эскалаторе, хотя взгляд при этом бывает преимущественно абстрактным. Более внимательно, чем люди западных культур, смотрят под ноги, на тротуар.

Русская сфера обслуживания, по замечанию Л.Броснахана, состоит сплошь из «мастеров избегать взгляда клиента – чтобы не обслуживать клиента лично».

Взгляд, после которого можно вступить в контакт, у русских длится недолго, здесь русская коммуникативная традиция близка к французской.

Возможно указание глазами – чтобы привлечь молча внимание собеседника к чему-либо.

В российских офисах допускается установка столов сотрудников друг против друга, что с точки зрения западного менталитета является нарушением *privacy* (неприкосновенности частной жизни).

Мимика

Й.Ричмонд указывает, что русская мимика отражает «актуальное настроение» человека, а не скрывает его.

Русские чаще краснеют и бледнеют, чем англичане (Л. Броснахан, с.28).

В русской мимике заметное место занимает подмигивание, которое выполняет гораздо более разнообразные функции, чем в западных коммуникативных культурах.

Русские обычно не скрывают эмоций в радости, но стараются скрыть негативные чувства, англичане же, к примеру, не скрывают как те, так и другие (Л. Броснахан, с.46). В официальном поведении русские заметно сдержаны в проявлении негативных эмоций, а позитивные эмоции проявляются в официальном общении более ярко. В неофициальном общении русские негативные эмоции выражают гораздо свободнее.

Сдержанная, неинтенсивная мимика является признаком достоинства и хорошего воспитания.

Большим национальным своеобразием обладает *русская улыбка* – практически она выполняет совершенные иные, если не сказать, противоположные функции, чем улыбка в европейских странах.

Русские с точки зрения европейцев – мрачные, угрюмые, неулыбчивые. Это связано с феноменом *бытовой неулыбчивости* русского человека, что выступает как одна из наиболее ярких и национально-специфических черт русского невербального поведения и русского общения в целом.

Можно выделить следующие специфические национальные особенности русской улыбки.

1. Русская улыбка (в норме) выполняется только губами, изредка становится слегка виден верхний ряд зубов; демонстрация при улыбке верхних и нижних зубов, как это делают американцы, считается в русской культуре неприятной, вульгарной, а такая улыбка называется *оскалом* или «лошадиной».

2. Улыбка в русском общении не является сигналом вежливости.

В американском, английском, немецком коммуникативном поведении улыбка - прежде всего сигнал вежливости, поэтому она обязательна при приветствии и в ходе вежливого разговора. Русские писатели не раз обращали внимание на отличие русской и американской улыбки, характеризуя американскую улыбку как странную и искусственную для русского человека. М.Горький писал, что у американцев на лице прежде всего видишь зубы. Сатирик М.Задорнов называл американскую улыбку хронической, а М.Жванецкий писал, что американцы улыбаются, как будто включены в сеть.

На Западе улыбка при приветствии означает прежде всего вежливость приветствия. Чем больше человек улыбается при приветствии, чем более он приветлив в этот момент, тем больше вежливости к собеседнику он демонстрирует в данной коммуникативной ситуации.

Улыбка в процессе диалога с собеседником также сигнализирует о вежливости к собеседнику, о том, что участники вежливо слушают друг друга.

Улыбка в сфере сервиса на Западе (и на Востоке) также прежде всего выполняет функцию демонстрации вежливости. Ср. китайскую поговорку: *Кто не может улыбаться, тот не сможет открыть лавку*. В Японии девушки у входа на эскалатор в больших универмагах улыбаются и кланяются каждому покупателю, ступающему на эскалатор - 2500 улыбок и поклонов в день

Улыбка вежливости в некоторых культурах имеет смысл предохранения собеседника от огорчения в связи с восприятием рассказываемого. Так, И.Эренбург в своих воспоминаниях рассказывает о китайце, который с улыбкой сообщил ему о смерти своей жены. Но эта вежливая улыбка, как пишет И.Эренбург, означала: «вы не должны огорчаться, это мое горе».

В русском коммуникативном поведении улыбка «вежливости» или «из вежливости» просто не принята, и даже наоборот - к чисто вежливой улыбке собеседника, если она опознана как таковая, русский человек обычно относится настороженно или даже враждебно: русская фраза «он из вежливости улыбнулся» содержит неодобрительное отношение к улыбнувшемуся.

Постоянная вежливая улыбка называется у русских «дежурной улыбкой» и считается плохим признаком человека, проявлением его неискренности, скрытности, нежелания обнаружить истинные чувства. «Уберите дежурную улыбку!» - говорили в Воронеже русской преподавательнице английского языка, которая все время по-американски «держала улыбку».

3. В русском общении не принято улыбаться незнакомым.

Улыбка в русском общении адресуется в основном знакомым. Именно поэтому продавщицы не улыбаются покупателям - они же их не знают. Знакомым покупателям продавщицы будут улыбаться.

4. У русских не принято автоматически отвечать на улыбку улыбкой .

Американец на заре перестройки писал в «Известиях»: «Почему-то, когда мы смотрим на таможенников, проверяющих наши паспорта, и улыбаемся им, мы никогда не получаем улыбки в ответ. Когда мы встречаемся глазами на улице с русскими людьми и улыбаемся им, мы никогда не получаем улыбки в ответ». Это наблюдение верное: если русскому человеку улыбнулся незнакомый, это скорее побудит русского искать причину адресованной ему улыбки, чем побудит ответить незнакомцу улыбкой.

На улыбку знакомого человека у русских тоже далеко не всегда автоматически следует улыбка, скорее это рассматривается как приглашение вступить в контакт, в разговор.

5. В русском общении не принято улыбнуться человеку, если случайно встретился с ним взглядом.

Американцы в таких случаях улыбаются, а у русских принято, наоборот, отвести взгляд.

У русских не обязательно улыбаться, совместно глядя на маленьких детей или домашних животных. У американцев это принято, а у русских - нет.

6. Улыбка у русских – сигнал личного расположения к человеку.

Русская улыбка демонстрирует тому человеку, которому она адресована, что улыбающийся человек относится к нему с личной симпатией. Улыбка демонстрирует личное расположение. Поэтому и улыбаются русские только знакомым, поскольку к незнакомому нет личного расположения. Именно поэтому на улыбку в адрес незнакомца может последовать реакция: «Разве мы с вами знакомы?»

7. У русских не принято улыбаться при исполнении служебных обязанностей, при выполнении какого-либо серьезного, ответственного дела.

Таможенники не улыбаются, поскольку заняты серьезным делом. Продавцы, официанты - тоже. Это особенность русской улыбки уникальна. В Чейз Манхэттен бэнк в Нью-Йорке висит объявление: «Если наш оператор вам не улыбнулся, заявите об этом швейцару, он вам выдаст доллар». В российских условиях подобная надпись рассматривалась бы как шутка.

Не принято, чтобы дети улыбались на занятиях. Русские взрослые учат детей: не ухмыляйся, будь серьезен в школе, во время приготовления уроков, когда с тобой разговаривают взрослые. Одно из самых распространенных замечаний учителя в российской школе: *Что улыбаешься, пиши.*

Улыбка обслуживающего персонала при исполнении служебных обязанностей в России всегда отсутствовала - приказчики, продавцы, официанты, слуги были вежливы, предупредительны, но не улыбались. Улыбку в сфере сервиса у русского персонала надо вырабатывать как профессиональное требование, сама она не может появиться.

8. Русская улыбка рассматривается как искреннее выражение хорошего настроения или расположения к собеседнику и призвана быть только искренней.

В русском коммуникативном сознании существует императив: улыбка *должна* являться искренним отражением хорошего настроения и хорошего отношения. Чтобы иметь право на улыбку, надо действительно хорошо относиться к собеседнику или иметь в данный момент прекрасное настроение.

9. Улыбка русского человека должна иметь вескую причину, известную окружающим, только тогда человек получает на нее «право» в глазах окружающих. Если русскому человеку причина улыбки собеседника оказывается непонятной, это может вызвать у него серьезное беспокойство, необходимо эту причину выяснить.

Так, одна продавщица попала в психиатрическую больницу: «что-то мне директор улыбается, наверняка у меня недостача»; преподавательница вуза в свое время написала на ректора института жалобу в партком – «он надо мной издевается - всегда улыбается, когда мы с ним встречаемся».

В русском языке есть уникальная поговорка, отсутствующая в других языках – «Смех без причины - признак дурачины». Логику этой поговорки не могут понять люди с западным мышлением. Один немецкий преподаватель, которому объяснили смысл этой поговорки (*Если человек без причины смеется, у него не все в порядке с головой*), никак не мог понять и все спрашивал: «А почему *это* из *этого* следует?»

10. Причина улыбки человека должна быть прозрачной, понятной для окружающих. Если причина непонятна или считается недостаточно уважительной для окружающих, окружающие могут прервать улыбку, сделать замечание – «Чего улыбаешься?»

Например, привычно улыбчивую американку в Ленинграде в 1991 г. незнакомая старушка схватила за рукав и воскликнула: «Чего ты лыбишься?» Американка была в шоке еще и потому, что не нашла это слово в своем карманном словаре.

Достойной (и фактически единственной) причиной для улыбки в русском общении признается текущее материальное благополучие улыбающегося.

Призыв Д. Карнеги «Улыбайтесь» приводит обычно в русской аудитории к реплике: «Чему улыбаться-то? Денег не хватает, вокруг одни проблемы, а вы – улыбайтесь». Обращает на себя внимание употребление местоимения *чему*: русское сознание фактически не воспринимает улыбку, как адресованную *кому*, как бы не видит в ней коммуникативного смысла, воспринимая ее как отражательный, симптоматический сигнал хорошего настроения, обусловленного благополучием в материальном плане.

11. В русской коммуникативной культуре не принято улыбаться просто для поднятия настроения собеседника, чтобы сделать приятное собеседнику, чтобы поддержать его; не принято улыбаться и с целью либо для самоподбадривания всех этих функций у русской улыбки практически нет. Если нет хорошего настроения или благополучия, русский человек скорее всего улыбаться не будет.

В японском документальном фильме о вынужденной посадке самолета было показано, как улыбалась стюардесса всем пассажирам перед аварийной посадкой и как после посадки она упала и забилась в истерике - она выполнила свой профессиональный долг, успокоила пассажиров.

Общественное мнение в России в какой-то мере даже осуждает улыбку самоподбадривания: «ее муж бросил, а она ходит улыбается», «у нее семеро детей по лавкам, а она ходит улыбается» и т.д.: все это - осуждение улыбки женщины, которая старается не сдаваться в трудной ситуации.

12. В русском сознании улыбка как бы требует определенного времени для своего «осуществления». Она рассматривается как некий самостоятельный коммуникативный акт, который как таковой в большинстве случаев излишен. Ср. русскую поговорку: *делу время, потехе час*.

Учителя очень часто делают замечания детям: «*Потом будешь улыбаться, работай!*».

В свое время на аналогичную проблему в сатирической форме указывал А.Райкин: «Смеяться надо в специально отведенных для этого местах!»

13. Улыбка должна быть уместной с точки зрения окружающих, соответствовать коммуникативной ситуации.

Большинство стандартных коммуникативных ситуаций русского общения улыбку не санкционируют. Не принято улыбаться в напряженной ситуации – «не до улыбок». Не принято улыбаться, если рядом есть люди, о которых известно, что у них серьезные огорчения, кто-то болен, озабочен личными проблемами и т. д.

14. Улыбка в официальной обстановке и в компании демонстрирует хорошее настроение и дружелюбие людей. Англичане удивляются, что русские все время улыбаются и смеются в официальной обстановке (Броснахан, с. 77). Но именно в

официальной обстановке русские стараются поддерживать улыбку. В компании улыбка выступает как признак взаимной доброжелательности и приятного времяпрепровождения – когда люди собрались, всем должно быть приятно, а это значит – весело.

15. У русских наблюдается нечеткое различие между улыбкой и смехом, на практике часто эти явления отождествляются, уподобляются одно другому.

Ср. реплику учителя улыбающимся детям: “*Что за смех? Я ничего смешного не сказал!*”. Вообще, улыбающимся людям в России нередко говорят: “*Не пойму, что здесь смешного!*” или “*А что я смешного сказал?*”.

Таковы основные особенности русской улыбки.

Интересно, что *смеяться* – это общеславянский корень, он имеет сотоответствия и в индоевропейском: лат. *smietis* – смеяться, санскр. *smayaty* – улыбаться, англ. *smile* – улыбаться; но в русском языке этот корень дал *смеяться*, а не *улыбаться*. *Улыбаться* – особенное, собственно русское образования от *лыбать* – *улыбаться, усмехаться*.

Бытовая неулыбчивость русского человека (именно *неулыбчивость*, а не *мрачность* – русские люди в своем большинстве веселые, жизнерадостные и остроумные) – во многом поддерживается и русским фольклором, где мы находим массу поговорок и пословиц “*против*” смеха и шуток. Ср. список таких единиц только из словаря В.Даля “Пословицы русского народа”:

Делу время, потехе час
 Шутка до добра не доводит
 И смех наводит на грех
 И смех, и грех
 И смех, и горе
 Смех без причины - признак дурачины
 Иной смех плачем отзывается
 Хорошо смеется тот, кто смеется последним
 Шути, да оглядывайся
 В шутках правды нет
 В шутках правды не бывает
 Кто шуток не разумеет, с тем не шути
 Шутить шути, да людей не мути
 Умей пошутить, умей и перестать
 Нет лучше шутки, как над собой
 Тем не шути, в чем нет пути
 Тем не шутят, что в руки не дают
 Всякая шутка - баламутка
 Набьет улыбка оскомину
 Тут не до смеху
 Тут не до смешков
 Шутка в пазуху не лезет
 Шутя люди мед пьют
 Шутил, шутил да и вышутил
 Боярин шуту рад, да с ним не выходит в ряд
 Шут не шут, а хороший шпынь
 Шут полосатый / выворотной, гороховый, подновинский /
 Это и курам насмех
 Куры нахохочутся
 Молод смеяться : еще на зубах волоса не выросли

Не перед добром развеселился
 Это смех перед слезами
 Смехом сыт не будешь
 Смех - волынка: надул, поиграл да кинул
 Шутил Мартын, да и свалился под тын
 Кто весел, а кто и нос повесил
 И то смешно, что в животе тощо
 За весельем горесть ходит по пятам
 С дураком смех берет, а горе тут
 Смешки смешками, а дело делом
 Пиво пивом, дело делом, а шутка поди в чужую деревню
 Смех смехом, а шутка в сторону
 Шутил бы черт с бесом, водяной с лешим
 Плохая шутка баламутка
 Всякая шутка надвое растворена: кому смешно, ан мышке за беду
 Резвился, веселился да в яму свалился
 И дураку не всякая шутка к лицу
 Кто смешлив, тот и слезлив
 Из дурака и смех плачем прет
 Умей шутить, умей и отшучиваться
 Не смейся другу, не изжив веку
 Смешки хороши, да каковы будут пасмешки
 Над кем посмеешься, тот над тобою поплачет
 Чему посмеешься, тому поработаешь
 Последний смех лучше первого
 Не смейся носом: надуха пристанет (насморк)
 Не смейся, горох: не лучше бобов
 Не смейся, вода: сама молода
 Не смейся, горох, над бобами - сам будешь под ногами
 Шутить над другим, любить шутку и над собой
 Кто не любит шуток, над тем не шути
 Шутку любишь над Фомой, так люби и над собой
 Тоже смешно, да на нож пошло
 Встарь люди бывали умней, а теперь веселей
 Шутки в сторону
 Шутка шуткой, а дело делом
 Шутить шути, а рожь купи
 Шут в дружбе неверен
 Шуту не верь
 Хорошо смеяться на сухом берегу
 Шутка не погудка
 Грызут орешки не для насмешки
 Эта шутка не в лисьей шубке /то есть гола, груба, неприятна/
 Шутки шутить - людей мутить
 Шути, да за спиной простор береги
 Шутить шути, а долг плати
 Шутить шути, а хлеб купи
 Век на смеху живет
 Век прошутишь, слово проживешь
 На вековую шутку никого не станет

Живем шутя , а помрем вправду
 Лишняя шутка в забаву не годится
 Шутить хорошо до краски / пока не сердится /
 Над другом шути, пока краска в лицо не вступит
 Больше /дороже/ рубля не шути
 Шутка в добро не введет
 Шутка к добру не приведет
 В чем живет смех, в том и грех
 Чем черт не шутит
 Шутить бы черту со своим братом
 Идеалом русской женщины является неулыбчивая женщина:
 Она улыбается редко,
 Ей некогда лясы точить,
 У ней не решится соседка
 Ухвата, горшка попросить.
 ...Лежит на ней дельности строгой
 и внутренней силы печать
 (Н.А.Некрасов. «Мороз-красный нос»)

Бытовая неулыбчивость русского человека может быть объяснена следующими причинами.

Для русской коммуникативной культуры характерна искренность и открытость; соборность, коллективность бытия русского человека предполагает, что все должны все друг о друге знать, не должно быть особых секретов от окружающих. Отсюда - стремление и привычка не скрывать своих чувств, своего настроения.

Повседневный же быт русского человека, его повседневная жизнь были на протяжении многих веков тяжелой борьбой за существование; жизнь рядового русского человека была крайне тяжелой и озабоченность закрепила как нормативная бытовая мимика русского человека. Улыбка же отражает в этих условиях исключение из правила – благополучие, достаток, хорошее настроение, а все это может быть у немногих и в исключительных случаях, это всем заметно и может вызвать вопросы, зависть и даже неприязнь –«Чего разулыбался?».

Отметим, что рыночные отношения в нынешних условиях являются стимулом, с одной стороны, к еще большей озабоченности русского человека, а с другой стороны - стимулом к появлению профессиональной, «коммерческой» приветливости, что не может не сказаться в конечном итоге на таком невербальном компоненте русского коммуникативного поведения как улыбка.

Позы

Когда русский человек сидит, его поведение более «формально», чем у представителей западной культуры. Иностранцы всегда отмечают, что русские в гостях могут очень долго сидеть за столом – по 4-5 часов, с небольшими перерывами.

Л.Броснахан указывает, что русские за столом чаще ставят локти на стол и в большей степени наклоняются к тарелке, стараясь приблизить лицо к еде, в то время как, к примеру, англичане привыкли приближать еду к лицу. Он также отмечает, что русские при сидении не занимают много места.

Сидеть на корточках – в русском коммуникативном поведении - отражение низкого социального статуса сидящего.

У русских совершенно не принято сидеть на полу, люди будут лучше долго стоять,

чем сядут на пол.

В русском общении культурными признается ограниченное количество поз, многие западные позы признаются в русской среде некультурными.

Русские в смешанных компаниях избегают высоко скрещенных ног как провоцирующих, русские вообще более чувствительны к позам - провокациям сексуального характера. Женщины редко кладут ногу на ногу, а если они это делают, это обычно сразу привлекает общее внимание и интерпретируется как открытая демонстрация сексуальности. Русские никогда не кладут ноги на стол, это интерпретируется как грубое неуважение к окружающим. Некультурной считается поза «развалившись» в кресле. Поза «нога четверкой» считается развязной, как и вытянутые далеко вперед при сидении ноги.

- *Осанка*

Наблюдения показывают, что в отличие от англичан, немцев, русские не очень следят за своей осанкой, не считают это обязательным, не придают ей особого значения.

- *Стойка*

Русские стоят, занимая мало места, часто руки по швам, не в боки. Инокультурные наблюдатели отмечают, что русские заметно меняют стойку в официальных и неофициальных обстоятельствах (Броснахан, с. 28).

- *Походка, движение в ходе общения*

Л. Броснахан отмечает, что русские ходят прямо, мало размахивая руками, ноги и руки прямые, верхняя часть тела малоподвижна; отмечается, что русские обычно при ходьбе спешат - в Москве очень, в провинции – меньше (с. 28).

В русском общении можно разговаривать во время движения. Русские часто разговаривают на ходу, но при сообщении чего-либо важного могут остановиться или присесть, важное считается необходимым надо обсудить «не на ходу».

В толпе русская коммуникативная традиция позволяет продолжать личное общение, как и в переполненном транспорте.

При ходьбе русские часто нарушают принцип правой стороны и никогда не извиняются, как англичане, если идут по чужой стороне.

Русские в театре или кинотеатре проходят по ряду кресел к своему месту лицом к сидящим – это культурно, уважительно – не поворачиваться задом к сидящим; англичане же, например, проходят лицом к сцене, чтобы не нарушать privacy.

В России протест против спектакля, концерта, официального мероприятия – уход из зала во время действия или выступления. Л.Броснахан также отмечает странную русскую традицию - в кино толпой встают до окончания фильма, хлопая сиденьями – «как будто кто-то крикнул *пожар*».

Физический контакт в ходе общения

В русской коммуникативной культуре физический контакт широко допустим.

В России широко распространен ритуал рукопожатия (в западной коммуникативной культуре с русскими в этом плане могут «соперничать» только немцы). Необходимо

отметить, что рукопожатие при встрече и прощании в России – жест преимущественно мужской, широко распространен у мужчин молодого и среднего возраста, а также в официальных ситуациях разного рода.

Американский студент так сформулировал правила русского рукопожатия: «В России надо пожимать руку любому мужчине, которого ты два часа не видел».

Й.Ричмонд указывает, что в России руку жмут чаще, чем в Америке, и особенность русского рукопожатия в том, что даже очень хорошо знакомые люди утром могут пожать друг другу руки как форма приветствия. Это относится к друзьям, к людям равного социального статуса. Если вы с партнером разного служебного ранга, то инициирует рукопожатие лицо более высокого ранга. Женщина при общении с мужчиной тоже инициирует рукопожатие.

Л.Броснахан приводит данные по физическим контактам представителей разных народов в ресторане: пуэрториканцы – 180 прикосновений в час, французы – 110, англичане – 0. По его мнению, русские находятся посередине между французами и пуэрториканцами (с. 11).

В целом русское рукопожатие более длительное и дружеское, чем западное. В неофициальном мужском общении длительность рукопожатия пропорциональна теплоте отношений.

Для западноевропейцев русские *много целуются и обнимаются*. А.А. Акишина отмечает, что это же констатируют представители Индии, Китая, Индокитая, а вот для испанцев и итальянцев – *мало*.

В России возможен поцелуй-приветствие, прощание или поздравление между мужчинами.

Русские при объятьях часто добавляют поцелуй. Поцелуй принят при приветствии, прощании, поздравлении близких людей. При этом русские влюбленные сравнительно мало целуются и обнимаются на людях, демонстрировать свои любовные отношения публично это не принято, и хотя в последнее время это становится возможным, но общественное мнение относится к таким проявлениям достаточно негативно.

У русских можно брать за руку лиц своего пола.

Русские много шлепают детей – и по голове, и по лицу, и по задку. Иностранцы отмечают, что русские долго водят детей за руку, долго гладят и ласкают детей, «даже тинэйджеров».

Русские любят ходить под руку. Под руку многие гуляют, в том числе и женщины-подруги. Мужчины тоже могут ходить под руку, особенно разновозрастные, это не является демонстрацией гомосексуальных отношений, как на Западе.

Если человека берут под локоть, это обычно означает физическую помощь ему, стремление руководить его движением. Если его берут под руку или предлагают ему руку, это рассматривается и как помощь, и как вежливость, уважение.

По сравнению с западными традициями, русские при ходьбе располагаются ходят очень близко друг к другу. При ходьбе, езде в транспорте, сидении в общественном месте русский человек не боится прикосновения корпусом. Вынужденное прикосновение корпусом мужчины к женщине не рассматривается как приставание к ней и не является таковым.

Русские очень терпеливы к давке, толпе, скученности, не избегают очередей и толп (Броснахан, с. 110). Хотя в толпе русские обычно смотрят в пространство, они могут продолжать личное общение.

В условиях давки и вынужденных толчков и прикосновений русские не извиняются и не ждут извинений. Л.Броснахан считает, что это обусловлено мыслью: «Я в рамках своего тела, а не «за»».

В русской педагогической традиции можно дотрагиваться до учащихся.

В русском общении можно деликатно дотрагиваться до лиц противоположного пола - это рассматривается как доброжелательность, расположение, положительное эмоциональное отношение, дружелюбие.

Проходя через толпу, русские не используют руки - не дотрагиваются до плеч, рук находящихся на их пути незнакомых, побуждая пропустить - это считается неприлично и рассматривается как грубость. Принято прокладывать себе дорогу слегка развернутым корпусом, выдвинутым вперед плечом, вербально сопровождая движение просьбой пропустить. Русские, особенно женщины, очень не любят, когда их трогают незнакомые, особенно в толпе. Особенно неприятны для женщин прикосновения незнакомых к плечу.

В переполненной комнате русский человек, если для него слишком многолюдно, замыкается в себе (англичане, например, считают это оскорблением - отказом от общения с ними), но не могут уйти в другую комнату, как это делают англичане - это у русских считается оскорблением, отказом от общения.

Русские охотно собираются в толпы, «счастливы толпятся» (Л.Броснахан), чтобы поглядеть на любое развлечение, особенно там, где играет музыка. В поездах и на кораблях представителей западной культуры музыка раздражает, а русским она нравится, так как создает ощущение праздника.

Русские при ходьбе предпринимают попытку избежать столкновения с идущим навстречу за 1,5-2 метра (англичане - за 3-4 метра).

В русском разговоре можно дотрагиваться до собеседника - до его руки, плеча. Это означает стремление поддержать контакт, доброжелательность. Мужчины-друзья могут в разговоре хлопать друг друга по плечу, по колену.

Двери в подъездах узкие, русские люди часто толкаются или задевают друг друга при встрече в дверях. В транспорте обычно наблюдается полный телесный контакт, как во время поездки, так и при входе-выходе.

Манипуляции с предметами

Считается неуважительным, слушая собеседника, что-либо вертеть в руках - это рассматривается как признак неуважения, незаинтересованности.

Звенеть ключами считается плохим признаком - к ссоре в доме.

Риторическое поведение

В России и на Западе различаются риторические традиции. Так, русский оратор старается быть выше аудитории - выступает на трибуне или стоя, поворачивается в ходе выступления ко всем. Оратор-англичанин ведет себя как офицер перед строем - ему необходимо, чтобы все слушатели были перед ним.

Русские лекторы при этом более статичны, официальные, английские - более развязны, раскованы. Русские педагоги в классе, в учебной аудитории ведут себя более формально, чем их западные коллеги.

Русская аудитория более организована и дисциплинирована, старается не показывать скуку (Броснахан, с.48).

Жесты

Наиболее распространенными, употребительными русскими жестами являются утвердительный кивок, отрицательный поворот головы. Иностранцам бросается в глаза, что русские часто указывают головой (или *носом*, как они считают), а также часто

заменяют реплику «не знаю» пожатием плеч. Русские часто кланяются (намного чаще англичан), кивают, целуют руки.

В целом, русские жесты имеют несколько большую амплитуду, чем западноевропейские. Русские жесты занимают в пространстве больше места.

У русских много жестов открытой рукой, далеко отходящей от корпуса, русские практически не жестикулируют с прижатыми к корпусу локтями. Русская жестикуляция заметно выходит за пределы персонального пространства жестикулирующего, зачастую вторгаясь в персональное пространство собеседника.

У русских много жестов, включающих касание руки или плеча собеседника, контактность русской коммуникативной культуры несравненно выше, чем на Западе. Учитель может дотрагиваться до учащихся. В разговоре русские часто дотрагиваются до кисти собеседника, чтобы привлечь или вернуть его внимание, до локтя – чтобы сообщить что-либо секретное. Из 15 жестов сочувствия 14 включают касание руки собеседника.

А.А. Акишина (с. 143) отмечает, что в русской коммуникативной культуре мало синхронных жестов двумя руками – вторая рука или не жестикулирует, или жестикулирует меньше и не повторяет движения правой. У русской жестикуляции есть в этом смысле тенденция к асимметрии.

Для русской коммуникативной культуры характерно обилие эмоциональных жестов. Особенно много невербальных средств обозначают ласку, доброжелательность; приветствие; отказ, несогласие; недовольство, настороженность, гнев. В русском общении используется всего 5 невербальных сигналов недружелюбия и более 20 невербальных сигналов дружелюбия (в 4 раз больше).

Е.А.Петрова отмечает как характерную особенность русской жестикуляции тот факт, что практически все русские жесты-знаки могут употребляться самостоятельно, без вербального сопровождения, и легко понимаются в контексте (с.38). Она же отмечает, что если финны делают 1 жест в час, итальянцы 80, французы 120, мексиканцы 180, то русские – около 40 (с.20). Таким образом, вопреки нередко бытующему представлению о русских как о сильно жестикулирующей нации, русские жестикулируют довольно умеренно, однако их жесты шире по размаху и эмоциональней.

У русских жесты нередко несколько опережают слова (Петрова, с.42). Е.А Петровой (с.38-45) получены данные о частоте употребления различного типа жестов в русской речи: на 1000 употреблений жестов в русском общении приходится: автономных, без вербального сопровождения –14-15%, жестов в структуре речи (в качестве структурного компонента высказывания) –26-28%, параллельное употребление жестов и речи –58%.

Интересно, что, по ее данным, 6-8% русских жестов являются ироническими, то есть они опровергают то, что говорится вербально (они *дружно* живут – и *жест «как кошка с собакой»*).

Исследование показывает, что наиболее разнообразные и многочисленные средства невербальной номинации в русской коммуникативной культуре (знаки, симптомы) фиксируются в следующих семантических сферах:

просьба, побуждение; изобразительные жесты - примерно по 80 жестов, приветствие, прощание – по 30, утешение, сочувствие, подбадривание; благодарность; одобрение, положительная оценка; неодобрение, негативная оценка; ласка, дружелюбие, доброжелательность; радость, удовольствие, восторг; горе, отчаяние, досада; раздражение, возмущение, нервозность – по 20, отрицание, несогласие, отказ; угроза, предупреждение; отказ от контакта, нежелание продолжать; оскорбительные; интерес, любопытство – по 10-15.

Очевидно, что наиболее заметная черта невербальной системы русского языка –

яркая дифференциация эмоциональных состояний невербальными средствами: в русской невербалике много сигналов, выражающих эмоции, причем в равной мере – положительные и отрицательные, что свидетельствует о высокой «невербальной искренности» и эмоциональности русского человека, о том, что он не сдерживает свои эмоции в процессе коммуникации.

Кроме того, обращает на себя внимание разнообразие и многочисленность невербальных средств выражения приветствия и прощания, что свидетельствует о заметном проявлении контактной функции русской жестикуляции.

Наличие большой группы побудительных и изобразительных жестов свидетельствует о том, что невербальные факторы общения в русской коммуникации широко используются для конкретизации и дополнения вербальных средств.

Можно отметить некоторые чисто русские невербальные сигналы, не встречающиеся в западных коммуникативных культурах:

Начальство, власти – указательный палец вверх;

Сложная проблема – чесать правой рукой левое ухо;

Тюрьма, решетка – скрещенные в форме решетки пальцы двух рук;

Поздравляем с именинами – тянуть за уши именинника;

Вот так меня держат – имитация держания себя за горло;

Чуть-чуть – изображение щепотки;

Ненормальный – колебательно движение ладони около виска с большим пальцем, упертым в висок;

Отдание чести милиционером гражданам;

Категорический отказ – кукиш (вульг., детск.);

Дай закурить – двукратное движение двумя пальцами с якобы зажатой в них сигаретой к себе и от себя у рта;

Давай-давай – встряхивание сжатыми кулаками на уровне груди;

Все! - резкое движение вниз или в стороны ребрами двух ладоней;

Все было на грани – изображение двумя руками движения весов;

Кончай выступать - немотивированные аплодисменты в середине выступления.

В русской невербальной коммуникации в последнее время появились заимствованные жесты, что является характерной чертой развития современной русской невербальной системы – традиционно жесты заимствуются очень редко и с большим трудом. К недавним невербальным заимствованиям следует отнести жесты:

мы молодцы, мы победили – два человека бьют ладонью об ладонь;

победа – знак V из указательного и среднего пальцев, также выбрасывание кулака вверх, иногда с небольшим прыжком;

оскорбительный жест - выставление среднего пальца.

В русском общении стали использоваться молодежью также западные «звуковые жесты» - «вау» (удивление, восторг) и «оле-оле» (подбадривающий клич болельщиков).

Дистанция общения

Для русского общения характерна короткая дистанция, которая с точки зрения европейских норм рассматривается даже как сверхкороткая.

А.А.Акишина так характеризует дистанцию русского общения: официальная – длина двух рук для рукопожатия, дружеская – длина двух согнутых в локте рук (с.144).

При рукопожатии нейтральная дистанция –1-1,5 шага, подчеркнуто официальная – больше двух шагов, 0,5 шага – дружеская (Акишина А.А., с.79).

Л.Броснахан (с. 21) отмечает, что дистанция между мужчинами и женщинами у русских короче, чем у англичан, и все виды коммуникативных дистанций тоже. Он приводит такие сравнительные данные по коммуникативным дистанциям русских и англичан:

интимная: англ. - 10-45 см., рус. - 10-18 см., до 25 см. – в общественном месте;
 персональная: англ. - 45-120 см., рус. - 15-25 см.;
 социальная: социальная - англ. - 1-4 м., рус. 30 см.- 2 метра, причем можно ее нарушать - (вмешиваться в разговор) без извинений;
 публичная: англ. - с 3,5 м., рус. – с 2,5 м.

Л.Броснахан отмечает: «русское осознание себя, как представляется, имеет границы, совпадающие с границами тела, в то время как у англичан оно распространяется сантиметров на 10 за пределами его тела» (с.11).

Б.Монахан отмечает, что у русских «дистанция в 6-10 дюймов (15-24 см.- И.С.) рассматривается как нормальная и естественная между стоящими мужчинами или женщинами» (с.76).

Русские, спрашивая дорогу, могут подойти к незнакомому человеку очень близко, ближе 25 см (англичане считают, что русские женщины в таком случае заигрывают с ними).

За столом русский может положить свою ногу под стул английского соседа, а голову придвинуть на интимную для соседа дистанцию.

Русская очередь может сворачиваться кольцами, и люди могут стоять очень близко друг к другу.

У русских нет правила *не дышать на собеседника*, как у англичан, то есть держаться на дистанции, которая исключала бы восприятие запаха собеседника.

Русская коммуникативная дистанция в большинстве случаев оказывается короче, чем дистанция других европейских народов.

Выбор места общения

Лучшее место общение для русских – за столом. Не принято сидеть на полу, даже если нет сидячих мест - это считается некультурным и унижительным для сидящего, поскольку он сидит ниже других. Все должны быть на одном уровне за единым столом. Культурно - сидеть высоко, за столом.

Своей территорией русские женщины считают кухню (жилая комната и спальня общие), русские мужчины – кабинет и частично кухню (англичане еще гараж, двор, подвал и библиотеку). У русских большое число территорий в доме используется совместно, поскольку не так сильно чувство территориальной собственности.

Приглашение в свой дом у русских является высшей демонстрацией уважения и гостеприимства. Приглашение в ресторан часто мотивируется невозможностью пригласить домой из-за каких-либо домашних обстоятельств.

В парке, на прогулке, во время ходьбы можно вести неформальные разговоры.

Приглашение на дачу является открытой демонстрацией дружеских чувств и стремления к неформальному общению.

В поездах дальнего следования, в дальней дороге принято разговаривать с попутчиками. Принято разговаривать и в городском транспорте, если вы едете со своим знакомым.

Не принято здороваться и разговаривать через порог.

Не принято разговаривать из своей квартиры с соседом, который стоит на лестничной клетке, через порог, принято пригласить соседа или пришедшего по делу зайти в квартиру.

Не разговаривают с человеком, который находится в туалете. Не принято разговаривать, встретившись в общественном туалете, принято как бы не замечать друг друга. Ограничено общение и около двери в туалет, говорят: «Давайте отойдем».

Не принято ставить таблички с фамилиями гостей на столе, места распределяет хозяин устно.

Вертикальное расположение относительно собеседника

Русский лектор старается быть выше аудитории, выступать стоя.

Учитель, преподаватель обычно не сидит во время занятий, либо присаживается на время, а потом опять встает и ведет занятие стоя или слегка расхаживая по аудитории.

Горизонтальное расположение относительно собеседника

Считается допустимым в учреждениях сажать сотрудников лицом друг к другу, это не считается нарушением неприкосновенности личности или конфронтацией.

Молчание в общении

Молчание в русском общении социально осуждается. В компании не принято молчать, в группе должно идти постоянное общение. Молчаливый гость вызывает неодобрение и сочувствие, ему пытаются помочь вступить в общий разговор («А ты что молчишь?», «А ты что загрустил?»)

В русской коммуникативной культуре есть понятие *неловкое молчание*, означающее внезапно возникшее молчание, нарушившее ход общей беседы и требующее вмешательства по его преодолению. Неловкое молчание должно быть преодолено; обычными спасательными темами являются присутствующие дети, домашние животные, которые привлекают общее внимание. Хозяева застолья обычно преодолевают неловкое молчание предложением вернуться к еде или напиткам.

Вместе с этим русской культуре прослеживается традиция высокой оценки молчания в произведениях русского фольклора: *Слово - серебро, молчание - золото; Кто молчит, тот двух научит; Кстати помолчать - что большое слово сказать; Доброе молчание чем не ответ?* и др. Этот факт отражает потребность в молчании на фоне традиционно высокой коммуникативной активности русского человека. Молчание рассматривается как возможность созерцания, обдумывания, ухода от суеты. В русской истории были монахи-молчальники, дававшие обет молчания для служения Богу.

В современной русской коммуникативной практике молчание полифункционально. Исследование С.В.Меликян показало, что молчание говорящего и слушающего выполняет разные функции.

Молчание говорящего

1. Медитативная функция. Пауза берется говорящим для того, чтобы собраться с мыслями, обдумать следующую реплику, найти аргументы для убеждения собеседника. Акт молчания необходим говорящему для совершения определенных умственных действий

2. Риторическая функция. Пауза берется говорящим для того, чтобы придать вес своим словам. Риторическая пауза может быть анафорической: таким молчанием говорящий подчеркивает значение уже сказанного; катафорической - это нагнетание ожидания, привлечение внимания к последующим словам.

3. Терминационная функция. Говорящий использует эту паузу для того, чтобы показать, что разговор на эту тему окончен. Пауза знаменует собой завершение темы или намерение перейти к другой теме.

4. Выжидательная функция. Часто говорящий замолкает в ожидании ответа собеседника или вообще в ожидании реакции, поступка собеседника.

5. Эмотивная функция. Пауза используется для переживания эмоции. Говорящий замолкает, находясь во власти эмоций. Это неспособность или нежелание говорить в силу эмоционального напряжения.

6. Атрактивная функция. Эта функция молчания наиболее распространена в педагогической и ораторской сфере - привлечение внимания собеседника или аудитории.

7. Функция эмоциональной замены вербального общения. Такое молчание является маркером близости людей, когда слова оказываются лишними.

Молчание адресата

1. Дисконтактная функция. Такое молчание - это попытка уклониться от общения с конкретным собеседником или вообще незаинтересованность в поддержании контакта.

2. Эмотивно-оценочная функция. Это молчание, которое демонстрирует негативную оценку сказанного.

3. Медитативная функция. Пауза берется собеседником для размышления, нахождения аргументов и т. п.

4. Терминационная функция. Пауза сигнализирует о том, что тема исчерпана и знаменует собой переход к другой теме. Наблюдения показывают, что смена темы с помощью паузы наиболее естественна для бесконфликтной коммуникации

5. Функция выражения недоверия. Молчанием собеседник сообщает о том, что он не доверяет вашим словам, сомневается в их искренности и т.п. Часто такое молчание сопровождается негативными эмоциями.

«Молчание - знак согласия» - одна из самых известных русских поговорок. В связи с этим в русском сознании существует стереотип, что молчание выполняет функцию выражения согласия, то есть замещает слово «да». Но анализ показывает, что для такого понимания нет совершенно никаких оснований: молчание в русском общении - это вовсе не согласие, а скорее именно разногласие. Доказательством этому может служить то, что наиболее часто в русском общении встречается такая функция молчания как дисконтактная (нежелание по каким-либо причинам поддерживать контакт с собеседником). С.В.Меликян в ходе исследования не удалось найти ни одного примера, который позволил бы говорить о выполнении молчанием функции согласия с собеседником.

Происхождение вышеназванной поговорки, видимо, связано с ситуацией спора, когда один из спорящих перестает возражать оппоненту и последний принимает его молчание за его согласие с собственными аргументами (хотя это вовсе не обязательно выражение согласия).

Уважение и неуважение

Сигналы уважения, вежливости, культуры

Подать женщине пальто

Помочь снять пальто

Пропустить вперед при входе

Подать руку женщине при выходе из транспорта

Придерживать дверь

Предложить руку при физическом затруднении
 Отсутствие интенсивной мимики
 Ровная интонация
 Ровная посадка
 Держаться на дистанции
 Встать, когда входит или встает женщина
 Встать, когда входит уважаемый или пожилой человек
 Преподнести цветы
 Аплодисменты стоя
 Проходить по ряду лицом к сидящим
 Предложить пройти в комнату
 Предложить сесть
 Смотреть в лицо
 Снять солнцезащитные очки при разговоре
 Проводить гостя к двери, до выхода
 Уступить место старшему

В театре много аплодируют, но редко - стоя, как англичане. У русских это наивысший уровень восхищения и благодарности. Русские не кидают цветы, как англичане, а стараются вручить их артистам; подходят к сцене и толпятся у нее в конце спектакля.

Сигналы неуважения, невежливости, некультурности

Сидеть и разговаривать со стоящим собеседником
 Говорить, не глядя на собеседника
 Отвечать, не останавливаясь при ходьбе
 Отвергнуть протянутую руку
 Есть при разговоре
 Смотреть на часы при разговоре
 Постукивать ногой при разговоре, пальцами по столу
 Нести бутылку спиртного за горлышко
 Нести неупакованную бутылку спиртного
 Сидеть на полу
 Сидеть на корточках
 Вытягивать ноги вперед
 Поза «Нога четверкой»
 Ноги на стол, на мебель
 Кинуть кому-либо цветы на расстоянии
 Разговаривать с сигаретой, жвачкой в зубах

Невербальные символы

Высокий социальный статус: машина с шофером, личный коттедж, большая охрана, дорогой импортный костюм, толстый, в галстук, многокомнатная квартира, престижный район.

Низкий социальный статус: старая одежда, старая квартира, небрежный внешний вид, сумка или портфель с повреждениями.

Зажиточность: иномарка, сотовый телефон, частое посещение ресторанов, приглашение других в ресторан, многокомнатная квартира, много ковров на полу и стенах, перепланированная квартира с евроремонтом, отдых за рубежом.

Бедность - хлеб, чай, молоко, езда на общественном транспорте, старая одежда.

Деловой преуспевающий человек: сотовый телефон, атташе-кейс, иностранная машина, подчеркнуто аккуратная одежда.

Солидность: шляпа, портфель, темный костюм, галстук, кейс.

Почет, уважение: сидеть по правую руку от хозяина или начальника, сидеть или стоять в центре группы при фотографировании, пригласить в гости домой, большие затраты на прием гостей (стремление сделать приятное).

Интеллигенция, интеллигентность, образованность: очки, дарить цветы, целовать ручку дамам, однотонный костюм, ходить в филармонию на симфонические концерты.

Артистическая профессия: длинные волосы.

Художник: борода, длинные волосы.

Спортсмен: широкие плечи, спортивный костюм, короткая стрижка.

Бандит, мафиози: широкие плечи, бритая голова или короткая стрижка.

Новый русский: демонстративное пользование сотовым телефоном, спортивный костюм для поездки по делам на машине, иномарка, вызывающее поведение.

Молодежность: джинсы, шорты, спортивный костюм, свободные майки, короткие юбки, яркие цвета одежды.

Демократизм, неформальность: джинсы, спортивный костюм, готовность выпить.

Женственность: длинное платье, длинные волосы, туфли на высоком каблуке, узкая талия, высокая прическа.

Неженственность: сапоги, телогрейки, толстые брюки.

Уют, отдых, удобство: домашние тапки, халат, спортивный костюм, мягкое кресло перед телевизором, старая домашняя одежда, без галстука и пиджака, шорты, мягкая мебель, ковры на полу.

Дружелюбие: принимать гостей на кухне, пригласить к себе в гости домой.

Мужское поведение, настоящий мужчина: платит за всех, несет женщине вещи, подает руку при выходе даме из транспорта, уступает женщине.

Практичность: темные тона одежды, костюм для работы.

Траур, похороны: четное количество приносимых цветов, темная одежда мужчин, темная одежда, черный платок у женщин.

Здоровье: ходить зимой без шапки, ходить в легкой куртке зимой.

Удача, счастье: найти подкову, цифра 7, счастливые билеты в городском транспорте, нос чешется – к обнове (или кулаку), старая одежда – повезет на экзамене, правая ладонь чешется – к деньгам, приобретению.

Неудача, несчастье («русские, даже образованные, серьезно относятся к приметам и суевериям» - Л.Броснахан, с.101): прощаться, здороваться через порог, свистеть в доме, цифра 13, встретить человека с пустым ведром, черная кошка перебежала дорогу, сидеть за столом на углу, возвращаться за чем-либо, споткнулся (кто-то плохо подумал), икается (кто-то ругает), уши горят (кто-то ругает), проходить под лестницей, внутри треугольника (расти не будешь), левая ладонь чешется – к тратам, материальным потерям.

Провинциальность: женщина в платке в городе, большие сумки, мешки, немодная одежда.

Городской житель: борода у молодых и среднего возраста, хорошо одеты, худые.

Легкое поведение, сексуальность: женщина одна в ресторане, женщина курит открыто или на ходу, очень короткая юбка, демонстративная поза «нога на ногу» при сидении.

Замужняя женщина: кольцо на правой руке.

Разведенная женщина: кольцо на левой руке

- Незамужняя женщина*: отсутствие кольца на правой руке
- Женатый мужчина*: кольцо на правой руке
- Неженатый мужчина*: отсутствие кольца
- Разведенный мужчина*: кольцо на левой руке
- Гомосексуалист*: покатые плечи, повышенное внимание к собственной внешности
- Гостеприимство*: пригласить домой, пригласить на дачу, угостить лучшим, предложить еду даже при незваном визите.
- Негостеприимство*: не предложить еду или напитки («хоть бы чаю предложил...»)
- Аккуратность, гигиена*: снимают обувь дома, если не скажут «не надо», белый цвет – чистота, кафель – чистота.
- Неаккуратность, негигиеничность, нечистоплотность*: ставить посуду в сушилку после мытья моющим средством без споласкивания, туалет – грязное место.
- Начальник*: толстый, важный, в галстуке, костюме и шляпе.
- Ссора*: просыпать соль, обойти препятствие с разных сторон, звенеть ключами.
- Отношения между людьми противоположного пола*: за руку – по-детски, под руку – серьезность отношений.
- Денег не будет*: свистеть в доме.
- К нам торопятся гости*: ложка упала – женщина, нож упал – мужчина.
- Неприлично*: ходить старикам в шортах, пожилым модно одеваться, ходить кривоногим в шортах, отказываться от еды или выпивки, класть ноги на мебель, проявлять нетерпение в ожидании, предлагать холодный ужин, пить на улице вино из горлышка бутылки, пить за столом без общего тоста, разговаривать, здороваться или прощаться через порог, открыто нести вино, водку, бутылку за горлышко, открыто нести туалетную бумагу, садиться на кровать в чужом доме, открыто покупать противозачаточные средства, шумно передвигать стулья, громко сморкаться, курить в помещении без разрешения хозяев, вытряхивать вещи за окном, звонить домой кому-либо по телефону до 8.00 и после 22.00, приходиться в гости раньше назначенного срока, приходиться без предупреждения рано утром или поздно вечером, громкий смех в общественном месте, подбирать мелкие деньги – мелочность, платить каждому за себя – жадность, мелочность.
- Смешно*: старики, старухи в шортах, модно одетые, старухи с макияжем.
- Красиво*: женщина модно одета, красиво выглядит (Броснахан, с.97: цель русских женщин – «яркая, соблазнительная внешность», английских – «естественная внешность»).
- Некрасиво*: женщине курить на ходу, женщине курить дешевые сигареты, короткая юбка или шорты при некрасивых или полных ногах, женщине приносить в гости вино, женщина наливает вино за столом, одежда разнородных цветов, сильно накрашенная женщина, сильный запах духов, много украшений.
- Приятно, неприятно*: сильные запахи не считаются неприятными (Л.Броснахан, с.97: русские используют духи и одеколоны редко, но сильно, у англичан принято, чтобы запах был сюрпризом на близком расстоянии).
- Феминизм*: англичанки – ходить без лифчика, у рус. тоже распространено, но феминистического значения не имеет. Феминистских символов в одежде нет.
- Принадлежность к группе*: русские больше носят значков и знаков отличия, знаков принадлежности к группе, чем англичане (Л.Броснахан, с. 101).
- Неприкосновенность частной жизни*: принято иметь на окнах плотные шторы, вечером их надо задерживать, чтобы не было видно, что люди делают внутри.
- Подарки*: дарят много, в гости всегда приносят с собой подарки, типовой праздничный подарок – торт, дарят часто несколько подарков разным лицам, членам семьи, цветы – нечетное количество, считаются интеллигентным подарком, большим –

фрукты и соки, мужчины женщинам – торт, цветы, украшения, предметы одежды (у англичан до обручения нельзя), нельзя дарить носовые платки – к слезам, ножи (англ. дарят ножи с пенсом – отпугнуть ведьму), цветы, конфеты, фрукты, вино – уместный для всех ситуаций подарок, подарок надо развернуть и положить на видное место, съедобный подарок поставить на общий стол, артисту, женщине среднего и пожилого воздуха – лучший подарок цветы, учителям дарят цветы в конце и начале учебного года, преподавателям, учителям – в день экзамена дарят цветы, деньги – хороший подарок на свадьбу.

Праздник: играет музыка, многолюдье, гости, весело, шумно, гости-иностранцы.

Несчастье, горе: жить вне своего родного дома, в отрыве от семьи.

Приятно, хорошо: пища хорошо пахнет – значит, вкусная, туфли скрипят – новые, хорошие.

Можно в заключение выделить наиболее общие, доминантные черты русского невербального коммуникативного поведения, составляющие его национальную специфику.

Русские жесты имеют большую амплитуду, чем западные, они занимают в пространстве больше места. Учитывая, что русские считают *своим* гораздо меньше пространство, чем люди западной коммуникативной культуры, русская жестикация заметно выходит за пределы персонального пространства жестикулирующего, зачастую вторгаясь в персональное пространство собеседника.

- В русской коммуникативной культуре мало синхронных жестов двумя руками, и в этом смысле действует тенденция к асимметрии.
- В русском невербальном общении большая часть невербальных сигналов используется параллельно с речью (58%). Это подтверждается и наличием большой группы побудительных и изобразительных жестов и свидетельствует о том, что невербальные факторы общения в русской коммуникации используются преимущественно для конкретизации и дополнения вербальных средств.
- Наиболее распространенными, употребительными русскими жестами являются утвердительный кивок, отрицательный поворот головы, пожимание плечами.
- В русском общении много эмоциональных жестов и симптомов, отражающих как негативные, так и позитивные эмоции; однако в неофициальном общении есть тенденция к преобладанию негативных эмоциональных сигналов, а в официальном общении – позитивных. Наиболее заметная черта невербальной системы русского языка – яркая и дифференцированная выраженность эмоциональных состояний невербальными средствами, что свидетельствует об искренности и эмоциональности русского человека, о том, что он не сдерживает свои эмоции в процессе коммуникации.
- Обращает на себя внимание разнообразие и многочисленность невербальных средств выражения приветствия и прощания, что свидетельствует о заметном проявлении контактной функции русской жестикации.
- Л.Броснахан отмечает, что «принципиальным различием русской и английской невербальной коммуникации остается различие близости/дистантности (togetherness/apartness) во всех измеримых аспектах территориального расположения, кроме городской застройки, русские традиции обуславливают большую близость, узорность, меньшую дистанцию, чем английские» (с.19).
- В русской невербальной культуре культурными признается ограниченное число поз, многие западные позы признаются некультурными.
- Для русского коммуникативного поведения характерна короткая дистанция общения.
- Яркой чертой русского общения является широкая допустимость физического

контакта в процессе общения. Касание, прикосновение в русской коммуникативной культуре выступает как признак доброго отношения, доверия к собеседнику, стремления развивать контакт.

Характерной чертой русского коммуникативного поведения является бытовая неулыбчивость.

Параметрическая модель описания русского коммуникативного поведения

Параметрическое описание коммуникативного поведения может быть осуществлено в двух вариантах – содержательном и формализованном.

Содержательное параметрическое описание предполагает развернутую характеристику всех факторов, параметров и коммуникативных признаков с указанием коммуникативных ситуаций, в которых тот или иной признак реализуется. При содержательном описании указываются также различного рода коммуникативные ограничения на реализацию тех или иных коммуникативных признаков.

Формализованная модель предполагает краткую характеристику факторов и параметров с использованием разработанного стандартного метаязыка описания (высокая степень, ярко выражено, ослаблено, повышено, пониженная степень, заметный уровень и т.д.).

Представим опыт описания русского коммуникативного поведения по параметрической модели – сначала в виде содержательного, затем в виде формализованного описания.

Описание осуществляется следующим образом: сначала приводится сама параметрическая модель описания с указанием факторов и параметров, которые оказались релевантными при сравнении русского коммуникативного поведения с западным; затем приводится содержательное описание соответствующих параметров в рамках выделенных факторов.

Предлагаемое описание не носит окончательного характера, оно должно быть уточнено и дополнено последующими исследованиями, а в настоящем виде включает, как уже отмечалось, наиболее яркие дифференциальные черты русского коммуникативного поведения, выявляющиеся в сопоставлении с западным стандартом.

Параметрическая модель описания русского коммуникативного поведения

Контактность – характер установления и поддержания коммуникативных отношений с собеседником

- Общительность
- Эмоциональность
- Коммуникативный демократизм
- Коммуникативная доминантность
- Свобода подключения к общению

Свобода вступления в контакт
 Зрительный контакт
 Искренность
 Откровенность в общении
 Доброжелательность приветствия

Неформальность – степень приоритетности формального или неформального общения, степень их соотношения

Стремление к неформальному общению
 Приоритетность неформального общения
 Эффективность формального общения

Коммуникативная самоподача – способ самопредставления личности в процессе коммуникации

Самоподача личности
 Самопрезентация достижений

Вежливость - характер соблюдения принятых в обществе правил уважительного общения

Императивность этикетных норм
 Предупредительность
 Допустимость грубости
 Вежливость к незнакомым
 Вежливость к знакомым
 Бытовая вежливость к старшим
 Вежливость к детям
 Вежливость детей к родителям
 Вежливость детей к незнакомым взрослым
 Вежливость к женщинам
 Вежливость к учителям
 Вежливость обслуживающего персонала
 Внимание при слушании

Регулятивность – степень допустимости замечаний, указаний в адрес собеседника

Возможность модификации поведения собеседника
 Педагогическая доминантность

6. Конфликтность – характер обсуждения противоречий

Дискуссионность общения –
 Бескомпромиссность
 Публичное обсуждение разногласий
 Допустимость эмоционального спора
 Категоричность выражения несогласия
 Любовь к критике
 Допустимость конфликтной тематики общения

Категоричность формулирования проблемы
 Отношение к инакомыслию
 Сосредоточенность спора на решении проблемы
 Проблемность повседневного общения

7. Тематика общения – характер обсуждаемых проблем в определенных коммуникативных ситуациях

Откровенный разговор по душам
 Светское общение
 Широта обсуждаемой информации
 Интимность запрашиваемой информации
 Интимность сообщаемой информации
 Широта сообщаемой информации
 Стремление к широкой информированности
 Стремление к постоянному получению новой информации
 Оценочность общения
 Коммуникативный пессимизм
 Важность юмора в общении
 Степень табуированности в общении
 Уровень интеррогативности общения
 Степень императивности общения

8. Невербальное поведение – характер невербального поведения народа, степень его активности, интенсивности

бытовая улыбчивость
 дистанция общения
 физический контакт собеседников
 интенсивность жестикуляции
 амплитуда жестикуляции
 интенсивность мимики
 искренность мимики
 громкость общения
 возможность повышения громкости речи
 возможность повышения темпа речи

9. Ориентация на собеседника – характер учета интересов и поведения собеседника в общении

Ориентация на сохранение лица собеседника
 Настойчивость в получении информации
 Комплиментарность общения
 Коммуникативный эгоцентризм
 Стремление к постоянству круга общения
 Отношение к групповому общению
 Предпочитаемый размер группы общения

10. Коммуникативный эталон – представление о коммуникативном идеале и хорошей речи

Коммуникативный идеал
Хорошая речь

11. Коммуникативный самоконтроль – степень постоянного внимания к собственному коммуникативному поведению

Фиксация собственных коммуникативных ошибок
Утрата коммуникативного самоконтроля

12. Коммуникативная реакция – характер реагирования в ходе общения на коммуникативные действия собеседника

Степень искренности реакции на коммуникативные действия собеседника

Контролируемость реакции

Внимание при слушании

Перебивание собеседника

Реакция на конфликтное коммуникативное поведение собеседника

Реакция на неинтересную тему общения

Реакция на речевые ошибки собеседника

Реакция на похвалу, комплимент

Реакция на коммуникативное поведение незнакомых

13. Объем общения – объем коммуникативной деятельности в структуре деятельности человека

Развернутость диалога

Развернутость монолога

Длительные паузы в общении

Содержательная параметрическая модель описания русского коммуникативного поведения

1. Контактность

Общительность

Общительность русского человека в сопоставлении с западным коммуникативным поведением может быть оценена как *очень высокая*. Она проявляется в следующем.

Русский человек очень любит общаться, общение выступает для него как исключительно важная часть жизни, как важный способ проведения времени с другими людьми.

Русские очень легко знакомятся. В русском коммуникативном поведении нет особой жесткой или формальной церемонии знакомства. Можно знакомиться самому, без посредников - подойти и сказать: «Хочу с вами познакомиться! Можно с вами познакомиться? Я такой-то...»

Вступив в общение, русские люди часто стараются быстрее преодолеть формальную процедуру знакомства, формальные условности общения и перейти к эмоциональному, искреннему общению.

В русской культуре наблюдается несомненная приоритетность общения в

межличностных отношениях по отношению к другим видам деятельности: люди собираются прежде всего пообщаться. Русские любят коллективные застолья, но общение в таких застольях в любом случае оказывается приоритетным: собираются прежде всего поговорить, а уже потом - поесть и выпить: еда и выпивка – это повод, обстановка общения. Часто русский человек, который побывал в гостях, где его очень хорошо встретили и накормили, но при этом беседа была натужной, формальной, неинтересной для него, оценит такое проведение времени чисто негативно - скажет «Говорить с ними было не о чем».

Русские люди любят тех, кто хорошо говорит, кто общителен, кто любит «потрепаться» в компании, любят балагуров и болтунов. Скоморохи, клоуны, Петрушка, Василий Теркин, дед Щукарь - любимые герои русской культуры и литературы.

Общительность русского человека находит отражение в огромном количестве лексических единиц, образующих поле коммуникативной лексики в русском языке (поле «Общение»). Исследование М.В.Шамановой показало, что лексическое поле «Общения» в русском языке насчитывает около 1500 слов и около 500 фразеологических единиц. Коммуникативная лексика русского языка образует, по-видимому, одно из самых больших лексических полей русского языка, что свидетельствует о ее высокой коммуникативной релевантности.

Эмоциональность

Эмоциональная речь занимает очень заметное место в структуре русского общения, причем много разговаривают эмоционально все категории коммуникантов, независимо от возраста, пола и социального положения.

Для русского человека характерно эмоционально реагировать на замечания.

По наблюдениям представителей западных культур, русские могут долго говорить эмоционально, что особенно удивляет иностранцев. Английский преподаватель удивлялся: «Я стоял около вокзала и видел, как двое русских мужчин кричали друг на друга. Это были простые люди, было очень много жестов и это продолжалось примерно полчаса. Потом они разошлись в разные стороны и не побили друг друга». Последнее обстоятельство особенно удивило англичанина - *кричали, но не дрались*; в Англии, как он сказал, подобный разговор очень быстро перешел бы в драку.

Иностранцы отмечают, что в ходе разговора настроение русского человека, может внезапно смениться с благодушного на обиженное, а потом вдруг опять его лицо станет приветливым - в этой ситуации, как отмечают западноевропейцы, они не могут понять, почему так *быстро меняется в процессе общения настроение русского человека*. Объясняется же это тем, что русский человек не прячет истинную эмоцию за улыбкой или вежливо-сдержанной маской, как принято в западном общении. Это просто непосредственная эмоциональная реакция на содержание разговора.

Й.Ричмонд отмечает, что «русская душа» может появиться, проявиться в самом неожиданном месте и так же внезапно исчезнуть.

Коммуникативный демократизм

Для русского коммуникативного поведения в общении как со знакомыми, так и с незнакомыми характерно стремление к паритетности в общении, к простоте, коммуникативному равенству.

Русский человек любит говорить запросто, без церемоний, любит иметь собеседника, равного себе. В таком стиле русские часто говорят даже с незнакомыми людьми, пренебрегая формальной вежливостью. С самого начала общения русские люди обычно демонстрируют дружелюбие и открытость, простоту манеры, вызывая этим

собеседника ответить тем же. Отсюда - замечаемая многими представителями западноевропейского коммуникативного стиля грубоватость, неэтикетность в сфере массового русского бытового общения.

Русские любят быстро устанавливать доверительные, дружеские отношения с собеседником. При этом длительность знакомства не является решающим фактором. Русский человек часто стремится скорее перейти *на ты* с новым знакомым, считается, что это сближает и свидетельствует о подлинных дружеских чувствах, которые люди демонстрируют таким обращением. Это считается естественным проявлением расположения к человеку.

Русский человек довольно близко подходит к своему партнеру по общению, может в знак расположения, стремления установить дружеский контакт, коснуться собеседника, дотронуться до него.

В русской коммуникативной культуре не принято долго и развернуто извиняться.

Формулы вежливости в русском общении кратки и не предполагают развернутых форм.

Коммуникативная доминантность

Доминантность как признак русского коммуникативного поведения в неофициальной обстановке проявляется в том, что в процессе общения русский человек часто демонстрирует тенденцию завладеть вниманием своих собеседников, показать себя как знающего, способного рассказать что-либо интересное собеседника, «тянет одеяло на себя».

В компании русский человек любит «блеснуть», завладеть всеобщим вниманием, произвести впечатление. Много и охотно рассказывает в компании о себе, своей биографии, личном опыте, своих поездках, престижных друзьях и знакомых. Своих взглядах и привычках.

Свобода подключения к общению

Русский человек может вмешаться в разговор незнакомых людей, высказать свою точку зрения, что-то подсказать по своей собственной инициативе, даже если его не спрашивают. Можно подключиться к разговору попутчиков и высказать свое мнение по тому или иному вопросу.

Допустимо перебить разговаривающих людей, чтобы задать им какой-либо вопрос. Англичанин с удивлением отмечал, что русские не обижаются, когда их перебивают в разговоре с кем-либо, чтобы отвлечь и задать вопрос. В учреждениях перебивание разговаривающих сотрудника и клиента другим сотрудником - обычное дело.

В русском общении вполне можно обратиться к незнакомому и сделать ему замечание, дать совет, предупредить: *У вас нитка на пальто. У вас шнурок развязался. Пальто запачкалось. У вас сейчас батон выпадет из сумки* и т.д.

Свобода вступления в контакт

Русский человек обычно очень легко вступает в коммуникативный контакт. Для того, чтобы вступить в разговор, ему не нужно долгого предисловия или прелюдии. Наоборот, длительная прелюдия, развернутые извинения перед обращением рассматриваются в русской коммуникативной культуре с подозрением, как показатель неправомерности просьбы. Так, афганцы и нигерийцы рассказывали, что когда они проходили мимо сидевшего на скамейке старика и хотели узнать у него, как пройти к нужному им дому, и начали разговор так: «Извините, пожалуйста. Можно у вас спросить?», он раздраженно отмахнулся и сказал грубо: «Иди, иди...».

Русский человек легко заговаривает с незнакомыми, причем для вступления в

общение, как показали исследования Ю.В.Таранцев, есть неограниченный набор поводов и тем. В отличие от Запада, в русском коммуникативном поведении любая фраза может стать началом разговора, поводом для развития контакта. Это может быть любой вопрос, просьба, совет незнакомому собеседнику, предложение угощения, констатация того, что тебе без собеседника было скучно. Русский человек может дотронуться до собеседника для установления контакта, взять его под локоть и даже преградить путь. Русский человек может заговорить с любым человеком - как знакомым, так и незнакомым, как свободным, так и занятым, как молчащим, так и разговаривающим с другими людьми.

Свобода вступления русского человека в контакт проявляется и в возможности обращения практически с любой просьбой к незнакомым. Только в России в связи с контактностью и общительностью русского человека есть особая воровская специальность - воровка на доверие: женщина знакомится с кем-либо, предлагает посторожить их вещи, пока те отойдут по делам, а потом ворует эти вещи.

Эстонец, проучившийся в Москве 5 лет в МГУ, получив диплом и навсегда покидая общежитие, уходя с чемоданом, сказал оставшимся в комнате русским друзьям: – И все-таки у вас, русских, есть отвратительная привычка – каждый может в любой момент зайти к тебе в комнату и заговорить!

Зрительный контакт

В русском коммуникативном поведении контакт взглядом обязателен, но при этом не принято длительное время смотреть прямо в глаза собеседнику, это рассматривается как агрессия или давление. Русский речевой этикет предполагает, что собеседники в процессе разговора должны смотреть друг другу в лицо, не фиксируя взгляд на глазах, а смотря в овал лица.

Нельзя на более или менее продолжительное время отводить взгляд в сторону, смотреть в пол, отворачиваться во время разговора –это рассматривается как невежливость, хотя на короткое время это делать можно.

Искренность

Русский человек исключительно искренен в общении. Он обычно не скрывает от собеседника своего настроения - его лицо отражает то, что он сейчас, в данную минуту переживает.

Неэмоциональность в общении считается дурным качеством, отражением равнодушия к проблемам других людей и осуждается. О внешне бесстрастном человеке говорят, что у него на лице «маска бесстрастности», «по лицу не видно, что он думает», и это также осуждается.

Русские искренне и порой довольно бурно демонстрируют свои эмоции, открыто радуются и печалятся, не скрывают свои чувства от окружающих. Американцы отмечают, что искренность русских, отсутствие традиции сохранять формальную доброжелательность со всеми, дает возможность иностранцу безошибочно определять отношения русских друг к другу и к иностранцам: «если кто-либо из ваших коллег стал вас не любить, вам не составит труда это заметить».

В русском общении ценятся откровенные люди, они неизменно оцениваются позитивно. Русские, хотя и могут поиронизировать по этому поводу, но в целом несомненно любят тех, кто ничего не скрывает или не может ничего скрыть от других, обо всем искренне рассказывает.

Откровенность в общении

Русский человек часто очень откровенен в общении, многое рассказывает о себе.

Как отмечает Э. Робертс, русские сообщают тебе даже то, что ты не хочешь знать.

Русский человек нередко бывает неожиданно откровенен даже с малознакомыми людьми, может без наводящих вопросов поведать собеседнику о многих личных и даже интимных подробностях своей жизни - это считается проявлением доверия к собеседнику, отражает стремление установить с ним дружеский контакт.

Доброжелательность приветствия

Доброжелательность приветствия в русском коммуникативном поведении может быть определена как сдержанная.

В русском приветствии нет императивного требования к невербальной демонстрации доброжелательности; последняя не входит в прагматику русского приветствия, являясь ее факультативным элементом – обязательна только вежливость.

При приветствии требования речевого этикета обуславливают лишь необходимость не угрюмого, а точнее - хотя бы минимально приветливого выражения лица; важен сам факт приветствиями и обмена взглядами.

2. Неформальность

Стремление к неформальному общению

Для русских характерно выраженное стремление к неформальному общению – за столом, за выпивкой, в любой группе общения (у англичан, к примеру, такое стремление очень слабо выражено). Однако американцы имеют по сравнению с русскими более высокое стремление к неформальности в разговоре, которое удивляет даже русских. Й.Ричмонд указывает в связи с этим следующее: «Американцы имеют стремление к неформальному разговору - открытому, прямому, без ритуалов, формул вежливости и непрямого языка, свойственного многим культурам. Русские приветствуют и оценят такое общение, но обычно после того, как достигнут некоторый этап во взаимоотношениях» (с.109). К русскому коммуникативному поведению в этом аспекте близко японское.

После знакомства русские могут быстро пригласить собеседника в гости, могут сразу начать угощать его, предлагать свою помощь в чем-либо, а также сразу же после знакомства могут обратиться с просьбой типа «Я к вам приду, можете?»

Приоритетность неформального общения

Неформальное общение с людьми считается общением *более желанным*, нежели формальное. Это общение субъективно воспринимается как общение более *высокого класса*, чем официальное. Субъективная оценка неформальной составляющей в своем общении у русского человека обычно заметно выше, чем формальной составляющей. Неформальный разговор дома или на вечеринке неизменно котируется выше, чем официальный - в офисе или на работе.

Формальное, официальное общение в сравнении с неформальным в русской культуре рассматривается как *менее искреннее*, менее эмоциональное. Оно рассматривается как церемонное, не ведущее к реальному установлению контакта с собеседником, и в силу этого оценивается русским коммуникативным сознанием негативно и обычно рассматривается как неизбежная, вынужденная мера, но не более того. Русские люди говорят «был чисто официальный разговор», «у нас чисто официальные отношения (общение)» - подобные выражения в большинстве употреблений несут неодобрительный оттенок или эмоцию сожаления. Выражения «я говорю с вами официально», «будем говорить с Вами официально» означают, что

между собеседниками напряженные личные отношения и разговор не будет носить дружеского характера.

Формальное общение для русского человека - это всегда общение «классом ниже».

Эффективность формального общения

Неофициальное общение в русской коммуникативной среде, как отмечают многие иностранцы, является гораздо более эффективным, чем официальное. В русском деловом общении надо сначала познакомиться, «подружиться», установить личные отношения. Официального общения, если можно, русский человек постарается избежать. Не случайно русский спрашивает у знакомых, направляясь в поликлинику: «У тебя там (в поликлинике, в магазине и т.д.) кто-то есть?» (то есть, не посоветуешь ли, к кому лично обратиться).

А финские студенты, когда им об этой особенности русского делового общения рассказал преподаватель, прокомментировали это так: «Мафия!»

Й.Ричмонд так описывает эффективность неформального общения у русских: он приехал в Москву вечером, поселился в гостинице, а обменные пункты уже закрыты. Ему было не на что ужинать. Он обратился к дежурной за советом - что делать? «Не знаю», - спокойно ответила дежурная.

«Опыт мой показывает, что нельзя отступать в просьбах, я сменил тему и начал общаться со старой леди-дежурной - о целях поездки, погоде, как я учил русский язык, о дефиците в Москве, о ее и своих детях, и о том, как приятно опять оказаться в Москве. Потом вернулся к теме - где поесть. «Я вам одолжу рубли до завтра», - сказала она.

Москва может быть холодным и безличным местом, где просьбы приезжего слишком часто встречаются автоматическим *нет*. Но русские откликаются на человеческий подход, и они могут быть добрыми и окажут помощь, когда установились хорошие межличностные отношения. Когда этот момент наступил, их слова становятся добрыми, *нет* становится *да*, и можно заключать сделки. Это - ключ к пониманию России» (с. 3).

Он же отмечает, что русские могут в своем кругу доверенных лиц идти на большие жертвы друг для друга (с.101), пишет, что русские полагаются на друзей, на узкий круг близких людей – одноклассников, друзей детства. Если попросить замолвить за тебя доброе слово, к тебе гораздо лучше отнесутся в деловых отношениях. У русских считается, что если мне сделали услугу, я тоже должен сделать услугу в ответ. «Несмотря на большие размеры, Россия управляется на основе персональных отношений» (Й.Ричмонд, с.106). Русские стараются обо всем договориться лично, тет-а-тет (в этом отношении на русских похожи японцы).

3. Коммуникативная самоподача

Самоподача личности

Самоподача личности в общении – это то, как личность в целом держится в коммуникативной среде в официальных ситуациях. Для русской лингвокультурной общности нехарактерна активная самоподача личности в таких ситуациях. Скорее способ самоподачи русского человека может быть назван пассивным, неярко выраженным, диффузным.

Русский человек обычно не стремится любым способом произвести впечатление, выделиться, обратить на себя внимание в обществе. Если в какой-либо среде появляются люди, активно старающиеся привлечь в себе внимание своим поведением, общественное мнение их осуждает - это считается нескромным. Православие считает главной добродетелью смирение, а не гордыню, призывает к скромности в поведении.

За границей, в отличие, например, от американцев, русские обычно ведут себя скромно, стараются не выделяться из местных жителей, не привлекать к себе внимание. Выражение «На тебя же все смотрят!» является осуждением выделяющегося поведения.

Самопрезентация достижений

Со способом самоподачи личности в общении связан и собственно способ самопрезентации достижений – манера, в которой личность заявляет о своих достоинствах, достижениях. В русском коммуникативном поведении самопрезентация достижений носит сдержанный характер.

В США принято прибегать к агрессивной самопрезентации - *я лучший специалист, я преуспеваю, у меня все было, есть и будет отлично*. Американец легко и просто назначает себе высокую цену как профессионалу, запросто утверждает, что он все прекрасно знает. Коммуникативное поведение американца постоянно подчеркивает именно эти его качества, он постоянно рекламирует себя, излучает уверенность и победоносность.

Зарубежные бизнесмены отмечают, что русские партнеры стесняются себя рекламировать, стесняются назначать цену за свои знания или умения, «продавать себя», они вместо этого стараются продать свою продукцию, результаты своей работы, а не себя как специалиста; они ждут оценки себя со стороны, предоставляют право на оценку партнеру, а не формируют высокую собственную оценку своим повседневным поведением.

4. Вежливость

Императивность этикетных норм

Императивность этикетных норм в русском коммуникативном поведении может быть определена как пониженная.

Этикетные нормы в русском общении недостаточны четкие, высока их вариативность, отклонения от норм речевого этикета во многих случаях извиняются, считается допустимым говорить «по простому» («Мы люди простые»), без соблюдения строгих норм речевого этикета.

На людей, нарушающих нормы этикета, смотрят снисходительно – главное, чтобы дело говорил, «главное, чтобы человек был хороший».

Предупредительность

В русской коммуникативной традиции принято предупреждать незнакомых о возможных неприятностях, беспорядках в одежде, возможных материальных потерях, давать советы, как лучше что-либо сделать и т.д. (см. *регулятивность*).

Вопросы о том, как пройти или проехать, как найти дом или учреждение могут адресоваться любому встречному, а не только официальному лицу - милиционеру, дворнику, почтальону и под. На эти вопросы обычно следуют достаточно полные ответы; если же человек не знает, то принято отослать к тому, кто знает, хотя бы в общем виде: *Спросите вон старушку, Спросите у того дома, Спросите тех, кто здесь давно живет* и др. Невозможность ответить на подобные вопросы у русских связана с переживанием некоторого неудобства - не смог помочь, поэтому принято побеспокоиться, чтобы дать собеседнику некоторый совет, как все-таки можно получить необходимую информацию. Бывает и такая ситуация - русский собеседник, не зная точно, все-таки даст совет или разъяснение, сопровождая словами: «Точно не знаю, но, по-моему, это там» и под. Говорить «не знаю» русскому человеку не очень удобно.

Допустимость грубости

Очень многие зарубежные наблюдатели отмечают, что русские временами могут говорить достаточно грубо – причем со всеми категориями собеседников.

Особо иностранцы выделяют телефонную грубость – по телефону русский человек часто говорит неуважительно к собеседнику, резко, на повышенных тонах, категорично отказывает без каких-либо объяснений, отвечает кратко и вешает трубку (особенно это касается работников учреждений). Это является отражением эмоциональности и бескомпромиссности русского человека. После обмена грубостями, иногда довольно резкими, русские люди могут продолжать разговор, снизив эмоциональный накал – говоря друг другу «Мы оба погорячились».

Допустима грубая речь в отношении собственных детей, нередко встречается грубость начальника по отношению к подчиненным, грубость мужа и жены в адрес друг друга. В общественных местах можно услышать нецензурные ругательства (мат), что осуждается общественным мнением, но практически не пресекается, особенно мужчинами.

Грубая речь осуждается культурными нормами, но, тем не менее, она практически очень распространена в русском коммуникативном поведении. Отношение к ней в русском коммуникативном сознании терпимое, она часто рассматривается людьми как вынужденная и поэтому допустимая мера воздействия – «довели меня...».

Вежливость к незнакомым

Общая вежливость к незнакомым в русском общении оказывается значительно ниже, чем в западных странах, а также часто существенно ниже, чем вежливость к знакомым. Русские люди могут не соблюдать речевой этикет, допускать невежливые формы обращения и ответа, демонстрируя излишнюю простоту и демократизм в общении с незнакомыми.

Русский человек может толкнуть незнакомца и не извиниться. Русские вообще нередко извиняются не сразу, а намного позже, чем совершено действие, за которое принято извиниться (Э. Робертс, с. 18).

Иностранцы отмечают, что русские официальные лица нередко невежливо говорят с незнакомыми по телефону. Лучше приходите к русским официальным лицам лично.

Вежливость к знакомым

С друзьями, хорошими знакомыми русские гораздо вежливее, чем с незнакомыми, и гораздо обходительнее.

Бытовая вежливость к старшим

Внимание к старшему поколению в России выше, чем на Западе (уступят место, переведут через дорогу, помогут донести груз; возьмут старого родственника к себе жить), но вежливость общения со стариками - пониженная.

В общественных местах со стариками разговаривают более вежливо, ведут себя по отношению к ним более этикетно, но в общении возможны покровительственные нотки: «Давай, дед, скорее... Давай, бабка, побыстрее...». Любопытно, что уничижительные формы «бабка», «дед» люди старшего поколения в общественных местах нередко как бы в шутку, фамильярно обращаются к себе в третьем лице: «Да пропустите бабку-то...», «Дайте деду-то пройти...» и под.

Со «своими» стариками часто разговаривают грубо, требовательно, младшие и даже внуки могут накричать на стариков, пренебречь какими-то их просьбами или мнениями, не ответить на вопрос или просьбу.

Нередко со стариками в семье мало разговаривают. В семейном общении часто

избегают выбирать стариков в качестве собеседников – и старики сами это поддерживают, говорят «Вы между собой разговаривайте, вам с нами, стариками, неинтересно». О стариках заботятся, обеспечивают их жизнь, помогают материально, но в общении не демонстрируют к ним особой вежливости.

Вежливость к детям

Вежливость в отношении детей в русской коммуникативной культуре допускает исключения, она не считается обязательной.

Считается, что дети обязаны слушать родителей, и поэтому родители не обязаны соблюдать все нормы речевого этикета, вежливого общения по отношению к своим детям. Родители часто кричат на детей, ругают их.

Вежливость к чужим и незнакомым детям обычно выше, чем к собственным, но и в общении с этими категориями детей в русском общении действует принцип «Взрослый всегда прав» (*Яйца курицу не учат*). Детям можно сделать любое замечание, причем практически в любой форме, возражения детей могут просто пресекаться при помощи аргумента «Я знаю лучше», «Ты еще ничего не понимаешь», «Молчи и слушай старших» и под.

Педагоги также не считают необходимым разговаривать с детьми особо вежливо.

Вежливость детей по отношению к родителям

Дети в основном общаются с родителями вежливо, особенно до 11-12 лет. Вместе с тем, подростки и старшие дети позволяют себе уже разговаривать с родителями на равных, могут оспаривать распоряжения родителей, отказываются выполнять их распоряжения, могут невежливо откликаться на просьбы и подзывание. Возможны ответы детей родителям типа: «Чё? Ну чё?», чему очень удивляются, к примеру, студенты из стран Востока.

Вежливость детей к незнакомым взрослым

С незнакомыми взрослыми русские дети общаются гораздо более вежливо, чем со своими родителями и родственниками.

Вежливость к женщинам

Иностранцы неизменно отмечают, что русские мужчины очень вежливо общаются с незнакомыми женщинами, проявляют внимание, деликатность, оказывают физическую помощь, стараются произвести благоприятное впечатление своим вежливым и культурным общением.

При этом те же наблюдатели указывают, что в семье русские мужчины гораздо менее вежливы к своим женам.

Вежливость к учителям

Невежливость к учителю рассматривается в русской коммуникативной культуре как грубейшее нарушение норм общения и поведения, требующее немедленного разбирательства и наказания. Вежливость учащихся к учителям и студентов к преподавателям поддерживается традицией, общественным мнением и самими учителями и родителями – «Ты кому грубишь - учителю?!» Учителю нельзя грубить (тем более - преподавателю вуза). Таким образом, вежливость в педагогическом общении в русском коммуникативном поведении в определенном смысле однонаправленная - *снизу вверх* она обязательна и в основном соблюдается, а *сверху вниз* допускает исключения.

В русской коммуникативной культуре учитель по отношению к учащемуся стоит

вне критики, а декларированная в последние десятилетия «педагогика сотрудничества» так и не привилась на российской почве. Авторитарные отношения учителя к ученику остаются традицией в российской школе.

Вежливость обслуживающего персонала

В русском деловом общении вежливость на протяжении многих десятилетий XX века была желательной (к ней все время призывали – «*Продавцы и покупатели, будьте взаимно вежливы*»), но не имела места. Традиционное недовольство иностранцев и россиян уровнем вежливости обслуживающего персонала в России - неоспоримый факт. Вежливость в сфере русского сервиса была и пока остается низкой.

Дополнительным фактором, формирующим представление о невежливости русского сервиса у граждан западных стран, является неулыбчивость русского обслуживающего персонала, что воспринимается западной культурой как невежливость. Однако улыбка в русском коммуникативном поведении не связана с категорией вежливости (об этом уже шла речь выше), и поэтому ее отсутствие в русской коммуникативной традиции проявлением невежливости не является.

С другой стороны, невежливость российского обслуживающего персонала связана с равнодушием к клиенту, возможна и грубость персонала в адрес клиента. Это действительно имеет место и объясняется длительным периодом привилегированного положения продавцов по отношению к покупателю в долгие годы массового дефицита товаров, продуктов и услуг в советской России. Уже отмечалось мнение Й.Ричмонда: русский обслуживающий персонал не смотрит в глаза клиентам, чтобы не обслуживать их лично.

В условиях рыночной экономики, в условиях перемен в российском обществе вежливость в сфере сервиса заметно повысилась, хотя и не в такой степени, в какой это необходимо для успеха рыночной деятельности; она еще далека от западной, от воплощения принципа «клиент всегда прав, даже если он не прав». Можно, тем не менее, предположить, что вежливость в сфере русского сервиса будет повышаться.

Внимание при слушании

Внимательное слушание в русской коммуникативной культуре желательно, к нему все время призывают, но фактически оно не наблюдается.

Иностранцев удивляет, что на многих официальных мероприятиях русские не слушают официальных докладчиков и выступающих - переговариваются друг с другом, шумят, отвлекаются (Э.Робертсон, с.20). Это связано с представлением об официальном мероприятии как о выполнении некоторого ритуала, в котором надо просто принять участие, «отметиться». Русский человек не любит официального, формального общения (см. выше) и полагает, что в таких ситуациях главное - присутствие, а не внимание.

Вместе с тем, выступающего артиста или певца слушать обязательно - сами артисты очень обижаются, когда их невнимательно слушают, а также когда во время их выступления едят или пьют.

В межличностном диалоге или в групповой дискуссии русские не могут считаться внимательными слушателями. Коммуникативная доминантность, общительность, эмоциональность, бескомпромиссность часто побуждают их не к слушанию, а к перебиванию собеседника, к стремлению скорее сформулировать и высказать свою точку зрения, настоять на ней, скорее вступить в спор.

5. Регулятивность

Возможность модификации поведения собеседника

Возможность модификации поведения собеседника в русских коммуникативных традициях очень высока.

Русские люди достаточно часто и в самых разных ситуациях пытаются регулировать поведение окружающих людей - детей (своих и чужих), которым все взрослые постоянно говорят, что надо делать и что не надо делать; знакомых, которым дают советы, как лучше поступать; незнакомых и иностранцев, которым делают замечания, предъявляют определенные требования, предупреждают об их неправильном поведении и т.д.

Русский человек может открыто, в лицо предъявить претензии как знакомому, так и незнакомому ему человеку, может потребовать соблюдения определенных норм или правил. Например: «А почему вы...»

С точки зрения западноевропейцев, русские постоянно вмешиваются в дела других людей. Английский преподаватель сформулировал это так: «В каждой ситуации в России есть кто-то, кто хочет контролировать поведение окружающих. Обычно это бабушки». Американский волонтер «Корпуса мира» замечает: «Каждая бабушка будет тебя ругать, что ты не оделся тепло в холодный день».

Й.Ричмонд так об этом пишет: «Русские выглядят обязанными вмешиваться в личные дела других. Пожилые русские выговаривают совершенно незнакомым молодым мужчинам и женщинам за совершенные ошибки, используя неперсонифицированные обращения *молодой человек, девушка*. На улицах пожилые женщины выступают с добровольными советами молодым матерям по уходу за детьми. К американским родителям на улице пристали русские женщины и обвинили их в том, что они недостаточно тепло одевают ребенка для суровой зимы. Американец, ребенок которого был одет в изолирующий костюмчик, ответил в этой ситуации тем, что, расстегнув костюмчик ребенка, призвал русских женщин попробовать, насколько теплым было тело ребенка. В коллективистском обществе дело каждого - это и дело всех остальных (Одно из вмешательств, которое приветствуется и ожидается, сообщение, что у вас уши побелели - признак обморожения)» (с.19-20).

Важной формой проявления регулятивности русского коммуникативного поведения является часто реализуемая возможность делать замечания и давать указания незнакомым: *Пройдите вперед! Уберите сумку! Снимите с плеча свою сумку! Подвиньтесь, пожалуйста, вперед! Станьте в сторону! Подвиньте свои вещи! Уберите руку!* и т.д. Немецкая аспирантка, вернувшись на родину после восьмилетней учебы в России (вуз и аспирантура), привыкшая к этой черте русского коммуникативного поведения, просто шокировала своих немецких сограждан в трамваях фразой: «Что вы встали, проходите дальше!»

В целом у русских допустимо (и в какой-то мере принято) регулировать поведение других в следующих областях: в общественном транспорте при посадке и высадке, в процессе поездки; в любой очереди; при рассадке в кино и театре, при неправильном поведении детей, молодежи.

Еще одним важным проявлением регулятивности русского общения является наличие речевого акта замечания и высокая частотность данного типа речевого акта в русском коммуникативном поведении. К примеру, в американском коммуникативном поведении, как показали исследования К.М.Шилихиной, речевой акт замечания отсутствует.

Для русского общения характерна традиция *предупреждать незнакомых о возможных неприятностях*. Принято предупреждать о возможных неприятностях, подстерегающих детей (*у вашего ребенка инурок развязался, он сейчас варежку потеряет, посадите его поудобней* и т.д.), о неполадках в одежде (*у вас нитка висит, у вас пальто запачкалось, у вас плащ порвался и др.*), о возможных материальных потерях

(у вас батон из сумки выпадет, у вас пакет порвался) и др. Принято рекомендовать, как лучше встать или куда сесть в транспорте, как лучше разместить багаж или ребенка (а вы уберите сумку наверх, а вы возьмите ребенка на колени и др.).

Категория регулятивности тесно связана с категорией вмешательства/невмешательства.

Невмешательство, понимаемое как недопустимость несанкционированного вторжения в личную жизнь собеседника, в русской коммуникативной культуре практически отсутствует. Фактически каждый русский может заговорить с каждым, может вмешаться в дела каждого. Это - проявление коллективизма, соборности русского менталитета.

Считается, что надо делать замечания нарушителям общественных норм, общественного порядка - причем и людям незнакомым. Необходимо заботиться о безопасности других, в том числе незнакомых, предупреждать их о возможной опасности. Принято приходить на помощь в горе, трудностях – «чужого горя не бывает», как гласит русская поговорка.

Более того, русским сознанием невмешательство во многих случаях осуждается - считается, что *надо* вмешиваться, помогать, совершенствовать деятельность и поведение остальных членов общества. Русский человек может искренне возмущаться: «Вчера поскользнулся и упал - хоть бы кто помог, никому и дела нет».

Педагогическая доминантность

В русской педагогической традиции учитель стоит выше учащегося, а преподаватель - студента. Коммуникативное поведение педагога в силу этого имеет черты доминантности, предполагает безусловное выполнение его требований, как связанных с учебой, так и с дисциплиной. Допускается повышение голоса, императивные конструкции.

Вежливость по отношению к ученикам желательна, но не обязательна, может допускать исключения. Учитель в общении с учащимися фактически имеет право повысить голос, усилить эмоциональность речи, допустить резкие и категоричные высказывания, предъявить категоричные требования, может нарушить некоторые общепринятые «взрослые» нормы вежливости.

Й.Ричмонд назвал русскую педагогику педагогией НКВД, поскольку ее основы заложил А.Макаренко, работавший с малолетними преступниками в лагерях НКВД. По мнению Й.Ричмонда, все основные идеи его педагогики воплощены в педагогической практике современной российской школы.

Учителя оправдывают несоблюдение норм вежливости в отношении учащихся традиционными стереотипами: «Не хватает терпения», «Довели меня» и под. Кроме того, в учительской среде бытует стереотип – «Они по-хорошему не понимают», оправдывающий данные нарушения. Дети недовольны невежливым тоном учителя, но принимают это как должное, как традицию педагогического общения, и терпят. В общении в вузах вежливость преподавателя к студентам значительно выше.

Можно делать замечания чужим детям.

6. Конфликтность

Дискуссионность общения

В русском общении традиционно большое место занимают споры.

Русский человек любит спорить по самым различным вопросам, как частным, так и общим. Любовь к спорам по глобальным, философским вопросам - яркая черта русского коммуникативного поведения. Китайская переводчица говорила: «Русские

спорят по таким абстрактным вопросам... Например, как надо воспитывать детей, надо ли приватизировать землю». Добавим к этому хрестоматийный спор из поэмы Н.А.Некрасова на тему «Кому живется весело, вольготно на Руси?»

Русского человека легко втянуть в спор, он обычно с готовностью высказывает свое мнение по любому вопросу, если его просят это сделать.

Русские не стараются всеми силами избежать спора, как англичане. Русский человек может вступить в спор незнакомых людей, если считает, что они высказывают неправильную точку зрения.

Русский человек любит наблюдать и оценивать споры, дискуссии, ссоры, обсуждать и комментировать конфликты, их результаты, кто как себя вел и правильно ли, определять, кто прав, а кто не прав, кто лучше спорил, кто кому сумел доказать свою точку зрения, а кто кому нет. Русские люди нередко обсуждают результаты наблюдавшихся ими споров и конфликтов как спортивные соревнования.

Достаточно распространен в русском общении такой речевой жанр как выяснение отношений - крайне эмоциональный спор с взаимным предъявлением эмоциональных претензий друг другу.

Иностранцы очень удивляются тому, что русские могут горячо спорить друг с другом в гостях, причем эмоциональный накал спора может достичь очень высокой точки, но к удивлению наблюдателей, такой спор никогда не приводит к обидам или разрыву отношений - спорщики тут же садятся вместе снова за стол и дружеское общение продолжается как ни в чем не бывало. Китайская переводчица говорила: «Китайцы после такого спора год бы друг с другом не разговаривали».

Бескомпромиссность

Русский человек в споре либо просто в условиях некоторого различия во мнениях обычно ведет себя достаточно бескомпромиссно. Бескомпромиссность - существенная черта характера и поведения русского человека, ярко проявляющаяся в его коммуникативном поведении.

Уже отмечалось, что русский человек легко и охотно вступает в спор. Ср. у Н.А.Некрасова в поэме «Кому на Руси жить хорошо»: «Сошлись семь мужиков, сошлись и заспорили».

Как замечают иностранцы, создается впечатление, что русскому человеку необходимо во что бы то ни стало доказать собеседнику свою правоту, одержать верх в споре, заставить собеседника принять его точку зрения. Как сформулировал это коммуникативное качество русского человека английский учитель, «русский всегда спорит на победу».

Для русского человека некомфортна ситуация, когда он не доспорил, не смог доказать свою правоту собеседнику. Если его точку зрения не приняли, не признали, русский человек может серьезно расстроиться и даже обидеться. Интересно, что в такой ситуации, когда явно выявилось несовпадение точек зрения у двух людей, они часто считают, что между ними произошла ссора, что они поссорились.

В русской культуре очень многие люди считают, что уступить в споре – значит потерять лицо, оплошать в глазах свидетелей. Человек, который уступил в споре, нередко сильно переживает это сам, а также сплошь и рядом вызывает сочувствие окружающих, которые начинают его успокаивать, утешать – «его все равно не переспоришь, он такой упрямый», «ты все равно прав, ничего ты ему не докажешь» и т.д.

Русский менталитет как бы предостерегает русского человека от частого использования тактики соглашения – «будешь все время соглашаться - совсем тебе на голову сядут». Русское коммуникативное сознание плохо различает принципиальные и

непринципиальные споры, тем самым потенциально возводя в ранг принципиального фактически любой спор.

Свою точку зрения русские по сравнению с представителями западной коммуникативной культуры могут выражать достаточно безапелляционно и решительно, без какого-либо смягчения.

Компромиссы русское сознание считает недостойным делом, проявлением беспринципности. З.Бжезинский в 1991 г. на конференции “Запад-Восток” в Эстонии говорил: «Есть разница в психологии западного и восточного мышления. Для Запада компромисс – это естественное состояние, это положительная черта политического деятеля. Для восточного восприятия компромисс граничит с беспринципностью. Стоять до конца, не поступаться принципами считается доблестью и героизмом».

Об этом же пишет Й.Ричмонд: «Англо-саксонский инстинкт - сгладить противоречия, примирить противостоящие элементы, достичь чего-либо среднего как базиса жизни» (с.45), для русских это нехарактерно.

Настаивание на своей точке зрения достаточно широко практикуется в русском общении, это рассматривается как стремление отстоять свои принципы, проявление принципиальности в обсуждении. При этом нередко полностью отвергается точка зрения собеседника - это интерпретируется как форма отстаивания своих интересов, их защита. Именно в силу этой черты на переговорах в свое время получил прозвище “Мистер Нет” министр иностранных дел СССР А.А.Громыко.

Интересно, что выражение *бесконфликтный человек*, как и более редкое - *компромиссный человек*, *человек компромисса* – синонимы бесхребетного, беспринципного человека, не умеющего постоять за себя, отстоять свою точку зрения, свои принципы. Понятие «терпимость» тоже часто осознается, осмысливается русским сознанием как отрицательное качество (синоним - *непринципиальный, беспринципный, это тот, кто не может стукнуть кулаком по столу* - а кто умеет, тот молодец)

Очень существенно для анализа коммуникативной бескомпромиссности русского человека понимание и употребление распространенного фразеологизма *«и нашим, и вашим»* – данный фразеологизм носит неодобрительный оттенок, это человек, которого русское сознание не одобряет, не принимает.

И.П.Павлов в своей знаменитой лекции «Русская мысль» говорил: «У нас привязанность к идее не сочетается с абсолютным беспристрастием, мы глухи к возражениям не только со стороны иначе думающих, но и со стороны действительности».

Интересно, что в русском языке как отражение бекомпромиссности русского человека существует слово *враг* для обозначения тех людей, с кем у человека конфликт или ссора: во многих других языках это слово не употребляется для обозначения личных отношений, а лишь для обозначения внешнего врага. Американцы, к примеру, предпочитают говорить «человек, который меня не любит».

Нетерпимость к чужому мнению с переносом неприязни на человека – носителя другого мнения.

Вяслав Пьецух: «Скажите сейчас какому-нибудь обожателю Петра Ильича Чайковского, что я Чайковского в грош не ставлю, а превыше всего ставлю Дебюсси, он за милицией побежит» (ЛГ, 9.10.91, в статье П.Вайля «Русский человек на randevu»)

Е.Г.Эткинд в журнале «Тетральная жизнь» (1990, № 15) в своем интервью сказал:

«Ты знаешь, как спорят советские люди? Иначе, чем человек западной культуры. Те спорят как? Один, скажем, говорит: «Мне очень нравится эта бутылка русской водки: оригинальная форма, со вкусом сделанная этикетка, и она очень хороша на вкус». Другой возражает: «...Позвольте с вами не согласиться: форма бутылки не современная, этикетка недостаточно броская, приятнее, когда спиртное имеет цвет, вкус»

у водки слишком резкий». Тогда первый говорит: «Как интересно! На один и тот же предмет можно, оказывается, посмотреть и так!»

А наша схема спора другая. Первый: «Замечательная бутылка, клева наклейка, водка что надо, лучше не бывает!» Второй: «Что хорошего в этой стекляшке? Наклейка дрянь, водка дрянь!» Первый: «Эта водка дрянь? Сам ты дрянь!». И оттого мы все врозь».

В целом русская дискуссия очень часто приобретает *некооперативный характер* – говорящий думает преимущественно о своих интересах, а не об интересах обоих или всех участников общения.

Публичное обсуждение разногласий

В русской коммуникативной практике можно открыто, публично высказать свое несогласие с собеседником: «Я против!», «Я не согласен!», «Я с вами никогда не соглашусь!» и под., что невозможно в большинстве западных культур.

Русские коммуниканты готовы идти на открытое противоречие (к примеру, англичане, финны, японцы и мн. др. народы всячески скрывают в общении разногласия, стараются, чтобы они не прозвучали открыто).

Допустимость эмоционального спора

Эмоциональный спор в русской коммуникативной практике очень и очень возможен. Как уже отмечалось выше, эмоциональность – одна из самых ярких черт русского коммуникативного поведения. Эмоциональный спор может продолжаться у русских намного дольше, чем у других европейцев. При этом эмоциональный спор не предполагает физического оскорбления или нападения друг на друга, после долгого (по западным меркам) эмоционального спора русские могут успокоиться и продолжить разговор более спокойно.

Категоричность выражения несогласия

В русском коммуникативном поведении не только категорично формулируются мнения и точки зрения, но и довольно категорично выражается несогласие, что часто используется в русском коммуникативном поведении в общении между самыми разными типами собеседников: «Нет!», «Ни за что!», «Ни в коем случае!», «Никогда!» и под.

Любовь к критике

Русская беседа очень критична. Й.Ричмонд отмечает как одну из наиболее заметных для американцев черт русского общения то, что у русских ярко выражена любовь к критике: они очень любят критиковать, практически всё. А.Эртельт-Фиит отмечает, что русские любят критиковать свою промышленность («Разве у нас уютги – вот Филипс-это уютг!»), но не любят, когда их критикуют представители других стран – тогда они сразу выступают на защиту своей страны.

Допустимость конфликтной тематики общения

В то время как в Англии, в Германии, в США предпочитают избирать темы общения, которые не могут вызвать конфликта или в рамках которых не принято спорить, а принято соглашаться с собеседником или развивать тему (ср. английские разговоры о погоде), в русском общении подобных тематических табу практически нет. Темой разговора может быть любая, интересная хотя бы одному из собеседников тема, независимо от того, может ли она вызвать спор или нет. Лишь у интеллигенции иногда проявляется тактика уклонения от конфликтных тем – «давайте сменим тему».

Категоричность формулирования проблемы

Формулирование проблемы в русском общении часто отличается категоричностью формулировки - *или-или, да или нет*, предлагается выбор из двух возможных вариантов, без каких-либо возможностей сформулировать компромиссное решение.

Отношение к инакомыслию

К инакомыслию в российском обществе относятся негативно. Выражение необщепринятой точки зрения очень часто вызывает непонимание, настороженность, а то и враждебность. Это обусловлено соборным менталитетом русского человека - русский человек считает, что большинство, коллектив, общество всегда правы, они не могут ошибаться. Русскому человеку очень трудно идти в своем мнении против коллектива, против большинства, а тем более выражать иную, отличающуюся от господствующей политическую идею.

И.П.Павлов писал, что в России нельзя говорить против общего мнения: «Стоит кому-либо заговорить не так, как думаете вы, и сразу предполагаются какие-то грязные мотивы, подкуп и т.д., стаскивают с места, называют шпионом и т.д.»

К инакомыслящим российское общество относится с некоторой жалостью, как к людям, которые не понимают очевидного. Инакомыслящие - это белые вороны, они обычно вызывают сожаление и какую-то жалость, близкую к подозрению в ненормальности. Не случайно в России политических диссидентов упрятывали в психбольницы. Й.Ричмонд пишет (с. 21 и след.), что в России индивидуализм подчинен общему благу, а в Америке - это основное, именно его защищают законы. «В России, создание консенсуса либо в религии, либо в политике, рассматривалось как желательное, а диссиденты считались иностранными - если иногда не умственно нездоровыми - за отказ присоединиться к нему» (с.30).

Для русского человека скорее характерна склонность поддержать общее мнение, обычай присоединиться к общему мнению, нежели во что бы то ни стало отстаивать «против всех» свою точку зрения. Он скорее предпочтет уйти из коллектива или компании, где он остался со своим мнением в одиночестве, нежели продолжать защищать свое мнение, оставаясь «внутри».

Сосредоточенность спора на решении проблемы

Разумеется, в русском коммуникативном поведении представлены споры, которые ведут к решению проблемы. Однако значительная доля русских споров - споры на абстрактные темы, не относящиеся к сфере непосредственных практических интересов участников спора, не связанные с решением практических задач сегодняшнего дня. Русский спор очень часто не направлен на решение практических задач, в решении которых должны непосредственно принять участие спорящие, а относится к глобальным проблемам, представляющим интерес для страны, человечества, будущего.

Русского человека часто интересует спор не как средство нахождения истины, а как умственное упражнение, как форма эмоционального, искреннего общения друг с другом. Именно поэтому в русской коммуникативной культуре спорящие столь часто теряют нить спора, легко отходят от первоначальной темы.

Обсуждение многих производственных проблем на совещаниях в коллективах часто заканчиваются принятием самых общих решений - *повысить, усилить, обратить особое внимание* и т.д. либо решения принимаются вообще не для выполнения, а для отчета, «для протокола» - чтобы засвидетельствовать, что вопрос обсудили.

Проблемность повседневного, бытового общения

Для русской коммуникативной культуры нехарактерна беспроblemность бытового общения, свойственная Западу. Русскими в быту, в домашних разговорах обсуждаются слишком серьезные с точки зрения Запада темы, причем такое обсуждение возможно даже в гостях, что особенно удивляет иностранцев. В гостях с точки зрения иностранцев русские часто обсуждают вопросы, не связанные с непосредственными повседневными нуждами и проблемами собравшихся. Э.Робертс отмечает, что русская беседа всегда нетривиальна - через несколько минут предметом обсуждения становится смысл жизни, может начаться философская дискуссия (с.60)

В русском коммуникативном поведении допускается предъявление в общении с другими людьми своих проблем и перекладывание своих проблем на другого: «Что мне делать, не знаю», «Что же мне делать?». В таких случаях у русских не принято отвечать как на Западе: «Это твои проблемы», принято дать совет, хотя бы общего плана.

В русском бытовом разговоре допустимо ставить перед собеседником трудные проблемы, задавать вопросы, поднимать темы, которые могут в принципе вызвать несогласие собеседника, привести к спору. У англичан, к примеру, этого делать нельзя, у немцев не принято.

7. Тематика общения

Откровенный разговор по душам

Для русского человека приоритетен разговор по душам. Иностранцу очень трудно объяснить, что это такое. Разговор по душам - это, прежде всего, разговор, начисто лишенный всякой официальности, формальности.

Это длинный, без ограничения во времени, эмоциональный разговор двух людей, в медленном, душевном темпе, негромко. Возможно прикосновение друг к другу. Это разговор преимущественно дома, в неформальной одежде, за едой или выпивкой, когда обе стороны жалуются друг другу на жизнь и клянутся в дружбе и поддержке, взаимопонимании, с обсуждением всех личных, в том числе психологических проблем, включая проблемы личной, интимной жизни. Любые темы допустимы, фактически нет тематических табу, могут задаваться любые вопросы

Русские люди любят изливаться, даже «выворачивать» душу собеседнику, не стесняются это делать, не стесняются рассказать о сокровенном; они могут излить душу постороннему, попугачику в поезде.

Русский человек раскроет собеседнику свою душу, но любит заглянуть и в душу собеседнику. Существенно, что русский человек может серьезно обидеться, если собеседник «не пускает» его к себе в душу - таких людей не любят, считают, что они скрывают что-то плохое. Отсутствие разговора по душам в ситуации долгого разговора один на один рассматривается как уклонение от искренности («Четыре часа вели светский разговор...»). Русский человек склонен рассматривать такой разговор как коммуникативную неудачу.

Человек, уклоняющийся от разговора по душам, оценивается собеседниками негативно - он неискренен, не отвечает взаимностью. Это подозрительный, «не наш» человек.

Светское общение

Для русской лингвокультурной общности характерно негативное отношение к светскому общению. Само выражение «светское общение» несет обычно в русском словоупотреблении некоторый неодобрительный оттенок: светское - значит «ненастоящее», значит официальное, надуманное, неискреннее.

Светское общение традиционно считалось признаком дворянского или буржуазного

псевдокультурного, неискреннего поведения. Русская классическая литература поддерживала такое отношение к светскому общению: ср. иронию А.Пушкина по поводу Онегина, который умел коснуться до всего слегка, хранил молчанье в важном споре, кланялся непринужденно – «чего ж вам больше, свет решил, что он умен и очень мил»; ср. строки М.Лермонтова, называвшего светское общение дворянского общества «диким шепотом затверженных речей» и разоблачавшим «образы бездушные людей», «приличьем стянутые маски»; ему даже хотелось бросить в лицо участникам светской беседы «железный стих, облитый горечью и злостью». Ср. также ироническое изображение светского общения между Агафьей Тихоновной и Подколесиным в «Женитьбе» Н.В.Гоголя, иронически-разоблачительная тональность эпизода «Салон А.П.Шерер», которым открывается «Война и мир» Л.Н.Толстого и др.

Светский разговор в современной коммуникативной практике представляет собой так называемый *разговор на общие темы*, не затрагивающий личных проблем. Однако и сами выражения *разговор на общие темы*, *поговорили на общие темы* и под. в русском словоупотреблении имеют обычно такой же негативный оттенок, как и выражения «светская беседа», «светский разговор», поскольку затронуть именно личные проблемы – основное удовольствие русской беседы.

Нелюбовь к светскому общению - оборотная сторона предпочтения неформального общения, эти два коммуникативных признака дополняют друг друга в структуре русского коммуникативного поведения.

Широта обсуждаемой информации

В общении русские проявляют большой интерес к широкому кругу проблем, касающихся самых разных сторон жизни. Вопросы, обращенные к собеседнику, по тематике могут быть практически неограничены и касаться самых разных сторон жизни. Круг обсуждаемых тем очень широк: политика, мораль, экономика, выборы, преступность, воспитание детей.

Для русского человека характерно любопытство, стремление к широкой информированности. Русские люди всегда задают много вопросов. Особенно много вопросов задают новым людям, иностранцам. Наиболее любопытно сельское население, люди менее образованные, женщины-соседки.

Для русского человека характерна любовь к получению информации о третьих лицах. Знакомые, обсудив при встрече свои новости, часто переходят на общих знакомых; типичны такие вопросы как: - А что слышно о Сергее? А ты не знаешь, как дела у Татьяны? и т.д. Это тоже ведет к высокой информированности русских людей о близких и дальних знакомых.

Распространенная стратегия в разговоре с новым знакомым - поиск общих знакомых. Только что познакомившиеся люди часто спрашивают друг друга: - А вы знаете такого-то? А такого-то? Он, по-моему, работает с вами вместе. Или: - Вы работаете в университете? А я знаю в университете такого-то. Вы его не знаете?

В русском общении мало табу, очень широк круг обсуждаемых тем, особенно в сравнении с коммуникативной культурой Запада.

Для русских людей характерна высокая информированность по большинству тем, готовность обсуждать самые разные вопросы и наличие знаний и мнений практически по всем темам, возникающим в общении. Иностранцы отмечают, что у русских есть собственное мнение по большинству вопросов, которые могут стать предметом обсуждения. Русские не любят говорить «не знаю».

Русские готовы делиться информацией и охотно это делают в самых различных коммуникативных ситуациях (особенно - в дальней дороге), они хотят рассказать и охотно рассказывают окружающим о том, что интересного знают, о новых событиях,

которым они были свидетелями и т.д.

Русскому человеку в принципе нужно знать больше, чем ему необходимо для практической жизни, это очень яркая коммуникативная черта русского человека. В связи с этим русский человек гораздо более информирован по широкому кругу вопросов, чем люди Запада - русские много знают о мире, других странах, их культуре и обычаях, а также о своих коллегах и соседях.

Для русского общения характерна ситуативно-тематическая свобода общения: у русских нет жесткой закрепленности тем за ситуациями. Иностранцы говорят: странные люди русские - дома говорят о работе, а на работе - о домашних делах.

Интимность запрашиваемой информации

Еще одной заметной чертой русского коммуникативного поведения является устойчивая тенденция задавать собеседнику интимные вопросы (в западном смысле этого слова - то есть глубоко личные, затрагивающие интересы одного человека): о его зарплате, возрасте, семейном положении, есть ли у него дети, а если нет - то почему, где он работает и кем, где живет собеседник (вплоть до точного адреса), где он учился, кто по профессии, какая у него квартира, есть ли машина и дача, если он преподаватель - что он преподает и что это за предмет, живы ли родители, их здоровье, место жительства, источник существования, откуда собеседник приехал, где жил раньше, как сюда попал и т.д.. Русский может спросить, верующий ли его собеседник, к какой конфессии принадлежит, за кого голосовал на прошлых выборах или за кого собирается голосовать. Все эти и подобные вопросы для западного коммуникативного поведения считаются табуированными, для русского же - вполне естественным проявлением дружелюбного интереса к подробностям жизни собеседника, это форма демонстрации интереса и внимания к собеседнику.

Не запрещены (хотя и редки) вопросы о физическом состоянии человека, его росте, весе, заболеваниях. Подобные вопросы крайне редки в западной коммуникативной традиции.

Интимность сообщаемой информации

Иностранцы многократно отмечали, что русские делятся даже с незнакомыми людьми сведениями, относящимся сугубо к их личной жизни, не делают тайны из своего возраста, семейного положения, проблем с детьми, своей зарплате, сообщают место работы и где еще подрабатывают и т.д. и сообщают такие подробности из своей жизни, которые их иностранные собеседники порой совсем не хотят знать.

Широта сообщаемой информации

Русский человек в разговоре даже с малознакомым собеседником может оказаться очень искренен и словоохотлив и может очень много рассказать о себе, о своих знакомых и друзьях, о своей работе, даже если его об этом не спрашивают и собеседнику эти сведения не интересны. Он может без всяких наводящих вопросов поделиться с собеседником самыми разнообразными сведениями, которыми сам располагает и которые, как он считает, могут заинтересовать собеседника.

Стремление к широкой информированности

Русские стремятся постоянно расширять тот объем информации, которым они располагают. Русские люди, как и греки, хотят получать много информации и затрачивают достаточно много усилий и времени, чтобы ее получить. Особенно любят спрашивать новых людей, иностранцев.

Выше уже отмечалось, что русскому человеку нужно знать больше, чем ему необходимо для жизни, для практики. В силу этого для русского человека характерна общая высокая информированность (хотя внешне и несколько поверхностная) о мире, о других странах, о положении дел в различных сферах жизни; русские обычно много знают о коллегах, о соседях и стремятся все время пополнять свои знания.

Русские гордятся своей информированностью, считают ее коммуникативно релевантной – обладая той или иной информацией, они могут представить этим интерес для собеседника: *а я был в Германии, так там...*, мой знакомый был в Штатах, так ему там рассказали... и т.д.

Русский человек постоянно делится новой информацией, которую он получил, и ждет, что другие аналогично поделятся информацией с ним. Русские хотя и рассказывают новости, охотно рассказывают окружающим о том, что знают интересного, о новых событиях и т.д. Есть традиция собираться на улице прямо около дома для обмена новостями.

Оценочность общения

В общении русские постоянно «раздают оценки» - ситуациям, событиям, третьим лицам и даже своим непосредственным собеседникам. Эти оценки очень частотны и в равной мере позитивны и негативны. Оценки высказываются открыто, без смягчения, в том числе и отрицательные.

Часто русские в разговоре относят людей к *категориям* - прямо называют человека по его качествам: нахал, эгоист, тупица, бездарь, дурак, идиот и т.д. В русском общении по сравнению с западным собеседники чаще вспоминают плохое, негативные факты, дают отрицательные оценки. Русский человек любит оценивать по биполярной шкале – *хорошо - плохо*, без оттенков (ср. : «Крошка сын к отцу пришел и спросила кроха: что такое хорошо и что такое плохо?»). В русском общении можно высказать негативную оценку ситуации и оставить собеседника с этой оценкой.

Коммуникативный пессимизм

Данная черта отмечается большинством иностранцев. Й. Ричмонд отмечает, что у русских принято приветствовать другого выражением «Как дела», а отвечать «Ничего» - что значит «ничего плохого не случилось» (Й.Ричмонд переводит это выражение на английский как *not too bad* – «не слишком плохо»). На вопрос - Как дела? Обычно ответят: - *Да ничего, так себе, пока вроде ничего* и т.д. (похоже отвечают французы: «Держимся!»).

Редко встретишь русского, пишет Й.Ричмонд, кто ответит «хорошо» или «отлично». Даже если у кого-то все действительно хорошо, он не скажет ничего более волнующего, чем *ничего* или *нормально*. Только из дальнейшей беседы, пишет Й.Ричмонд, можно понять, что у него действительно все хорошо (с. 41). Традиционно на вопрос «Какой будет урожай?» в России отвечают: - *Так себе, мало; плохо; в этом году плохо и т.д.*

Русские люди охотно рассказывают о своей плохой жизни приезжающим начальникам, журналистам (американцы – наоборот).

Важность юмора в общении

Доля юмора в общении русского человека весьма значительна, и юмор, шутка считаются важным и желанным компонентом общения, особенно неформального.

У американцев широко распространен повседневный, ситуационный юмор ситуаций - они все время немного подшучивают друг над другом дома, в семье, на

работе. У русских это не принято, ежеминутное остроумие не в чести - таких людей считают клоунами, несерьезными. Но в других условиях этими же людьми восхищаются - когда все отдыхают, сидят за столом и т.д. Несмотря на бытовую неулыбчивость, русские - люди веселые и жизнерадостные, но для проявления жизнерадостности им необходимы определенные условия - хорошее настроение и хорошая компания. В этих условиях русское общение становится очень веселым, доброжелательным и остроумным.

В русской культуре особенно велика роль юмора в общении в гостях. Ценятся веселые, жизнерадостные собеседники, рассказчики анекдотов. Если рассказывали много анекдотов, шутили, все много смеялись - это был с точки зрения русского человека прекрасный вечер.

Степень табуированности в общении

Для русского общения количество тематических и речевых табу по сравнению с западными коммуникативными культурами сравнительно невелико, причем и имеющиеся табу скорее мягкие, чем жесткие.

Не принято смеяться и улыбаться, находясь среди людей, у которых есть какие-то тяжелые проблемы (крупные неприятности, проблемы со здоровьем - собственным или близких), не принято говорить о проблемах секса в присутствии детей, за столом не принято говорить о проблемах с желудком, в компании не принято говорить о психических и сексуальных заболеваниях знакомых людей.

Обычно не принято, чтобы женщины рассказывали анекдоты и произносили тосты, если за столом есть мужчины.

Вместе с тем не табуированы:

служебные разговоры дома, разговоры о домашних делах на работе;

звонки домой по служебным делам, а на работу - по личным;

вопросы о возрасте, о его семейном положении, наличии детей, месте жительства, профессии и должности собеседника, о профессии и месте работы жены или мужа, детей;

вопросы о родителях собеседника,

вопросы о политических взглядах и предпочтениях собеседника,

о зарплате собеседника, источниках его дополнительного заработка;

допустимы вопросы, касающиеся религиозности человека, можно спросить, к какой конфессии он принадлежит;

нет табу на национальные анекдоты;

не запрещены (хотя и редки) вопросы о физическом состоянии человека, его росте, весе, заболеваниях.

Все перечисленные темы обычно табуированы (жестко или мягко) в западной коммуникативной традиции.

Уровень интеррогативности общения

Русский человек много задает вопросов. Особенно любят русские люди спрашивать новых людей, иностранцев, лиц, побывавших за границей

Русский человек любит спрашивать, чтобы обновить и расширить свои знания о мире.

Степень императивности общения

Количество коммуникативных императивов в русском общении невелико и эти императивы в основном мягкие.

Так, принято вступить в разговор с попутчиками в поезде дальнего следования, предложить гостям, даже незванным, какую-нибудь еду (хотя бы чай или кофе), женщине надо предложить помощь и др. Императивов в русском коммуникативном поведении действительно мало, что объясняет и высокую вариативность формул и норм речевого этикета – эти нормы должны неукоснительно соблюдаться, но в действительности возможны существенные отклонения от них, можно нарушать этикетные нормы на основании стремления «быть проще», «быть среди своих».

Русские нормы речевого этикета, как и этикета вообще, не носят характера жестких императивов.

8. Невербальное поведение

Бытовая улыбчивость

Для русского коммуникативного поведения характерна *бытовая неулыбчивость*, что выступает как одна из наиболее ярких и национально-специфических черт русского общения. Это явление подробно рассмотрено выше, в разделе «Русское невербальное поведение».

Дистанция общения

По сравнению с дистанцией в западных коммуникативных культурах русская коммуникативная дистанция описывается как короткая. Й. Ричмонд характеризует русскую дистанцию общения как очень короткую, по сравнению с Западом. Русские, по его наблюдениям, часто стоят ближе 12 дюймов (30 см.), для американцев это некомфортно.

Физический контакт собеседников

Русская коммуникативная культура относится к контактным культурам. В процессе разговора русские могут дотронуться до собеседника - прикоснуться к его руке, плечу, предплечью, обнять или полуобнять собеседника (особенно младшего, женщину), взять за руку.

Физический контакт с собеседником в русском коммуникативном поведении носит контактно-риторический характер. Все названные невербальные сигналы демонстрируют положительное эмоциональное отношение к собеседнику, стремление продемонстрировать к нему положительное отношение, установить и поддержать контакт с ним, а также усилить эмоциональное воздействие речи, обращенной к собеседнику, придать ей характер достоверности, искренности. Как правильно отмечает Й.Ричмонд, дотрагивание до собеседника у русских означает, что все идет хорошо.

Возможно прикосновение корпусом к незнакомому человеку - в транспорте, в очереди. Это не является нарушением суверенитета личности, как в европейских и американской коммуникативной культурах, а также не является сигналом к каким-либо действиям. Как уже указывалось, немецкая исследовательница А.Эртельт-Фиит описала удивление немецких девушек, которых в метро толпа прижала к двум русским молодым людям, но те не стали к ним «приставать» - в немецкой коммуникативной культуре описанная ситуация предполагала бы такую возможность.

«Физический контакт с полными незнакомцами - анафема для американцев - не беспокоит русских. В толпах они дотрагиваются, толкаются, отталкивают, и даже используют локти без особых угрызений совести», пишет Й.Ричмонд (с. 17). ... Люди

толкались при посадке на пароход, но контролер не проявлял беспокойства и все двигались в постоянном темпе. Нельзя терять темп - французы потеряли и был скандал.... Привыкшие к физическому контакту, русские мужчины, как и женщины, держатся за руки, гуляя по улицам и дотрагиваются при разговоре. Женщины танцуют с женщинами, когда недостает кавалеров или их не пригласили. Русские мужчины обнимают и целуют друг друга, в щеку или даже в губы - я на себе ощутил однажды мужской поцелуй в губы после долгого и приятного праздничного вечера. (с. 18).

Интенсивность жестикуляции

Русские относятся к средне жестикулирующим народам, но по сравнению с жестикуляцией большинства западноевропейцев жестикуляция русских действительно заметна. Й.Ричмонд отмечает, что русские больше жестикулируют, чем американцы.

Молодежь и низкие социальные слои жестикулируют больше, чем средний и старший возраст, более образованные слои общества. Многие жесты русские выполняются более эмоционально и с большей интенсивностью, чем европейцы.

Амплитуда жестикуляции

В сопоставлении с европейской коммуникативной культурой размах русской жестикуляции несколько шире. Многие жесты выполняются вытянутой, а не полусогнутой рукой, как в Европе. У русских меньше жестов около лица и головы и больше жестов у груди и вокруг тела.

Эмоциональность жестикуляции

Количество эмоциональных жестов в русском общении достаточно велико и они более эмоциональны, чем в Европе.

Интенсивность мимики

Мимическое поведение русского человека в сравнении с мимикой западноевропейца достаточно ярко выражено, а сами мимические сигналы в силу искренности и эмоциональности русского человека в общении носят более интенсивный характер, чем у сдержанных европейцев.

Искренность мимики

Мимика русского человека характеризуется высокой искренностью. На лице у русского человека практически всегда видно, как он в данный момент относится к собеседнику, какое у него настроение. Нетипична мимика отстраненности, подчеркнутой вежливости - любые мимические сигналы, скрывающие истинное эмоциональное состояние говорящего.

Неискренняя мимика, как и мимика сдержанности, осуждаются в русской культуре - если о человеке говорят, что «у него на лице никогда ничего не написано», «на челе его высоко не отразилось ничего», «ни один мускул не дрогнул у него на лице», «он и бровью не повел» и под. - чаще всего это свидетельствует о том, что данного человека воспринимают как неискреннего, что-то скрывающего от окружающих, а такое поведение осуждается.

Громкость общения

Для европейцев громкость русского общения достаточно заметна. Отмечается, что с повышенной громкостью часто разговаривают подростки, взрослые с детьми, а также русские женщины.

С точки зрения вьетнамцев – русские очень кричат, особенно женщины, «но не

дерутся».

Возможность повышения громкости речи

Многими наблюдателями и исследователями отмечается, что русское общение может приобретать очень эмоциональный характер, причем возможны довольно длительные эмоциональные диалоги и споры, во время которых громкость общения поддерживается на высоком уровне длительное время.

Повышение голоса отражает в таких случаях повышенную эмоциональность общения, но далеко не обязательно авторитарность и враждебность к собеседнику.

Темп общения

В сравнении с западноевропейскими коммуникативными традициями темп русского общения может быть определен как средний. Медленнее говорят скандинавские и прибалтийские народы, быстрее - французы.

Возможность повышения темпа речи

Если громкость и эмоциональность речи могут спонтанно повышаться в русском диалоге, то темп повышается редко. Долгая речь в повышенном темпе для русского общения нехарактерна.

9. Ориентация на собеседника

Ориентация на сохранение лица собеседника

В русской коммуникативной практике собеседники очень часто не дают друг другу в споре *сохранить лицо* - оставляют его проигравшим, открыто торжествуя победу. Не обязательно после бытового спора или дискуссии успокаивать собеседника, обращать внимание на его чувства.

В русском языке нет специальных фраз для вежливой констатации разногласий – только «я остаюсь при своем мнении». (У японцев, к примеру, такая фраза есть – приблизительно она переводится «сделаю надлежащим образом»).

Настойчивость в получении информации

Русские сами много рассказывают о себе, но ждут и ответной откровенности от собеседника.

Если на заданные вопросы собеседник не отвечает или отвечает уклончиво, русский человек обижается, причем может об этом прямо сказать: «Вижу, не хотите говорить, где вы работаете», или «Ну не хотите говорить, сколько получаете - не надо».

Иногда в конце разговора русский может внезапно для собеседника сказать: «А так вы мне и не сказали, кем вы работаете» - это означает, что он не получил ответной откровенности и искренности в общении, на которую он рассчитывал.

Комплиментарность общения

В русской коммуникативной культуре комплименту отводится незначительно место. Compliments используются в основном в среде высокообразованных людей, и то не очень часто; считается также, что сфера комплиментов - это преимущественно сфера общения мужчин с женщинами, и говорить комплименты - преимущественно мужское дело.

Русские коммуниканты, если и говорят комплименты, то используют чаще всего стандартные формы (в основном – «вы прекрасно выглядите»), а «объекты комплиментов» испытывают трудности в реагировании на сказанный в их адрес

комплимент - в русском языке, кроме стандартной благодарности *спасибо*, нет речевых формул, которые позволили бы вежливо принять комплимент.

Комплименты в русской коммуникативной культуре многими рассматриваются как проявление неискренности, как неискренняя похвала, в силу чего они как бы оказываются чуждыми русской коммуникативной культуре. В русском общении допустимо разоблачение комплимента – «спасибо за комплимент», «умеете вы сказать комплимент женщине», что фактически сводит действие комплимента на нет.

Коммуникативный эгоцентризм

В общении русский человек в большой степени сосредоточивается на своих целях и задачах, нежели на своем собеседнике. Этим русское коммуникативное поведение отличается от японского (оно «другоцентрично»), американского (оно характеризуется ролевой сбалансированностью).

Коммуникативный эгоцентризм русского человека своеобразно отражен в его коммуникативном идеале (см. ниже).

Стремление к постоянству круга общения

Русские, особенно среднего возраста и старшего возраста любят старый круг друзей, любят встречаться с друзьями молодости, соклассниками, сокурсниками, просто с теми, с кем давно поддерживают связи.

«Не за огонь люблю костер, за тесный круг друзей», - поется в популярной русской песне.

«Старый друг лучше новых двух», - гласит популярная русская поговорка.

В общем разговоре русские стараются больше узнать о старых общих знакомых, которых давно не видели - это популярная тема общения: «А что слышно о Сереже?» «А что слышно про Татьяну?», «А как дела у нашего Вити?» и т.д.

Молодежь, как и везде, предпочитает новые связи, новые знакомства.

Отношение к групповому общению

Для русской молодежи *приоритетно* групповое общение, для среднего и старшего поколения - *предпочтительнее* групповое общение.

Любовь к групповому общению - яркая черта русской коммуникативной культуры. Русский человек, если ему не о чем говорить в гостях, если беседа идет трудно, натужно, постарается скорее всего завершить общение и отправиться домой. В гостях общение – основная цель посещения; если мало или плохо, без удовольствия пообщались, значит плохо погостили.

Общение в группе должно идти непрерывно, никто в компании не должен уединяться, сидеть отдельно от всех, заниматься своим делом. Не принято ни пить отдельно от всех, ни есть отдельно от других. Тосты играют в русском застолье объединяющую роль, они всегда объединяют сидящих за столом, а также «присоединяют» к компании других людей, которых здесь нет, но которых собравшиеся вспоминают.

Стол, за которым сидит русская компания, всегда должен быть один, не принято одной компании сидеть за разными столиками - ни дома (всегда приставят дополнительный стол к основному, из чего-нибудь соорудят единый стол и застелят одной скатертью, чтобы подчеркнуть единство), ни в ресторане (столики сдвинут).

В ресторане русские могут присоединиться к чужой компании, они редко ходят в ресторан вдвоем или в одиночку, иногда до 20 человек вместе. Если к ним подойдут и иностранцы, они не обидятся, а будут приветствовать возможность поговорить с новой компанией, пригласят за свой столик.

Отдых русский человек тоже любят групповой - коллектив после работы идет в театр, на концерт, под руководством профсоюзного лидера. Иностранцы не должны удивляться, что группам дают приоритет в обслуживании.

Студенты должны выбрать старосту.

«В России, создание консенсуса либо в религии, либо в политике, рассматривалось как желательное, а диссиденты считались странными - если иногда не умственно нездоровыми - за отказ присоединиться к нему» (с.30).

Для русских свойственно стремление быть в группе. Американцев удивляет: в музей только группами пускают, американец русскую девушку пригласит на свидание, а она приведет подругу, американец русского зовет в кино, а тот согласен, но говорит - я друзей тоже позову, узнаю, могут ли они с нами пойти (американец отказывается - он звал одного).

Предпочитаемый размер групп общения

Группы общения могут быть подразделены на следующие типы: сверхмалая группа (1-2 собеседника), малая группа (3-5 собеседников), средняя группа (6-10 собеседников), большая группа (более 10 собеседников).

Интеллигенция и старшее поколение предпочитают сверхмалые и малые группы общения, молодежь - средние и большие группы. Среднее поколение - малые и средние группы. В условиях праздничного общения россияне предпочитают средние и большие группы, более старшие - малые и средние.

В целом русская коммуникативная культура может быть охарактеризована как предпочитающая малые и средние группы общения.

10. Коммуникативный эталон

Коммуникативный идеал

Коммуникативный идеал – это совокупность признаков собеседника, которые люди, принадлежащие к определенной коммуникативной культуре, рассматривают как желательные, приятные, обеспечивающие положительное отношение к собеседнику и желание вступать с ним в коммуникативный контакт, поддерживать коммуникативные отношения. Под коммуникативным идеалом, таким образом, понимается стереотипное представление об идеальном собеседнике, присутствующее в коммуникативном сознании народа.

Коммуникативный идеал является важной составляющей национального коммуникативного сознания и во многом определяет рецептивное коммуникативное поведение народа.

Коммуникативный идеал может быть определен экспериментально (см.: И.А.Стернин. Русский коммуникативный идеал (экспериментальное исследование) / Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 2. С.-Петербург, 2001, с.9-13).

Проведенное исследование показало, что русский коммуникативный идеал по данным опроса 103 испытуемых (Идеальный собеседник – какой?) выглядит следующим образом (реакции даются с указанием количества упоминаний данного признака всеми испытуемыми, указаны реакции, встретившиеся не менее 5 раз, признак *умеет слушать* представлен цифрой, превышающей число испытуемых в связи с тем, что многие испытуемые дублировали данный признак в своих ответах, что также показательно):

Умеет слушать 111

Умный, образованный, компетентный, эрудированный 103

Веселый, с чувством юмора, оптимист 56

Вежливый, воспитанный, с хорошими манерами, негрубый, тактичный 43
 Культурно, красиво говорит, грамотный, хороший русский язык 41
 Понимающий, способный понять 28
 Дружелюбный, доброжелательный 27
 Общительный, легкий в общении 22
 Умеет не спорить, соглашаться, ищет консенсус, не навязывает свою точку зрения 15
 Интересный, с разносторонними интересами 12
 Откровенный, открытый, искренний 12
 Спокойный, сдержанный 12
 Умеет дать совет 7
 Физически опрятный, аккуратный, приятно одет 7
 Интеллигентный 7
 Умеет убедить, владеет способами доказательства 6

Анализ данного перечня показывает, что подавляющее большинство признаков коммуникативного идеала, выделенных испытуемыми, отражает идеализированное представление о *толерантном собеседнике*.

Напрямую это представление отражают признаки *умеет слушать, вежливый, воспитанный, с хорошими манерами, тактичный, не грубый, культурно говорит, понимающий, способный понять, дружелюбный, доброжелательный, умеет не спорить, соглашаться, ищет консенсус, не навязывает свою точку зрения, спокойный, сдержанный, интеллигентный;*

косвенно – *общительный, легкий в общении, откровенный, открытый, искренний, веселый, с чувством юмора, оптимист.*

Из ядерных признаков коммуникативного идеала, в общей сумме составивших в эксперименте массив объемом 499 признаков, 243 признака прямо отражают представление о толерантности собеседника (49%), а 90 – косвенно (18%). Таким образом, фактор толерантности составляет почти половину всех выделенных признаков, а с косвенными признаками – 67%, то есть почти две трети.

Из оставшихся факторов отметим фактор интеллекта (21%), фактор качества речи (8%), фактор широты интересов (2,5%), фактор коммуникативной эффективности – умеет дать совет, умеет убедить, владеет способами доказательства (2,5%).

Можно сделать и предварительные выводы о групповых коммуникативных идеалах опрошенной аудитории.

Сопоставим данные в отдельных группах испытуемых по наиболее частотным для данной группы признакам:

Мужчины 29	Женщины 81
Умный 22	Умеет слушать 91
Умеет слушать 20	Умный 81
Умеет хорошо говорить 11	Веселый, остроумный 51
Понимающий, умеет сочувствовать 6	Дружелюбный, доброжелательный 25
Общительный, легкий в общении 5	Понимающий, умеет сочувствовать 22
Веселый, остроумный 5	Общительный, легок в общении 17
Много знает, разносторонний 4	Откровенный, искренний 11
	Спокойный, сдержанный, не кричит 10
	Много знает, разносторонний 8

20-30 лет -21	31-50 лет -63	Свыше 50 лет-19
Веселый, остроумный 34	Умеет слушать 73	Умеет слушать 26
Умеет слушать 21	Умный 68	Умный 13
Умный 15	Хорошая речь, красиво говорит, грамотный 26	Понимающий, умеет сочувствовать 7
Дружелюбный, доброжелательный 5	Вежливый, тактичный, не грубый, культурный, хорошо воспитан 24	Веселый, остроумный 5
Умеет не спорить, ищет консенсус, умеет соглашаться 5	Дружелюбный, доброжелательный 21	Дружелюбный, доброжелательный 4
	Веселый, остроумный 17	Откровенный, открытый, искренний 4
	Приятно одет, внешне аккуратный 11	Культурный, воспитанный, хорошие манеры 4
	Внимательный 9	Умеет дать совет 3
	Спокойный, сдержанный 7	Умеет поддержать разговор 3
		Общительный 3

Город -74	Райцентр -4	Село -25
Умеет слушать 105	Умеет слушать 4	Умеет слушать 23
Умный 82	Умный 4	Умный 9
Веселый, остроумный 44	Веселый, остроумный 4	Веселый, остроумный 8
Хорошо знает русский язык, красиво говорит 33	Хороший литературный язык, грамотный 3	Понимающий, умеет сочувствовать 7
Общительный, простой в общении 23		Хороший русский язык, умеет красиво говорить 7
Дружелюбный, доброжелательный 19		Дружелюбный, доброжелательный 6
Понимающий, умеет сочувствовать 16		Откровенный, искренний 6
Хорошо воспитан, культурный 11		Культурный, хорошо воспитан 4
Спокойный, сдержанный 9		Умеет дать совет 3
Разносторонний, много знает 8		
Вежливый, тактичный, не грубый 8		

Умеет дать совет 7		
--------------------	--	--

Групповые коммуникативные идеалы, как видно из таблиц, демонстрируют как сходства, так и различия, что свидетельствует о необходимости их дальнейшего изучения; однако налицо общее сходство: несомненно, что толерантность - ведущая черта русского коммуникативного идеала. Русское коммуникативное сознание ищет идеал в толерантном собеседнике, в таком, который выполнял бы роль внимательного, вежливого слушателя. Это, по-видимому, обусловлено такими национальными чертами русского коммуникативного поведения как высокая общительность, высокая коммуникативная активность русского человека, бескомпромиссность в споре, эмоциональность и искренность, стремление увеличить свой речевой вклад, завладеть коммуникативным вниманием, коммуникативный центризм русского человека.

Проведенный эксперимент позволил выявить и некоторые представления россиян о категории «хорошая речь».

Хорошая речь

Хорошая речь – это культурная, красивая, грамотная, хороший русский язык. Любопытно, что требование хорошей речи в русском коммуникативном идеале составляет лишь 8% от количества «желательных» коммуникативных признаков. Данная категория представлена слабо, она не приоритетна для русского коммуникативного сознания и включает лишь самые общие, абстрактные требования. Можно утверждать, что русское сознание нетребовательно к хорошей речи.

11. Коммуникативный самоконтроль

Фиксация собственных коммуникативных ошибок

Фиксация ошибок в русской коммуникативной практике ослаблена. Не принято очень внимательно следить за правильностью своей речи, исправлять немедленно свои речевые ошибки, если они замечены.

Не принято анализировать свою речь с точки зрения ее правильности, нет такой традиции. Наоборот, к допущенным собственным ошибкам русские относятся нередко с юмором – «я что-то не так сказал».

Отношение к речевым ошибкам в русском коммуникативном сознании прощительное – главное, чтобы тебя поняли, а как это оформлено – не так уж важно

Утрата коммуникативного самоконтроля

Утрата русским человеком коммуникативного самоконтроля (который в целом и так довольно слабый) считается допустимой – она «извиняется» ссылкой на сильные эмоции, чьи-либо провоцирующие действия («они меня довели») и внутренне не рассматривается как серьезное нарушение коммуникативных норм.

12. Коммуникативная реакция

Степень искренности реакции на коммуникативные действия собеседника

Русский человек реагирует на коммуникативные действия собеседника очень искренне. По его реакции всегда видно, как он относится к собеседнику и к конкретным словам собеседника. В ходе диалога отношение русского человека к словам его собеседника может многократно меняться, и это будет неизменно отражаться на

его коммуникативном поведении, будет заметно собеседнику. Иностранцев часто удивляет быстрая смена настроений русского человека в разговоре, а это всего лишь «оперативное» отражение реакции русского человека на то, что ему говорят.

Контролируемость реакции

Степень контролируемости русским человеком своей коммуникативной реакции может быть оценена как низкая. Английский преподаватель говорил: «Русский человек разговаривает с тобой либо как лучший друг, либо как злейший враг, причем причина перехода от одного настроения к другому нам обычно непонятна». А дело именно в низкой контролируемости русским собеседником своей коммуникативной реакции на содержание разговора и коммуникативное поведение собеседника: русский человек демонстрирует хорошее настроение, если слова собеседника ему понравились, и не скрывает своего негативного отношения, если слова собеседника ему не понравились; а в следующую минуту он находит какое-либо объяснение или собеседник говорит нечто позитивное, и коммуникативное поведение русского человека вновь становится доброжелательным и позитивным.

В условиях спора вербальные и невербальные реакции русского человека могут быть неконтролируемыми довольно долгое время – до 20-30 минут, что обычно очень удивляет иностранцев: «русские могут долго эмоционально спорить, но при этом не дерутся, а потом расходятся».

Попытки скрыть эмоциональную реакцию на слова собеседника, если и предпринимаются русским собеседником, то обычно формально – для это есть даже специальное выражение «сказал с плохо скрываемым раздражением (злостью, ненавистью и т.д.).

Сдерживаться в ответ на коммуникативное поведение собеседника для русского человека желательно, но не обязательно, несдержанность фиксируется, но при этом обычно прощается как окружающими, так и самим говорящим – «меня вывели из себя».

Внимание при слушании

В процессе слушания не обязательны вербальные сигналы, подтверждающие прием и понимание информации – считается достаточным молча слушать, поддерживая зрительный контакт с собеседником и сохраняя позу и мимику внимания.

Следует подчеркнуть, что внимание русский человек демонстрирует практически исключительно невербальными средствами (ср.: у американцев принято реагировать на сообщаемое в процессе общения вербально, еще в большей степени это характерно для японцев – если японец специальными репликами не подтверждает слушание, он невежлив).

Перебивание собеседника

Хотя это считается невежливым и даже оскорбительным, на практике перебивание собеседника в русской коммуникативной практике встречается очень часто.

В русском общении допустимо перебивание разговаривающих, чтобы задать вопрос одному из них или обоим, в равной мере можно перебить как знакомых, так и незнакомых (при перебивании необходимо извиниться, но перебить все равно можно): *простите, я вас на секундочку перебью...*

В эмоциональном диалоге обе стороны могут постоянно перебивать друг друга, взаимно при этом призывая друг друга «не перебивать», «дать сказать».

Реакция на конфликтное коммуникативное поведение собеседника

В условиях конфликтного общения у русского человека преобладают реакции на громкость речи собеседника (*Что вы на меня кричите? Не кричите на меня!*), тональность (*Почему вы в таком тоне со мной разговариваете?*) и грубость (*Почему вы так грубо со мной разговариваете?*). Все эти реакции связаны с попыткой модифицировать коммуникативное поведение собеседника.

Как ни странно, в русском общении обычно при внешнем, формальном осуждении наблюдается в целом терпимая, прощительная реакция на мат, особенно у мужчин. Кстати, по данным Н.А.Лемяскиной, уже младшие школьники в 80% случаев, внутренне обижаясь, внешне молча сносят брань и грубость в свой адрес.

Активная грубость, грубое нарушение норм речевого этикета, если они демонстративны, интенсивны или длительны, вызывают обычно зеркальную реакцию – повышение громкости, раздражительная тональность, повышение высоты голоса и т.д.

Если в присутствии русского человека происходит конфликт между третьими лицами, которых говорящий знает (коллегами, соседями), русский человек обычно предпринимает попытку смягчить, уладить конфликт, погасить страсти, успокоить ссорящихся. Нередко взрослые вмешиваются в конфликты детей, подростков, в том числе и незнакомых, призывая их прекратить ссору. Таким образом, для русского коммуникативного поведения возможно вмешательство в конфликт третьих лиц. В русском коммуникативном сознании действует как бы концепция «ограниченного суверенитета личности», разрешающая, а во многих случаях предписывающая вмешательство в дела посторонних людей.

Если русскому человеку его собеседник делает замечание, касающееся его тона или некорректного поведения, можно не придавать этому особого внимания: сказать «Да не в тоне дело!», либо оправдать себя, объяснив свое поведение объективными причинами («вы меня сами довели») либо отзеркалить («А вы как со мной разговаривали?», «А вы сами начали...»).

Реакция на неинтересную тему общения

Русский человек обычно не склонен скрывать, что тема общения ему неинтересна. Особенно это заметно на официальных мероприятиях, во время торжественных собраний и подобных мероприятий – часто кажется, что официального докладчика вообще никто не слушает.

В межличностном общении люди обычно пытаются скрыть, что тема им неинтересна, но делают это в значительной степени формально, не прилагая к этому больших усилий, если это плохо получается. Это выражается прежде всего в мимике невнимания.

Реакция на речевые ошибки собеседника

На речевые ошибки собеседника русский человек, если он их замечает, реагирует несколько иронически, но при этом редко словесно выражает свою реакцию. Многие ошибки русский человек даже не замечает или просто игнорирует.

Не принято говорить собеседнику о его речевых ошибках, корректировать его речь.

Русским сознанием речевые ошибки не считаются большим грехом – «дело не в том, как сказал, дело в том, что он делает», «лишь бы дело знал», «главное, чтобы человек был хороший».

Общая реакция на ошибки собеседника в речи – сдержанно-прощительная.

Реакция на похвалу, комплимент

Реакцию русского человека на похвалу или комплимент в свой адрес можно назвать скромной или слабо-негативной. Похвалу и комплимент принято принимать скромно, умаляя свои достижения и положительные качества, а во многих случаях – отрицая их или даже извиняясь за них: *Это не моя заслуга, это заслуга всех; Это в большой степени заслуга N; Вы преувеличиваете; Это вовсе уж и не такая заслуга* и т.д.

С комплиментом принято спорить, отрицать его объективную основу – фактически это стало этикетной нормой русского общения при ответе на комплимент и похвалу.

Реакция на коммуникативное поведение незнакомых

Незнакомым можно сделать замечание, если они нарушают правила речевого этикета, ругаются в общественном месте.

Допустимо вмешательство в конфликт находящихся рядом людей с целью его ликвидации.

Допустимо вмешательство в общение незнакомых людей, подключение к их разговору или спору (если они говорят что-то неправильное, ошибочное с точки зрения вмешивающегося). Возможна попытка подсказать незнакомым правильное решение без какого-либо вопроса или просьбы с их стороны.

13. Объем общения

Развернутость диалога

Русский диалог может идти долго, а реплики в составе диалога могут быть достаточно развернутыми, продолжительными.

Эмоциональный диалог может идти долго, люди могут перебивать друг друга, но диалог будет продолжаться (у американцев, французов эмоциональный диалог не может быть долгим).

Роли говорящего и слушающего в русском диалоге меняются не так часто, как в европейском диалоге (явление коммуникативной доминантности). Во многих случаях русские пытаются слушать друг друга и говорить одновременно, что ведет к снижению качества восприятия информации и к увеличению продолжительности диалога.

Развернутость монолога

Русские монологи превосходят по развернутости и длительности западноевропейские. Русский монолог может быть серьезным, эмоциональным, без юмора, может содержать сразу несколько важных мыслей.

В официальной обстановке монологи сплошь и рядом выходят за рамки регламента. Краткость монолога – важное требование русского коммуникативного идеала.

Длиительные паузы в общении

Высокая общительность русского человека проявляется и в таком существенном признаке его коммуникативного поведения как нетерпимость к молчанию в компании, в группе. В компании, в группе, в гостях, за столом не принято молчать. Если кто-то некоторое время не участвует в общем разговоре, его вполне могут спросить: «А ты что молчишь?»

В русском групповом общении есть понятие неловкого молчания, отсутствующее у других народов - если вдруг все в компании одновременно замолчали, такое молчание считается неприятным, его называют неловким и стараются сразу же возобновить групповое общение, найдя для этого подходящую тему.

В поездах, при поездках на дальнее расстояние принято разговаривать с попутчиками. Уклонение от общения в таких условиях нередко рассматривается как

неуважение, высокомерие, и в общем разговоре надо хотя бы формально участвовать.

Общение должно идти непрерывно, все собеседники как в диалоге, так и в групповом общении должны быть постоянно включены в общение. Длительные паузы в русском общении недопустимы.

Формализованная параметрическая модель русского коммуникативного поведения

Приведенное выше содержательное параметрическое описание русского коммуникативного поведения может быть представлено в формализованной форме. Напомним, что описание проводится на контрасте с западным коммуникативным стандартом.

1. Контактность

Общительность – очень высокая
 Эмоциональность – высокая
 Коммуникативный демократизм – высокий
 Коммуникативная доминантность – заметная
 Свобода подключения к общению – высокая
 Свобода вступления в контакт – высокая
 Зрительный контакт – обязателен
 Искренность – высокая
 Откровенность в общении – высокая
 Доброжелательность приветствия – сдержанная

2. Неформальность

Стремление к неформальному общению – заметное
 Приоритетность неформального общения – выраженная
 Эффективность формального общения – низкая

3. Коммуникативная самоподача

Самоподача личности – диффузная
 Самопрезентация достижений – сдержанная

4. Вежливость - характер соблюдения принятых в обществе правил уважительного общения

Императивность этикетных норм – пониженная
 Предупредительность - заметная
 Допустимость грубости – заметная
 Вежливость к незнакомым – низкая
 Вежливость к знакомым – высокая
 Бытовая вежливость к старшим – пониженная
 Вежливость к детям – низкая
 Вежливость детей к родителям – допускает исключения
 Вежливость детей к незнакомым взрослым – заметная

Вежливость к женщинам – повышенная
 Вежливость к учителям – высокая
 Вежливость обслуживающего персонала – пониженная
 Внимание при слушании – низкое

5. Регулятивность

Возможность модификации поведения собеседника – высокая
 Педагогическая доминантность – очень высокая

6. Конфликтность

Дискуссионность общения – повышенная
 Бескомпромиссность – очень высокая
 Публичное обсуждение разногласий – широко распространено
 Допустимость эмоционального спора – высокая
 Категоричность выражения несогласия – повышенная
 Любовь к критике – повышенная
 Допустимость конфликтной тематики общения – высокая
 Категоричность формулирования проблемы – высокая
 Отношение к инакомыслию – негативное
 Сосредоточенность спора на решении проблемы – пониженная
 Проблемность повседневного общения – повышенная

7. Тематика общения

Откровенный разговор по душам – приоритетность
 Светское общение – негативное отношение
 Широта обсуждаемой информации – высокая
 Интимность запрашиваемой информации – высокая
 Интимность сообщаемой информации – высокая
 Широта сообщаемой информации – высокая
 Стремление к широкой информированности – высокое
 Стремление к постоянному получению новой информации – заметное
 Оценочность общения – высокая
 Коммуникативный пессимизм – ярко выражен
 Важность юмора в общении – высокая
 Степень табуированности в общении – низкая
 Уровень интеррогативности общения – высокий
 Степень императивности общения – низкая

8. Невербальное поведение

бытовая улыбчивость – отсутствует
 дистанция общения – короткая
 физический контакт собеседников – достаточно широко используется
 интенсивность жестикуляции – средняя
 амплитуда жестикуляции – повышенная
 интенсивность мимики – повышенная
 искренность мимики – очень высокая

громкость общения – заметная
 возможность повышения громкости речи – достаточно высокая
 возможность повышения темпа речи – низкая

9. Ориентация на собеседника

Ориентация на сохранение лица собеседника – отсутствует
 Настойчивость в получении информации – заметная
 Комплиментарность общения – низкая
 Коммуникативный эгоцентризм – заметный
 Стремление к постоянству круга общения – высокая
 Отношение к групповому общению – предпочтительность
 Предпочитаемый размер группы общения – малый и средний

10. Коммуникативный эталон

Коммуникативный идеал – толерантный собеседник, хороший слушатель
 Хорошая речь – культурная

11. Коммуникативный самоконтроль

Фиксация собственных коммуникативных ошибок – ослаблена
 Утрата коммуникативного самоконтроля – допустима, прощительна

12. Коммуникативная реакция

Степень искренности реакции на коммуникативные действия собеседника – высокая
 Контролируемость реакции – низкая
 Внимание при слушании – преимущественно невербальное
 Перебивание собеседника – допустимо
 Реакция на конфликтное коммуникативное поведение собеседника – зеркальная
 Реакция на неинтересную тему общения – невнимательное слушание
 Реакция на речевые ошибки собеседника сдержанная
 Реакция на похвалу, комплимент – слабо негативная
 Реакция на коммуникативное поведение незнакомых – допустима

13. Объем общения

Развернутость диалога – заметная
 Развернутость монолога – повышенная
 Длительные паузы в общении – недопустимы

Коммуникативное поведение народа может быть формально охарактеризовано и по основным коммуникативным факторам. Так, русское коммуникативное поведение, представленное в такой форме, будет выглядеть следующим образом:

Контактность – высокая
 Неформальность – приоритетна
 Коммуникативная самоподача – сдержанная
 Вежливость – пониженная
 Регулятивность – выраженная

Конфликтность – повышенная
 Тематика общения – широкая
 Невербальное поведение – средняя активность
 Ориентация на собеседника – слабо выраженная
 Коммуникативный эталон – выслушивание
 Коммуникативный самоконтроль – ослабленный
 Коммуникативная реакция – эмоционально выраженная
 Объем общения – повышенный

Характеристика коммуникативного поведения народа по факторам – наиболее краткая, но и наименее информативная форма представления результатов исследования, требующая в любом случае дополнительных комментариев.

Глава 5.

Параметрическое описание русского коммуникативного поведения в сопоставлении с коммуникативным поведением отдельных народов

Ниже приводятся примеры параметрического описания русского коммуникативного поведения в сопоставлении с коммуникативным поведением американцев, англичан и немцев. Описание осуществлено по контрастивной методике (см. Стернин И.А. Контрастивная лингвистика 2004): описывается коммуникативное поведение русских на фоне американцев, англичан и немцев соответственно. Описание коммуникативного поведения американцев, англичан и немцев также, соответственно, подается в сопоставлении с русским коммуникативным поведением.

1. Контрастивное описание русского и американского коммуникативного поведения

Факторы приводятся заглавными буквами, параметры и коммуникативные признаки - обычным шрифтом.

ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ

ПАРАМЕТРЫ	Русское коммуникативное поведение	Американское коммуникативное поведение
Стремление к общению	высокое	заметное
Доля общения в структуре деятельности	очень высокая	заметная
Допустимость общения с незнакомыми	высокая	низкая
Интимность обсуждаемой тематики	высокая	низкая
Демонстрация повышенного коммуникативного интереса к отдельным категориям собеседников	высокая	отсутствует

Стремление к расширению круга общения	заметное	не выражено
Настойчивость при вступлении в контакт	повышенная	низкая
Активность в общении	высокая	высокая

КОММУНИКАТИВНАЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ

Стремление к эмоциональной оценке	повышенное	низкое
Стремление к гиперболизации выражения своих чувств	низкое	высокое
Частота использования эмоциональных языковых средств в общении	повышенная	заметная
Необходимость демонстрации положительных эмоций в общении	отсутствует	очень высокая
Искренность коммуникативных эмоций	очень высокая	пониженная
Допустимость высоко эмоционального разговора	высокая	пониженная
Возможность эмоциональной реакции на реплику собеседника	повышенная	недопустимость

ВСТУПЛЕНИЕ В КОНТАКТ

Свобода вступления в контакт	повышенная	заметная
Свобода подключения к общению	высокая	низкая

ХАРАКТЕР ПОДДЕРЖАНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО КОНТАКТА

Невмешательство	отсутствие	соблюдается
Интимность обсуждаемой тематики	заметная	невысокая

ХАРАКТЕР ВЫХОДА ИЗ КОММУНИКАЦИИ

Возможность внезапного прерывания контакта	повышенная	отсутствует
Плавность выхода из контакта	невысокая	высокая
Использование смены темы	редко	часто
Стремление к сохранению лица собеседника	отсутствует	выражено
Необходимость	заметная	заметная

поддерживающих реплик		
Контакт взглядом	обязателен	обязателен
Допустимость длительных пауз в общении	недопустимость	допустимость
Возможность перебивания собеседника	высокая	отсутствует
Внимательное слушание	желательно, но обычно не соблюдается	соблюдается

КОММУНИКАТИВНАЯ ПРИВЕТЛИВОСТЬ

Доброжелательность приветствия	невыраженная	повышенная
Бытовая улыбчивость	низкая	очень высокая
Деловая улыбчивость	отсутствует	очень высокая

КОММУНИКАТИВНЫЙ ДЕМОКРАТИЗМ

Приоритетность неформального общения	выраженная	отсутствует
Стремление к упрощению этикетных норм поведения	заметное	заметное
Стремление к быстрому упрощению коммуникативных отношений	повышенная	высокая
Стремление к паритетности в общении	заметное	повышенное
Стремление к неформальному общению в формальной обстановке	заметное	выраженное
Приоритетность установления дружеских отношений с окружающими	повышенная	не выраженная

КОММУНИКАТИВНАЯ САМОПОДАЧА

Характер самоподачи личности	диффузная	агрессивная
Характер самопрезентации	скромная	агрессивная
Коммуникативная доминантность в общении с окружающими	повышенная	пониженная
Допустимость самопохвалы, саморекламы, демонстрации	отсутствует	высокая

личных успехов окружающим		
Допустимость демонстрации успехов родственников, детей, успехов в хобби окружающим	заметная	низкая
Демонстрация сопричастности к успехам других лиц	низкая	низкая
Демонстрация знакомства со статусными лицами	заметная	низкая

РОЛЬ ОФИЦИАЛЬНОГО (ФОРМАЛЬНОГО) ОБЩЕНИЯ

Роль светского общения	низкая	высокая
Стремление к неформальному общению	повышенное	заметное
Приоритетность неформального общения	ярко выражена	пониженная
Эффективность официального общения	невысокая	очень высокая
Доля формального общения	невысокая	высокая

ЭТИКЕТНОСТЬ ОБЩЕНИЯ

Вежливость к незнакомым	пониженная	высокая
Вежливость к знакомым	высокая	высокая
Вежливость к старшим	заметная	пониженная
Допустимость грубости в отношении собеседника	заметная	отсутствует
Вежливость к детям	не обязательна	обязательна
Вежливость детей к родителям и старшим	обязательна	обязательна
Вежливость к женщинам	обязательна	желательна
Вежливость к учащимся	допускает исключения	не допускает исключений
Вежливость к учителям и преподавателям	не допускает исключений	допускает исключения
Вежливость обслуживающего персонала	допускает исключения	не допускает исключений

КОММУНИКАТИВНОЕ ДАВЛЕНИЕ

Стремление к модификации поведения собеседника	повышенное	низкое
Настойчивость в достижении коммуникативной цели	заметная	невысокая
Стремление к модификации картины мира собеседника	заметное	отсутствует

Допустимость вмешательства в общение и поведение других	повышенная	отсутствует
Частота модифицирующих речевых актов	заметная	низкая

КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ

Внимание к своей собственной речи	не выраженное	заметное
Внимание к содержанию речи собеседника	заметное	низкое

Коммуникативная рефлексивность	низкая	заметная
Стремление к коррекции собственной речи	низкое	заметное
Стремление к модификации речи собеседника	повышенное	низкое
Прогнозирование результатов своей коммуникативной деятельности	низкое	заметное

ТЕМАТИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ОБЩЕНИЯ

Допустимость откровенного разговора по душам	высокая	низкая
Стремление к откровенным разговорам	высокое	низкое
Интимность запрашиваемой информации	высокая	пониженная
Интимность сообщаемой информации	высокая	пониженная
Интимность обсуждаемой информации	заметная	невысокая
Широта обсуждаемой проблематики	очень широкая	пониженная
Проблемность повседневного общения	высокая	низкая
Оценочность общения	высокая	невысокая
Коммуникативный пессимизм	выраженный	отсутствие
Искренность	высокая	невысокая
Откровенность в общении	повышенная	пониженная
Доля юмора в общении	низкая	высокая
Степень табуированности	невысокая	заметная
Комплиментарность общения	невысокая	высокая
Эвфемистичность общения	невысокая	высокая
Любовь к рассказыванию анекдотов	заметная	низкая

Широта тематики анекдотов	очень высокая	невысокая
Допустимость грубой лексики при рассказывании анекдотов	заметная	низкая

ДИСКУССИОННОСТЬ

Стремление к достижению компромисса	низкое	высокое
Публичное обсуждение разногласий	допустимо	не принято
Допустимость эмоционального спора	заметная	низкая
Ориентация на сохранения лица собеседника	отсутствует	пониженная
Допустимость эмоционального спора	повышенная	низкая
Готовность к критике собеседника	высокая	низкая
Готовность вступить в спор	повышенная	пониженная
Удовольствие от победы в споре	заметное	невысокое
Стремление к победе в споре	повышенное	невысокое
Неприятие критики собеседника	очень вероятно	возможно
Использование антиконфликтной тематики общения	редко используется	достаточно широко используется
Перебивание собеседника	широко распространено	недопустимо
Сосредоточенность спора на решении проблемы	очень низкая	высокая
Интерес к спорам и конфликтам окружающих	заметный	пониженный
Любовь к критике	выраженная	слабо выраженная
Антиконфликтная тематика общения	редко используется	достаточно широко используется
Демонстрация сочувствия к проигравшему в споре собеседнику	низкая	заметная
Демонстрация уважения к победителю в споре	заметное	повышенное
Возможность перебивания собеседника	повышенная	отсутствует
Возможность критики предметов,	низкая	отсутствует

принадлежащих собеседнику		
Отношение к инакомыслию	осуждается	приветствуется

ПРЕДПОЧИТАЕМЫЙ КРУГ ОБЩЕНИЯ И ТИП СОБЕСЕДНИКА ОРИЕНТАЦИЯ НА СОБЕСЕДНИКА

Стремление к постоянству круга общения	заметное	мало заметно
Соотношение группового общения и диалога	предпочтение группового общения	равнозначность
Предпочитаемые группы общения	малые и средние	равнозначность

КОММУНИКАТИВНАЯ ДИСТАНЦИЯ

Дистанция общения	короткая	большая
Стремление к сокращению дистанции	выражено	слабо выражено

ФИЗИЧЕСКИЙ КОНТАКТ

Физический контакт собеседников	достаточно распространен	мало распространен
---------------------------------	--------------------------	--------------------

СООТНОШЕНИЕ ВЕРБАЛЬНОГО И НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Допустимость использования зрительного контакта вместо вербального приветствия	недопустимо	допустимо
Стремление к замене речи жестами при эмоциональной речи	пониженное	пониженное
Стремление к замене речи жестами при быстрой речи	пониженное	пониженное
Стремление к замене речи жестами и мимикой при общении	низкое	низкое

ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ

Интенсивность жестикуляции	повышенная	умеренная
Размах жестикуляции	широкая	неширокая

	амплитуда	амплитуда
Эмоциональность жестикуляции	повышенная	умеренная

МИМИКА

Интенсивность	высокая	умеренная
Искренность	высокая	умеренная
Спонтанность мимики	высокая	низкая
Интенсивность мимики при выражении отношения к собеседнику	заметная	заметная
Интенсивность мимики при выражении благодарности	заметная	заметная

ГРОМКОСТЬ

Громкость ведения разговора	заметная	высокая
Возможность повышения громкости речи	высокая	пониженная

ТЕМП ОБЩЕНИЯ

Темп ведения разговора	средний	средний
Возможность повышения темпа речи	заметная	заметная

2. Контрастивное описание русского, английского и немецкого коммуникативного поведения

Значения всех коммуникативных признаков, включенных в таблицу, определены исключительно в рамках сопоставления исследуемых коммуникативных культур – английской и немецкой с русской, то есть соответствующие характеристики описывают английскую и немецкую коммуникативные культуры только относительно русской. При описании реализуются принципы системности, контрастивности и нежесткого метаязыка (см. выше).

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Роль знакомства для вступления в контакт	низкая	высокая	средняя

Легкость подключения к общению разговаривающих	высокая	низкая	низкая
Свобода вступления в контакт с незнакомыми	высокая	низкая	низкая
Доброжелательность приветствия	невыраженная	выраженная	выраженная
Настойчивость при вступлении в контакт	выраженная	отсутствует	отсутствует
Коммуникативная доступность статусных лиц	низкая	высокая	низкая

ВЫХОД ИЗ КОММУНИКАТИВНОГО КОНТАКТА

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Плавность выхода из контакта	не обязательна	обязательна	обязательна
Смена темы как способ выхода из контакта	редко используется	часто используется	редко используется

ПОДДЕРЖАНИЕ КОНТАКТА

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Демонстративная коммуникативная приветливость	отсутствует	очень высокая	высокая
Бытовая улыбчивость	отсутствует	очень высокая	заметная
Деловая улыбчивость	отсутствует, но формируется	высокая	высокая
Контакт взглядом	желателен	обязателен	обязателен
Комплиментарность	редко используется	часто используется	часто используется
Антиконфликтная ориентация общения	редко используется	очень часто используется	часто используется

Толерантность к молчанию	отсутствует	высокая	средняя
--------------------------	-------------	---------	---------

ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Стремление к общению	высокое	невысокое	невысокое

Доля общения в структуре деятельности	высокая	невысокая	невысокая
Допустимость общения с незнакомыми	высокая	низкая	низкая
Интимность обсуждаемой тематики	высокая	низкая	низкая
Демонстрация повышенного коммуникативного интереса к отдельным категориям собеседников (иностранцам, артистам, знаменитостям, новым людям)	наблюдается	не наблюдается	не наблюдается
Стремление к расширению круга общения	заметное	низкое	низкое

ФОРМАЛЬНОСТЬ/НЕФОРМАЛЬНОСТЬ ОБЩЕНИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Приоритетность неформального общения	наблюдается	формируется	не наблюдается
Любовь к общению по душам	наблюдается	отсутствует	отсутствует
Коммуникативная неформальность (демократизм) в	не наблюдается	наблюдается	не наблюдается

обращении и приветствии при разнице в статусной и социальной дистанции			
Стремление к неформальному общению в формальной обстановке	наблюдается	формируется	не наблюдается

Приоритетность установления дружеских отношений с окружающими	наблюдается	не наблюдается	не наблюдается
Приоритетность соблюдения формально-этикетных отношений с окружающими	не наблюдается	наблюдается	ярко выражена
Отношение к светскому общению	негативное	позитивное	позитивное
Эффективность официального общения	невысокая	высокая	высокая
Эффективность неофициального общения	высокая	низкая	низкая
Доля дружеского общения в общем объеме общения личности	высокая	низкая	невысокая
Доля формального и этикетного общения в общем объеме общения личности	невысокая	высокая	высокая

КОММУНИКАТИВНАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Общий характер самопрезентации	диффузный	скромный	скромный
Допустимость	низкая	отсутствует	отсутствует

самопохвалы, саморекламы, демонстрации личных успехов окружающим			
Допустимость демонстрации успехов родственников, детей, успехов в хобби окружающим	высокая	низкая	низкая

Демонстрация сопричастности к успехам других лиц	наблюдается	редко наблюдается	редко наблюдается
Демонстрация знакомства со статусными лицами	наблюдается	редко наблюдается	редко наблюдается
Коммуникативный эгоцентризм	наблюдается	редко наблюдается	редко наблюдается

ВЕЖЛИВОСТЬ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Вежливость детей к незнакомым взрослым	высокая	нормативная	нормативная
Вежливость детей к знакомым взрослым	допускает исключения	не допускает исключения	не допускает исключения
Подчеркнутая вежливость к женщинам	присутству- ет	отсутствует	отсутствует
Вежливость к учащимся	невысокая	нормативная	нормативная
Подчеркнутая вежливость учащихся к учителям и преподавателям	наблюдается	отсутствует	отсутствует
Подчеркнутая вежливость обслуживающего персонала к клиентам	отсутствует, но формирует- ся	присутствует	присутствует
Вежливость к обслуживающему	средняя, возможна	высокая	высокая

персоналу	пониженная		
Бытовая вежливость	низкая	высокая	высокая
Деловая вежливость	средняя	высокая	высокая
Подчеркнуто внимательное слушание	отсутствует	ярко выражено	выражено
Допустимость перебивания собеседника	высокая	исключена	низкая
Императивность этикетных норм общения	допускает исключения	не допускает исключения	не допускает исключения
Внимание к незнакомым	невысокое	высокое	нормативное
Внимание к знакомым	среднее	высокое	нормативное
Подчеркнутая вежливость к старшим по возрасту и статусу	присутствует	отсутствует	отсутствует
Допустимость сквернословия в межличностном общении	низкая	повышенная	средняя
Вежливость родителей и старших к детям	пониженная	нормативная	нормативная
Вежливость детей к старшим	повышенная	нормативная	нормативная
Вежливость детей к родителям	повышенная, имеет тенденцию к снижению	нормативная	нормативная

КОММУНИКАТИВНОЕ ДАВЛЕНИЕ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Коммуникативная доминантность в общении с окружающими	наблюдается	исключается	отсутствует
Стремление к модификации картины мира собеседника	заметное	отсутствует	отсутствует
Коммуникативная настойчивость в	высокая	низкая	низкая

достижении цели			
Возможность категоричного настаивания на своей точке зрения	наблюдается	не наблюдается	не наблюдается

РЕГУЛЯТИВНОСТЬ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Стремление к модификации поведения собеседника	заметное	минимальное	низкое
Допустимость вмешательства в общение и поведение знакомых	высокая	низкая	низкая
Допустимость вмешательства в общение и поведение незнакомых	заметная	исключается	низкая
Частота модифицирующих речевых актов	высокая	низкая	очень низкая
Педагогическая доминантность	высокая	отсутствует	отсутствует
Императивность общения	высокая	низкая	низкая

ОБСУЖДЕНИЕ РАЗНОГЛАСИЙ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Допустимость эмоционального спора	высокая	низкая	невысокая
Готовность к критике собеседника	заметная	очень низкая	низкая

Использование антиконфликтной тематики общения	минимальное	заметное	заметное
Дискуссионность общения	высокая	минимальная	низкая
Любовь к спорам	заметная	отсутствует	отсутствует
Допустимость конфликтной тематики в общении	высокая	низкая	низкая

Демонстрация сочувствия к проигравшему в споре собеседнику	факультативна	общепринята	факультативна
Интерес к спорам и конфликтам окружающих людей	заметный	отсутствует	отсутствует
Любовь к критике	высокая	практически отсутствует	отсутствует
Возможность критики предметов собственности собеседника	допустима	недопустима	недопустима
Степень допустимости инакомыслия	низкая	высокая	высокая
Категоричность выражения несогласия	высокая	крайне низкая	низкая
Категоричность формулирования проблем для обсуждения	высокая	низкая	низкая
Допустимость постановки и обсуждения спорных вопросов в повседневной коммуникации	высокая	низкая	низкая

СОДЕРЖАНИЕ ОБЩЕНИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Допустимость откровенного разговора по душам	высокая	крайне низкая	низкая
Широта обсуждаемой информации	значительная	ограниченная	ограниченная
Интимность запрашиваемой информации	высокая	низкая	низкая
Интимность сообщаемой информации	высокая	невысокая	низкая

Интимность обсуждаемой информации	высокая	невысокая	низкая
Стремление к искренности	высокое	невысокое	невысокое
Принятая доля юмора в общении	заметная	заметная	невысокая
Жесткость ситуативно-тематической регламентации общения	невысокая	высокая	высокая
Деловитость стиля обсуждения вопросов	невысокая	высокая	очень высокая

ОРИЕНТАЦИЯ НА СОБЕСЕДНИКА

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Внимательное слушание	допускает исключения	не допускает исключений	не допускает исключений
Стремление сохранить лицо собеседника	не выражено	ярко выражено	выражено
Внимание к форме речи собеседника	невысокое	высокое	заметное

Внимание к содержанию речи собеседника	высокое	высокое	заметное
Стремление к модификации речи собеседника	заметное	низкое	низкое
Возможность перебивания собеседника	высокая	низкая	низкая
Частотность комплиментов	низкая	заметная	заметная
Стремление к постоянству круга собеседников	выраженное	невыраженное	невыраженное

КОММУНИКАТИВНАЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ

<i>ПАРАМЕТРЫ</i>	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Уровень эмоциональной сдержанности	низкий	высокий	заметный
Искренность коммуникативных эмоций	высокая	низкая	низкая
Стремление к гиперболизации выражения эмоций	низкое	высокое	заметное
Необходимость демонстрации положительных эмоций в общении	пониженная	высокая	заметная
Свобода выражения негативных эмоций	высокая	минимальная	низкая
Допустимость высокоэмоционального разговора	высокая	низкая	низкая
Возможность позитивной эмоциональной реакции на речь собеседника	высокая	высокая	средняя

Возможность негативной эмоциональной реакции на речь собеседника	высокая	низкая	средняя
--	---------	--------	---------

КОММУНИКАТИВНАЯ ОЦЕНОЧНОСТЬ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Стремление к вербальной оценке ситуаций и лиц	высокая	низкая	низкая
Доля позитивных оценок в разговоре	средняя	очень высокая	заметная
Степень категоричности высказываемых оценок	высокая	сниженная	низкая
Допустимость негативных оценок в разговоре	средняя	пониженная	пониженная

КОММУНИКАТИВНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ИНФОРМАЦИИ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Стремление к широкой информированности	заметное	невысокое	низкое
Потребность все время получать новую информацию	заметная	низкая	низкая
Уровень интеррогативности	высокий	невысокий	низкий
Настаивание на предоставлении информации	возможно	не принято	не принято

КОММУНИКАТИВНАЯ РЕАКЦИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Уровень доверия к устной речи, словам собеседника	средний	высокий	средний
Возможность уточнения непонятого через вопросы	средняя	невысокая	высокая
Возможность искренней реакции на слова собеседника	высокая	невысокая	невысокая
Реакция на негативное поведение собеседника	выраженная	невыраженная	сдержанная
Реакция на речевые ошибки собеседника	возможна	маловероятна	маловероятна
Реакция на похвалу и комплименты	сдержанная	выраженная	сдержанная

Реакция на коммуникативное поведение незнакомых	возможна	маловероятна	маловероятна
---	----------	--------------	--------------

ОБЪЕМ ОБЩЕНИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Время, уделяемое общению в структуре деятельности	значительное	среднее	среднее
Развернутость диалога	заметная	невысокая	невысокая
Развернутость монолога	заметная	невысокая	невысокая
Многословие	заметное	не характерно	не характерно

КОММУНИКАТИВНЫЙ САМОКОНТРОЛЬ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Внимание к собственной речи	невысокое	повышенное	заметное
Коммуникативная рефлексивность	невысокая	заметная	средняя
Стремление к коррекции собственной речи	невысокое	заметное	среднее
Прогнозирование результатов своей коммуникативной деятельности	невысокое	заметное	заметное
Привычка сдерживать коммуникативную реакцию	не выражена	ярко выражена	выраженная
Контролируемость мимики в процессе общения	низкая	высокая	высокая
Контролируемость жестикляции в процессе общения	невысокая	высокая	высокая

Контролируемость громкости речи	невысокая	заметная	средняя
Контролируемость используемой лексики	невысокая	заметная	средняя
Отношение к языку как показателю социального статуса	отсутствует	ярко выражено	отсутствует
Допустимость утраты коммуникативного самоконтроля	высокая	низкая	низкая

НЕВЕРБАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕНИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Дистанция общения	короткая	увеличенная	увеличенная
Стремление к сокращению коммуникативной дистанции	выраженное	не выражено	не выражено
Физический контакт собеседников	частотен	нежелателен	недопустим

Пространство общения	тесное	расширенное	расширенное
Объем жестикуляции	заметный	невысокий	невысокий
Интенсивность жестикуляции	средняя	невысокая	невысокая
Амплитуда жестикуляции	средняя	невысокая	невысокая
Интенсивность мимики	средняя	невысокая	низкая
Эмоциональность жестикуляции	повышенная	низкая	низкая
Громкость общения	средняя	пониженная	средняя
Возможность повышения громкости речи	заметная	невысокая	низкая
Темп общения	средний	средний	средний
Возможность повышения темпа общения	заметная	невысокая	невысокая
Улыбка в бытовом общении	не принята	нормативна	нормативна

Улыбка в официальном общении	возможна	нормативна	нормативна
Контакт взглядом	не обязателен	принят	принят
Шумность в групповом общении среди других лиц	низкая	повышенная	повышенная

КОММУНИКАТИВНЫЙ СТИЛЬ¹

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Интенсивный / расслабленный	умеренно интенсивный	расслабленный	умеренно интенсивный
Фактический/ аналитический	фактический	аналитический	аналитический
Прямой/косвенный в межличностном	преобладает прямой	преобладает косвенный	преобладает косвенный

¹ Коммуникативный стиль – это доминирующая манера общения, проявляющаяся в большинстве коммуникативных ситуаций.

общении			
Пессимистический/ оптимистический	преобладает пессимис- тический	преобладает оптимисти- ческий	преобладает оптимисти- ческий
Многословный/лако- ничный	преоблада- ние многослов- ного	преобладание лаконичного	преобладание лаконичного
Ориентация на результат/процесс	преиму- щественно на процесс	преимуще- ственно на результат	преиму- щественно на результат
Гармонизирующий / деловой	равнозначно	деловой	деловой

ОТНОШЕНИЕ К РОДНОМУ ЯЗЫКУ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Осознание сложности	высокий уровень	средний уровень	средний уровень
Осознание нужности	низкий уровень	средний уровень	средний уровень

Уровень осознания важности хорошего владения	низкий уровень	высокий уровень	высокий уровень
Тревога за состояние языка	существует	не существует	не существует

ОТНОШЕНИЕ К ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Любовь к изучению других языков	низкий уровень, но быстро повышается	отсутствует	отсутствует
Стремление знать иностраннные языки	средний уровень, повышается	низкий уровень	средний уровень
Осознание важности хорошего владения иностраннным языком	высокий уровень	низкий уровень	средний уровень

РОЛЬ УСТНОГО ОБЩЕНИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Приоритетность устного общения	не выраженная	выраженная	не выраженная
Доверие к устному слову	среднее	высокое	ниже среднего

РОЛЬ ПИСЬМЕННОГО ОБЩЕНИЯ

ПАРАМЕТРЫ	Русское КП	Английское КП	Немецкое КП
Роль письменного текста в коммуникации	средняя	повышенная	высокая
Доверие к официальному письменному тексту	высокое	высокое	высокое
Доверие к неофициальному письменному тексту	низкое	высокое	среднее

Приведенное параметрическое описание коммуникативного поведения русских, англичан и немцев не представляет собой исчерпывающего описания, в приведенном виде – это попытка наглядно представить некоторые наиболее яркие коммуникативные черты русского, английского и немецкого коммуникативного поведения, в особенности в тех аспектах, где они не совпадают. Подчеркнем еще раз, что, во-первых, приведенные в сравнительной таблице характеристики являются относительными – они характеризуют русское КП *относительно английского и немецкого*, а английское и немецкое КП *относительно русского КП*, а во-вторых, эти характеристики носят максимально обобщенный характер и могут различаться применительно к определенным социальным, возрастным, гендерным, профессиональным и т.д. группам носителей соответствующей коммуникативной культуры.

**4. Опыт контрастивного описания
русского невербального коммуникативного поведения
(физический контакт и дистанция в коммуникативном поведении)**

В 1999-2004 гг. нами была проведена серия экспериментов по определению стандартной коммуникативной дистанции для ряда ситуаций установления контакта в разных коммуникативных культурах. Эксперимент имел контрастивную основу и проводился следующим образом.

Испытуемым (10 русских, 9 финских, 8 датских, 8 немецких, 10 польских студентов) предлагалось представить себя в ситуации вступления в общение:

1. со знакомым, например реальным товарищем по группе;

Инструкция: “Подойдите на комфортное для вас расстояние и вступите в разговор с...” (реальное вступление в разговор не требовалось).

2. с незнакомым на улице;

Инструкция: “Подойдите на комфортное для вас расстояние и вступите в разговор

с...” (реальное вступление в разговор не требовалось).

3. с сидящим на стуле незнакомым (реальное вступление в разговор не требовалось);

Инструкция: “Вам надо поговорить с сидящим на стуле перед вами незнакомым человеком. Возьмите стул и сядьте перед ним на комфортном для вас расстоянии” (реальное вступление в разговор не требовалось).

4. с подходящим к испытуемому незнакомцем (по существу - вариант второго эксперимента, но с измененной инструкцией);

“К вам подходит для разговора незнакомый человек. Остановите его на расстоянии, которое вы считаете для себя комфортным”. Реальное вступление в разговор не требовалось.

5. с сидящим незнакомым;

“Возьмите стул и сядьте напротив незнакомого на комфортном расстоянии”.

Реальное вступление в разговор не требовалось.

6. с человеком, стоящим впереди в очереди;

“Подойдите и встаньте в очередь на комфортном расстоянии”. Реальное вступление в разговор не требовалось.

Во всех экспериментах роль потенциального партнера по общению для участника эксперимента выполняют статист, который стоял или сидел в указанном экспериментатором месте и не предпринимал каких-либо действий или попыток общения.

Дистанцию между участником эксперимента и статистом фиксировал экспериментатор при помощи рулетки и заносил данные в протокол.

Результаты эксперимента (средние величины):

Задание	Русские	Финны	Датчане	Немцы	Поляки
подойти к знакомому	74 см.	73 см.	103см.	63 см.	53 см.
подойти к незнакомому	70см.	112см.	110см.	93 м.	77см.
остановить приближающегося незнакомца	87 см.	90см.	119 см.	90 см.	84 см.
сесть напротив незнакомца	92 см.	107 см.	133см.	100см.	95 см.
сесть рядом	25см.	35 см.	37 см.	48см.	19 см.
встать в очередь	20 см.	40 см.	40см.	39см.	15 см.

Таким образом, русские ближе других подходят к незнакомым, вместе с поляками ближе других подпускают незнакомых к себе, ближе других садятся напротив незнакомца, ближе других садятся рядом с незнакомым и после поляков ближе других подходят друг к другу в очереди. При этом к знакомым русские не подходят слишком близко – здесь их опережают поляки и немцы.

Результаты эксперимента, несмотря на небольшое число испытуемых, показывают, что русская коммуникативная дистанция в большинстве случаев оказывается заметно короче, чем дистанция других европейских народов (кроме поляков) а допустимость физического контакта заметно выше, чем у этих народов. Это позволяет определить русскую коммуникативную культуру как контактную.

Приведенные примеры контрастного описания коммуникативного поведения некоторых народов относительно русского показывают, каким путем можно идти при

обобщении результатов контрастивного исследования коммуникативного поведения разных народов.

Глава VI

ОПИСАНИЕ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАРОДА В ЛИНГВОДИДАКТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Выявление роли элементов коммуникативного поведения в национально-культурной специфике организации общения, их места в учебных материалах по русскому языку для иностранцев требует разработки общих методических принципов включения его единиц в учебный процесс. В структуре процесса обучения можно выделить три составляющих, в которых реализуется взаимосвязь изучаемых языка и культуры: лингвострановедение, культуроведение и страноведение. Именно в них, с учетом специфической роли каждой из составляющих в процессе овладения языком, находит свое место и коммуникативное поведение.

1. Лингвострановедение

Лингвострановедение, связанное с практикой реализации в учебном процессе элементов национально-культурной специфики речевого общения с целью обеспечения коммуникативной компетенции учащихся, включает те как элементы коммуникативного поведения, которые реализуются прежде через вербальные средства общения, соотносимые с решением конкретной задачи взаимопонимания и взаимодействия с носителями изучаемого языка в соответствии с нормами и традициями культуры этого языка. Элементы коммуникативного поведения, как единицы национально-культурной специфики речевого общения, в методическом плане — плане обучения речевому общению — есть те «динамические стереотипы», которые лежат в основе речевого навыка, этот навык на данном языке образуют (см.: [Пассов 89, 61—62]). Наличие в динамическом стереотипе инвариантного и вариативного с точки зрения образования речевого навыка связано с многообразием ситуаций, в которых он формируется, и многообразием речевого материала его реализации. Однако само это многообразие стереотипизировано для речевого общения определенного этноса на своем языке, как стереотипизированы и национально-специфичны формы его реальной деятельности, отраженные в языке. Единицы коммуникативного поведения также динамичны во времени и в языковой форме их реализации, но в каждый конкретный момент организации речевого общения они стереотипны именно для его носителей, так как являются основой их идентификации в данной культуре, в том числе и речевой. Следовательно, для иностранца владение ими является составной частью владения речевыми навыками на изучаемом языке.

Рассматривая таким образом роль элементов коммуникативного поведения в лингвострановедении как методической дисциплине, направленной на обучение общению, можно выделить несколько основных подходов к описанию этих единиц в учебных целях.

От основных принципов лингвострановедения (показ культуры через язык) идет описание национальных особенностей коммуникативного поведения, которые являются

важной составной частью процесса общения на любом языке. Реальной возможностью учета единиц коммуникативного поведения в процессе обучения является их соотнесение с такими параметрами организации учебного материала, как интенции диалогического общения и их стандартные реализации. Эта работа была проведена на массиве реальных диалогов в сфере повседневного общения, социального общения, социокультурного общения, учебного общения (см.: [Арутюнов и др., 93]). В исследовании отмечается, что сам каталог интенций принципиально не отличается в зависимости от языка, на котором строятся диалоги (каталог интенций для диалогов, например, на русском и немецком языках принципиальных расхождений не содержит). Однако обратная работа — выделение каталога стандартных реализаций определенной интенции, соотнесение этих реализаций на одном языке с другим языком в объеме, соответствующим тому же уровню корректности, который реализован в составлении каталога интенций, — не проводилась. Следовательно, предстоит дальнейшая работа по описанию именно стереотипных реализаций каталога интенций в русском общении, что позволит значительно более четко структурировать и предъявлять вербальный и невербальный материалы в учебниках русского языка для иностранцев. Определенная реализация этого принципа может содержаться и в учебных пособиях, построенных на диалогах различного типа, прежде всего ситуативных диалогах-стереотипах, которые характеризуются устойчивым, повторяющимся с высокой степенью вероятности набором единиц. Определенная стереотипия присуща и тематическим диалогам, что также обусловлено соблюдением правил и традиций, действующих в соответствующем языковом коллективе. Примером такого рода учебного материала может служить пособие Н.И. Молчановской «Современная русская разговорная речь. Тексты и упражнения» [Молчановская, 92].

Другим примером может быть выделение и описание элементов коммуникативного поведения учебных целях в определенном жанре речевого общения. Наиболее полно разработаны вопросы стереотипов русского речевого этикета (см.: [Формановская, 79; 02]), в том числе и в сопоставлении с аналогичными явлениями других языков. В работе И. Аджановой проанализирована национально-культурная стереотипия русского телефонного разговора. Описаны отдельные стереотипные элементы русского невербального общения [Акишина и др., 91]).

Показательно также, что в учебниках русского языка-последнего времени, предназначенных для определенного национального контингента учащихся, СКС стали использоваться в структуре обучающих диалогов именно на сопоставительной основе. Однако при отсутствии (или недостаточно настойчивом участии) среди авторов учебного материала носителей современной русской речевой стереотипии стали проявляться те стереотипы, прежде всего ментального характера, которые присущи автору другой культуры, в том числе его восприятию национальной специфики русского речевого общения. В качестве примера можно использовать учебник «Russian 1», вышедший в 1995 г. в Англии (см. [Ruslan 95]). Ср.:

1. Вадим: Так вы бизнесмен?! Это очень интересно! А что вы делаете в Москве?

Иван: У меня здесь тоже работа.

Вадим: Наверно, вы миллионер. У вас фирма в Москве, и сегодня вы прямо из Лондона... Очень интересно! А я — Вадим Борисович Звонов — кинокритик. Вот, пожалуйста, моя визитка. А вы, простите...

Иван: Иван Николаевич Козлов.

2. Иван: Скажите, в номере есть телефон?
Администратор: Конечно, все есть. Телефон, телевизор, душ.

Иван: И все работает? Администратор: Вот этого я не знаю.

3. Иван: Людмила, что вы хотите?.. Девушка, дайте бутылку водки и бутылку пива.

Людмила: А вино у вас есть?

Официантка: Конечно.

Людмила: Какое у вас вино?

Официантка: Красное и белое.

Людмила: Принесите мне белое вино.

Иван: Да-да, конечно, принесите белое вино. А сколько стоит икра? Ого! Икра очень дорогая!

Людмила: Принесите мне, пожалуйста, икру...

Иван: А мне сыр, и черный хлеб. Людмила: А мне белый хлеб, пожалуйста...

Официантка: Это все?

Иван: Да, это все.

4. Иван: Людмила, теперь, пока мы одни, можно задать вам один интимный вопрос? У вас есть Руслан?

Людмила: Что? Руслан? Почему вы спрашиваете?

Иван: Потому, что мне очень интересно.

Людмила: Я не понимаю... [Ruslan 95; 44, 55, 65].

В представленных диалогах отражен целый ряд элементов коммуникативного поведения разного характера: присущие восприятию русских представителем другой культуры (диалоги 2 и 3); присущие, по мнению представителя другой культуры, русским (1 и 3). При этом в них нарушены те элементы, которые в реальном общении русских нарушены быть не могут: неправильно отражена последовательность реализации речевого этикета (1), прагмарефлексов (2 и 3), знание прецедентных текстовых реминисценций (4).

Показательно также, что в этом учебнике введена рубрика «Типичный англичанин», ментальность стереотипа которого, понятная, очевидно, представителю данной культуры, не воспринимается русским:

Англичанин: Извините, это Большой театр?

Прохожая: Большой театр? Нет! Большой театр не здесь.

Англичанин: Я не понимаю. А где Большой театр? Это далеко?

Прохожая: Да. Это далеко. Станция метро «Театральная».

Англичанин: Спасибо. А здесь есть метро?

Прохожая: Конечно. Вот оно. [Ruslan 95; 22].

Обобщая рассмотрение использования элементов коммуникативного поведения в лингвострановедческом подходе к преподаванию языка, можно сделать вывод, что особенности их реализации как элементов национально-культурной специфики организации общения требуют обязательного учета ряда методических параметров: целей обучения, родной культуры учащихся, реальных (или предполагаемых) сфер практического общения с носителями языка (вне или внутри новой культуры), социальных характеристик учащихся и их партнеров в межкультурном общении.

Методически корректное отражение элементов коммуникативного поведения в учебном процессе может быть реализовано только при соблюдении двух условий: участия в создании учебного материала реальных носителей двух — изучаемой и родной для учащегося — культур и учете динамики этих элементов преподавателем русского языка. На практике это может осуществляться системой специальных

культуроведческих занятий адаптационно-корректировочного характера с участием носителя изучаемого речевого общения.

Таким образом, на наш взгляд, система лингвострановедческой работы может быть реализована только в совокупности с культуроведческой составляющей процесса обучения языку.

2. Культуроведение

Культуроведение как учебная дисциплина, отражающая совокупность сведений о культуре страны изучаемого языка, необходимых для осуществления речевого общения на этом языке, также непосредственно связано с использованием элементов коммуникативного поведения. При этом в самом содержании предмета культуроведения они могут быть реализованы по нескольким основным направлениям.

Во-первых, СКС всех типов могут быть реализованы в культуроведении как предмете, включенном в учебный процесс с целью обеспечения образовательных и интеллектуальных задач обучения. В последние годы курсы такого типа стали активно включаться в процесс подготовки иностранцев по русскому языку (как и в процесс подготовки носителей русского языка по иностранным языкам). Основными принципами организации таких курсов их авторы считают преподавание русской культуры в сопоставлении с родной культурой учащихся, максимально широкий охват явлений изучаемой культуры, учет национальных стереотипов восприятия России, проблемный принцип построения курса и др. При этом осуществляется координация лекций по культуре и занятий по русскому языку.

Во-вторых, культуроведение реализуется в создании учебных материалов нового типа, которые опосредовано связаны с изучением русского языка и непосредственно — с раскрытием той национально-культурной специфики общения данного этноса, которая своими социальными и психологическими характеристиками определяет его речевое общение. К таким материалам можно отнести программы тренинга кросскультурной адаптации, который построен именно на сопоставлении национально-специфических стереотипов организации речевого общения различных этносов. В нем объединяется решение задач преподавания языка и психологической адаптации учащегося в новой культуре (см. [Федотов и др. 96а; Федотов и др. 96б]). Авторы этих программ справедливо исходят из необходимости предупреждения или снятия последствий «культурного шока», отражающего дезадаптацию индивида в новой культуре. Эти формы культуроведческой работы связаны прежде всего с ментальными стереотипами общения.

Практической базой для таких адаптационно-корректировочных курсов может служить система культуроведческих тестов, направленных на выявление расхождений в организации речевого поведения представителей разных культур. При этом осуществляется тесная связь культуроведения и лингвострановедения: выявленные расхождения должны включаться СКС, которыми они реализуются, в языковой учебный процесс. Реальным примером использования такого рода тестов является материал, представленный в пособии «Бизнес-контакт». Ср.:

Из каждой группы предложений выберите одно, которое вам кажется правильным.

1. а. Русские могут обсуждать со знакомыми свои финансовые проблемы.
- б. Обсуждать отношение человека к религии у русских недопустимо.
- в. Русские реагируют на комплименты с определенным недоумением, так как делают их редко.
- г. В семье дети часто обращаются к родителям на «вы».
2. а. Русские пожимают друг другу руку только при первом знакомстве.

б. Представляясь, человек называет свое ученое звание, степень (профессор, доктор, академик).

в. На комплименты своей внешности русские женщины часто реагируют со смущением.

г. Русские произносят номер своего телефона отдельными цифрами (175-64-12 — один-семь-пять-шесть-четыре-один-два) (Бизнес-контакт 96; 123,124).

В представленных тестах авторами заложено отражение элементов речевого и неречевого поведения представителей разных культур, что дает возможность восприятия учащимися новых для них стереотипов общения и их речевой реализации на сопоставительной основе. В экзаменационной части тестов (с. 209) разделены явления речевого этикета (как лингвострановедческая составляющая) и образцы социального поведения (как культуроведение).

В-третьих, значительное распространение именно в последнее время получили издания собственно культуроведческого характера для иностранцев. К ним можно отнести пособия, описывающие русскую ментальность — прежде всего «глазами самих русских» или с привлечением отдельных взглядов носителей других культур. При этом основное внимание уделяется сфере повседневного общения, «традиционному образу жизни» современных носителей русского языка. Одной из первых работ такого типа следует признать пособие «Русские с первого взгляда» (см. [Белянко и др. 94]). В пособии культуроведческого характера для студентов-филологов Германии [Бертхольд и др. 97] представлены авторские тексты, публицистические тексты из периодической печати, комментарии и упражнения, подготовленные с учетом именно немецкого восприятия тех или иных характеристик русского менталитета. В качестве примера можно привести отрывки из одной тематической рубрики пособия (текст дан в сокращении):

Тема: Работа — наш второй дом

1. Работы, которые мы выбираем

В России, в отличие, например, от Америки, люди не очень любят менять место работы: раньше существовало даже понятие кадровый рабочий — человек, проработавший на одном предприятии без перерыва определенное количество лет. Им предоставлялись некоторые льготы (в приобретении путевок, получении квартиры и др.). А для обозначения человека, который часто менял работы, тоже бы свой термин — летун. Сейчас, конечно, многое изменилось, но все же в сознании людей осталось более положительное отношение к тем, кто не бежит с места на место.

Как и во всем мире, существуют более или менее престижные места работы. Для преподавателей это — известные и популярные вузы, хотя если это государственные организации, то заработная плата в них ничем не будет отличаться. На предприятиях могут быть различия и в этом. Понятие престижа профессии и места работы меняются со временем: в 60-е годы самыми престижными были профессии физика, биолога и т.п. Позже на первый план вышли гуманитарные профессии. Сейчас, конечно, это профессии экономиста, юриста, сферы управления. Точно так же изменилась и оценка места работы — сегодня популярны банки, совместные фирмы, международные организации. Достаточно престижным является частный бизнес. Это отражается и на заработной плате: директор большой фирмы получает в несколько раз больше, чем, например, директор крупного института (особенно научного).

Посмотрите, как выглядят некоторые объявления о приглашении на работу специалистов в современные фирмы:

«Менеджер (фрукт, комп.): м. до 40 л., в/о, ПК, англ. яз., опыт рук. раб. (в подчин. от 15 чел.), склад, хоз-во, вед. контракт., опыт раб. во фрукт, комп. от 1 г., з/п 9000000 р.»;

«Секр.-переводчик в круп. зап. комп.: ж. до 35 л., в/о лингв., англ. яз. своб., ПК, маш. (р/л), опыт от 2 л., з/п 1800000 на исп. ср., персп. роста».

В принципе, для русских — жителей городов — характерен выбор работы по соотношению ряда показателей: расстояние от дома до работы, оплата, строгость— нестрогость графика работы, престижность—непрестижность места работы. Для таких крупных городов, как Москва, Санкт-Петербург и ряд других, особое значение имеет удаленность места работы от дома: считается нормальным, если дорога в одну сторону занимает около 1 часа.

2. Скорее бы утро — и опять на работу...

В России традиционно рабочий день начинается не так рано, как, например, во многих европейских странах: в 8 утра — это очень рано, обычно — в интервале от 8.30 до 9 часов. Соответственно и заканчивается рабочий день позже, чем, например, привыкли в Германии: около 17 часов. Обычно выделяется 45 минут на обеденный перерыв (примерно в 12—13 часов), но строго время обеда определяется не везде. Во многих организациях (прежде всего научных, государственных) не очень строго могут контролировать приход и уход сотрудников. Традиционным является и такое понятие, как «отпроситься»: если очень надо, то договариваются с начальником, что завтра придут попозже или сегодня уйдут пораньше, и это никак не фиксируется официально. В конторах и научных институтах в течение дня могут собраться на чай или кофе, «сбегать в магазин».

Традиционно не очень строго (кроме, конечно, современных деловых организаций) соблюдается и назначенное время встречи — на встречу может опоздать минут на 10 и та и другая сторона: те, кто приходит позже, после извинений обычно ссылаются на транспорт; те, кто принимают, — на срочное дело, обычно связанное с вышестоящим начальством... В последнее время, правда, эта ситуация стала меняться к лучшему. Так же нестрого соблюдаются и те «часы приема», которые обычно обозначены на дверях кабинетов.

В общей массе, конечно, не соответствуют принятому в других странах уровню и русские секретарши: они и меньше умеют, и не так четко работают. Сейчас классические (в западном понимании) секретари существуют только, пожалуй, у руководителей крупных банков, фирм, совместных предприятий (даже у «больших министерских начальников» нам, например, не доводилось видеть секретарей такого класса, какого они были бы у такого же работника в Европе). Зато теперь в газетах можно часто найти такие объявления: требуется «секр.-ассистент; жен. до 35 лет; высш. об.; англ. яз. своб.; фр. яз.; ПЭВМ (Windows); раб. с клиент, по тел.; делопроизв.; оргтехн.; опыт работы в инофирме» (интересно, вам все понятно в таком объявлении?).

В связи с изменением в обществе социальных ценностей изменилось соотношение и заработной платы: торгующий в палатке около метро молодой человек без образования (т.е. только со школьным образованием) зарабатывает явно больше, чем профессор в вузе. Поэтому во многих профессиях распространено так называемое совместительство: человек может преподавать, например, в своем вузе, и еще — на полставки — в другом. Там, где работа по сменам (например: сутки работа, двое-трое суток — дома), человек в свободные дни может работать еще на одной работе. Это все, естественно, связано с необходимостью большего заработка и относится прежде всего к тем, кто работает на государственных предприятиях или в учреждениях. Причем дополнительная работа может быть и не связана с основной специальностью: например, днем человек может работать в учреждении, на предприятии, а рано утром или поздно вечером подрабатывать: продавать газеты и журналы, использовать собственную машину «как такси» и др. И если раньше про такого человека говорили, что он хапуга, гонится за деньгами, то теперь это рассматривается совершенно нормально-Аналогичное пособие,

построенное для более широкого набора адресатов, носителей разных правил коммуникативного поведения (см., напр. [Писарчик и др. 2000]; [Вольская и др. 01]) описывает более широкий круг элементов, так как их совпадения и различия будут зависеть от коммуникативного поведения пользователя данным пособием.

Для более высокого этапа овладения русским языком и соответственно русским коммуникативным поведением представляется необходимым знакомство учащихся с более глубинными основами этого поведения, которые выше были соотнесены с менталитетом народа. В связи с этим им должно быть предложено не простое описание тех или иных правил, а материал для собственного осмысления историко-культурных и социокультурных основ элементов менталитета данной лингвокультурной общности. В качестве примера можно привести материал из пособия для студентов-филологов Германии продвинутого этапа обучения [Грегор и др. 02].

3. Авось да небось...

Знаменитое русское слово «авось» для нас понятие даже в чем-то философское, ментальное... Оно широко и многогранно в своих значениях. Конечно, это и надежда на удачу. Приведем такой пример: когда-то у нас были такие сумки — «авоськи» (плетеная из ниток сетка). Их название было связано с надеждой человека на то, что вдруг повезет и удастся по дороге что-то купить; а не удастся — так, по крайней мере много места не занимает, не надо в руках пустую сумку нести...

Но это не только надежда на удачу. «Делать что-то на авось», как нам кажется, больше связано с самим процессом, чем с его результатом: в конце концов — как получится, но все равно хочется сделать! В текст этого раздела пособия мы включили два стихотворения А. Вознесенского, напрямую связанных со словом «авось». А сейчас хотели бы привести лишь несколько строк из них:

Когда бессильна «Аве Мария»,
сквозь нас выдыхивает до звезд
атеистическая Россия
сверхъестественное «авось»!
Наша вера верней расчета,
нас вывозит «Авось»!

Действительно, мы можем чаще опираться не на расчет, даже не на веру во что-то, а на некоторое интуитивное представление о том, что надо сделать, чтобы получить нужный результат. И если нам даже очень убедительно именно расчетом покажут, что этого не может быть — все равно интуитивное представление может оказаться сильнее. А «авось да небось» — это «два раза» интуиция, чувство — против расчета. Как это объяснить? «Авось получится [лучше], а если не получится — да небось хуже не станет!..» В этих словах, конечно, есть и некоторая надежда, и некоторый фатализм, и даже некоторое сомнение в том, надо ли вообще это делать...

Только не надо считать, что для русского мышления, образа деятельности «авось» — основополагающий принцип! Он мирно сосуществует со всеми другими принципами. Русские пословицы говорят: «Взялся за гуж — не говори, что не дюж»; «Не дал слово — крепись, а дал слово — держись» и др.

*В. Ключевский. КУРС РУССКОЙ ИСТОРИИ
Психология великоросса.*

Народные приметы великоросса своенравны, как своенравна отразившаяся в них природа Великороссии. Она часто смеется над самыми осторожными расчетами великоросса; своенравие климата и почвы обманывает самые скромные его ожидания, и, привыкнув к этим обманам, расчетливый великоросс любит подчас, очертя голову,

выбрать самое что ни на есть безнадежное и нерасчетливое решение, противопоставляя капризу природы каприз собственной отваги. Эта склонность дразнить счастье, играть в удачу и есть великорусский авось.

В одном уверен великоросс — что надобно дорожить ясным летним рабочим днем, что природа отпускает ему мало удобного времени для земледельческого труда, и что короткое великорусское лето умеет еще укорачиваться безвременным неожиданным ненастьем. Это заставляет великорусского крестьянина спешить, усиленно работать, чтобы сделать много в короткое время и впору убраться с поля, а затем оставаться без дела осень и зиму. Так великоросс приучался к чрезмерному кратковременному напряжению своих сил, привыкал работать скоро, лихорадочно и споро, а потом отдыхать в продолжении вынужденного осеннего и зимнего безделья. Ни один народ в Европе не способен к такому напряжению труда на короткое время, какое может развить великоросс; но и нигде в Европе, кажется, не найдём такой непривычки к ровному, умеренному и размеренному, постоянному труду, как в той же Великороссии. С другой стороны, свойствами края определился порядок расселения великороссов. Жизнь удалёнными друг от друга, уединёнными деревнями при недостатке общения естественно не могла приучать великоросса действовать большими союзами, дружными массами. Великоросс работал не на открытом поле, на глазах у всех, подобно обитателю южной Руси: он боролся с природой в одиночку, в глуши леса с топором в руке.

Потому великоросс лучше работает один, когда на него никто не смотрит, и с трудом привыкает к дружному действию общими силами. Он вообще замкнут и осторожен, даже робок, вечно себе на уме, необщителен, лучше сам с собой, чем на людях, лучше в начале дела, когда ещё не уверен в себе и в успехе, и хуже в конце, когда уже добьётся некоторого успеха и привлечет внимание: неуверенность в себе возбуждает его силы, а успех роняет их. Ему легче одолеть препятствие, опасность, неудачу, чем с тактом и достоинством выдержать успех; легче сделать великое, чем освоиться с мыслью о своем величии. Он принадлежит к тому типу умных людей, которые глупеют от признания своего ума. Словом, великоросс лучше великорусского общества.

(...)

Невозможность рассчитать наперед, заранее сообразить план действий и прямо идти к намеченной цели заметно отразилась на складе ума великоросса и на манере его мышления. Житейские неровности и случайности приучили его больше обсуждать пройденный путь, чем соображать дальнейший, больше оглядываться назад, чем заглядывать вперёд. В борьбе с неожиданными метелями и оттепелями, с непредвиденными августовскими морозами и январской слякотью он стал больше осмотрителен, чем предусмотрителен, выучился больше замечать следствия, чем ставить цели, воспитал в себе умение подводить итоги за счёт искусства составлять сметы. Это умение и есть то, что мы называем задним умом. Поговорка «русский человек задним умом крепок»,

вполне принадлежит великороссу. Но задний ум не то же, что задняя мысль. Своей привычкой колебаться и лавировать между неровностями пути и случайностями жизни великоросс часто производит впечатление непрямоты, неискренности. Великоросс часто думает надвое, и это кажется двоедушием. Он всегда идёт к прямой цели, хотя часто и недостаточно обдуманной, но идёт, оглядываясь по сторонам, и потому походка его кажется уклончивой и колеблющейся. Ведь лбом стены не прошибешь, и только вороны прямо летают, говорят великорусские пословицы. Природа и судьба великоросса так, что приучили его выходить на прямую дорогу окольными путями. Великоросс мыслит и действует, как ходит. Кажется, что можно придумать кривее и извилистее великорусского просёлка? Точно змея проползла. А попробуйте пройти прямее: только проплутаете и выйдете на ту же извилистую тропу.

Так сказало действие природы Великороссии на хозяйственном быте и характере великоросса.

Вопросы к тексту

1. В. Ключевский отмечает связь между характером русского человека и природными условиями его страны. Есть ли подобная связь, на ваш взгляд, между характером ваших соотечественников и природными условиями, в которых они живут?

2. Обратите внимание на описание русского характера у В. Ключевского: «Он вообще замкнут и осторожен, вечно себе на уме, необщителен...» Соответствует ли эта характеристика общепринятому стереотипу?

3. Объясните, как вы понимаете поговорки, приводимые В. Ключевским:

- Русский человек (мужик) задним умом крепок.
- Лбом стены не прошибешь.
- Только вороны прямо летают.

Культуроведческие материалы, отражающие коммуникативное поведение представителей данной лингвокультурной общности, могут быть целенаправленно связаны с его особенностями в конкретной сфере речевого общения. Например, велика значимость соблюдения правил поведения в сфере делового общения, что требует создания новых учебных материалов для иностранцев. В качестве примера могут быть приведены образцы следующих учебных материалов.

«В настоящее время значительно расширились международные деловые связи. Современному человеку приходится иметь деловые отношения не только со своими соотечественниками, но и с людьми из других государств. Как показывает практика, стили делового общения в разных странах заметно различаются по целому ряду параметров, что затрудняет нахождение общего языка между представителями разных народов.

Интересно, как воспринимают русский деловой стиль западные бизнесмены, имеющие дело с русскими партнерами по совместным предприятиям.

Из практики решения деловых вопросов в России наши западные партнеры делают вывод о том, что «в России надо быть активным, надо настаивать, требовать, и тогда можно всего добиться». Чисто формальными, официальными просьбами можно не добиться желаемого результата, надо напоминать о своем деле, спрашивать, как оно решается, а то о нем могут забыть или отложить в долгий ящик.

Изменения в Восточной Европе одно время привели западные деловые круги к ошибочному мнению, что во всех странах Восточной Европы можно решать проблему одинаковым способом. В настоящее время западные предприниматели пришли к выводу, что опыт других стран Восточной Европы в России неприменим. Русский стиль делового общения отличается от польского, венгерского, болгарского и т.д.

Характеризуя добросовестность русского предпринимателя, служащего, рабочего, западные предприниматели считают, что «его добросовестность может иметь исключения». Отмечается, что в некоторых ситуациях он может не проявить необходимой добросовестности, хотя в другой ситуации добросовестно выполнит свои обязанности. Отсюда следует вывод о необходимости «строгого контроля за деятельностью русского партнера».

Существенным качеством русского бизнесмена западные предприниматели считают отсутствие привычки к подробному детальному планированию. Российские предприниматели предпочитают обсуждать проблемы в общем и договариваться тоже в общем. Велика надежда россиян «на авось», причем существует мнение, что «все равно

все предусмотреть нельзя», что в корне отличается от стиля делового общения западных предпринимателей.

Отмечается, что в России бизнес в провинции идет легче, чем в Москве, поскольку в провинции меньше бюрократии.

Отмечается привязанность российских предпринимателей к старым связям, старым поставщикам, проверенным временем источникам сырья, комплектующих материалов. Русские деловые люди как трагедию воспринимают прекращение поставок со стороны старого поставщика, болезненно переживают разрыв старых экономических, торговых, деловых связей, с неохотой идут на установление новых деловых отношений. Непостоянные связи с поставщиками — серьезное огорчение для российского предпринимателя.

Отмечается, что честность в деловых отношениях русских не имеет столь высокой ценности, как в деловых отношениях англосаксов. Допускается сознательное предложение партнеру не вполне доброкачественной продукции и др.

Удивляет иностранных партнеров, что в российском обществе есть понятие «вне очереди», и некоторые дела можно делать в обход общепринятого порядка, через неофициальные каналы, что оказывается существенно быстрее.

Еще одной чертой, проявляющейся в русских деловых отношениях, зарубежные партнеры считают нелюбовь к конкуренции. Отмечается, что русские не любят и не умеют конкурировать, считая это не очень удобным. Одна немецкая исследовательница удивлялась, как две московские старушки, стоя рядом, продавали за одну и ту же цену проездные билеты. «Лучше было бы им стоять в разных местах!» — удивляется немка, отмечая также, что обе старушки при этом все время дружески друг с другом разговаривали и спрашивали друг друга, кто сколько из них билетов сегодня продал.

Отмечается, что российские предприниматели не могут увольнять своих сотрудников без колебаний, рассматривают увольнение сотрудника как недружественный акт по отношению к этому сотруднику, испытывают угрызения совести. Удивляет иностранных партнеров и тот факт, что их российские коллеги сплошь и рядом не отвечают на деловые письма — западная деловая традиция требует немедленного ответа, независимо от того, принимается предложение партнера или нет.

Вопросы и задания

1. Какие позитивные моменты в российском деловом общении отмечаются на Западе?
2. Какие черты русского делового стиля удивляют зарубежных бизнесменов?
3. На какие отрицательные черты русских предпринимателей указывают иностранные партнеры?
4. Согласны ли вы с утверждением: «Опыт стран Восточной Европы в России неприменим»?
5. Согласны ли вы с тем, что существует понятие «деловой национальный стиль»? Аргументируйте свой ответ примерами из художественных фильмов, литературы, конкретных случаев из жизни.

Прочитайте текст.

БОРЬБА ТРУДА И КАПИТАЛА В ГОСТИНИЦЕ «РЭДИССОН-СЛАВЯНСКАЯ»

Американские владельцы четырехзвездочного отеля «Рэдиссон-Славянская», похоже, несколько удивлены настойчивостью двух русских женщин, добивающихся восстановления на работе и компенсации за вынужденный прогул, которую каждая

оценила с поистине американским размахом — в 10 миллионов долларов и 25 миллионов рублей.

...Людмилу Губареву, в прошлом начальника отдела в одном из столичных проектных институтов, и ее сестру Тамару Яшину, инженера на заводе, приняли на работу в российско-американское СП. По-русски их должность называлась уборщица кухонного производства, у американцев же звучала по-королевски — стюард.

...Сначала уволили Тамару Яшину, а затем и Людмилу Губареву. В кадровой службе СП объяснили: они не способны адаптироваться к новым правилам труда. Губарева считает, что с ними просто свели счеты, ибо уборщицы пытались бороться за свои права и даже создали профсоюзную организацию, которой американские управляющие никак не хотят признать. Мы добросовестно работали за трех лошадей, и, поверьте, порой лучше молодых. Причина в другом: стали заступаться за своих коллег — с уборщицами обращались как с рабами.

Вообще порядки чем-то напоминают казарменные. Принцип такой: стой здесь, иди сюда. Или памятка — что запрещается делать во время работы. Семь пунктов — один другого хлеще. По-видимому, она рассчитана на потенциальных воров и идиотов?

Вот этот документ. Он не фигурирует в контракте. Итак, запрещается:

- опаздывать на работу и покидать рабочее место раньше установленного графикам времени;
- сидеть, есть, курить и заниматься другой деятельностью, не связанной с выполнением служебных обязанностей;
- хранить личные вещи и другие посторонние предметы на рабочем месте;
- вступать в длительные разговоры, не связанные с выполнением своих служебных обязанностей;
- покидать рабочее место в неустановленное время без разрешения старшего;
- задерживаться в гостинице более чем на 30 минут после окончания рабочего времени без служебной необходимости;
- пить различные напитки, в том числе содержащие алкоголь, на рабочем месте» («Известия», 19.2.94).

Вопросы

- Какие особенности русского делового стиля учтены в этом документе американцами?
- Справедливы ли их требования?
- Справедливо ли возмущение уборщиц?
- Какие заповеди делового общения были нарушены уборщицами?

Прочитайте текст

— Ой, большое вам спасибо, я совсем не буду вам мешать. А что, эти все люди работают в вашем министерстве? — спросила Йошико, разглядывая снующих туда-сюда с деловым видом людей. «Если бы они все работали,— подумал Василий Федосеевич, мы бы давным-давно вашу Америку обогнали». Однако вслух он сказал совсем другое.

- Видишь ли, Йошико, постоянных сотрудников здесь не так уж много. В основном это посетители, приехавшие в наше министерство для решения своих производственных проблем.

- А что, у вас в министерстве сегодня какой-то праздник?
- С чего это ты взяла? — изумился Василий Федосеевич.

- Ну, они все так нарядно одеты, что я подумала...

- Работа для нас — всегда праздник,— усмехнулся Василий Федосеевич. Он внимательно посмотрел по сторонам и обнаружил, что Йошико в чем-то права. Создавалось полное впечатление бразильского карнавала! Навстречу то и дело попадались женщины всех возрастов с немисливо накрученными прическами на голове, в ярких, светящихся всеми цветами радуги блузках с рюшами, пелеринами и бог его знает, чем еще. Юбки и платья слепили глаза своей пестротой и поражали разнообразностью покроя. Парочка машинисток из отдела легкой промышленности на лестничной площадке щеголяли в таких мини-юбках, что Василию Федосеевичу наряд его секретарши Леночки показался поистине монашеским одеянием. Рядом с машинистками лениво курили два молодых человека в ядовито-красных пиджаках.

- Эти юноши из службы сервиса? — обратила на них внимание Йошико.

- Ну, что ты, это самые что ни на есть «крутые» бизнесмены, новые русские, так сказать. А почему ты решила, что это обслуживающий персонал?

- У них ведь такая яркая униформа. У нас такую носит только служба сервиса, чтобы по ней можно было легко обнаружить толпе необходимого вам человека и обратиться к нему за помощью.

- А по-моему, совсем неплохо, если наши женщины приходят на работу нарядными — это создает настроение,— заметил Василий Федосеевич, невольно следя глазами за шествующей мимо него роскошной брюнеткой, декольте у которой, заканчивалось там, где, собственно, заканчиваться ему уже не имело никакого смысла.

- Да, конечно,— улыбнулась Йошико — но будет ли настроение рабочим — это большой вопрос. Все-таки ваш деловой костюм должен помогать и вам, и окружающим делать дело, а не отвлекать от него.

Василий Федосеевич вспомнил Леночкины коленки и поспешно согласился.

- Конечно, ты права, Йошико, совершенно ни к чему на работе разряжаться в пух и прах. На работе надо работать, а не модели демонстрировать! Вот взять нашего главбуха, Клавдию Никаноровну — всегда приходит на работу скромно одетой, в серой вязаной кофточке...

- Боже,— перебила его Йошико,— как уродуют ваших женщин эти бесформенные вязаные кофты! Они ведь вытягиваются буквально через неделю, вид становится' неряшливым. Женщина всегда должна оставаться женщиной!

- Подожди, я совсем запутался. Ты же сама говорила, что одеваться надо скромнее.

- Скромно — не значит безвкусно. Деловой костюм должен быть простым, сдержанным, но в то же время элегантным. Я думаю, что самым приемлемым для работы будет классический стиль.

- Английский костюм? — догадался Василий Федосеевич.

- Совсем не обязательно это должен быть английский костюм с пиджаком мужского типа. Классикой считается все то, что устоялось, стало не столько модой, сколько стилем!...

- А что вы скажите, Йошико, о наших мужчинах? Я имею в виду их деловые костюмы,— поспешно уточнил Василий Федосеевич.

- Несколько лучше, но тоже далеко от идеала. Ваши министерские работники все какие-то одинаковые - в серых или синих костюмах, белых рубашках и совершенно не подходящих галстуках. Почему бы иногда не надеть на работу свитер или пуловер неяркой расцветки? Хотя, конечно, строгий рабочий костюм — это традиция, а

традиции надо уважать. Только помните, что костюм не должен быть старым — сегодня модно все, кроме старых вещей.

(Крохина И.М., Крупенин А.Л. Все об этикете)

Вопросы

- Какие недостатки отмечает американка в одежде сотрудников и посетителей министерства? Согласны ли вы с мнением и советами американки?

- Перечислите советы, которые она дает. Что из них можно, с точки зрения русского, принять, а что — нет?

Таким образом, анализ культуроведческой составляющей процесса обучения русскому языку свидетельствует об отражении в ней тех элементов национально-культурной специфики организации и содержания процесса общения на русском языке, которая реализуется в коммуникативном поведении представителей данной лингвокультурной общности. Описание его единиц в учебных целях обеспечивает их корректную реализацию в языковом учебном процессе, в лингвострановедческом аспекте преподавания языка.

3. Страноведение

Страноведение, понимаемое как совокупность знаний о стране, связанных с содержанием и формой коммуникативного поведения носителей данного языка, также должно являться составной частью процесса обучения языку. При этом принципиальным, на наш взгляд, является признание того факта, что сами реалии, включаемые в совокупность страноведческих знаний, не могут рассматриваться с аксиологических позиций, по крайней мере по двум причинам:

1. Во-первых, в каждый конкретный момент они входят в речевое общение носителей данного языка, так как отражают реальные условия его жизни этого момента и, следовательно, необходимы изучающему русский язык для общения с его носителями. Именно поэтому и методически оправдано использование в учебных материалах тех страноведческих единиц, которые являются элементами речевого общения русских периода создания данного учебного материала. Об этом убедительно свидетельствует анализ ассоциативных материалов: попавшие в них страноведческие элементы являются неотъемлемой частью языкового сознания и речевого общения носителей русского языка данного периода.

2. Во-вторых, в методическом плане набор страноведческих элементов должен состоять как минимум из трех разных составляющих: стабильной, устойчивой и переменной. Под стабильной составляющей понимается тот набор единиц, который характеризует национально-культурную парадигму данного этноса: по материалам ассоциативного эксперимента к ним можно отнести явления разного характера — конкретные реалии, имена, наименования, единицы оценочного характера. Устойчивая составляющая соотносится с теми элементами, которые включаются в учебный процесс с учетом целей овладения языком: у филолога и нефилолога она будет различна, так как подразумевает наличие разных сфер речевого общения, в которых и у носителей языка реализуются различные страноведческие знания, отраженные в их коммуникативном поведении.

Переменная составляющая связана с условиями речевого и неречевого общения учащихся: любое реальное общение всегда включает «сегодняшние реалии», которые

могут не быть «вчерашними» или «завтрашними», но без которых само общение не происходит. К ним относятся определенные понятия, имена собственные, явления оценочного характера, прецедентные текстовые реминисценции и прагмарефлексы, динамика использования которых в речи определяется динамикой развития самого общества.

Например, при приезде на учебу в Россию албанские преподаватели, которые были долгие годы оторваны от русской действительности, испытывали две значительные трудности: полное незнание страноведческих реалий и правил поведения не только сегодняшнего дня, а почти 40-летнего периода ставило их в тупик — они понимали, что говорят, но не понимали, о чем говорят и почему так поступают. Немецкие студенты, обучавшиеся в одном из городов России, для дипломной работы собирали в школах информацию о том, какими словами учителя хвалят и ругают учеников. Материал показал, что выбор первых единиц ограничен, а вторые значительно более разнообразные и «богатые». Сам этот факт уже может свидетельствовать о специфике организации коммуникативного поведения в ситуации «учитель—ученик», и элементы этой сферы общения могут иметь определенное отношение к той составляющей подготовки студентов-филологов, которая связана с овладением системой профессионального общения преподавателя. Однако ряд примеров может быть понят иностранцем только при наличии у него страноведческих знаний прошлого и современности, определивших возможность создания таких, например, конструкций, как «коммерсанты недорезанные...» (см. «Огонек», № 45, ноябрь 1995, с. 35).

Таким образом, реализация страноведческого аспекта преподавания языка опосредованно определяется задачами овладения коммуникативным поведением носителей этого языка, и не может быть оторвана от лингвострановедения и культуроведения как двух других составляющих этого процесса. В связи с этим выбор именно страноведческого материала требует строгих принципов его отбора с учетом задач обучения общению. В уже рассмотренном выше издании «Бизнес-контакт» представлены тестовые и экзаменационные материалы по страноведению (тесты по цивилизации), однако критерии выбора той или иной единицы, на наш взгляд, никак не соотнесены с целями овладения деловым общением на русском языке, а связаны прежде всего с тем, что, по мнению авторов, относится к стабильной составляющей этой совокупности знаний. Более последовательно эти цели отражены в экзаменационных материалах (с. 215), однако и в них не заложен принцип значимости страноведческой единицы для языкового сознания русского и ее роль в русском речевом общении.

В связи с этим следует признать необходимой разработку системы включения в учебный процесс такой совокупности и последовательности сведений о культуре изучаемого языка, которая может быть реализована во всех трех составляющих процесса обучения. При этом должны быть соотнесены как практические цели учащегося (в системе «ученик—учитель») по овладению коммуникативным поведением, так и общеобразовательные и интеллектуальные цели обучения (в системе «учитель—ученик»).

Первая система может быть определена в следующей последовательности отбора учебного материала:

1. Базовым элементом этого отбора должны стать те элементы коммуникативного поведения, которые реализуются в русском речевом общении и связаны с лингвострановедческим аспектом преподавания языка, с учетом:

- реальных сфер общения, которым обучаются иностранные учащиеся;
- социокультурных параметров их общения;
- условий общения («внешнекультурная» и «внутрикультурная» коммуникации).

2. Отобранные единицы определяют своими характеристиками культуроведческую составляющую процесса обучения.

3. Страноведческие знания, организованные в учебный материал, включают всю совокупность единиц, находящих свое отражение в первых двух составляющих.

Вторая система имеет обратное направление:

Совокупность страноведческих знаний как «культурная грамотность» представителя данного этноса (набор элементов его самоидентификации в данной культуре, реализуемой через корректное коммуникативное поведение в данной лингвокультурной общности) определяет наполнение культуроведения как учебной дисциплины, направленной на раскрытие значимости этих знаний для организации и деятельности языковой личности в рамках данной культуры.

Культуроведческая значимость этих единиц определяет совокупность элементов, отражающих ее в речевом общении носителей русского языка, которые реализуются в рамках лингвострановедения как аспекта методики в процессе обучения языку. Проведенное исследование позволяет предложить некоторые общие выводы, связанные с потребностями отражения в учебных материалах по русскому языку как иностранному национально-культурной специфики коммуникативного поведения представителей определенной лингвокультурной общности:

1. Национально-культурная специфика коммуникативного поведения может находить свое отражение в учебных материалах, ориентированных на иностранцев в рамках коммуникативной методики, по целому ряду основных направлений:

- она может быть представлена в учебном процессе как в рамках составляющих его дисциплин (культуроведения и страноведения), так и непосредственно через ее отражение в выборе языковых и речевых единиц (лингвострановедение);

- важной составной частью представления этой специфики является включение в учебные материалы национальных социокультурных стереотипов коммуникативного поведения — наиболее устойчивых последовательно и массово реализуемых элементов речевого и неречевого общения носителей языка, которые составляют определенное ядро ее специфики и знание которых существенно влияет на эффективность общения носителей разных культур в процессе межкультурных контактов разных уровней и типов.

2. В настоящее время существует реальная потребность как описания важных для русского этнического само сознания культурных концептов, так и построения на этой основе культуроведческих учебных материалов для иностранцев, отражающих русское коммуникативное поведение.

Заключение

Подводя итог рассмотрению проблем изучения и описания коммуникативного поведения, отметим следующее.

Изучение коммуникативного поведения народа – важная составная часть современной коммуникативной лингвистики. Исследования в сфере коммуникативного поведения различных народов имеют также культурологическую, страноведческую и лингводидактическую ценность.

Нами были предложены некоторые теоретические основания изучения и описания коммуникативного поведения, а также на фоне обобщенного западного коммуникативного стандарта были выделены в рамках разработанных ситуативной и

параметрической модели основные дифференциальные особенности русского коммуникативного поведения.

Сделанное описание дает возможность выделить некоторые *доминантные черты русского коммуникативного поведения*, то есть некоторые черты, которые являются наиболее яркими для русского общения, наиболее заметны для представителей иных лингвокультурных общностей и в наибольшей степени характеризуют национально-культурную специфику русского общения.

К доминантным чертам русского коммуникативного поведения можно, по-видимому, отнести такие как:

- Очень высокая общительность
- Высокая эмоциональность
- Высокая искренность
- Приоритетность неформального общения
- Пониженная императивность этикетных норм
- Низкое внимание при слушании
- Пониженная вежливость
- Высокая регулятивность общения
- Педагогическая доминантность
- Очень высокая бескомпромиссность
- Приоритетность разговора по душам
- Широта обсуждаемой информации
- Высокая оценочность общения
- Коммуникативный пессимизм
- Бытовая неулыбчивость
- Короткая дистанция общения
- Допустимость физического контакта
- Коммуникативный эгоцентризм
- Пониженный коммуникативный самоконтроль

При этом можно указать и на некоторые отсутствующие в русской коммуникативной культуре коммуникативные категории и признаки. Так, в русском коммуникативном поведении нет тенденции к политкорректности – стремления всячески смягчить в языковом плане те или иные номинации из-за возможного дискриминационного характера таких номинаций (явление широко распространено в США, Германии); нет развитой гендерной специфики номинации, стремления к «языковой эмансипации»; нет выраженной тенденции к т.н. *демократизации общения* – например, переходу многих людей на *ты*, независимо от возраста и социального положения, как в Дании, Финляндии, отчасти – в Германии, США; нет в русской коммуникативной практике стремления к *сохранению лица собеседника*.

Можно сделать некоторые предварительные выводы о специфике русского коммуникативного сознания. Эти выводы вытекают как из анализа русского коммуникативного поведения, так и из анализа русской концептосферы.

Для русского коммуникативного сознания приоритетна категория «общение». Эта коммуникативная категория занимает важное место в русской концептосфере. Общение рассматривается как приоритетная форма проведения времени в обществе, важнейшее средство формирования добрых отношений между людьми, важнейшая сторона гостеприимства. Знакомые люди должны регулярно общаться; высоко ценится общение неофициальное, «без галстуков» – оно рассматривается как наиболее искреннее и эффективное. В западных коммуникативных культурах категория «общение» не представлена в национальных концептосферах столь ярко и императивно.

В русском коммуникативном сознании слабо представлена *категория коммуникативной ответственности*: русское сознание в незначительной степени ориентирует носителя русского языка на контроль за соблюдением коммуникативных и речевых норм, на внимание к собственной правильной и культурной речи (опрос 500 воронежцев по телефону, проведенный под нашим руководством Е.В.Масловой, показал, что только сорока процентам носителей русского языка приятно, когда говорят культурно – для других это несущественно; только 32 процента опрошенных ответили, что всегда стараются соблюдать речевые нормы, причем две трети из них оказались женщинами).

Категория *вежливости* в русском коммуникативном сознании тесно связана с понятием *культурности* и представлена «негативно» - как *отсутствие грубости, некультурности*. Для русского сознания в большей степени вежливость рассматривается как желательное качество общения, но допускающее исключения; более императивна вежливость к знакомым, чем к незнакомым («Ты мне никто, поэтому я тебе скажу...»). В западных коммуникативных культурах именно к незнакомым необходимо быть особенно вежливым, и именно по отношению к ним грубость в первую очередь считается недопустимой.

Для русского коммуникативного сознания актуальна *вежливость сближения*, для западного коммуникативного сознания – *вежливость невмешательства*.

Концепт *брань* демонстрирует в русском сознании противоречивость установок: *рефлексивно* брань осуждается, а *бытийно* – допускается и даже объясняется необходимостью брани. Ср. отражение данной категории в пословицах и поговорках:

с одной стороны - *шумом праву не быть, бранью праву не быть, худое слово доведет до дела злого, недоброе слово что огонь жжет, в спорах да вздорах пути не бывает, кто ругается, у того лошадь спотыкается, бранить - себя тешить, глоткой не много навоюешь, горлом не возьмешь, бранью не выпросишь;*

с другой стороны - *брань на вороту не виснет, брань не дым, глаза нее ест, брань очей не выест, брань в боку не болит, брань не киснет, ветер носит, брань не запас, а без нее ни на час, не выругавшись, дело не сделаешь, не обругавшись, и замка в клетки не откроешь, поругаться - душу отвести, подраться - сердце вытрясти.*

Категория *приватности (коммуникативной неприкосновенности)* выражена слабо – русское коммуникативное мышление в широких пределах допускает вторжение в коммуникативное пространство другой личности – и в физическом смысле (дистанция, прикосновение, физический контакт), и в тематическом плане (в общении могут быть затронуты глубоко личные вопросы). Можно утверждать, что русскому коммуникативному сознанию присуща *концепция ограниченного коммуникативного суверенитета*: можно делать замечания незнакомым, мирить незнакомых, вмешиваться в чужой разговор, обращаться с вопросом к беседующим людям, «вешать свои проблемы» на других и мн.др.

Категория *грамотность* не относится к разряду ярких и приоритетных в сознании русского человека, на рефлексивном уровне она рассматривается как желательное явление, а на бытийном – как не обязательное.

Категория *спор* в русском коммуникативном сознании часто содержит положительно-оценочный знак, спор считается хорошим проведением времени в дружеском общении; русские любят спорить, наблюдать споры и оценивать, кто спорил лучше.

Категория *неофициальное общение* образует оппозицию категории *официальное общение*: первое считается искренним, желанным, «настоящим» общением, к которому необходимо стремиться, которое доставляет наслаждение, а разговор по душам – это лучший разговор; второе рассматривается как вынужденное, чисто принудительное,

неискреннее, малоэффективное, его лучше сводить к минимуму.

Категория *светское общение* имеет негативный оценочный знак. Рассматривается как искусственная, неискренняя форма общения, суррогат настоящего общения. Русские стараются скорее преодолеть этап светского общения и перейти к общению искреннему, неформальному.

Категория *коммуникативного давления* в русском коммуникативном сознании представлена очень широко и разнообразно. Русское сознание допускает оказание коммуникативного давления на собеседника в широких пределах. Допускается настаивание на своей просьбе, употребление грубых слов, использование угрозы, множественное повторение просьб, требовательная интонация. Прямые указания преобладают над косвенными формами побуждения. В широких пределах допускается модификация поведения собеседника, допускаются замечания в адрес широкого круга лиц, в том числе в адрес незнакомых.

Категория *коммуникативной серьезности* ориентирует русское сознание на демонстрацию серьезности при обсуждении любых важных вопросов, при решении серьезных, важных задач. Улыбчивость отождествляется с несерьезностью, несосредоточенностью на решении проблемы.

Категория *родной язык* в русском коммуникативном сознании представлена своеобразно. С одной стороны, родной язык устойчиво характеризуется как *великий и могучий*, с другой стороны он неизменно оценивается как *сложный*. Возможно, отсюда существует «простительное», добродушно-ироническое отношение к своей языковой безграмотности, нежелание прилагать усилия для того, чтобы узнать, как правильно произносится то или иное слово, нежелание пользоваться словарями, прилагать усилия для совершенствования полученных в школе языковых знаний. В русском коммуникативном сознании нет традиции положительно оценивать людей за хорошее владение своим родным языком, нет установки на совершенствование знаний в области родного языка в течение всей жизни. В значительных кругах населения существует четко выраженная установка сознания на неизменность речевой культуры человека от рождения – «Мы всегда так говорили, так и будем говорить», установка на невозможность коррекции знаний в области родного языка в зрелом возрасте («поздно нас переучивать уже»). В русском сознании фактически нет категории *языкового паспорта говорящего*.

Категория *иностраный язык* в современном русском коммуникативном сознании представлена исключительно позитивно – иностранный язык трудный, но его надо знать, надо прилагать усилия для его изучения, изучение иностранного языка оправдывает все затраты, иностранный язык нужен для жизни, знание иностранного языка полезно, высоко оцениваются люди, владеющие иностранными языками.

Сравнивая содержание категорий *родной язык* и *иностраный язык* в современной русской концептосфере, нельзя не заметить, что современное коммуникативное сознание русского человека отдает приоритет иностранному языку перед родным, а в родном языке на бытийном уровне сознания не считает большим грехом недостаточное владение родным языком и выражает пессимизм в отношении возможности обретения высокого уровня владения своим родным языком.

Категория *толерантности* пока не представлена в русском коммуникативном сознании, она только начинает формироваться на рефлексивном уровне на базе заимствованного термина.

Категория *коммуникативного идеала* в русском сознании опирается прежде всего на такие признаки как *умение слушать, ум и веселость*, что подчеркивает важнейшие функции общения в жизни русского человека – общение (наличие собеседника). получение интересной информации и приятное дружеское проведение времени с

собеседником.

Для сравнения отметим, что для западного, особенно англосаксонского коммуникативного сознания, гораздо более ярко выражены категории коммуникативной ответственности и коммуникативной неприкосновенности, есть сформированная категория толерантности, а категория вежливости и коммуникативного идеала основаны на концепте *privacy* – «неприкосновенность личности». Категория *спор* имеет преимущественно неодобрительно-оценочный характер (у финнов, например, любой спор рассматривается как проявление агрессии), категория *родной язык* включает положительное отношение к высокому уровню владения своим родным языком, а категория *иностраный язык*, наоборот, выражена слабо и не имеет таких положительных коннотаций, как в русском коммуникативном мышлении. Категории *грамотность*, *языковой паспорт* обладают большой яркостью, особенно в английском коммуникативном сознании, где языковой паспорт считается важнейшим признаком социального статуса человека.

Вместе с тем для западного коммуникативного сознания нехарактерно восприятие общения как средства установления дружеских отношений с людьми, отсутствует категория коммуникативного давления, категория коммуникативной серьезности; коммуникативный концепт *светский разговор* имеет положительную коннотацию.

Сопоставляя в целом коммуникативное поведение русского человека и коммуникативное поведение человека западной цивилизации, можно сделать вывод о том, что общение гораздо более важно для русского человека, чем для человека Запада, оно занимает гораздо более важное место в его жизни и сознании, и именно через общение, часто без соблюдения жестких правил и норм, строгих правил вежливости и этикета, русский человек прежде всего проявляет себя, заявляет о себе в обществе, устанавливает общественные связи, добивается своих личных и социальных целей. Прав был Н.И.Бердяев: «Русские гораздо более склонны и более способны к общению, чем люди западной цивилизации» (с.236).

Можно сделать также следующий вывод. Коммуникативное поведение представляет собой совокупность норм и традиций общения лингвокультурной общности, а соотношение количества реализуемых в коммуникативном поведении норм и традиций может различаться в разных коммуникативных культурах. Можно таким образом охарактеризовать различия русского и западного общения в этом плане: в русском общении меньше норм и больше традиций, в западном общении больше норм и меньше традиций. В связи с этим освоить относительно высоко нормированное западное коммуникативное поведение русскому человеку легче, чем человеку с Запада освоить мало нормированное, но подчиняющееся многочисленным нечетко очерченным для постороннего традициям русское общение.

Коммуникативное сознание народа – интереснейшая и благодатная сфера для исследования. Изучение национального коммуникативного сознания представляет собой несомненный теоретический и культурный интерес, а также имеет важное прикладное значение для разработки методов формирования адекватного коммуникативного сознания личности в процессе ее обучения и воспитания – как внутри национальной культуры, так и в условиях контакта культур, межкультурной коммуникации.

Наука о коммуникативном поведении, теоретическому обоснованию которой была посвящена наша книга, представляется нам актуальным и перспективным направлением современной коммуникативной лингвистики, в рамках которого возможны широкие исследования коммуникативно-культурологического характера, имеющие непосредственный выход как в практику формирования культуры общения в обществе, так и в практику обучения межкультурной коммуникации на русском и

других языках.

Использованная литература

- Brosnahan, Leger. Russian and English nonverbal communication. M., 1998. .
- Brown, Penelope and Stephen D. Levinson. Politeness: Some universals in language usage. – Cambridge : Cambridge University Press, 1987.
- Edmondson, W. J. On saying you're sorry // Coulmas, Florian (ed.). Conversational routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech. The Hague - Paris New York: Mouton Publishers, 1981.
- Ertelt-Fieth A. Kulturvergleichende Analyse von Verhalten, Sprache und Bedeutungen in Moskauer Alltag. Frankfurt am Mein, 1987.
- Janney, R., H. Arndt. Intracultural tact versus intercultural tact // Richard, J. Watts et al. (eds). Politeness in Language. – 1992.
- Monahan Barbara. A dictionary of Russian Gesture. Tenafly, 1983. .
- Nydell, Margaret K. Understanding Arabs. A Guide for Westerners. Intercultural Press, Inc. 1997.
- Oberg, Kalero. Culture Shock: Adjustment to New Enviornments // Practical Anthropology. 1960, N 7.
- Petrova Larissa. The Russian's Daily Bread. Pscov, 1998.
- Richmond, Yale. From Da to Yes. Understanding the East Europeans. Intercultural Press, Inc. 1996.
- Robert Elisabeth. Xenophobe's Guide to the Russians. London, Oval Project Ltd., 1993. .
- Robinson G.L.N. Crosscultural Understanding. New York: Prentice Hall, 1985.
- Samovar L.A., Porter R.E. Communication between Cultures. 2-nd edition. Wordsworth Publishing Company, 1995.
- Seelye, Y.Ned. Teaching culture. Strategies for International Communication. Lincolnwood, Illinois. 1993.
- Sternina M., Sternin I. Russian and American Communicative Behavior. Voronezh, 2003;
- Storti, Craig. Cross-Cultural Dialogues. Intercultural Press, Inc. 1994
- Storti, Craig. Figuring foreigners out. Intercultural Press, Inc. 1997.
- Summerfield E. Crossing Cultures Through Film. Intercultural Press, Inc. 1993.
- Tomalia B., Stempleski S. Cultural Awareness. Oxford University Press, 1993.
- Tubbs S., Moss S.. Human communication. N.Y., 1987.
- Verbourg Carol J. Ourselves Among Others. Cross-cultural readings for writers. Boston, 1991.
- Акишина А.А., Кано Х., Акишина Т.Е. Жесты и мимика в русской речи. Лингвострановедческий словарь. М. : «Русский язык», 1991.
- Американское коммуникативное поведение. /Под ред. И.А.Стернина, М.А.Стерниной. Воронеж, 2001;
- Аниськина Н.В. Языковая личность современного старшеклассника: дис. ... канд. филол. наук / Аниськина Н.В. Ярославль, 2001.
- Антонова Л.Г., Рахманова И.С. (Ярославль) Коммуникативный паспорт эталонной коммуникативной личности: теоретическое обоснование и практика обучения// Коммуникативные исследования 2003. Воронеж, 2003.
- Антонова Л.Г., Рахманова И.С. Коммуникативный паспорт эталонной

коммуникативной личности: теоретическое обоснование и практика обучения // Коммуникативные исследования 2003. Воронеж, 2003.

Арутюнова, Н.Д. Жанры общения / Н.Д. Арутюнова // Человеческий фактор в языке. Коммуникация, модальность, дейксис : сб. науч. тр. – М. , 1992.

Багрянская Н.В. Возрастные особенности общения военнослужащих // Культура общения и ее формирование. Вып.5. Воронеж, 1998

Багрянская Н.В. Особенности коммуникативного поведения военнослужащих//Язык и национальное сознание. Вып. 5. Воронеж, 2004

Багрянская Н.В.. Тематика речевого общения военнослужащих // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

Багрянская Н.В.. Лакуны в коммуникативном поведении военнослужащих// Культура общения и ее формирование. Вып.7 . Воронеж, 2000

Базарская Н.И..О некоторых особенностях коммуникативного поведения американцев//Язык и национальное сознание. Вып. 1. Воронеж, 1998

Белянко О.Е., Трушина Л.Б. Русские с первого взгляда. М., 1996.

Бердяев Н.И. Самопознание. М.. 1990.

Беспамятнова Г.Н.Языковая личность телевизионного ведущего. АКД, Воронеж, 1994.

Богданов В.В. Речевое общение. Прагматические и семантические аспекты : учеб. пособие. Л. : ЛГУ, 1990.

Богданов В.В. Функции вербальных и невербальных компонентов в речевом общении // Языковое общение: Единицы и регулятивы : сб. науч. тр. – Калинин, 1987.

Богин, Г.И. Модель языковой личности в ее отношении к разновидностям текстов : дис. ... д-ра филол. наук. Л., 1984..

Бодалев А.А. Личность и общение: Избранные психологические труды / А.А. Бодалев; АПН СССР. – М. : Педагогика, 1983. – 272 с.

Ботерашвили Г. В. Еврейский характер и коммуникативное поведение в восприятии русских // Человек в информационном пространстве. Воронеж-Ярославль, 2004.

Ботерашвили Г.В. Грузинское и русское коммуникативное поведение //Коммуникативные исследования 003. Воронеж, 2003.

Ботникова А.Б. Общение по-английски // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

Быкова С. Дети разных народов // Поиск, 20 июля 2001 г. 28-29.

Вайль П. Русский человек на randеву / Литературная газета, 9.10.1991.

Вахтель Н.М. О русском коммуникативном поведении //Язык и национальное сознание. Вып. 6. Воронеж, 2004.

Вежливость как коммуникативная категория / Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2003;

Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура: Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного. М.. 1990.

Возрастное коммуникативное поведение. Вып.1./ Ред. И.А.Стернин, К.Ф.Седов. Воронеж, 2003;

Высочина О.В. Исследования по проблемам коммуникативного поведения, опубликованные членами воронежской проблемной группы «Коммуникативное поведение» в 80-90-ых г.г.// Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 1. Воронеж, 2000.

Гершунский Б.С. Менталитет и образование: учеб. пособие / М. : Ин–т практ. психол., 1996.

Гетте Е. Ю. Вопрос в мужском и женском коммуникативном поведении // Язык и национальное сознание. Вып. 5. Воронеж, 2004

Гетте Е.Ю. Гендерная специфика общения (экспериментальное исследование) // Культура общения и ее формирование. Вып.12. Воронеж, 2004

Гетте Е.Ю. Проблемы изучения гендерного коммуникативного поведения // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001

Гетте Е.Ю. Проблемы описания гендерного коммуникативного поведения: гендер и профессия // Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999

Гетте Е.Ю. Речевое поведение в гендерном аспекте: проблемы теории и методики описания. АКД, Воронеж, 2004.

Гибсон А. А. Коммуникативная неприкосновенность личности в русском и испанском коммуникативном поведении // Культура общения и ее формирование. Вып.12. Воронеж. 2004.

Гибсон А.А. Коммуникативный идеал и толерантность в испанской коммуникативной культуре // Культура общения и ее формирование. Вып.12. Воронеж, 2004

Гибсон А.В. (Испания) Особенности реализации некоторых речевых актов в испанском коммуникативном поведении // Коммуникативные исследования 2004. Воронеж, 2004.

Гордон Д., Лакофф, Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. М., 1985. Вып. 16.

Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. М. : Наука, 1980.

Горелов, И.Н., Седов К.Ф. Основы психолингвистики. 3 изд., перераб. и доп. М. : Лабиринт, 2001.

Гришаева Л.И., Цурикова Л.В. Введение в теорию межкультурной коммуникации. Воронеж, 2003

Гудков Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации . М. : Гнозис, 2003.

Дементьев В.В. Фатические речевые жанры // Вопросы языкознания. 1999. – № 1. – Добрынина Л.А.. Коммуникативное поведение американцев в общении с противоположным полом // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

Добрынина Л.А. О национальной специфике американского гендерного коммуникативного поведения // Культура общения и ее формирование. Вып.7 . Воронеж, 2000

Домострой силвестровского извода. Киев, 1992.

Драчук Е.В. Культура делового общения и коммуникативные навыки руководителя // Культура общения и ее формирование. Вып.12. Воронеж. 2004.

Дьякова М.Ф., Еремина Л.А, Мруць Н.А.. О некоторых особенностях камерунского коммуникативного поведения // Язык и национальное сознание. Вып. 1. Воронеж, 1998

Ерема А.В. О некоторых особенностях американского коммуникативного поведения // Культура общения и ее формирование. Вып.5. Воронеж, 1998

Ермакова Р.А. Французское коммуникативное поведение как аспект обучения французскому языку // Культура общения и ее формирование. Вып.7 , Воронеж, 2000

Залевская А.А. Введение в психолингвистику. М. : Рос. гос. гум. ун–т, 1999. – 382 с.

Захарова Е.П. Коммуникативные категории и нормы // Хорошая речь. Саратов,

Зинченко В.П. Посох Манделъштама и трубка Мамардашвили: К началам органической психологии. М., 1997.

Иванова Е.А. Использование норм русского коммуникативного поведения в обучении русскому языку финских учащихся. АКД, СПб, 2003.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Омск : Изд–во Омск. гос. ун–та, 1999.

- Казаконская В.В. Коммуникативные навыки ребенка в диалоге: вопросно-ответные комплексы // Ребенок как партнер в диалоге. СПб.: СОЮЗ, 2001.
- Карасик В.И. Язык социального статуса. М.: Гнозис, 2002.
- Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / Волгоград: Перемена, 2002.
- Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. М., 1987.
- Караулов Ю.Н. Русская языковая личность и задачи ее изучения // Язык и личность. М.: Наука, 1989.
- Карлик Н.А. Особенности коммуникативного поведения китайских студентов // Культура общения и ее формирование. Вып.12. Воронеж. 2004.
- Касьянова К. Если Магомет не идет к горе...// "Знание - сила", 1992, N 1, с.15-23
- Касьянова К. О русском национальном характере. М., 1994,
- Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. Воронеж: Изд-во Воронеж. техн. гос. ун-та, 2000.
- Клобукова Л.П. Феномен языковой личности в свете лингводидактики // Язык, сознание, коммуникация. М., 1997. Вып. 1.
- Козельская Н.А. Новое в исследовании русского коммуникативного поведения // Язык и национальное сознание. Вып. 6. Воронеж, 2004 .
- Козельская Н.А. Особенности русского и английского коммуникативного поведения по данным фразеологии // Человек в информационном пространстве. Ярославль-Воронеж, 2004
- Колесов В. Домострой без домостроевщины. Предисловие / Домострой. М., 1980.
- Коммуникативное поведение славянских народов / Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2004.
- Косаренко С.В. Национальная культура и коммуникативные барьеры в общении. // Язык и национальная культура. Воронеж, 1997.
- Кочеткова Т.В. Языковая личность носителя элитарной речевой культуры. АДД. Саратов, 1999.
- Красных В.В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? М.: Гнозис, 2003.
- Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации М.: Гнозис, 2001..
- Кубрякова Е.С. Язык и знание: На пути получения знаний о языке // М.: Языки славянской культуры, 2004. .
- Кубрякова Е.С. Языковое сознание и языковая картина мира // Филология и культура. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. ун-та, 1999.
- Кураев Г.А., Пожарский Е.Н. Этническая психология. Ростов –на-Дону, 2001.
- Кучеренко С. Н.. Особенности русского и американского диалогического коммуникативного поведения // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001 .
- Лазуренко Е. Ю. Национальные особенности коммуникативного поведения чеченцев // Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999
- Лазуренко Е.Ю. (Воронеж) Коммуникативное поведение руководителя в оценке подчиненных и самооценке // Коммуникативные исследования 2004. Воронеж, 2004.
- Лазуренко Е.Ю. Коммуникативные особенности поведения руководителя // Культура общения и ее формирование. Вып.7 . Воронеж, 2000.
- Лапотько А.Г. Коммуникативное поведение народа и менталитет // Язык и национальное сознание. Вып. 6. Воронеж, 2004
- Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах . М.: Рос. ун-т дружбы народов, 2003.

- Лежнева И.И. Этикет просьбы в русском и английском коммуникативном поведении // Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999
- Лемяскина Н.А. Коммуникативное поведение младшего школьника в семье // Культура общения и ее формирование. Вып.5. Воронеж, 1998
- Лемяскина Н.А. Коммуникативное поведение младшего школьника. АКД, Воронеж, 1999 г.
- Лемяскина Н.А. Развитие языковой личности и ее коммуникативного сознания (на материале речевого поведения младшего школьника). АДД, . Воронеж, 2004.
- Лемяскина Н.А. Развитие языковой личности и коммуникативного сознания младшего школьника. Воронеж, 2004.
- Лемяскина Н.А. Развитие языковой личности и коммуникативного сознания младшего школьника Воронеж: Воронеж. гос. ун–т, 2004.
- Лемяскина Н.А. Теоретическое осмысление коммуникативного поведения // Язык и национальное сознание. Вып. 6. Воронеж, 2004
- Лемяскина Н.А., Стернин И.А. Коммуникативное поведение младшего школьника. Воронеж, 2000.
- Лемяскина Н.А. Детский менталитет и коммуникативное поведение ребенка //Язык и национальное сознание. Вып. 1. Воронеж, 1998
- Лемяскина Н.А. Коммуникативная категоричность первоклассника // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001
- Лемяскина Н.А. Коммуникативное поведение младшего школьника в общении со сверстниками // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.
- Лемяскина Н.А. Приоритетные стратегии в коммуникативном поведении первоклассника // Культура общения и ее формирование. Вып.7 . Воронеж, 2000
- Леонтьев А.А. Психология общения. М. : Смысл, 1997.
- Лисина М.И. Проблемы онтогенеза общения. М.: Педагогика, 1986..
- Лихачев Д. Заметки о русском. М., 1981.
- Лосский Н.О. Характер русского народа. В двух книгах. «Посев», 1957.
- Лю Вэй Цзинь. Невербальные средства выражения благодарности в китайском коммуникативном поведении // Культура общения и ее формирование. Вып.7. Воронеж, 2000 .
- Марченко Н.И., Марченко О.И.. Коммуникативное поведение американцев в период празднования Halloween //Язык и национальное сознание. Вып. 1. Воронеж, 1998
- Маслова Е.В. Результаты социологического исследования по теме “культура общения” // Преподавание культуры общения в средней школе. Воронеж, 1995.
- Меликян С.В. Речевой акт молчания в структуре общения. АКД, Воронеж, 2000.
- Меликян С.В. Молчание в русском общении // Финское и русское коммуникативное поведение. Вып. 1. Воронеж, 2000. С.47-52
- Меликян С.В. Национальная специфика речевого акта молчания //Язык и национальная культура. Воронеж, 1997.
- Меликян С.В. Функции молчания в коммуникативном поведении человека //Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999.
- Меликян С.В. Является ли молчание знаком согласия в русском общении? //Культура общения и ее формирование. Вып.5. Воронеж, 1998.
- Мироненко М.В. Шутник как коммуникативная личность. АКД, Волгоград, 2005.
- Мруць Н.А. Особенности коммуникативного поведения российского учителя //Язык и национальная культура. Воронеж, 1997.
- Мруць Н.А.. Профессиональный менталитет и профессиональное коммуникативное поведение // Язык и национальное сознание. Вып. 1. Воронеж, 1998
- Мудрик А.В. Общение школьников. М.: Знание, 1987.

- Мякотина Т.А. Особенности коммуникативного поведения учащихся 7-х классов // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001
- Н.А.Лемяскина. Развитие языковой личности и коммуникативного сознания младшего школьника. Воронеж, 2004;
- Н.В. Федорова, Л.Е. Тумина. Жесты // Педагогическое речеведение: словарь–справочник. М.: Наука; Флинта, 1998.
- Наролина О.В.. Коммуникативное поведение французов в общественном транспорте // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.
- Национальное коммуникативное поведение как предмет описания. Россия и Запад: диалог культур. М., 2003.
- Национально-культурная специфика общения народов СССР. М., 1982.
- Национально-культурная специфика речевого поведения. М., 1977.
- Овчинников В. Корни дуба. // Новый мир, 1969, № 5.
- Очерк американского коммуникативного поведения. / Ред. И.А.Стернин, М.А.Стернина. Воронеж. 2001.
- Павлов И.П. Русская мысль // Литературная газета, 31 июля 1991.
- Павловская А.В. Россия и Америка: проблемы общения культур. М., 1998.
- Пастухова Е.Э. Понятие «общение» как коммуникативная категория в сознании младшего подростка // Культура общения и ее формирование. Вып.12.Воронеж, 2004
- Песня как коммуникативный жанр / Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2004;
- Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе. - М., 1998.
- Писарчик Н.Ю., Прохоров Ю.Е. Мы похожи, но мы разные. Изд.2, СПб., «Златоуст», 2000.
- Полюкова Т.И. Коммуникативное поведение младших и старших школьников: проблема сходства // Культура общения и ее формирование. Воронеж, 1998.
- Попова З.Д., Стернин И.А. Понятие «концепт» в лингвистических исследованиях . Воронеж : Воронеж. гос. ун–т, 1999.
- Попова З.Д., Стернин И.А. Очерки по когнитивной лингвистике. Изд.3. Воронеж, 2003.
- Попова З.Д., Стернин И.А. Язык и национальная картина мира. Изд.2..Воронеж, «Истоки», 2003.
- Попова М.К. Эфиопское общение // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.
- Попова М.К. Речевое поведение начальника // Культура общения и ее формирование. Вып.5. Воронеж, 1998.
- Попова М.К., Савченко А.Л.. Особенности общения на зарубежных научных конференциях // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001
- Потапова М.М. Лингводидактические функции ролевой игры как средство обучению коммуникативному поведению (из опыта обучению русскому языку как иностранному). АКД, Санкт-Петербург – Ювяскюля, 2001
- Правшина И.М.. Особенности общения американцев в условиях школы // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.
- Прохоров Ю.Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их роль в обучении русскому языку иностранцев / Ю.Е. Прохоров. М. : ИКАР, 1996.
- Прохоров Ю.Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их роль в преподавании русского языка как иностранного. Автореф. дисс.....доктора пед. наук. Москва, 1996.
- Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русское коммуникативное поведение. М., Государственный институт русского языка им. А.С.Пушкина. 2002 г.
- Прохоров, Ю.Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их

роль в межкультурной коммуникации // Функциональные исследования. М., 1997. – Вып. 4.

Русские: семейный и общественный быт. М., 1989.

Русский народ. Его обычаи, обряды, предания и поэзия. Собр. Н. Забылин. М., 1992.

Русское и китайское коммуникативное поведение. Вып.1. /Под ред.И.А.Стернина. Воронеж, 2002.

Русское и немецкое коммуникативное поведение. Вып.1. /Под ред.И.А.Стернина, Х.Эккерта. Воронеж, 2002.

Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 1. / Ред. И.А.Стернин. Воронеж. 2000.

Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 2. / Ред. И.П.Лысакова. СПб., 2001.

Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 3 / Ред. И.А.Стернин. Воронеж, 2002.

Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 4. / Ред.И.А.Стернин. Воронеж, 2004.

Русское и французское коммуникативное поведение. Вып.1. /Под ред.И.А.Стернина, Р.А.Ермаковой. Воронеж, 2002;

Саломатина М.С. Коммуникативная личность филолога //Язык и национальное сознание. Вып. 5. Воронеж, 2004

Саломатина М.С. Коммуникативная личность филолога как объект изучения //Культура общения и ее формирование. Вып.12. Воронеж. 2004.

Саломатина М.С. Невербальное поведение учителя-филолога // Человек в информационном пространстве Ярославль-Воронеж, 2004

Саломатина М.С. Экспериментальное исследование коммуникативного поведения филолога //Коммуникативные исследования 2004. Воронеж, 2004.

Саломатина М.С. Языковая личность современного студента – филолога //Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999

Саломатина М.С. Языковая личность студента-филолога// Культура общения и ее формирование. Вып.9. Воронеж, 2002

Свиридова Е.В. Репрезентация коммуникативного поведения человека в авторском обрамлении прямой речи в немецком художественном тексте. АКД, Воронеж, 2004.

Седов К.Ф. Дискурс и личность: эволюция коммуникативной компетенции М. : Лабиринт, 2004.

Седов К.Ф. Жанр и коммуникативная компетенция // Хорошая речь .Саратов : Изд-во Сарат. ун–та, 2001.

Седов К.Ф. Становление структуры устного дискурса как выражение эволюции языковой личности : автореф. дис. ... д–ра филол. наук / К.Ф. Седов. – Саратов, 1999.

Селезнева Г.Я. Коммуникативное поведение китайских студентов и национальные этнические признаки// Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001.

Серебрякова Р. В. Особенности восприятия комплиментов в русском общении //Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999

Серебрякова Р.В. Национальная специфика речевых актов комплимента и похвалы в русской и английской коммуникативной культурах // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001

Серебрякова Р.В. Национальная специфика речевых актов комплимента и похвалы в русской и английской коммуникативных культурах : Автореферат дис. ... канд. филол. наук. Воронеж, 2002. .

Серебрякова Р.В. О некоторых особенностях английского этикета // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

- Серебрякова Р.В.. Положительно-оценочные речевые акты в русском и английском коммуникативном поведении// Культура общения и ее формирование. Вып.7 . Воронеж, 2000
- Сорокин Ю.А. Теоретические и прикладные проблемы речевого общения / Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов, А.М. Шахнарович. М. : Наука, 1979. – 328 с.
- Стародубцев В.Ф., Вьюнов Ю.А. Русский народ. М., 1994.
- Стеблецова А.О. Об одной национальной особенности русского делового общения. //Язык и национальная культура. Воронеж, 1997.
- Стернин И. А., Пипер Предраг. О контрастивном изучении коммуникативного поведения близкородственных народов (русская и сербская коммуникативные культуры) // Русский язык и его место в современной мировой культуре. Воронеж, 2003.
- Стернин И.А. Улыбка в русском общении. // Протокол и этикет. 2003, № 3.
- Стернин И.А. Два подхода к межкультурной коммуникации // Межкультурная коммуникация: парадигмы исследования и преподавания. Красноярск. 2003.
- Стернин И.А. Еще раз о менталитете и коммуникативном поведении //Язык и национальное сознание. Вып. 6. Воронеж, 2004.
- Стернин И.А. К разработке модели контрастивного описания национального коммуникативного поведения. // Аксиологическая лингвистика: проблемы коммуникативного поведения. Волгоград, 2003.
- Стернин И.А. Коммуникативное и языковое сознание //Язык и национальное сознание. Вып. 4. Воронеж, 2003.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение и формирование культуры нации // Русское и финское коммуникативное поведение. Воронеж, 2004.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение народа как предмет изучения и аспект обучения иностранному языку. // X конгресс Международной ассоциации преподавателей русского языка и литературы. Русское слово в мировой культуре. Пленарные заседания: сборник докладов. Том.2. СПб, 2003.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение. Программа спецкурса. Воронеж, 2005.
- Стернин И.А. Национальное коммуникативное сознание и его исследование // Сборник матице српске за славистику. 65-66. Нови Сад, 2004.
- Стернин И.А. О понятии коммуникативного сознания и некоторых особенностях русского коммуникативного сознания. // Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты. Москва, 2004.
- Стернин И.А. Об исследовании детского коммуникативного поведения // Детская речь как предмет лингвистического исследования. Санкт-Петербург, 2004.
- Стернин И.А. Об особенностях русского коммуникативного сознания //Человек в информационном пространстве. Ярославль, 2003.
- Стернин И.А. Почему русский человек не любит светское общение? // Прямая и непрякая коммуникация. Саратов, 2003. .
- Стернин И.А. Приемы анализа коммуникативных категорий // «Вестник ВОИПКРО», вып.10. Воронеж, 2003.
- Стернин И.А. Проблемы описания вежливости как коммуникативной категории.// Коммуникативное поведение. Вып.17. Вежливость как коммуникативная категория. Воронеж, 2003. .
- Стернин И.А. Русские глазами финнов. // Протокол и этикет, № 1(10), 2003,
- Стернин И.А. Русский язык и коммуникативное сознание в XXI веке. // Культура общения и ее формирование. Вып.10. Воронеж, 2003.
- Стернин И.А. Экспериментальное изучение категории *русский коммуникативный идеал*. // «Мир русского слова», 2003, № 2..

- Стернин И.А., Стернина М.А. Русское и американское общение: основные различия. // «Протокол и этикет», 2003.
- Стернин И.А., Стернина М.А. Russian and American Communicative Behavior. Voronezh, 2003.
- Стернин И.А., Стернина М.А. Место коммуникативного поведения в преподавании иностранного языка // Лингводидактические проблемы обучения иностранным языкам в школе и вузе. Белгород, 2003.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение и межнациональная коммуникация. // Этнолингвистические аспекты преподавания иностранных языков. М., 1996.
- Стернин И.А. Контрастивная лингвистика. Воронеж, «Истоки», 2004г..
- Стернин И.А. Kommunikatives Verhalten der Russen und das Erlernen des Russischen als Fremdsprache. // FMF/ FIPLV - Kongreß Hamburg 94. Kurzfassungen der Vortrage. Hamburg, 1994.
- Стернин И.А. Еще раз о менталитете и коммуникативном поведении // Язык и национальное сознание. Вып. 6. Воронеж, 2004 .
- Стернин И.А. К разработке модели контрастивного описания национального коммуникативного поведения // Аксиологическая лингвистика: проблемы коммуникативного поведения. Волгоград, 2003.
- Стернин И.А. Коммуникативное и когнитивное сознание // С любовью к языку : сб. науч. тр. Москва; Воронеж, 2002.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры // Этнокультурная специфика языкового сознания. М., 1996.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение в структуре обучения студента-иностранца // Проблемы функционирования и преподавания русского языка как иностранного. Воронеж, 1990.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение и национальная культура народа // «Филологические записки», 1993, № 1.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение и обучение языку // Aktuelle Probleme der Beschreibung einer Sprache als Fremdsprache. Halle, 1991.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение как аспект обучения иностранному языку // Новые идеи в преподавании иностранных языков: взгляд в будущее. Воронеж, 1994.
- Стернин И.А. Коммуникативное поведение человека как интегральная наука // Лингвистическая семантика и прагматика. М. - Харьков, 1991.
- Стернин И.А. Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения. Воронеж, «Истоки», 2003.
- Стернин И.А. Межкультурный аспект коммуникации // Психолингвистика и межкультурное взаимопонимание. М., 1991.
- Стернин И.А. Модели описания коммуникативного поведения. Воронеж, 2000.
- Стернин И.А. Национальное коммуникативное сознание как предмет исследования // Русский язык как иностранный. Теория. Исследования. Практика. С.-Пб., 2003. с.150-170. 0,9 п.л.
- Стернин И.А. О некоторых особенностях русского общения // Болгарская русистика, №2, 1992.
- Стернин И.А. О понятии коммуникативного поведения // Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung. Halle, 1989.
- Стернин И.А. О понятии менталитет // Язык и национальное сознание. Воронеж, 1998.

Стернин И.А. Общие особенности коммуникативного поведения народа: реальность или фикция? // Язык. Этнос. Сознание. Культура. М., 1994.

Стернин И.А. Опыт экспериментального выявления русского коммуникативного идеала. Риторика в современном обществе и образовании. М., «Наука», 2003.

Стернин И.А. Очерк русского коммуникативного поведения. Галле, 1991.

Стернин И.А. Проблемы формирования категории толерантности в русском коммуникативном сознании // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации. Екатеринбург, 2004.

Стернин И.А. Русская невербальная коммуникация // Актуальные проблемы включенного обучения: организация, научно-методические основы. Воронеж, 1989.

Стернин И.А. Русское и немецкое коммуникативное поведение и проблема межкультурной коммуникации. // Межкультурная коммуникация: парадигмы исследования и преподавания. Красноярск, 2003

Стернин И.А. Русское коммуникативное поведение в структуре обучения русскому языку как иностранному // Русский язык и литература в общении народов мира: проблемы функционирования и преподавания. М., 1990.

Стернин И.А. Улыбка в русском коммуникативном поведении. // Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 1. Воронеж, 2000.

Стернин И.А. Улыбка в русском общении // Русский язык за рубежом, № 2, 1992.

Стернин И.А. Языковое, коммуникативное и когнитивное сознание: проблема разграничения. // Языковое сознание. Устоявшееся и спорное. М., 2003.

Стернин И.А., Стернина М.А. Коммуникативное поведение в структуре обучения иностранному языку. // Методология исследования: преподавание языков в межкультурном пространстве. Тамбов 2003.

Стернин И.А., Стернина М.А. Коммуникативное поведение и межкультурная коммуникация // Enhancing quality of foreign language teaching in higher education. Voronezh, 2004.

Стернин И.А., Флекенштейн К. Очерки по контрастивной лексикологии и фразеологии. Галле, 1989.

Стернин И.А.. Американские коммуникативные табу //Язык и национальное сознание. Вып. 1. Воронеж, 1998 .

Стернин И.А.. О понятии коммуникативного сознания // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001.

Стернина М.А. О национальной специфике научного общения // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001.

Стрельникова М.А. Коммуникативное поведение интервьюера и интервьюируемого в русской и американской коммуникативных культурах//Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999.

Стрельникова М.А..О модели сопоставительного описания коммуникативного поведения // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

Таранов П.С. Методы стопроцентной победы. Симферополь, 1997.

Таранцев Ю. В. О некоторых особенностях русского коммуникативного поведения // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001 .

Таранцев Ю.В. Национально-культурная специфика средств установления контакта в русском коммуникативном поведении в сопоставлении с английским //Язык и национальная культура. Воронеж, 1997.

Таранцев Ю.В. Национально-культурная специфика средств установления контакта в русском, английском и американском общении // Культура общения и ее формирование. Вып.5. Воронеж, 1998.

Таранцей Ю.В. Национально-культурная специфика средств установления контакта в русском коммуникативном поведении в сопоставлении с английским // Язык и национальная культура. Воронеж, 1997.

Таранцей Ю.В. О национальных особенностях установления контакта в общении // Язык и национальное сознание. Воронеж, 1998.

Тарасов Е.Ф. К построению теории межкультурного общения // Языковое сознание: формирование и функционирование. М., 1998.

Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. М., 2000.

Уфимцева Н.В. Глобализация и языковое сознание // Языковое сознание: устоявшееся и спорное. М.: Ин-т яз. РАН, 2003.

Уфимцева Н.В. Человек и его сознание: проблема формирования // Язык и сознание: парадоксальная рациональность. М., 1993.

Ушакова Т.Н. Языковое сознание и принципы его исследования // Языковое сознание и образ мира. М.: Ин-т яз. РАН, 2000.

Ушакова Т.Н., Павлова Н.Д., Зачесова И.А.. Речь человека в общении. М.: Наука, 1989.

Фомина З.Е.. О некоторых особенностях немецкого коммуникативного поведения // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

Формановская Н.И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. М.: ИКАР, 1998.

Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения / М., 1988.

Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. М., 1989.

Харченко Е.В. Модели речевого поведения в профессиональном общении Челябинск, 2003.

Харченкова Л.И. Диалог культур в обучении русскому языку как иностранному. СПб., 1994.

Хренова Н. Ф.. Коммуникативное поведение американцев в ресторане // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

Цымбалистенко Н.В. Особенности коммуникативного поведения заполярных хантов // Культура общения и ее формирование. Вып. 7. Воронеж, 2000

Чернышова Е.Б. Категория «контактность» в коммуникативном сознании дошкольника // Культура общения и ее формирование. Вып. 12. Воронеж, 2004.

Чернышова Е.Б. Коммуникативное поведение дошкольника (психолингвистическое исследование). АКД, Воронеж, 2001.

Чернышова Е.Б. Особенности проявления вежливости старших дошкольников в общении со сверстниками // Культура общения и ее формирование. Воронеж: Истоки, 2003.

Чернышова Е.Б. Особенности этикетного общения шестилетних детей с различными категориями собеседников // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж,

Чернышова Е.Б., Стернин И.А. Коммуникативное поведение дошкольника. Воронеж, 2004.

Чернышова Е.Б.. Коммуникативная категоричность в общении дошкольников // Культура общения и ее формирование. Вып. 7. Воронеж, 2000

Чернышова Е.Б.. Особенности коммуникативного поведения детей народов Северного Кавказа // Язык и национальное сознание. Вып. 1. Воронеж, 1998

Чжао Юншен. Национальные особенности китайского приветствия // Культура общения и ее формирование. Вып. 6. Воронеж, 1999.

Шаманова М.В. К изучению категории *общение* в русском сознании // Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999.

Шаманова М.В. Коммуникативная лексика в русском языке. //Культура общения и ее формирование. Воронеж, 1998, с.50-51.

Шаманова М.В. ОБЩЕНИЕ в коммуникативном сознании школьников 5-11 классов //Язык и национальное сознание. Вып. 5. Воронеж, 2004.

Шаманова, М.В. Общительный человек- какой? // Культура общения и ее формирование. Воронеж : Истоки, 2004.

Шилихина К.М. Вежливость и коммуникация //Язык и национальное сознание. Вып. 5. Воронеж, 2004

Шилихина К.М. Вербальные способы модификации поведения и эмоционально-психологического состояния собеседника в российской и американской коммуникативной культурах. Автореф. дисс. ...канд. филол. наук. Воронеж, 1999.

Шилихина К.М. Исследования, опубликованные членами проблемной группы «Коммуникативное поведение» по проблемам американского коммуникативного поведения. // Очерк американского коммуникативного поведения. Воронеж, 2001.

Шилихина К.М. Коммуникативное давление в российской и американской коммуникативных культурах // Культура общения и ее формирование. Вып.5. Воронеж, 1998.

Шилихина К.М. Стереотипы и коммуникативная толерантность //Язык и национальное сознание. Вып. 2. Воронеж, 1999

Шилихина К.М., Стернин И.А., Коммуникативные аспекты толерантности. Воронеж, 2001.

Шилихина Ксения Михайловна. Вербальные способы модификации поведения и эмоционально-психологического состояния собеседника в российской и американской коммуникативных культурах. АКД. Воронеж, 1999.

Этнокультурная специфика языкового сознания. – М., 1996.

Этнопсихоллингвистика. М..1988.

Язык и личность. М.: Наука, 1989.

Язык и национальное сознание. Вопросы теории и методологии / ред. И.А. Стернин. Воронеж, 2002.

Языковая личность: аспекты лингвистики и лингводидактики. – Волгоград, Перемена, 1999.

Языковая личность: социоллингвистические и эмотивные аспекты. – Волгоград, Саратов : Перемена, 1998.

Языковое сознание и образ мира : сб. статей / отв. ред. Н.В. Уфимцева. – М., 2000.

Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты : сб. статей / отв. ред. Н.В. Уфимцева; Ин-т яз. РАН. 2004.

Языковое сознание: устоявшееся и спорное: XIV Международ. симпозиум по психоллингвистике и теории коммуникации: тез. докл. / ред. Е.Ф. Тарасов. М., 2003.

Языковое сознание: формирование и функционирование: сб. статей / отв. ред. Н.В. Уфимцева; Ин-т яз. РАН. – М., 1998. .

Яркина Л.В.. Невербальное поведение как коммуникативная система хормейстера // Культура общения и ее формирование. Вып.8 . Воронеж, 2001 .