

Национально-культурная обусловленность не прямой коммуникации

Т.М. Гуревич

В статье рассматриваются характерные для современного стиля общения на японском языке моменты не прямой коммуникации, речевого и неречевого поведения японцев.

*В условиях, когда язык как средство общения оказался скован этикетом, японцы преуспели в умении понимать друг друга без слов.
Всеволод Овчинников*

Преподавателей и политиков, бизнесменов и журналистов – всех, чья деятельность связана с общением и передачей информации, – не могут не интересовать вопросы о путях и способах привлечения внимания людей и воздействия на их сознание. Уже ни у кого не вызывает сомнения то, что человек реагирует не только на произнесенные собеседником слова, но и на целый комплекс моментов, сопутствующих высказыванию. Исследователи пользуются различными подходами для изучения коммуникации, выделяя различные области изучения, исходя из идеи взаимосвязи языка и культуры, полагая, что именно культурные различия играют доминирующую роль в любом коммуникативном акте.

На почве японской культуры под воздействием определенных исторических событий сформировался весьма характерный тип не прямой коммуникации. Под не прямой коммуникацией мы понимаем «содержательно осложненную коммуникацию, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата»¹. Японская культура традиционно является культурой домысливания и

бесстрастной коммуникации. Склонность к неговорению, «затушевыванию темы», которые весьма раздражающе действуют на западного человека и вызывают его упреки в скрытности и коварстве Востока, вполне дают основание называть Японию обществом не прямой коммуникации. Специфика японской коммуникации имеет вполне объяснимые культурологические резоны.

Высококонтекстность культуры Японии стала причиной, по которой японцы так часто и естественно прибегают к не прямой коммуникации. В общении японцев основной смысл передается не столько за счет его вербализации, сколько благодаря имеющимся сведениям о партнере по коммуникации и различным нюансам беседы, в которых роль контекста выполняют также интонация, голосовые модуляции, паузы, выражение лица и позы говорящих. В японском дискурсе, так же как и в поэзии или живописи, важным является не столько творческий акт создателя произведения, то есть говорящего, его самореализация, сколько посыл к внутренней работе воспринимающего произведения (в диалоге – реплику).

Несмотря на существенные различия культур разных стран Дальневосточного региона с культу-

Гуревич Татьяна Михайловна – доктор культурологии, к.филол.н., профессор кафедры японского, корейского, монгольского и индонезийского языков МГИМО(У) МИД России. E-mail: tmgur@mail.ru

рологической точки зрения в религиозно-философской традиции этого региона особое значение придается категории «ничто» («пустоты», «незаполненного пространства»). Именно это повышает нагрузку на подтекст, который часто бывает многозначным, что наносит несомненный ущерб собственному тексту. Человеку, воспринимающему мир вовсе не в японских традициях, трудно согласиться с японским лингвистом, которой говорит: «Красноречие заключается в том, чтобы не называть вещи своими именами, именно из этого рождаются недосказанность, полутени, сообщение становится интересным»². Или утверждает, что «восточный человек, чем он более велик, тем он менее красноречив»³.

Как в японской классической монохромной живописи оставляются не тронутые кистью *yochi* – «свободные пространства», играющие роль средства более выразительного, чем линия или пятно, так и в японском тексте, как устном, так и письменном, принято оставлять «семантическое пространство» недосказанности, призванное пробудить творческие потенции слушателя или читателя. Немецкий философ и социолог Юрген Хабермас⁴ определяет коммуникационное действие как «взаимодействие минимум двух способных говорить и действовать субъектов», которые «ищут взаимопонимания относительно ситуации действия с целью взаимосогласованного координирования своих планов действия, а следовательно, и своих действий»⁵. Люди в ситуации коммуникационного действия используют «язык в качестве посредника для достижения полного взаимопонимания», отдавая тем самым языку главную роль в достижении цели коммуникации.

Э. Холл⁶, признавая язык важнейшим средством общения, тем не менее утверждает, что 90% всей информации передается невербально. Японцы же, согласно их собственным исследованиям, вступая в контакт с человеком, лишь 7% информации, играющей роль для успешного продолжения общения, получают из его слов⁷. Исследованием вопросов, связанных с непрямой коммуникацией, занимается паралингвистика. Она изучает факторы, сопровождающие речевое общение и участвующие в передаче информации. Средства, которые принято называть паралингвистическими, могут придать смыслу высказывания самые различные оттенки, вплоть до прямо антонимичного, смыслу, передаваемому вербально.

К паралингвизмам относят такие фонационные свойства, как громкость и темп речи, высокий или низкий тон звучания, паузы, мелодику, силу, тембр и обертоны человеческого голоса. Например, простое русское «спасибо» в зависимости от интонационного оформления может передавать целую гамму чувств – от искренней благодарности до презрительного негодования. В этом случае мы наблюдаем действие фонационных параметров, таких, как изменение высоты тона, громкости, темпа произнесения и других характеристик звучания голоса.

Сохраняющееся и поныне своеобразие статуса женщины в японском обществе находит свое яркое отражение в женском речевом поведении. Специфике речевого поведения японских женщин следует посвятить специальное исследование, поскольку различия женской речи, связанные с их родом занятий и социальным статусом, весьма разнообразны и индивидуальны. Здесь же можно лишь отметить, что фонационно женская речь характеризуется большими интонационными модуляциями и более ускоренным темпом, нежели речь мужчин. Женщины обладают высоким мелодическим уровнем голоса, но в целом их диапазон уже, чем у мужчин.

Интонация и другие фонационные параметры отражают не только гендерную характеристику человека, общественный статус, эмоции и отношение к предмету высказывания, но также и его национальную принадлежность. Уже давно как аксиома воспринимается утверждение о том, что вербальное и невербальное поведение людей обусловлено их национальной культурой и воспитанием в условиях определенного социума. Для успеха общения всегда, и уж тем более для общения с представителем другой культуры, необходимо выработать правильную стратегию речевого поведения, что невозможно без правильной социальной, возрастной и психофизической идентификации собеседника.

При разговоре с японцами следует не забывать о том, что они высоко ценят умение говорящего позволить своему оппоненту сохранить лицо. Думается, что отсутствие такого умения у наших бизнесменов, стремящихся во что бы то ни стало загнать собеседника в угол, было причиной многих коммуникативных сбоев во время переговоров с восточными партнерами. Такая манера вести дискуссию, родившаяся еще в университетских диспутах средневековой Европы, абсолютно неприемлема при общении с японцами. Обсуждение проблемы в японском стиле – это *座談会 dzadankai*. Буквальное толкование этого слова точнее всего передается на русском языке как «посиделки», в ходе которых общающиеся, излагая свою точку зрения, стремятся дать возможность собеседнику «не потерять лицо». Недаром у японцев не нашлось родного слова для определения процедуры обсуждения всевозможных проблем и вопросов, например, в ходе конференции, как это принято сейчас в «глобализованном» мире. Для обозначения западного стиля обсуждения японский язык использует заимствование – *パネル・ディスカッション paneru・deisukashon* (от англ. panel discussion).

Практически все, что говорит Хабермас, положительно оценивая *коммуникационную компетентность* европейца, является в японской культуре признаком коммуникационной незрелости, более того – асоциального поведения. Дискурс европейцев характеризуется «притязанием на значимость», то есть общающиеся «взаимно выдвигают притязания на значимость, которые могут быть приняты и оспорены»⁸. Задачей говорящего является побудить партнера к

рационально мотивированному высказыванию своей точки зрения. «Притязание на значимость» распадается на три другие значимые составляющие: «на истинность высказываний или пресуппозиций существования, на правильность легитимно регулируемых действий и их нормативного контекста и на правдивость изъяснения субъективных переживаний»⁹.

В японской культуре общения, где, как говорилось выше, основным является обоюдное стремление к созданию условий для сохранения лица беседующих, притязанию на значимость противостоит самоумаление говорящего, рациональному высказыванию – принципиальная недосказанность, неконкретность, оставляющая возможность для отступления от неудобного собеседнику мнения без потери лица для обоих; объективности – контекстуальность, правдивости – *социально приемлемое мнение* 建て前 *tatema*. Единственным совпадением в данном случае являются легитимность и нормативность – для японцев, возможно, гораздо более значимые, чем для европейцев. Для правильного понимания японцев необходимо обязательно учитывать контекст высказывания, а также то, как (интонационно и в каком невербальном сопровождении) нечто было произнесено. Помимо этих моментов немаловажную роль имеет и то, что не было произнесено, и возможность наличия в речи эвфемизмов, моментов манипуляции или речевой игры.

Поддержание и успех общения во многом зависит от способности общающихся установить ритмичный обмен сигналами передачи, приема и реакции на информацию. Такими сигналами помимо контактоподдерживающих словечек 相づち *aizuchi*¹⁰ обычно служат направление взгляда, кивки головой, улыбки, движения губ, бровей и другая мимика. Эти кинесические средства являются паралингвистическими. К ним относятся:

- коммуникативные жесты, заменяющие в речи вербальные элементы, например, жесты, означающие просьбу подойти, уйти, замолчать и пр.;
- модальные жесты и мимика, выражающие отношение говорящего и его оценку предметам и явлениям;
- жесты и мимика, выражающие различные чувства и эмоции.

Языку японских жестов, который весьма отличается от того, к которому привыкли мы, посвящены специальные исследования отечественных японоведов Т.Б. Резниковой¹¹ и П.С. Тумаркина¹². В специфике эмоциональных проявлений и использовании тех или иных кинесических средств находят свое выражение традиции и особенности психоэмоционального склада народа. Безусловно, все кинесические средства, наряду с другими паралингвистическими проявлениями, относятся к числу наиболее ярких примеров национально-культурной обусловленности речевого поведения человека.

Они могут не просто дублировать то, что передается словами, порой подчеркивая или, наоборот, умаляя смысл высказывания, но замещать пропу-

щенный вербальный элемент или вносить дополнительную информацию, иногда противоречащую смыслу того, что прозвучало. Многие кинесические средства, прежде всего поклоны и улыбки, служат для гармонизации атмосферы общения.

В современной Японии по сравнению с прошлым этикетные церемонии весьма упростились, приблизились к общепринятому мировому стандарту. Однако не следует полагать, что любой японец уже привык к тому, что надо ответить рукопожатием на соответствующий жест европейца или правильно воспримет помахивание рукой, обращенное к нему в тот момент, когда он поклонился в знак приветствия. Оставляя в стороне легкий поклон – покачивание головы или тела взад-вперед как знак внимания и согласия с собеседником, о «правильном» японском поклоне надо сказать подробнее. Во всех многочисленных японских изданиях, посвященных правилам поведения, обязательно есть отдельный раздел, в котором читателю напоминает (этому учили еще в школе и в детском саду) угол поклона, на который надо согнуться в той или иной ситуации. Так, например, если простой поклон, обязательный при приветствии или произнесении слов благодарности, определяется как наклон тела в 30 градусов, то, извиняясь или приветствуя вышестоящего, полагается согнуться на 45 градусов¹³. Разумеется, иностранцам можно и не соблюдать эти правила, но знание соответствующих норм поведения поможет выстроить правильную стратегию общения с японскими партнерами.

Важными элементами не прямой коммуникации на японском языке являются улыбка, движение глаз, общее выражение лица. В Японии традиционно высоко ценится самоконтроль, самурайская этика культивировала идеал бесстрастного лица в любых ситуациях. Концентрированное внимание при внешней невозмутимости, молчаливость, учтивость и вежливое поведение, сжатые губы, пронизательный взгляд – и сегодня обязательные портретные характеристики сильного и достойного героя любогоходящего на экран японского фильма.

Человек, не сведущий в соответствующих правилах японского этикета, бесстрастность при разговоре может воспринимать как холодность или отсутствие интереса, тогда как в коммуникативном культурном коде этой страны такая бесстрастность является признаком достоинства и серьезности. В свою очередь японцы обычно реагируют на нашу активную мимику в лучшем случае с непониманием, а то и с недоверием, считая это проявлением пантомимических навыков, а не искренним выражением чувств говорящего. Неправильное естественный ход общения: так, нахмуренные брови партнера по переговорам, означающие для нас серьезное отношение к содержанию беседы, японцами воспринимаются в лучшем случае как свидетельство непонимания со стороны собеседника, в худшем – как гнев или неодобрение. В Японии полагается при разговоре, не проявляя эмоций, сохранять приветливое и невозмутимое выражение лица.

■ Культурология

Основа коммуникации для японцев – это улыбка. Помимо того, что это просто признак вежливого и корректного человека, демонстрирующего свое положительное отношение к собеседнику, люди часто улыбаются для того, чтобы не показать своего смущения и разрядить обстановку. Поэтому так часто улыбаются японцы, разговаривая на иностранном языке или просто с иностранцем, – они пытаются улыбкой компенсировать вполне возможное недопонимание своей речи со стороны представителя другой культуры.

Одним из моментов, обращающих на себя внимание при общении с японцами, является их смех в самых различных вариациях – от хихиканья и лстивого смеха до сдавленного смешка, от подавленного смешка до открытого почти хохота фальцетом. Вначале, особенно в женском исполнении, это выглядит очаровательно, но затем серьезность речи, непрерывно пересыпаемой хихиканьем, начинает вызывать сомнение, которое постепенно может перерасти в антипатию к говорящему. Японский собеседник ведет себя таким образом вовсе не из стремления показаться легкомысленным болтуном.

Для японской манеры общения смех вместе с улыбкой является необходимой приятной составляющей любой беседы, как неформальной, так и весьма формальной. Смех соединяет собеседников в специфическом нелингвистическом плане, плане создания гармоничной атмосферы беседы, которая так высоко ценится в японской культуре общения, где отнюдь не вся информация передается словами. К тому же смех является важным моментом для снятия напряжения деловой беседы, ведущейся в рамках жестких ограничений формул вежливости, которые он как бы смягчает.

О феномене неговорения в японском дискурсе говорится уже давно. Молчание, точнее, неговорение, является характерным знаком японской коммуникации¹⁴. Порой слова для японцев вообще бывают не нужны. Они прекрасно преуспели в искусстве непрямой коммуникации и, похоже, часто следуют совету Станислава Ежи Леца: «Иногда

полезно помолчать, чтобы тебя услышали». В рамках данной статьи напомним лишь о том, что в разговоре японцев смысл определяется отнюдь не благодаря значению слов, которое можно узнать в словаре. Большое значение для правильного понимания имеет контекст высказывания, понимаемый в самом широком смысле, и то, как нечто было сказано.

Культурно-национальные стереотипы как вербальной, так и невербальной коммуникации связаны с этикетными нормами общения, со всей совокупностью правил поведения, касающихся отношений между людьми. В известном своей четкой иерархической структурированностью японском обществе имеют место вполне определенные правила обхождения с людьми, манеры поведения, формы приветствий и способы предъявления себя в различных коммуникативных ситуациях. В современной Японии по сравнению с прошлым этикетные церемонии весьма упростились, наблюдается сознательное стремление японцев приобщиться к общепринятым мировым стандартам поведения и общения. Следует отметить, что и сейчас сильно различается манера поведения японцев, которые по роду своей деятельности часто контактируют с зарубежными партнерами, и тех, кто работает только в японской среде, жителей крупных мегаполисов и представителей глубинки. Впрочем, можно с уверенностью утверждать, что мы еще долго будем сталкиваться с отмеченными выше присущими японцам национально-культурными особенностями непрямой коммуникации, независимо от того, с представителем какого слоя японского общества будем общаться.

Gurevich T.M. National and cultural conditionality of indirect communication.

Summary: Research issues related to indirect communication engaged paralinguistics studying the factors that accompany speech communication and engaged in the transfer of information. The funds, which are called paralinguistic can give meaning to a variety of shades of expression, including direct antonymous sense, transmitted verbally.

Ключевые слова

Непрямая коммуникация, передача информации, контекст, дискурс, паралингвистика, фоновые характеристики, кинесика, мимика, неговорение.

Keywords

Indirect Communication, Verbal and Nonverbal Signals, Context, Discourse, Paralinguistics, Phonatory Parameters, Gestures, Mimics, Language Gaps, Silent.

Примечания

1. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. М.: Гнозис, 2006. С. 5.
2. Хага Я. Нихондзин но хё:гэн синригаку (лингвопсихология японцев). Токио, 1976 (на японском языке).
3. Танидзаки Д. Понемногу о многом. // «Мать Сигэмото». М.: Наука, 1984. С. 263.
4. Хабермас Ю. Расколотый Запад. М., 2008.
5. Там же: С.11.
6. Hall E. The Silent Language. - New York, London, 1990.
7. Найто К. Дэкиру хито но бидзинэсу мана: (манеры в деловом общении успешных людей). Токио, 2009 (на японском языке).
8. Хабермас, Ю. Расколотый Запад. М.: Весь мир, 2008, С.23.
9. Там же.
10. См.: Горохова Т.Н. Контактподдерживающие слова в японском бытовом диалоге: Автореф. Дис....канд. филол. наук. М., 2011.
11. Резникова Т.Б. Межкультурные кинесические лакуны в коммуникации русских и японцев: Автореф. Дис....канд. филол. наук. М., 2004.
12. Тумаркин П.С. Лексика, фразеология, жест в японской разговорной речи. М.: Восток-Запад, 2004.
13. См.: Манаа то дзё:сики дзитэн (энциклопедия этикета и основных знаний). Токио, 2007 (на японском языке).
14. Гуревич Т.М. Неговорение в японском дискурсе // Восток и Запад. Альманах 2003–2004. Под ред. акад. В.С. Мясникова. М., 2005. С. 299–306.