Санкт-Петербургский государственный университет

Филологический факультет

Кафедра математической лингвистики

**Попова Ксения Анатольевна**

КОНТРАСТИВНОЕ СРАВНЕНИЕ АНГЛИЙСКИХ И РУССКИХ ЖЕСТОВ НА МАТЕРИАЛЕ СТЕНДАП ШОУ (STAND UP SHOWS)

**Магистерская диссертация**

Направление 45.04.02

«Лингвистика»

Программа 45.03

«Прикладная и экспериментальная лингвистика»

Профиль «Современные технологии языкового воздействия»

Научный руководитель:

к.ф.н., доцент

**Илья Сергеевич Николаев**

Санкт-Петербург

2017

**Содержание**

Введение………………………………………………………………………….3

Глава I. Речевой этикет в разрезе вербальной и невербальной коммуникации…………………………………………………………………….7

1.1 Понятие Речевого этикета. Этикет и вежливость…………………………..7

1.2 Теория речевых актов, основные ее положения…………………………..14

1.3Теоретическое обоснование необходимости разделения вербальной и невербальной коммуникаций…………………………………………………..16

1.4 Особенности невербальных средств коммуникации……………………28

Глава II Описание эксперимента и обсуждение результатов………………..31

2.1 Стендап Шоу как разговорный жанр………………………………………31

2.2 Особенности английских и русских жестов на материале «Стендап Шоу»……………………………………………………………………………...33

2.2.1 Жесты приветствия………………………………………………………..34

2.2.2 Жесты прощания…………………………………………………………..44

2.2.3 Многообразие жестов в английской и русской культурах……………..54

2.2.4 Проксемика: коммуникативное пространство актера…………………..72

2.3 Эксперимент по восприятию национальной специфики жестов. Результаты эксперимента……………………………………………………….75

Заключение………………………………………………………………..88

Список литературы……………………………………………………….90

Использованные источники……………………………………………...95

**Введение**

На современном этапе развития лингвистики все больше внимания уделяется вопросам, связанным с национально-культурной спецификой языков, с национальным своеобразием картины мира, сложившейся у лингвокультурной общности, что, в свою очередь, придает особое значение культуре и ее важнейшей роли в межкультурной коммуникации.

В последние два-три десятилетия национально-специфические особенности жестов, которым уделяется повышенное внимание, стали объектом наблюдения и изучения различных научных дисциплин, таких как социолингвистика, семиотика, психолингвистика, когнитивистика, межкультурная коммуникация, культурная антропология и прочие.

Настоящее исследование посвящено выявлению специфики наиболее характерных жестов представителей английской и русской лингвокультурной общности в жанровой специфики «Стендап Шоу» и путей нейтрализации культурных барьеров, способных вызвать «сбои» в процессе межкультурной коммуникации.

**Объектом** исследования послужила культура речи, особенности жестов, а также речевой этикет в комедийном жанре театрального и телевизионного искусства «Стендап Шоу», где актер – стендап-комик или стендапер – вступает в неподготовленный диалог с живой аудиторией. Именно неподготовленность и спонтанность актера и позволяет выявить в нем особенности использования жестов. **Предметом** исследования послужило изучение особенностей английских и русских жестов в аспекте вербальной и невербальной коммуникации.

**Материалом** для исследования послужили видеозаписи британских и русских телевизионных программ «Стендап Шоу». Совокупный объем просмотренных материалов составил 300 часов, из них расшифровано 200 и сделаны фотографии с использованием 90 жестов. Наиболее часто повторяющиеся жесты были классифицированы, из них 20 использованы в ходе эксперимента.

**Темой** работы является сравнение русского и английского национального характера в аспектах речевого этикета, культуры речи и жестов. Выбор темы данного исследования обусловлен тем, что, наряду с признанием важности культурологического аспекта коммуникации, этот многофакторный феномен еще не до конца исследован.

**Целью** работы является описание и интерпретирование основных способов жестового общения русской и британской культур с их особенностями речевого этикета.

Цель определяет **задачи** исследования:

-рассмотреть основные способы жестового поведения в русской и английской речи;

-проанализировать основные стратегии и приемы жестового общения;

-выявить структуру, отражающую специфику русских и английских жестов, а также речевого этикета и спрогнозировать возможные расхождения в оценке русскими и английскими носителями тех или иных жестов на материале «Стендап Шоу».

**Актуальность** настоящего исследования определяется его направленностью на важную и не до конца изученную область взаимодействия жестов, языка и культуры.

**Теоретическая значимость** работы состоит в том, что полученные результаты могут способствовать пополнению научных представлений о проблеме языка жестов, о природе и специфике тех трудностей, которые в процессе межкультурного взаимодействия возникают перед участником коммуникации при расхождении культур.

**Практическое назначение** работы состоит в том, что изложенные в работе практические примеры могут быть использованы как для преподавания студентам в рамках учебного курса английского и русского языков по межкультурной коммуникации, так и для изучающих русский и английский язык самостоятельно, равно для практикующих переводчиков. Поскольку знание невербального языка его носителей расширяет общую эрудицию обучаемых этому языку, подымает уровень их культуры, создает дополнительную мотивацию к его изучению, формирует активную коммуникативную позицию его постигающих людей в условиях, в нашем случае, речевого общения на русском и английском языках.

**Методы исследования**. В качестве основных методов исследования использовались описательный и метод социолингвистического опроса.

Вышеназванные цели и задачи определили структуру выпускной квалификационной работы. Она состоит из введения, двух глав, заключения и библиографии.

**Глава I. Речевой этикет в разрезе вербальной и невербальной коммуникации.**

**1.1 Понятие Речевого этикета. Этикет и вежливость**

Этикет можно определить как абстракцию намеренного, соответствующего ожиданиям поведения, цель которого — укрепление нужного при данных статусах равновесия между партнерами по коммуникации в соответствии с нормами и традициями данного общества (Карасик, 1992:45). Общественные нормы поведения являются одновременно стабильными и динамичными. Этикет — это один из типов стабилизации форм повседневного общения, позволяющий вступать в контакт с людьми разного статуса без ущерба для авторитета (Ратмайр, 2003:24). Таким образом, можно определить этикет как совокупность правил поведения, касающихся отношения к людям (обхождение с окружающими, формы обращения и приветствий, поведение в общественных местах, манеры, одежда). Этикет, по определению, антропоцентричен и диалогичен: он отражает ту часть действительного мира, которая связана с человеком в его отношении к другим людям и к этикетно значимым вещам.

Нарушение этикета свидетельствует либо о намеренном отклонении от принятых в обществе норм поведения (возрастные бунты подростков), либо о недостаточной социальной компетентности личности. В любом случае нарушение этикета оценивается по шкале моральной, а не юридической. Понятие вежливости, на наш взгляд, шире понятия этикета, многограннее, в нём более ярко прослеживается национальный аспект. Иными словами, если этикет мы можем определить как свод коммуникативных норм и правил, то вежливость — это система коммуникативных стратегий и тактик, используемых в реальном общении и нацеленных на бесконфликтную коммуникацию и взаимопонимание (Формановская, 2008).

Вежливость включает в себя все то, что способствует гармоничному, бесконфликтному общению несмотря на тот факт, что какие-то из ее элементов могут не являться (на определенном этапе или в конкретной коммуникативной ситуации) нормой, закрепленной этикетом. Выбор стратегий и языковых средств определяется условиями общения, т. е. коммуникативным контекстом, намерениями собеседников и коммуникативной целесообразностью.

Мы исходим из того, что вежливость — категория дискурса, и фраза, взятая вне контекста, сама по себе не может расцениваться с точки зрения вежливости/невежливости, сохранения гармонии в общении или ее нарушения, она может получить данную оценку только с учетом всего социально-культурного контекста, при этом последнее слово всегда остается за адресатом. Похожую мысль высказывает Спенсер-Оутей (2005:336): «…вежливость является проявлением (дис)гармонии в социальных отношениях и отношением человека к тому как воспринимать такие социальные суждения». Самая безупречно построенная этикетная фраза в том или ином коммуникативном контексте может оказаться неуместной и быть воспринята не как вежливость, а как насмешка, ирония, сарказм, то есть оказаться грубостью.

Р. Уоттс в предложенной им теории вежливости считает необходимым выделять три типа поведения: вежливое (polite), невежливое (impolite) и социально приемлемое (socially appropriate), то есть немаскированное, которое предлагает называть politic (Watts 2003).

Основная цель вежливого поведения состоит в том, чтобы показать партнеру доброжелательное и уважительное отношение к нему. Достигается эта цель при помощи разнообразных стратегий, выбор которых зависит от многих факторов — ситуативных, психологических, социальных, культурных.

В русском языке «вежливость» ассоциируется с соблюдением правил приличия, в английском — демонстрирование своего уважения к другим.

Существует ряд концепций теории вежливости. Среди существующих концепций можно выделить несколько основных:

— вежливость как социальная норма (Leech 1983);

— вежливость как речевые максимы, правила (Grice 1975; Lakoff 1975);

— вежливость как «сохранение лица» (Goffman 19б7)

— вежливость как договор о ведении диалога (Fraser, Nolen 1981)   
— вежливость как такт (Janney, Arndt 1992);

— вежливость как понятие дискурса (Watts 2003);   
— вежливость как этическая и прагмалингвистическая (Формановская 1998);

— вежливость как оценка статуса человека (Карасик 2002).

Взгляд на вежливость как на социальную норму (the social normview)  
предполагает, что действия, соответствующие этикетным   
расцениваются как вежливые; те, что не соответствуют им, считаются   
грубыми. Данная концепция не получила широкого признания. Проведенные   
в этом направлении эксперименты и наблюдения показали, что формальность   
в неформальной обстановке воспринимается не как вежливость, а как   
грубость (Fraser 1990; Thomas 1995; Watts 2003), принцип правильности не   
должен противоречить принципу уместности (Орлов 1991:87).

Взгляд на вежливость как речевые максимы, правила (the   
conversational-maxim view) связан прежде всего с именами П. Грайса, Р.   
Лакофф, Дж. Лича. В своей работе Logic and Conversation, написанной в 1967   
году и изданной в 1975, П. Грайс (Grice 1975) впервые попытался   
сформулировать правила, которым следуют собеседники в процессе   
общения. Он исходил из того, что собеседники заинтересованы в   
эффективности передачи информации, и выдвинул идею о том, что   
коммуниканты в процессе обмена информацией сотрудничают друг с другом,   
внося свой вклад в построение и протекание дискурса. Этот широко   
известный принцип кооперации, сотрудничества ('cooperative principle’)  
включает 4 постулата: количества, качества, отношения и манеры речи.   
Каждый из них состоит из более специфичных максим, которые регулируют   
речевое поведение: сообщай столько информации, сколько требуется для   
осуществления конкретных целей общения; не говори больше, чем требуется; не говори того, что наверняка неверно; выражай свои мысли ясно;   
избегай неточности выражения; избегай неоднозначности; будь краток   
(избегай ненужного многословия); излагай свои мысли четко.

Эти максимы речевого общения являются руководством к рациональному использованию языка и качественно отличаются от правил грамматики. Если нарушение правил грамматики свидетельствует о незнании языка, нарушение речевых максим может быть воспринято как сигнал об определенных намерениях говорящего. В одной ситуации возможно использование нескольких максим.

Дальнейшее развитие максимы речевого общения применительно   
вежливости нашли в известной книге Дж. Лича «Принципы прагматики»,   
(Leech 1983). Вслед за П. Грайсом и P. Лакофф он исходит из того, что  
существует набор правил, субправил, которыми руководствуются люди в   
процессе общения. Дж. Лич также не дает четкого определения вежливости   
но отмечает, что вежливость — важный прагматический фактор,   
регулирующий общение. Позже Дж. Лич уточняет свои принципы и  
выделяет 6 максим (Leech 1983: 671):

Максима такта (TactMaxim): Уменьшайте затраты слушающего, увеличивайте выгоду слушающего. (Метамаксима: Не ставьте других в ситуацию, когда они вынуждены нарушить максиму такта).   
Максима великодушия (Generosity Maxim): Уменьшайте собственную выгоду, увеличивайте выгоду слушающего.

Максима одобрения (Approbation Maxim): Уменьшайте осуждение   
(порицание) слушающего, больше хвалите.

Максима скромности (Modesty Maxim): Меньше хвалите себя, больше   
порицайте себя.

Максима согласия (Agreement Maxim): Уменьшайте разногласия между вами и собеседниками, увеличивайте согласие.

Максима симпатии (Sympathy): Уменьшайте антипатию между вами и  
собеседниками, увеличивайте симпатию (Leech 1983: 161).

Обобщая вышесказанное, мы можем предположить: для того чтобы быть вежливым в межкультурном общении, недостаточно иметь языковые знания, то есть знать этикетные формулы, существующие в языке общения. Часто, несмотря даже на кажущуюся эквивалентность, они имеют иное значение. Необходимо знать, в каком коммуникативном контексте они могут быть использованы, каково их прагматическое значение, какова сила воздействия на собеседника.

Различия в системах вежливости касаются не только речевых формул, их лексико-грамматической структуры, семантического и прагматического значений, особенностей функционирования, но и стратегий вежливости, которые также имеют национально-культурную специфику.

Р.Ратмайр отмечает, что «избыток вежливости в русской культуре до сих пор приравнивается в России к недостаточной искренности, а поскольку искренность, прямота и правдивость считаются особенно положительными свойствами характера, избыточная вежливость оценивается отрицательно причем «избыточно вежливым» поведением в русской культуре иногда может считаться такое поведение, которое в других культурах считается нейтральным». (Ратмайр 2003:31)

Взгляд на вежливость как на систему стратегий представляется наиболее значимым в теории П. Браун и С. Левинсона, выделяющих два типа вежливости — позитивную (Positive Politeness) и негативную (Negative Politeness) (Brown, Levinson 1987). Первая основана на сближении (approach- based), вторая — на дистанцировании (avoidance-based).

Позитивная и негативная вежливость раскрывают основной механизм человеческих взаимоотношений, основанный на противоположных действиях, совершаемых коммуникантами в процессе общения: сближении и отдалении. Вступая в контакт и в дальнейшем поддерживая его, необходимо приблизить собеседника, сократить разделяющую дистанцию. Для этой цели используются стратегии позитивной вежливости. При этом нельзя приближаться слишком близко. Для демонстрации своего взаимного почтения, уважения независимости партнеры прибегают к стратегиям дистанцирования. Другими словами, вежливость представляет собой соблюдение баланса, равновесия между демонстрацией солидарности и дистантности отношений.

Разные типы стратегий вежливости связаны с разными речевыми актами. Стратегии негативной вежливости, главная цель которых — демонстрация уважения личной автономии адресата, связаны прежде всего с побудительными речевыми актами, в которых говорящий оказывает коммуникативное давление на собеседника. Стратегии позитивной вежливости, которые направлены на сближение собеседников, демонстрацию взаимных симпатий, связаны, прежде всего, с экспрессивами, основная функция которых состоит в выражении отношений говорящего к происходящему (приветствие, благодарность, оценка, комплимент и др.).

Под речевым этикетом обычно понимают социально заданные и национально специфические правила речевого поведения, с целью установления, поддержания и размывания контакта коммуникаторов в условиях официального и неофициального общения.

Речевой этикет представляет собой образец ярко выраженного стандартизированного речевого поведения (социально заданные стандарты). Стандартными являются ситуации: знакомства, представления, обращения, приветствия, прощания, извинения, благодарности и т.д. Стандартны и речевые акты, применяемые в этих ситуациях. Разветвленная сеть обращений, приветствий, осведомления о жизни, делах, здоровье — все разнообразие начальных, относительно текста, фактических реплик — есть проявление этикетных речевых актов. Поскольку речевой этикет ориентирован на кооперативное общение, он обслуживает зону доброжелательных отношений партнеров. И в этом смысле он противопоставлен зоне недоброжелательности, конфликтности: разрыв контактов, ссоры, брани, ругани, хулы и т.д.

Речевой этикет имеет свою национальную специфику. Каждый народ создал свою систему правил речевого поведения, так в Японской разговорной речи обычно избегаются прямые отказы (вместо выражения «нет, спасибо» употребляется «мне и так прекрасно»), американцы отказ в сотрудничестве завуалируют благодарностью («спасибо, извините, нам с вами нечего делать», но обязательно скажут спасибо) (Введенская 2011:282).

Теория речевого этикета, с нашей точки зрения, характеризуется наличием двух основных направлений исследования. Первое направление связано с именем исследователя русского речевого этикета Н.И.Формановской, которая впервые выделяет речевой этикет в качестве объекта самостоятельного функционально-семантического исследования. В работах Н.И.Формановской практически не остается без внимания ни один вопрос, связанный с природой и функционированием речевого этикета и его единиц. Под речевым этикетом автор понимает регулирующие правила речевого поведения, систему национально-специфических стереотипных устойчивых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления контакта между собеседниками, поддержания и прерывания контакта в избранной тональности (Формановская 1998:37).

Второе направление характеризуется дискурсивным подходом к речевому этикету с позиций теории речевых актов, где процесс этикетного речевого общения предстает как последовательность интеракциональных ходов и речевых шагов.

В этой связи с успехом могут быть применены модели, разработанные в теории информации. Эта модель выделяет такие параметры, как отправитель, получатель, форма общения, код, обстановка (сцена, ситуация). Так, используя данную модель, Л.З. Давыдова в своей работе «Функционирование единиц речевого этикета в прямых и косвенных речевых актах» процесс этикетного речевого общения представляет как последовательность интеракциональных ходов и речевых шагов. Речевой ход - это передача слушающему коммуникативной роли говорящего, речевой шаг высказывание (последовательность высказываний) в пределах одного речевого хода. (Давыдова 1990:6).

Смена коммуникативных ролей реализует принципы сотрудничества, вежливости и такта. При осуществлении речевого хода говорящий определяет цель, производит оценку ситуации, строит план реализации своей интенции, то есть, структура и объем речевого фрагмента той или иной ситуации этикетного общения обуславливается, с одной стороны, параметрами самой ситуации общения, а с другой - факторами, скрытыми в сознании, которые приводятся в действие коммуникативной интенцией. Стратегии говорящего определяют последовательность речевых ходов, выбор языковых средств, воздействующих на слушающего, для достижения желаемого результата. Единицы речевого этикета, на первый взгляд, выступают как неинформативные сообщения, которыми собеседники обмениваются в целях установления, поддержания и размывания речевого контакта.

Но необходимым условием успешной коммуникации является положительная оценка слушающим речевого акта говорящего, в противном случае говорящий может не достичь своей коммуникативной цели, поскольку собеседник может просто отказаться от дальнейшего общения. С этой точки зрения единицу речевого этикета следует рассматривать как одно из средств организации дискурса, стратегии вербальной интеракции.

Воздействие, заключающееся в них, направлено на то, чтобы вызвать положительную реакцию собеседника по отношению к говорящему и тем самым обеспечить возможность дальнейшего общения. Достигнутый результат будет тем лучше, чем точнее говорящий выберет соответствующую единицу речевого этикета. Таким образом, единицы речевого этикета связаны с понятием перлокуции в двух отношениях; само их наличие в дискурсе оказывает воздействие на собеседника, и это воздействие тем сильнее, чем полнее выбранная единица отвечает различным параметрам коммуникативной ситуации и ее участников. (Третьякова 1995: 132).

**1.2 Теория речевых актов, основные ее положения**

Во второй половине ХХ века получило свое развитие деятельностное представление о языке; язык стал рассматриваться как определенного рода взаимодействие между говорящим и слушателями. Субъект речевой деятельности стал пониматься как носитель ряда конкретных характеристик — психологических и социальных. Такой подход к рассмотрению языка и речи заложен в основу теории речевых актов.

На возникновение теории речевых актов как науки сильное влияние оказала прагматическая теория Ч. Пирса. Последователь идей Ч. Пирса, Л.Вингенштейн, положил в основу формирование целостной и развитой теории речевого акта. Язык он уподобляет игре, а высказывание — ход в этой игре, который может удовлетворять определенным конвенциональным правилам и связывать «слово» и «дело». При этом он ввел термин «языковая игра» с целью сделать более отчетливым тот факт, что общение является частью человеческой активности, или одной из форм его жизни (Витгенштейн 1994:22).

Проблематика речевого акта и речеобразования рассматривается в лингвистических концепциях В. Гумбольдта, Ш. Балли, С. Карцерского, М. Бахтина и др. (Темиргазина, 2002:97), а также в работах Г. Почепцова (Почепцов 2001:15), Ю. Апресяна (Апресян 1986:208), Н. Арутюновой (Арутюнова, 1998:3) и других, внесших существенный вклад в развитие теории речевых актов.

Основателем теории речевых актов по праву считается Дж. Остин. В его работах процесс говорения был рассмотрен не как сочетание общепринятых символов, построенное по определенным фонетическим, семантическим и синтаксическим правилам и отражающее положение дел в окружающей действительности, а как продукт индивидуального словотворчества, обусловленный личностными качествами говорящего и стоящими перед ним целями и задачами, т.е. поставлен в прямую зависимость от его производителя — субъекта речи. Личности отправителя и получателя речи связали воедино все многочисленные разрозненные аспекты высказывания, которые стали ориентироваться не на передачу фактической информации, а на ее интерпретацию (Дж.Л.Остин, 1986:119)

Речевой акт — это минимальная единица речевой деятельности, выделяемая и изучаемая в теории речевых актов, в которой реализуется одна коммуникативная цель говорящего и оказывается воздействие на адресата (Темиргазина 2002:98).

Поскольку мы определили речевой акт как вид действия, то при его анализе используются, по существу, те же категории, которые необходимы для характеристики и оценки любого действия: субъект, цель, способ, инструмент, средство, результат, условия, успешность и т.п. Субъект речевого акта — говорящий — производит высказывание, как правило, рассчитанное на восприятие его адресатом — слушающим. Высказывание выступает одновременно и как продукт речевого акта, и как инструмент достижения определенной цели. В зависимости от обстоятельств или от условий, в которых совершается речевой акт, он может либо достичь поставленной цели и таким образом оказаться успешным, либо не достичь ее. Принципы и правила, на которых строится нормальная человеческая коммуникация, были сформулированы Г.П. Грайсом (Грайс 1985:217-233); одно из них гласит, что «высказывание должно быть по существу» (правило отношения или релевантности). Это правило требует от коммуникантов, чтобы их высказывания имели отношение к теме, ситуации. Иными словами, чтобы быть успешным, речевой акт должен быть как минимум уместным. В противном случае говорящего ждет коммуникативная неудача, или коммуникативный провал.

В качестве этикетных речевых актов наиболее часто используют извинения, благодарности, соболезнования, просьбы. Этикетные речевые акты обслуживающие ситуации поддержания речевого контакта выполняют следующие функции:

-поддерживают внимание адресата на должном уровне;

-стимулируют процесс развертывания речевой коммуникации

-способствуют соблюдению этикетного требования непрерывности речи;

-осуществляют процесс «мены коммуникативными ролями»;   
-осуществляют контроль понимания (Давыдова 1990:11).

**1.3Теоретическое обоснование необходимости разделения вербальной и невербальной коммуникаций**

В развитии понятия речевого этикета и определения английской культуры нельзя не рассматривать вопросы коммуникации на уровне вербального и невербального общения. При этом здесь необходимо четко разграничить эти два типа коммуникаций.

Различие между вербальной и невербальной коммуникацией можно представить следующим образом:

Вербальная коммуникация:

- Обмен сообщениями, которые могут существовать помимо передающего их человека (например, в пересказе или в виде текста), позволяют информировать об отсутствующих предметах или явлениях.

- Составные элементы вербального сообщения (буквы, слова, предложения, фразы) четко отделены друг от друга, их соотношение подчинено определенным правилам.

- Вербальные высказывания в значительной степени осознаны, их легче подвергнуть анализу, оценить, понять, проконтролировать.

Говорить детей учат специально, семья и общество уделяют этому достаточно много времени и сил.

Невербальная коммуникация:

- Обмен сообщениями о том, что происходит «здесь и сейчас», в рамках конкретной ситуации с людьми, вступившими в непосредственное взаимодействие.

- Невербальные сообщения трудно разложимы на отдельные единицы, их ядро составляют самые разнообразные движения тела, лица, голоса, пространственных перемещений и т.д.

- Невербальное поведение спонтанно, непроизвольные движения преобладают над произвольными, неосознаваемые над осознаваемыми.

- В процессе невербальной коммуникации человек получает разнообразную информацию.

Во-первых, это информация о личности коммуникатора. Она включает сведения о темпераменте человека, его эмоциональном состоянии в данной ситуации, его Я-образе и самооценке, его личностных свойствах и качествах, его коммуникативной компетентности (то, как он вступает в межличностный контакт, поддерживает его и выходит из него), его социальном статусе, принадлежности его к определенной группе или субкультуре.

Во-вторых, это информация об отношении участников коммуникации друг к другу. Она включает сведения о желаемом уровне общения (социальная и эмоциональная близость или отдаленность); характере, или типе, отношений (доминирование -- зависимость, расположение -- нерасположение); динамике взаимоотношений (стремление поддерживать общение, прекратить его или «выяснять отношения» и т.д.).

В-третьих, это информация об отношении участников коммуникации к самой ситуации, позволяющая им регулировать взаимодействие. Она включает сведения о включенности в данную ситуацию (комфортность, спокойствие, интерес) или стремлении выйти из нее (нервозность, нетерпение и т.д.).

Невербальные и вербальные сообщения, сопутствуя друг другу, находятся в сложном взаимодействии. Выделяют несколько функций, которые невербальные сообщения выполняют при взаимодействии с вербальными. Экман выделяет следующие характеристики взаимосвязи вербального и невербального поведения в общении: повторение, противоречие, дополнение, замена, подчеркивание или приглушение и регулировка. невербальный коммуникация ледерс вербальный. (Ekman, 1965:113)

В невербальной коммуникации мы иногда просто повторяем то, что говорим вербально. Например, если вы говорите кому-то, что газетный киоск находится к северу отсюда, и указываете в нужном направлении, это можно считать повторением.

Опровержение означает, что невербальное сообщение противоречит вербальному. Если на вопрос: «Вам интересно?», ваш собеседник демонстрирует замешательство, отводит глаза в сторону, извиняюще улыбается и при этом говорит: «В общем, да», то следует усомниться в правдивости его ответа. Именно потому, что невербальное поведение в значительной степени спонтанно, меньше контролируется сознанием, оно может опровергать сказанное, даже если свою первую реакцию человек контролирует, подлинное состояние обнаружится спустя примерно 4--5 с. Улыбка или выражение удивления, которые длятся дольше этого времени, могут указывать на обман. Вот почему полезно наблюдать за соответствием между речевыми и неречевыми посланиями.

Вербальные и невербальные сигналы могут во многом отличаться друг от друга. Они могут передавать два противоречивых сообщения или два сообщения, не соотносящихся друг с другом. Видно, что в обоих примерах содержатся противоречивые сообщения. Часто мы испытываем по тому или иному поводу смешанные чувства (вероятно, это функционально). В результате неконгруэнтные (конгруэнтность - совпадение) вербальные и невербальные сообщения в жизни встречаются гораздо чаще, чем можно предположить. Чем ярче противоречие, тем скорее мы обратим на него внимание, скажем, если отец сердито кричит на своего ребенка: «Конечно, я люблю тебя, только отстань!» или если оратор, стараясь унять дрожь в руках и отирая пот со лба, заявляет: «Я спокоен, я совершенно спокоен».

Как возникают такие противоречивые сообщения? В некоторых случаях это естественная реакция на ситуацию, когда участники коммуникации чувствуют, что оказались в тупике. Они не хотят говорить правду и не желают лгать.

В результате противоречивое сообщение. Предположим, вы сделали совершенно провальный доклад и спрашиваете моего мнения о нем. Я могу ответить, что вы выступили прекрасно, но мой голос, выражение лица и поза не подтвердят эти слова. В некоторых других случаях мы при помощи противоречивых сообщений выражаем сарказм или иронию, словами говорим одно, а голосом или выражением лица сообщаем совершенно противоположное.

Противоречивые и не соотносящиеся друг с другом сигналы проявляются по-разному. Иногда в противоречии находятся два невербальных сигнала (скажем, голосовой и визуальный), а иногда вербальные сигналы не сочетаются с невербальными, причем встречаются они в разных комбинациях, например: позитивный голос и негативные слова, негативный голос и позитивные слова, позитивное выражение лица и негативные слова, негативное выражение лица и позитивные слова.

Три стадии реакции на противоречивые вербальные и невербальные сообщения (Ледерс, 1979:59)

Первая реакция - путаница и неопределенность.

Затем мы стремимся получить дополнительную информацию, которая прояснит ситуацию.

Если нам не удается что-то прояснить, мы отреагируем, проявив неудовольствие и враждебность или даже отказавшись продолжать общение.

Часто сами реакции на конфликтные сообщения оказываются неоднозначными.

1. Как считают некоторые психологи, непоследовательные сообщения могут способствовать возникновению у адресата психопатологии. Особенно часто это наблюдается, когда участники коммуникации состоят в близких отношениях, а у получателя сообщения нет никого, с кем он мог бы обсудить и, возможно, разрешить недоразумение.

2. Но в повседневном общении часто случается, что мы сопровождаем речь жестами, не вполне точно отражающими то, что мы говорим. Например, оратор рассказывает историю о том, как кто-то взбирался на трубу, и одновременно делает такие движения, словно поднимается по лестнице (McNeill, Cassell & McCullough, 1994:126). Иногда подобные несоответствия проходят незамеченными, а многие из них «разгадываются» когнитивно, при этом открыто путаница не обсуждается. Даже когда разговор имеет для собеседников большое значение, и при этом жесты участников не вполне соответствуют тому, что они говорят, последствия такого противоречия не принесут большого вреда.

3. Несоответствие необходимо для достижения некоторых эффектов: мы выражаем сарказм, произнося приятные слова неприятным голосом; если же слова неприятны для собеседника, а тон голоса приятен, чаще всего мы передаем сообщение «Шучу».

4. В некоторых ситуациях несоответствия могут быть очень полезны. В одном эксперименте учителя на уроке в шестом классе школы посылали ученикам разнородные сообщения. Когда учителя объединяли позитивные слова с негативным невербальным поведением, ученики узнавали больше, чем при любом другом сочетании (Woolfolk, 1978:58). Аналогично, когда психологи изучали, как врачи разговаривают с пациентами, оказалось, что сочетание позитивных слов с негативным тоном голоса доставляло пациенту чувство удовлетворения от визита (Hall, Roter & Rand, 1981:34). Возможно, что сочетание позитивной вербальной и негативной невербальной коммуникации воспринимается в аудитории и в приемной врача как выражение серьезности и компетентности и поэтому производит более благоприятное впечатление.

В ряде научных работ задается вопрос о том, чему мы больше доверяем, когда сталкиваемся с противоречивыми сообщениями, -- вербальным или невербальным сигналам (Bugental, 1974:29; Mehrabian, 1972:96; Stiff, Hale, Garlick &Rogan, 1990:68). Бергун, проведя много исследований в этой области, пришел к выводу, что в «невербальных каналах содержится больше информации, и им человек доверяет больше, чем вербальным сигналам, а визуальные сигналы часто считаются более весомыми, чем голосовые». (Burgoon, 1980:184)

Бергун делает это обобщение с несколькими важными оговорками. Часто предполагается, что невербальные сигналы более спонтанны, их труднее подделать и ими реже манипулируют, а доверяют им больше. Однако точнее будет сказать, что отдельные виды невербального поведения более спонтанны, и их труднее фальсифицировать, чем другие, и что некоторые люди лучше распознают обман, выражающийся в невербальном поведении. Когда налицо два противоречащих друг другу сигнала (оба невербальные), то, скорее всего, мы больше будем доверять тем сигналам, которые труднее подделать. Одна исследовательская команда обнаружила, что при визуально-слуховом несоответствии люди в первую очередь опираются на визуальные сигналы, однако когда несоответствие велико, чаще доверяют слуховым сигналам (DePaulo, Rosenthal, Eisenstat, Rogers & Fin-kelstein, 1978:134).

Дети более негативно, чем взрослые, воспринимают критические замечания в противоречивых сообщениях, когда говорящий улыбался, особенно если говорила женщина.

Невербальное поведение модифицирует или уточняет вербальные сообщения. Когда вербальные и невербальные сообщения дополняют друг друга, а не находятся в противоречии, то наши сообщения декодируются более точно. Иногда дополняющие невербальные сигналы помогают впоследствии вспомнить вербальное сообщение. Студент, выражающий замешательство в разговоре с преподавателем по поводу плохо выполненной работы в классе, невербальными сигналами дополняет свои слова. Если для нас важна четкость передаваемой информации (во время собеседования при приеме на работу или когда мы хотим помириться с любимым человеком), нужно следить за тем, чтобы наше вербальное и невербальное поведение дополняли друг друга.

Дополнение означает, что невербальные сообщения делают речь более выразительной, уточняют и проясняют ее содержание. Если вы обнимаете друга в тот момент, когда говорите ему, что вы очень рады его видеть, объятие служит дополнением к вашему речевому сообщению. Речь можно точнее понять и лучше запомнить, если она дублируется жестами. Например, в театральной кассе человек сопровождает просьбу о двух билетах показом двух пальцев. Невербальные знаки могут использоваться для усиления наиболее важных моментов речи. Так, привлечь внимание слушателя можно, повышая громкость голоса, делая перед словами паузы или жестикулируя определенным образом (например, поднятый вверх указательный палец как знак «это важно»).

Замещение означает использование невербального сообщения вместо вербального. Например, в шумной аудитории вы жестами пальцев и рук передаете находящемуся вдали от вас приятелю, что нужно выйти поговорить, или во время дискуссии ведущий может без слов, с помощью лишь взгляда и поворота головы и тела предложить кому-то из участников выступить.

Невербальное поведение может заменять вербальные сообщения. Оно иногда указывает на постоянные характеристики участника коммуникации (пол, возраст) или более или менее устойчивые качества (личность, установки, социальную группу), а иногда - на преходящие состояния. Примером последнего может стать подавленный и усталый служащий (или швейцар), входящий домой после работы с выражением лица, вполне заменяющим высказывание: «Ну и денек выдался, хуже некуда». На практике люди быстро учатся узнавать множество подобных замещающих сигналов -- начиная от «Как я счастлив!» и до «Ну все, меня достали!» Вербального подтверждения восприятия такого сигнала нам не требуется.

Иногда участник общения переходит на вербальный уровень, если не удается выразить чувства и поведение невербально.

Невербальное поведение может подчеркивать (усиливать) или приглушать (смягчать) вербальное сообщение. Подчеркивание в речи -- то же, что и подчеркивание или курсив в печатном тексте: оно делается для того, чтобы выделить определенные слова. Чтобы подчеркнуть вербальное сообщение, часто используются движения головы и рук. Когда отец ругает сына за то, что тот поздно вернулся домой, то он может подчеркнуть свои слова еще и тем, что крепко берет сына за плечо и хмурится. Иногда бывает, что одни невербальные сигналы подчеркивают или, наоборот, смягчают другие: например, если мы хотим уточнить силу эмоции, отраженной на лице собеседника, можно понаблюдать и за другими частями его тела.

Регулирование означает использование невербальных знаков для координации взаимодействия между людьми. При этом часто используются описанные выше знаки, замещающие слова: поворот головы в сторону того, кто должен выступать; тон голоса, сообщающий о завершении фразы; прикосновение к кому-то, выражающее желание о чем-то спросить, одобрительные или неодобрительные возгласы в адрес выступающего -- эти и многие другие знаки регулируют течение коммуникации.

Регулировать вербальное поведение невербальными средствами можно двояко.

Координируя собственное вербальное и невербальное поведение при передаче сообщения окружающим

Координируя собственные вербальные и невербальные сообщения с сообщениями партнера по общению.

Мы регулируем наши собственные сообщения по-разному.

1. Иногда мы используем невербальные знаки, чтобы разделить общение нa отдельные фрагменты. Так, меняя позу, мы указываем на перемену темы разговора; а вербальное выражение той или иной идеи может быть предварено соответствующим жестом; паузы помогают разбить информацию на отдельные части. Когда мы что-то перечисляем, мы можем выделить отдельные пункты, похлопывая ладонью по столу («Надо учесть то, то и то»). Вставляя похлопывание после каждого пункта, мы тем самым привлекаем внимание к каждому отдельному пункту; похлопывание только после третьего «то» покажет, что нужно учесть все три пункта в целом или что важен только последний пункт.

2. Можно также регулировать поток вербальных и невербальных действий между собеседниками. Это может выражаться в типе реакций, которое собеседники вызывают друг у друга (например, каждый раз, когда один начинает злиться и повышает голос, другой его успокаивает), или проявляться не так явно (например, возникают сигналы начала, продолжения или окончания интеракции). Правила невербальнойрегулировки разговоров существуют, однако они имплицитны (не проявляются явно, открыто). Они не писаны, но мы все прекрасно понимаем, что не следует перебивать собеседника, что каждому человеку надо дать в равной степени поучаствовать в разговоре, если он уюго хочет, что на вопросы нужно отвечать и т. д. В исследовании Виманна (Wiemann, 1977) делается вывод о том, что даже относительно небольшие изменения в регулирующем поведении (перерывы, паузы дольше трех секунд, смена темы разговора и т. д.) приводят к ощутимым изменениям в том, насколько компетентным кажется участник коммуникации. Слушая другого человека, мы оцениваем множество легких, незаметных черт, присущих манере нашего партнера вести разговор. Вероятно, в разных культурах существуют различия в способах поддержания разговора. Дети, научаясь невербальной регулировке разговора, подают более грубые и очевидные сигналы, хватая собеседника за одежду, поднимая руку и тому подобное. Дети также хуже взрослых справляются с тем, чтобы соблюдать очередность реплик, как вы, наверное, могли заметить, если вам случалось разговаривать с маленьким ребенком по телефону.

Виды регуляторов невербальных сигналов в разговоре:

1.Когда мы хотим показать, что закончили говорить, а другой человек может начать реплику, мы смотрим на него. Сюда же надо отнести и интонационные сигналы, указывающие на окончание заявления или вопроса. Если собеседник, так сказать, не желает «ловить мячик», мы молчим или вставляем «прицеп», например «ну, в общем...» или «вот….».

2.Когда мы не даем нашему собеседнику говорить, то делаем длинные паузы, меньше смотрим на собеседника и повышаем тон, если партнер пытается заговорить.

· Когда мы сами не хотим говорить, мы ободряем собеседника, кивая головой, внимательно следим за ним глазами и, конечно, воздерживаемся от разговора, когда другой начинает говорить.

4. Если же мы хотим заставить собеседника замолчать, мы поднимаем указательный палец или выпрямляемся и выдыхаем, как будто пытаясь закончить разговор. Быстрые кивки дают сигнал собеседнику поскорее закончить реплику, а если нам оказывается трудно вступить в разговор, мы говорим несколько слов одновременно с собеседником или слегка заикаемся, потому что надеемся, что так будет легче догадаться о наших желаниях.

5. Начало и конец разговора - также акты регуляции.

· Когда мы приветствуем других, контакт взглядов показывает, что каналы коммуникации открыты. Сигналом узнавания может быть легкое движение головы и поднятие бровей (едва различимое, но отчетливое). При помощи рук мы совершаем жесты приветствия и прощания, рукопожатия, хлопаем в ладоши, подаем сигналы-эмблемы «О'кей» или «Победа», поднимаем кулак в знак солидарности или большой палец вверх в знак одобрения. Руками мы прихорашиваемся (приглаживаем или перебираем волосы), руки принимают участие в прикосновениях при поцелуях или объятиях, а также в ударах. Губы, улыбаясь или округляясь, показывают, что человек готов начать говорить (Krivonos & Кnарр, 1975:57).

· В ходе одного исследования полуформальных бесед выяснилось, что при прощании используется множество невербальных сигналов. Чаще всего встречались прерывание контакта взглядов, происходившее к концу беседы чаще и дольше, поворот тела по направлению к выходу, наклон вперед и кивки. Реже встречались более четкие невербальные сигналы, которые можно было бы перевести так: «Разговор окончен, и изволь это понять!». В число подобных сигналов входят резкие движения ладоней и стоп, - например тихие, но внятные хлопки и притоптывания, а также изображение рычага, при помощи которого мы как бы собираемся выпихнуть собеседника с сиденья. Не столь откровенное проявление выражается в том, что мы опираемся ладонями о собственные бедра или колени (как будто готовимся катапультироваться) в надежде, что собеседник уловит сигнал прощания (Кпарр, Hart, Friedrich & Schulnjan, 1975:94).

Невербальная коммуникация подчиняется определенным правилам, которым мы следуем бессознательно, но чутко реагируем на их нарушение.

· Использование невербальных знаков должно быть определенным и узнаваемым;

· Мы должны быть способны переводить наши чувства и намерения в невербальные средства («кодировать»);

· Наблюдатель должен быть способен к интерпретации невербальных знаков («декодировать»).

Выполнение этих правил оказывается не такой простой задачей. Выделенные выше особенности невербальных сообщений - контекстуальность, многозначность, спонтанность и ненамеренность многих из них - предопределяют сложность процесса интерпретации невербального поведения. Например, в группе есть человек, который никогда не выступает. Его молчание, безусловно, передает определенное сообщение. Но сообщение о чем? Он стесняется? Ему нечего сказать? Он погружен в свои личные проблемы? Или он просто устал? Ответить однозначно на эти вопросы невозможно. Дело не в том, что мы не можем его понять, а в принципиальной Невозможности адекватного «перевода» языка вербальной коммуникации на язык невербальной.

Установлено, что устойчивыми и более или менее однозначными являются лишь экспрессивные коды основных эмоциональных состояний человека: радости, страха, гнева, внимания, удивления, презрения и некоторых других. Остальные способы невербального кодирования подвержены влиянию множества факторов, например, зависит от общей ситуации общения; индивидуальных особенностей проявления состояний каждым из участников общения-пола; возраста; степени значимости партнеров друг для друга; культурных и этнических норм выражения индивидуальных особенностей личности.

Очевидно, что практически невозможно учесть все эти факторы в ситуации непосредственного межличностного взаимодействия с целью точной интерпретации невербальных посланий. Поэтому мы постоянно ошибаемся в определении содержания многих невербальных сообщений, перепроверяем свои выводы, уточняем их, а иногда остаемся в заблуждении.

Итак, интерпретируя невербальные послания, необходимо учитывать следующие моменты: (см.: Лабунская В.А. Проблема обучения кодированию и интерпретации невербального поведения // Психологический журнал. 1997. № 5. С. 85--94):

· уникальность невербального языка;

· неизбежность противоречий между невербальным выражением и его психологическим содержанием;

· изменчивость способов невербального выражения;

· зависимость успешности кодирования от умения человека адекватно выражать свои переживания, от уровня сформированности у него навыков кодирования невербальных сообщений.

Интерпретация невербального поведения превращается в творческий процесс, который требует от его участников наблюдательности, интереса и внимания к людям, социального интеллекта, т.е. того, что называют коммуникативной компетентностью.

**1.4 Особенности невербальных средств коммуникации**

Одной из самых примечательных и выигрышных характеристик любого искусства, как комедийного так и художественного является его способность постоянно и целенаправленно привлекать к себе интерес, заражая зрителя. Выступления, изображения людеи и объектов, пространственная композицня произведения, отражение времени в пространственных формах представляют собой смысловую конструкцию,   
обнаружить которую предстоит каждому, кто хочет по-настоящему понять и оценить любое произведение искусства. И здесь существенную помощь может оказать невербальная семиотика. Ученые, занимающиеся такими ее разделами, как кннесика, проксемика или хронемика (наука о вре-  
мени коммуникации и временных знаках), предложили ряд   
оригинальных общих методик и конкретных приемов анализа   
искусства и отдельных его элементов,   
прежде всего тех, которые производят особое эмоциональное   
и эстетическое воздействие на адресата. Усилия спецналистов   
в области невербальной семиотики позволили обнаружить н   
уточнить некоторые смыслы н контекстуэльные смысловые  
связи, прежде остававшиеся незамеченными или непроясненными, прояснить сннтаксис отделыых форм и частей произведения.

Современная невербальная семиотика состоит из отдельных, но тесно взаимосвязан­ных дисциплин:

1. Паралингвистика (наука о звуковых кодах невербальной коммуникации).

2. Кинесика (наука о жестах и жестовых движениях, о жестовых процессах и жестовых системах).

3. Окулесика (наука о языке глаз и визуальном поведении людей во время общения).

4. Аускультация (наука о слуховом восприятии звуков и аудиальном поведении людей в процессе коммуникации).

5. Гаптика (наука о языке касаний и тактильной коммуникации).

6. Гастика (наука о знаковых и коммуникативных функциях пищи и напитков, о приеме пищи, о культурных и коммуникативных функциях снадобий и угощений).

7. Ольфакция (наука о языке запахов, смыслах, передава­емых с помощью запахов, и роли запахов в коммуникации).

8. Проксемика (наука о пространстве коммуникации, его структуре и функциях).

9. Хронемика (наука о времени коммуникации, о его структурных, семиотических и культурных функциях).

10. Системология (наука о системах объектов, каковыми люди окружают свой мир, о функциях и смыслах, которые эти объекты выражают в процессе коммуникации).

Разные ученые, в зависимости от того, какой областью невербальной семиотики они профессионально занимаются и к каким общим философским и/или специализиро ванным научным школам себя причисляют, выделяют в качестве центральных то одни, то другие дисциплины и аспекты исследования. Так или иначе, два раздела невербальной семиотики всеми исследователями безоговорочно признаются основными. Это паралингвистика и кинесика.

Из указанных выше десяти наук далеко не всем уделяется равное внимание и далеко не все они изучены в равной степе­ни. Основные разделы невербальной семиотики более «старые»; понятийный аппарат, теоретические подходы и методы исследования в таких областях, как паралингвистика и кинесика, наиболее разработанные. Наименее исследованными остаются пять разделов невербальной семиотики: аускультация, гастика, ольфакция, хронемика и системология, — и это несмот­ря на то, что существует много разных областей человеческой деятельности, к которым соответствующие науки вполне при­ложимы.

В отечественной традиции понятие и термин «паралингви­стика» получили сразу несколько разных интерпретаций, от очень узкой до чрезмерно широкой. Г. В. Колшанский (Колшанский 1974) дает следующее определение «паралинглистики»: это обширная область знаний, вбирающая в себя чуть ли не все, что сегодня относят к невербальной семиотике в целом.

**Глава II Описание эксперимента и обсуждение результатов**

**2.1 Стендап Шоу как разговорный жанр**

****

*Рис.1 Логотип программы*

*«Стендап Шоу*»

Данная работа основана на сравнении английских и русских жестов на материале «Стендап Шоу». Stand Up Show – это, как упоминалось выше, комедийное представление разговорного жанра, в котором как правило один исполнитель выступает перед живой аудиторией. Словосочетание Standup Comedy в дословном переводе означает "юмор стоящего". Таким образом, это разговорный жанр, суть которого сводится к увеселению публики своими рассказами на любые возможные темы. В [репертуар](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%82%D1%83%D0%B0%D1%80) стендап-комиков, как правило, входят авторские [монологи](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3), потому что это самый простой и доступный способ самовыражения, короткие шутки, истории и [импровизация](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BC%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) с залом. Иногда комики даже поют, показывают фокусы, рисуют и так далее. Все ограничено только фантазией выступающего. Часто для стендапа организуются специальные [комедийные клубы](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%B9%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BB%D1%83%D0%B1&action=edit&redlink=1), театры, дома культуры и другие места, предназначенные для выступления перед зрителями. Помимо живых выступлений, Стендап обычно распространяется коммерчески через CD, DVD, телевидение и интернет. Родиной стендапа по праву является Великобритания, где свое начало этот жанр берет в XVIII-XIX веках, когда исполнители играли в мюзик-холлах. Примерно в 70-х годах прошлого века традиция музыкального сопровождения устарела, уступив место сольному выступлению актера-комедианта. Вечным двигателем стендапа как жанра стали телевидение и радио. Благодаря повсеместной осведомленности зрителя комики уже не могли годами колесить по стране с одним и тем же отработанным, пусть и хорошим выступлением. Им приходилось писать новые шутки постоянно, отыскивая новые темы и проблемы. На сегодняшний день английский канал «Live at the Apollo» представляет все серии выступлений английского «Стендап Шоу».

В нашей стране этот жанр появился совсем недавно, поэтому монополию в стендап-индустрии уже в течение многих лет уверено держит канал ТНТ, изначально задуманный как юмористический, выпуская все новые и новые шоу. Началом всего был, конечно же, "Камеди-клаб" (Camedy Club), который за короткий промежуток времени набрал свою популярность. ТНТ дал дорогу в жизнь почти всем популярным на телевидении юмористам, и вышли они не только из "Камеди Клаб", но и из его многочисленных дочерних компаний: «ComedyWoman», «Смеха без правил», «Убойной лиги» и «Comedy-Battle». На сегодняшний день канал решился на запуск проекта под простым, но говорящим названием StandUp ("Стендап"), который в России сегодня становится все более и более популярным, а такое значение иностранного слова становится известным многим.

Исходя из этого был проведен сравнительный анализ изначально английских, а затем русских жестов на материале Стендап Шоу.

Для исследования было просмотрено около 300 часов видео с выступлениями английских и русских стендап-комиков (В приложении имеется таблица с фотографиями, сделанными на основе видео, с наиболее часто встречающимися жестами из проработанного материала). Затем для проведения сравнительного эксперимента было выбрано 10 английских и 10 русских жестов применительно к определенным ситуациям, таким как: приветствие, прощание, удивление, отрицание, восхищение, безразличие, радость, предостережение и другие.

**2.2 Особенности английских и русских жестов на материале «Стендап Шоу»**

В современном русском языке слово жест само по себе означает «демонстративное выразительное движение человеческого тела или некоторого органа, сигнализирующее о чем-то».

Жест предполагает в себе наличие знакового характера, это и является основным его отличием от физиологических движений. Жест, как и всякий знак вообще имеет означающее и означаемое, связь между которыми носит в большинстве случаев носит конвенциональный (условный) характер. Интерпретация данного движения как жеста или как физиологической реакции входит в функцию адресата актуальной ситуации невербального общения. Эта интерпретация интерпретация может быть правильной или неправильной; в последнем случае возможен коммуникативный провал. Жесты также способны менять свое значение с течением времени, а также в географическом и культурном пространстве, что и продемонстрирует наш эксперимент. Давайте сначала рассмотрим наиболее часто встречающиеся жесты приветствия и прощания из «Стендап Шоу».

Жестовые приветствия и прощания — это не просто обычаи и ритуалы, значение которых проявляется только тогда, когда люди по какой-либо причине их не исполняют. Невербальные приветствия служат для открытия встречи, а невербальные прощания — для завершения. Отклонения от норм приветствий и прощаний обычно плохо переносятся людьми, и не только потому, что разрушают личные связи, но и потому, что затрагивают систему общественных отношений в целом. Эгалитарным обществам свойственны более эгалитарные ритуалы, в обществах с высоко развитой иерархической структурой чаще применяются иерархические церемонии. Изменения в системе приветствий и прощаний обычно идут рука об руку с изменениями в общественной структуре.

Начнем с жестов приветствия:

**2.2.1 Жесты приветствия**

Все жесты (классификация С.А.Григорьева, Н.В.Григорьев, Г.Е. Крейдлин, 2002) можно разделить на коммуникативные и симптоматические (свидетельствуют об эмоциональном состоянии говорящего). Коммуникативные жесты – это невербальные единицы, несущие информацию, которую жестикулирующий (актер) в коммуникативном акте намеренно передает адресату (публике). В свою очередь все коммуникативные жесты делятся на три подкласса:

1.указательные (дейктические);

2.общекоммуникативные (общие, ситуативно нейтральные жесты)

3.этикетные жесты. Исполняются в конктных, строго фиксированных ситуациях в качестве элемента передающего либо информацию о структуре либо о типе разворачивающейся ситуации.

Давайте подробно рассмотрим на наших примерах.

Начнем с жестов приветствия и прощания (рукопожатие, поцелуй, вставание со стула, помахать рукой, поклон, разведение рук в стороны и др.), которые относятся к этикетным, они могут сопровождать речь (*Здравствуйте, Добрый вечер, До свидания* и т.п.), употребляясь как иллюстративные и подчеркивая ритуальный характер вербальной коммуникации.

Например, из английского (см.рис.2):



Рис.2

*Фраза актера: «How do you do?» (Как я рад всех вас здесь видеть)*

*Жест: развести руки широко в стороны*

Это официальная форма приветствия, используемая при формальных встречах и обозначающая «Здравствуйте». В нашем случае при скоплении большого количества аудитории фраза используется в неформальной обстановке и обозначает «Как я рад всех вас здесь видеть» (см.рис.2).

Аналогичную картину в предствленной ситуации наблюдаем и в жестах русских (см.рис.3):



Рис.3

*Фраза актера: «Всем привет!»*

*Жест: развести руки широко в стороны*

Испокон веков открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются с ладонью на сердце; в суде, когда даются показания, поднимается рука с открытой ладонью, Библию держат в левой руке, а правая рука поднята вверх так, чтобы ее видели члены суда.

Полный, нередуцированный акт приветствия содержит пять последовательных стадий: (а) взгляд и узнавание; (б) приветствие на далеком расстоянии (типа подъема бровей или помахивания рукой); (в) пространственное сближение; (г) приветствие на близком расстоянии (типа рукопожатия или поцелуя); (д) отход и расставание.

Жесты приветствия не ограничиваются лишь одной представленной картиной. Есть целый ряд других форм приветствия в аналогичной ситуации (см.рис.4,5,6,7).

Из английского Стендапа:



Рис.4



Рис.5

*Фраза актера: --*

*Жест: помахать рукой*

Из русского:



Рис. 6

*Фраза актера: «Добрый вечер!»*

*Жест: помахать рукой*



Рис.7

*(рис.7) Фраза актера: «И сразу у меня плохие новости.»*

*Жест: рука поднята вверх*

Здесь наблюдаем как в английской, так и в русской культуре сходство жеста приветствия в виде поднятой левой или правой руки.

Но есть и различия, рассмотрим еще пару примеров приветствия русских комиков. Происходит только вербальная коммуникация(см.рис.8,9):



Рис. 8

*Фраза актера: «Добрый вечер, друзья!»*

*Жест приветствия отсутствует*



(Рис.9)

*Фраза актера: «Добрый вечер!»*

*Жест приветствия отсутствует*

Анализируя жестовые приветствия приходим к выводу, что в английском языке наблюдается многообразие таких жестов. В русском же языке они обладают гораздо меньшим диапазоном. Таким образом, формы и способы приветствия у людей разных культур различны.

Следует отметить, что с точки зрения особенностей процесса коммуникации невербальные приветствия более важны, чем прощания, поскольку то, как люди поздоровались, во многом определяет характер и стиль их дальнейшего общения. В разных странах и даже разных районах одной страны люди, как правило, приветствуют друг друга по-своему. Они или подходят близко друг к другу или находятся друг от друга сравнительно далеко, они принимают свойственные только для данной культуры или близких культур позы, смотрят в лицо или в глаза друг друга неодинаковое количество времени, а то и вообще не смотрят один на другого; они говорят в разных тональностях и разными жестами выражают свои чувства к другому человеку. В то же время бывают ситуации, когда отсутствие приветствий рассматривается как норма поведения. Так, если индивидуальные связи между людьми очень тесные или люди часто встречаются друг с другом, то вполне может отпасть необходимость в жестовом (но не словесном!) обозначении входа в контакт. Наоборот, чем дальше друг от друга отстоят люди по общественному положению и чем слабее проявляются их человеческие связи, чем более ритуализованной является данная культура и чем большее значение имеют в ней ритуалы приветствия, тем более важными являются именно невербальные формы вступления в речевой контакт и точность их соблюдения.

**2.2.2 Жесты прощания**

Рассмотрим наиболее частые жесты прощания у англичан (см.рис.10,11,12) на примере «Стендап Шоу».



Рис.10

*Фраза актера:*

*«Thank you» (Спасибо!)*

*Жест: помахать рукой*



Рис.11

*Фраза актера: --*

*Жест: поклон*



Рис. 12

*Фраза актера:*

*«Hello Chicago» (Привет Чикаго)*

*Жест: помахать рукой*

Сравним с русской культурой (см.рис.13, 14,15,16):



!

Рис.13

*Фраза актера:*

*«Увидимся с вами через неделю»*

*Жест: помахать рукой*



Рис.14

*Фраза актера: «Спасибо!»*

*Жест: помахать рукой*



*Рис.15*

*Фраза актера:*

*«Вот и подошло к концу наше выступление!»*

*Жест: отвести руку в сторону ладонью вверх*



Рис.16

*Фраза актера:*

*«Спасибо! Уменя все. Пока!»*

*Жест: Поклон*



Рис.17

*Фраза актера:*

*«Спасибо большое ребята, у меня все для вас!»*

*Жест --*

Из приведенных выше примеров можно заметить, что жесты прощания достаточно разнообразны и похожи как в английском, так и в русском Стендап Шоу.

Также важно при описании и сравнении жестов приветствия и прощания учитывать и соотносить их с разными кинетическими признаками и с разными типами социальных, культурных, расовых и иных связей, функционально важных для данного народа, в нашем случае англичан и русских. Это возраст и пол участников коммуникации, их образовательный и иму­щественный ценз, религиозная или кастовая принадлежность (в частности, регламентированы ли, и если да, то в какой степени, способы приветствия и прощания); это также индивидуальные характеристики жестикулирующего и адресата, количественные показатели (двое приветствуют друг друга, один здоровается с несколькими людьми и т.п.), география жеста и среда обитания (страна или ее часть, город или село и др.), культурная ориентация.

Используемые в данном невербальном языке способы приветствий и прощаний можно разбить на классы по самым разным основаниям и построить семиотически содержательную внутриязыковую типологию жестов приветствий и прощаний. Так, по степени закрепленности в обществе жесты делятся на социальные и индивидуальные, по уровню формализованности — на регламентированные и нерегламентированные, по отношению к прошлому — на традиционные и нетрадиционные (инновации), по отношению к другим культурам — исконные и заимствованные, по характеру жеста — на экспрессивные и неэкспрессивные, по длительности — на долгие и краткие, по форме — на полные и редуцированные.

Семиотические акты приветствий и прощаний можно делить по объему, то есть по количеству исполняемых в них жестов, по наличию/отсутствию речевой части, то есть обязательного речевого сопровождения в виде особых формул, параязыковых клише и т.п., по числу и/или структурной конфигурации лиц, участвующих в данном акте (с такими, например, возможными значениями для актов приветствий, как «один здоровается обязательно с одним», «один здоровается обязательно с более чем одним, но по отдельности с каждым», «один здоровается сразу с группой людей» и др., по контексту, в рамках которого исполняется данное приветствие или прощание (например, в семье, на улице, в учреждении и др.), по личностным характеристикам участников данного коммуникативного акта (пол, возраст, физическое здоровье, психическое состояние и т.д.), по сравнительной социальной иерархии жестикулирующего и адресата и по еще очень многим признакам.

**2.2.3 Многообразие жестов в английской и русской культурах**

Как в английской, так и в русской культуре наблюдается многообразие жестов. Следует обратить внимание на наиболее часто встречающиеся жесты, к которым относятся указательные (дейктические) коммуникативные жесты (см.классификацию выше).

Из русского Стендап Шоу (см.рис.18,19,20,22):

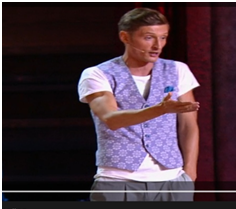


Рис. 18

*Фраза актера: «Есть фото, которое это доказывает»*

*Жест: показать рукой*



Рис. 19

*Фраза актера: «Жена идет в новом сарафане»*

*Жест: показать рукой*



Рис. 20

*Фраза актера: «У них же хирург есть»*

*Жест: показать рукой*



Рис. 21

*Фраза актера: «Имеется ввиду в данный момент»*

*Жест:показать двумя указательными пальцами*

Также из английского (см.рис.22):



Рис. 22

*Фраза актера: «I don't like the common mouse» (Мне не нравится эта обычная мышь )*

*Жест: показать рукой*

Также примерами дейктических жестов является: поманить пальцем, подзывать рукой, показать пальцем (см.рис.24,25) показать руками размер, объем, рост и т.п. (см.рис.23), который является, как уже давно установлено самым древним в жестовой системе любого языка. Видимо, этим обстоятельством можно объяснить то, что в данной точке жесты разных народов и культур обнаруживают больше всего общих черт.

Давайте посмотрим на примерах англичан и русских из нашего исследования:



Рис. 23

*Фраза актера: «It's like the Cathedral» (Как собор)*

*Жест: показать руками (размер)*



Рис. 24

*Фраза актера: «No» (Нет!)*

*Жест: показать пальцем*



Рис. 25

*Фраза актера: «У нас есть информация»*

*Жест: показать пальцем*

Рассмотрим жесты, которые трудно распознались англичанами и русскими. В нашем случае к ним можно отнести ряд симптоматических жестов, свидетельствующих об эмоцианальном состоянии говорящего. Симптоматические жесты занимают промежуточное положение между физиологическими движениями и коммуникативными жестами. С движениями их сближает то, что проявление любой эмоции в основе своей физиологично. Тем не менее связь между означаемым и означающим у симптоматических жестов является конвенциональной: означаемым любого симптоматического жеста является сама эмоция, а не ее физиологическое проявление. Вхождение этих жестов в жестовую систему языка объясняется тем, что жестикулирующий может воспроизводить их намеренно для обозначения соответствующей эмоции. При этом он может либо вовсе не испытывать этои эмоции, либо испытывать ее в гораздо меньшеи степени, чем та, о которой свидетельствует жест. Фактически речь здесь идет о возможности регулярного перехода жестов из разряда симптоматических в разряд коммуникативных.

Например, русские информанты плохо определили следующие жесты из английского Стендап Шоу (см.рис.26,27):

****

Рис.26

*Фраза актера: «It means nothing to people» (Для людей это ничего не означает!)*

*Жест: развести руки в стороны ладонями вниз*

*Эмоция: изумление*

****

Рис. 27

*Фраза актера: «It was 350 pages long» (350 страниц объемом)*

*Жест: всплеснуть руками*

*Эмоция: удивление*

Актер (см.рис.27) резко приподнимает и несильно разводит руки в стороны, как бы взмахивая ими, после этого руки или возвращаются в исходное положение, или сближаются в хлопке на уровне груди комика. Жестикулирующий показывает, что наступление некоторого события, о котором он говорит, было для него абсолютно неожиданным, он испытывает по этому поводу сильную эмоцию, например, удивления, сильное огорчение. возмущение, страх, отчаяние и, реже, радость.

.

Еще примеры из английского (см.рис.28):



Рис. 28

*Фраза актера: «I don't care» (Мне все равно)*

*Жест: отвести руку в сторону*

*Эмоция: безразличие*

На рисунке 29 британский комик резко приподнимает и несильно разводит руки в стороны , как бы взмахивая ими , после этого руки или возвращаются в исходное положение или сближаются в хлопке на уровне актера. Мимика жестикулирующего выражает сильную эмоцию: радость (также может выражать удивление, возмущение, страх или сильное огорчение)



Рис. 29

*Фраза актера: «We are expecting another baby together» (Мы ждем еще одного малыша вместе)*

*Жест: всплеснуть руками*

*Эмоция: радость*

Тот же жест, только с одной рукой (см.рис.30):



Рис. 30

*Фраза актера: «It was unbelievable» (Невозможно в это поверить!)*

*Жест: всплеснуть рукой*

*Эмоция: изумление*

Коммуникативные жесты всех трех типов имеют строго закрепленные за ними условия нормального, или стандартного, употребления, которые вполне допускают словарное описание. Однако, как и для вербальных знаков, канонические контекстные условия употребления жеста могут видоизменяться или нарушаться. Типичным примером нарушения таких условии являются игровые ситуации: в них обычно не выполняется стандартное условие искренности жестикулирующего, например, шутливое употребление русского указательного жеста погрозить пальцем, не передающее идеи настоящей угрозы. .

Рассмотрим этот жест на примере русского Стендап Шоу (плохо распознается англичанами) (см.рис.31,32,33):



Рис. 31

*Фраза актера: «Не надо, тихо!»*

*Жест:пригрозить пальцем*

Перейдем теперь к жестам, которые ошибочно интерпретируются английскими информантами, но для русских несущий определенный смысл, к ним относятся рис.32, 33

На рис.32 стендап-комик, стоя лицом к лицу с публикой, ставит руки на пояс; локти при этом отведены в стороны или немного назад. Жест как бы придает жестикулирующему большую устоичивость и показывает, что актер уверен в своих силах и готов постоять за себя:



Рис. 32

*Фраза актера: «посетите Турцию - это загадочный мир Востока»*

*Жест: подбочениться*

Поза подбоченитъся является жестом-реакцией. Чаще всего он осуществляется в ответ на некоторые неприятные или эмоционально , воздействующие на жестикулирующего, действия адресата.

Жест закатать рукава (рис.33) означает [усердно](https://ru.wiktionary.org/wiki/%D1%83%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B4%D0%BD%D0%BE), [старательно](https://ru.wiktionary.org/wiki/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE), [энергично](https://ru.wiktionary.org/wiki/%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE) что-либо делать:



Рис. 33

*Фраза актера: «Мужчина - не такой»*

*Жест: закатать рукава*

В старину бояре носили очень длинные рукава (почти до пола), такая одежда служила только украшением и не предназначалась для физической работы. Чтобы выполнить какую-либо работу, рукава было необходимо засучить, собрать во множество сборок.

Таким образом, между носителями естественного языка существует определенное согласие относительно формы, значения и употребления языковых единиц: почти про каждый элемент люди, свободно владеющие тем или иным языком, могут сказать, принадлежит он языку или нет, и если да, то что он значит и как употребляется в предложении, тексте и жестах, при этом большого расхождения во мнениях обычно не наблюдается.

Наряду с трудно распознаваемыми жестами существуют и легко определяемые теми и другими культурами (см.рис.34). На примере англичан:



Рис. 34

*Фраза актера: «Personally I can't tell» (Лично я сказать этого не могу!)*

*Жест:прижать руки к груди*

Жестикулирующий, стоя лицом к адресату, прикладывает лодонь одной или обеих рук к груди в центральной части или к сердцу. В данном примере актер хочет убедить публику. Данный жест часто используется, если адресат не соглашается с агрументацией жестикулирующего и, чтобы убедить адресата. Требуется дополнительные, невербальные средства, выступающие в усилительной функции.

Итак, невербальный язык гораздо более неустойчивый и вариативный, что проявляется как в самих единицах, то есть жестовой лексике, так и в правилах их комбинирования, или в жестовом синтаксисе. Нет также ясного согласия носителей языка тела относительно состава и особенностей функционирования системы данного языка: только центр системы более или менее очерчен, а периферия не только плохо описана, но и слабо освоена. Например, про многие невербальные единицы бывает весьма трудно понять, являются они жестовыми знаками или представляют собой незнаковые физиологические движения.

Таким образом, у людей разных национальностей свой язык жестов. Он связан с культурой народа, его традициями, обычаями. Язык жестов англичан и русских, как показывает наш эксперимент, не составляет исключения. Знание невербального языка его носителей – очень важен, поскольку он расширяет общую эрудицию, подымает уровень культуры, создает дополнительную мотивацию к его изучению, формирует активную коммуникативную позицию его постигающих людей.

**2.2.4 Проксемика: коммуникативное пространство актера**

Наше исследование показало различие между проксемным поведением англичан и русских. Проксемика — это наука о пространстве коммуникации, или коммуникативном пространстве, это наука о том, как человек мыслит коммуникативное пространство, как его обживает и использует. Предметом проксемики является невербальная концептуализация и культурная организация пространства, изучение способов восприятия, организации и использования пространства людьми во время коммуникации. В этой связи важно отметить в культурном, социальном и коммуникативном плане понятия, относящиеся к компетенции проксемики, как свое и чужое пространство, открытая и замкнутая территория, желательные и нежелатель­ные помещения, теснота и перенаселенность. Например, обладание большим пространством имеет высокую социальную ценность.

Как видно из нашего эксперимента русские (см.рис.36) более стеснены в движениях, они менее эмоцианальны и чувствуют себя более ограниченными в пространстве, предпочитают оставаться на одном месте. Англичане же овладевают полностью всем пространством (см.рис.35), очень часто пользуясь приемом выхода в аудиторию и к аудитории. Это легко заметить на следующих рисунках:

****

****

Рис.35

В то время, как русские обычно стоят на одном месте, используя только жесты рук во время выступлений. Как оказалось, русский язык тела далеко не столь вариативен и индивидуален:



****

Рис.36

Согласно классификации межличностных расстояний в пространстве диалога (Холл, 1974), на каждом из которых кинетическая активность и проксемное поведение людей различаются, причем различие это функционально, социально, культурно или прагматически значимо. Классификация расстояний выглядит следующим образом: все коммуникативные дистанции делятся на 5 типов: дальнюю, публичную, социальную, личную и интимную. Для контактного диалога особенно важны последние четыре типа.

**(1)** **Публичная дистанция,** более 3,7 метра. При обращении к большой группе людей. Это максимально удобное расстояние от аудитории.

**(2)** **Социальная дистанция** (социальное расстояние), порядка 2,2—3,7 метра.

Социальная дистанция, если так можно выразиться, разделяет людей; она обычно соблюдается во время формальных деловых свиданий, при встречах в общественных местах, при весьма формальных приветствиях *«на расстоянии».*

**(3) Дачная дистанция (личное расстояние)** от 0,75—1,2 до 0,45—0,75 метров — это защитная область одного человека от другого, это пространство, удобно отделяющее людей. Тем самым личная дистанция фактически является также межличностной, определяющей интерперсональные отношения людей.

**(4) Интимная дистанция (интимное расстояние),** от 0,15—0,2 м до 0 м, то есть до полного телесного контакта. Она определяет высокую коммуникативную значимость и часто даже решающую роль в общении не столько словами, сколько касаниями, дыханием, биением сердец, запахами.

Очень важно то, что социальная, личная и интимная дистанции отличаются, причем довольно значительно, в разных культурах, поскольку для каждого народа своя концептуализация пространства. Меняются, как правило, не только размеры дистанций, то есть количественная величина, но и их качественные характеристики.

.

**2.3 Эксперимент по восприятию национальной специфики жестов. Результаты эксперимента**

Для того чтобы выявить национальную специфику жестов, а также их различие мы провели сравнительный эксперимент.

Исследование по сравнению жестов строилось следующим образом. В начале исследования, в качестве предварительной гипотезы мы предположили, что русские жесты будут лучше распознаваться русскими и, соответственно, английские жесты - англичанами. В ходе исследования эти гипотезы были проверены в эксперименте. Представляется интересным, проанализировать каким образом на распознование жестов влияют конкретные категории. Мы выбрали следующие категории для анализа:

1. профессия (род деятельности);
2. возраст;
3. частота просмотра информантами таких программ как

Stand Up Shows, Comedy Club, Comedy Women.

1. Наличие профессионального опыта у испытуемых в области публичных выступлений.

Количество испытуемых составило 100 человек, из них 70 – русских и 30 – англичан. Заданием участников эксперимента было следующее – выбрать подходящее описание жеста актера из представленных. Для этого мы создали анкету (ссылка на анкету в приложении). Каждому участнику эксперимента было предложено распознать 10 фотографий с английскими жестами и 10- с русскими.

В ходе эксперимента подтвердилась наша первоначальная гипотеза о том, что русские распознают лучше русские жесты, а англичане – английские. Также были выялены особенности. Испыутемым, которым предлогалось учавствовать в эксперименте, нами были классифицированны по определенным критериям. Мы брали в расчет их профессиональную деятельность, возраст, частоту просмотра Stand Up Shows, Comedy Club, Comedy Women, а также наличие профессионального опыта в области публичных выступлений.

Полученные в ходе эксперимента результаты получились следующими:

1. **Влияние профессиональной деятельности на распознавание жестов.**

Наглядно видно (см.диаграмму 1 и 2), что люди работающие в сфере обслуживания и заняты спортивными профессиями гораздо легче распознают жесты. И у англичан и у русских здесь аналогичная картина. Парадоксально, что информанты творческих профессий, связанных с публичными выступлениями плохо справились с заданием. Совершенно неожиданными и интересными явились результаты опроса людей, занятых в сфере IT. У русских этот показатель довольно высокий, а у англичан этот показатель минимально низкий (не нашлись такие информанты).

Англичане:

Диаграмма 1, где:

1 - IT - сфера, программисты (к сожалению, не нашлось) 0%

2 – Образование (преподаватели, студенты) 40%

3 – Творческие профессии 42%

4 – Сфера обслуживания, менеджмент 47%

5 – Спортивные профессии 46%

Русские:

Диаграмма 2, где:

1 - IT -сфера, программисты 45%

2 – Образование (преподаватели, студенты) 42%

3 – Творческие профессии 41%

4 – Сфера обслуживания, менеджмент 45%

5 – Спортивные профессии 46%

1. **В возрастной группе** англичан наблюдается следующая картина:

По первой возрастной категории сравнения не производились, по мере того, что в эксперименте англичане этой возрастной группы участия не принимали. Что же касается последующих двух категорий, то данные практически совпадают. Наглядно видно, что информанты второй возрастной категории (26-40лет) аналитивно объявляются наиболее позитивными реципиентами распознавания жестов Стендап Шоу (см.диаграмму 3 и 4).

Диаграмма 3, где:

1-я группа 18-25 лет

2-я группа 26-40 лет 46%

3-я группа 41 и выше 41%

У русских картина следующая:

Диаграмма 4, где

1-я группа 18-25 лет 41%

2-я группа 26-40 лет 46%

3-я группа 41 и выше 42%

1. **Зависимость часты просмотра Стендап Шоу на распознавание жестов.**

Наглядно видно, что в обеих культурах наблюдается аналогичная картина – те реципиенты, которые хорошо знакомы со «Стендап Шоу» показали лучшие результаты при опросе (см.диаграмму 5 и 6).

Англичане:

Диаграмма 5, где:

1 - те, кто смотрит: 44%

2 - те, кто не смотрит: 40%

Русские:

Диаграмма 6, где:

1 - те, кто смотрят: 46%

2 - те, кто не смотрят: 42%

1. **Опыт публичных выступлений и его влияние на результат эксперимента**

У англичан наличие опыта публичных выступлений никак не сказывается на результатах эксперимента. И та и другая группа равнозначно распознают жесты. У русских же картина, парадоксально, иная: люди без опыта публичных выступлений справились с заданием гораздо успешнее, превосходя тех у кого такой опыт, как казалось бы, может положительно сказываться на распознавание жестов (см.диаграмму 7 и 8).

Англичане:

Диаграмма 7, где:

|  |
| --- |
| Опыт выступлений (1): 42% |
| Без опыта выступлений (2): 43%  Русские:  Диаграмма 8, где6 |

Опыт выступлений (1): 39%

Без опыта выступлений (2): 55%

1. **Узнаваемость русских жестов**

Исследованием было предусмотрено выявление и понимание русских жестов англичанами и английских – русскими. Русские, несмотря на менее расширенный диапазон жестов, как упоминалась выше, как ни странно более правильно определяют что обозначает тот или иной жест из русского Стендапа (см.диаграмму 10).

При распознавании англичанами русских жестов наблюдается следующая картина (см.диаграмму 9).

Диаграмма 9

% правильных ответов (1) 46%

% неправильных ответов (2) 54%

Таким образом, англичане плохо распознали русские жесты (см.диаграмму 10).

У русских зеркальное отображение результатов:

Диаграмма 10

% правильных ответов (1) 55%

% неправильных ответов (2) 45%

1. **Проследим, как английские жесты распознаются самими англичанами и насколько успешно русскими.**

Как и предполагалось в начале исследования, что английские жесты будут лучше распознаваться англичанами, это и подтвердилось по результатам эксперимента. Сравнительный результат представлен в виде следующих диаграмм (см.диаграмму 11 и 12):

Англичане:

Диаграмма 11

% правильных ответов (1) 52%

% неправильных ответов (2) 48%

**Русские:**

Диаграмма 12

% правильных ответов (1) 33%

% неправильных ответов (2) 67%

**Общее количество правильных/неправильных ответов по эксперименту**

Поразительным оказалось, что в большинстве случаев жесты без вербального наполнения – плохо читаются зрителями (см.диаграмму 13 и 14).

**Англичане:**

Диаграмма 13

% правильных ответов (1) 42%

% неправильных ответов (2) 58%

Посмотрим теперь у русских:

Диаграмма 14

% правильных ответов (1) 39%

% неправильных ответов (2) 61%

Данный эксперимент подтвердил, что культура человека — это не только определенный склад мышления и чувствования народа, это также знание языка и свободное владение невербальными кодами, принятыми в данном обществе, это следование выработанным нормам и правилам коммуникативного поведения, заставляющим людей чувствовать и осознавать свою принадлежность к данной культуре, в непременном сочетании с вниманием и уважением к чужой культуре и ее носителям.

**Заключение**

Исходя из задач, поставленных в исследовании, была исследована национально-культурная специфика языка жестов в межкультурном общении на примере различных речевых моделей; выявлены особенности и расхождения ключевых концептов невербальной коммуникации русских и англичан.

Исходя из цели работы в ходе исследования предполагались различные гипотезы интерпретации основных жестов при общении русских и британцев, а также способов их отражения в межкультурной коммуникации.

Высказывалось предположение, что люди творческих профессий как в английской, так и в русской культуре будут более успешными в распознавании языка жестов. Исследование показало, что в обеих культурах, как ни парадоксально, наименее успешно справились с заданием. Неожиданным явилось то, что IT-специалисты являются очень успешными представителями распознавания жестов.

С другой стороны, предварительные гипотезы высказанные в начале выступления, полностью совпали. Так, возрастная группа испытуемых от 26 до 40 более успешно справились с заданием по распознаванию жестов.

Представляется целесообразным продолжить данное исследование в таких аспектах как – гендерные особенности, жители разных по численности городов и так далее.

Данные эксперимента полностью подтвердили теоретическое обоснование необходимости разделения вербальной и невербальной коммуникаций. Невербальные средства коммуникации дают объективную информацию о собеседнике и свидетельствуют о его достоверности. Демонстрация использования невербального языка дает сведения о характере, темпераменте, самооценке его носителей. Искажение языка жестов зачастую приводит к «сбоям» в межкультурном взаимодействии.

Русская и английская традиции, вне всякого сомнения, носит своеобразный характер и отличается от культурных традиций других народов. Поэтому, знание особенностей проявления национального русского и английского характера в жестах, речевом этикете и культуре речи позволяет спрогнозировать и свести к минимуму возможные расхождения и «сбои» при межкультурном взаимодействии как с британцами, так и с русскими.

**Список использованной литературы**

1. Агапова С.Г., Основы межличностной и межкультурной коммуникации, Ростов н/Д.: Феникс, 2004

2. Апресян Ю.Д. Перформативы в грамматике и словаре./ / Изв. АН СССР.   
Сер. лит. и яз.. Т.45. №3. М., 1986.с.208 — 223.

3. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. М., 1998.

4. Библер В.С., От наукоучения - к логике культуры: Два философских введения в двадцать первый век. - М.: Политиздат, 1990

5.Бурак А.Л., Translating Culture: Перевод и межкультурная Коммуникация, М.: Р.Валент, 2002

6. Введенская Л.А. Культура речи. Ростов н/Д., 2011   
7. Вежбицкая Д., Язык. Культура. Познание, М.: Русские словари, 19978. Винокур Г.О. Филологические исследования, М.: Наука, 1990 • Гивенталь И.А., Как удивиться и возмутиться по-английски, М.: Флинта, 2007

9. Гальперин И.Р. Очерки по стилистике английского языка. М., 1958.

10.Гарбовский Н.К., Функционирование системы языка и речи, М,: Прогресс, 1989, с.31 -35

11. Гласс Дж., Стэнли Дж., Статистические методы в педагогике и психологии.М.:Прогресс, 1976

12. Гольдин В.Е. Этикет и речь. М., 2009

13 Горелов И, Енгалычев В., Безмолвный мысли знак, М., 1991

14.Грайс Г.П., Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвистическая прагматика, М.: Прогресс, 1985

15. Григорьева С.А., Григорьев Н.В., Крейдлин Г.Е., Словарь языка русских жестов, М., 2001

16. Давыдова Л.3. Функционирование единиц речевого этикета в прямых и   
косвенных речевых актах. АКД, Л., 1990.

17. Доркин И.В., Английский язык // Разговорная лексика. Справочник, Минск: Высш.шк., 2007.

18. Дубинский В.И. Невербальный язык немцев. М., 2015.

19. Иванова Н.П., Бурлакова В.В., Почепцов ГГ. Теоретическая грамматика современного английского языка. М., 1981.

20. Карасик В.И. Язык социального статуса. М., 1992.

21. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград, 2002.

22. Клюев Е.В., Речевая коммуникация, М.: ПРИОР, 1998.

23. Крейдлин Г.К., Невербальная семиотика, М., 2002

24 Крейдлин Г.К.,Мужчины и женщины в невербальной коммуникации, М., 2005.

25. Крейдлин Г.К.,Кронгауз М..А. Семиотика или Азбука общения, М.. 2015

26. Колшанский Г.В., Паралингвистика, М., 1974

27. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации.   
Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М., 2009

28**.** Лотман Ю.М., Семиотика культуры и текста, Таллинн, 1992

29. Масленникова А.А. Лингвистическая интерпретация скрытых смыслов.   
СПб., 1999..

30. Маслова В.А., Лингвокультурология, М.: Академия, 2001

31. Орлов Г.А. Современная английская речь. М., 1991.

32. Оруэлл Джордж, Эссе "Англичане", Том П., Пермь: КАПИК, 1992

26. Остин Дж.Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике.   
Вып. 17. М., 1986. с.22 — 130

33. Павловская А.В. Англия и англичане. М., 2004.

34. Плетнева Е.А. Коммуникативно-прагматический диапазон формул   
извинения в британской языковой культуре. АДК. Воронеж, 2009   
35. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. М, 2001

36. Реформатский А.А., Введение в языковедение / Дополнения - по 5- ому изд.: М.: Аспект-Пресс, 2001

37. Сборник научных трудов / Ред.-сост. А.Н.Щукин, Язык и культура в филологическом ВУЗЕ // Актуальные проблемы изучения и преподавания, М.: Гос.РТРЯ им. А.С.Пушкина; Филоматис, 2006

38.Соколова Н.Л., Английский речевой этикет, М.: УДН, 1991 **•** Тер-Минасова С.Г., Язык и межкультурная коммуникация, М.: Слово, 2000

39. Тхорик В.И., Фанян Н.Ю., Лингвокультурология и межкультурная коммуникация, М.: ГИС, 2006

40. Толстой Н.И., Этнолингвистика в кругу гуманитарных дисциплин // Русская словесность: Антология. - М.: Academia, 1997

41. Филиппова М.М., Английский язык, М.: Флинта, 2005

42. Формановская Н.И., Речевой этикет и культура общения, М.: Высш. шк., 1989.

43. Формановская Н.И., Вы сказали: «Здравствуйте». Речевой этикет в нашем общении, М.: Высш.шк., 1983

44. Фаенова М.О., Обучение культуре общения на английском языке // Научн.-теорет.пособие, М.: Высш.шк., 1991

45. Филиппова М.М., Английский язык, М.: Флинта, 2005

46. Фурманова В.П., Межкультурная коммуникация в теории и практике преподавания иностранных языков в вузе, Саранск, 2009

47. Хроленко А.Т., Основы лингвокультурологии, М.: Флинта, 2005 • Чахоян Л.П., Поспелова А.Г., Некоторые итоги и перспективы изучения единиц речевого общения // Диалог глазами лингвиста, Краснодар: КубГУ, 1994

48. Чиненный А.И., Стоян Т.А., Этикет на все случаи жизни, М.: Гном- пресс, 1997

49. Шрейдер Ю.А., Этика: Введение в предмет, М.: Текст, 1998

50. Щукин А.Н., Язык и культура в филологическом ВУЗЕ, М.: Филоматис, 2006

51. Aston G. Say 'Thank you': Some Pragmatic Constrains in Conversational   
Closings // Applied Linguistics. V. 16. № 1. 1995. р. 57 — 86.

52. Brown Р., Levinson S.D. Politeness: Some Universals in Language Usage.   
Cambridge, 1987.

53. Fraser В. Perspectives on politeness // Journal of Pragmatics 14. 1990.

р. 219—236.

54. Ferris, Paul: Sex and the British, London, Michael Joseph,1993

55. Fraser В., Nolen W. The association of deference with linguistic form //   
International Journal of the Sociology of Language, 27. The Hague, 1981.

р. 93-109.

56. Fox, Kate: Passport London, DoNotPress, 1996

57. Goffman Е. Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior. N. Y., 1967.

58. Grice P. Logic and Conversation // P. Cole, J. Morgan (eds.) Syntax and   
Semantics, V. 3: Speech Acts. N. Y., 1975. р. 41 — 58.

59. Hymes D.Н. Sociolinguistics and the ethnography of speaking // Е. Arde-ner.   
(ed.) Social anthropology and language. L., 1971. р. 47 — 95.

60. Janney R.W., Arndt Н. Intracultural tact versus intercultural tact// R. J. Watts et   
al. (eds). Politeness in Language. 1992. р. 21 — 42.

61. Language Usage, Cambridg **•** Bryson, Bill: Notes Daudy, Philippe

62. Leech G. N. Principles of pragmatics. N. Y., 1983.

63. Lucas, John: Englan • McKibbin, Ross: Cl; **•** Macfarlane, Alan: . Basil Blackwell, 1970

64. Morgan, John: Deb London, Headline, 1996

65. Owen М. Apologies and Remedial Interchanges: А study of Language Use in   
Social Interaction. N. Y., 1983.

66. Paxman, Jeremy: Т Michael Joseph, 1998

67. Posner R Signs, Search and Communication: Semiotic Aspects of Artificial Intelligence, 1993

68. Scollon R, Scollon S. Narrative literacy and face in interethnic communication.   
Norwood, N. J., 1981.

69. Smith, Anthony D.: National Identity, London, Penquin, 1991

70. Spencer-Oatey Н. Rapport Management Theory and Culture // Interlanguage   
Pragmatics. V. 2. 2005.р. 321 — 346

71. Thomas 3. Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics. N. У., 1995.

72. Truss, Lynne: Eats Shoots and Leaves// The zero tolerance approach to punctuation, London, Profile books, 2005

74. Watts R. Politeness. Cambridge, 2003.

75. Wierzbicka А. Emotions across Languages and Cultures: Diversity and   
Universals. Cambridge, 1999.

**Использованные источники**

• Русский филологический портал – http://www.philology.ru

•Библиотека Гумер – гуманитарные науки http://www.gumer.info

**•**English Space(Английское пространство) **–** http://www.englspace.com/

**•**Все серии русского Стендап Шоу – <http://standup.tnt-online.ru/>

**•**Все серии британского Стендап Шоу –http://www.bbc.co.uk/programmes/b008cnxn