

Литература

1. Amorós A. Muñoz Seca y el Astrakán, Cuadernos de Música y Teatro. Num. 1. Madrid, 1987.
2. Ранкс О.К. «Граф Аларкос» Х. Грау: театр марионеток // Вестник ВятГГУ. Сер.: Филология и искусствоведение. 2011. Т. 2. № 3(2).

Источники исследования

3. Conocimiento con todos y para todos [Электронный ресурс]. URL: https://www.ecured.cu/Comedia_de_magia
4. Diccionario de la RAE [Электронный ресурс]. URL: https://archive.org/details/bub_gb_OanYapiW-OIC/page/n5/mode/2up
5. Diccionario gratuito online en elmundo.es. [Электронный ресурс]. URL: <http://diccionarios.elmundo.es>
6. John P. Gabriele, Candyce Leonard // Teatro de la España democrata: los noventa / Edición: 2ª. 2001
7. Словарь театра / пер. с фр. П. Пави [Электронный ресурс]. URL: <http://bookre.org/reader>
8. Слово. Театральная энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.slovco.ru/theart/p/PASOS-66546.html>

УДК 808.5

А. Р. Кожухова (Елец, Россия)

Елецкий государственный университет им. И. А. Бунина

Научный руководитель – канд. филол. наук, доц. У. И. Турко

Особенности невербальной коммуникации японцев

В статье анализируется невербальный способ коммуникации японцев и наиболее популярные неязыковые средства выражения мыслей и эмоций. Выделяются ключевые аспекты, которые необходимо учитывать при взаимодействии с японцами.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, жесты, мимика, иностранные языки, японцы, Япония

В настоящее время популярность азиатских стран и их культуры, несомненно, велика. Кто-то занимается саморазвитием, пытается узнать как можно больше о Японии, Китае или Корее, кто-то желает отправиться в путешествие в одну из стран Востока, а кто-то хочет жить там и строить карьеру – этим и объясняется стремление людей анализировать огромное количество информации на данную тему. Это помогает человеку соприкоснуться с чем-то новым, еще неизведанным ранее, узнать все детали.

Данная статья посвящена изучению невербального способа коммуникации японцев и наиболее популярных неязыковых средств выражения мыслей и эмоций.

Многим известен тот факт, что мимика и язык жестов являются чуть ли не самым древним способом коммуникации людей. Если человек не способен передать свои чувства словами, он прибегает к активной жестикуляции и мимике. Это, безусловно, помогает более эффективно и быстро донесению информации до собеседника.

Невербальная коммуникация играет важную роль в японском обществе и японской культуре, и ее особенности могут считаться весьма оригинальными. В Японии, где высоко ценятся подчеркнутая вежливость, уважение и гармония, люди обращают большое внимание на различные сигналы со стороны собеседника, которые помогают эффективно общаться и передавать информацию.

Жителям Запада бывает сложно адаптироваться в той или иной социальной ситуации при коммуникации с представителями азиатских народов. Чтобы лучше понять невербальную коммуникацию японцев, рассмотрим несколько примеров.

Прежде всего представим характеристику такого важного для японцев средства коммуникации, как поклоны. В Японии, как и в других странах, поклон является универсальным этикетным жестом, который, как правило, используется либо для выражения благодарности, либо для приветствия, либо как знак почтения. Поклон имеет различные значения в зависимости от уровня уважения к личности собеседника и его роли в социальной иерархии. Так, можно выделить следующие типы поклонов:

- обычный кивок с наклоном на 5 градусов представляет собой однократный поклон головой; так кланяются друг другу друзья или люди, имеющие достаточно высокий социальный статус;

- приветственный поклон (эсяку) с наклоном корпуса до 15 градусов; такой поклон используют при встрече в знак приветствия; люди при этом имеют равный статус, они могут быть хорошо знакомы, но недостаточно для того, чтобы просто кивать;

- уважительный поклон (кэйрэй) с наклоном 30 градусов; так кланяются человеку, который имеет более высокий статус, например, учителю или начальнику;

- наивысший уважительный поклон (сайкэйрэй) с наклоном 45 градусов – этот поклон используется для выражения извинения, а также как поклон императору, он показывает всю глубину сожаления или уважения [2, с. 241];

- самым низким поклоном считается «преклонение» – он не столь широко распространен, его используют, когда желают извиниться за что-то ужасное, выражая тем самым крайне высокую степень сожаления за свой поступок.

Владеть информацией о поклонах важно не только для самих японцев, но и для иностранных гостей и туристов. При посещении Японии стоит узнать о правилах и нормах поклона, чтобы правильно и деликатно взаимодействовать с местными жителями, ведь уважение к японской культуре и его выражение через поклон (см. Рисунок 1) помогут установить положительные межкультурные связи и отношения.



Рисунок 1 – Поклон

Что касается зрительного контакта, стоит отметить, что в Японии считается довольно грубым на протяжении длительного времени смотреть человеку в глаза. Этой, казалось бы, незначительной деталью можно заставить собеседника испытывать дискомфорт. А вот если часто отводить взгляд, особенно при разговоре с человеком, который выше по статусу, это расценивается как знак уважения.

Осанка имеет особое значение в коммуникации с представителями японской культуры. Такая деталь, как прямое положение спины стоя или сидя, совершенно точно продемонстрирует собеседнику уважение и внимательность к нему. Сутулая поза является признаком неуважения или же отсутствия интереса к присутствующим, что может повлечь за собой осуждение или косые взгляды. Также стоит отметить, что, находясь в положении стоя, необходимо предоставить собеседнику достаточно личного пространства, не становясь к нему слишком близко (см. Рисунок 2).



Рисунок 2 – Осанка

В ходе беседы японцы могут кивать, чтобы дать собеседнику понять, что внимательно слушают и вовлечены в разговор. Следующим аспектом рассмотрения невербальной коммуникации является поведение человека в разговоре,

когда в воздухе повисает тишина. В японской культуре тишина обладает особой ценностью. Она рассматривается не как отсутствие звуков, а наоборот, как интегральная часть общения. Во время разговора паузы и моменты молчания могут быть восприняты как сигналы не менее значимые, чем сами слова.

На самом деле в Японии не так много пустой болтовни, и здесь нет определенных требований к заполнению пауз незначительными диалогами. В основном этот промежуток времени используется людьми для обдумывания мысли или же дальнейшей темы для обсуждения. Молчание вовсе не ощущается как неловкая пауза, поэтому при разговоре с японцем, особенно в деловой обстановке, уместнее соблюдать тишину, нежели болтать без умолку. Излишнее многословие влияет на восприятие личности, усложняя процесс понимания всего вами сказанного.

Складывание рук перед лицом с легким поклоном (тэ о аеасэру). У японцев этот жест выражает настоятельную просьбу, происходит от ритуального жеста при обращении с просьбой к божеству, в настоящее время как обиходный жест часто употребляется в шуточной форме [2, с. 243].

Жест «я» чаще всего употребляется человеком, когда он задает вопрос о себе: «Вы обо мне говорите? Я? Вы позвали меня?» Данный жест характеризуется касанием указательным пальцем своего носа (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Жесты «я» и «позвать к себе»

Стоит упомянуть и необычный для европейцев жест со значением «позвать к себе», который выглядит следующим образом: кисти рук опускают ладонями вниз и производят движение пальцами вверх и вниз. Если в нашей стране такой жест воспринимается в значении «Кыш! Вон!», то в Японии у него другой смысл (Рисунок 3).

Даже в ритуале обмена визитками существуют негласные правила, которые японские партнеры будут строго соблюдать. Например, очередность обмена визитками между лицами, занимающими более высокое и более низкое положение на социальной лестнице, необходимость передавать визитку обеими руками, кладя ее под визитку партнера и т.д. Знание указанных культурных норм может существенно помочь в выстраивании эффективной коммуникационной стратегии с японскими бизнесменами, позволит не потерять своего лица и не поставить партнеров в неудобное положение [1, с. 78] (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Обмен визитками

Следующий жест, о котором следует сказать, это знак отрицания или отказа. Если японец хочет выразить свое несогласие, он скрестит пальцы (либо руки), чем выкажет свое недовольство или неодобрение. Этот жест укоренен в японской культуре и является ее неотъемлемой частью (Рисунок 5).

Жест, буквально говорящий собеседнику: «Нет» или «Это произошло не из-за меня», – характеризуется махами ладони из стороны в сторону перед своим лицом, чтобы ребро ладони было направлено на слушающего. Зачастую иностранцы принимают это движение за обозначение неприятного запаха в помещении или на улице.



Рисунок 5 – Жест «нет»

Жест, когда указательный и большой пальцы соединены в кольцо, похожий на европейский жест «ок», в Японии несет в себе смысл «монеты», «деньги» (Рисунок 6).

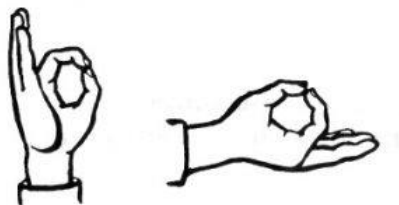


Рисунок 6 – Жест «деньги»

Жест «насмешка» используется для выказывания неуважения, обычно используется детьми или подростками. Нижнее веко оттягивается вниз указательным пальцем, а после показывается язык (Рисунок 7).



Рисунок 7 – Жест «насмешка»

Далее рассмотрим последний жест, означающий «увольнение с работы» (Рисунок 8). Зачастую туристы допускают ошибку именно в нем, когда пытаются сказать хозяину дома о том, что они вдоволь насытились и больше не хотят есть. Тогда они проводят ребром ладони по своей шее, как бы отрубая голову. Для того, чтобы дать японцу понять, что вы уже сыты и не нуждаетесь в дополнительной порции, вам стоит помахать рукой над головой, так, чтобы сама ладонь была опущена вниз. Именно этот жест будет нести необходимый смысл. А тот, что все ошибочно принимают за нужный для обозначения «сытости», несет в себе исключительно неприятный для японцев смысл.



Рисунок 8 – Жест «увольнение с работы»

В заключение еще раз отметим важность изучения невербальной коммуникации японцев. Необходимо учитывать все аспекты взаимодействия с людьми другой национальности, дабы не столкнуться в ответ с их непониманием и негодованием. Важно уважать чужую культуру и знать некоторые национальные особенности общения, ведь то, что для нас является нормой, для них – дикость, и наоборот.

Литература

1. Волкова М. А. Особенности японской деловой коммуникации // Современные тенденции в преподавании иностранных языков в неязыковом вузе: сб. ст. XIII междунар. науч.-практ. конф. Красноярск: Сибир. гос. ун-т науки и технологий им. акад. М. Ф. Решетнева, 2019. С. 76–79.

2. Ганшина М. В. Невербальное общение в японской и русской лингвокультурах // Исследовательская деятельность студентов: научные и прикладные аспекты общественных и гуманитарных дисциплин. М.: Перо, 2015. С. 240–244.