

## Русское коммуникативное поведение

Следует различать понятия **культурный шок** как состояние людей, которые неожиданно открыли для себя культуру, резко отличающуюся от принятой в его сообществе, и **коммуникативный шок**, возникающий при неожиданном соприкосновении с незнакомым, чуждым речевым поведением. Для устранения коммуникативного шока необходимо системное описание коммуникативного поведения, которое можно разделить на три вида: личностное, групповое и национальное.

В последнее время заметно усилилась пропагандистская поддержка носителей просторечия и наблюдаются попытки реабилитации **конфронтационной модели массового сознания**. К сожалению, языковая политика в современном государстве отсутствует. Приоритетным является развитие сырьевого и военно-промышленного комплекса. Несмотря на то, что 2007 год был объявлен Годом русского языка, это событие стало не более чем прокламацией. В отношении русского языка и литературы общество пребывает в состоянии апатии. Между тем в других странах отношение к государственному языку весьма серьезное. Во Франции, например, есть Министерство французского языка.

В условиях формирования глобального коммуникативного пространства необходимо нивелировать, сглаживать национально-специфические особенности коммуникативного поведения. В результате системных исследований была выделена параметрическая модель русского коммуникативного поведения, объединяющая его вербальные и невербальные характеристики.

**Параметрическая модель русского коммуникативного поведения** включает в себя ряд характеристик, в том числе:

1) **контактность** (в русской коммуникативной структуре допустим физический контакт, очень распространен ритуал рукопожатия, можно деликатно дотрагиваться до лиц противоположного пола, что рассматривается как дружеское расположение; отмечается стремление к быстрому знакомству, эмоциональность и непредсказуемость в ходе общения, наряду с излишней откровенностью и бесцеремонностью);

2) **неформальность** (демократичность в общении, допустимость вторжения в личную сферу собеседника);

3) **самопрезентация** (желание установить коммуникативную доминантность, т.е. стремление сказать «последнее слово» в споре);

4) **вежливость** (пониженная императивность русских этикетных норм; традиция предупреждать незнакомых о возможных неприятностях; сравнительно высокое внимание к старшему поколению по сравнению с Западом; частое перебивание говорящего);

5) **регулятивность** (русские постоянно вмешиваются в дела других, пытаются регулировать их поведение, открыто предъявляют претензии к незнакомым и высказывают замечания в их адрес);

6) **конфликтность** (любовь к спорам, категоричность, бескомпромиссность, нетерпимость к чужому мнению, любовь к критике и самокритике; восприятие бесконфликтного общения как неумения постоять за себя);

7) **тематика общения** (осуждение человека, уклоняющегося от разговора «по душам»; негативное отношение к светскому общению и разговору на общие темы; любопытство и стремление к широте обсуждаемой информации; интимность запрашиваемой информации и широта сообщаемой, оценочность и категоричность в общении; приветствуется откровенный разговор по душам);

8) **табуированные темы** (свободное обсуждение запретных тем, к которым относятся политика, религия, секс, профессиональные навыки конкурентов и их личная жизнь, доходы, возраст, вес);

9) **коммуникативный пессимизм** (жалобы на плохую жизнь, стремление задавать много вопросов, высокий уровень интеррогативности);

10) **ориентация на собеседника** (неумение говорить комплименты и благодарить за них, коммуникативный эгоцентризм, переключение внимания на себя в любом разговоре);

11) **дистанция** (сверхкраткость дистанции общения);

12) **объем общения** (диалог и монологи могут идти долго и выходить за рамки регламента);

13) **коммуникативная реакция** (могут перебивать собеседника, не склонны скрывать отсутствие интереса к теме беседы, часто указывают собеседнику на его речевые ошибки; похвала и комплимент используются сравнительно редко);

14) **риторическое поведение** (русский лектор более формален и скован, а русская аудитория более организованна и дисциплинирована; отмечаются специфические русские невербальные сигналы: *чесать рукой ухо; показывать кукиш; держать себя за горло; наиболее распространенными русскими жестами являются утвердительный кивок, отрицательный поворот головы, пожимание плечами*);

15) **коммуникативный контроль** (снисходительное отношение к собственным речевым ошибкам и бесцеремонное указание собеседнику на его ошибки; утрата самоконтроля рассматривается как допустимая; представления о родном языке у русских: с одной стороны, он характеризуется как «великий и могучий», с другой – оценивается как сложный; отсюда добродушно-ироническое отношение к своей языковой безграмотности; высоко ценятся люди, владеющие иностранными языками, и лишь вскользь получают одобрение хорошо говорящие на родном языке);

16) **невербальное общение** (бытовая неулыбчивость, малая дистанция в общении, стремление к физическому контакту, интенсивная жестикуляция, ее высокая амплитуда с тенденцией к асимметрии);

17) **взгляд** (взгляд несет большую эмоциональную нагрузку, чем в Европе, русские дольше и больше смотрят друг другу в лицо, взгляд сторону является признаком недружелюбия; возможно открытое рассматривание собеседника с ног до головы);

18) **улыбка** (улыбка не сигнал вежливости, а знак личного расположения).

Таким образом, можно выделить следующие **доминантные черты русского коммуникативного поведения**: высокая степень общительности, эмоциональность, искренность; приоритетность неформального общения; пониженная императивность этикетных норм; низкое внимание при восприятии речи собеседника; пониженный уровень вежливости; высокая регулятивность общения; менторская доминантность; высокая бескомпромиссность; приоритетность разговора по душам; широта обсуждаемой информации; высокая степень оценочности информации; коммуникативный пессимизм;

бытовая неулыбчивость; короткая дистанция общения и допустимость физического контакта; коммуникативный эгоцентризм; пониженный коммуникативный самоконтроль; устойчивое пренебрежение интересами окружающих.

Несмотря на специфические особенности коммуникативного поведения, русские имеют четкие представления о **коммуникативном эталоне**. С их точки зрения, коммуникативным образцом считается человек, который умеет хорошо слушать и вовремя дать совет, способен убедить собеседника и прийти к консенсусу, не навязывает свою точку зрения, образованный, эрудированный, дружелюбный, откровенный, сдержанный, вежливый, оптимист, с чувством юмора, хорошими манерами и опрятный.

Следует отметить ряд **особенностей**, которые **отсутствуют в русской коммуникативной культуре**: тенденция к политкорректности; тенденция к демократизации общения; стремление к сохранению лица собеседника.

В русской коммуникативной среде сложился определенный набор правил, демонстрирующих **уважение к собеседнику**: подать / помочь снять женщине пальто; пропустить женщину при входе в дверь, первому зайти в лифт, идти впереди женщины по лестнице; подать руку женщине при выходе из транспорта; встать, когда встает / входит дама, уважаемый или пожилой человек; уступить место старшему; смотреть собеседнику в лицо; говорить ровным тоном, не повышая голоса; снять солнцезащитные очки при разговоре; проводить гостя до двери, до выхода.

### Коммуникативные неудачи

Коммуникативные неудачи постоянны в общении людей, они естественны и приводят к недопониманию. Это неизбежные спутники общения и следствие культурного и языкового барьеров. Причем культурный барьер опаснее языкового, потому что культурные ошибки воспринимаются гораздо болезненнее и вызывают более негативную реакцию. Обычно родная культура воспринимается как единственно правильная. **Этноцентризм** – свойство почти всех культур.

К коммуникативным неудачам нередко приводят различия в **речевых стратегиях говорящего** (например, в Японии будет странным вопрос в транспорте: *Вы выходите?* Он считается бестактным, потому что нарушает границы личности).

Коммуникативные неудачи связаны с **недостаточным знанием** не только языка, но и **обычаев** другого народа (например, в Китае суп подают после еды, что означает завершение трапезы).

Коммуникативные неудачи могут быть связаны с **невербальными средствами общения** (в январе 2005 г. в Норвегии во время инаугурации президент Джорж Буш сделал рукой жест, который у норвежцев считается приветствием дьяволу (выставленный вперед указательный палец и мизинец). Этот пример свидетельствует о множественности восприятия паралингвистических сигналов, которую необходимо принимать во внимание.

**Коммуникативное поведение** – это совокупность норм и традиций общения в определенном лингвокультурном сообществе. В русском общении меньше норм и больше традиций, в западном общении меньше традиций и больше норм. Поэтому русскому человеку легче овладеть высококонформированной западной моделью, чем западному человеку освоить нечетко очерченные традиции русского общения.

Русская культура по параметру ориентации на коллектив или отдельного человека тяготеет к восточным культурам. Но русским свойственен эгоизм, что приводит к внутреннему конфликту соборности и индивидуализма «загадочной» русской души. Коллективизм же проявляется в богатстве и разнообразии безличных конструкций: в русском языке ответственность безлична, а индивидуум растворен в коллективе, поэтому так много безличных, неопределенно-личных и обобщенно-личных предложений, скрывающих личную позицию человека за позицией социума. В английском же языке человек берет на себя ответственность за действие, вследствие чего часто используется местоимение первого лица.

Русский философ Н.А. Бердяев в книге «Судьба России» подчеркивает своеобразие духовного мира русского человека: *«В типической русской душе есть много простоты, прямоты и бесхитростности, ей чужда всякая аффектация, всякий взвинченный пафос, всякий аристократический гонор, всякий жест. Эта душа – легко опускающаяся и греющая, кающаяся и до болезненности сознающая все свое ничтожество перед лицом Бога. В ней есть какой-то особый, совсем не западный демократизм на религиозной почве, жажда спасения всем народом... Ждет русский человек, что сам Бог организует его душу и устроит его жизнь»*. По мысли Н.А. Бердяева, русский человек совершенно не похож на человека западного по своей духовной сущности: *«в самых высших своих проявлениях русская душа – странническая, ищущая Града не здешнего и ждущая его сошествия с неба<sup>1</sup>»*.

Язык – необходимое средство аргументации. **Спор** – это ситуация, когда аргументированно опровергается противоположное мнение. Спор характеризуется наличием несовместимых представлений об одном и том же объекте и предполагает активное отстаивание каждой из сторон собственной позиции. Спор – это способ выяснения истины, столкновение мнений и позиций, приведение аргументов в поддержку своих убеждений и критика представлений другой стороны.

Спор имеет характерные признаки: в ответ на тезис оппонент выдвигает антитезис; обе стороны приводят доводы в поддержку своих позиций; каждый из спорящих подвергает критике позицию противной стороны.

Спор – это деятельность, требующая концентрации всех душевных и физических сил человека, его памяти и воображения. Существуют определенные **правила ведения спора**: 1) не следует спорить без особой необходимости, но опасно избегать споров в научных исследованиях; 2) всякий спор должен иметь собственный ясный предмет; тема спора не должна меняться; 3) спор имеет место только при наличии несовместимых взглядов на одно и то же; 4) спор предполагает для сторон единый базис, на котором он может развернуться (ср. средневековое выражение: *С еретиками не спорят, их*

<sup>1</sup> Н.А. Бердяев. Судьба России. с. 174

*сжигают*); 5) участие в споре основано на определенном владении логикой; 6) участники спора должны иметь точные знания о предмете спора (нельзя спорить о том, что знаешь понаслышке); 7) в споре надо бороться за утверждение истины и добра, а не собственного мнения; 8) в споре надо проявлять тактику гибкости, так как ситуация в споре постоянно меняется, вводятся новые аргументы, всплывают неизвестные факты, меняются позиции участников – на все это приходится реагировать, но, вступив в спор, необходимо твердо стоять на занятой позиции.

Наиболее распространены два крайних способа ведения спора: уступчивость и жесткость. Жесткость следует применять по принципиальным вопросам, в частности – можно проявлять уступчивость.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что такое коммуникативный шок?
2. Что такое параметрическая модель коммуникативного поведения?
3. Как в общении проявляется коммуникативный пессимизм?
4. Какие характерные черты русского невербального поведения отмечают иностранцы?
5. Перечислите доминантные черты русского коммуникативного поведения.
6. Как можно проявить уважение к собеседнику невербальными средствами?
7. Чем объясняются коммуникативные неудачи?
8. Как можно преодолеть культурный барьер и избежать коммуникативных неудач?
9. Какие черты русского духовного мира, выделенные Н.А. Бердяевым, наиболее близки Вам?
10. Что такое спор?
11. Какие характерные признаки спора вы можете назвать?
12. Назовите основные правила ведения спора.