

«НІ» У РІЗНИХ КУЛЬТУРАХ

ІС.07

Як кажуть «ні» у різних культурах



14- 17 років



30 хв

ВИХОВНА МЕТА: сформувати в учнів вміння ідентифікувати елементи невербальної комунікації, притаманні різним культурам.

ФОРМИ ТА МЕТОДИ: аналіз верbalної та невербальної інформації, презентація, дискусія, рольова гра.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: невербальне спілкування, паралінгвальні засоби, жести, міміка, моторика тіла.

Ужиттікоїноїлюдини трапляються ситуації, коли їй доводиться сказати «ні». Це стається тоді, коли вона не хоче чогось робити, коли потрібно захистити свої інтереси, протистояти тиску інших або відмовити когось від неправильного вчинку.

Сказати «ні» можна похитавши головою зліва направо: такий спосіб називають невербальним. До невербальних засобів висловлення запереченнями зараховуємо: 1) жестикуляцію, 2) міміку, 3) візуальний контакт (або його відсутність), 4) моторику голови та тіла, 5) паралінгвальні засоби.

Невербальна комунікація безпосередньо впливає на якість міжкультурного спілкування. Інколи навіть досконале знання іноземної мови не дає змоги людині повністю адаптуватися до мовного середовища, через те що вона не володіє навичками невербальної комунікації. І, навпаки, вміло використовуючи елементи невербальної комунікації, можна забезпечити якісне міжкультурне спілкування.

Отже, як невербально кажуть «ні» в інших культурах?



КРОК 1. Вчитель заздалегідь визначає учасників групи сценаристів, котрі разом з ним готують текст рольової гри, де буде багато заперечень. Це може бути ситуація на ринку, в транспорті, футбольному матчі тощо. Одні й ті ж події мають відбуватись у різних країнах світу. Текст рольової гри передбачає 5 виконавців.

КРОК 2. На занятті решта учасників об'єднується у 5 груп. Кожна група отримує інформативні матеріали з описом заперечного невербального спілкування та докладно ознайомлюється з ним (матеріали додаються).

КРОК 3. Представника від кожної групи запрошують взяти участь у рольовій грі, шляхом жеребкування він обирає «свою» роль, ознайомлюється з нею та готовується заперечувати різними способами (мовою жестів, міміки, візуального контакту, моторикою тіла або паралінгвальними засобами).

КРОК 4. Розігрування рольової гри.

КРОК 5. Загальне обговорення за питаннями:

- Навіщо ми виконували рольову гру?
- З якими елементами невербальної міжкультурної комунікації ви познайомились?
- Який досвід ви отримали?
- Що дає вміння висловлювати «ні» невербально?
- Які емоції ви отримали від рольової гри?

ІНФОРМАТИВНІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ГРУП.

Група 1. Жести: найпростішим способом несловесної відмови є, скажімо, різкий рух рукою. Складена в кулак рука може сигналізувати заборону щось робити. Подібно тлумачать помахи руки з піднятим вказівним пальцем. Удар кулаком по столі слід сприймати як погрозу. Прикладений до вуст вказівний палець означає заборону говорити. Зневажливий помах руки може засвідчувати небажання продовжувати будь-яке спілкування. У цілому світі відомий знак «руки як ножиці», який інтерпретується як категоричне припинення комунікації.

Мабуть, більшості слов'ян відомий жест із трьох пальців, який вульгарно, але доволі переконливо передає відмову. У багатьох країнах Європи жест повернутої долонею донизу руки, яка описує рух зліва направо на рівні горла, засвідчує небажання будь-якого продовження спілкування. Переходити правою рукою горло і стискати його – погроза задушити співрозмовника. Рух пальцем по горлу згори донизу в Південній Америці означає в недовіру до свого візаві. Цю ж семантику в багатьох інших країнах може мати і потирання пальцями підборіддя. Зігнутий вказівний палець, що здійснює рух назад, є заперечним жестом у племенах індіанців Північної Америки.

У багатьох країнах прикриттям долонею вуст мовець хоче показати, що йому не слід було цього говорити. Розведені в сторони долоні й зведені плечі сигналізують майже всюди, за винятком Сходу, «не знаю». Зазначена кінетика характерна насамперед для європейців, але навіть у їхньому культурному просторі вона по-різному виявляється в різних народів. Недарма вважають, що італійці більше розмовляють руками, ніж, наприклад, німці або скандинави. Дещо іншою є жестикуляція у мусульман, серед яких слов'янину слід бути стриманішим зі звичними жестами.

Специфічні жести заперечення різних етносів: жест, при якому вказівний палець і мізинець руки утворюють коло, на Сицилії трактують як «я не маю нічого». Помахи правої руки зліва направо перед обличчям інтерпретують в Японії як «ні». У Франції клацання пальців піднятої руки по великому пальцю тлумачать як «стули пельку». Нерозуміння у Північній Африці демонструють, вкладаючи руку в руку, долонями дотори. Скерований на середину долоні вказівний палець позначає невіру в Ізраїлі.

Група 2. Міміка: рухи вуст, носа, брів та чола також безпосередньо впливають на перебіг комунікації. Вони можуть як стимулювати її, так і сигналізувати про небажання співрозмовника продовжувати спілкування. Отто Єсперсен вважав, що іndoєвропейське пе за походженням було примітивним вигуком відрази, який супроводжувався відповідною мімікою, скороченням м'язів носа. На думку вченого, це пояснюється тим, що заперечення, які починаються на носові (n, m), трапляються в багатьох мовах за межами іndoєвропейської сім'ї. Поза сумнівом залишається той факт, що за допомогою міміки можна передати незгоду, нерозуміння, протест (звести брови, насупити брови, зморщити чоло, ніс).

Група 3. Візуальний контакт рідко можна свідомо проконтролювати, однак він належить до важливих компонентів комунікації, принаймні в європейській «культурі погляду». Елементарним способом відмови від участі в розмові є свідоме відвертання очей, яке демонструє, що будь-які інтерактивні дії небажані. Широко розплощені очі також можуть бути сигналом незгоди, неприйняття, відхилення.

Група 4. Найпростіший спосіб відмовити, користуючись немовнimi засобами, а **моторикою голови чи тіла** – це похитати головою. Втім навіть тут є значнi розбiжностi. Наприклад, якщо схiднi та захiднi слов'яни хитають головою вправо-влiво на знак незгоди, то болгари як представники пiвденних слов'ян, а також греки таким рухом голови засвiдчують свою згоду.

Незнання навіть цiєї елементарної кiнетичної абетки може призвести як до комiчних ситуацiй, так i до комунiкативних провалiв. Як приклад можна навести численнi розповiдi спiввiтчизникiв про кумеднi ситуацiї, якi траплялися з ними пiд час вiдпочинку в Болгарiї. На бiльшiсть запитань (у магазинах, ресторанах, обмiнних пунктах валюти тощо) про наявнiсть того чи iншого предмета, страви, книжки, болгари заперечно хитають головою, i потрiбен певний час, доки не призвичайшся до того, що це ствердна вiдповiдь. Мабуть, не менш дивним видаеться болгариновi схiднiй слов'янин, який про все запитує у продавця, але нiчого не купує.

Іншим способом категоричної вiдмови чи знаком протесту є так званий поворот на сто вiсiмдесят градусiв, який безапеляцiйно припиняє будь-який комунiкативний акт майже в усiх культурних просторах.

Група 5. Паралiнгвальними засобами (у вузькому розумiннi цього термiна) невербальної комунiкацiї вважають голосовi сигнали – силу голосу, тембр, ритм, смiх, кашель. Цi, здавалося б, абсолютно не важливi елементи комунiкативного акту можуть iнколи диктувати умови його перебiгу. Що стосується заперечення, то кожен iз перелiчених засобiв здатен забезпечити його актуалiзацiю. Рiзке пiдвищення тону розмови (наприклад, викладача пiд час лекцiї) можна iнтерпретувати як заборону вести розмови. Серед багатьох модальних вiдтiнкiв смiху наявне i саркастичне «Хa-ха». Як сигнал заборони або незгоди можна сприйняти навмисне покашлювання спiврозмовника.

Коментарi: Залежно вiд змiсту рольової гри кiлькiсть учасникiв може бути бiльшою: по декiлька представникiв вiд групи. Вчитель може органiзувати вивчення iнших особливостей мiжкультурної невербальної комунiкацiї – «пiдтвердження», «привiтання», «обурення» тощо.

Джерело: Адаптовано за: Паславська А. Невербальне заперечення в мiжкультурнiй комунiкацiї / Паславська А. // Теорiя i практика викладання української мови як iноземної. – 2007. – Вип. 2. – с. 138-144.