Савкова З.В. Язык чувств. (Жесты и мимика как средство общения)

Жест – есть не движение тела, а движение души.

Ф. И. Шаляпин

Лицо говорит вместе с языком.

А. Ф. Кони

Оратор пользуется не только языком слов, но и "языком чувств" - неречевыми средствами выразительности. Не следует думать, что речь - это одно, а жесты, мимика, движения - другое. Все это - единый экспрессивный поток внутренней жизни человека. А так как оратор воспринимается двумя каналами (зрительным и слуховым), причем зрительное восприятие сильнее слухового, то необходимо добиваться, чтобы жестово-мимические средства общения составляли единое целое с речевым процессом.

Следя за мимикой, жестами, позой, движениями оратора, слушатели легче вникают в процесс его мышления. А знание оратором классификации жестово-мимических средств выразительности, понимание их сути, роли в ораторском искусстве помогают ему добиваться большего взаимодействия с аудиторией, а значит, и действенности выступления.

Наука паралингвистика (para в переводе с греческого - возле, около) изучает факторы, которые сопровождают речь, участвуют в передаче информации в процессе вербального (речевого) общения; раскрывает сущность и виды околоязыковых средств выразительности, их роль в системе обратных связей при речевом взаимодействии.

Неречевые средства являются не самостоятельным, а вспомогательным средством коммуникации. Они подготавливают, сопровождают, комментируют, разъясняют речь, вскрывают ее глубинную суть.

Паралингвистические (околоязыковые) средства общения характеризуются двойственностью. С одной стороны, они позволяют экономить речевые средства. Обращаясь, допустим, к продавцу, мы, указывая на предмет, говорим: "Покажите, пожалуйста, вот эту чашечку", - и не тратим лишних слов на ее описание. С другой стороны, они компенсируют многое из того, что недоговорено словами, вскрывают подтекст, многозначность речи, ее стилистические оттенки, чувства, отношения и т. д.

Действительно, суть такой, например, незаконченной фразы, как "Ну, знаете?!", можно понять только через интонацию, мимику, жесты говорящего.

Множество подтекстов, эмоций, отношений можно передать через паралингвистические средства, сопровождающие слова "Мой дорогой!". Откинулся назад корпус; в стороны развелись руки, готовые обнять долгожданного человека; широко раскрылись от приятного и радостного удивления глаза; неторопливо, мягко, окрашенная теплым тембром прозвучала фраза: "Мо-ой дорого-ой!", обращенная к желанному человеку. Но вот руки сделали резкое, быстрое движение в сторону и обратно, резко качнулась голова, сузились глаза, голос окрасился холодным металлическим звуком, и фраза прозвучала с раздражением, укором: "Мой дорогой!". В отрицательных эмоциях удвоились согласные. Угадайте подтекст: "Не думала я, что ты так подведешь меня!".

Обратим внимание на то, что сначала в действие включились глаза, руки, корпус, а затем уже родилась фраза. По известному закону упреждения, жизнь тела подготавливает, упреждает слово: сначала повернулась в сторону собеседника голова, а затем вы обратились к нему с вопросом или просьбой. Конечно, есть такие речевые ситуации, когда свою речь мы не сопровождаем движениями головы и жестами (например, ведем диалог, не отрываясь от какого-либо важного дела). Но и тогда вступает в действие параязык 1 - интонация. Ведь параязык делится на два больших вида: кинесику и фонацию.

Кинесика (от греческого kinesis - движение) - раздел науки, изучающий телодвижения (жесты, мимику, движения), соответствующие определенным интонационным моделям, словесным оборотам.

Фонация изучает интонации живой речи, которые рассматриваются как "дополнительный паралингвистическии канал связи" в речевом взаимодействии: интонациям соответствуют определенные жесты, мимика, движения, позы. Поэтому мы и говорим: "Интонация - это жест; жест - это интонация".

Выходя на трибуну, оратор перестает быть только индивидуальностью, а выступает как представитель какой-либо науки, искусства, культуры, производства. И это накладывает отпечаток на его действия и поведение. Причем регуляция поведения происходит часто рефлекторно, что определяется внутренней культурой, воспитанностью, нормами поведения в обществе, отношением к собеседникам, целью речевого воздействия...

Различают два характера связи: линейный (внешний) и нелинейный (внутренний). Так, в диалоге с собеседником мы пользуемся в основном линейной связью, получая сведения о реализации своей речи по слуховому каналу в виде ответных реплик. Оратор же использует нелинейный канал связи, и о характере реакции на свое выступление он узнает по выражению глаз слушателей, их улыбкам, кивкам или, наоборот, по отсутствующим взглядам, безразличным позам, перешептыванию, кашлю...

Яркий пример того, как при помощи мимики, жестов, движений можно угадывать чувственный мир человека, дает нам Сервантес. Герой его романа Дон Кихот, отправляя с письмом к Дульцинее своего оруженосца, говорит ему:

"Напряги свою память, да не изгладится из нее, как моя госпожа тебя примет: изменится ли в лице, пока ты будешь излагать ей мою просьбу; встревожится ли и смутится, услышав мое имя... если же примет тебя стоя, то наблюдай, не будет ли переступать с ноги на ногу... не повторит ли свой ответ дважды или трижды; не превратится ли из ласковой в суровую или же, напротив того, из угрюмой в приветливую; поднимет ли руку, чтобы поправить волосы, хотя бы они были у нее в полном порядке; одним словом, сын мой, наблюдай за всеми действиями ее и движениями, ибо если ты изложишь мне все в точности, то я угадаю, какие в глубине души питает она ко мне чувства; должно тебе знать, Санчо, если ты этого не знаешь, что дейст -вия и внешние движения влюбленных, когда речь идет об их сердечных делах, являют собой самых верных гонцов, которые доставляют вести о том, что происходит в тайниках их души". (Выделено мною. - 3. С).

Любое действие имеет слитые воедино две стороны - психическую и физическую. Эта двойственность структуры действия состоит в том, что, с одной стороны, действия направляются на решение "предметно-технической" задачи (взять, допустим, со стола книгу), а с другой - действие выражает отно-шение человека к этому действию, к предмету, к окружающим обстоятельствам (взять книгу, не разбудив товарища), то есть заключает в себе социальные позиции, называемые позиционно-тоническим фоном. В бытовом движении (взять книгу) проявляется воля, а в окраске движения (взять осторожно) - чувство. Вот эта смысловая структура действия и является выразителем позиционного тона, отношения. "В психологическом жесте невидимо жестикулирует наша душа", - говорил известный русский актер М. Чехов.

Так, на примере описания одного действия, одного бытового движения - поднесения к глазам лорнета - гениальный Пушкин показал гамму чувств, бесконечное разнообразие отношений человека к окружающей действительности, оттенков действия:

И, устремив на чуждый свет

Разочарованный лорнет,

Веселья зритель равнодушный,

Безмолвно буду я зевать

И о былом воспоминать?..

Всё хлопает. Онегин входит:

Идет меж кресел по ногам,

Двойной лорнет скосясь наводит

На ложи незнакомых дам...

Вы также, маменьки, построже

За дочерьми смотрите вслед;

Держите прямо свой лорнет!

Не то... не то, избави боже!..

Не обратились на нее

Ни дам ревнивые лорнеты,

Ни трубки модных знатоков

Из лож и кресельных рядов...

Здесь кажут франты записные

Свое нахальство, свой жилет

И невнимательный лорнет...

"Ужели, - думает Евгений. -

Ужель она? Но точно... Нет...

Как! из глуши степных селений..."

И неотвязчивый лорнет

Он обращает поминутно...

А только ль там очарований?

А разыскательный лорнет?

А закулисные свиданья?

A prima donna? а балет?

(А. С. Пушкин. "Евгений Онегин")

Разочарованный, двойной, прямой, ревнивый, невнимательный, неотвязчивый, разыскательный лорнет! Какая богатейшая палитра красок одного действия - глядеть!

Проверьте двойственность структуры действия, беря со стола какой-либо предмет (бытовое действие) с различной психологической окраской: уверенно, с опаской, осторожно, небрежно, весело, печально, смело, нежно, спокойно, хитро, благоговейно, нахально... Причем обратите внимание на то, что в выразительном психологическом жесте участвует весь человек, вся его поза.

Умение наблюдать и учитывать элементы неречевого поведения слушателей позволяет вносить коррективы в свое выступление, превращать монологическую речь в активный диалог со слушателями, "втягивать" их в процесс взаимостимуляции. Ведь тонус выступления во многом зависит от реакции аудитории, от того, насколько она поддерживает или охлаждает выступающего. Поэтому и надо уметь видеть, чувствовать "дыхание" аудитории, чтобы регулировать ее поведение.

Следует подчеркнуть, что регуляция поведения аудитории, взаимодействие оратора со слушателями начинается с момента его появления в зале, с того, как он подходит к столу, трибуне, какова его поза: говорит ли она о том, что оратор полон желания выступить перед слушателями. Ведь поза человека является выражением целостного состояния при выполнении какого-либо психофизического или речевого действия. Объясняется это тем, что любое речевое или физическое действие не может осуществляться без вспомогательных движений частей тела или просто мускулатуры. И в этом проявляется высокая координация, свойственная человеческому организму. Учеными доказано, например, что при подготовке к стрельбе человек целится не только глазом, но и "пятками", то есть вся поза активна, мускулатура тела собрана, мобилизована на выполнение заданного действия - поразить цель. "Позовая" мускулатура участвует в действиях отдельных частей тела, но эти действия, почти невидимые глазом, можно скорее лишь ощутить. Зато сама поза выступающего человека видна зрителям, по ней они о многом догадываются.

К трибуне оратор должен направляться решительным шагом (ступни ног слегка развернуты носками наружу), с хорошей осанкой (прямой спиной, поднятой головой, опущенными плечами), с руками, свободно "сброшенными" (или "сброшенной" одной рукой, если в другой портфель, папка), со взглядом, устремленным к трибуне или аудитории (не стоит боязливо смотреть под ноги).

Взойдя на трибуну, нельзя сразу же "с места в карьер" начинать: аудитория еще не готова к восприятию. В организации восприятия речи аудиторией важную роль играет так называемая "начальная пауза", психологическое назначение которой состоит в том, что она позволяет слушателям привыкнуть к оратору: оценить его внешний вид, одежду (должна быть не броской), по выражению глаз и активности позы увидеть заинтересованность предстоящим выступлением. В свою очередь, оратор устанавливает молчаливый контакт с аудиторией: осматривает ее (но не разглядывает), как бы молча здоровается. В этой начальной паузе слушатели и настраиваются на восприятие речи, а оратор успокаивается, пытается уловить настроение аудитории, ее отношение к теме выступления, определяет тон своего общения с аудиторией, создавая атмосферу делового контакта с нею.

Поза должна быть естественной, устойчивой. Удобнее всего, конечно, стоять, опираясь на обе ноги, но одна из них может быть несколько расслабленной, выдвинутой слегка вперед. Не следует часто переступать с ноги на ногу, переминаться и раскачиваться из стороны в сторону, ибо это создает впечатление о человеке, неуверенном в себе, стесняющемся слушателей.

Вместе с тем весьма выразительны движения вперед-назад: делая движения вперед, оратор подчеркивает важность своей мысли. Закончив же изложение важной мысли, он переносит тяжесть тела на другую ногу, несколько отклоняется назад, давая понять, что можно передохнуть, чтобы осмыслить, осознать сказанное, подготовиться к восприятию дальнейшей информации.

Нередко можно наблюдать, как оратор усиленно вытягивает шею вперед, поднимая голову (что особенно свойственно женщинам), а это ведет к напряжению в звучании голоса, да и поза выглядит неэстетично. Не следует часто и низко наклоняться к записям, лучше держать их в руке и, обращаясь к ним, не терять контакта с аудиторией. Постоянное подчеркивание важных моментов речи кивком головы (а с этим тоже встречаешься на практике) лишь свидетельствует о мышечных зажимах - и только. А некоторые думают, что если ткнул подбородком или клюнул носом, то этим выразил все, что хотел. Нет! Нельзя забывать, что у человека все, в том числе и позы, жесты, движения, мимика должны быть естественны и красивы.

Заканчивая мысль о том, что активность позы пронизывает всё выступление оратора, остановимся на главных неречевых средствах выразительности - жестах и мимике.

Среди всех внешних средств выразительности особое место занимают руки. В жестикуляции ярко проявляется сущность человеческого характера. Сложный и разнообразный арсенал жестовых средств помогает раскрыть суть речь или, наоборот, может существенно помешать и даже навредить.

Жесты разделяются на две группы: условные и неусловные. Условные жесты носят интернациональный, национальный, узкосоциальный характеры. К условным жестам относятся: военное приветствие, пионерский салют, осенение крестом, жесты одобрения (хлопки), жесты солидарности (поднятая рука, сжатая в кулак), бытовые жесты, показывающие, что человек пьян, не в своем уме, болтлив и т. д. Некоторые из условных жестов играют самостоятельную роль, как определенные коды вне связи с языком (например, дирижирование).

Условные жесты иногда заменяют речь. Так, вместо того, чтобы сказать "да", русский кивает головой, а вместо "нет" - качает головой из стороны в сторону. А вот болгары, греки, румыны, македонцы делают наоборот: качают головой из стороны в сторону в знак согласия, а кивают в знак отрицания. Арабы в знак отрицания откидывают голову назад. Высовыванием языка русские, европейские народы поддразнивают собеседника, китайцы - угрожают, индийцы - гневаются, а у народности майя - это движение языка выражает мудрость. Не все народы мира выражают чувство любви поцелуем. Русский человек, прощаясь, обращает ладонь от себя и покачивает ею вперед и назад. Итальянцы же обращают ладонь к себе и покачивают ею также вперед и назад (по-русски "иди сюда"). Англичане очень медленно покачивают ладонь из стороны в сторону. В Испании, прощаясь, похлопывают друг друга но спине. Разными жестами останавливают машину (русские - вытянув руку вперед) и т. д. Условные жесты могут быть непонятны непосвященному человеку. У русских - небольшое число принятых общепонятных условных жестов.

Неусловные жесты понятны всем без объяснения. По своей природе они весьма действенны, выражают эмоциональное состояние и волю человека, всегда имеют конкретную цель.

Жест может быть произведен и рукой, и ногой, и головой, и туловищем. Но чаще, конечно, человек жестикулирует руками. Именно рука наиболее активно выражает внутреннюю жизнь человека.

Неусловные жесты разделяются па четыре группы: 1) указывающие, 2) передающие, 3) подчеркивающие, 4) ритмические.

Указывающие жесты наиболее просты и обычно указывают на тот или иной предмет. Используя такие жесты, оратор указывает, например, на схему, начертанную им на доске, на таблицу или иное наглядное пособие, принесенное в аудиторию.

Передающие жесты делятся, в свою очередь, на изображающие и эмоциональные. Изображающие жесты передают вид, форму объектов речи. Например, стихотворение Владимира Маяковского "Рассказ литейщика Ивана Козырева о вселении в новую квартиру" нельзя прочесть, если слова "Во - ширина! Высота - во!" не сопровождать изображающими жестами.

Однако в лекции следует избегать жестов, которые "плетутся" за словами, запоздало изображая то, о чем уже сказано.

К указывающим и изображающим (или иллюстративным) жестам обычно прибегают люди невысокой воспитанности и интеллектуальности. Без этих жестов можно обходиться. Сейчас, к сожалению, даже с экранов телевизоров мы часто видим указывающий на нас палец или руку. Подобные жесты не в традициях русского народа. Кроме того, они отвлекают внимание от смысла. Более уместны жесты, выражающие мысль, чувства. Известный государственный деятель прошлого века М. М. Сперанский говорил, что "рука двигается тогда только, когда ударит в нее сердце". Значит, если родился наполненный чувством жест, которым сопровождает свою речь говорящий, то такой жест - уместен. Но во всем нужно чувство меры: русский человек, в отличие от других народов, маложестен.

Люди разных национальностей по-разному пользуются жестикуляцией в речевом общении. Вот данные английского психолога М. Аргайла, подсчитавшего, что "в течение одного часа непринужденной беседы мексиканец сделал 180 жестов, француз - 120, итальянец - 80, финн - 1 жест, а англичанин - ни одного" 2.

Убедительно подтверждают мысль о необходимости полагаться на само слово и избегать многожестия русские пословицы:

Языком не расскажешь, так и пальцем не растычешь.

Нечего руками рассуждать, коли бог ума не дал.

Излишняя жестикуляция раздражает аудиторию. "Посмотрите на людей, у которых много бессознательных движений, у которых руки все время вмешиваются в разговор, - пишет известный театральный педагог С. Волконский, - как трудно их слушать и как ужасно на них смотреть"3.

К многожестию обычно прибегают ораторы с маловыразительной речью или слабым голосом, пытаясь таким образом усилить впечатление от выступления. Но лишние жесты - это сор, грязь, отсутствие творческой свободы и уверенности в правильности произносимых мыслей.

Восприятию смысла речи мешает интенсивная жестикуляция двумя руками. Заметим, что активное движение обеими параллельно действующими руками свойственно романским народам, жителям Южной Европы. Параллельно действующие руки кажутся нам неестественными, некрасивыми. Ведь русские, сопровождая речь жестикуляцией, "подпирая" ее, действуют одной, допустим, правой рукой. Причем, если в действие все же вступает вторая - левая рука, то амплитуда ее движений значительно меньше, слабее и интенсивность действия, она просто "помогает" правой руке.

Против движения параллельных рук, которое сейчас так распространено в драматических театрах и на эстраде, решительно выступал К. С. Станиславский, считая такие движения антиэстетическими с точки зрения восприятия русского искусства. Оратору надо стремиться к тому, чтобы обуздать свои жесты, добиться того, чтобы он владел ими, а не они им. Когда он обуздает жесты, сократит количество их движений, то они заменятся у него интонациями голоса, мимикой, т. е. "более изысканными средствами общения, наиболее пригодными для передачи тонкостей чувств и внутренней жизни" 4.

Это же можно посоветовать и оратору: быть внешне более сдержанным при необходимом внутреннем возбуждении творческого состояния.

Подчеркивающие жесты выделяют главное в речи, помогают лучше уяснить мысль. Но при подчеркивании важности какой-либо мысли рукой, надо выделить эту мысль и интонационно. Нередки случаи, когда рукой-то подчеркнут, а интонационно значимость мысли не выразят.

Ритмические жесты подчеркивают не отдельные части, места речи, а весь ритм ее произнесения. На слушателей в данном случае воздействует не только мысль, но и накал внутренней жизни оратора, который он выявляет в ритмических жестах, смыкающихся со словом, интонацией, тоном, темпом произнесения. Яркие тому примеры: чтение стихов В. Маяковским, выступление С. М. Кирова, Фиделя Кастро.

К ритмическим жестам относятся и жесты колебания, неуверенности. Проявляются они в поднятии плеча, характерном наклоне головы к плечу. Возникают такие жесты тогда, когда говорящий не знает, как выразить свою мысль, не может найти нужное слово. Жесты неуверенности естественны в ответах на вопросы, когда оратор не может дать исчерпывающего ответа на какой-либо неожиданный вопрос и не скрывает этого. Жесты неуверенности возникают и в процессе выступления, когда оратор привлекает слушателей к тому, чтобы вместе с ними искать наиболее точные ответы на поставленные вопросы. Это придает речи естественность, доверительную приближенность к аудитории, помогает снять напряженность восприятия.

Следует учитывать также пространственные факторы общения. Если аудитория немногочисленна, то для создания эффекта доверия, открытости можно и не заходить на трибуну. При этом одинаково плохо стоять неподвижно, навытяжку, как по команде "смирно", или бесцельно расхаживать по сцене, отвлекая слушателей от восприятия содержания. Злоупотребляя свободой передвижения, некоторые ораторы забывают, что зрительное (визуальное) восприятие сильнее слухового, забывают, что сила воздействия не в суетливости, не в многожестии, не в стремительном или показном, "демонстрирующем себя" передвижении по сценическим подмосткам. Сила - в экономичности неречевых средств общения, в их волевом и выразительном воздействии, помогающем проникнуть в смысл, подтекст речи. Вот к какой юмористической оценке оратора, злоупотребляющего демонстративным хождением перед аудиторией, пришла одна из слушательниц. Вступая в спор, она сказала: "Нет, вы не правы! У лектора К. есть одно достоинство: когда он ходит перед нами - у него хорошая стопа!".

К особой разновидности можно отнести индивидуальные жесты, которые не укладываются ни в какие схемы. Они неразрывно связаны с движением мысли, чувства. Их интенсивность зависит от темперамента, национальности, воспитания, профессии, общей культуры, индивидуальных особенностей личности. Среди них есть такие жесты, как манера класть руки в карманы и вынимать их, встряхивать головой, потирать руки, притрагиваться ко рту, лбу, уху, носу, приглаживать или отбрасывать волосы, подергивать плечом, губой, поднимать брови и т. д. Ясно, что от подобных жестов следует решительно освобождаться.

Все условные и неусловные жесты, рожденные мыслью, чувствами, волей оратора, должны быть связаны с желанием продлить, закрепить слушательское внимание. Велика роль своеобразного центра передачи и приема сигналов в человеческом общении - мимики.

Мимика - движения лицевых мышц, выражающие душевное состояние - это средство эмоционального неречевого воздействия на слушателей. Еще в начале XIX века известный теоретик ораторского искусства Я. В. Толмачев писал: "Лицо есть зеркало души. На нем изображаются все чувствования: любовь, ненависть, печаль, гнев, угрозы, ласки; на нем мы читаем мысли оратора прежде, нежели он говорить начинает"5. Язык эмоциональной мимики подчеркивает или дополняет то, что передается словами.

По глазам мы читаем мысли, желания, чувства собеседника. К. С. Станиславский учил: "Передавайте мысли голосом и словами, а глаза пусть помогают дополнять то, что не передается речью".

Не менее важную роль в общении играют губы, рот. Писатель В. Вересаев точно подметил: "Глаза - зеркало души. Какой вздор! Глаза - обманчивая маска, глаза - ширмы, скрывающие душу. Зеркало души - губы. И хотите узнать душу человека, глядите на его губы. Чудесные, светлые глаза и хищные губы. Девически невинные глаза и развратные губы... Берегитесь глаз! Из-за глаз именно так часто и обманываются люди. Губы не обманут" 6.

Околоротовые мышцы вернее всего выявляют эмоциональную жизнь человека. И действительно, если лоб может собраться складками от удивления, неуверенности или нахмуриться от гнева, обиды, напряженных раздумий, а нос - сморщиться, выражая радость или презрение, раздуться от сдержанной обиды, ненависти, то губы способны слегка улыбаться, растягиваться в улыбке, расплываться, иронически кривиться, с презрением опускаться вниз, крепко сжиматься в обиде, прикусываться от боли, волнения и т. д.

Л. Н. Толстой только в романе "Война и мир" описал 85 различных чувств, 85 различных выражений глаз и 97 оттенков улыбки. Действительно, улыбка может выражать тихое обожание, легкое презрение, нежную снисходительность, надменную вежливость, ехидство и т. д.

Но в процессе публичного выступления, от излишнего волнения, может нарушиться органическая жизнь глаз, а лицо онеметь, исказиться в гримасе, или оратор может начать беспричинно, не переставая, улыбаться. Мимика должна быть естественной, лицо спокойным и вместе с тем живым. Следует успокоить и бегающие глаза: они мешают сосредоточиться и оратору, и слушателям. Остановив внимание на одной группе слушателей, надо обязательно закончить мысль и лишь затем перевести взгляд на другую группу. Но говорить со слушателями надо "глаза в глаза". Это лучший способ общения, заражения слушателей своими чувствами, желаниями. При этом необходима мимическая сдержанность, а достигается она мышечной свободой.

Телесные мышечные зажимы - величайшее зло для творческого процесса. "Когда они создаются в голосовом органе, люди с прекрасным от природы звуком начинают сипеть, хрипеть или доходят до потери способности говорить. Когда зажим утверждается в ногах, актер ходит точно паралитик; когда зажим в руках - руки коченеют, превращаются в палки... Но хуже всего, когда зажим утверждается в лице и искривляет его, парализует или заставляет каменеть мимику"7.

Как быть в подобной ситуации? Надо научиться снимать мышечное напряжение: с плеч (не поднимая их), с рук (не прижимая их к грудной клетке, они должны свободно действовать от плеча), с шеи (не забывать делать по несколько медленных круговых движений, чтобы почувствовать свободу мышц), с кистей рук. Помните, что "кисть руки - душа жеста. Кисть зовет, манит, приглашает, отталкивает, дает, берет, укоряет, рассказывает, ласкает, карает, спрашивает, провожает, у кисти, равно как и у всей руки, необходимо выработать живость и пластическую мягкость" 8.

Некоторым ораторам свойственна привычка крепко вцепляться в трибуну. В таких случаях слушателям видны мертвенно побелевшие кисти рук, сигнализирующие о мышечном напряжении. Напряжение же в кистях рук непременно распространяется по организму и захватывает речевой аппарат, а это отрицательно сказывается на голосе - он звучит зажато и искаженно.

Жесты и мимика - это только помощники слова. При умелом использовании они могут сделать мысли ясней, а чувства ярче. При неумелом управлении ими - затемняется смысл, затрудняется восприятие речи, портится впечатление от выступления. Изучая неречевые средства общения, овладевая ими, надо помнить о том, что вербальное (речевое) общение является доминирующим звеном в коммуникации. Оно подчиняет себе все неречевые средства. Логика, значимость мысли, сдержанный темперамент сегодня сильнее действуют на слушателей, чем эмоциональная страстность и обильная жестикуляция.

В этой связи следует особо подчеркнуть: необходимо знать свои традиции, эстетику своего народа и критически относиться к рекомендациям западных ораторов. Их книги - вненацио-нальны и часто советуют то, что с нашей точки зрения неприемлемо в речевом взаимодействии оратора с аудиторией. Так, например, Френк Снелл (Искусство делового общения. М.: Лекторское мастерство. 1990. № 4. С. 9-13) рекомендует: "Ноги ставить врозь. Жестикулировать обеими руками. Пальцы рук должны занять такое положение, как будто вы держите грейпфрут. С помощью рук можно хорошо показать размеры предмета, указать на какие-либо предметы. Жесты, указывающие направление (Он прыгнул с той горы и спустился ниже той расщелины около дерева). Жесты, описывающие размеры, объемы (Мы ехали всю ночь по узкой дороге. На дне лодки лежала самая большая рыба). Жесты, выражающие чувства и напряжение. Поднимающиеся вверх руки символизируют нарастание напряжения. (Сколько об этом можно говорить?)"

Говоря о мастерстве речевого взаимодействия, мы советуем прибегать к риторическим вопросам, к вопросно-ответной форме речи, ибо это втягивает слушателей в процесс совместного размышления, в поиск ответов, нахождения истины.

Френк Снелл же предупреждает: "Не облекайте то, что вы хотите сказать, в форму вопросов. Это введет в заблуждение аудиторию".

Мы говорим: "Импровизируйте! Каждый раз творите заново свое выступление на глазах у слушателей!"

Френк Снелл таким образом советует готовиться к выступлению: "План вашего выступления готов. Далее вы можете устно продумать ход вашего выступления, подобрать необходимые слова, жесты, интонации".

С подобными советами мы встречаемся и в книге Аллана Пиза "Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам". - Нижний Новгород: Изд-во "Ай Кыо", 1992.

Если наш жест неуверенности - это небольшое наклонение головы к слегка поднятому плечу, то Аллан Пиз считает, что жест неуверенности "состоит из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи, поднятые брови". Для нас этот комплекс движений плечами, руками и даже бровями - слишком груб.

Вряд ли можно считать изящным жест, когда человек хочет сказать, что не желает больше слушать. Вот что пишет Аллан Пиз: "Потирание ушной раковины, сверление в ухе (кончиком пальца), потягивание мочки уха или сгибание уха в попытке прикрыть им слуховое отверстие... все это говорит, что человек наслушался вдоволь".

Все время предлагается совать в рот пальцы или ручку. "Если человек... берет в рот ручку или палец: это признак того, что человек не уверен в себе... потому что предмет во рту позволяет ему не произносить решение".

Оказывается "существуют три основных положения головы. Первое - прямая голова. Это положение характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит... Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у человека пробудился интерес". И добавляет: неслучайно и животные, когда чем-то заинтересовываются, наклоняют голову вбок.

Мы говорим: оратор общается со слушателями "глаза в глаза". Только так он может контролировать реакцию аудитории на свое выступление. Аллан Пиз обогащает палитру взглядов оратора. "Направив свой взгляд на треугольник (во лбу), вы создадите серьезную атмосферу... Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения... Интимный взгляд... проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника... от глаз до промежности".

В своей статье "Мимолетно, ненавязчиво" Бэрри Клемент пишет о выступлении на конференции в Англии Аллана Пиза. И заканчивает ее следующим выводом: изыскания оратора воспринимали "с немалой долей скепсиса... ведь оратор не англичанин. Он австриец".

Почему же мы-то с вами все берем на веру, не изучая своих традиций и законов речевого поведения своего народа?!

"Противопоставлять паралингвистические и лингвистические средства в области выражения эмоционального и рационального представляется в принципе неправомерным. В какой мере первые могут сопровождать как эмоциональное, так и рациональное высказывание, в такой же мере и чисто лингвистические средства без каких бы то ни было паралингвистических средств могут выражать и рациональное и эмоциональное" 9. Отсюда следует, что лишь разумное использование неречевых средств общения помогает выполнению цели оратора: не только информировать, обогащать знаниями, но и убеждать. А это возможно при условии, если оратор владеет единством формы и содержания своей речи.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Параязык рассматривается как совокупность неязыковых средств, участвующих в речевом общении.

2. Е. Л. Ножин. Основы советского ораторского искусства. - М.: Знание, 1981. С. 15.

3. С. Волконский. Человек на сцене. - СПб: Аполлон, 1912. С. 126.

4. К. С. Станиславский. Собр. соч. Т. 3. С. 227.

5. Цит. по книге Е. А. Ножина "Основы советского ораторского искусства". - М" Знание, 1981, С. 273.

6. В. Вересаев. Записи для себя: "Новый мир". 1960. № 1. С. 163.

7. К. С. Станиславский. Собр. соч. Т. 2. С. 132.

8. Р. Славский. Искусство пантомимы. - М.: Наука, 1977. С. 31.

9. В. Колшанский. Паралингвистика. - М.: Наука, 1977. С. 31.

Обратно в раздел культурология