

**И. И. Дубинина**

## **КИНЕТИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ ИЕРАРХИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ**

Статья посвящена анализу кинетических компонентов иерархического общения. В ней рассматриваются мимические средства, передающие иерархические отношения. Осуществляется интерпретация жестового поведения людей, которое меняется в пространстве, во времени, а также под воздействием изменяющихся социоэкономических и культурных условий. Предлагается анализ важнейшего компонента кинетической коммуникации — пантомимики, содержащей маркеры иерархического общения.

*Ключевые слова:* кинесика, мимика, жестика, пантомимика, иерархическое общение, иерархические отношения, коммуникативное поведение, организационная коммуникация.

**I. I. Dubinina**

## **KINETIC COMPONENTS OF THE HIERARCHICAL COMMUNICATION**

The kinetic components of the hierarchical communication are analyzed in the article. Mimic means, conveying hierarchical relations, are considered. Interpretation of gesture behavior of people, that can be changed in space, in time and also under the influence of changing socioeconomic and cultural conditions, is accomplished. The analysis of pantomime containing marks of the hierarchical communication as the most important component of kinetic communication is suggested.

*Keywords:* kinesics, facial gesture, pantomime, hierarchical communication, hierarchical relations, communicative behavior, organizational communication.

Под кинесикой мы понимаем совокупность значимых жестов, мимических и пантомимических движений, входящих в коммуникацию в качестве невербальных компонентов при непосредственном общении коммуникантов [5, с. 439].

**Мимика.** Центральное положение в кинетическом поведении человека занимает выражение лица. Лицо постоянно находится в поле зрения партнера по коммуникации, что, несомненно, повлияло на формирование и развитие мимического репертуара человека. Лицо и многие связанные с ним мимические жесты и движения не только соотносятся с конкретными эмоциями, но и выполняют определенные коммуникативные и иерархические функции.

Г. Е. Крейдлин выделяет следующие функции лица как «места симптоматического выражения чувств, внутреннего состояния человека и межличностных отношений»: функцию выражения чувств и отношений, которая является одной из главных, коммуникативную, состоящую в передаче адресату эмоциональной и иной информации, а также регулятивную, в частности, фатическую, связанную с лицевыми реакциями на сообщения других людей [2, с. 228].

С. Л. Эллисон и Дж. Ф. Довидио отмечают, что способы выражения иерархического неравенства посредством мимики между людьми обнаруживают существенное сходство со следующими способами у приматов: нахмуренные брови, плотно сжатые губы, оскал, выдвинутый вперед подбородок, длительный

взгляд — это знаки агрессивного поведения, угрозы у горилл, шимпанзе и макак. Получатель таких сигналов должен продемонстрировать свое подчиненное положение. Встретив длительный взгляд вышестоящего, нижестоящий член обезьяньего коллектива должен отвести глаза. В противном случае взгляд нижестоящего воспринимается как вызов [1, с. 49]. Подобные нормы поведения свойственны и людям.

Взгляд — это иерархически маркированное невербальное средство, необходимый компонент иерархического общения. В иерархических отношениях он выполняет различные функции, а именно невербального средства, нарушающего, устанавливающего и поддерживающего иерархические отношения.

Рассмотрим следующий пример нарушения иерархических отношений при помощи такого невербального средства, как взгляд:

*«The hell I cooked it!» Parkland **glared** at his superior. «I fired a guy because he slugged me. What's more, I'm gonna make it stick, and if you've got any guts or justice you'd better back me up». Matt Zaleski **raised his voice to the bull roar** he had learned on a factory floor.*

*«Knock off that goddam nonsense, right now!» He had no intention of letting this get out of hand. More reasonably, he **growled**, «I said simmer down, and meant it. When the time comes I'll decide who to back and why. And there will be no more crap from you about guts and justice. Understand?» Their **eyes locked together**. **Parkland's dropped first**» (A. Hailey. Wheels).*

Паркланд, мастер завода, нарушает иерархические отношения на вербальном уровне и подкрепляет свое коммуникативное поведение невербальными средствами. Свиристый взгляд Паркланда, адресованный начальнику, интерпретируется им как выражение неуважения, несогласия с его отношением к проблеме: *«Parkland glared at his superior».*

Полагаем, что автор не случайно при описании невербального поведения начальника использует глаголы, передающие поведение животного-лидера, стоящего на более высокой ступени в иерархической системе, а именно: он ревет как бык (*«raised his voice to the bull roar»*), рычит (*«growled»*). Все эти невербальные

средства направлены на подчинение нижестоящего лица, так как им были нарушены иерархические отношения.

Последняя точка в их противостоянии — столкновение взглядов: *«Their eyes locked together»*. Паркланд делает последнюю попытку выразить неподчинение, но первым отводит взгляд, что совершенно оправданно, так как более низкое положение на иерархической лестнице предписывает такое поведение.

В следующем примере взгляд выполняет функцию установления иерархических отношений:

*«Jack shuffled through his notes and then looked around the conference table. His transaction team consisted of four associates, three paralegals and two partners. Jack's coup with Sullivan had spread throughout the firm. Each of them **looked at Jack with a mixture of awe, respect and a little fear**» (D. Baldacci. Absolute Power).*

Визуальный контакт является исключительно важным элементом иерархического общения. В данном коммуникативном эпизоде уже сам факт взгляда подчиненных означает заинтересованность; более того, он организует процесс ориентировки, иерархической направленности партнеров по отношению друг к другу: *«Each of them looked at Jack with a mixture of awe, respect and a little fear».*

Взгляд может также выступать невербальным средством, поддерживающим иерархические отношения:

*«Using a plastic bag, Collin quickly pulled out the letter opener and prepared to wipe it off...»*

*«Don't do that, Collin».*

*Collin wasn't as sharp as Burton, and certainly wasn't in Russel's league. He looked puzzled.*

*«This has his prints all over it, ma'am. Hers too, plus some other stuff if you know what I mean — it's leather, it's soaked right in».*

*«Agent Collin, I was retained by the President as his strategic and tactical planner. What appears to you an obvious choice appears to me to require much more thought and deliberation. Until that analysis has been completed you will not wipe that object down. You will put it in a proper container, and then you will give it to me».*

*Collin started to protest **but Russell's menacing stare cut him off. He dutifully bagged***

**the letter opener and handed it to her»** (D. Baldacci. Absolute Power).

Взгляд, выступающий в качестве средства, поддерживающего иерархические отношения, описан в одном предложении: «*Collin started to protest but Russell's menacing stare cut him off*». Следующее предложение демонстрирует результат использования взгляда: «*He dutifully bagged the letter opener and handed it to her*». Мы не случайно привели более полное описание ситуации. Приказ, отданный руководителем персонала, не заставил подчиниться агента: «*Don't do that, Collin*». *Collin wasn't as sharp as Burton, and certainly wasn't in Russell's league. He looked puzzled*». Не убедила его и аргументация, приведенная вышестоящим лицом, — агент продолжал сопротивляться приказу. Данный коммуникативный эпизод интересен тем, что именно взгляд явился тем последним аргументом, который подействовал на подчиненного и заставил выполнить требование вышестоящего лица. Грозный взгляд (*menacing stare*) оказался красноречивее, чем речевые действия, что указывает на большой воздействующий потенциал невербальных средств в иерархическом общении.

В собранных нами примерах встречаются также и другие мимические средства, передающие иерархические отношения:

— улыбка: «*he wore a superior smile; with a tight, cool smile; the automatic smile switched on*» (J. Grisham. The Firm);

— положение бровей: «*Russell's eyebrows were arched. Burton had seen her do that a million times with the White House staff. They were all terrified of her*» (D. Baldacci. Absolute Power);

— подвижность лица: «*he old man shouted angrily, his face muscles working, his eyes fiery*» (A. Hailey. The Final Diagnosis).

**Жестика.** Одним из центральных понятий кинесики является жест. Он, как и всякий другой знак, имеет означающее и означаемое, связь между которыми в большинстве случаев носит конвенциональный характер.

Параллельное существование и взаимодействие языка тела и языка слов в акте коммуникации возможно в силу того, что глубинные процессы, лежащие в основании

невербальной и вербальной деятельности человека, по сути своей аналогичны. Все исследователи сходятся во мнении, что языки жестов имеют статус языковых систем, на них распространяются закономерности языковых систем.

Язык жестов конситуативен и спонтанен, в нем имеется развитая грамматическая структура, которая обеспечивает адекватную передачу смыслов и отношений между грамматическими значениями. Жесты, как и языковые единицы, по большей части являются символическими знаками. Они образуют лексикон языка тела точно так же, как лексические единицы принадлежат словарю естественного языка. Жесты поступают в форме «предложений» и точно сообщают о действительном состоянии, настроении и отношении человека. Жестовое поведение людей, как и речевое, меняется в пространстве, во времени, а также под воздействием изменяющихся социоэкономических и культурных условий. Продемонстрируем это следующим примером:

**«Good morning», the union man said to Zaleski. He nodded curtly to Parkland, without speaking. Matt Zaleski waved the newcomer to a chair. «We're just getting to the meat». «You could save a lot of time», Illas said, «If you read the grievance report». «I've read it. But sometimes I like to hear the other side». Zaleski motioned Parkland to go on»** (A. Hailey. Wheels).

Данный коммуникативный эпизод наполнен иерархически маркированными жестами. Они не только экономят время и усилия партнеров по иерархическому общению, но и несут дополнительную коммуникативную нагрузку. Так, профсоюзный деятель поздоровался с заместителем директора завода и лишь коротко, отрывисто-грубо кивнул мастеру. Данный жест «*nodded curtly*» обозначил иерархические отношения между участниками организационной коммуникации. М. Залески жестом руки приглашает Иласа присесть, подтверждая свое вышестоящее положение, право

распоряжаться и руководить: «*Matt Zaleski waved the newcomer to a chair*». Вербальную попытку Иласа задать беседе свое направление можно рассматривать как желание занять доминирующую позицию. М. Залески вербализует свое право на вышестоящее положение: «*I've read it. But sometimes I like to hear the other side*», и подкрепляет его еще одним иерархически маркированным жестом: «*Zaleski motioned Parkland to go on*».

Н. И. Смирнова на основе сопоставительного анализа мимики, жестов, поз русских и англичан предлагает следующую классификацию:

1) коммуникативные жесты, мимика, телодвижения, замещающие в речи элементы языка;

2) описательно-изобразительные жесты, сопровождающие речь;

3) модальные жесты, выражающие оценку, отношение к предметам, людям, явлениям окружающей среды [4, с. 17—26]. В иерархическом общении представлены все вышеперечисленные группы жестов. Проанализируем следующий коммуникативный эпизод:

«*Now, standing directly in front of Bannister, he snarled, «What did you expect me to do — pat you on the back and give a medal?»*».

*Bannister's face muscles were working. For once he appeared to have no answer. Surveying him grimly, Pearson seemed about to go on, then abruptly he stopped. Turning partly away, he gestured with his hand. «Get out! Get out!»*».

*Without a word, his face set, looking neither to right nor left, Bannister went out of the room and closed the door behind him.*

*Now Pearson turned sharply to Coleman. «What the devil do you mean by this?»* (A. Hailey. The Final Diagnosis).

Довольно примечательно, что описываются два невербальных

средства, которые передают одобрение: «*pat you on the back and give a medal*». Но они не воспринимаются как описание определенных жестов, это две самостоятельные лексические единицы. Значение некоторых жестов настолько закрепилось конвенционально, что они выступают не только как невербальные средства общения, но и устойчивые сочетания, выражающие символическое значение.

Однако обратная связь осуществляется с помощью средств первичной семиотической системы — мимики: «*Bannister's face muscles were working*». Нижестоящая позиция мотивирует коммуникативное поведение Бэннистера: «*For once he appeared to have no answer*». Очевидно, что и Персон находит невербальные средства более приемлемыми в данной коммуникативной ситуации, когда не все возможно выразить словами. Вышестоящее положение Персона маркируется иерархическими жестами: «*Turning partly away, he gestured with his hand. «Get out! Get out!»*».

Схожесть двух знаковых систем проявляется и на другом уровне. Можно провести аналогию между бездействием или отсутствием движения в невербальной системе и молчанием в речи. В данном коммуникативном эпизоде сознательный выбор молчания, сопровождаемого отсутствием жестикуляции и поэтому более акцентированного, т. е. выделенного как знак в квадрате, можно интерпретировать как протест, несогласие нижестоящего с исходом беседы: «*without a word, his face set, looking neither to right nor left*».

Пантомимика. Третьим важнейшим компонентом кинетической коммуникации является пантомимика, т. е. значимые телодвижения и позы. Тело человека выражает очень многое, оно постоянно «ведет беседу». Большинство

специалистов по невербальной коммуникации сходятся на том, что мы можем передавать, по крайней мере, четыре общих типа значений с помощью позы: 1) непосредственность, незамедлительность (*immediacy*); 2) восприимчивость, отзывчивость (*responsiveness*); 3) согласие (*agreement*); 4) власть или социальный статус (*power or social status*) [6].

И вышестоящий, и нижестоящий субъекты организационной коммуникации часто маркируют позами свое отношение к партнерам по диалогу:

*«Dan Kirksen walked in the door, his stiff bow tie and crisp shirt concealing a slender jogger's body. Kirksen was the firm's managing partner. He had unwavering control over everyone in the place except Sandy Lord. And now perhaps Jack Graham.*

*Lord glanced at him with uninterested eyes. Kirksen sat down and waited patiently until the conference call participants said their good-byes. Lord clicked the phone off and sat down in his chair. Leaning back, he eyed the ceiling and lit up. Kirksen, a health fanatic, inched back from the desk.*

*«You want something?» Lord's eyes had finally come to rest on Kirksen's lean, hairless face. The man consistently controlled a shade under six hundred thousand in business, which guaranteed him a long, secure home at PS&L, but those numbers were chickenshit to Lord and he did nothing to hide his dislike of the firm's managing partner.*

*«We were wondering how the lunch went».*

*«You can handle the softballs. I don't have time to play fucking softball».*

*«We had heard unsettling rumors, and then with Alvis having to be terminated when MS. Baldwin called».*

*Lord waved a hand through the air. «That's taken care of. He loves us, he's staying. And I wasted two hours».*

*«Yeah. I understand the numbers, Kirksen, better than you, I understand the numbers. Okay? Now, Jacky boy is staying put. With luck he might double his fishing line in ten years, and we can all retire early».* Lord looked over at Kirksen, **who seemed to grow smaller and smaller under the**

***big man's gaze***» (D. Baldacci. *Absolute Power*).

В этом коммуникативном эпизоде довольно четко прослеживаются маркеры иерархического общения на уровне телодвижений и поз, которые включают ряд составляющих:

— степень напряженности тела.

Если Кирксен присел и терпеливо ожидает («*Kirksen sat down and waited patiently*»), то Лорд, наоборот, расслаблен, откинувшись в кресле и смотря в потолок, он закуривает («*Leaning back, he eyed the ceiling and lit up*»). Поза Лорда демонстрирует превосходство и господствующее положение;

— ориентация тела.

В данном коммуникативном эпизоде мы можем судить об ориентации тела по косвенным признакам, например по взгляду. Когда Кирксен входит, то Лорд бросает незаинтересованный взгляд: «*Lord glanced at him with uninterested eyes*», и затем в течение некоторого времени игнорирует его присутствие. О том, что Лорд занимает более высокое положение на иерархической лестнице, говорит и тот факт, что он закуривает, не спрашивая разрешения. Кирксен отстраняется, признавая свое, хотя и не подчиненное, но нижестоящее положение. Он не заговаривает, а ждет, когда внимание Лорда будет обращено на него. Открытие беседы Лордом предваряет его взгляд, обращенность на Кирксена: «*Lord's eyes had finally come to rest on Kirksen's lean, hairless face*»;

— положение тела в пространстве.

Кирксен под взглядом Лорда съеживается и тем самым признает и демонстрирует тот факт, что он занимает более низкую ступень на иерархической лестнице: «*Lord looked over at Kirksen, who seemed to grow smaller and smaller under the big man's gaze*». А. Пиз также указывает на тот факт, что стремление уменьшить свой рост перед другими используется как средство установления отношений субординации. Нижестоящие часто втягивают голову в плечи, прижимают при ходьбе локти [3, с. 201].

Итак, кинесика в значительной мере выражает иерархические отношения, мимика, жесты и позы вышестоящего характеризуются большей свободой в пределах субординационного

режима общения, чем мимика, жесты и позы  
нижестоящего участника иерархического  
общения.

### **Список библиографических ссылок**

1. Карасик В. И. Язык социального статуса. М., 1992.
2. Крейдлин Г. Е. Словарь русских жестов. М., 2001.
3. Пиз А. Язык телодвижений. М., 1996.
4. Смирнова Н. И. Сопоставительное описание элементов русской и английской кинетической коммуникации // Национально-культурная специфика речевого поведения. М., 1977.
5. Эффективная коммуникация: история, теория, практика: слов.-справ. / отв. ред. М. И. Панов; сост.: М. И. Панов, Л. Е. Тумина. М., 2005.
6. Leathers, D. Nonverbal Communication Systems. Boston, 1976.

© И. И. Дубинина, 2009