# Задание для работы на семинарском занятии

Тема: Невербальное поведение как проявление культурного кода

1. Продемонстрируйте группе отрывки из составленной энциклопедии невербального поведения. Попробуйте воспроизвести устно читаемый текст из энциклопедии с необходимыми визуальными дополнениями.

2. Используя представленную ниже информацию к размышлению, поясните, каким образом код разных культур проявляется в языке жестов.

## Информация к размышлению 1.

**Культурный код -**

**1)** ключ к пониманию данного типа культуры (дописьменный, письменный, экранный периоды). К. к. позволяет понять преобразование значения в смысл

**2)** совокупность знаков (символов), смыслов (и их комбинаций), которые заключены в любом предмете материальной и духовной деятельности человека.

(Источник - Большой толковый словарь по культурологии.. Кононенко Б.И.. 2003. Электронный ресурс\\ Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_culture/1797/Культурный> )

## Информация к размышлению 2.

Согласно мнению австрийского этнолога К. Лоренца (1903-1989) функция манер состоит в умиротворении людей, достижении согласия между ними. <...> Умышленное неисполнение хороших манер равнозначно агрессивному поведению. Значительная часть привычек, определяемых хорошими манерами, представляет собой утрирование жестов покорности. Местные понятия о хороших манерах в различных культурах требуют различного подчеркивания выразительных движений. Примером может служить жест, обозначающий внимание к собеседнику, состоящий в том, что слушатель вытягивает шею и одновременно поворачивает голову, подчеркнуто «подставляя ухо» говорящему. Такого рода движение выражает готовность внимательно слушать и в случае надобности повиноваться. В учтивых манерах некоторых культур подобный жест очень сильно утрирован. В Австрии - это один из самых распространенных жестов вежливости, особенно у женщин из хороших семей. Но в других центрально-европейских странах он распространен меньше. Так, в Северной Германии считается учтивым, чтобы слушатель держал голову ровно и смотрел говорящему прямо в лицо, как того требуют от солдата, получившего приказ.

Смысл жестов учтивости понятен только представителям данной культуры. Будучи перенесены в другую культуру, они могут вызвать недоумение. Японские жесты учтивости, при которых слушающий подставляет ухо и иногда сгибается в церемониальном поклоне, немцу могут показаться проявлением жалкого раболепия. А на японца холодная вежливость европейца произведет впечатление непримиримой враждебности. Незнание культурного кода другого народа, в том числе хороших манер и этикета, не только вызывает мелкие недоразумения, но способствует взаимной неприязни народов.

(Источник: А. И. Кравченко. Культурология. — М., 2001)

3. Заполните следующую таблицу, отразив специфику визуального поведения русских в сходных ситуациях:

|  |  |
| --- | --- |
| Иноязычная культура | Русская культура |
| 1. В Латинской Америке детей учат опускать глаза в разговоре со старшими в знак уважения. |  |
| 2. Африканцы, азиаты и индийцы считают взгляды, направленные в лицо или в глаза, знаком неуважения и рассматривают подобное поведение как оскорбительное для адресата |  |
| 3. У арабов и южноамериканцев не принято быть во время беседы в темных очках, это раздражает собеседника.  4. Мужчины луо в Кении никогда не смотрят на мать своей жены. |  |
| 5. Вера в злой глаз распространена в Европе, Америке, Индии, Иране. Почти не встречается в Монголии, Японии, Корее. |  |

4. Известно, что невербальные приветствия о форме жестовых касаний служат для открытия встречи, а при прощании — для ее завершения. Проанализируйте, с точки зрения особенностей процесса коммуникации, наблюдаемые вами невербальные приветствия и прощания (рукопожатие и его продолжительность, похлопывание по плечу, жест-поцелуй) по следующим параметрам: статус, биологический пол, возраст говорящих в межличностном и массовом общении.

5. Прочтите отрывок из романа Д. Дефо «Робинзон Крузо», в котором описывается сцена знакомства главного героя и Пятницы. Проанализируйте психологические особенности невербального поведения собеседников.

«Тут я заметил, что он весь дрожит, как в лихорадке: бедняга, очевидно, считал себя моим пленником. <...> Тогда я опять поманил его к себе и вообще старался ободрить его как умел. Он подходил все ближе и ближе, через каждые десять-двенадцать шагов падая на колени в знак благодарности за спасение его жизни. Я ласково ему улыбался и продолжал манить его рукой. Наконец, подойдя совсем близко, он снова упал на колени, поцеловал землю, прижался к ней лицом, взял мою ногу и поставил ее себе на голову. Последнее, по-видимому, означало, что он клянется быть моим рабом до гроба. Я поднял его, потрепал по плечу и всячески старался показать, что ему нечего бояться меня. <...>

Проспав или, вернее, продремав около получаса, он проснулся и вышел ко мне. <...> Как только он меня увидел, он подбежал и распростерся передо мной, выражая всей своей позой самую смиренную благодарность и производя при этом множество самых странных телодвижений. Припав лицом к земле, он опять поставил себе на голову мою ногу и всеми доступными ему способами старался доказать мне свою бесконечную преданность и покорность и дать мне понять, что с этого дня он будет мне слугой на всю жизнь. Я понял многое из того, что он хотел мне сказать и, в свою очередь, постарался объяснить ему, что я им очень доволен».