

# НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ КАТО КУЛТУРЕН ФЕНОМЕН И НЕОБХОДИМОСТТА ОТ ВЪВЕЖДАНЕТО Й В ПРОЦЕСА НА ПРЕПОДАВАНЕ НА КИТАЙСКИ ЕЗИК

*Полина Цончева*

## NON-VERBAL COMMUNICATION AS A CULTURAL PHENOMENON AND THE NECESSITY OF ITS INTRODUCTION IN THE PROCESS OF CHINESE LANGUAGE TEACHING

*Polina Tsoncheva*

**Abstract:** *The act of communication extends far beyond the limits of speech and in a direct dialogue along with the words consciously or subconsciously we send a vast amount of information to our interlocutor using a number of non-verbal elements. Our gestures, mimics, postures, clothing, hairstyle, strength and timbre of the voice, intonation, rhythm, etc. reveals more than words. Moreover, this set of communication signals is what could cause our interlocutor to decide to trust or to refuse to accept our words, to show willingness for follow-up contacts or to try to avoid them in future. And since these signals are culturally predetermined, they need to be particularly studied by the foreign language learners (in this case – Chinese language learners) and properly applied in communication with native speakers in order to achieve effective communication.*

**Keywords:** *non-verbal communication, foreign language learning, Chinese non-verbal cues, intercultural communication, methods of communication, cultural differences*

### НЕРАЗБИРАНЕТО НА ЕЗИКА

*(Притча)*

*Четири души – персиец, арабин, турчин и грък стояли на селската улица. Те пътували заедно към едно и също място, но в този момент спорели как да похарчат единствената пара, която имали.*

- Нека да купим ангур – казал персиецът.*
- Не, ще купим изюм – отвърнал турчинът.*
- По-добре да купим инаб – предложил арабинът.*

– Ще купим стафид – отсякъл гъркът.

Покрай тях минал случайно друг пътник. Като чул разговора им, той се спрял при тях и им казал:

– Дайте ми парата и аз ще се постарая да изпълня желанията на всички ви.

Те отначало не му повярвали, но накрая се съгласили. Пътникът отишъл в дюкяна на един търговец и купил четири чепки грозде.

– Но това е моят ангур – казал персиецът.

– Не, това е изюм – отвърнал турчинът.

– Купил си ми инаб – зарадвал се арабинът.

– Не – заключил гъркът – това е стафид.

Докаато пътниците си разделяли гроздето, всеки от тях осъзнал, че разногласието им се дължало единствено на неразбирането на езика на другия.<sup>1</sup>

Комуникацията между хората е *двигателят* и основната цел, към която са устремени изучаващите чужд език. Общуването обаче не се свежда единствено и само до използване на натрупаната лексика и постепенно надграждане на познанията по граматика на дадения език. Общуването се простира далеч отвъд границите, които задава речта ѝ, в един пряк диалог, освен чрез думите, ние подаваме огромен обем информация към своя събеседник, използвайки редица несловесни елементи, които често пъти са извън нашия съзнателен контрол. Нашите жестове, мимика, поза, облекло, прическа, сила и тембър на гласа, интонация, ритмика и др. говорят на отсрещната страна не по-малко от думите, които изричаме. Нещо повече, тази съвкупност от съпътстващи речевата комуникация сигнали е онова, което би могло да накара нашия събеседник да се „довери“ на казаното от нас или, съответно, да избере да не го приеме, да прояви желание за последващи контакти с нас, или да се опита за в бъдеще да ги сведе до минимум.

Изчисления на редица учени доказват колко важна част от общуването между хората заема невербалната комуникация. Алберт Мерабиан посочва, че цялостното послание при общуването е съставено от около 7 % словесна част (само думи), 38 % гласова част (включително тон на гласа, интонационни модуляции и други звуци) и 55 % несловесна част. Според професор Рей Бърдуистъл среднотатистическият човек предава послание с думи в рамките на общо около 10 – 11 минути дневно, т. е. словесната част от разговор очи в очи е по-малко от 35 %, а над 65 % от междуличностното общуване се осъществява несловесно.

<sup>1</sup> Притчата е из Мирчева, 2012, стр. 3.

Шейсетте години на деветнадесети век маркират началото на изследванията в посока на несловесните аспекти в общуването между хората с излизане на бял свят на първия труд в тази област „Изразяването на емоциите при човека и животните“ на Чарлз Дарвин (1872 г.). От Дарвин до днес са регистрирани почти един милион несловесни знаци и сигнали, а редица изследвания показват, че те носят пет пъти повече информация, отколкото протича по канала за словесно общуване, и при несъответствие на несловесното и словесно послание, хората обикновено се доверяват на несловесното и почти напълно пренебрегват словесното послание. Разработките, които съвременната психология предлага относно невербалната комуникация, могат да бъдат от изключителна полза на всеки, с уговорката те да не бъдат приемани и прилагани като общовалидни, а като част от конкретен поведенчески етикет, използван при конкретни обстоятелства от конкретни участващи в комуникацията личности.

Едуард Хол достига до извода, че „всяка култура има своите основни съобщителни системи, сред които само първата е свързана с езика, а останалите имат нелингвистичен произход“ (Стойков 1995). Т. е. различните общности комуникират, използвайки приетите за дадена географска ширина и произтичащи от древността невербални средства. Ключов пример затова как културната принадлежност повлиява невербалните средства, които използваме, е умението на професор Р. Бърдуистъл да разпознава на какъв език говори даден човек само като наблюдава жестовете, които човекът прави в момента.

От казаното дотук категорично можем да заявим ключовата роля на правилното възприемане и коректното подаване на невербални сигнали за постигане на ефективност в комуникацията. Пътищата за опознаване и приучаване към използването им, както казва проф. Стойков, *са многообразни и варират от интуицията до целенасоченото културно вникване в телесната семиотика, в науката за изучаване знаците на човешкото тяло* (Стойков 1995). Когато обаче говорим за диалог, участниците в който са представители на различни народности, носители на различни по своята същност културни ценностни модели, тогава интуитивният подход съвсем не би бил достатъчен. Ето как стигаме до извода, че преподаването на чисто езиковите средства в рамките на занятията по практически език е съвсем недостатъчно, ако целта ни е да предадем на обучаемите всичко необходимо за провеждане на една ефективна комуникация с представителите на съответната народност – носителите на изучавания език, в случая – китайски. Този процес е бавен и продължава не само през периода на обучение на студентите в дадената специалност, но и след това. Свързан е както с преподаване на теоретичен материал, заложен в учебните планове

на специалността, така и с предаване на чисто практически опит, натрупан от преподавателя по време на контактите му с носители на езика. Добре е да направим уговорката, че възприетият маниер на поведение – жестове, поза и ориентация на тялото и т. н., до голяма степен зависи от възрастта и социалното положение на използващите ги. Ето защо, когато по-долу споделяме различията в отделните невербални средства, с които си служат представителите на една или друга културна общност, ще уточняваме тази съществена характеристика на участниците в общуването.

Както всеки друг език, езикът на тялото също се състои от думи, изречения и знаци за пунктуация. (Пийз 2000) Постигането и поддържането на синхрон между вербалния и невербалния език гарантират гладко протичане на разговора и постигане на предварително поставените цели.

Кинесиката<sup>2</sup>, проксемиката<sup>3</sup> и параезикът<sup>4</sup> представляват съществена част от невербалната комуникация. С позицията на тялото, когато седим, стоим прави или вървим предаваме активна или пасивна невербална информация. Общоприетото поведение на американците по време на обществено събитие е да го прекарат прави в разговори. Обикновено правостоящи са по-възрастните, тези с по-високо социално положение или заемащите по-висок пост в йерархията на дадена институция. В Китай обаче традиционно характерната за нацията уважителност към по-възрастните и по-високостоящите в йерархията предполага те да прекарат тези мероприятия седнали, докато по-младите избират да стоят прави в знак на уважение и почит.

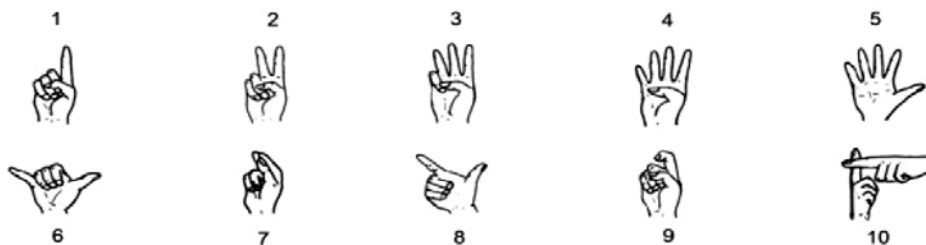
За универсален жест е прието ръкостискането в знак на „здравей“. Китаецът, който е запознат със значението на този жест, би стиснал ръката на чужденец, но, естествено, двама възрастни китайци при среща на улицата не биха протегнали ръце един към друг за поздрав. Те по-скоро биха вдигнали ръка с отворена длан, ориентирана в посока към другия или просто биха кимнали с глава, жест, обикновено съпроводен с традиционния въпрос от сорта на „Яде ли?“, „На разходка, а?“, „На покупки?“ и др., който не предполага конкретен отговор.

---

<sup>2</sup> Кинесика – част от невербалната комуникацията, която обхваща движенията на тялото – изрази на лицето, поза, положение на тялото, движения на ръцете и краката.

<sup>3</sup> Проксемика – част от невербалната информация, която осъществяваме чрез заеманите от нас пространство, територия или спазена дистанция.

<sup>4</sup> Параезик – невербални средства за комуникация, обхващащи интонация, паралингвистични елементи.

Рисунок 1<sup>5</sup>

Що се отнася до жестовете, при които използваме движения на пръстите, тук отново съществуват особености. Трябва да знаем, че китайците широко прилагат и до днес останали от древността жестове, при които използват различни комбинации и позиции на пръстите на ръцете, за да обозначат цифрите от 1 до 10 (вж. Рисунок 1). Използван в днешно време в значение на „мир“ и „победа“, широко прилаган от китайците за обозначаване на цифрата 2 и задължителен за съвременната азиатската младеж при снимки, жестът на вдигнати нагоре показалец и среден пръст е „наситен“ и с още едно значение. Популярен е митът, че през Средновековието в битката при Аженкур (25 октомври 1415 г.) французите отрязали показалеца и средния пръст на дясната ръка на английските стрелци, за да им попречат да стрелят с лъковете си. Попададените използвали знака, за да се подиграят на враговете си, показвайки че пръстите им все още са на местата си и те все още могат да стрелят. Знакът, с който китайците изразяват цифрата 8, е широко използван от Краля на рока – Елвис Пресли, демонстрирайки любовта си към публиката – жест, зает от езика на глухонемите, с който се обозначава английската буква „I“ – „love“.

Вдигнатият нагоре палец в различни ситуации носи различна информация. Например, ако го видим като жест, отправен от човек край пътното платно, автоматично ще разкодираме сигнала като „необходимост от превоз“. В друга ситуация с този жест изразяваме удовлетворение от свършена работа или подаваме знак, че с нас всичко е наред. Китайците използват жеста единствено във второто му значение. Изпънато кутре използват в противоположно значение, като знак за „лошо“, „тежко положение“.

Друг жест, който традиционно китайците приемат като заплаха и желание за нанасяне на вреда, е изпънатият напред показалец. Насочването на

<sup>5</sup> <https://www.zhihu.com/question/21377592/answer/18047787>

показалец към човек по принцип е прието за проява на лошо възпитание, но в Китай това е израз на директна заплаха и идва от практикуващите цигун, за които това е знак за „меч“, символ на *ин*, тъмното, негативното начало. Оттам е останала и поговорката, която гласи: 指到那里, 打到那里 – „Където посоча, там ще удара“. В съвременieto, само в случай на жестока кавга, в яда си, двама души могат несъзнателно да посочат с пръст един към друг.

Проучвания доказват, че човешкото лице може да изобрази 10 000 различни гримаси, с които ние волно или неволно изразяваме вътрешното си емоционално състояние. Усмивката е една от тези гримаси, които биха породили неразбиране, тъй като китайците често със смях „прикриват“ чувство на тъга или неудобство от създадена се ситуация, което от непривикналите към азиатските невербални сигнали често бива възприемано като лицемерен, престорен смях и дори надсмиване над събеседника.

На погледа също трябва да обърнем специално внимание, тъй като културните различия тук отново биха имали негативен ефект върху комуникацията. В западните култури е прието да поддържаеме пряк визуален контакт със събеседника си, с което изразяваме откритост, уважение и участие (макар и пасивно, като слушатели) в разговора. Китайците, от друга страна, нямат такъв обичай при водене на разговор с чужденци, особено ако те са от другия пол. За тях сведения поглед също е знак за проява на интерес от страна на слушателя към темата на обсъждане.

Характерен за китайците е „нахално“ втренчения поглед, който отправят към всеки минаващ покрай тях белокож чужденец. Това открито любопитство, неприемливо за нас, което бихме определили като проява на лошо възпитание, за китайците е нещо общоприето. От друга страна, в по-голямата част от света е прието да гледаме в очите човека, на когото предстои да кажем „наздраве“, с което изразяваме нашата искреност и демонстрираме своето уважение. В Китай обаче е задължително да следим с поглед чашата си и да проявим особено внимание по отношение на това дали тя е по-ниско от тази на човека с високо социално положение или по-възрастен от нас. Самата наздравица изисква от по-младия и по-нискостоящия в йерархията да съпроводи поднасянето на чашата си с лек поклон.

Друго, на което трябва да обърнем внимание, са жестовете, съпровождащи подаването на пари. Когато даваме пари, особено на по-възрастен от нас китаец, трябва да ги хванем с две ръце откъм тясната страна и с леко свеждане на глава да му ги подадем. С този жест показваме уважението си не само към стоящия отсреща човек, но и към парите. За сравнение само бих припомнила следната ширококоразпространена у нас ситуация – в магазина сме, някой, чийто ред току-що е дошъл, вади от задния си джоб

доста посмачкани, на места дори скъсани, банкноти, които разпилява пред продавачката.

Сходна с горепосочения пример е размяната на визитни картички, задължителна за официални срещи между бизнес партньори. Визитката хващаме отново с две ръце, този път откъм широката страна, обърната с текста към този, който ще я приеме. А когато вземаме подадена ни визитка, го правим по същия начин с леко свеждане на главата и в никакъв случай не я слагаме в задния си джоб.

Американският антрополог Едуард Хол, поставил началото върху пространствените нужди на човека и създател на проксемиката, намира приемственост и последовател в лицето на Алън Пийз, който казва: *Човекът има свой личен преносим „въздушен балон“; с който никога не се разделя.* След изследване на Пийз върху *териториалния въздушен балон* на средната класа бели хора от англоговорящите страни, той определя четири зони на отстояние: интимна (между 15 и 46 см); лична (между 46 и 1,22 метра); социална (между 1,22 и 3,60 метра) и публична зона (над 3,60 метра). Личната зона на отстояние се определя като *традиционна култура на една или друга общност*, тъй като е в пряка зависимост от това колко гъсто населено с други хора е било мястото, където е отраснал даден човек. Ето защо, не трябва да ни изненадва фактът, че личната зона за китайците е значително по-гясна, отколкото тази, с която ние сме свикнали. Като пример за това бих посочила ежегодните традиционни стълпотворения по площада Тянанмън по време на националния празник на КНР, в които с удоволствие вземат участие десетки хиляди местни жители. Интересно е това, че на никого от китайците не би му направило впечатление, ако бъде настъпен или блъснат грубо. В западната култура е прието да се спазва съответната дистанция и в случай че непознати „нахлуят“ грубо отвъд границата, която определяме като „своя територия“, то за нас ще бъде изключително неприятно и след това ще очакваме да получим съответното извинение.

Когато даден човек влезе в помещение с непознати хора и трябва да подбере за себе си лично пространство, например, да заеме място в киното, на масата за заседания или някъде другаде, той оглежда, за да види къде е най-широкото свободно пространство между двамата от вече настанилите се хора и точно него заема и обявява за свое. Азиатците обаче постъпват по точно обратния начин по простата причина, че са свикнали винаги да са обградени с хора. В случай че това не ни е известно, бихме помислили, че даденият човек умишлено и с лоши намерения навлиза в личното ни пространство или в социалната ни зона и това ще породи у нас неприятни емоции, след което ще побърза да се отдалечим.

Различните притежания на даден човек или мястото, което редовно използва, се смятат за негова лична територия, която той е готов да брани, както своето лично *въздушно пространство*. Към тях бихме отнесли къщата, служебният кабинет, превозното средство на даден човек. Това, което ми направи силно впечатление при едно от посещенията ми в Китай, беше как един уважаван китайски лекар – професор по традиционна китайска медицина, на преклонна (за европейските представи) възраст, се отнасяше към безцеремонно нахлулите в кабинета му посетители. Те заставаха до бюрото му, разглеждаха бележките, които стояха отгоре, сядаха на стола му, нахлуваха в личното му пространство и го заговаряха, докато той лекуваше поредния си пациент. Всичко това лекарят, от своя страна, възприемаше като нещо съвсем естествено, търпеливо даваше отговори на всеки въпрос. С ненарушено спокойствие и запазвайки душевната си хармония, професорът продължаваше лечението. За сравнение си представете реакцията на някой уважаван български лекар, попаднал в същата ситуация.

Друга съществена разлика се забелязва и при общуването между лектор и аудитория. Ако за нас се смята за неуместно лекторът да ръкопляска заедно с публиката, то в китайската култура това е израз на неговата благодарност към присъстващите за вниманието им. Свободното движение на лектора сред банките със слушатели или на подиума пред погледа на аудиторията, така характерно и общоприето в САЩ, с което ораторите демонстрират своята увереност, самочувствие и комфорт, е непопулярно в Китай, където лекторите обикновено седят.

Мълчанието също е част от нашето невербално общуване. Различните общности го възприемат по различен начин. Китайците ценят мълчанието – за голяма част от тях извор на вътрешен мир, хармония и мъдрост е именно мълчанието. В редица държави мълчанието не се възприема като част от комуникацията. Например, ако американец в отговор на въпроса: „Ще се омъжиш ли за мен?“ получи мълчание, то би го интерпретирал като израз на неувереност. Ако в Китай мълчанието е по-скоро знак за съгласие, то в САЩ, например, то се възприема като пасивна или дори отрицателна реакция.

Външният ни вид също е от голямо значение в една мултикултурна среда. Стандартите за красота по отношение на тена на лицето са различни в азиатските страни и останалия свят. Китайците възприемат за красива бялата като сняг кожа на жените, очевидно традиционно като признак на аристократизъм, липса на задължение за работа на открито, докато в редица други държави бронзовият тен е признак за доброто здравословно състояние на човека. Ето защо, не трябва да ни учудва постоянното



присъствие на чадъра, като задължителен аксесоар към тоалета на всяка уважаваща себе си дама в Китай, независимо от липсата на каквито и да било индикации за предстоящ дъжд. По същата причина през горещите летни дни те носят блузи с дълги ръкави.

Различията по отношение на облеклото също са очевидни. Ако за западните култури е характерно и задължително подборът на облеклото да бъде на принципа официално – неофициално, то при китайците ясно разграничение не се наблюдава. Единственото задължително условие при участие в официално или тържествено мероприятие е жените да бъдат гримирани. Гримът в този случай е проява на уважение към останалите присъстващи.

Естествената миризма на човешкото тяло е тясно свързана с хранителните навици. При межкултурна комуникация, например, неприятната миризма на дъха, миризмата на пот или изпускането на газове на обществени места са табу за западните култури, тъй като издават липса на хигиенни навици. Китайците обаче отказват да елиминират тези неприятни миризми, което често създава спънки в межкултурния диалог.

Едуард Хол дефинира и две времеви системи: монохронна и полихронна. Монохронната система се характеризира с линейно протичане на времето, като хората планират всяка дейност в точно определен момент и изискват съблюдаването му. Такива са повечето западни култури и страни след индустриалната революция. Затова тези страни изглеждат винаги забързани и могат да се опишат с израза, който често може да бъде чул там – „Времето е пари“. Много са чувствителни на тема време и точността има голямо значение. Например, закъснение за интервю за работа автоматично означава загуба на всякаква вероятност за получаване на позицията. Обратно на това хората, живеещи в страни с полихронна система, са гъвкави и толерантни от гледна точка на организиране на времето. При тях е обичайно планирането на няколко дейности по едно и също време и към тях спадат повечето азиатски страни. Те приемат забавяния и прекъсвания много по-спокойно. Американците, например, не обичат да пилеят време в продължително хранене, ето защо САЩ е родината на заведенията за бързо хранене. За китайците до преди няколко десетки години важеше поговорката: „欲速则不达“ – „Бързацият стига бавно“, но днес, особено след реформата за „Отваряне към света“, китайците също са възприели начина на мислене „Времето е пари“. Важно при комуникацията с хора от други държави е да сме запознати с наличието на разлика, ако има такава, с цел постигане на правилно възприятие на тяхната концепция за време.

В заключение и като обобщение на всички изложени по-горе примери за културните различия и как те влияят върху невербалния език, който е възприела и използва дадена нация, бих казала следното: *Традиционно, но неправилно е разбирането, че човек усвоява начините на общуване естествено, в рамките на процесите на социализация на личността. Съвременният човек е поставян все по-често в условията на межкултурен диалог и е все по-зависим от връзките си с другите хора и от общуването с тях. Качеството на различните области на обществения живот зависи от качеството на общуване между хората. И тъй като съществена част от процеса на общуване е умението да използваме и разпознаваме правилно традиционните средства на невербална комуникация, характерни за дадена общност, то от изключителна важност е въвеждането им като културен фон в занятията по чужд език (в случая, китайски).*

## БИБЛИОГРАФИЯ

**Ботева-Попова 1993:** Ботева-Попова, М. Диалогът от Сократ до днес. Велико Търново: ДФ „Абагар“, 1993.

**Жекова 1985:** Жекова, Ст. доц. д.п.н., к.ф.н. Румен Вълчев, Елиана Пенчева. Система на професионално – педагогическо общуване (професионално-педагогически тренинг). София, 1985.

**Жекова 1991:** Жекова Стоянка „Психология на педагогическите взаимодействия (теоретико-експериментални и приложни аспекти), печатна база към МНП, СУ „Климент Охридски“ ЦИУУРК „Вела Благоева“, София, 1991.

**Мирчева 2012:** Мирчева, К. Комуникативни умения и ефективно общуване. Ст. Загора: изд. Арт клуб „Херос“, 2012.

**Пийз 2000:** Пийз, А. Алън Гарнър. Езикът на тялото. Скритият смисъл на думите. София: ИК „Сиела“, 2000.

**Райчева 2010:** Райчева, М. Интеркултурни различия в деловото общуване в Япония и Китай по време на бизнес срещи и бизнес преговори.

<https://prhetic.wordpress.com/%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D1%87%D0%B5%D0%B2%D0%B0-%E2%80%9C%D0%BE%D1%84%D0%B8%D1%81%D1%8A%D1%82-%D0%B2-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B8/>

**Стойков 1995:** Стойков, Л. Фирмена култура и комуникация. София: УИ „Стопанство“, 1995.

**Фаст 1993:** Фаст, Дж. Езикът на тялото. София: изд. Наука и изкуство, 1993.

- 毕继万 **1999**: 跨文化非语言交际, 北京: 北京外语教学与研究出版社, 1999.
- 莱杰·布罗斯纳安 **1991**: 中国与英语国家非语言交际对比, 北京语言学院出版社, 1991.
- 李杰群 **2002**: 非语言交际概论, 北京大学出版社, 2002.
- 马立杰 **2014**: 谈中国人和西方人非语言交际的差异, 语言学研究, 大众文艺, 2014.
- 马玉红 **2006**: 马玉红, 刘秀杰: 外语课堂教学中跨文化非言语交际能力的培养, 哈尔滨工业大学外语系, 《美中外语》, 第4期, 2006.
- 张景燕 **2000**: 外语教学中的跨文化非语言交际行为, 苏州铁道师范学院学报 (社会科学版), 第17卷第2期, 2000.
- 张瑜 **1998**: 中国人语美国人的空间观——非语言交际对比研究, 江苏教育学院学报 (社会科学版), 第3期, 1998.