

11. Billig M. Banal Nationalism / M. Billig. – London : Sage, 2010. – 208 p.
12. Fairclough N. Discourse as social practice / N. Fairclough // Critical discourse analysis: Critical concepts in linguistics / [ed. by Toolan M.]. – London ; New York : Routledge, 2002. – pp. 1–22.
13. Foucault M. About the beginning of the hermeneutics of the self: Two Lectures at Dartmouth // Political Theory. – Vol. 21. – № 2 (May, 1993). – pp. 198–227.
14. Foucault M. Das Auge der Macht / M. Foucault // Foucault M. Dits et Écrits. Schriften 1976–1979. – Frankfurt a. M. : Suhrkamp, 2003. – Bd. 3. – S. 250–272.
15. Hirsch J. Materialistische Staatstheorie. Transformationsprozesse des kapitalistischen Staatensystems / J. Hirsch. – Hamburg : VSA, 2005. – 256 s.
16. Lefebvre H. Soziologie nach Marx / H. Lefebvre. – Frankfurt : Suhrkamp, 1972. – 160 s.
17. Paschukanis E. Allgemeine Rechtslehre und Marxismus. Versuch einer Kritik der juristischen Grundbegriffe. Erste dt. Ausgabe / E. Paschukanis. – Wien : Verlag für Literatur und Politik, 1929. – 202 s. – (Marxistische Bibliothek ; Band 2).
18. Poulantzas N. Staatstheorie. Politischer Überbau, Ideologie, Autoritärer Etatismus / N. Poulantzas ; [mit einer Einleitung von Alex Demirović, Joachim Hirsch und Bob Jessop]. – Hamburg : VSA, 2002. – 296 s.

УДК 159.9:316.6

*Коробкина Т. В., Гусаченко В. В.
Харьковский национальный университет радиоэлектроники
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина*

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Статья рассматривает особенности невербальной коммуникации в условиях современного общества. К формам невербального общения относят параязык, зрительный контакт, выражение лица, позу, жесты, прикосновения, проксемику, одежду и пр. Несмотря на то, что невербальные формы общения в основном носят подсознательный характер, они могут использоваться для передачи информации любой степени важности. С помощью невербальных сигналов наше общение может усложняться и достигать такого уровня понимания, который недоступен для вербальной коммуникации. Авторы приходят к выводу, что роль невербальной интеракции в общении увеличивается.

Ключевые слова: коммуникация, вербальная интеракция, невербальная интеракция.

Стаття розглядає особливості невербальної комунікації в умовах сучасного суспільства. До форм невербального спілкування відносять парамову, зоровий контакт, вираз обличчя, позу, жести, дотики, проксемику, одяг тощо. Незважаючи на те, що невербальні форми спілкування переважно мають підсвідомий характер, вони можуть використовуватися для передачі інформації будь-якого ступеня важливості. За допомогою невербальних сигналів наше спілкування може ускладнюватися і досягати такого рівня розуміння, який є недоступним для вербальної комунікації. Автори доходять висновку, що роль невербальної інтеракції у спілкуванні збільшується.

Ключові слова: комунікація, вербальна інтеракція, невербальна інтеракція.

The article considers the features of non-verbal communication under the conditions of the modern society. The forms of non-verbal communication include paralysis, eye contact, facial expression, posture, gestures, touches, proxemics, clothes, etc. Although non-verbal forms of communication are mostly of a subconscious nature, they can be used to convey information of any importance. With the help of non-verbal signals, our communication can become complicated and reach a level of understanding that is not available for verbal communication. The authors come to the conclusion that the role of non-verbal interaction in communication increases.

Keywords: a communication, verbal interaction, nonverbal interaction.

Непосредственное человеческое общение, как известно, бывает вербальным и невербальным. К формам последнего обычно относят параязык, выражение лица, зрительный контакт, жесты, позу, проксемику, прикосновения, одежду.

Невербальное общение как таковое всегда – и не только в информационном обществе – играло важную роль. Это связано с целым рядом обстоятельств. На невербальные сигналы люди реагируют в пять раз сильнее (и, конечно, гораздо быстрее), чем на вербальные. Например, интонация произнесённой фразы иногда производит более сильное впечатление, чем её содержание.

Важные подсознательные выводы о людях основываются на продолжительности и особенностях зрительного контакта с ними. Психологи утверждают, что чем больше у нас зрительных (мы можем добавить: и слуховых, осязательных, обонятельных, вкусовых) контактов с людьми, тем большую близость с ними мы ощущаем.

Хотя в общении мы больше всего обращаем внимание на лицо и глаза друг друга, понять их выражение не так легко. Это связано с тем, что лицевых мускулов у человека гораздо больше, чем у животных, что делает мимику человека намного более утончённой и разнообразной. А мимическим движениям соответствуют смысловые. Скорость мимических движений достигает 0,2 секунды, и за это же время смысл успевает дойти до собеседника (не до всякого, конечно, но ведь так происходит и в сфере вербальной коммуникации!). Невербальные сигналы могут указывать на эмоции, установки, оттенки взаимоотношений.

Психологи свидетельствуют, что несмотря на то, что невербальные формы общения в основном носят подсознательный характер, они могут использоваться для передачи информации любой степени важности. Но самое главное заключается в том, что с помощью невербальных сигналов наше общение может усложняться и достигать такого уровня понимания, который недоступен для вербальной коммуникации.

Может ли интеракция человека быть действительно невербальной, то есть, подобно коммуникации животных, – первосигнальной? Есть, конечно, целый ряд реакций, сигналов, которые являются общими для человека и животных, но когда имеется в виду невербальное мышление (общение) человека, речь идёт не о них.

Дело в том, что «на человеческом духе» не «всегда лежит проклятие быть отягощённым материей» (К. Маркс, Ф. Энгельс). Последовательнее других этого марксистского тезиса придерживался основатель бихевиоризма Дж. Б. Уотсон. Он отождествлял мышление с языком, а именно – с неосознанными движениями голосовых связок. Нет этих движений (речи) – нет и мысли.

Эта теория была опровергнута экзотическими экспериментами, проведенными Смитом, Брауном, Томаном и Гудменом. Парализуя деятельность речевого (и дыхательного!) аппарата с помощью яда кураре, и обеспечивая жизнь участников эксперимента путём искусственного дыхания, они предлагали им для решения задачи и головоломки. Испытуемые отлично справились с заданиями.

Тем не менее, нельзя отождествить их мышление с «мышлением» животных. То мышление, те образы, которые были в наличии в деятельности их мозга, но которые не были представлены в деятельности их речевого аппарата, в своё время были сформированы при помощи речи (хотя закрепились не только в голосовых связках, но и в мозгу). «Маугли» же мыслить не могут.

Таким образом, существует как общая с некоторыми видами животных невербальная человеческая коммуникация, так и коммуникация, имеющая специфический культурогенный характер.

Известный специалист в области психологии Дэвид Мацумота определяет невербальное поведение как «виды поведения, исключая произносимые слова, которые имеют место во время общения» [1]. При этом «такие невербальные аспекты поведения включают в себя:

- выражение лица;
- жесты и движения кистей, рук и ног;
- позу, наклон и ориентацию тела;
- тон голоса и другие вокальные характеристики, в том числе высоту, скорость речи, интонацию и паузы;
- дистанцию между людьми при общении;

- прикосновение друг к другу;
- взгляд и визуальное внимание» [1].

Есть ещё много других источников информации, которые прямо не выводятся из поведения. Это неявные формы коммуникации. К их числу относятся: распоряжение временем; тип архитектурных сооружений, в которых или на фоне которых осуществляется коммуникация; косметические детали; результаты пластических операций и т. д. Неповеденческие формы общения передают информацию, подобно языку и невербальному поведению, и составляют органическую часть общей коммуникационной палитры. Таким образом, вербальная коммуникация является только частью информации, входящей в общение людей. Люди разговаривают между собой как бы на двух языках одновременно: вербальном и невербальном.

Как отмечает Дэвид Мацумото, «согласно схеме Экмана и Фризена, типы невербального поведения можно разделить на пять основных категорий:

- иллюстраторы;
- адаптеры / манипуляторы;
- эмблемы;
- эмоции;
- регуляторы» [1].

При этом в работе данного специалиста мы можем отыскать экспликации сущности указанных категорий невербального поведения. Так, под *иллюстраторами* в данном случае понимаются виды невербального поведения, которые используются для подчеркивания тех или иных деталей нашей речи. Опираясь на них, мы визуально подтверждаем то, что стремимся выразить с помощью слов. Чтобы сделать свои слова более убедительными, люди, к примеру, используют жесты рук. Жесты могут также иллюстрировать качества голоса, передавать степень взволнованности человека тем, что он говорит, описывать содержания самого сообщения и т. д. [см.: 1]

В свою очередь *адаптеры* (или же *манипуляторы*) трактуются Мацумото как виды невербального поведения, которые помогают нашему телу адаптироваться в окружающей нас среде. Примером адаптивного поведения могут служить почесывания, прикосновения к кончику носа, трение глаз или кусание губ. Такое поведение может не иметь особой важности для общения, но оно имеет значение для нормального ощущения себя в повседневной жизни (попробуйте не почесаться, когда Вам очень хочется), и поэтому во всех культурах существуют манеры и нормы этикета, относящиеся к адаптивному поведению. [см.: 1]

Эмблемы же – это невербальное поведение, которое несет информацию само по себе. Эмблемы, когда они употребляются, несут сообщения так же, как и слова, предложения и фразы. Но эмблемы могут и не употребляться. В большинстве европейских культур поднятие бровей, выдвигание вперед нижней губы, опускание при этом уголков губ, покачивание из стороны в сторону головой означает сомнение в справедливости слов собеседника. Более простые и прямолинейные примеры эмблем – кивание головой, означающее «да», и движение головой вправо-влево, означающее «нет». Но в рамках отдельных культур значение эмблем могут быть прямо противоположными. Эмблемы могут быть как универсальными, так и специфическими для отдельной культуры. [см.: 1]

Выражение лица так же является одним из типов невербального поведения. С его помощью передается информация об *эмоциях*. Вследствие способности лица человека передавать отдельные, особые для ситуации эмоциональные состояния, оно является наиболее важным каналом невербальной передачи эмоций. Существенную информацию об эмоциях и аффектах передают и другие виды невербального поведения, в том числе, например, тон голоса и положение тела. Поток речи при общении регулируется с помощью невербального поведения, элементы которого так и называются – *регуляторы*. Выражение лица часто используется для того, чтобы дать понять, что мы устали, находимся в состоянии ожидания, предлагаем кому-то высказаться. Тон голоса, например, может сообщать другим о том, что мы закончили говорить. Регуляторами речи могут быть взгляд, визуальное внимание, жесты: например, приглашающие принять участие в разговоре. [см.: 1]

По каждому из большого количества каналов невербальной коммуникации могут передаваться разные типы сообщений. В виду этого невербальное поведение необходимо для

успешного общения (внутрикультурного и межкультурного), даже если оно происходит бессознательно и автоматически. Поэтому совершенно неприемлема ситуация, когда невербальным способам коммуникации уделяется так мало внимания в общем объеме изучения коммуникативных процессов.

Также нельзя не отметить, что сообщения вербального и невербального канала в общении могут быть противоречащими друг другу и вступать в конфликт. Сколько раз мы сталкиваемся в жизни с ситуацией, когда слова человека говорят одно, а взгляд, тон голоса сигнализируют о другом. «Некто может говорить вам: “Я люблю тебя”, – но сообщать своим невербальным поведением: “Не по – настоящему”» [1].

Большое количество исследований говорят о том, что в процессе общения невербальная коммуникация передает меньшую часть информации, чем вербальная. Причем невербальная часть не просто большая – её содержание касается самых важных тем. Эта информация относительно подчинения и превосходства, дружественных или враждебных отношений, одобрения и уважения, честности, нечестности и доверия, положительной, отрицательной и нейтральной оценки человека.

Насколько же большой оказывается доля невербального поведения во всех исследованиях, если говорить о её количественном выражении? На этот вопрос Дэвид Мацумото также постарался ответить. В качестве оценки величины воздействия невербального поведения Мацумото брал квадрат коэффициента корреляции, соответствующий размеру вариации в общем массиве данных, которую можно объяснить различием в значениях вербальных и невербальных сообщений. Эта средняя величина воздействия во всех рассмотренных исследованиях оказалась равной 0,56. [см.: 1]

Отметим также, что важнейшей отраслью теории невербальной коммуникации является исследование влияния на неё культуры «как собственной, так и внешней». Речь идёт о том факте, что из нашего невербального поведения каждая культура формирует присущий ей конкретный невербальный код. Коммуникация осуществляется успешно, пока один человек формирует свое невербальное поведение по тем же правилам, по которым другой человек его расшифровывает. Независимо от того, нравятся ли нам цели и содержание сообщения собеседника, общение в этом случае совершается легко и успешно, без амбивалентности в толковании этих целей и содержания посланий.

Иначе обстоит дело в процессе межкультурных коммуникаций. Трудности здесь обусловлены тем, что как послания, так и интерпретации в подобного рода общении осуществляются молча, бессознательно, автоматически. Невербальный язык людей, принадлежащий другим культурам, в подавляющем большинстве случаев отличается от нашего. Потому нет ничего удивительного в том, что после общения с иностранцем мы будем сомневаться относительно того, поняли мы его или нет. Чаще же в таких случаях бывает ощущение, будто что-то прошло мимо нас. К примеру, у нас кивок головы означает «да». У японца же – и «да», и «может быть», и «я вас слушаю». Причина таких затруднений в том, что наша система бессознательной коммуникации не может уверенно интерпретировать невербальное поведение человека другой культуры. Нам только кажется, что что-то не так.

Из-за неправильной интерпретации невербального поведения не раз страдали деловые и правительственные переговоры между представителями разных культур и стран. Когда американцы, например, считают, что взаимопонимание достигнуто и дело завершено, японцы хотят передать партнёрам всего лишь сообщение о том, что они внимательно слушают. Культурные различия в невербальной коммуникации часто бывают так же источником конфликтов между влюбленными и супругами.

Невербальные коммуникации включают в себя не только поведенческие, но и разнообразные неведенческие формы. К ним относятся все невербальные стороны жизни, которые способны содержать в себе определённый смысл или нести конкретную информацию: это упомянутые выше одежда, косметика, архитектура и т. п.

Несмотря на важность и сложность невербального поведения, мы зачастую относимся к нему, как к само собой разумеющемуся. Никто сознательно не обучает нас формам и правилам оперирования с невербальными знаками. Тем не менее, когда мы становимся взрослыми, мы так хорошо усваиваем их, что можем оперировать ими бессознательно. Впрочем, так же бессознательно усваивают дети и язык. Но в отличие от вербального поведения при

осуществлении невербальных форм коммуникации мы часто считаем, что они для всех людей одинаковы. Вообще же формы невербальной коммуникации являются системой сигналов и символов, которые относятся к так называемому «микрповедению». Некоторые ученые считают, что в виду этого они могут быть средством, позволяющим обеспечить фундаментальное понимание культур как таковых.

Из всего вышесказанного вытекает, что мы можем и должны сознательно усваивать кросс-культурные невербальные формы, делая себя таким образом более восприимчивыми и гибкими в понимании различных культур.

В целом эволюцию коммуникации можно представить как редукцию (вытеснение) невербальной коммуникации. Этот процесс можно воспринимать как рационализацию, причём понимая последнюю двояко: и (1) как происхождение человека, *Homo sapiens*'а, и как (2) рациональность новоевропейского модерна, рациональность науки и техники, которая, конечно, имеет корни, уходящие в средневековые и античность.

В культуре модерна интеракция не только в научном общении и официальной сфере, но и в сфере личной имеет в основном вербальный характер. Невербальная коммуникация при этом, конечно, сохраняется, но находится в рецессивном состоянии.

Нельзя сказать, что в условиях постсовременного (информационно-коммуникативного) общества невербальная коммуникация становится доминантной, но её роль возрастает в личной сфере этого общества. Более того, с ростом индивидуализации большим становится удельный вес самой личной сферы.

Так, согласно концепции Н. Лумана, эта сфера уже не проникнута и не регулируется нормами морали, как это имеет место в «общности» Ф Тённиса. Напротив, она полностью (в тенденции) освободилась не только от морали, но и от остальных общественных сфер, т. е. по сути – вообще от общества, которое, по Луману, представляет собой вербально коммуницирующую среду. Но эта среда безлична, «коммуницирует коммуникация», некие отчужденно обособившиеся смыслы. По Луману, это ни в коем случае не положение, от которого нужно избавиться. Просто нужно «выйти» в личную сферу (Луман называет её «окружающим миром общества»), «где другие люди [не] продумывали бы мои мысли, а биологические и химические реакции [не] приводили бы в движение моё тело, на которое у меня совсем другие планы» [2, с. 266]. Личная сфера используется вербальной коммуникацией, но совершенно добровольно, зато невербальная коммуникация может позволить себе выявить все коммуникативные возможности телесности. В литературе эти возможности лучше всего представлены Д. Джойсом, М. Прустом, Р. Музилом, в философии – Ж. Батаем и – аналитически – М. Фуко («язык-предел»).

Компьютерно-опосредованная коммуникация информационного общества имеет свои особенности. Поскольку компьютер берёт большую часть работы рассудочной формы мышления на себя, человеку остается меньшая её часть. Исключения, может быть, представляют ученые-теоретики, которые работают «с карандашом и бумагой». Но и они находятся в постоянно возрастающей зависимости от компьютера. Творчество же имеет прежде всего интуитивный (разумный) характер: как сказал один из известных математиков, «сначала я понял как, а потом стал думать над тем, как это доказать». В академической и интеллигентной среде обычно принято презирать или иронизировать над «клиповым» мышлением. Но ведь клипы, как и научные работы, бывают плохими и хорошими, как в тех, так и в других случаях творческие задачи решаются и не решаются. Визуальное мышление, по сравнению с вербальным, носит мгновенный характер. Ослысение посредством видеоряда несравненно быстрее осмысления посредством ряда дискурсивного. То же самое относится ко всем пяти видам ощущений, принадлежащим пяти органам чувств. Все они могут выступать как в вербализованной, так и в невербализованной форме. Ж.-Ф. Лиотар не случайно ещё в 60-х годах XX века говорил о том, что Профессора заменяет молодая команда мозгового штурма, вооруженная компьютером. Теория при этом остается теорией, хотя мы знаем и о том, что фундаментальная наука сейчас переживает кризис. Не только в мышлении, но и в общении ученых невербальные средства играют важную роль. И в этом, в общем-то, нет ничего нового. М. Полани давно говорил об определяющем значении неявного знания в научной работе. Сегодня для него открываются более широкие возможности. Конечно, ещё более широки они для невежд.

Наконец, невербальная интеракция и мышление востребованы информационным обществом в целом, поскольку оно является также обществом ускоренных социальных изменений (Э. Тоффлер). А социогенное ускорение не может не вызывать ускорения психогенного.

Здесь интересно сравнить концепцию Э. Тоффлера с концепцией Н. Элиаса [3], а именно психосоматическое состояние «модульного человека» Тоффлера и «рыцаря» Элиаса. Рыцарь «должен был считаться только с непосредственно данным настоящим: вместе с изменением ситуационной ситуации меняются и его аффекты. <...> Вся эта полная беспокойства и угроз атмосфера непредвиденности и опасности <...> уже сама по себе, без всяких внешних поводов, часто ведёт к резким колебаниям настроения индивида: он то и дело переходит от предельного наслаждения жизнью к глубочайшему раскаянию. <...> душа его гораздо в большей мере готова и склонна к быстрым скачкам из одной крайности в другую» [3, с. 245], чем у человека модерна. В ситуациях постмодерна происходит обратный процесс (что чувствовал уже Элиас [см.: 3, с. 252]): подобно рыцарю «номадическая сингулярность» должна делать выборы в обществе риска с той или иной вероятностью и в неопределённости. «Конгресс (США. – В. Г., Т. К.) полагает, что бюджет на один-два года – это и есть стратегия <...> стратегия – это всего лишь ярлык, который приклеивается на уже совершенные действия» [3, с. 542].

В таких условиях неизбежно возрастает роль невербальной коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мацумото Д. Психология и культура : [электронный ресурс] / Д. Мацумото ; [пер. с англ.]. – М. : Прайм-Еврознак, 2002. – 416 с. – (Психологическая энциклопедия). – Режим доступа : <http://psylib.ex12.ru/librios/Psihol/Mats/index.php>.
2. Луман Н. Введение в системную теорию / Н. Луман ; [пер. с нем. К. Тимофеева ; под ред. Дирка Веккера]. – М. : Логос, 2007. – 360 с.
3. Элиас Н. О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования : [в 2-х т.] / Н. Элиас ; [пер. с нем.]. – М. ; СПб. : Университетская книга, 2001. – Т. 2. Изменения в обществе. Проект теории цивилизации. – 382 с. – (Книга света).
4. Тоффлер Э. Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер ; [пер. с англ.]. – М. : АСТ, 2008. – 569 с. – (Philosophy).

УДК [004.5+004.8]:304

Клименко Р. В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ГЕДОНИЗМ В ТРАНСГУМАНИЗМЕ

В данной статье исследуется феномен трансгуманизма, философии, пропагандирующей самосовершенствование человека. Анализируются проявления гедонистической философии в рамках трансгуманистического движения. Детально обсуждаются различия философий гедонизма и утилитаризма, а также их интерпретация сторонниками трансгуманизма. Автор обращается к истории, исследует предпосылки зарождения трансгуманизма, выделяет гедонистическое направление в сообществе трансгуманистов, рассуждая об этических, социальных, политических и технических проблемах, связанных с реализацией политики «максимального удовольствия».

Ключевые слова: трансгуманизм, постгуманизм, гедонизм, утилитаризм, нейрокоррелят удовольствия, генная инженерия, геронтология.

У данній статті досліджується феномен трансгуманізму, філософії, що пропагує самовдосконалення людини. Аналізуються прояви гедоністичної філософії у рамках трансгуманістичного руху. Детально обговорюються відмінності філософій гедонізму та утилітаризму, а також їх інтерпретація прихильниками трансгуманізму. Автор звертається до історії, досліджує передумови зародження трансгуманізму, виділяє гедоністичне крило в товаристві трансгуманістів,