

НАЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА КОММУНИКАЦИИ ЯПОНСКОГО МЕНТАЛИТЕТА



<https://doi.org/10.24412/2181-1784-2022-22-192-196>

Турапова Наргиза Ахмедовна

PhD Ташкентский государственный университет востоковедения

(+99890) 1680881 / e-mail: tnargiza@mail.ru

АННОТАЦИЯ

При изучении какого-либо иностранного языка немало важное значение следует уделять невербальным средствам общения представителей изучаемой страны. В нашем случае мы рассматриваем особенности коммуникации японцев, а именно какие присутствуют особенности приветствий, мимика и жесты японцев, в чем заключаются особенности коммуникативных приемов общения.

Ключевые слова: *Невербальная коммуникация, жесты и мимика японцев, поклоны, особенности коммуникативной лексики.*

ANNOTATSIYA

Har qanday chet tilini o'rganishda o'rganilayotgan mamlakat vakillarining og'zaki bo'lmagan muloqot vositalariga katta ahamiyat berilishi kerak. Bizning holatlarimizda biz yaponiyaliklarning aloqa xususiyatlarini, xususan, tabriklash, yuz ifodalari va yaponcha imo-ishoralarning o'ziga xos xususiyatlarini ko'rib chiqamiz.

Tayanch so'zlar: *Yaponiyadagi og'zaki bo'lmagan muloqot, imo-ishoralar va yuz ifodalari, kommunikativ so'z birikmalarining xususiyatlari.*

ABSTRACT

When studying a foreign language, a lot of importance should be given to non-verbal means of communication of representatives of the studied country. In our case, we consider the features of communication of the Japanese, namely, what are the features of greetings, facial expressions and gestures of the Japanese, what are the features of communicative communication techniques.

Key words: *Nonverbal communication, gestures and facial expressions of the Japanese, bows, features of communicative vocabulary.*

Проблемы невербальной коммуникации все чаще привлекают к себе пристальное внимание исследователей как в Узбекистане, так и за рубежом. Эти вопросы поднимаются в теории лингвистики, где определяется понятие жеста и описываются типы классификаций; в сопоставительном языкознании, где описываются исходные паралингвистические системы разных языков; в методике театрального обучения. Особенно актуально описание жеста в методике преподавания японского языка как иностранного и в практике перевода японской художественной литературы на языки других народов.

Для примера возьмём одну ситуацию в узбекском и японском общении: куда смотреть при разговоре. По этикету поведения узбекского народа считается что воспитанный человек должен уметь слушать собеседника, а поэтому он должен смотреть на него не «пустыми» глазами, а внимательно и заинтересованно. Собеседник говорит, глядя в глаза, а слушатель «слушает глазами», те люди, которые прячут глаза при разговоре, меньше воздействуют на слушателя. Итак, нормы узбекского этикета требуют, чтобы собеседники при разговоре смотрели друг на друга («он говорит неправду, у него бегают глаза», «он отводит глаза, значит он провинился»).

Японская культура традиционно является культурой домысливания и бесстрастной коммуникации. Склонность к не говорению, «затушевыванию темы» весьма раздражающие

западного человека и вызывающие упреки в скрытности и коварности Востока вполне позволяет назвать Японию обществом непрямой коммуникации.

Обычно носители определенного этикетного поведения распространяют привычные им нормы и на другие народы, что иногда приводит к «культурному шоку». Так, один американский бизнесмен писал, что на него всегда японцы производили впечатление неискренних людей. Почему? Да потому, что японцы сотрудники его фирмы, при встрече с ним всегда опускали головы и не поднимали глаза.

Японцы в разговоре склонны избегать прямого взгляда в глаза и ограниченно выражают чувства мимикой. В то же время для выражения вежливости они широко пользуются улыбкой. Всё вместе это часто вводит в заблуждение русских, а также европейцев, ошибочно видящих в таком поведении признаки холодности и скрытности, неискренности.

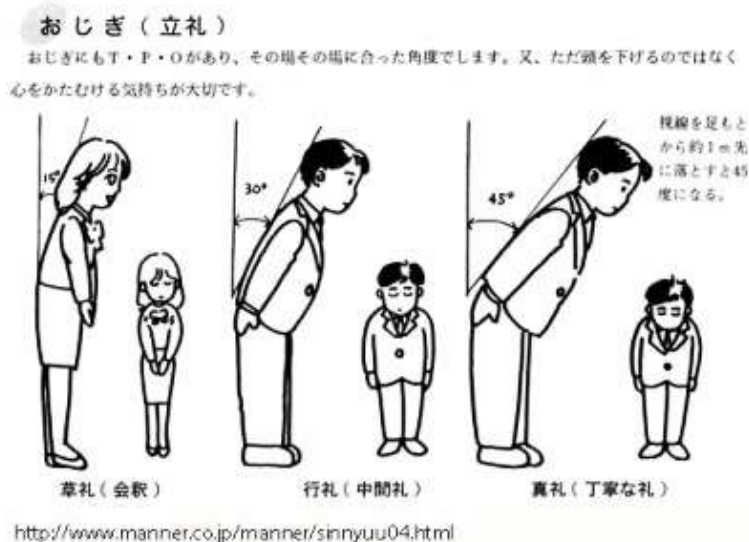
Является ли привычка опускать глаза обязательным признаком неискренности? В одних случаях, очевидно, да, а в других нет. Дело в том, что в японской традиции этикета «слушания» не разрешается при официальных отношениях нижестоящему смотреть в глаза вышестоящему. Это рассматривается как вызов, дерзость, непочтение. Специалист по японской культуре Мимитаро Тада сделал такое предположение: «Проблема, куда смотреть при разговоре, очень сложна в японском этикете, ведь надо показать, что ты внимателен и одновременно не дерзок. Куда деть глаза? Вполне возможно, что выставлять в помещении икебаны и обязательный ритуал любоваться икебаной является результатом такой сложности. Как спокойно и хорошо перевести взгляд на икебану: и этикет не нарушен, и глазам спокойно».

Ранее считалось неприличным смотреть в глаза человеку, который занимал более высокое положение в обществе.

Напротив, узбеки обычно смотрят в глаза собеседнику, но не столь щедры на вежливые улыбки; вкупе с их более энергичной мимикой и жестикомацией это может утомлять японцев, приводить их к неверному выводу о развязности, бесцеремонности узбеков. В публичных местах прямой взгляд незнакомого человека, не сочетающийся с мимикой дружелюбия, часто производит на японцев впечатление угрозы, агрессивных намерений. Традиция слушания собеседника с опущенными глазами, очевидно, требовала обязательного подтверждения внимания со стороны слушающего, и оно выработалось: слушая, японцы все время кивают головой в знак своего внимания. В японском языке есть такой фразеологизм 相づちを打つ айдзути-о уцу - буквально он переводится как бить по ковке, значение данного фразеологизма приводится как «поддакивать». В японском языке они будут звучать はい хай – да, そうですね со:дэсука – ах вот как, そうですね со:дэсунэ – да, неужели, うーん у:н – даа и др. Эти самые айдзути вещь незаменимая при разговоре с японцами, человеку, не привыкшему в разговоре слышать от собеседника постоянные поддакивания, бывает парю даже непонятно зачем столько раз поддакивать разговору. С другой стороны, если он в ответ при разговоре с японцами не будет использовать слова айдзути, японец может обидеться и подумать, что собеседник его не слушает.

Далее рассмотрим некоторые специфические невербальные приемы общения, а также несколько примеров жестов и мимики, присущие только японскому народу. **Поклоны.** Почти во всех стран мира принято считать, что поклоны – это особое проявление вежливости. Но они могут различаться в зависимости от ситуации. Приветствуя японца, важно помнить и о невербальных приемах общения. В повседневном вежливом или официальном общении приветствия неразрывно связаны с поклонами различных типов. В Японии исторически сложилось, что поклон お辞儀 оджиги - является демонстрацией мирного настроения по отношению к собеседнику, так как голова — это самая слабая часть тела. Японцы кланяются везде и всегда, даже когда их никто не видит (например, при разговоре по телефону). Рукопожатия употребляются главным образом по отношению к европейцам. В быту же имеют

место кивки головой или полупоклоны. Конечно, в знак приветствия уместно будет и просто помахать рукой. Поклоны, как и всё в Японии, подчинены чётким инструкциям, отступление от которых не одобряется обществом. Особое внимание уделяется поклонам в бизнесе. Различают три вида поклонов, наиболее употребляемых в деловой сфере.



Эсяку фуцу:рэй тэйнэнрэй

会釈 эсяку - считается лёгким поклоном. Чтобы поклониться нужно наклонить корпус на 15 градусов и посмотреть на 3 метра вперёд. Также можно представить свой корпус в виде стрелки часов, которая совсем чуть-чуть отклонилась от 6 часов. Этот поклон используют в повседневных ситуациях, им приветствуют друг друга люди, одинаковые по статусу, а также в случаях, когда люди проходят мимо друг друга.

普通礼 фуцу:рэй - более вежливый и чаще встречающийся по сравнению с предыдущим. Его можно использовать при приветствии гостя фирмы. Отклонение корпуса идёт на 30 градусов, смотреть вперёд надо на 1,5 метра или представить, что стрелка отклонилась на 5 минут от 6 часов.

丁寧礼 тэйнэнрэй - очень глубокий поклон, который используют, когда необходимо очень сильно извиниться или поблагодарить. При этом поклоне необходимо отклониться на 60 градусов, посмотреть на полметра вперёд, и представлять, что стрелка отклонилась на 10 минут. Мужчинам и женщинам приписано принимать разные позы для поклона. Мужчина должен держать руки по швам, пальцы вместе, а женщине надо сложить руки на животе, положив левую руку на правую.

Рукопожатие. Прежде всего, обращает на себя внимание сдержанность японцев, особенно в личных контактах. В Японии рукопожатие не является привычной формой приветствия, возможны ситуации с рукопожатием, когда японец встречается с иностранными гостями, на выборах, или же встреча с известными деятелями искусства и театра.

Жесты и мимика присущи каждому народу, и играют очень важную роль в жизни. По разным оценкам на невербальную коммуникацию приходится до 90% общения. Отмечено, что разные народы мира по-разному используют мимику и жесты. Например, американцы 60%, немцы 85%, японцы всего лишь 20%. Знание особенностей жестов и мимики японцев поможет вам лучше понять собеседника, избежать взаимного недопонимания. В будничном, неофициальном общении японцев имеется также большой набор жестов, выражающих различные важные в обиходе понятия, действия, предметы и т. п. Такие жесты замещают или

сопровождает речевые средства, обеспечивая необходимую речевую экономию и повышая выразительность общения.

Жесты и мимика японцев. Японцы меньше других наций пользуются жестами, акцентирующими речь, а сами эти жесты не так энергичны, имеют меньший размах движений. Японцам свойственна заметная сдержанность в выражении эмоций. В частности, у них существенно ограничена мимика бровей и рта, почти нет собственно национальных ярких, энергичных жестов негативных эмоций – например, сильного возмущения, открытой угрозы, прямого оскорбления, грубого отказа и т. п. вместе с тем, в общении японцев очень важную роль играют невербальные средства вежливости. Они представляют собой обширную, строго регламентированную систему средств этикета и типовых ситуаций общения (приветствия, поздравления, просьбы, извинения и т. п.), большинство которых носит специфически-национальный характер.

Приведем несколько понятий жестов и мимики японцев.



поднятый мизинец означает «женщина; любовница; жена; хозяйка», например, 内のがこれ(小指を見せながら)のことをかぎつけて大騒ぎを起こした *ути-нога корэ-но кото-о кагицукете оосаваги-о окосита* – «жена прознала про это дело (любовница), скандал устроила».

Жест поднятый большой палец



означает «мужчина; любовник; отец; хозяин», например: *これ (大指を見せながら) がうるさくて...корэ, урусакутэ...* – «наш [босс] уж очень надоедлив». Следующий жест означает «гнев; злора; женская ревность» - указательные пальцы приставляют к голове в виде рожек. Нетрудно догадаться, что жест произошел от изображения злого рогатого черта. В значении «ревность», жест восходит к японскому театру масок «Но», где дух ревнивых женщин изображается в виде черта с рогами. Жест «деньги» – соединение в кольцо большого и указательного пальцев руки в виде монеты, пример использования: *ちよっと貸して (ジェスチヤを見せながら) くないか* *тётто каситэ курэнай* – «денег не одолжишь?». Сцепившись мизинцами, партнеры слегка трясут руками. Чаще детский жест, означающий взаимное обещание, договоренность. Может выполняться со словами: *指切りだ!* *юбикири да* - «договорились!». Также есть специальная клятва, которую дети произносят во время какой-либо договоренности: «Сцепим мизинцы! Не лги! Солжешь — проглотишь тысячу иголок!». Очень примечателен жест японцев, когда они указывают пальцем на кончик своего носа. Жест означает «Я», и возможен со словами: *私ですか* *ватаси дэсука* – «вы меня [зовете]?», «вы обо мне?». Вытянув руку к адресату, два-три коротких маха ладонью вниз, означает просьбу подойти к нему. Для усиления значения иногда японцы используют обе руки. Жест возможен со словами: *ちよっと* *тётто* – «на минутку», *ちよっと* *来て* *тётто* *китэ* – «подойди-ка», *おいで* *ойдэ* – «иди ко мне» (при обращении к ребенку). В качестве знака отрицания, возражения, запрета японцы скрещивают руки перед грудью или лицом. На близком расстоянии может быть заменено на

скрещивание указательных пальцев в виде буквы X. Может сопровождаться фразами: *だめ!* дамэ – «нельзя! Складывание рук перед лицом с легким поклоном означает просьбу, извинение, благодарность, и обычно сопровождается следующими фразами: *このとおりお願いします* коно тоори онэгайсимасу – «Очень вас прошу», и др. Также жест используется со словом *どうも* до:мо – «спасибо», «извините», и др.



Если вдруг японец говоря о своей работе проведёт ребром ладони по своей шее, как бы отрубая голову, то этот жест будет означать «быть уволенным», например: *おまえ、部長とけんかする気か。これ（ジェスチャを見せる）になるだけだよ* омаэ бучё:то кэнка суру кика. Корэ-ни нару-дакэдаё: – «Ты что, с шефом поссориться хочешь? Уволят тебя, да и только». Примечательно, что в японском языке существует фразеологизм *首になる* куби-ни нару - означает «уволить кого-либо».

Заметим, что в целом японский этикет отличается особым учетом таких факторов, как общественное положение, возраст и пол участников общения. Так, старшие по возрасту и лица более высокого социального положения в обязательном порядке являются вышестоящими по отношению к партнеру. Мужчины традиционно стоят выше женщин на социальной лестнице, что проявляется как в обиходе, так и в официально-деловом общении. В составе невербальных средств этикета выделяются единицы, обслуживающие вежливое, церемонно-официальное и обиходно-непринужденное общение. Обычно они сопровождают или замещают речевые выражения, причем в вежливом и церемонно-официальном общении являются, как правило, обязательными элементами комплексных (жестово-речевых) коммуникативных единиц. Средства этой группы нередко используются японцами в общении с иностранцами, особенно малознакомыми, для облегчения взаимопонимания.

Таким образом в непринужденном, особенно фамильярном, общении значительно расширяется набор психоэмоциональных средств, прежде всего направленных на партнера выражении эмоций (насмешка, неприязнь, презрение, заигрывание и т. п.). Наряду с отличиями, невербальное поведение японцев включает элементы, общие с другими народами. Таковы, например, жесты размеров, указательные и прочие, а также многочисленные жесты и мимика, отражающие психо - эмоциональную и умственную деятельность и носящие в основном бессознательный характер: удовлетворенная улыбка, прикосновение к подбородку в размышлении, отсутствующим взгляд при задумчивости, недовольно поджатые губы и тп.

Знание особенностей жестов и мимики японцев полезно и необходимо не только для лиц, изучающих японский язык или занимающихся Японией, но и для туристов и деловых людей, а также для всех, кто интересуется жизнью, бытом и обычаями японцев.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА (REFERENCES)

1. Фролова О. П. Японский речевой этикет. Новосибирск, 1997.
2. Тумаркин П.С. Жесты и мимика в общении японцев, Москва, 2001.
3. Akhmedova, Shakhlo Irgashbaevna. (2021). "Ideological and artistic searches in the short stories of the arab countries of the persian gulf at the beginning of the XXI century." Asian Journal of Multidimensional Research 10.10, 838-842.