

# Владимир Петрович Морозов

## Искусство и наука общения: невербальная коммуникация

### От редактора

Предлагаемая читателям книга—это второе, исправленное и дополненное издание ранее опубликованной монографии автора «Невербальная коммуникация в системе речевого общения. Психофизиологические и психоакустические основы.»—М.: Изд. ИПРАН, 1998.

Автор монографии - профессор В.П. Морозов - хорошо известен в кругах исследователей речи как авторитетнейший специалист по невербальным и в особенности - по эмоционально-эстетическим характеристикам речевого процесса, его психоакустическим и физиологическим коррелятам.

Проблема невербальной коммуникации, несмотря на ее несомненную важность для теории и практики межличностного общения, мало разработанная область науки. И крайне мало работ посвящено фоновым аспектам проблемы, т.е. речи и голосу как средствам невербальной коммуникации. Данный труд существенно восполняет этот пробел.

Особенность книги в том, что она написана, в основном, по материалам собственных научных исследований автора и его сотрудников, о чем свидетельствует обширный список статей и монографий автора, приводимых наряду со ссылками на работы других исследователей.

Основная идея книги - комплекс научных доказательств двухканальной, по терминологии автора (т.е. вербально-невербальной) природы речевого общения и особой роли невербальной коммуникации по сравнению с фонетической

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 7

речью. Эта основная идея - обретает на страницах книги целый ряд убедительных аргументаций. В числе их - интересные исследования автора по способности человека к подсознательному восприятию невербальных характеристик инвертированной речи.

В работе реализован комплексный системный подход с применением большого числа психологических и акустико-физиологических исследований, что позволило автору выдвинуть ряд новых оригинальных представлений о психофизиологической природе невербальной коммуникации. По сути дела - это оригинальное междисциплинарное изучение одного из любопытнейших свойств человеческой психики - свойства коммуникабельности. Поэтому книга, безусловно представит интерес для многих специалистов.

Помимо научно-теоретической направленности книга, преследует и дидактические цели: может служить учебным пособием по данной проблеме для студентов и аспирантов.

По сравнению с первым изданием книга содержит обширное приложение — высказывания известных деятелей культуры об искусстве и науке общения и, в особенности, о его невербальных аспектах (часть 3). Составленная автором такого рода подборка высказываний мыслителей, поэтов, писателей, философов, ученых разных времен и народов может рассматриваться не только в качестве краткого хрестоматийного приложения к книге (что немаловажно для учебного пособия), но представляет и определенный исследовательский интерес. Во-первых — иллюстрирует основные разделы научной части монографии. Во-вторых, показывает, какое практическое значение имеет проблема невербальной коммуникации в системе речевого общения, по мнению многих авторитетных авторов (Цицерон, Квинтилиан, Ломоносов, Кони, Лихачев и другие), ибо практически все высказывания в прямой или косвенной форме содержат советы по практике невербально-речевого поведения и ораторского

*В.П. Морозов*

искусства. В-третьих, приложение показывает, как важна в невербальной коммуникации не только и не столько информационная, сколько нравственно-этическая составляющая. И, наконец, в-четвертых, дает представление о значении тех или иных сторон невербальной коммуникации в широком историческом аспекте—от Конфуция до наших дней.

Таким образом, приложение вносит немаловажный вклад в понимание сущности рассматриваемой автором проблемы. И здесь для нас представляют интерес не только высказывания крупнейших мыслителей и ученых, но и бесхитростные строки поэтов, отражающие дух своей эпохи. Помимо этого приложение, вполне созвучное названию книги—«Искусство и наука общения» — интересно и само по себе; и не только для специалистов, но и для более широких кругов

читателей.

*Член-корреспондент РАНВ.И. Медведев*

## **Предисловие к первому изданию<sup>1</sup>**

Невербальная (несловесная) коммуникация — важнейшее и вместе с тем малоизученное средство общения и взаимопонимания людей. В особенности это касается невербальной выразительности голоса человека.

Автор настоящего издания — профессор В.П. Морозов, заведующий Лабораторией невербальной коммуникации Института психологии Российской Академии наук, руководитель Центра «Искусство и наука» — большую часть своей научной деятельности посвятил экспериментально-теоретическому исследованию голоса человека как средства невербальной коммуникации и в особенности — эмоционально-эстетической выразительности. Он — автор многих научных трудов о языке эмоций, в том числе, ряда монографий: «Вокальный слух и голос», «Биофизические основы вокальной речи», «Язык эмоций, мозг и компьютер», «Художественный тип человека» и др. Его научно-популярная книга «Занимательная биоакустика» получила первую премию на Всесоюзном конкурсе «Наука и Прогресс» издательства «Знание» и опубликована в ряде стран. Средства массовой коммуникации—радио, ТВ, печать—регулярно

<sup>1</sup> В.П. Морозов. Невербальная коммуникация в системе речевого общения. Психофизические и психоакустические основы. —М.: Изд. ИПРАН, 1998.

### **4**

*В.П. Морозов*

проявляют интерес к исследованиям по невербальной коммуникации, проходимым Лабораторией ВЦ Морозова

Предлагаемое читателям издание—это краткое изложение основных научных достижений в изучении невербальной коммуникации, полученных автором и его сотрудниками за последнее десятилетие. В брошюре представлена развиваемая автором концепция двухканальной вербально-невербальной природы речевого общения.

Это новая в отечественной психологии экспериментально-теоретическая работа, объясняющая формирование у слушателя субъективного образа объективных свойств говорящего. Посредником между субъектом и объектом выступает голос в качестве носителя информации о психологических особенностях говорящего вне зависимости от вербального смысла речи.

Многое в данной публикации носит оригинальный новаторский характер. Например, разработанная автором иерархическая схема-классификация различных видов невербальной информации (п. 1.3.), понятие «эмоциональный слух человека» (п. 3.2.), впервые экспериментально и теоретически обоснованное В.П. Морозовым и введенное им в научный лексикон и обиход, а также—«Психологический портрет человека по его голосу» (п. 3.12.), «Психологический детектор лжи» (п. 3.15.) и ряд других.

Автора отличает широкая эрудированность во многих смежных с психологией научных дисциплинах, ясность изложения сложных научных вопросов, стремление не только к их научно-теоретическому истолкованию, но и к практическому использованию научных знаний. Так, например, разработанный В.П. Морозовым невербальный психоакустический тест на эмоциональный слух с успехом применяется при профотборе лиц художественных профессий, в частности — в Московской консерватории, а также — в интересах педагогической и медицинской психологии для диагностики

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 5

развития эмоциональной сферы или ее нарушений при ряде заболеваний. Результаты исследований широко используются проф. Морозовым в лекционных курсах по невербальной коммуникации для психологов, социологов, педагогов, вокалистов, врачей-фониатров и др.

Книга может служить учебным пособием для данных категорий слушателей, а также представляет несомненный интерес для научных работников, аспирантов и практических психологов, занимающихся исследованиями в этой сравнительно новой теоретически и практически важной междисциплинарной области знаний

*Член-корреспондент РАНА.В. Брушлинский*

*Искусство и наука воцения невербальная коммуникация* 9

## **Часть I. Введение**

*...Искусство в обхождении. Через то объявляет человек о себе, чего он достоин.. Оно повседневно и такое дело в нашей жизни, от которого зависит великое потеряние или*

получение истины.

Е. Грасиан

*Ничтожен ты или велик, Тою причина - твой язык*

Н. Хосроу

### 1.1. Краткая характеристика проблемы

Невербальная коммуникация (НК) является важнейшим, наряду со звуковой речью, средством общения и взаимопонимания людей. В.Ф. Ломов назвал проблему общения «базовой категорией, логическим центром общей системы психологической проблематики», указав неоднократно на ее недостаточную разработанность в психологии, в том числе и в плане невербальных средств общения (Ломов, 1981, 1984). В процессе общения реализуются такие специфические человеческие свойства и субъективные особенности людей как мышление и речь

10

В.П. Морозов

(Брушлинский, Поликарпов, 1990, Брушлинский, 1996), формирование, актуализация и диагностика способностей (Дружинин, 1995).

Традиционно принято отождествлять речь со словом, т.е. с вербальной знаково-символической (собственно лингвистической) функцией речи. Между тем, звуковая речь как средство общения несет слушателю, и при этом независимо от семантики слова, т.е. как бы «между слов», невербально весьма значительную и важнейшую для слушателя информацию о говорящем, его отношении к собеседнику, к предмету разговора, к самому себе и т.п. Таким образом, невербальная коммуникация осуществляется в процессе речевого общения параллельно с вербальной и составляет как бы второй по отношению к слову информационный канал в системе общения.

Вместе с тем, понятие невербальной коммуникации выходит далеко за рамки понятия речевого общения, поскольку имеет самостоятельное значение и реализуется во многих других (неречевых) системах и каналах передачи информации. Например, в сфере полисенсорного взаимодействия человека с внешним миром (с участием разных органов чувств: зрения, слуха, виброрецепции, хеморецепции, кожно-тактильной рецепции и др.), в различного рода неречевых биотехнологических информационных системах сигнализации и связи, в различных видах сценического и изобразительного искусства и др. В области зоопсихологии можно говорить о невербальной коммуникации как средстве информационного взаимодействия животных, чем подчеркивается эволюционная древность невербальной коммуникации по отношению к вербальной (Горелов, 1985) и на что указывал еще Ч. Дарвин.

Как самостоятельное научное направление понятие «невербальная коммуникация» (известное в за-

Искусство и наука общения невербальная коммуникация \\

рубежной литературе под термином nonverbal communication), сформировалось сравнительно недавно, в 50-х годах XX века (Birdwhistell, 1970; Jandt, 1976, 1981; Key, 1982; Poyatos, 1983; Akert, Panter, 1988), хотя основы этой науки можно искать и в более ранних работах. Понятие невербальной коммуникации тяготеет к семиотике (Sebeok, 1976), теории знаковых систем, а в лингвистическом аспекте имеет эквивалент, обозначаемый термином паралингвистическая (Колшанский, 1974, Николаева, Успенский, 1966) или экстралингвистическая коммуникация (Trager, 1964; Горелов, 1985 и др.)

Разные специалисты вкладывают несколько различный смысл в термин «паралингвистическая» и «экстралингвистическая» коммуникация. В то же время нет единого взгляда на модальность информационного экстралингвистического канала (по Дж. Трайгеру — это информация, передаваемая только голосом, по Т. Себеоку НК — это голос плюс кинесика). Что касается терминов «невербальная» и «экстралингвистическая» коммуникация, то второе понятие, означая практически то же, что и первое, характеризует все формы невербального поведения человека не вообще, а в процессе речевого общения. Ряд работ по невербальной коммуникации посвящен информационно-коммуникационным свойствам кинесики, т.е. выразительных движений — мимики, жестов, пантомимики (Лабунская, 1988; Фейгенберг, Асмолов, 1988; La France, Mayo, 1978; Nierenberg, Calero, 1987). Кинетические аспекты невербального поведения, сопряженные с речевым общением, проанализированы А.А. Леонтьевым в его недавно изданной книге (Леонтьев, 1997). В частности, он различает четыре вида невербальных компонентов общения: 1) значимых для говорящего, 2) значимых для реципиента, 3) значимых для корректировки заключительной

фазы общения, 4) не значимых для общения.

12

*В. П. Морозов*

Таким образом, как показывает сам термин «невербальная коммуникация», понятие это можно определить как систему неязыковых (не словесных) форм и средств передачи информации. Настоящая монография посвящена в основном исследованию и описанию звуковой модальности невербальной коммуникации, т.е. роли интонационно-тембровых и других характеристик голоса в системе речевого общения.

## **12. Значение исследований невербальной коммуникации**

Значение исследований невербальной коммуникации для таких областей психологической науки, как теория общения (Ломов, 1981, 1984; Брушлинский, Поликарпов, 1990; Знаков, 1994; Леонтьев, 1997), теория субъекта (Брушлинский, 1996, 1997), восприятие и понимание человека человеком (Бодалев, 1982, 1996), психология личности, социальная психология (Абульханова-Славская, 1986; Цуканова, 1985), психология речи (Рубинштейн, 1976; Леонтьев, 1997; Ушакова, 1992; Павлова, 1995; Никонов, 1989), психология индивидуальности (Русалов, 1979; Голубева, 1993), диагностика психических состояний (Бехтерева, 1980; Медведев, 1993; Медведев, Леонова, 1993; Бодров, 1995; Речь и эмоции, 1974), а также, лингвистики (Златоустова, Потапова, Трунин-Донской, 1986) — представляется очевидным.

Примером важнейшей психологической роли невербальной коммуникации в процессе речевого общения служит тот факт, что невербальная информация может как значительно усилить семантическое значение слова, так и существенно его ослабить, вплоть до полного отрицания субъектом восприятия (например, во фразе: «Я рад Вас видеть», — произнесенной раздраженным или насмешливым тоном). Ввиду эволюционной древности, значительной степени

непроизвольности и

подсознательности восприятия невербальной

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 13

информации, ее реципиент (слушатель) склонен (и это также в значительной степени неосознанно, подсознательно) более верить не столько вербальному, сколько невербальному смыслу сообщения.

В теоретическом понимании соотношения мышления и речи утвердилось представление о речи как механизме мышления. В настоящее время накапливается все больше данных, свидетельствующих о важной роли невербальных и подсознательных механизмов психики в процессах мышления (Спиркин, 1972; Р.И. Рамишвили, 1978; Симонов, 1988; Горелов, 1985), связанных в значительной мере с деятельностью «немого» правого полушария головного мозга. В этом смысле оправдываются, по-видимому, высказывания Л. Фейербаха, писавшего: «Мыслить, значит связно читать евангелие чувств» (Избр. философ, произв., т. 1, 1955, с. 238).

Проблема невербальной коммуникации имеет большое значение не только в системе общения «человек-человек», но и в системах «человек-машина» (т.е. в области инженерной психологии), в частности — в решении сложнейших научно-технических вопросов автоматического распознавания речи (Ли, 1983; Морозов, 1991), идентификации и верификации личности говорящего (Рамишвили, 1981; Женило, 1988; Пашина, Морозов, 1990), психологического контроля эмоциональных состояний человека-оператора, работающего в стрессовых условиях (Речь и эмоции, 1974; Речь, эмоции, личность, 1978; Фролов, 1987).

Наконец, особым, весьма важным и в то же время далеко не разработанным аспектом является изучение невербальной коммуникации как основы художественного творчества (Эйзенштейн, 1980; Михалкович, 1986), в частности, в области музыкального искусства (Теплов, 1947; Морозов, 1977, 1988, 1994; Назайкинский, 1972; Медушевский, 1993; Смирнов, 1990; Холопова, 1990; Гусева и др., 1994; Чередниченко, 1994; Жданов, 1996 и др.). Если слово адресуется к сознанию челове-

*В.П. Морозов*

ка, к его рационально-логической сфере, то невербальная информация, доминирующая в большинстве видов искусства — к эмоционально-образной сфере человека и к его подсознанию (Морозов, 1992; Гребенникова и др., 1995). На этой важной психофизиологической закономерности основана огромная убеждающая сила *искусства* и в то же время — в этом слабость нашей пропагандистской практики, апеллировавшей в большинстве своих политических лозунгов и агитации к вербальной системе психики.

В этом смысле искусство как специфическая форма невербальной

коммуникации

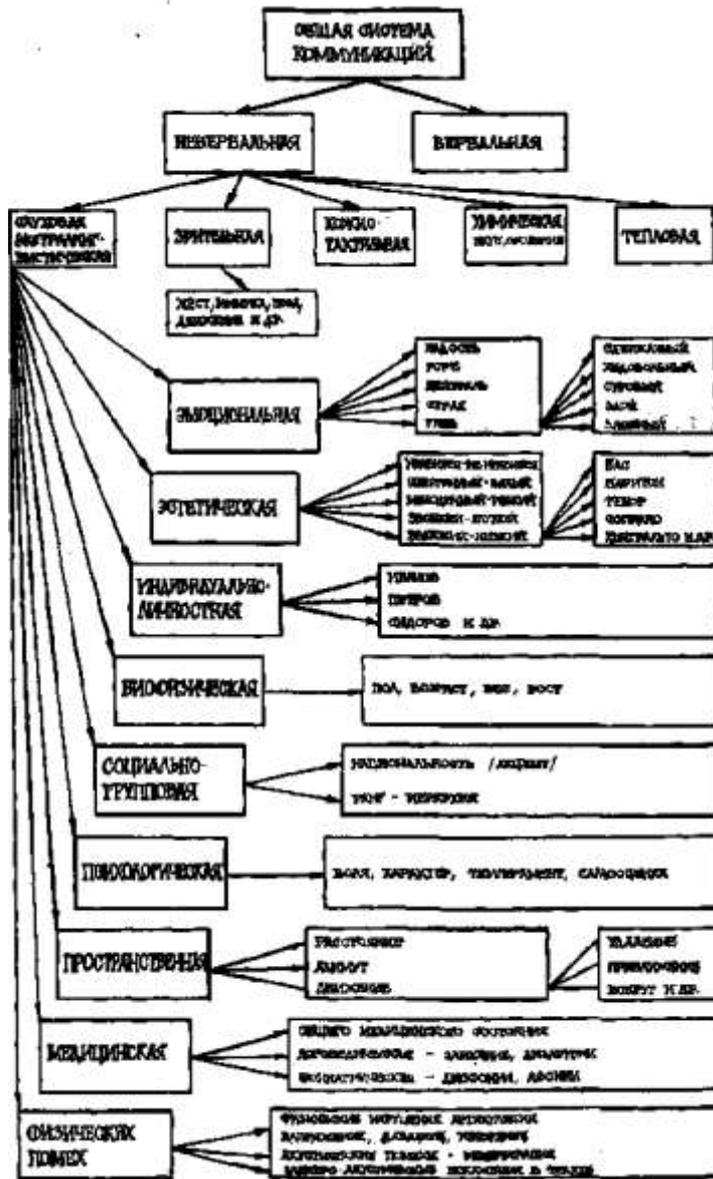
является

могущественным средством не только эстетического воспитания, но и нравственно-идеологического формирования личности, средством эффективной пропаганды любых идеологических позиций. Иными словами, искусство как инструмент воздействия на психику может быть употреблено как во благо, так и во зло, в зависимости от намерений автора и исполнителей.

Все сказанное свидетельствует о том, что невербальная коммуникация является междисциплинарной комплексной проблемой, охватывающей многие области теоретических и прикладных наук.

Рис. 1. Классификация основных видов невербальной коммуникации в системе речевого общения.

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 15*



16

*В.П. Морозов*

### 13. Классификация видов невербальной коммуникации

Существуют разные подходы к классификации видов НК. На рис. 1 представлена наиболее полная классификация, построенная по принципу максимального приближения к природной сущности НК, т.е. учитывающая ее полисенсорную природу (разные сенсорные субканалы), основные, наиболее значимые виды невербальной информации (эмоциональная, эстетическая, индивидуально-личностная, биофизическая, социально-типологическая, пространственная, психологическая, медицинская, о характере физических помех) с примерами их разновидностей и общую иерархическую структуру НК в системе речевого общения.

## **Часть II Особенности невербальной коммуникации по сравнению с речью**

*В звуке голоса, в глазах и во всем облике говорящего заключено не меньше красноречия, чем в выборе слов*

*Ф. де Ларошфуко*

Невербальная экстралингвистическая коммуникация обладает целым рядом особенностей, принципиально отличающих ее от вербальной лингвистической коммуникации, что и дает основание выделить ее в особый информационный канал общей системы коммуникации. Особенности эти следующие:

1. Полисенсорная природа НК, т.е. реализация ее одновременно через разные органы чувств (слух, зрение, обоняние и др.);
2. Эволюционно историческая древность по сравнению с вербальной речью;
3. Независимость от семантики речи (слова могут значить одно, а интонация голоса—другое);
4. Значительная произвольность и подсознательность;
5. Независимость от языковых барьеров;
6. Особенности акустических средств кодирования;

*В.И. Морозов*

1. Особенности психофизиологических механизмов восприятия (декодирование мозгом). Ниже приводятся краткие характеристики указанных особенностей НК

### **2.1 Полисенсорная природа невербальной коммуникации**

Одной из важнейших особенностей НК является то, что она осуществляется с участием разных сенсорных систем: слуха, зрения, кожно-тактильного чувства, хеморецепции (обоняние, вкус), терморецепции (чувство тепла — холода). Каждая из этих сенсорных систем или анализаторов информации внешнего мира состоит из трех основных частей: периферической (рецепторной), проводниковой (чувствительный нерв) и центральной, т.е. соответствующих областей мозга, где информация внешнего мира, воспринятая рецепторами, преобразуется (декодируется) в зрительные, слуховые, кожно-тактильные, обонятельные, тепловые ощущения и представления. Центральные области или центры разных сенсорных систем размещены в разных областях мозга (коры головного мозга и подкорки), т.е. пространственно разделены (слуховые— в височной области, зрительные— в затылочной и т.п.).

В процессе речевого общения через слух передается та часть невербальной информации (НИ), которая представлена в звуке голоса говорящего или поющего, т. е. в особенностях фонации (интонация, тембр и т.п.). Через зрительный анализатор передаются сопровождающие речь особенности кинесики (Birdwhistell, 1970), т.е. мимики, жестов, поз, телодвижений говорящего. Слух и зрение, называемые дистанционными сенсорными системами, являются важнейшими в процессе общения и ориентации человека во внешнем мире. При этом, несмотря на то, что зрением воспринимается большая часть информации внешнего мира (около 80%),

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* 19

значение слуха для формирования интеллектуальной сферы человека гораздо существеннее. Это связано с формированием через слух речевых центров Брока и Вернике (см. ниже), обуславливающих возможность овладения человеком звуковой речью, абстрактно-символическими формами мышления и познания. Сравнительные исследования слепых и глухонемых детей подтверждают эту точку зрения. Использование глухими жестовых и мимических форм общения — кинетическая речь — не компенсирует в полной мере развитие второй сигнальной системы и необходимого уровня интеллектуального прогресса.

Кожно-тактильное чувство (осознание) имеет важное значение при дефиците зрительного восприятия (ориентация в темноте и, особенно, при отсутствии зрения у слепых). В последнем случае возможно формирование информационной связи со слепым с помощью дактилографии — восприятия буквенных и других знаков, выполненных в осязаемой форме (например, выпуклые контуры), считываемых поверхностью ладони или пальцами (Ярмоленко, 1961). К кожной рецепции принадлежит и тепловое чувство (терморецепция), имеющее существенное значение при ориентации в окружающем мире. Жизненно важное значение терморецепции состоит, в частности, в том, что она стоит на страже организма, предупреждая о

разрушительных для него воздействиях жары или холода.

Наконец, хеморецепция, представленная такими анализаторами как обоняние и вкус — в свете современных научных исследований — служит весьма значимым информационным каналом НК. Помимо обыденных запахов, излучаемых человеческим телом и свидетельствующих о состоянии здоровья, гигиены и т. п., излучаются запахи, создаваемые специфическими для мужчин и женщин веществами — феромонами. В обонятельной системе человека обнаружен парный рецепторный феромоназальный

*В.И.Морозов*

орган (ФИО), реагирующий на ничтожные концентрации феромонов. Феромоны, в разной степени выраженные у разных людей в разные возрастные периоды и в разных психологических состояниях, оказывают сильное (причем, подсознательное) влияние на формирование симпатий и антипатий людей противоположного пола (т.е. половой привлекательности) и, таким образом, играют важнейшую роль в качестве невербального межполового средства воздействия. На этом основании ряд ученых причисляет ФИО к третьему по важности органу чувств человека после слуха и зрения (Г. Шустер, 1996).

Таким образом, полисенсорная природа НК обеспечивает возможность восприятия человеком практически всех биологически и социально значимых видов информации внешнего мира. Важно отметить, что в процессе непосредственного речевого общения происходит: во-первых, взаимодействие всех видов НИ, передаваемой по разным сенсорным каналам, а во-вторых, взаимодействие всех видов НИ с собственно речевой вербальной информацией. Этим обеспечивается высокая надежность адекватного восприятия и взаимопонимания людей в процессе общения.

## **22. Эволюционно-историческая древность НК**

Среди теорий происхождения языка значительная их часть рассматривает невербальную коммуникацию как исторически древнюю основу возникновения современной речи (Джесперсен; Рубинштейн, 1976; Иди, 1977; Уайт, Браун, 1978; Линден, 1981; Фирсов, Плотников, 1981; Якушин, 1989). Биогенетический закон Геккеля-Мюллера (онтогенез повторяет филогенез) является также свидетельством эволюционной древности НК: в онтогенезе НК предшествует вербальной коммуникации. Ребенок рождается с уже готовыми средствами невербальной голосовой вокализации, а речь появляется лишь к 1,5-2-х-годовалому возрасту. Наш-

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 21*

нец, нарушения речи, вызванные различными воздействиями на мозг (например, наркоз), приводят прежде всего к потере вербальной речи и, во вторую очередь, к нарушению невербальной коммуникации, как базирующейся на более древних структурах мозга (подкорка) и потому более устойчивой к деструктивным воздействиям.

## **23. Независимость НК от семантики речи**

Невербальные свойства речи как правило созвучны с ее вербальным смыслом. Вместе с тем канал невербальной коммуникации обладает свойством функциональной независимости от вербальной. Практически это проявляется: а) в возможности адекватного восприятия человеком всех видов НК вне зависимости от семантического значения слова (опознавание личности говорящего, его

эмоционального состояния, пола, возраста и т.п.), б) в дивергенции между семантикой слова и значением невербальной информации (например, радушные слова, произнесенные холодным тоном).

Физиологической основой независимости

невербальной функции речи от вербальной является функциональная асимметрия головного мозга человека (ФАМ). Исследования ФАМ, начатые еще в 1861 г. французским антропологом Брока (Р. Broca), а также в 1874г. Вернике (С. Wernicke) и блестяще продолженные в наше время Роджером Сперри (R.W. Sperry), удостоенным за эти работы Нобелевской премии в 1981 г., и другими, привели к доказательству ведущей роли левого полушария мозга в обеспечении вербальной функции психики (центры Брока и Вернике). Вместе с тем, целый ряд современных зарубежных и отечественных работ свидетельствует о ведущей роли правого полушария в переработке невербальной информации (см. обзоры: Морозов и др., 1988; Bryden, 1982; Kimura 1967; Darwin, 1969).

*В.П. Морозов*

Существуют разные методы доказательства реальности функциональной асимметрии мозга: а) фармакологический метод — введение в правую или левую артерию мозга (по медицинским

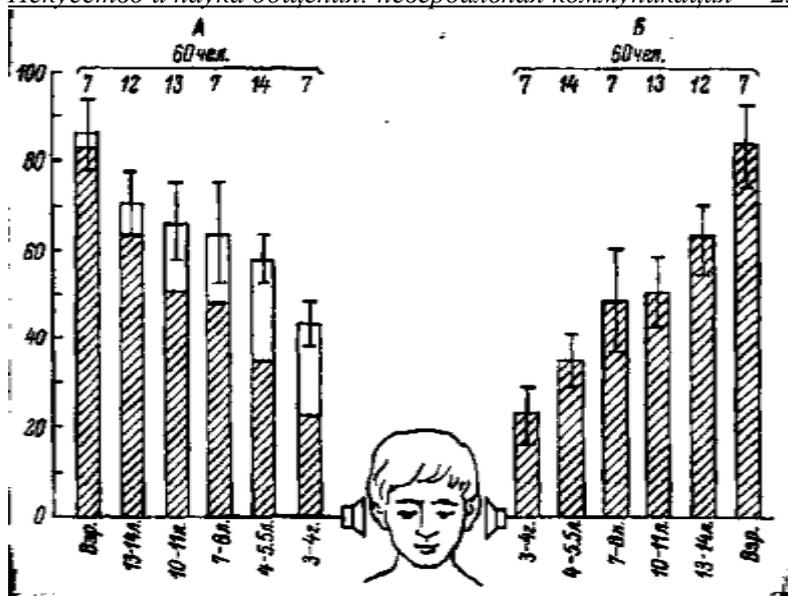
показаниям, например, снятие болей) анестезирующего вещества, что приводит к торможению функций соответствующего полушария (проба Вада) и вследствие этого проявлению функции

противоположного полушария; б)

электрофизиологический метод — воздействие на правое или левое полушарие мозга электрическим током (также по медицинским показаниям, например, как способ лечения психических заболеваний (Балонов, Деглин, 1976); в) клинический метод наблюдений людей с травматическими нарушениями правого или левого мозга (Хомская, 198?); г) психоакустические методы — сравнительные исследования особенностей восприятия человеком вербальной или невербальной информации через правое или левое ухо при моноуральном и дихотическом восприятии (Морозов и др., 1988). В последнем случае показано, что вербальная информация, например, по критерию запоминания слов лучше воспринимается правым ухом (см. рис. 2), т. к. в этом случае адресуется к левому полушарию, т. е. речевым центрам Вернике, вследствие перекреста нервных путей. А невербальная информация, например, по критерию узнавания эмоциональной интонации, лучше воспринимается левым ухом (т.к. в этом случае адресуется в правое полушарие мозга).

Разделение функций полушарий не является абсолютным. Во-первых, потому, что между полушариями имеется сильная взаимосвязь, благодаря соединяющим их нервным проводникам. Во-вторых, каждое из полушарий, в определенной мере, может выполнять функции другого, используя свой собственный механизм обработки информации. Например, логическое левое полушарие, может распознать (вычислить) эмоциональную интонацию по характерным для нее акустическим признакам, а правое- опознать знакомое слово по его интегральной спектрально-тембровой картине (см. § 2.7).

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 23*



**Рис. 2. Функциональная асимметрия** мозга проявляется в преимуществе правого уха (т.е. левого полушария) при восприятии слов. Средние различия дихотического восприятия слов у людей разных возрастных групп для правого (А) и левого (Б) уха.

По оси абсцисс — возраст (число лет, Взр. — взрослые), по оси ординат — число правильных ответов, в данном случае — количество запомненных и воспроизведенных обследуемым слов (%). Незаштрихованные участки масштабных столбиков показывают преимущества правого уха (левого полушария) восприятия слов для каждой возрастной группы.

При восприятии невербальной информации, например эмоционального контекста речи, преимущество имеет левое ухо (правое полушарие) (по Морозов, Вартанян, Галунов и др., 1988).

*В.П. Морозов*

#### **2.4. Значительная произвольность и подсознательность НК**

Значительная произвольность и, в определенной мере, подсознательность восприятия и формирования экстралингвистической информации является также ее существенной особенностью по сравнению с речью. При речевом общении человек прежде всего озабочен восприятием смысла слов. Интонационно-тембровый «аккомпанемент» звуковой речи является как бы вторым планом нашего сознания и в большей степени подсознания. Это вызвано тем, что

невербальные средства общения имеют более древнее эволюционное происхождение и, соответственно, более глубоко расположенные области мозгового представительства. Так, например, помимо центров в правом полушарии, мощнейший центр регулирования эмоционального поведения находится в лимбической системе мозга. Непроизвольность и подсознательность невербального поведения человека (не только голосового, но и двигательного—жест, поза, мимика) часто выдает истинные намерения и мнения говорящего, противоречащие его словам.

## 25. Независимость НК от языковых барьеров

Всеобщая, независящая от языковых барьеров понятность, т.е. универсальность невербального экстралингвистического кода позволяет людям объясняться и понимать друг друга при незнании языков. Любопытный пример такого рода приводит чешский писатель К. Чапек в рассказе «Дирижер Калина». Человек оказывается по воле судьбы в чужой стране и, не зная языка этой страны, тем не менее понимает случайно подслушанный разговор двух людей: «Слушая этот ночной разговор, я был совершенно убежден, что контрабас склонял кларнет к чему-то преступному. Я

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 25

знал, что кларнет вернется домой и безвольно сделает все, что велел бас. Я все это слышал, а слышать — это больше, чем понимать слова. Я знал, что готовится преступление, и даже знал какое. Это было понятно из того, что слышалось в обоих голосах, это было в их тембре, в кадансе, в ритме, в паузах, в цезурах... Музыка — точная вещь, точнее речи!» Здесь автором подчеркивается особая способность музыканта Калины с его тонким слухом воспринять и понять, что хотели сказать друг другу люди. Это несомненно так, но предметно-образным эмоциональным слухом, который в данном случае оказал услугу Калине, обладают не только музыканты, но и все люди, правда, в существенно разной степени.

Рис. 3. Согласие в суждениях об эмоциях у представителей пяти различных языковых культур



	Радость	Отвраще Удивлен	Печал ь	Гнев	Страх
США	97%	95%	92%	67%	85%
Бразили	95%	97%	87%	59%	90%
я					
Чили	95%	92%	93%	88%	94%
Аргенти	98%	92%	95%	78%	90%
на					
Япония	100%	90%	100%	62%	90%

Научные психологические исследования

подтверждают межъязыковую универсальность невербальной коммуникации.

Исследователи показывали фотографии людей с выражением эмоций: радости, отвращения, удивления, печали, гнева и стра-

*В.П. Морозов*

ха представителям разных языков культур и просили их определить характер выражаемых эмоций. В результате были получены высокие проценты адекватного восприятия данных эмоций, несмотря на значительные различия между языковыми культурами опрошенных (Блум и др., 1988).

## 2.6. Особенности акустических средств передачи (кодирования) невербальной информации

Основными акустическими средствами передачи различных видов невербальной информации от говорящего к слушателю являются: а) тембр голоса, физическим эквивалентом которого является спектр звука, т. е. графическое отображение частотного (обертонного) состава голоса, б) мелодика речи (изменение высоты голоса во времени), в) энергетические характеристики (сила голоса и ее изменение), г) темпо-ритмические особенности речи, д) атипичные индивидуальные особенности произношения (смех, покашливание, заикание и т. п.).

Носителем вербальной фонетической информации является спектр сложного речевого звука,

точнее — динамика форматной структуры спектра во времени (Фант, 1964). При этом для речи высота голоса, т. е. частота основного тона практически не имеет значения, поскольку любую речевую информацию можно передать голосом любой частоты в пределах звуковысотного диапазона говорящего. Что же касается невербальных видов информации, то носителем ее

<sup>2</sup> Следует заметить, что мелодика речи, будучи важнейшим компонентом интонации (последняя реализуется также с участием ударения и темпоритмических характеристик речи), играет немаловажную роль в передаче и смысловых характеристик высказывания (вопрос, утверждение, завершенность, незавершенность (Зиндер, 1979; Светозарова, 1982)

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 27

наряду со спектром служат и звуковысотные характеристики голоса (мелодика речи, т.е. динамика частоты основного тона). Именно поэтому ограничение спектра высоких частот до 300-200 Гц (т. е. изъятие их из спектра с помощью электроакустических фильтров) приводит к полному разрушению вербальной информации (потере разборчивости речи) при значительной сохранности эмоциональной, индивидуальной и других видов невербальной информации (Морозов, 1989). Указанная особенность невербальной, в частности, эмоциональной информации позволяет моделировать ее средствами инструментальной музыки, голосом певца, поющего одну лишь мелодию на одной гласной (вокализ), и даже частотно-модулированным чистым тоном (свистом). Музыкальные категории — *минор* и *мажор* — являются следствием этой закономерности.

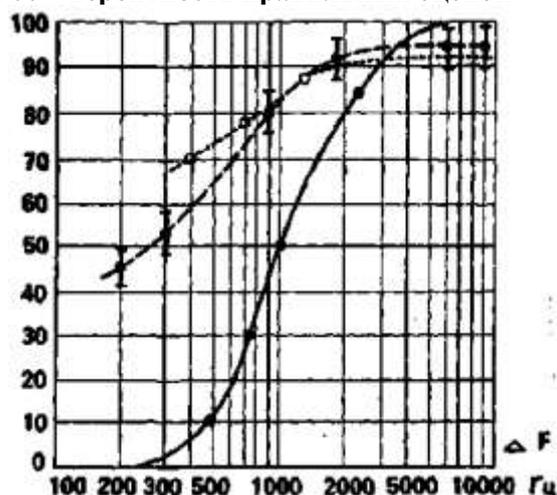
Высота голоса и ее изменения во времени выступает носителем не только эмоциональной, но и других видов невербальной информации, например, возрастной, половой, индивидуально-личностной. Биофизической основой этого является, в частности, обратно пропорциональная зависимость частоты основного тона речи человека от длины и массивности его голосовых связок (Медведев и др., 1959). У женщин и детей, связки которых короче и тоньше, чем у мужчин, высота голоса, соответственно, выше примерно на октаву. Этой же закономерностью определяются индивидуальные различия в высоте голоса разных людей: высокие и массивные люди имеют,

<sup>3</sup> Указанное соотношение приблизительно описывается формулой:  $F_0 = KVCP/LM$ , где  $F_0$  — частота колебаний голосовых складок (Гц), т.е. — частота основного тона,  $P$  — величина подвязочного давления в трахее,  $C$  — степень жесткости (или натяжения) голосовых связок,  $L$  — длина колеблющейся части,  $M$  — колеблющаяся масса,  $k$  — коэффициент пропорциональности (Морозов, 1977).

28

В. П. Морозов

R% — вероятность правильных оценок



Узнавание голосов (по Рамишвили, 1981)

Определение эмоций (по Морозову и др., 1985)

Разборчивость речи (Покровский, 1970)

Рис. 4. Невербальная экстралингвистическая информация голоса оказывается более помехоустойчивой (по сравнению с лингвистической) не только по отношению к действию шума, но и по отношению к частотному ограничению спектра. График показывает, что ограничение высоких частот до 400 Гц почти полностью разрушает лингвистическую информацию (разборчивость слов падает до 5,5%) определение же эмоций в таком сигнале, также как и узнавание диктора, в значительной степени сохраняются, 60% и 70% соответственно (по Морозов

и др., Язык эмоций, мозг и компьютер, 1989).

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 29

как правило, более крупную гортань и, соответственно, более низкие голоса по сравнению с низкорослыми и худыми людьми. Указанные закономерности находят отражение в высоких коэффициентах корреляции между высотой голоса людей, с одной стороны, и их полом, возрастом и весом, с другой стороны.

Наряду с этим установлено, что важнейшим средством психоакустического кодирования

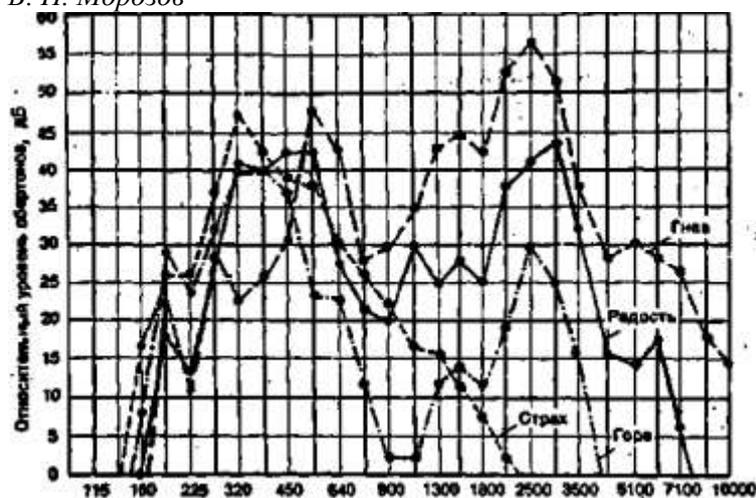
невербальной информации является спектр звука, определяющий, как известно, тембр голоса. Интегральный спектр голоса и речи с различным эмоциональным содержанием существенно

различаются, особенно в высокочастотных областях спектра (см. рис. 5). Так, для гнева характерно усиление высоких обертонов, что приводит к увеличению звонкости, «металличности» тембра, а для страха — наоборот — сильное падение высоких обертонов, что делает голос глухим, «тусклым», «сдавленным». Радость приводит к смещению формантных частот в более высокочастотную область, в результате того, что человек говорит как бы «на улыбке» (см. рис. 5 — спектр голоса Ф. Шляпина при выражении разных эмоций).

При распознавании знакомых и незнакомых людей по звуку их голоса (индивидуально-личностная невербальная информация) испытуемые указывают, что они ориентируются на свойственное разным людям различие в тембрах (т. е. в спектрах) голосов наряду с интонационными и другими особенностями их речи (Пашина, Морозов, 1990). Сила голоса и в особенности динамика ее изменений во времени — также важное акустическое средство кодирования невербальной информации. Так, для печали характерна слабая, а для гнева — увеличенная сила голоса и т. п. Изменение силы голоса во времени — весьма информативный показатель: медленные ее нарастания и спады (также как и высоты тона) характерны для печали («плачущие интонации»), а резкие взлеты и обрывы — для гнева (см. рис. 6).

Подчеркнем, что именно динамика акустических

В. П. Морозов



Частота обертонов голоса, Гц

Рис. 5. Интегральные спектры голоса Ф. Шляпина при исполнении им отрывков из вокальных произведений, насыщенных различным эмоциональным содержанием, показывают сильные различия в уровне и частотном положении высоких обертонов голоса при выражении **радости, горя, гнева, страха**. Эти различия и обуславливают характерные изменения тембра голоса артиста при выражении эмоций.

Эмоционально окрашенные фразы взяты из следующих произведений: **гнев** — из сцены И. Суланин в лесу («Табор вражеский заснул Стопе крепко до зари») из оперы «Жизнь за царя». **Радость** — речитатив Галицкого: «Грешно таить, я скуки не люблю ...» из оперы «Князь Игорь». **Печаль** — «Ах ты ноченька ...» — русская народная песня «Ноченька». **Страх** — «Вон, вон там! Что это там?! В углу!!! Кошется!..» — сцена из оперы «Борис Годунов», (по В. П. Морозов, 1989).

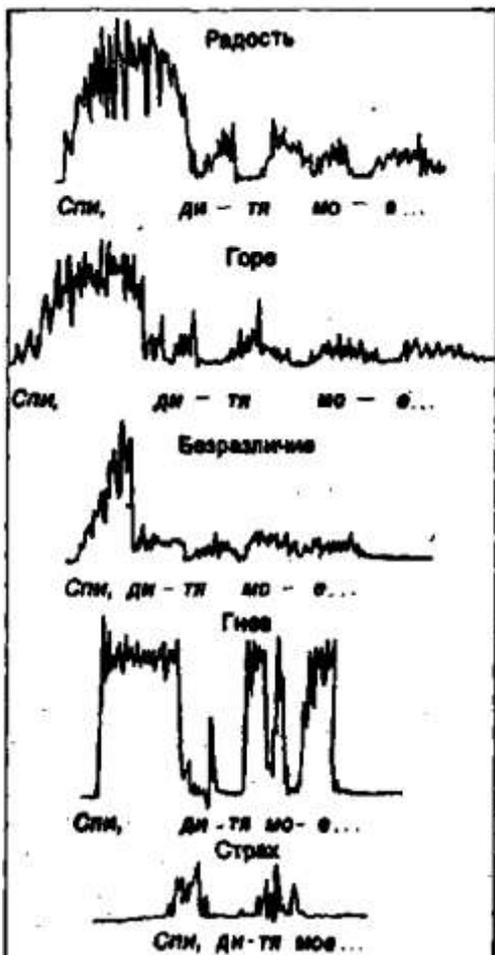


Рис. 6. Осциллограммы голоса, т.е. графическое изображение динамики звука во времени, показывают, что каждая эмоциональная интонация - *радость, горе, безразличие, гнев, страх* - выражается своими особыми, характерными для нее акустическими средствами (по Морозов, 1989).

*В.Л. Морозов*

параметров - важнейшее средство кодирования всех видов речевой информации

Наконец, существенная роль в кодировании невербальной информации принадлежит темпоритмическим характеристикам речи. Так, одна и та же фраза («Прости, я сам все расскажу...»), произнесенная по просьбе исследователей известным артистом О. Басилашвили с разными эмоциональными оценками, имела средний темп произнесения (слов в секунду) при выражении: радости — 5,00, печали — 1,74, гнева — 2,96, страха — 4,45. Аналогичные результаты получены при анализе эмоциональной выразительности вокальной речи

При исследовании людей разных возрастных групп (биофизическая информация) оказалось, что их средние статистические характеристики темпа речи существенно различаются: в группе молодых людей (17-25 лет) — 3,52 слога в секунду, в группе среднего возраста (38-45 лет) — 3,44, в группе старшего возраста (50-64 года) — 2,85, в группе старческого возраста (75-82 года) — 2,25 слога в секунду. Это вызвано тем, что с возрастом замедляется активность артикуляционного процесса. Коэффициент корреляции между показателями возраста и темпа речи (по группе обследуемых 33 человека) оказался равным  $R=0,6134$  (при вероятности нуль-гипотезы  $p=0,0001$ ).

Иллюстрацией важности ритмической организации речи в передаче эстетической информации может служить ритм стиха. Стихотворный ритм, как известно, отличается от ритма прозы своей упорядоченностью, т.е. равномерным чередованием ударных или безударных слогов (ямб, хорей, дактиль, амфибрахий и др.), а также одинаковым числом слогов в строке. Таким образом, помимо поэтического изящества мысли (метафоричность, лиричность и др.), что достигается вербальными средствами, стихотворный жанр характеризуется и невербальными особенностями

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 33

ми — упорядоченной ритмической организацией, и, естественно, рифмой, что достигается фонетическими средствами, т.е. известным подбором благозвучных (сходных по звучанию) фонемных окончаний последних слов в стихотворных строках.

Важнейшая особенность кодирования невербальной информации речи состоит во взаимодействии различных акустических средств, иными словами, любой вид невербальной информации передается, как правило, не каким-либо одним акустическим средством, а одновременно несколькими. Например, информация о разном эмоциональном состоянии говорящего найдет выражение не только в изменении тембра (т.е. спектра) голоса, но и в характерных для каждой эмоции изменениях высоты, силы, темпо-ритмических характеристик речевой фразы (см. рис. 6). Так, эмоция гнева наряду с общим увеличением силы голоса приводит также к увеличению высоты голоса, укорочению фронтов нарастания и спада звука, т.е. к увеличению резкости речевых звуков. Эмоция печали, наоборот, характеризуется медленным нарастанием и спадом силы и высоты голоса, увеличенной длительностью слогов, падением силы и звонкости голоса.

Указанные характерные комплексные изменения акустических свойств голоса и речи вызваны соответствующими изменениями общего физиологического состояния человека при разных эмоциях, например, усилением общей нервно-мышечной активности в состоянии гнева или общей нервно-психологической подавленностью и мышечной расслабленностью организма при печали. Это закономерно и отражается на работе органов образования голоса и речи.

Таким образом, различные био-физические характеристики человека (пол, возраст, рост, вес), эмоциональное состояние и другие психологические свойства говорящего закономерно отражаются в акустических особенностях его

*В. П. Морозов*

речи и голоса, а это, в свою очередь, является объективной основой для адекватного субъективного восприятия говорящего слушателем

### **2.7. Особенности психофизиологических механизмов восприятия невербальной информации.**

Одна из важнейших задач современной психологической науки — исследование механизмов выделения и обработки мозгом человека речевой информации. В предыдущем разделе показано, что акустические свойства (носители) вербальной и невербальной информации существенно различны. Столь же существенно различаются и психофизиологические механизмы мозга, обеспечивающие декодирование (т. е. выделение из акустического сигнала) вербальной и невербальной информации речи.

Сложность проблемы состоит в том, что такая существенная акустическая характеристика речи как спектр, содержит одновременно как вербальную (фонетическую), так и невербальную (тембр голоса) информацию. Каким образом мозг разделяет то и другое? Выдвинута гипотеза, что данное разделение возможно благодаря реализуемым мозгом человека двум принципам (механизмам) обработки речевой информации, каждый из которых соответствует правому или левому полушарию мозга (Восприятие речи, Морозов и др., 1988). Первый механизм характеризуется тем, что мозг производит детальный посегментный (пофонемный) анализ временной последовательности речевых звуков подобно тому, как обучающийся речи ребенок составляет слово из кубиков с изображением букв. Это характерно для левого полушария мозга. Второй механизм заключается в интегральной целостной оценке речевых единиц (паттернов), например, целых слов, и сравнении их с хранящимися в памяти эталонами звучания тембральных,

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация 35*

интонационных, ритмических и других характеристик речи (правополушарный принцип обработки речевой информации).

Гипотезу подтверждают проведенные разными авторами исследования, в частности — опыты по восприятию человеком эмоциональной, индивидуально-личностной и других видов невербальной экстралингвистической информации речи в условиях ее инвертированного во времени звучания. Последнее достигалось путем проигрывания магнитофонной ленты с записью речи в обратном направлении. Данный способ был описан еще А. Модем (Моль, 1966), для разделения семантической и эстетической (по его терминологии) информации. Однако Модем не был проведен анализ возможностей мозга по восприятию разных видов невербальной информации в инвертированной речи, равно как и не обсуждены возможные мозговые механизмы такого рода восприятия.

Гипотеза. Если два вышеописанных принципа обработки мозгом речевой информации действительно существуют, то следует ожидать, что временное инвертирование, нарушающее микродинамику формантной структуры речевого сигнала и, вследствие этого, разрушающее фонетический речевой код, не сможет сколько-нибудь существенно отрицательно сказаться на идентификации человеком эмоций, индивидуально-личностной и других видов невербальной

информации. По крайней мере это можно ожидать в той степени, в какой сохраняются интегральные спектральные характеристики любого звука, содержащего невербальную информацию при его инвертировании во времени. Последнее утверждение (об идентичности прямых и обратных интегральных спектров) вытекает из физико-математического описания спектра и подтверждается специально проведенными экспериментами.

*В.П. Морозов*

Полученные за последние годы экспериментальные результаты показали, что такие виды невербальной информации, как информация о поле, возрасте, росте, весе говорящего достаточно адекватно (хотя и с несколько большей ошибкой при инверсии), воспринимаются аудиторами при прослушивании как нормальной, так и инвертированной речи. Столь же эффективным является узнавание знакомых по их инвертированной речи (Пашина, Морозов, 1989). Наконец, эмоциональное содержание инвертированной речи становится также вполне доступным слушателям (Морозов, 1989, 1991; Пашина, 1991).

Таким образом, при инверсии речи человек оказывается неспособным осознать ее лингвистический смысл при практически полной сохранности адекватного восприятия ее экстралингвистических составляющих — эмоциональной окрашенности, с возможностью идентификации характера разных эмоций (радость, горе, гнев, страх, нейтральное состояние), личности говорящего, а также пола, возраста, роста, веса. Эти результаты в общем виде являются дополнительным свидетельством (в ряду других научных аргументов) в пользу принципиальных различий между собственно речевым и невербальными каналами в системе речевого общения. В частности, эти данные являются отражением разных принципов кодирования (и декодирования) фонетической и экстралингвистической информации мозгом человека.

В свете высказанной гипотезы результаты работы свидетельствуют о принципиально важной роли для реализации механизма вербального кодирования знака временной перспективы акустической реализации речевого сигнала, нарушение которой при инверсии приводит к изменению на противоположный знак всех направлений движения формантных максимумов по частотной шкале динамических спектров указанных сигналов. Это и приводит к разрушению

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 37

усвоенного человеком в процессе его жизненного опыта языкового кода и, соответственно, к непониманию речи, точнее — к отсутствию сознательного восприятия смысла речи<sup>4</sup>

Нечувствительность психологического механизма невербального кодирования к указанным нарушениям временной микроструктуры речевого сигнала можно объяснить тем, что в основе данного механизма (реализуемого в работе правого полушария головного мозга) лежат иные принципы, в частности, — принцип оценки интегральной среднестатистической картины (акустической макроструктуры) речевого сигнала, поскольку данные интегральные макроструктуры — спектральные, звуковысотные и темпо-ритмические (полученные за период в сотни и тысячи миллисекунд) — не изменяются при инвертировании. В оценке этих интегральных макроструктур речевого канала мозг использует принцип накопления, интегрирования, вероятностного

прогнозирования и сравнения с эталонными паттернами аналогичных интегральных макроструктур.

<sup>4</sup> Последнее уточнение существенно, поскольку показана возможность восприятия вербальной информации инвертированной речи на неосознанном уровне, а при определенной тренировке — и на уровне сознания (Морозов, 1992).

<sup>5</sup> Важно отметить, что взаимодействие этих двух механизмов (реализуемых в параллельной работе двух полушарий головного мозга) обеспечивает высокую надежность и адекватность восприятия человеком смысла речевого высказывания. Поэтому не случайно «двух-полушарный принцип» параллельной обработки мозгом речевой информации уже находит применение в разработке систем автоматического распознавания речи (Ли, 1983; Морозов, 1989).

*В. П. Морозов*

## **2.8. Модель двухканальной структуры речевой коммуникации**

Согласно получившей широкое распространение схемы К Шеннона (1983) (см. рис. 7, позиция А), любая система коммуникации, в том числе и рассматриваемая нами невербальная экстралингвистическая, представляет собой взаимодействие трех основных частей: 1) источника информации, в данном случае — говорящего человека, генерирующего и передающего эту информацию, 2) сигнала, несущего информацию в закодированной определенным образом форме (в данном случае в форме акустических особенностей речи и голоса) и 3) приемника, обладающего

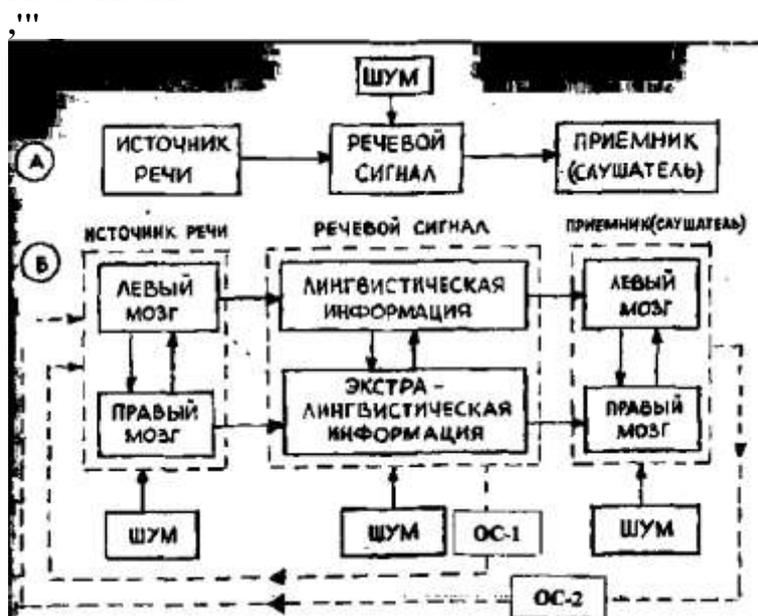
свойством декодировать указанную информацию, в данном случае — слуховой системы, мозга и психики субъекта восприятия (слушателя). В свете системного подхода ни одна из этих трех составных частей, взятая в изолированном виде, не может быть понята и объяснена даже при самом тщательном изучении. Более того, каждая из трех составных частей в изолированном виде теряет всякий смысл, как бессмыслен, например, ключ без замка, или замок без ключа. Каждое звено цепи коммуникации (источник—сигнал — приемник) в силу той же системности характеризуется не только своими собственными свойствами, но и отражает свойства других частей и системы в целом. Поэтому необходимо рассмотрение специфических и общих свойств не только каждой из указанных трех частей невербальной экстралингвистической коммуникационной системы, но и их взаимодействия.

В целом определение этих взаимосвязей дает возможность понять, как тот или иной вид невербальной информации, отражающий то или иное психофизическое состояние человека, через акустику его речи и голоса передается субъек-

Искусство и наука общения невербальная коммуникация

39

екту восприятия и у последнего создается достаточно адекватный образ психофизического состояния говорящего, его отношения к предмету разговора, слушателю, самому себе и, в конечном итоге, существенно скорректированное и уточненное представление о сущности его высказывания.



Система обратных связей

Рис. 7. Традиционная схема коммуникации (А), представляемая одним каналом (по Шеннону, 1983), и схема речевого общения (Б), подчеркивающая его двухканальную природу (по Морозову, 1989).

Приведенная схема Шеннона представляет систему коммуникации как одноканальную (рис. 7 А). Однако, имея в виду сложную вербально-невербальную природу системы речевой коммуникации и целый ряд вышеприведенных принципиальных отличий невербальной коммуникации от

*В.Л. Морозов*

собственно речевой — вербальной, общую структуру системы речевой коммуникации следует представить как двухканальную (разумеется, не в технологическом, а в психологическом смысле), т.е. как состоящую из вербального, собственно речевого лингвистического, и невербального экстралингвистического каналов (рис. 7 Б) (Восприятие речи, 1988; Морозов, 1989).

Рассмотренная выше (см. § 2.3) роль функциональной асимметрии мозга человека в переработке вербальной и невербальной информации, проявляется как в процессах восприятия речи и других звуков (у слушателей), так и в механизмах ее формирования (порождения) у говорящего (поющего, музицирующего). Это обстоятельство находит отражение в теоретической модели (см. рис. 7 позиция Б) в виде разделения вербального и невербального каналов не только в среднем звене системы коммуникации (акустический сигнал), но и в начальном (говорящий) и конечном (слушатель) звеньях. Таким образом, вербальный (собственно лингвистический) и невербальный (экстралингвистический) каналы оказываются обособленными во всех звеньях цепи речевой

коммуникации.

Вместе с тем между вербальным и невербальными каналами имеет место теснейшее взаимодействие и взаимовлияние, что на схеме отмечено вертикальными стрелками. Например, радушные слова, произнесенные язвительным тоном, теряют радужный смысл. Две категории обратных связей (ОС) на схеме обозначают: ОС-1 — систему собственно сенсорного самоконтроля говорящим процессов образования его речи, и ОС-2 — контроля говорящим результатов воздействия его речи на слушателя.

В рамках невербального канала, функционирующего в системе речевого общения, слушателю передается акустическим путем до десяти основных категорий информации о говорящем вне зависимости от того, что говорит человек

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 41

(индивидуально-личностная, эстетическая, эмоциональная, психологическая, социально-иерархическая, возрастная, половая, медицинская, пространственная и др.), включая сотни разновидностей этих категорий. Краткие характеристики указанных видов невербальной информации и связанные с ними аспекты исследований НК представлены в следующем разделе.

### **Часть III. Виды невербальной информации и особенности**

#### **их восприятия**

*Голос... это то, чего не подделаешь! Это—сама душа, вернее говорящая о сокровищнице сердца, о характере, чем взгляд, чем улыбка. Все поддельно, кроме голоса*

*В. В. Розанов*

*Верь в звук слов: Смысл тайн - в них...*

*В. Брюсов*

В системе речевого общения можно выделить до девяти видов невербальной информации (НИ), передаваемой особенностями звукопроизношения, т.е. средствами фонации: 1) эмоциональная, 2) эстетическая, 3) индивидуально-личностная, 4) биофизическая, 5) социально-групповая, 6) психологическая, 7) пространственная, 8) медицинская, наконец, 9) информация о физических помехах, сопровождающих процесс речевого общения. Эти виды НИ практически могут быть переданы и средствами кинесики, разумеется с учетом специфики зрительного информационного канала. Каждый из перечисленных девяти видов НИ можно условно разделить на значительное число подвидов, так что в целом можно насчитать сотни разновидностей невербальной информации, характеризующейся ахлветствующим числом словесных определений и характеристик. Рассмотрим кратко

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 43

виды НИ, передаваемые особенностями звукопроизношения, т. е. средствами фонации.

#### **3.1. Эмоциональная информация**

Эмоциональная информация, характеризующая эмоциональное состояние индивида в процессе общения (радость, печаль, гнев, страх, удивление, различные сложные чувства) является одной из важнейших. С.Л. Рубинштейн писал: «Для подлинного понимания не только текста речи, но и говорящего, не только абстрактного «словарного» значения его слов, но и того смысла, который они приобретают в речи данного человека в данной ситуации очень существенно понимание эмоционально-выразительного подтекста, а не только текста» (Рубинштейн, 1976).

Следует различать направленность эмоциональной экспрессивности говорящего: а) на партнера (партнеров) по общению, б) на предмет разговора, в) на самого себя, что, естественно, предполагает совершенно различный психологический характер воздействия выражаемой эмоции на коммуниканта и соответственно его реакцию. Восприятие эмоциональной информации зависит от степени выраженности эмоции в голосе и ее вида. Исследования показали большую надежность адекватного восприятия таких эмоций, как гнев и страх по сравнению с эмоцией радости. С эволюционно-исторической точки зрения это можно объяснить большей социально-биологической значимостью эмоций гнева и страха (как сигналов угрозы и опасности) по сравнению с эмоцией радости (как сигнала комфорта и удовольствия). С акустической точки зрения эмоции гнева и страха закодированы более выразительными и надежными средствами, чем эмоция радости (Морозов, 1977). Существенно различны индивидуальные способности людей к восприятию эмоциональной информации.

*В.П. Морозов*

### 32. Эмоциональный слух.

Для характеристики эмоциональной импрессивности, т.е. способности человека к адекватному восприятию эмоциональной информации предложено понятие эмоциональный слух (Морозов, 1985, 1988, 1991, 1993, 1994). Если фонетический речевой слух обеспечивает способность человека воспринимать вербальное смысловое содержание речи, то эмоциональный слух (ЭС) — это способность к определению эмоционального состояния говорящего по звуку его голоса. В музыкальном искусстве ЭС — это способность к адекватному восприятию и интерпретации тонких эмоциональных оттенков музыкальных звуков.

В теоретическом плане ЭС определен как сенсорно-перцептивная часть системы невербальной коммуникации, специализированная к адекватной оценке эмоциональной информации в звуковой форме. В отличие от речевого слуха, центр которого расположен в левой височной зоне мозга (центр Вер-нике), центр эмоционального слуха расположен в правой височной области. Нарушение этой зоны (например, при инсульте и др.) приводит к неспособности адекватно воспринимать и узнавать знакомые мелодии, голоса, эмоциональную интонацию речи (Балонов, Деглин, 1976; Бару, 1977).

#### 32.1. Тест на эмоциональный слух.

Для оценки индивидуальных и типологических различий среди людей по степени развитости ЭС разработаны автором специальные психоакустические тесты, представляющие собой наборы эмоционально окрашенных фрагментов звуковой речи, пения, музыки, полученные с участием профессиональных актеров, певцов, музыкантов (Морозов, 1985, 1991, 1993, 1994; Morozov, 1996; Морозов, Жданов, Фетисова, 1991; Морозов, Кузнецов, Сафонова, 1994; Фетисова, 1991, 1994; Серебрякова, 1994, 1995 и др.).

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 45

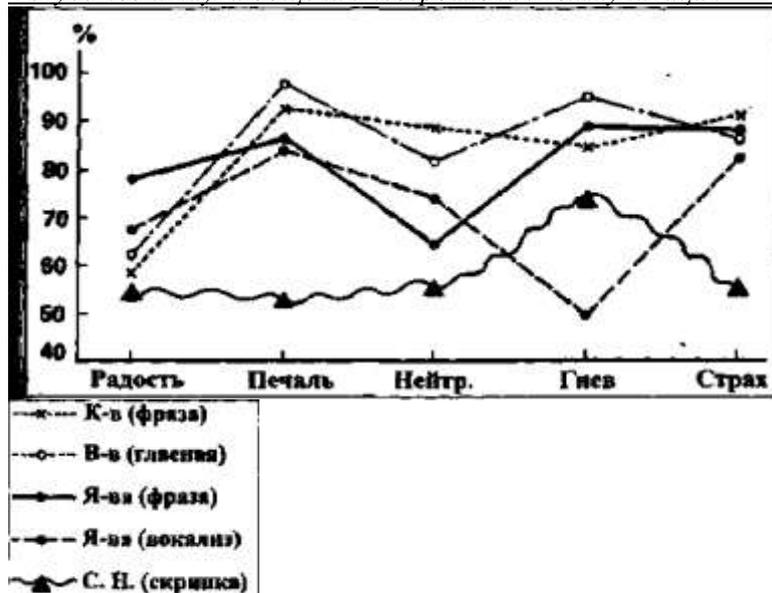


Рис. 8. *Язык эмоций* независим от смысла слова. Одним из доказательств этого является способность человека — актера, певца, музыканта — выразить эмоции при произнесении (или пении) не только фразы со словами, но вокализации ее без слов (вокализ на мелодию фразы «*Спи дитя мое*»), при пении одной гласной на одной ноте и даже при помощи звука скрипки. В последнем случае скрипачу давалось задание выразить *радость, гнев, страх* и т. д. при игре отрывка из Рондо каппричиозо Сен-Санса. По вертикальной шкале — вероятность правильного восприятия слушателями разных эмоций (%) (По Морозов, 1989).

В.П. Морозов

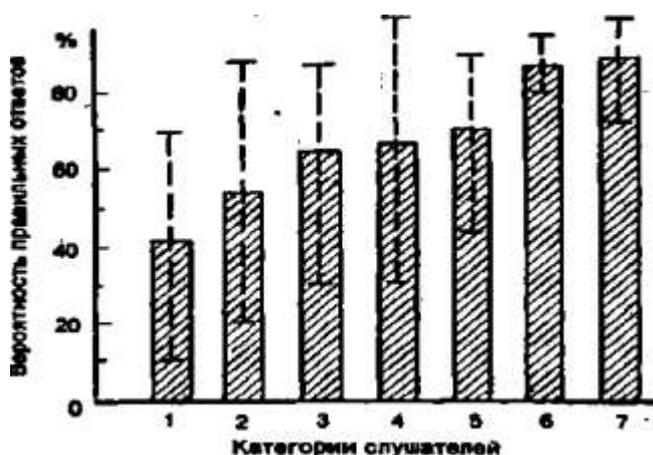


Рис. 9. Эмоциональный слух - способность воспринимать эмоциональные оттенки чужого голоса - неодинаков у разных людей. Высота масштабных столбиков на графике показывает вероятность правильного определения характера выражаемой голосом эмоции. Категории слушателей обозначены цифрами: 1 — школьники 1-го класса; 2 — школьники 2-го класса; 3 — взрослые; 4 — школьники 5-го класса; 5 — ученики начальных классов детской музыкальной школы; 6 — вокальный ансамбль «Тоника»; 7 — студенты-вокалисты консерватории. Штриховыми линиями обозначены «лимиты» - пределы индивидуальных различий среди слушателей каждой категории (По Морозов, 1983).

#### Искусство и наука общения невербальная коммуникация А1

Процедура исследования позволяет с достаточно высокой степенью объективности выявить способность любого человека к адекватному восприятию эмоциональной интонации и количественно оценить эту способность в баллах, точнее, в процентах правильной идентификации всех прослушанных индивидом эмоционально окрашенных фрагментов речи, пения, музыки. Преимущество подобных невербальных тестов над вербальными тестами-опросниками,

доминирующими в психологической науке, состоит в том, что с их помощью можно получить более адекватные оценки способностей и свойств обследуемых людей, в частности, их эмоционально-эстетического восприятия.

Среднестатистический нормальный индивид обладает эмоциональным слухом на 60-70 баллов. Но встречаются люди с эмоциональным слухом всего лишь на 10-20 баллов, что можно характеризовать как эмоциональную тугоухость или даже глухоту, обнаруженную, в частности, у детей, воспитывающихся без родителей в детском доме (по исследованию А.Х. Пашиной, 1991), у лиц, страдающих алкоголизмом и наркоманией (по исследованию Е.И. Серебряковой, 1995). С другой стороны, имеются обладатели сверхвысокого эмоционального слуха (до 90-95 баллов) среди музыкантов, дирижеров хоров, вокалистов, ведущих артистов балета (Фетисова, 1991). Дети 1-2 классов общеобразовательной школы имеют эмоциональный слух от 26% до 73%, в среднем 45-60% (баллов).

Исследования показали статистически надежную корреляцию ЭС с такой психологической характеристикой как эмпатия (тестируемой по опроснику Меграбяна), высокую повторяемость результатов тестирования аналогичных возрастных и профессиональных групп людей (Морозов, 1994), что свидетельствует о валидности и прогностичности теста на ЭС.

48

*В.П. Морозов*

#### **322. Исследования эмоционального слуха у «художников» и «мыслителей».**

Были проведены сравнительные исследования особенностей восприятия эмоциональной информации речи (как важнейшей составляющей невербальных средств общения) у людей, принадлежащих к двум различным категориям (по критерию художественный— мыслительный типы): а) абитуриентов Московской государственной консерватории 1997г., (91 чел.— «художники») и б) студентов Московского государственного социального университета), (39 чел.— «мыслители»).

Способность к восприятию эмоциональной информации речи исследовалась с применением разработанного автором теста на эмоциональный слух (см. § 3.2.1.).

Сравнительные уровни эмоционального слуха (%)

«художников» и «мыслителей» при восприятии

разных эмоций

Категория обследованных	Среды М, %	ЭС к восприятию разных эмоций, %					
		радость	печаль	гнев	страх	Нейтраль	к-т вар. %
Абитуриенты МГТС	73.4	83.3	63.9	69.2	68.9	733	7.2
Студенты МГСУ	67.8	79.5	64.5	53.8	62.4	752	13.6
Разница	5.6	4.4	-0.6	15.4	6.5	4.1	---

В результате было установлено:

- Представители художественного типа личности - абитуриенты МГТС — имеют в целом более высокий эмоциональный слух ( $73,4 \pm 3,85$ ) по сравнению с представителями мыслительного типа — студентами МГСУ ( $66,1 \pm 2,8$ ).

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 49

Различие статистически достоверно при вероятности нуль-гипотезы по критерию Стьюдента,  $0,04$ .

- Гистограмма распределения числа обследованных респондентов как функция уровня адекватности восприятия эмоционального контекста речи (ЭС) у «художников» существенно сдвинута в сторону более высоких уровней ЭС (см. рис. 10). Анализ гистограммы показывает, что общее число «художников» с высоким ЭС (свыше 80%) составляет 39,6% от численности всего коллектива, а этот же показатель у «мыслителей» равен всего лишь 12,8%, т.е. на 26,8% меньше, чем у представителей художественного типа. Вместе с тем в коллективе «мыслителей» число лиц с низким ЭС (ниже 60%) составляет 17,9%, а у «художников» всего — 5,5%.

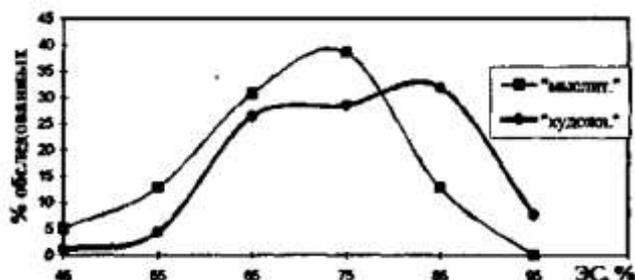


Рис. 10. Сравнительные гистограммы распределения числа обследованных (в %) «художников» и «мыслителей» по уровням эмоционального слуха (ЭС, %)

Существенные различия между «художниками» и «мыслителями» обнаруживаются и при сопоставлении профилей

50

*В. П. Морозов*

ЭС, т.е. особенностей восприятия различных эмоциональных контекстов речи (см. табл.). Как показал анализ, у представителей художественного типа наблюдаются более высокие уровни восприятия отдельных эмоций (радость, печаль, гнев, страх, нейтраль) и в целом меньшая неравномерность профилей ЭС (коэффициент вариативности 7,2%), т.е. почти в два раза меньше, чем у «мыслителей» (13,6%). У представителей мыслительного типа оказывается сильно заниженной чувствительность к восприятию «гнева» (53,8%) по сравнению с «художниками» (69,2%); в целом на 15,4% ниже, что и приводит к значительному увеличению коэффициента вариативности восприятия разных эмоциональных красок (13,6%).

Таким образом, в целом представители художественного типа личности отличаются от мыслительного более высокой эмоциональной импрессивностью (высоким уровнем ЭС) и большей адекватностью восприятия разных эмоциональных контекстов речи. Введенный нами новый показатель ЭС — коэффициент вариативности ( $\sigma/M \cdot 100\%$ ) уровня восприятия разных эмоций — может быть использован в комплексе с другими показателями в качестве одного из критериев принадлежности респондента к

художественному типу личности, что немаловажно при профотборе и социальной профориентации людей.

### 3.23. Об особенностях восприятия гнева.

Немаловажная особенность — значительное снижение адекватности восприятия интонации гнева, а также печали — оказалась характерной в той или иной степени для всех обследованных молодежных коллективов, включая детей начальных классов. Феномен объяснен адаптацией сенсорно-перцептивной сферы современного человека к доминирующей в акустической среде агрессивно-

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* 51

гневной мелодике речи и музыки. В результате человек перестает адекватно реагировать на интонации гнева, раздражения, страха, принимая их за норму.

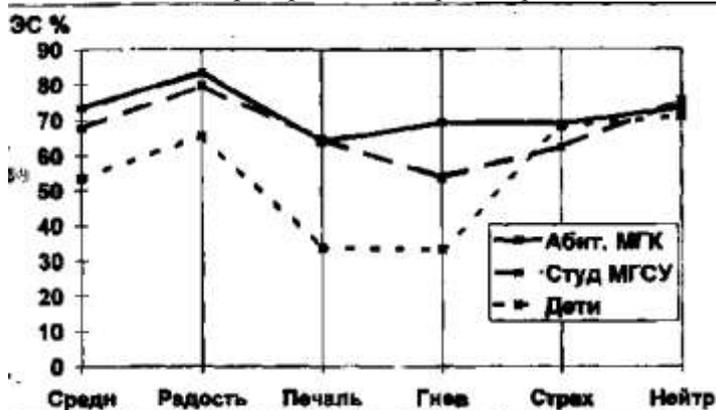


Рис. 11. Сравнительные уровни эмоционального слуха (%) при восприятии разных эмоций у студентов и школьников.

Данное явление можно рассматривать как своего рода защитную реакцию психики, на постоянно действующий негативно-эмоциональный стрессорирующий фактор. Таким образом, происходит деформация эмоционально-эстетического эталона слухового восприятия людей, т. е. смещение нормы в сторону гнева и печали (и нередко - страха) и как следствие агрессивности звуковой среды, окружающей современного человека (в голосах людей, а также в средствах массовой коммуникации - радио и ТВ).

Нарушение эмоциональной сферы не ограничивается сенсорной областью, но сочетается с усилением агрессивной

*В.П. Морозов*

составляющей поведения - доминированием в межличностных отношениях эмоционально-негативных речевых и поведенческих реакций, которые также приобретают характер нормы (грубость, сквернословие, взаимная неприязнь, непорядочность поведения и т. п.).

В одном из номеров журнала «За рубежом» (1-6 ноября 1996 г.) опубликована статья «Ох уж, эти невежливые американцы», о грубости, доходящей до цинизма и хамства — вплоть до нецензурной брани и прочих непристойностей в средствах массовой информации США (по материалам «Ю. С Ньюс энд уорлд рипорт», Вашингтон). Любопытно, что в результате социологического опроса основную ответственность за это большинство американцев возлагает на., рок-музыку (67%), в меньшей степени на радиointервью (52%) и школы (34%). Теодор Рузвельт— 26-й президент США — оставил соотечественникам такой завет: «Воспитать человека интеллектуально, не воспитав его нравственно — значит вырастить угрозу для общества». Похоже, что Америка забыла это предостережение.

Положение с грубостью у нас в России сегодня не лучше, если не сказать хуже, а «крутой» рок не уступает американскому.

В этой связи роль агрессивно-гневных интонаций в современной повсюду звучащей поп- и рок-музыке (не говоря уже о жестокостях в фильмах, заполнивших телеэфир) представляется отнюдь не малозначительной. Об этом же свидетельствуют специально проведенные исследования (Новицкая, 1984; Гребенникова и др., 1995; Костриков, 1996; Морозов, 1997).

### 33. Эстетическая информация.

Словесные определения эстетической информации речи и голоса носят оценочный характер: нравится-не нравится, приятный-неприятный, нежный-грубый, чистый-хриплый и

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* 53

т.п. Важнейшей особенностью эстетической информации является ее образность и

метафоричность. Эстетические характеристики голоса как акустического явления не ограничиваются чисто акустическими определениями (звонкий-глухой, высокий-низкий), но заимствуются из области других сенсорных ощущений, например, зрительных (яркий-тусклый, светлый-темный), кожно-тактильных (мягкий-жесткий, теплый-холодный), или мышечных (легкий-тяжелый) и даже вкусовых (голос бывает сладкий, кислый, с горечью) и т. п., а также характеризуют физиологические особенности образования звука в голосовом аппарате человека (грудной, горловой, носовой, напряженный, свободный, вялый) и даже состояние здоровья (болезненный), утомления (усталый) и т. п. К тому же слушатели способны наделять голос даже нравственными категориями, например, назвать звук «благородным». Это относится скорее к человеку — обладателю голоса, но такая категория — благородный звук — бытует и у инструменталистов, например, скрипачей, пианистов, трубачей и др.

Эстетическая информация принадлежит к числу наименее исследованных и вместе с тем несомненно значимых психологических характеристик человека. С лингвистической точки зрения не важно, каким тембром голоса произнесена та или иная фраза. Однако психологическое ее воздействие существенно зависит от эстетических характеристик голоса. Это определяется сформированными у людей стереотипами психологического восприятия говорящего: слушатели склонны приписывать большие достоинства людям с эстетически совершенно звучащей речью (приятный тембр, интонации и т.п.) по сравнению с несовершенной речью. Специально проведенные сравнительные экспериментальные исследования магнитофонных записей речи группы драматических артистов, обладающих эстетически совершенными

*В.Л. Морозов*

речевыми качествами и группы бизнесменов, речь которых была оценена эстетически более низкими баллами, показали, что слушатели статистически достоверно приписывают обладателям красивой речи не только высокие интеллектуально-эстетические и психологические качества (симпатичность, интеллигентность, образованность, доброжелательность, великодушие, чувство собственного достоинства), но и значительно более высокие деловые и партнерские качества (компетентность, надежность, инициативность, энергичность, уверенность, заинтересованность), а также — лучшее состояние здоровья (Морозов, 1995а). (см. также § 3.12 «Психологический портрет человека по невербальным особенностям его голоса»).

Приведенные результаты находят подтверждение в исследованиях американских и немецких психологов, показавших, что люди склонны наделять большими достоинствами внешне более красивых и симпатичных людей по сравнению с менее красивыми; красивым оказывается больше доверия, уважения, естественно, симпатии, им чаще склонны прощать экстравагантное поведение, супружескую неверность, у красивых — более высокая зарплата, успешное продвижение по службе, суды чаще выносят им оправдательные приговоры и т. п. (Красота и успех, 1995).

#### **3.4. Эмоционально-эстетическая информация как категория искусства.**

Эстетическая информация, близкая по своей природе к эмоциональной и потому нередко объединяемая под термином эмоционально-эстетическая, играет особо важную роль в различных видах изобразительного искусства (живопись, скульптура и др.), а также сценического (драматического, вокального, музыкального, инструментального). Так, например, в вокальном искусстве различные типы певческих голосов: бас, баритон, тенор, сопрано, меццо-

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 55*

сопрано, контральто—являются по сути дела эстетическими категориями с определенными звуковысотными и тембровыми характеристиками, обеспечивающими создание определенных сценических образов музыкально-художественных произведений, характеризующихся яркой индивидуальностью. По критериям эмоционально-эстетической информации различаются также разные жанры и виды вокально-музыкального искусства (академическое, оперно-концертное, эстрадное, церковное, хоровое, сольное, ансамблевое пение и т.п.).

Вокальное искусство принадлежит к числу комплексных, синтетических видов, поскольку эмоционально-эстетическое воздействие осуществляется как вербальными средствами — словом, — так и невербальными, т.е. особым характером акустического строения вокальной речи: а) увеличением длительности гласных, б) большим диапазоном изменения силы (более 30 дБ) и высоты голоса (до 2-х октав и более), г) наличием вибрато (амплитудно-частотных модуляций голоса с периодичностью 5-7 Гц), д) особым певческим тембром, характеризующимся повышенной звонкостью и полетностью, что определяется наличием в спектре певческого голоса

так называемой высокой певческой форманты (представляющей собой зону значительно усиленных обертонов в области 2300-3000 Гц, расположенных в зоне максимальной чувствительности слуха, см. рис. 12), наконец — е) особым использованием фонетических средств эмоционально-эстетического воздействия (Морозов, 1977).

56

В.П. Морозов

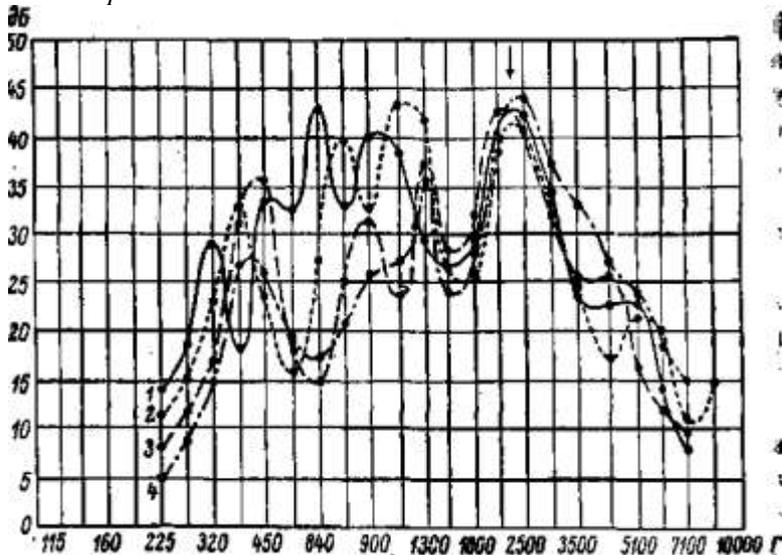


Рис. 12. Важнейшее эстетическое свойство голоса хороших профессиональных певцов - приятная на слух звонкость, «серебристый тембр» — зависит от присутствия в голосе усиленных по амплитуде высоких обертонов (в области 2300-3000 Гц), получивших название высокая певческая форманта (ВПФ). На рисунке представлены наложенные друг на друга спектры голоса известных мастеров вокального искусства: 1 — Ф. Шаляпина (гласи. А, нота  $mi^1$ ), 2 - П. Лисициана (гласи. А, нота  $sol^1$ ), 3 — Э. Карузо (гласи. О, нота  $la^1$ ), 4 — Г. Зобиана (гласи. А, нота  $la^1$ ). Хорошо видно, что ВПФ, отмеченная стрелкой, у баса, баритона и двух теноров имеет большой уровень энергии и практически совпадает по своему расположению на шкале частот (По Морозову, 1977).

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 57

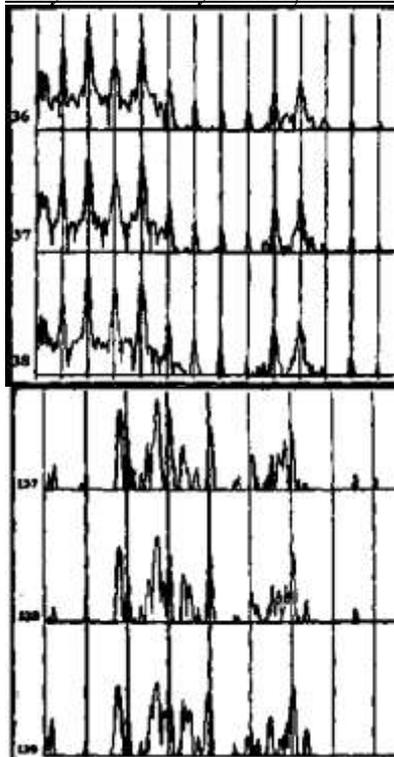


Рис. 13а Примеры гармонических спектров певческого голоса. Эмоционально спокойный звук. Певец академического жанра В.В. Вертикальные линии соответствуют идеальному гармоническому расположению обертонов на шкале частот по отношению к частоте основного

тона (по Морозов, Кузнецов, Харуто, 1995)

Рис. 136. Примеры *негармоничных* спектров голоса при выражении гнева Солист тяжелого рока  
Обозначения те же, что и на рис. 13а (по Морозов, Кузнецов, Харуто, 1995).

*В. П. Морозов*

В последнее время обнаружено, что такие эмоционально-эстетические категории, как *минор и мажор* реализуются в вокальном искусстве специфическим перераспределением частотного расположения обертонов голоса (Морозов, Кузнецов, 1994). Указанное явление, получившее название «феномен квазигармоничности» лежит в основе эмоциональной выразительности голоса (как в пении, так и в речи).

Экспериментальные исследования показали, что голоса певцов разных жанров характеризуются разной степенью эмоциональности и гармоничности обертонов. Для академических певцов, в целом, характерно преобладание положительных эмоций (радость благополучие, уравновешенность), а для солистов тяжелого рока - отрицательных (гнев, беспокойство, страх). Далее были проведены исследования степени гармоничности обертонов голоса у певцов указанных групп: с помощью специальных компьютерных методов вычислялись усредненные значения степени отклонения каждого из первых десяти обертонов (%) от их идеального гармонического положения на оси частот амплитудного спектра. Оказалось, что минимальные отклонения характерны для певцов академического жанра (0,1-3%), а максимальные - для ряда рок-солистов (4-9%) (см. рис.13).

Эти и другие исследования показывают, что выражение отрицательных эмоций, прежде всего гнева, реализуется дисгармоничностью обертонов голоса, а для положительных - характерна гармоничность (Mogozov, 1996, Морозов, 1997).

#### **3.4.1. Роль средств массовой информации.**

Эмоционально-эстетические характеристики речи особенно важны для лиц речевых профессий (дикторы радио, ТВ, лекторы, пропагандисты, педагоги, политики, общественные деятели и т.п.). Многомиллионная слушательская аудитория радио и ТВ не только дает свою критическую

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 59

оценку выступающим (по эстетическому, психологическому воздействию их речи), но и формирует под их воздействием эстетические свойства собственной речи. Средства массовой коммуникации — радио, ТВ — всегда были образцом, эталоном высокой эстетической культуры речи. Достаточно вспомнить хотя бы голоса наших выдающихся дикторов Ю. Левитана, О. Высоцкой и других мастеров дикторской речи. Сегодня, к сожалению, мы становимся свидетелями резкого снижения эстетических свойств речи выступающих по радио и ТВ: высокопрофессиональные дикторы сменили журналисты, часто не имеющие никакой дикторской подготовки, порой со множеством речевых недостатков, как вербальных, так и невербальных: тембра голоса, орфоэпии, интонации и т.п. Факт, достойный сожаления, поскольку воспитательная сила радио и ТВ огромна. Вульгарная манера публичного речевого поведения предлагается как норма. Эстетический эталон высококультурной русской речи предан забвению. По мнению ряда авторитетных специалистов по дикторской речи, в частности, И.Е. Прудовского, лингвистов, фонетиков, психологов, искусствоведов — авторов многочисленных писем слушателей радио и ТВ — необходимо принятие серьезных мер к возрождению культуры речевого поведения и прежде всего — профессиональной речи на радио и ТВ.

#### **35. Индивидуально-личностная информация**

Индивидуально-личностная информация, позволяющая узнавать знакомых по голосу (например, по телефону), принадлежит к числу наиболее специфичных характеристик для каждого конкретного человека. В этом отношении она соизмерима с дактилоскопическими узорами на отпечатках пальцев и внешним видом человека. Встречающееся иногда сходство голосов, вызванное, например, семейной мимикрией или искусным звукоподражанием, тем не менее при

*В. П. Морозов*

детальном анализе как на слух опытных экспертов-аудиторов, так и, особенно, с помощью современных акустических методов (фоноскопия), выявляет целый ряд существенных различий. Практическая неповторимость голоса каждого человека позволяет использовать данное свойство в банковском деле как средство верификации личности и автоматического обеспечения строго индивидуального доступа к сейфу его владельца, а также в криминалистике для опознания правонарушителей и т. п.

Высокая специфичность индивидуально-личностной информации речи определяется характерными для каждого человека особенностями тембра голоса, его высоты, интонационных

модуляций речи, темпо-ритмических характеристик, а также характерных атипичных речевых проявлений: покашливание, смех, особенности фонетики, нарушения речеобразования, заикание, картавость, дизартрии и т. п. По данным В.И. Воячека, в старой Италии в паспорте человека наряду с другими его отличительными чертами отмечались свойства голоса. Звуковысотные и тембральные особенности голоса обусловлены неповторимыми индивидуальными различиями в строении гортани, голосовых связок (складок, по современной терминологии), их длины, толщины, жесткости, а также объема и формы резонаторных полостей, влияющих на тембр. Весьма существенное влияние на голос оказывают индивидуальные психофизиологические особенности личности: тип нервной системы, темперамент, пол, возраст и другие свойства, рассматриваемые в соответствующих разделах данной работы (см. также следующие §§ Биофизическая информация, Акустические основы НК и ДР-)-

Экспериментальные исследования показывают высокую степень надежности распознавания людей на основе индивидуально-личностной информации голоса: до 98% и более на выборке в несколько десятков магнитофонных записей

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 51

знакомых и незнакомых голосов (речевые фразы длительностью 5-10 сек.) при наличии типичного комнатного шума. Существенно, что высокая надежность опознавания знакомых голосов сохраняется и при их инвертированном во времени звучании (Пашина, Морозов, 1990), что свидетельствует о большой помехоустойчивости данного вида невербальной информации

### **3.6. Биофизическая информация**

Биофизическая информация, характеризующая половые, возрастные различия людей, а также — рост и вес человека, в определенной мере отражает и индивидуальностные особенности людей. Ее основное отличие от индивидуально-личностной информации состоит в том, что она характеризует принадлежность человека к определенной категории по биофизическим критериям (пола, возраста, роста, веса), т. е. несет не сугубо индивидуальные, а типологические, групповые (среднестатистические) черты указанных категорий людей. По этому критерию данный вид информации может быть причислен к социально-групповой категории (см. следующий §), поскольку, по крайней мере, половые и возрастные группы можно рассматривать и как социальные категории. Специфичность биофизической информации в том, что она связана, в основном, с биологическими, физическими (анатомическими) свойствами людей фактически ими определяется.

Надежность определения биофизических характеристик говорящего по его голосу достаточно высока и соответственно составляет: для пола — 98,4%, возраста — 82,4%, ( $7,4 \pm 2,9$  лет), роста — 96,7 %, ( $5,6 \pm 2,6$  см), веса — 87,2%, ( $8,6 \pm 3,1$  кг) (Морозов, 1993). Точность определения указанных характеристик существенно зависит от возраста слушателей, которые лучше всего определяют возраст говорящих, близкий к собственному. При этом молодые

62

*В. П. Морозов*

слушатели (17-25 лет) склонны занижить возраст старших и тем более, чем больше возрастная разница говорящих — слушатель. Дети допускают существенно (в 1,5-2 раза) большие ошибки в определении биофизических характеристик говорящих, равно как и лица другой национальности. Таким образом, адекватность восприятия биофизической информации речи определяется социальным опытом auditors.

#### **3.6.1. К проблеме «фоторобот по голосу»: определение ширины рта говорящего.**

Цель работы состояла в исследовании разрешающих возможностей слушателей по определению относительных размеров рта говорящего по его голосу. Из теории речеобразования известно, что изменение размера и формы ротового отверстия как излучателя звука и составной части ротового резонатора существенно влияет на спектральные характеристики речи, что отражается в изменении тембровых качеств речевых звуков (Г. Фант, 1964; В.Н. Сорокин, 1987). Таким образом, имеется объективная основа для субъективной оценки размеров рта по голосу.

В первой предварительной серии экспериментов была установлена способность слушателей (8 чел.) с достаточной уверенностью определять относительные размеры рта двух дикторов (методом схематических графических зарисовок), ширина рта которых в норме различалась на 18,6%. Все аудиторы безошибочно определили как диктора с большей, так и с меньшей шириной рта. Ошибки auditors в определении соотношений ширины рта составляли от 5 до 22% от истинных различий.

Во второй серии были проведены более обширные статистические исследования по оценке аудиторами относительных изменений ширины рта одного и того же диктора при произнесении им стандартной фразы (по магнитофонным записям его голоса). Изменение ширины рта диктора

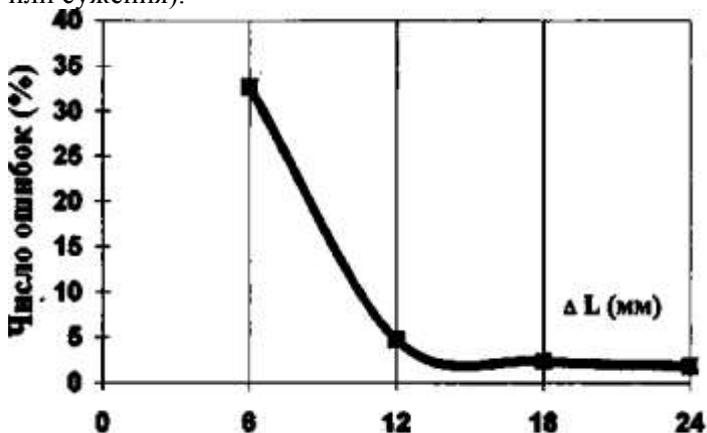
Искусство и наука общения невербальная коммуникация 63  
включало три основных градации (*норма, широко, узко*) и две промежуточных (*слегка узко, слегка широко*) при среднем изменении ширины рта между соседними градациями ~6мм. Контроль за шириной рта производился с помощью специальной методики измерения линейных размеров, а также с помощью компьютерной программы оценки спектральных характеристик речи. Психоакустический тест на ширину рта состоял из 30 реализаций стандартной фразы с варьированием вышеуказанных размеров рта в случайном порядке.

Было обследовано пять групп предварительно не тренированных аудиторов общей численностью 60 человек (студенты МГТС и Mill Y). Установлено, что способность к определению относительной ширины рта говорящего по вышеуказанному тесту у разных аудиторов колеблется от 40% до 87% правильных оценок и в среднем для всего контингента обследованных (60 чел.) составляет  $64,8 \pm 8,5\%$ . Расчеты показали, что основное число ошибок аудиторов (32,7%, что составляет 77,3% правильных определений) приходится на спутывание соседних градаций ширины рта (например, вместо *узко*, -*слегка узко* и т.п.), соответствующих изменениям ширины рта на  $M, = \pm 6$  мм и резко уменьшается для более широких диапазонов изменения ротового отверстия.

Таким образом, можно сделать вывод, что разрешающие возможности слуховой системы человека при определении ширины рта говорящего по звуку его голоса составляют в среднем около  $\pm 6$  мм (с учётом трудноучитываемых погрешностей). Такого рода изменение ширины рта ( $\pm 6$ мм) уже приводит к едва заметным на слух (многих людей) изменениям тембра голоса говорящего, что объективно соответствует определённым изменениям спектральных характеристик речевых звуков (при расширении рта происходит относительное повышение уровня высокочастотных состав-

В.П. Морозов

дающих спектра, а при сужении— их понижение, пропорционально степени расширения или сужения).



Ошибки, %	32,7%	43%	2,4%	1,9%
Правильно	77,3 %	95,2%	97,6%	98,1 %

Рис. 14. Вероятность ошибок (%) определения относительной ширины рта говорящего как функция  $\Delta L$  (мм)

Полученные результаты, равно как и предложенный метод представляются существенными для дальнейшей разработки теории психологического портрета человека по его голосу (Морозов, 1993, 1995, 1997,1998), а в практическом плане—системы «фоторобот по голосу», что немаловажно для криминалистики. Большие индивидуальные различия среди аудиторов при оценке ширины рта по голосу дают основания использовать

Искусство и наука общения- невербальная коммуникация 65

предложенный метод в качестве невербального теста для оценки индивидуально-личностных

психологических особенностей людей по критерию слухо-зрительных ассоциаций (образов), а также при отборе и тренировке экспертов аудиторской бригады.

### 3.7. Медицинская информация

Медицинская информация отражает состояние здоровья говорящего и характеризуется известными терминами (голос «больной», «болезненный» и т.п.). Они указывают как на специфические виды заболеваний, связанные с нарушением работы голосового аппарата и органов артикуляции, так и на общее болезненное состояние организма. В этой связи можно выделить три основных подвида медицинской информации.

### **3.7.1. Фониатрическая информация**

Фониатрическая информация характеризует состояние голосового аппарата по формированию гласных звуков, т.е. нарушение голоса. Например, при различного рода простудных заболеваниях (острый ларингит) голос приобретает сиплый характер (дисфония) или вообще пропадает (афония) ввиду несмыкания голосовых связок. Острый ринит приводит к характерной при насморке гнусавости тембра. Фониатрическая информация является важным диагностическим показателем степени

выраженности профессиональных нарушений голоса (у лекторов, педагогов, певцов, актеров и др.) и используется врачами-фониатрами в клинической практике (фоническое прослушивание). Применение современной аппаратуры позволяет объективизировать этот вид диагностики, придав ему количественные критерии (нарушение силы голоса, тембра по спектральным характеристикам и т.п.). Весьма распространенным профессиональным заболеванием этого вида явля-

**66**

*В.Л. Морозов*

ется фонастения, характеризующаяся слабостью голоса, уменьшением звуковысотного и динамического диапазонов и др. В отличие от острых воспалительных заболеваний фонастения характеризуется отсутствием видимых их проявлений в лорорганах, что заставляет искать ее причины в переутомлении центрально-нервных механизмов регулирования голосового аппарата.

### **3.7.2. Логопедическая информация**

Логопедическая информация характеризует степень нарушения артикуляторных процессов речеобразования. Они, в свою очередь, подразделяются на виды, связанные с периферическими нарушениями артикуляции (дизартрии, косноязычие, картавость и др.) и с центральными нарушениями, например, заиканием, которому подвержены и дети и взрослые (до 5-8% населения). Последний вид недуга является крайне неприятным, ввиду психологического угнетения больного, у которого еще с детства, вследствие постоянных насмешек товарищей, может сформироваться комплекс неполноценности. По этой причине, а также ввиду неясности психофизиологических механизмов заикания и неэффективности терапии, это нарушение речи стоит в числе серьезных социально-психологических и медицинских проблем.

### **3.7.3. Информация об общем медицинском состоянии**

Информация об общем медицинском состоянии связана с источником заболевания не напрямую (как фониатрическая и логопедическая информация), а опосредовано, главным образом через психику больного в результате понижения общего тонуса, угнетенностью его психического состояния, озабоченностью исходом болезни и т.п., а в определенной мере и нарушением физического состояния (затрудненное дыхание и др.). Все три вида медицинской ин-

*Искусство и наука общения, невербальная коммуникация 57*

формации в той или иной степени связаны со спецификой заболевания и используются опытными клиницистами в диагностических целях.

### **3.8. Информация о помехах.**

Информация о помехах, сопровождающих процесс речи, также немаловажна для слушателя. Помехи могут быть разного происхождения. Так, например, электроакустические шумы в телефонном тракте, никак не связанные с личностью говорящего, являются индифферентной помехой. Шумы же в помещении, откуда ведется телефонный разговор, могут быть значимой помехой, т. е. нести уже определенную информацию о говорящем, свидетельствуя о взаимодействии его с другими людьми, его местонахождении, например, на вечеринке (гул голосов, музыка), или на улице (шумы транспорта) и т. п. Этот вид информации может иметь особое значение в криминалистике для выяснения обстоятельств дела, связанных с личностью данного человека и т. п.

### **3.9. Пространственная информация**

Пространственная информация — это информация о пространственном расположении говорящего по отношению к слушателю: азимут (справа, слева, спереди, сзади), расстояние, движение (удаление, приближение, передвижение вокруг слушателя и т. п.). В основе пространственного

восприятия лежит бинауральный механизм слуха, т. е. восприятие двумя ушами. Установлено, что смещение источника звука в сторону по отношению к фронтальному центру восприятия, например, вправо, приводит к запаздыванию прихода звуковой волны в левое ухо по сравнению с правым (эффект предшествования), Величина запаздывания определяется разностью расстояний от источника звука до правого и левого уха, деленной на скорость звука в воздухе

*В.П. Морозов*

(340 7с). В случае максимальной разности (для расположения говорящего сбоку слушателя) запаздывание приблизительно определяется разностью расстояний между ушами, т. е. около 21 см и составляет около 0,6 мс. При небольших смещениях источника звука, близких к фронтальному расположению, запаздывание может составить около 0,04 мс (минимально ощутимая разность во времени). Этого запаздывания достаточно, чтобы человек идентифицировал источник звука либо немного справа, либо слева. Другим фактором является экранирующее действие головы, в результате чего звук к дальнему уху приходит не только с запаздыванием, но и ослабленный по интенсивности. Порог пространственной идентификации источника звука для слуха человека составляет всего 2,5-3,0°. Простейший опыт позволяет убедиться в справедливости временной теории пространственной локализации звука: если у обычного врачебного фонендоскопа удлинить или укорачивать одну из ветвей, т. е. трубок, ведущих к ушам, то субъективный звуковой образ, вызванный постукиванием по мембране фонендоскопа, соответственно будет смещаться в сторону, противоположную удлиненной ветви, или наоборот — в сторону укороченной трубки (опыт Урбанчика).

Важным психологическим свойством пространственного восприятия говорящего слушателем является так называемый *cocktail party effect* («эффект вечеринки»). Точнее его можно назвать «эффектом направленного внимания» или «эффектом пространственной психологической избирательности». Он состоит в том, что при наличии многих говорящих вокруг слушателя, человек способен сознательно направлять свое внимание на интересующего его собеседника, избирательно улучшать восприятие его речи при одновременном подавлении (игнорировании) речи других говорящих людей. Специальные опыты показали, что данный эффект избирательного

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация 69*

пространственного восприятия (т. е. обострение слуха) составляет свыше 10 дБ (Альтман, 1983). Эффект направленного внимания может улучшить восприятие речи до 10—15% (по критерию разборчивости). Весьма важно, что данный психологический эффект направленного внимания проявляется не только при бинауральном пространственном восприятии, но, в определенной мере, и при восприятии монофонических магнитофонных записей, например, одновременно звучащих голосов, и не только в условиях бинаурального (т. е. в свободном звуковом поле), но и моноурального прослушивания, как например, при телефонном разговоре.

### **3.10. Социально-типологическая информация**

Социально-типологическая информация характеризует, в частности, национальность говорящего. Это отражается в акценте, т. е. в особенностях произношения фонетических элементов чужой речи, в манере (фонетическом укладе), характерной для родного языка говорящего и обусловленной национально-историческими традициями языковой культуры (Зиндер, 1989). Акцент может быть результатом отсутствия в родной речи ряда фонем и аллофонов, которые говорящий заменяет близкими, но далеко не тождественными на слух носителями данного языка, фонетическими элементами своей речи.

Национальные особенности родного языка человека, говорящего на другом языке, проявляются также в интонации речи, т. е. характерных для каждого языка особенностях распределения мелодических и ударных элементов речевых фраз. Интонация и фонетический уклад (база) чужого языка наиболее трудно усваиваются иноязычными, даже при овладении ими словарным запасом, грамматикой и синтаксисом иностранного языка. Поэтому акцент и интонация используются в криминалистике для опознания национальности говорящего. Не менее важную

*В.П. Морозов*

социально-типологическую информацию несет диалект говорящего (местный выговор, местные наречия), свидетельствующий о региональном происхождении носителей одного и того же языка (В.И. Даль) (например, «оканье» в Вологодской области, «аканье» в Московской, диалектные особенности интонации и т.п.).

В речи человека отражается его социально-иерархический статус (ранг) по отношению к слушателю, как например, в диалоге «начальник-

подчиненный», «учитель-ученику», «сильный-слабый», «независимый-зависимый» и т.п. Начальственный, поучительный, покровительственный, снисходительный, а нередко и рис. 15. Отношения раздражительный тон начальник-подчинен-  
начальника, „ли робкий,™- «£,,«£™? зависимый, а то и льстивый, Calero, 1971).  
угоднический, самоуничижительный тон подчиненного. Степень выраженности такого рода социально-иерархических особенностей речи может определяться как диапазоном ранговых различий, так и психологическими характеристиками коммуникантов — прежде всего — выраженностью чувства собственного достоинства (см. также следующий раздел «Психологическая информация»).

Художественная литература и сценические — драматическое, оперное — искусства дают множество примеров социально-иерархических особенностей речевого поведения людей в различных жизненных ситуациях, осуждения художественными средствами случаев унижения чести и достоинства человека,



Рис. 15. Отношения начальник-подчиненный. Кто есть кто? (По Nierenberg and Calero, 1971).

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 71

а также — добровольного или вынужденного самоунижения людей.

### 3.11. Психологическая информация

Психологическая информация охватывает широкий круг личностных характеристик человека, которые в той или иной степени могут проявляться в невербальных (как, впрочем, и в вербальных) особенностях речи. Попытки установить по голосу такие психологические особенности говорящего как воля, темперамент, экстраверсия-интроверсия, доминантность, общительность, интеллект, неискренность и др. были предприняты в экспериментальной психологии еще в середине нашего столетия (Ликляйдер, Миллер, 1963) и продолжают по настоящее время. С определенной вероятностью каждый из перечисленных видов психологической информации присутствует в речи человека или проявляется в соответствующих ситуациях общения (см. § 3.12. «Психологический портрет человека по его голосу»).

Недавние исследования показали, что в речи человека хорошо различаются (как лингвистически, так и невербально!) такие важные психологические черты личности как чувство собственного достоинства и чувство превосходства (Морозов, 1995). При этом, если чувство достоинства оценивается слушателями как весьма положительное свойство говорящего (даже

<sup>1</sup> Типичный пример — исповедь «Червяка» в романсе М.И. Мусоргского «Червяк»: «...ходят слухи, что будто граф... моя жена... Граф, говорю, приобретая, трудясь, я должен быть слепым. Да ослепит и честь такая! Ведь я червяк в сравнении с ним, лицом таким, его сиятельством самим!». Музыка композитора, воспроизводящая интонации живой человеческой речи, и исполнительское мастерство артиста-певца красочно дополняют невербальными средствами вербальный смысл монолога этого лишенного чести и достоинства «человека-червяка».

*В.П. Морозов*

более высоко, чем, например, доброжелательность), то чувство превосходства, наоборот, чаще всего — как негативное качество. Известно, что и чувство достоинства, и чувство превосходства основаны на высокой самооценке личности, что, в целом, может и не вызывать негативной реакции, если, разумеется, самооценка говорящего в глазах собеседника не слишком завышена (самолюбие). Однако чувства достоинства и превосходства различаются по критерию отношения к другому, т. е. к партнеру по общению: если чувство собственного достоинства сочетается с

уважительным отношением к другому, то чувство превосходства — с занижением, недооценкой личностных качеств коммуниканта, пренебрежительным к нему отношением (высокомерная снисходительность и т. п.). Естественно, что для любого человека, каков бы он не был по социальному статусу по отношению к говорящему, это является унижительным и вызывает его соответствующую явную или скрытую реакцию протеста. Таким образом, отношение коммуниканта к партнеру по общению, выраженное как вербальными, так и невербальными средствами, является для реципиента информацией особо важного значения. Справедливым в этой связи представляется бытующее у англичан определение понятия «джентльмен»: «Джентльмен — это человек, с которым любой другой человек чувствует себя джентльменом». Определение, подразумевающее общеизвестность, подчеркивает основные атрибуты «джентльменского набора» — демонстративную учтивость, уважительность, вежливость в общении со всеми.

Стоит, правда, заметить, что светская учтивость как демонстрация уважительного отношения к другому, может иметь разную психологическую основу: искреннее признание и уважение достоинства другого или, как подметил еще Ф. де Ларошфуко, «желание всегда самому встречать вежливое обращение (независимо от признания достоинств коммуниканта) и слыть обходительным человеком» (Ла-

### Искусство и наука общения невербальная коммуникация 1Ъ

рошфуко, 1990). При этом невербальные средства общения (интонация, тембр голоса, кинесика) поведут себя различным образом: если в первом случае они составят гармонический ансамбль с учтивыми словами, то во втором случае будут молчать, т.е. оставаться нейтральными или даже будут противоречить словам (в случае реально низкой оценки собеседника говорящим). Указанная дисгармония вербально-невербальных смыслов лежит в основе нашего распознавания неискренности высказывания, хотя фальшивая светская учтивость давно приучила людей удовлетворяться при обмене любезностями формальным смыслом произнесенных слов. Недаром поэтому говорится, что нет ничего более несносного, чем подробно отвечать на вопрос «Как ваше здоровье». Тем не менее надо признать, что вежливость в любом варианте есть признак воспитанности, образованности, культуры человека, а в наше время — еще и недюжинной психологической выдержки, «джентльменского иммунитета» против процветающей грубости.

### **3.12. Психологический портрет человека по невербальным особенностям его речи**

Психологический портрет человека как описание его основных психологических свойств и особенностей — обычно получают с помощью традиционных тестов-опросников, направленных на выявление указанных характеристик обследуемого (Потемкина, 1994). Нами впервые дано экспериментально-теоретическое обоснование и предложен метод построения психологического портрета человека по невербальным особенностям его речи. Заметим, что «психологическим» портрет мы называем не только потому, что он указывает на психологические свойства говорящего, но прежде всего потому, что он формируется в психике субъекта восприятия, является вообразимым, субъективным отражением объективных свойств говорящего в сознании слушателя.

#### *В.П.Морозов*

Теоретической основой возможности построения психологического портрета человека по его голосу является отражение многих психических и физических свойств и состояний человека в акустических характеристиках его речи и голоса (Морозов, 1991, 1993, 1994, 1995, 1998). Структуру психологического механизма распознавания слушателем (экспертом-аудитором) личностных свойств говорящего по его голосу можно представить в виде четырех основных блоков или звеньев цепи (информационного канала), связывающей говорящего со слушателем (рис. 16):

Блок 1 — объективные (реальные) физические и психологические свойства говорящего;

Блок 2 — объективные (реальные) акустические характеристики речи и голоса говорящего (интонационно тембровые, темпо-ритмические и др.);

Блок 3 — это субъективный образ речи и голоса говорящего, возникающий у субъекта восприятия — слушателя. Этот образ, как показали исследования, существенно зависит от жизненного опыта субъекта восприятия, его языковой и общей культуры, разрешающих перцептивных возможностей его слуховой системы по отношению к акустическим характеристикам речи (мелодический, тембровый, фонематический, ритмический, эмоциональный слух и др.);

Блок 4 — субъективный образ самого говорящего человека, т. е. совокупность его индивидуально-

личностных и типологических свойств, которыми он обладает в представлении субъекта восприятия (слушателя). Этот четвертый блок в сущности и есть психологический портрет говорящего по его голосу, возникающий у слушателя. Естественно, что этот четвертый блок также, как и третий существенно зависит от многих субъективных свойств слушателя (его жизненного опыта, знания людей, ассоциативных свойств его мозга и памяти, позволяющих связать те или иные свойства личности с особенностями его речи и голоса).

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 75*

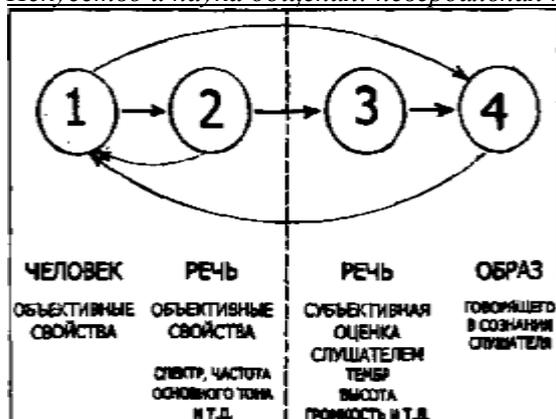


Рис. 16. Схема формирования психологического портрета человека по особенностям его речи и голоса включает четыре основных блока преобразования информации. Между объектом восприятия (блок 1) и его субъективным образом в сознании слушателя (блок 4) имеется два блока-посредника: объективные свойства речи говорящего (блок 2) и их субъективная оценка слушателем (блок 3). Стрелкой сверху (1-4) указан возможный канал априорной информации слушателя о говорящем (например, ранее полученные о нем сведения или получаемые непосредственно в процессе общения путем зрительного восприятия собеседника и т. п.), воздействующий на формирование слушателем образа говорящего по механизму психологической установки.

Стрелками снизу указаны каналы обратной связи, оказывающие влияние на характер речи говорящего, в зависимости от реакции слушателя (4-1) и восприятия собственной речи, например, коррекция громкости, интонации и т. п. (Ориг.).

*В.П.Морозов*

Ввиду того, что в цепи передачи информации о личностных свойствах говорящего человеку-слушателю имеется два блока-посредника (2-й блок и 3-й блок), естественно возникает проблема адекватности психологического портрета говорящего, построенного слушателем, его реальному прототипу, т.е. соответствия объективных реальных свойств говорящего субъективным портретным характеристикам, которыми наделяет говорящего слушатель (эксперт^аудитор). Осуществленные с этой целью исследования показали достаточно высокую адекватность оценки по голосу. Особенно это касается биофизических и эмоциональных характеристик говорящего (см. § 3.6. и § 3.1.).

Проведенные нами специальные экспериментальные исследования должны были оценить метод построения психологического портрета человека по голосу соответствие его традиционным

психологическим методикам: тестам-опросникам Кэтэлла и Айзенка (Морозов, 1996). В результате оказалось, что оценка личностных свойств (соответствующих 16-ти факторному тесту Кэтэлла) по голосу тем более соответствует традиционному методу Кэтэлла, чем выше балл экстраверсии данного обследуемого по Айзенку. Иными словами, личностные психологические свойства экстравертов более доступны для определения по голосу, по сравнению с интровертами, что вполне согласуется с психологическим смыслом экстравертированности и интровертированности личности.

Следует отметить, что не только разные люди, но и различные личностные характеристики одного и того же человека, представленные балльными оценками по факторам Кэтэлла, также в различной степени могут быть «прозрачны» для оценок по голосу. Так, некоторые факторы, характеризующие эмоциональность, например, экспрессивность-сдержанность (F) или общительность-замкнутость (A) могут оказаться более точно определяемы по голосу, чем, напри-

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 11*

мер, фактор Qi (консерватизм-радикализм) и т. п. Наконец, в формировании психологического портрета важнейшая роль принадлежит индивидуально-личностным характеристикам субъектов восприятия, т.е. аудиторов (слушателей), которые существенно различаются как в плане типологических, так и индивидуальных особенностей (Манеров, 1990; Морозов, 1991, 1994).

В связи со сказанным, психологический портрет человека по голосу носит не абсолютно адекватный (как, например, фотопортрет), а вероятностный характер (как, впрочем, и психологический портрет, построенный по традиционным тестам-опросникам). Тем не менее, социально-психологическая сущность портрета по голосу представляется весьма значимой. Как уже упоминалось (в § «Эстетическая информация»), стереотипы восприятия человека по голосу склоняют слушателей наделять более высокими достоинствами людей с более совершенной в лексическом и экстралингвистическом отношении речью, по сравнению с людьми, речь которых не совершенна. Эта закономерность восприятия возникла не случайно, т. к. основывается на множестве ассоциативных связей голоса человека с его внешней (физической) и внутренней (психологической) сущностью. Поэтому психологический портрет по голосу, т. е. психофизический образ говорящего, возникающий у слушателя, хотя и носит вероятностный характер, тем не менее, имеет весьма большое значение в формировании межличностных отношений людей. В определенном смысле он носит характер самодостаточной психологической

характеристики человека, нечто вроде визитной карточки, причем карточки со множеством личностных характеристик, которые говорящий, сам того, может быть, не желая, дарит слушателям.

*В.П. Морозов*

### **3.12.1. Сравнительные психологические портреты коммерсантов и артистов по невербальным особенностям их речи**

В условиях предпринимательской деятельности огромное значение имеет фактор доверия и недоверия компаньонов друг к другу. Естественно, что о человеке судят прежде всего по его долам. Но всякому коммерческому, тем более, совместному делу предшествует определенная договоренность сторон. А в процессе договоренности уже и формируются представления компаньонов друг о друге, которые и решают вопрос быть или не быть совместным делам.

При речевом общении, например, по телефону, доверие или недоверие формируется не только на основании того, ЧТО говорит человек собеседнику, но и того, КАК он говорит, т.е. на основе всего комплекса как лингвистической, так и экстралингвистической невербальной информации. При этом, если вербальная информация адресуется к сознанию и логике слушателя, то невербальные компоненты речи (своеобразное интонационно-тембровое сопровождение слов), являющиеся эволюционно-древним предшественником речи, воздействуют в основном на подсознание слушателя, непроизвольно создают психофизический образ говорящего, формируют определенную психологическую установку слушателя к говорящему.

Любому человеку важно знать, какое впечатление он производит па других людей своим поведением и, в частности, речью и голосом. Для бизнесмена, как мы видим это впечатление является особо важным, поскольку может повлиять на характер коммерческих отношений с его партнерами. Любой человек, ознакомившись с собственным психологическим портретом, который формируется у среднестатистического слушателя при восприятии речи и

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 79

голоса данного человека (например, по телефону, по радио, ТВ и в жизни), может принять меры к тому, чтобы постараться изменить свой психологический портрет в лучшую сторону. Этому будут способствовать и рекомендации деловым людям, основанные на результатах данных экспериментально-психологических исследований

Основная цель настоящего исследования состояла в научном обосновании и экспериментальной проверке нового комплексного подхода к решению задачи формирования психологического портрета делового человека на основании аудиторского анализа его речи и голоса слушателями

Обычно в условиях деловых межличностных отношений психологический портрет определенного человека складывается у реципиента на основании комплекса зрительно-слуховых его восприятий с учетом опосредованной информации, получаемой из других источников. В настоящем исследовании ставится задача выяснить информационно-психологическую значимость канала непосредственно слухового восприятия в его "чистом виде", т.е. с исключением возможности влияния на аудиторов зрительной и другой информации, характеризующей объект исследований.

Типичными реальными ситуациями, отвечающими этим требованиям в естественных жизненных условиях, является, например, восприятие говорящего человека в магнитофонной записи, по радио или в условиях телефонных деловых разговоров.

Поскольку психологический портрет человека строится по особенностям его речи и голоса, то естественно ожидать, что характеристики каждого конкретного портрета будут сильно зависеть от указанных особенностей речи и голоса обследуемого человека. Можно с достаточной степенью уверенности предсказать, что совершенные в эстетическом отношении речь и голос (красивый тембр, приятная интонация, дикция и т.п.) дадут более благоприятные показатели

*В. П. Морозов*

психологического портрета, по сравнению с невыразительной речью, несовершенной орфоэпией и т.а

Речь и голос каждого из людей уникальны, неповторимы и чрезвычайно разнообразны по своим техническим и эстетическим характеристикам (в том числе и среди бизнесменов). Но с целью подчеркивания указанных различий мы сочли целесообразным в число обследуемых включить также группу мастеров художественного слова из числа известных драматических артистов и чтецов.

Суть предложенного метода создания психологического портрета человека по его голосу состоит в балльной аудиторской оценке группой экспертов целого ряда психологических характеристик говорящего в координатах семантически противоположных пар этих характеристик (*доброжелательный-недоброжелательный* и т.п.) и дальнейшей специальной статобработке результатов. Таким образом в отличие от распространенных в психологии методов опроса испытуемых (где они практически характеризуют себя) в нашем методе степень выраженности той или иной психологической черты обследуемого определяют эксперты-аудиторы на основании особенностей его речи и голоса. Основанием правомочности такого подхода является установленная связь между рядом психофизических свойств и состояний человека, с одной стороны, и акустическими особенностями его речи и голоса, с другой стороны (Морозов, 1991,1993,1998).

Из всего многообразия психологических характеристик человека были отобраны такие, которые так или иначе значимы для портрета коммерсанта и его потенциального партнера (*доброжелательный-недоброжелательный,*

*чистосердечный-коварный, искренний-неискренний, щедрый-скупой* и т.п.). Всего таких характеристик было отобрано 63. При этом 56 из них представлены в форме семантически противоположных пар, а 7 - в форме униполярных свойств (чувст-

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* gj

во собственного достоинства, чувство превосходства, эмоции: радость, страх и др.).

Важнейший теоретический и практический интерес представляет вопрос о том, какие особенности речи и голоса человека являются ответственными за те или иные его психологические характеристики, возникшие в сознании слушателя. С этой целью второй этап экспериментальных исследований состоял в проведении аудиторских оценок речи и голоса предпринимателей и менеджеров по специально разработанной схеме. Данная схема включает в себя оценки 82 характеристик речи и голоса обследуемого. Все перечисленные психологические свойства и особенности речи оценивались по 5-балльной шкале.

Было обследовано 11 человек, принадлежащих к двум различным профессиональным категориям: бизнесмены (5 чел.) и представители искусства, владеющие техникой профессиональной художественной речи (драматические артисты и чтецы - 6 чел.). Группу бизнесменов составили: N 1 -маклер одной из коммерческих фирм; N 2 - генеральный директор крупной коммерческой фирмы; N 3 - сотрудник этой же фирмы; N10- директор Российского представительства Всемирной Компании управления капитала; N11 - Президент фирмы Термес".

Группу артистов и чтецов составили: N 4 -А. Михайлушкин (отрывок из рассказов о Суворове); N 5 -нар. артист СССР Б. Ливанов (рассказ М.Ю. Лермонтова "Белла"); N 6 - засл. арт. Н. Пеньков (рассказ "Сервис императора"); N 7 - засл. арт. Республики Е. Вестник (текст "Советы доктора Добсона"); N 12. - нар. арт. СССР В.И.Качалов (сцена из пьесы Н. Островского "Лес", в диалоге с арт. В.И. Хенкиным); N 13 - нар. арт. СССР О.Н. Абдулов (рассказ АП Чехова "Дипломат").

*В.Л. Морозов*

Речевые фрагменты коммерсантов состояли из чтения отрывков текста и свободной речи - ответов на вопросы об их отношении к НЛЮ, экстрасенсам и т.п., а -также высказываний на профессиональные темы. Указанные образцы речи были частично получены путем

магнитофонной записи при непосредственном контакте с обследуемыми, а частично - из фондов Радио.

Прослушивание образцов речи обследуемых проводилось аудитором в магнитофонной записи. Бригада аудиторов состояла из 6 человек (три психолога, два лингвиста, один фонопед-вокалист). Прослушав очередной фрагмент речи, они заносили свои суждения в бланки по 5-балльной шкале оценок каждого из психологических качеств, согласно инструкции, данной на бланках.

Результаты статистической обработки представлены в таблице 1.

Анализ всех 63 качеств портрета, использованных для его описания, позволил сгруппировать их в пять основных категорий: а) общей оценки обследуемого (располагающий-отталкивающий, образованный-необразованный и т.п.); б) отношение к слушателю, собеседнику (искренний-неискренний, доброжелательный-недоброжелательный и т.п.); в) отношение к предмету разговора, к делу (заинтересованный-незаинтересованный, энергичный-вялый и т.п.); г) отношение говорящего к себе (уверенный-неуверенный, чувство достоинства, превосходства и т.п.); д) эмоциональность (радость, печаль, гнев и т.п.).

Сравнение портретов коммерсантов и артистов показывает следующее. Портреты артистов при всем их разнообразии и индивидуальных особенностях в целом характеризуются существенно более высокими баллами положительных качеств (см. таблицу). Общая оценка по всем 64 качествам у коммерсантов равняется  $26,2 \pm 13,1$ , артистов  $71,3 \pm 7,8$ .

Искусство и наука общения- невербальная коммуникация 83

Максимально высокие показатели психологического портрета аудиторы дали нар. арт. СССР В.И. Качалову (номер 12): общая оценка +86,7%, отношение к слушателю +78,1%, к делу +71,7%, к себе +85,9% при самом высоком чувстве собственного достоинства +96,7%.

**Таблица1 Сравнительная оценка портретов коммерсантов и артистов по основным психологическим категориям свойств**

Категории качеств	Коммерсанты	Артисты
Общая оценка	$26,2 \pm 13,1$	$71,37,8$
Отношение к собеседнику	$15,9 \pm 13,0$	$52,2 \pm 17,9$
Отношение к делу	$41,2 \pm 13,5$	$63,9 \pm 8,8$
Отношение к себе	$29,5 + 19,6$	$67,5 \pm 14,9$
Эмоциональность в том числе:		
Радость (оптимизм)	$20,0 \pm 10,8$	$63,3 \pm 23,5$
Печаль (пессимизм)	$26,7 \pm 11,1$	$27,2 \pm 20,1$
Гнев (недовольство)	$11,3 \pm 5,6$	$19,5 \pm 9,3$
Страх	$18,0 \pm 10,2$	$4,5 \pm 5,4$
Нейтрально	$58,0 \pm 12,8$	$21,0 \pm 13,8$

Выборочная компьютерная оценка коэффициентов корреляции между различными качествами обследованных по-

*В. П. Морозов*

казала сильные статистические связи основного качества -*располагающий* - с такими свойствами, как *доброжелательность* ( $R=0,6318$ ), *искренность* ( $R=0,9617$ ), *заинтересованность* ( $R=0,8354$ ), *чувство собственного достоинства* ( $R=0,8347$ ) и в то же время не обнаружили достоверных связей с *чувством собственного превосходства* ( $R=0,2273$ ).

Поскольку психологические портреты составлены по особенностям речи и голоса обследуемых людей, именно эти особенности и определяют характеристики портретов Речь и голос несут в себе достаточно определенную информацию о психологических свойствах говорящего и эти свойства оказываются существенно разными у разных людей как по качественному разнообразию, так и по степени выраженности каждого из обследованных качеств.

У артистов речь и голос обладает несомненно более высокими, чем у коммерсантов, эстетическими свойствами, что и сказывается на психологических групповых портретах: средние баллы психологических качеств артистов намного выше таковых качеств коммерсантов по всем показателям, включая такие, казалось бы, специфические для деловых людей качества, как отношение к делу: коммерсанты +41,2, артисты+63,9%.

Кроме того, в пределах одной и той же профессиональной категории наблюдаются весьма значительные различия в оценке аудиторами психологических характеристик обследуемых. Так, в группе коммерсантов наиболее высокие оценки получили руководители крупных коммерческих фирм (NN 2 и 11) и более низкие оценки - рядовые работники (например, N1).

Результаты показывают, что повышение уровня общей оценки свойств человека сопряжено с практически пропорциональным ростом общих эстетических свойств речи данных обследуемых лиц. Таким образом, человек (по совокупности многих психологических свойств) оценивается в Искусство и наука общения невербальная коммуникация 85

лом тем более высоко, чем совершеннее его речь (по оценкам тех же аудиторов). И наоборот, чем больше речь и голос того или иного субъекта набирает отрицательных баллов (увеличиваются "минус-качества" речи), тем ниже общая психологическая оценка человека

Анализ этой важной закономерности показал, что "плюс-качества" человека коррелируют с "плюс-качествами" его речи с вероятностью  $R=0,98$ , т.е. практически стопроцентно и с абсолютной достоверностью. В то же время "плюс-качества" человека сопряжены с "минус-качествами" его речи с коэффициентом корреляции  $R=0,94$ , что еще раз подчеркивает обнаруженную закономерность.

Установленная весьма значимая статистическая связь между свойствами речи и голоса человека и характеристиками его портрета обуславливает реальную возможность для людей, желающих улучшить свой психологический портрет, достигнуть этого путем совершенствования речи и голоса, совершенствования их эмоционально-эстетических характеристик. Опыт артистов - мастеров художественного слова является примером такого рода возможности.

Эстетический облик человека, воспринимаемый окружающими по его внешнему виду, является вполне естественной и привычной заботой каждого. Усилия, которые предпринимает человечество (в особенности его лучшая половина) для того, чтобы выглядеть лучше (с помощью косметики, одежды и т.п.), поистине грандиозны. Но внешний вид - это лишь часть общего эстетического портрета человека, причем лишь его малая часть. Более значительная психологическая часть, создаваемая особенностями речи и голоса, почему-то не является у нас предметом столь же пристальной заботы. Это, по-видимому, результат длительного пренебрежения к эстетической культуре речи и голоса, как и к многим другим гуманитарным ценностям, имевшего место в нашем обществе в течение многих десятилетий.

*ВЛМqxВое*

Настоящая работа является экспериментальным доказательством наличия для каждого человека, в том числе и для деловых людей, чье общение с другими людьми происходит в основном с помощью телефона, равно как и для всех лиц речевых профессий (дикторов радио, ТВ, лекторов, педагогов, политических деятелей и др.) и вообще для всех людей, желающих выглядеть лучше в глазах окружающих, наверняка нереализованной ими возможности улучшения своего психологического портрета путем совершенствования эмоционально-эстетических характеристик собственной речи. Разработанный метод позволяет не только оценить количественно множество отдельных составляющих психологического портрета, но и указать, за счет каких характеристик речи психологический портрет любого человека может быть улучшен.

### **3.12.2. Психологический портрет политического деятеля по невербальным особенностям его речи**

Речь политика без преувеличения можно назвать важнейшим инструментом его профессиональной деятельности: это средство пропаганды и защиты его политической позиции, и борьбы со своими политическими оппонентами, и убеждения широких народных масс и т.п. Бесспорно, что ум, политическая дальновидность, эрудированность, опытность - все это важно и необходимо. Но все эти качества, в конечном итоге выражаются в речи политического деятеля. Все выдающиеся политики достигли своих высот благодаря умению убеждать и переубеждать, вселять уверенность в своей правоте, вызывать не только энтузиазм и доверие, но и расположение слушателей, прежде всего избирателей.

Развитие средств массовой информации - радио, ТВ, телефон - в миллионы раз увеличивают слушательскую аудиторию, а следовательно и роль речи политического дея-

теля. По сути дела, он всегда «на виду» практически у всего населения страны и зарубежных слушателей.

Как показывают исследования и факты, доверие и расположение человек вызывает не только содержательной, смысловой, логической стороной речи, воздействующей на сознание, но и невербальной, экстралингвистической, действующей на подсознание слушателей. В этом плане говорят а чарующем, гипнотическом, суггестивном воздействии речи (тембр, интонация и др.), невольно склоняющем слушателя на сторону говорящего, вызывающем доверие к словам и симпатию к оратору.

И наоборот, логически безупречная речь может не оказать должного влияния, не вызвать интереса, если невербальные характеристики речи оказываются не на высоте. Примеров подобного рода в политической жизни общества имеется предостаточно.

«В английском парламенте, - писал Дейл Карнеги, - модна старая поговорка, что дело не в том, О ЧЕМ говорят, а в том, КАК об этом говорят.

...Эдмунд Берк писал речи, столь совершенные по логике, аргументации и построению, что их теперь изучают как классические образцы в половине колледжей его страны, но Берк был никуда не годным оратором. Он не обладал способностью преподнести свои перлы, делать их интересными и убедительными. Поэтому в палате общин его называли «обеденным колоколом». Когда он поднимался на трибуну, члены палаты начинали кашлять, шаркать ногами и толпами покидали зал»

Удивительно, что люди, подобные Э. Берку - а он был, бесспорно, умным человеком — даже не осознают, в чем причина неудачи их выступлений. Они продолжают с усердием совершенствовать смысловую - вербальную - сторону речи, нисколько не заботясь о ее не менее важной невербальной стороне. Здесь, по-видимому, сказываются прису-

*В. П. Морозов*

шие каждому человеку психологические черты его личности степень принадлежности к мыслительному или художественному типу. Блистательным политиком, по-видимому, будет тот, который обладает свойствами, как того, так и другого типа. Об этом свидетельствует пример Теодора Рузвельта.

«Теодор Рузвельт часто приглашал критиков послушать, как он диктует, или же читал им вслух тексты своих речей. Он отказывался обсуждать с ними правильность того, что он говорил. К тому времени его решение было уже принято, и принято бесповоротно. Он просил советов не о том, что говорить, а о том, как сказать это.»

Что касается наших современников, убедительны свидетельства пресс-секретаря королевы Елизаветы П Майкла Шела: «Сколько часов и дней тратим мы на подготовку речей, выступлений, интервью. И слишком слабым, если не сказать на нулевой отметке, оказывается у нас ответ на вопрос — КАК мы будем произносить написанные слова...

Если обратиться к политике, весьма интересно отметить то воздействие, которое оказывали на своих современников выдающиеся личности XX века, например, Черчилль, Рузвельт, де Голль... И мы сразу осознаем, что дело даже не в словах, которые звучали в устах этих людей, хотя, скажем, Черчилль умел произвести впечатление и самим отбором слов. Дело в той общей амальгаме авторитетности, голоса оратора, выбора момента, решительности и убежденности, всей той ауры власти, которая лепит образ и заставляет людей вслушиваться в то, что говорит этот человек.

Маргарет Тэтчер не хватает глубины, основательности. Пожалуй, это так, но соль в том, что она, знала, как подать себя аудитории, и, по большей части люди слушали ее. Тогда как Нил Киннок (бывший лидер лейбористской партии), хотя и обладал подлинно ораторским даром, явно страдал от

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* го,

дефицита коммуникабельности, слова его как бы проходили сквозь нас, не оставляя никаких следов.»

Дополнительные примеры подобного рода читатель найдет в Приложении к книге в высказываниях М.Т. Цицерона, М.В. Ломоносова, А.Ф. Кони, М.Е. Салтыкова-Щедрина и других.

Приведенных примеров достаточно, чтобы показать, насколько важна в речи политического деятеля невербальная составляющая, как велико ее значение в формировании имиджа политика. К сожалению, опыт предшественников мало кого заботит из современных политических деятелей. Об этом, в частности, свидетельствуют результаты проведенных нами экспериментальных исследований, посвященных роли невербальных характеристик речи в формировании у слушателя

образа политического деятеля, его психологического портрета .

Общий контингент обследуемых (респондентов) состоял из 17 человек политических деятелей, фрагменты речи которых были записаны с ТВ- передач. Респонденты были разделены на 3 группы:

группа 1 - выступления депутатов Государственной Думы с трибуны Думы (5 человек)

группа 2 - предвыборные выступления кандидатов в депутаты Городской Думы (6 человек)

группа 3 - интервью депутатов Государственной Думы журналистам ТВ в кулуарах Думы (6 человек)

Указанные записи были прослушаны экспертами-аудиторами с целью получения психологических портретов респондентов по разработанной автором методике (см.

<sup>2</sup> В работе по данной теме участвовала студентка 5 курса Московского государственного Социального Университета Е.А. Разоренова, работавшая под моим научным руководством, при консультативном участии проф. ЕВ. Цукановой.

*В.П. Морозов*

п. 3.12.2). Группу аудиторов (15 человек) составил молодежный коллектив студентов 5 курса Московского Государственного Социального Университета. В число их были включены лица, с хорошим и высоким эмоциональным слухом (по предварительным обследованиям с применением теста на *эмоциональный слух*) с целью обеспечения наиболее адекватных результатов.

Каждый из респондентов был оценен не только по показателям качеств *человека*, но и невербальных особенностей *его речи*.

В общей сложности было получено и обработано на ЭВМ при помощи методов математической статистики 15810 человеко-оценок, из них: 9690 оценок *человека* (по 38 его частным характеристикам) и 6120 оценок *речи* (по ее 24 характеристикам). Также как и в предыдущем разделе характеристики *человека* были сгруппированы в пять основных разделов: 1) общие характеристики, 2) отношение к слушателю, 3) отношение к себе, 4) отношение к делу и 5) эмоционально-эстетические характеристики.

Результаты средних оценок *человека* всех трех обследованных групп респондентов представлены в таблице.

Можно видеть, что средние групповые баллы оценок аудиторами респондентов всех групп не превышают 3,5 балла (при индивидуальных оценках отдельных качеств - от 1,4 до 4,5 балла). Таким образом, в восприятии слушателей образы политических деятелей не отличаются в среднем сколько-нибудь яркими социально-психологическими характеристиками. Особенно низкими оказались у них эмоционально-эстетические свойства личности: ниже 3 баллов! (см табл.2).

Прослеживаются определенные групповые различия в оценках политиков Группа депутатов, выступавших с трибуны Государственной Думы (гр.1); в целом была оценена наименее располагающей (общая характеристика 3,007 балла), тогда как группа депутатов, дающих интервью в кулуарах

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 91

Парламента (гр. 3), получила более высокие оценки по всем разделам характеристик *человека* (общая характеристика 3,319 балла). Причины подобных результатов могли стать следующие. Во-первых, речи с трибуны Парламента носят будничность и не всегда интересны и актуальны для тех, кто их произносит и слушает. Во-вторых, в кулуарных интервью политик обращается к огромной аудитории телезрителей, в том числе и к своим избирателям, и поэтому проявляет несомненно большую заинтересованность вызвать интерес слушателей, старается быть максимально убедительным, продемонстрировать свою индивидуальную политическую позицию, что несомненно, отражается и в невербальных характеристиках его речи. В-третьих, не исключена вероятность, что телекорреспонденты выбирали для интервью более опытных и интересных собеседников, хотя, в число респондентов мы сознательно не включали наиболее видных политиков, поскольку голоса их хорошо знакомы слушателям и мнение о них аудиторы могли бы высказывать не только по невербальным особенностям их речи, но и на основании априорной информации другого рода.

Группа "кандидатов в депутаты Городской Думы (гр.2) получила более высокие оценки (3,187 балла), чем группа парламентариев, выступающих с трибуны Гос. Думы (гр.1). Это, возможно, связано с особой психологической установкой кандидатов в депутаты произвести хорошее впечатление, добиться доверия и признания избирателей: интонация их речей более располагающая, уважительная и эмоциональная.

Результаты показали сильную статистическую связь портретных характеристик *человека* с характеристиками его *речи*. Коэффициент корреляции по Пирсону между общими средними оценками *человека* и *речи* оказался равным  $R = 0.81$  с уровнем значимости  $p = 0.0001$ . Таким образом, сони-

*В.Л. Морозов*

ально-психологические характеристики *человека* были оценены тем выше, чем выше оценки невербальных характеристик речи (тембр, интонация, естественность и др.).

**Таблица 2**

**Средние баллы оценок аудиторами разных групп респондентов по основным характеристикам ЧЕЛОВЕКА (средние данные  $\pm$  стандартное отклонение)**

	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Общая характеристика	3.007 $\pm$ 0.2458	3.187 $\pm$ 0.2418	3.319 $\pm$ 0.2486
Отношение к слушателю	3.093 $\pm$ 0.4369	3.162 $\pm$ 0.1523	3.251 $\pm$ 0.1609
Отношение к себе	3.034 $\pm$ 0.2502	3.051 $\pm$ 0.3187	3.273 $\pm$ 0.2579
Отношение к делу	3.108 $\pm$ 0.2846	3.143 $\pm$ 0.3130	3.289 $\pm$ 0.2092
Эмоц. эстетич. характеристики	2.666 $\pm$ 0.3703	2.836 $\pm$ 0.1137	2.894 $\pm$ 0.2615

**Примечание к таблице.**

Разница в баллах между средними значениями в группах 1 и 2:  $M_2 - M_1 = 0,1797$ , при  $P=0,05$ .

Разница в баллах между средними значениями в группах 2и3:  $M_3 - M_2 = 0,1316$ , при  $P=0,01$ .

Разница в баллах между средними значениями в группах 1 и 3:  $M_3 - M_1 = 0,1316$ , при  $P=0,01$ .

Важный вклад в психологический портрет человека вносят эмоционально-эстетические характеристики его речи: эмоциональный статус, присваиваемый респонденту, практически совпадает с эмоциональными характеристиками его *речи*. При этом отрицательные эмоции в речи статистически достоверно коррелируют с основными свойствами человека

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* 93

со знаком «минус»: *гнев* -  $R=-0,56$ , при  $P=0,01$ ; *страх*- $R= -0,48$ , при  $P=0,04$ .

В заключение отметим, на образ политического деятеля несомненное влияние оказывает содержательная сторона его речи. Зависит также его образ и от индивидуальных и социально-групповых, в частности, возрастных категорий слушателей (молодежь, пенсионеры и др.). Поэтому, вполне возможно, что полученные нами характеристики политиков с использованием в качестве экспертов молодежной аудитории могли бы быть несколько иными при другой категории слушателей (но маловероятно, что существенно иными). Впрочем, студенческая молодежь как отнюдь не малочисленная категория избирателей имеет полное право на свое собственное мнение.

Отметим также, что в другой серии опытов по исследованию этих же политиков и с использованием другой аудитории экспертов (при участии Е.Л. Жуковой) нами были обнаружены достоверные статистические корреляции между основными характеристиками *человека*, полученными, с одной стороны, по его голосу, а с другой стороны - по его видеоизображению ( $R=0,55$ ). Таким образом,

экспериментально показано, что невербальные характеристики речи человека находятся в достаточно тесной связи с его невербальным поведением в процессе речи (поза, мимика, жест).

В целом полученные результаты свидетельствуют о несомненной важности невербальных характеристик речи политического деятеля для формирования его социально-психологического портрета у слушателя. Сильные статистические связи между образом политика и невербальными характеристиками его речи позволяют нам дать каждому из обследованных респондентов конкретные практические рекомендации по совершенствованию его имиджа.

*В.П. Морозов*

**3.13. Индивидуально-типологические особенности восприятия невербальной информации.**

## Художественный тип личности

Исследования выявили весьма значительные различия среди людей по степени адекватности восприятия невербальной информации. Они весьма существенны и носят как индивидуально-личностный характер, так и отражающий связь с социальными категориями — возрастными, профессиональными и др.

Зависимость от возраста, характерная для любого сенсорного процесса, вполне объяснима с позиции приобретения и накопления индивидом социального опыта речевого и невербального общения. Наряду с этим, преимущества людей художественных профессий (музыканты, актеры и др.) по сравнению с людьми «мыслительных» профессий (математики и т.п.) можно объяснить как очевидной профессиональной тренированностью в сфере невербального восприятия (например, музыканты), так и природными генетическими предрасположениями определенных людей к адекватному восприятию и переработке мозгом невербальной информации, т.е. принадлежностью их к так называемому художественному типу личности.

Имея ввиду, что данный вопрос представляет немаловажное теоретическое и практическое значение (например, в плане профориентации), были проведены специальные комплексные исследования людей художественного типа, особенно по критерию восприятия разных видов невербальной информации

Понятие «художественного» типа человека было выдвинуто академиком И.П. Павловым наряду с понятием «мыслительного» типа. Различие между данными типами Павлов видел в том, что для «мыслителя» характерно

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация.....95

аналитическое, поэлементное восприятие действительности, а для «художника» - комплексное, целостное восприятие. Аналогичное представление было высказано еще Б. Паскалем (1623-1663). Он писал о двух типах ума: математическом, основанном на отвлеченных представлениях о действительности (в котором нетрудно узнать «мыслителя» по Павлову) и непосредственном, для которого характерно непосредственное чувственное восприятие действительности («художник» по Павлову). «...Ум сугубо математический будет правильно работать только, если ему заранее известны все определения и начала. В противном случае он сбивается с толку и становится невыносим... А ум, познающий непосредственно, не способен терпеливо доискиваться первоначал, отвлеченных понятий, с которыми он не сталкивается в обыденной жизни и ему непривычных... Математики редко бывают способны к непосредственному познанию, а познающие непосредственно - к математическому...» (Паскаль, изд. 1990, с. 146-147). Попытки аналогичной классификации людей в литературе можно встретить неоднократно.

По современным научным представлениям наличие двух человеческих типов - мыслительного и художественного - объясняется функциональной асимметрией мозга человека: для «мыслителя» характерно преобладание левополушарного абстрактно-логического восприятия мира, а для «художника» - правополушарного эмоционально-образного восприятия. Проблема типологии человека весьма важна для решения целого комплекса теоретических и прикладных задач, связанных с пониманием сущности природы человека, художественного творчества, совершенствования системы общего и профессионального обучения и образования (в особенности в искусстве), профотбора и профориентации людей, понимания механизмов нарушения психики и выбора

*В.П. Морозов*

оптимальных средств терапии таких заболеваний и т. д. и т. п. Важно подчеркнуть, что «художественный» и «мыслительный» типы были выделены И.П. Павловым, как специфические человеческие типы, в отличие от известных четырех гиппократовских типов (флегматик, холерик, меланхолик, сангвиник), описанных Павловым и его последователями (Б.М. Теплов, В.Д. Небылицын, В.М. Русалов, Э.А. Голубева и др.) в категориях силы, подвижности и уравновешенности нервных процессов и распространяемых им и на мир животных.

Понимание специфических человеческих типов — художника и мыслителя, как показали современные исследования, опирается не только на базальные физиологические уровни жизнедеятельности человека, но и на всю сложнейшую архитектуру высших психических функций, коммуникативные способности и, в частности, доминирующий тип информационного

взаимодействия индивида с внешним миром (восприятие и переработка сенсорной информации) в рамках модели двухканальной (вербально-невербальной) природы системы коммуникации человека. В частности, показано, что все виды абстрактно-символической информации лучше воспринимаются и перерабатываются людьми мыслительного типа, а невербальные виды информации — людьми художественного склада личности (Морозов и др., 1994). Степень связи, ориентированности психики на конкретную действительность у художника выше, чем у типичного представителя категории абстрактных мыслителей. Конкретно это выражается в более высокой точности и адекватности отображения в психике художника (по сравнению с мыслителем) различных сторон этой действительности. Например, отмечается более тонкая дифференцированность восприятия оттенков цвета, звука, лучшего их запоминания, более точные, прочные и адекватные взаимосвязи и ассоциации между различными не только элементарными, но и сложными

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 97

образами действительности, с одной стороны, и их вербальным описанием, с другой. Как известно еще со времен «Великой дидактики» Яна Амоса Каменского, в действиях человека ничего нет и не может быть того, чего ранее не было в его чувствах и восприятиях. Именно поэтому совершенство сферы чувственного восприятия художника является основой для его художественно-репродуктивной деятельности.

Но сущность художника не ограничивается лишь тонкостью чувственного восприятия— это необходимое, но недостаточное условие.

Художественное творчество находится в тесной связи и со второй сигнальной системой, опирается на интеллектуально-творческий потенциал человека, речь, мышление. Для истинного, большого художника характерно не только правдивое отображение действительности, но и преломление ее через призму общественно-социального значения и даже философского осмысления. В этом понимании истинный, большой художник, артист, музыкант — это своеобразный мыслитель, опирающийся в своем мышлении не на абстрактно-знаковую символику, а на образы конкретной действительности. Вопреки традиционно сложившемуся представлению об исключительно вербальной сущности мышления, в последние годы начинает «получать права гражданства» представление и о невербальной природе языка и мышления человека (Спиркин, 1972; Горелов, 1980, 1985; Воронин, 1982; Симонов, 1987).

Один из важнейших аспектов, отличающих «художественный» тип личности от «мыслительного» лежит в сфере эмоционального отношения индивида к окружающему миру: для «мыслителя» доминирующим является рационально-рассудочное отношение, а для «художника» — эмоционально-образное. По отношению к музыкантам это свойство было отмечено Б.М. Тепловым, считавшим, что «...Способность эмоционально отзываться на музыку должна составлять как бы центр музыкальности» (Теплов, 1947).

*В. П. Морозов*

На важную роль эмоций как фактора, интегрирующего творческий процесс в искусстве, указывал академик П.К. Анохин (1983, с. 261-262). Этой же проблеме посвящен ряд известных трудов академика П.В. Симонова, вскрывающих психофизиологические основы системы К.С. Станиславского, эмоциональные механизмы

художественного творчества и актерского перевоплощения, обосновывающих разработанную автором информационную теорию эмоций (Симонов, 1962, 1966, 1970, 1981, 1987; Симонов, Ершов, 1984). В частности, П.В. Симонов считает, что павловские «специально человеческие» типы — «мыслительный» и «художественный» — следует рассматривать в свете современных данных о функциональной асимметрии больших полушарий головного мозга человека: «...где художественному типу будет соответствовать относительное преобладание правого (неречевого) полушария» (Симонов, 1967, с. 142). Эти представления находят подтверждение в экспериментальных исследованиях (Петров, Бояджиева, 1996). Несколько ранее проведенные Центром «Искусство и Наука» Института психологии РАН обширные комплексные исследования позволили установить ряд отличительных особенностей людей художественного типа по разным критериям.

Для категории художественных профессий по сравнению с категорией нехудожественных профессий в целом является характерным: а) повышенный уровень, лабильность и более разнообразная палитра эмоционального фона (константного и ситуативного, по методике Изарда-Серебряковой); б) повышенный эмоциональный слух (по тестам Морозова) (рис.17); в)

повышенные коэффициенты уверенности при тестировании эмоционального слуха; г) повышенная способность к определению возраста человека по звуку его голоса (рис. 17); д) повышенная тревожность (по Спилбергеру-Ханину); е) повышенная эмпатия (по тесту Меграбяна);

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* 99

ж) преобладание невербального интеллекта (по Векслеру); з) преобладание экстраверсии (по Айзенку); и) более правосторонний характер функциональной асимметрии мозга (крен в сторону

эквипотенциальное™ и амбидекстрию в слуховой, зрительной и мануальной сферах по методикам Е.Д. Хомской); к) более высокая лабильность и более короткие латентные периоды вызванных потенциалов головного мозга (по методике Э.А. Голубевой); л) преобладание метафоричности и сюжетности вербально-невербальных ассоциаций (по методике пиктограмм Лурия в модификации О.Ф. Потемкиной

— Н.С. Самсонидзе, см. рис. 17), (Морозов, 1994). В пределах обследованных групп лиц — представителей как художественных, так и нехудожественных профессий обнаруживаются существенные индивидуальные различия, проявляющиеся в большей или меньшей степени совпадения всех перечисленных показателей, характеризующих как «художественный», так и «мыслительный» типы.

Полученные результаты, с одной стороны, являются отражением сложной природы человека, сочетающей в себе — и что весьма важно — в разных (!) пропорциях

— черты как художественного, так и мыслительного типов, а с другой стороны, отражают известный из жизненной практики факт, что любой профессиональный коллектив, как правило, состоит из лиц, обладающих разной природной предрасположенностью к тому или иному виду профессиональной деятельности.

<sup>3</sup> Более подробно результаты работы изложены в монографии «Художественный тип человека: новые комплексные исследования». — М., 1994.

*В. П. Морозов*

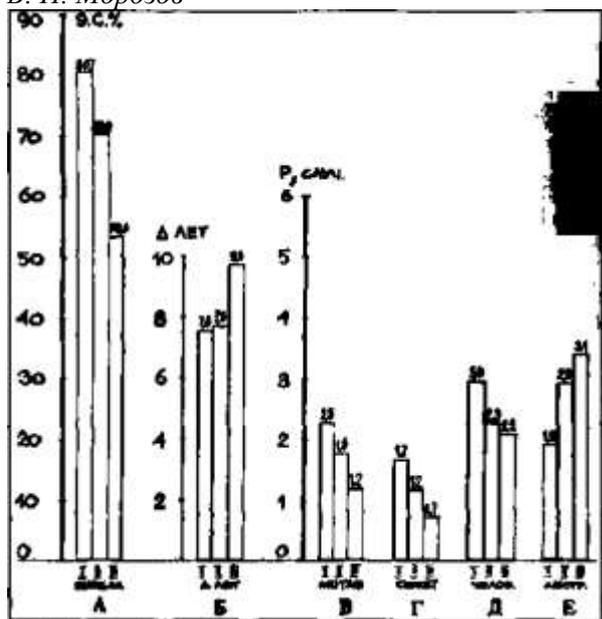


Рис. 17. Люди художественного типа личности, обладающие эмоциональнсюобразным мышлением (группа I в позициях А, Б, В, Г, Д, Е) по сравнению с людьми, у которых преобладает абстрактно-символический тип мышления (группа III в тех же позициях) характеризуются рядом особенностей восприятия информации внешнего мира: А — повышенным эмоциональным слухом (в среднем 80,7%, гр. I по сравнению с 53,6% гр. III), Б — уменьшенными средними ошибками определения возраста человека по голосу (7,6 лет, гр. I, по сравнению 9,8 лет гр. III), преобладанием метафорических (В) и сюжетных (Г), но уменьшенным количеством абстрактно-символических (Е) зарисовок по методике пиктограмм. У «художников» также чаще встречаются в зарисовках изображения человека (Д). По материалам обследования 105 абитуриентов Московской государственной консерватории. (Ориг.).

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* 101

### 3.14. Взаимодействие разных видов информации в системе речевого общения

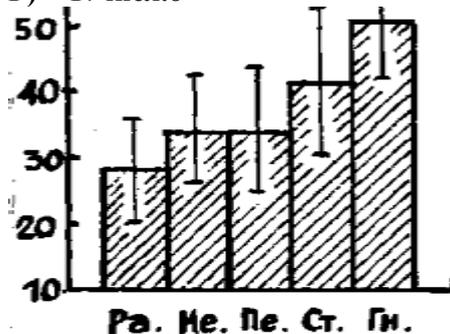
Охарактеризованные выше различные виды невербальной информации:

эмоциональная, индивидуально-личностная,  
эстетическая, социально-типологическая,  
биофизическая, пространственная, медицинская и физических помех — не существуют изолированно в процессе общения, но находятся в теснейшем взаимодействии и взаимовлиянии друг на друга. В качестве примера можно привести влияние эмоциональной окраски голоса (эмоциональная информация) на восприятие возраста одного и того же человека (рис. 18). Одну и ту же фразу актер (Народный артист СССР О. Басилашвили) произносил по просьбе экспериментаторов с разными эмоциональными интонациями (радость, печаль, гнев, страх, нейтрально в случайном порядке 30 раз). Слушатели (17 чел.) существенно по-разному оценили возраст актера по голосу (в зависимости от выраженной эмоции), «омолодив» его на пять лет при выражении радости (по сравнению с нейтральным звучанием) и «состарив» на 8 лет — при выражении страха и еще больше при выражении гнева (рис. 18).

Столь же естественно и очевидно влияние медицинской информации (о состоянии здоровья) на эстетическую (оценку человека), или на индивидуально-личностную (опознавание знакомых по характерным особенностям речи), влияние оценок возраста на оценки роста и веса (корреляции положительны) и т. д. и т. п. Можно легко экспериментально доказать, что каждый из обозначенных нами видов невербальной информации в той или иной степени влияет на каждый из этих видов. Особенно велико влияние эмоциональной, эстетической, медицинской информации на восприятие всех других видов.

102 *В.Л. Морозов*

Г) = 17числ.о



эмоции

Рис. 18. Оценки слушателями возраста человека по голосу существенно изменяются в зависимости от эмоциональной интонации говорящего (актер О. Басилашвили). Обозначения эмоций: Ра—радость, Не — нейтрально, безразлично, Пе—печаль, Ст—страх, Гн— гнев. (Ориг.).

Вместе с тем, все виды невербальной информации влияют и на семантику речи, т. е. на собственно вербальную смысловую информацию. Особенно велико влияние эмоционально-эстетической информации на содержательную, смысловую сторону речи, что основано на стереотипах восприятия человека человеком («приятный голос» — значит «приятный человек» — значит от него следует ожидать нечто приятное. И наоборот: «неприятный голос» — «неприятный человек» — и, следовательно, от него следует ожидать неприятное сообщение). Напомним также, что в специальных сравнительных экспериментах слушатели наделяли актеров, обладающих эстетически совершенной речью, значительно большими деловыми партнерскими качествами и доверием (т.е. качествами, необходимыми для

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация 103*

коммерсантов), чем даже самих коммерсантов, обладающих менее совершенной речью.

Наконец, взаимодействие разных видов информации осуществляется не только в пределах какого-то одного сенсорного канала, как например, слухового (звуковая речь и звуковые виды невербальной информации), но и между разными сенсорными каналами, например, между вербальными и невербальными смыслами звуковой речи (фонация), с одной стороны, и зрительными формами невербальной информации, т.е. выразительными движениями, известными под термином «кинесика» (жест, поза, мимика). Зрительный канал особо значим, поскольку через него проходит около 80 % всей информации внешнего мира Наряду с этим немаловажны кожно-тактильный (например, при общении матери с ребенком и др.) и хеморецептивный (обоняние, вкус) информационные каналы (см. §2.1.).

Физиологической основой взаимодействия вербально-невербальных смыслов является мощная

система нервных связей между левым (вербальным) и правым (невербальным) полушариями головного мозга человека. Равным образом взаимодействие разных видов невербальной информации, например, слуховой (интонация голоса) и зрительной (жест, поза, мимика) обуславливается межанализаторными нервными связями и интегративными свойствами мозга, объединяющего все виды чувствований и сенсорные каналы в единый информационный комплекс.

Таким образом, невербальная коммуникация в целом предстает как исключительно сложная многоканальная и многоуровневая система параллельного воздействия на человека множества различных видов информации, находящихся в то же время и в постоянном взаимодействии с семантикой слова. На основании сказанного можно обозначить три основных типа информационного взаимодействия в процессе речевого общения:

*В. П. Морозов*

- 1) взаимодействие разных видов невербальной информации в пределах одного сенсорного канала (например, слухового);
- 2) взаимодействие невербальных видов информации между разными сенсорными каналами (например, между слуховым и зрительным);
- 3) взаимодействие всех видов невербальной информации с собственно речевым вербальным смыслом.

### **3.15. Психологический детектор лжи»**

Последний вид информационного взаимодействия представляется исключительно важным, поскольку в процессе речевого общения невербальные компоненты

— подчеркнем это еще раз — оказывают сильнейшее влияние на смысл произносимых слов и, вообще, — на всю психологическую сущность общения, в частности, на убедительность или неубедительность речи, действенность или не действенность ее на слушателя, искренность или неискренность высказывания.

Как уже упоминалось выше (см. § 3.11), искренность высказывания характеризуется гармоническим единством вербальных смыслов и невербальных форм речевого поведения (интонация голоса, жест, мимика и др.). В случае же неискренности и, тем более,

— явной лжи обязательно проявится в той или иной степени дисгармония невербальных смыслов по отношению к вербальным; они стыдливо будут молчать или предательски противоречить, например, фальшивым уверениям в любви и преданности. «Слова даны нам, чтобы скрывать свои мысли», — утверждал Талейран и в своем деле дипломата-хамелеона был прав. Но подсознательная произвольная природа невербального поведения сплошь и рядом выдает неискренность человека.

Неискренность проявляется не только в дисгармонии не-

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация 105*

вербальных выразительных движений по отношению к словам, но и в противоречиях элементов невербального поведения. Так, фальшивая улыбка выдает себя тем, что не гармонирует с холодным, безучастным, а то и прямо негативным выражением глаз. Ибо при искренней улыбке прежде всего улыбаются глаза, «светятся улыбкой». Кроме того, фальшивая улыбка, как «маска светской учтивости» характеризуется (по данным японских психологов) симметричным сокращением лицевых мышц, а при неискренней — несимметричным.

Искренность произвольно проявляется в гармоническом единстве жеста и интонации голоса. В этой связи известный кинорежиссер С. Эйзенштейн удачно назвал интонацию голоса «звуковым жестом», подчеркивая единоподобную выразительную сущность этих двух видов невербального поведения человека. Поэтому дисгармонии вербально-невербальных смыслов, как фальшивые ноты в музыке, обязательно улавливаются слушателем-коммуникантом (сознательно или чаще интуитивно-подсознательно) в соответствии с его социальным опытом и природной предрасположенностью к адекватному восприятию невербальной информации. Даже дети, как известно, формируют по этим признакам свое отношение к взрослым. Известно, что К.С. Станиславский, наблюдая игру актеров на репетиции, нередко восклицал: «Не верю!» — требуя большей правдивости и естественности сценического воплощения образа героя пьесы (интонации голоса, поведение).

Таким образом, в психике человека существует своеобразный, созданный самой природой детектор лжи, основанный на обнаружении дисгармонии вербально-невербальных смыслов. Чувствительность нашего психологического «детектора лжи», естественно, разная, в зависимости от индивидуальных и типологических характеристик каждого конкретного субъекта восприятия.

Следует ожидать (и это экспериментально подтверждается!), что такого рода

106

*В.П. Морозов*

«детектор лжи» лучше развит у людей с доминированием правополушарной активности мозга, т.е. в целом у представителей «художественного» типа личности (см. §3.13) по сравнению с «мыслительным» типом, а также у представительниц «слабого пола» по сравнению с «сильным», что в определенной мере и компенсирует фактор «слабости» «слабого пола».

#### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В отечественной литературе практически отсутствуют данные о систематических исследованиях голоса человека как средства невербальной коммуникации. Приведенный краткий обзор современных экспериментально-теоретических исследований и представлений о человеке как носителе различных видов невербальной информации — в основном по работам автора и его сотрудников, — существенно восполняет этот пробел. Вместе с тем за кадром остается кинесика — жест, поза, мимика, — а также проксемика — пространственные взаимоотношения людей в процессе общения. Данные этого рода, хотя также далеко недостаточно, но все же нашли отражение в литературе (см. Лабунская, 1986; Jandt, 1976; La France, Mayo, 1978 и др.). Из переведенных трудов можно указать на работы Ниренберг и Калеро (1992), а также Аллана Пиза (1992) эти издания, не претендующие на обстоятельное научно-теоретическое обоснование проблемы, тем не менее, представляют определенный интерес для практического психолога, как собрание достаточно тонких наблюдений за произвольными выразительными движениями людей в разных психологических состояниях в процессе общения и несомненно важных для взаимопонимания людей.

Об особенностях невербальной коммуникации по сравнению с речью в данном обзоре говорилось неоднократно. В

#### Искусство и наука общения невербальная коммуникация 107

заключение подчеркнем еще одну весьма существенную особенность эволюционно-исторического характера: невербальная коммуникация носит в целом иконический (изобразительный) характер, в то время как вербальной речи присуща конвенциональность, т.е. условная знаково-символическая форма. Изобразительная иконическая сущность невербальной коммуникации проявляется в том, что ее коды и сигналы как бы отражают особенности предметов и событий, о которых они сигнализируют. Характерный пример — развитие речи ребенка. На определенной стадии ребенок изобретает свои словоформы для обозначения предметов и событий окружающего мира, изображая голосом предметы и события. Так «машина» изображается звуками «би-би», молоток — «тук-тук», еда — «ням-ням», курица — «ко-ко», собачка — «гав-гав» и т.д. и т.п. И лишь впоследствии эти временные детские звукоподражательные «слова-изображения» постепенно будут замещены словами из языкового лексикона взрослых, параллельно с овладением ребенком грамматическими и фонетическими нормами, характерными для его родного языка. Таким образом, звукоподражательный язык ребенка по своей сути ближе к невербальной коммуникации, нежели к вербальной, характерной для детей более старшего возраста и взрослых.

Иконическая природа невербальной коммуникации лежит в основе ее всеобщей понятности, т.е. независимости от языковых барьеров. В такой же мере конвенциональная сущность каждого из языков народов мира является причиной языковых барьеров.

Невербальная коммуникация - необъятное поле исследования. В этой книге мы лишь кратко коснулись ряда основных ее характеристик, связанных, как уже говорилось, с поистине удивительными свойствами звуковых волн, порождаемых голосом человека, передавать слушателю не только физический образ говорящего, но и его сложнейшие пси-

*В.П. Морозов*

хологические свойства и состояния. Здесь еще много действительно загадочного и неизученного. Если процесс отражения в звуке голоса человека его психофизических состояний является на сегодня в определенной степени исследованным, то трансформация сложного узора речевых акустических колебаний в психический образ говорящего - т.е. в его психологический портрет в сознании слушателя, - представляется интереснейшей задачей дальнейших исследований. Это одна из сложнейших сторон, разрабатываемой Институтом психологии РАН проблемы субъекта (Брушлинский, 1996)- выяснение психологических механизмов отражения человеком объективной реальности.

В заключение следует отметить, что исследование невербальной коммуникации помимо научно-теоретического представляет несомненный практический интерес для решения целого ряда задач в

области социальной психологии (типология человека), политики (психологический портрет политика по его голосу), искусства (профотбор лиц художественных профессий), средств массовой информации (эмоционально-эстетические свойства речи дикторов радио и ТВ), инженерной психологии (профотбор операторов по критерию адекватности восприятия невербальной информации), медицины (диагностика нарушений эмоциональной сферы с применением теста на *эмоциональный слух*), педагогики (ранняя профориентация), менеджмента (портрет коммерсанта по его голосу), криминалистики («фоторобот» по голосу) и др. Указанные прикладные аспекты обозначены практически во всех разделах настоящей монографии, а более подробно развиты нами в специальных публикациях, приведенных в списке литературы.

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* 109

ЛИТЕРАТУРА Абульханова-Славская К. А. Личностные типы мышления // Когнитивная психология. М, 1986. Альтман Я. А. Локализация звука. — Л., Наука, 1972. Балонов Л.Я., Деглин В.Л. Слух и речь доминантного и недоминантного полушарий. — Л., Наука, 1976. Бару А. В. Функциональная специализация полушарий и опознание речевых и неречевых звуковых сигналов // Сенсорные системы. — Л., Наука, 1977. — С. 85-114. Бехтерева Н.П. Здоровый и больной мозг человека.— Л., 1980 Блум Ф., Лейзерсон А., Хофстедтер Л. Мозг, разум и поведение/Пер. с англ.—М., Мир, 1988. Бодурин А. А. Восприятие и понимание человека человеком.—М., МГУ, 1982. Бодурин А. А. Психология общения. —М., 1996. Бодурин В.А. Психологический стресс: развитие учения и современное состояние проблемы. М., 1995. Брагина Н.Н., Доброхотова Т.А. Функциональные асимметрии человека.—М., 1988. Брушлинский А.В. Взаимосвязь процессуального и личностного аспектов мышления (методологический анализ) // Мышление: процесс, деятельность, общение. / Отв. ред. А.В. Брушлинский. — М., 1982. — С. 5-9. Брушлинский А.В. Субъект: мышление, учение, воображение. Москва - Воронеж, 1996. Брушлинский А.В., Поликарпов В.А. Мышление и общение. — Минск, 1990. Воронин С.В. Основы фоносемантики. — Л., ЛГУ, 1982. Вудвортс Р. Экспериментальная психология. — М., ИЛ, 1950. Выгодский Л. Мышление и речь. Избранные психологические исследования.—М., 1963. Голубева Э.А. Способности и индивидуальность. М., 1993. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. — М., Наука, 1980. Горелов И.Н. Соотношение невербального и вербального в коммуникативной деятельности // Исследование речевого

**по**

*В. П. Морозов*

мышления в психолингвистике.— М., Наука, 1985.— 116-149. Гребенникова Н.В, Васильева А.Г., Удач-наБ.Г. Влияние различных видов музыки на психологическое состояние человека // Невербальное поле культуры. — М., 1995. Гусева Е.П., Лавочкина И.А., Печенков В.В., Тихомирова. Эмоциональные аспекты музыкальности // Художественный тип человека. Комплексные исследования. — М., 1994.—С. 122-138. Дружинин В.Н. Психодиагностика общих способностей. — М., 1996. Жданов В.Ф. Артист музыкального театра: принципы формирования вокально-сценического мастерства. М., 1996. Женило В.Р. Анализ параметров частоты основного тона голоса человека для автоматической идентификации личности. — М., 1988. Жуков В. И. Социальное образование и развитие цивилизации. М., 1996. Зингер Л.Р. Общая фонетика. — М., Высшая школа, 1979. Златоустова Л.В., Потапова. Р.К., Трунин-

Донской В.Н. Общая и прикладная фонетика. / Под общей редакцией Р.К. Потаповой - М., МГУ, 1986 Знаков В.В. Понимание в познании и общении. — М.,

1994. Иди М. Возникновение человека Недостающее звено / Пер. с англ.—М., Мир, 1977. Колшанский Г.В. Паралингвистика. — М.,Наука, 1974. Костриков К.Н. Массовая культура: старый феномен и новая Россия. - М., 1996. Красота и успех//За рубежом—№ 10,1995. Кроль Л.М., Михайлова Е.Л. Человек-оркестр. —

М., 1993. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). — Ростов, Ростовский университет,

1986. Леонтьев А.А. Психология общения. —М., 1997. Ли У. А. Применение просодического анализа для

распознавания речи // Методы автоматического

распознавания речи. — Т. 1. — М., 1983 — С. 224-276. Линден Ю. Обезьяны, человек, язык / Пер. с англ — М.,

1963.

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация III

Ликляйдер Дж.К.Р., Миллер Дж. А. Восприятие речи

// Экспериментальная психология. Под ред. С.С. Стивенса.

Т. 2. — М, ИЛ, 1963. —С. 643-681. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы

психологии — М., Наука, 1984. Ломов Б. Ф. Проблемы общения в психологии //

Проблемы общения в психологии — М., Наука, 1981 — С.

3-23. Манеров В.Х. Проблемы взаимоотношения эмоционального

и индивидуального в эмоциональной речи // Материалы 5-го

Всесоюзного совещания. Акустика речи и слуха—

Одесса, 1989 —С. 30-39. Манеров В.Х. Успешность восприятия говорящего в

зависимости от индивидуальных особенностей

слушающего // Вопр. Психол. — № 1. —1990. — С. 30-38. Медведев В.И. Эмоциональные

состояния // Физиология

трудовой деятельности / Отв. редактор. - В.И. Медведев —

СПб.: Наука, 1993. —С. 161-208. Медведев В.И., Леонова А.Б. Функциональные

состояния человека // Физиология трудовой

деятельности— СПб.: Наука, 1993.—С. 25-61. Медведев В.И., Савина Л.Н., Суханова Н.В.

Физиологический анализ колебания голосовых связок (к

вопросу о теории Юссона). // Проблемы физиологической

акустики, - Т. IV, 1959, с. 208-215. Медушевский В. Интонационная форма музыки. М., 1993.

Михалкович В.И. Изобразительный язык средств

массовой коммуникации. —М., Наука, 1986. Моль А. Теория информации и эстетическое

восприятие /

Пер. с франц. — М., Мир, 1966. Морозов В.П. Биофизические основы вокальной речи. —

М.-Л, Наука, 1977. Морозов В.П. Эмоциональный слух человека // Журн. эво-

люц. биох. и физиол. —№ 6,1985. —С. 568-577. Морозов В.П. Психоакустические аспекты

восприятияре-

чи//Механизмы деятельности мозга / Под. ред. Н.П.

Бехтеревой. —М., Наука, 1988. —С. 578-607. Морозов В.П. Язык эмоций в жизни и науке // Язык

эмоций, мозг и компьютер. — М., Знание, серия:

Вычислительная техника и ее применение, 1989. — С. 3-

18.

*В.П. Морозов*

Морозов В.П. Художественный тип человека. Новые комплексные исследования // Материалы Ломовских чтений. —М., 1991.—С. 105-106.

Морозов В.П. Эмоциональный слух и методы его исследования // Проблемы экологической психоакустики. — М., 1991. —С. 240-246.

Морозов В.П. Центр «Искусство и Наука» // Психол. журн. —№ 3,1991. —С. 150.

Морозов В.П. Исследование способности человека к восприятию инвертированной во времени речи // Психол. журн. — № 1,1992. —С. 61-68.

Морозов В.П. Невербальная коммуникация: экспериментальный, теоретические и прикладные

аспекты // Психол. журн. — № 1, 1992. — Т. 14. — С. 18-31.

Морозов В.П. Художественный тип личности: новые критерии в системе комплексного подхода к разработке проблемы // Художественный тип человека, Комплексные исследования. — М., 1994.

Морозов В.П. Психологический портрет коммерсанта по невербальным особенностям его речи // Труды Института психологии РАН. Т. I. Кн. 2. — М., 1995.

Морозов В.П. К проблеме эмоционально-психологического воздействия музыки на человека // Вестник РГНФ, 1997. — №3. — С. 234-243.

Морозов В.П. Невербальная коммуникация в системе речевого общения. Психофизические и психоакустические основы. — М., Изд. ИП РАН, 1998.

Морозов В.П., Вартамян И.А., Галунов В.И. и др. Восприятие речи. Вопросы функциональной асимметрии мозга/Под ред. В.П. Морозова — М.-Л., Наука, 1988.

Морозов В.П., Васильева А.Г. Невербальный слух и эмпатия // Труды Института психологии РАН. — Т. 1. — Кн. 2. — М., 1995. — С. 253-260.

Морозов В.П., Жданов В.Ф., Фетисова Е.В. Эмоциональный слух и проблемы профессионального отбора в вокально-музыкальном искусстве // Художественное творчество и психология / Под ред. А.Я. Зися и М.Г. Ярошевского. — М., Наука, 1991. — С. 134-148.

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 113

Морозов В.П., Кузнецов Ю.М. Феномен квазигармоничности обертонов и тембр певческого голоса // Художественный тип человека. Комплексные исследования. — М., 1994. Морозов В.П., Кузнецов Ю.М., Харуто А.В. Об особенностях спектра голоса певцов разных жанров // Труды Академии информатизации, 1995. Морозов В.П., Нестеренко Е.Е. Составляющие таланта (об эмоциональном слухе музыкантов) // Сов. музыка. — №1, 1989. Назайкинский Е.В. О психологии музыкального восприятия. — М., 1972. Носуленко В.Н. Психология слухового восприятия. — М., Наука, 1988. Николаева Т.М., Успенский Б.А. Языкознание и паралингвистика // Лингвистические исследования по общей и славянской типологии — М., 1966. — С. 63-74. Никонов А.В. К вопросу о возможности непрерывной оценки эмоционального состояния человека-оператора во время полета по его речевым сообщениям // Речь и эмоции. — Л., 1974. — С. 7-11. Новицкая Л.П. Влияние различных музыкальных жанров на психическое состояние человека. // Психол. журн. — № 6, 1984. — С. 79-85. Павлова Н.Д. Коммуникативно-речевое поведение человека // Труды Института психологии РАН. Т. I. Кн. 2. — М., 1995. Паскаль Б. Из «Мыслей» // Суждения и афоризмы. — М., 1990. Пашина А.Х. О структуре эмоционального слуха // Психол. журн. — № 3, 1992. Пашина А.Х. Особенности распознавания эмоционального контекста звуковой речи // Вопросы психологии. — № 1, 1991. — С. 88-95. Пашина А.Х. Особенности эмоциональной сферы в связи с дефицитом общения // Материалы Ломовских чтений. — М., 1991. — С. 242-243. Пашина А.Х., Морозов В.П. Опознавание личности человека по голосу на основе его инвертированного во времени звучания // Психол. журн. — Т. 11. — № 3, 1990. — С. 70-78. Пашина А.Х., Сафонова В.И., Васильева А.Г. О соотношении профессионально значимых качеств будущих педагогов-музыкантов // Проблемы психологической психоакустики. — М., 1991. — С. 139-163. Петров В.М., Бояджиева Л.Г. Перспективы развития искусства: методы прогнозирования. — М., 1996. Пиз Аллан. Язык жестов / Пер. с англ. — Воронеж, 1992. Попов А. К. Социально-психологические, психологические и физиологические аспекты влияния поп-музыки на молодежь // Музыка созидаящая и

музыка разрушающая. — М., Сов. Россия, 1989. —С. 140-160. Потемкина А.А. Мысль и язык. —Киев, 1993. Потемкина О.Ф. Способ составления психологического портрета и автопортрета. - М., ИП РАН, 1993 Рамишвили Г.С. Автоматическое опознавание говорящего по голосу. — М., 1981. Рамишвили Д.И. Бессознательное в контексте речевой деятельности // Бессознательное, природа, функции, методы исследования. — Тбилиси, изд. Мецниереба, 1978.—С. 173-186. Речь и эмоции / Под ред. В.И. Галунова. — Л., 1974. Речь, эмоции, личность / Под ред. В.И. Галунова. — Л., 1978. Рубинштейн С.Л. К психологии речи / Проблемы общей психологии. — М., Педагогика, 1976. —С. 115-130. Русалов В.М. Биологические основы индивидуальных психологических различий. — М., 1979. Светозарова Н.Д. Интонационная система русского языка. —Л., ЛГУ, 1982. Серебрякова Е.И. Опыт экспериментального исследования нарушений эмоциональной сферы больных наркоманией и алкоголизмом // Труды Института психологии РАН. Т. 1. — Кн. 2. —М., 1995. Серебрякова Е.И. Особенности эмоционального слуха у людей, страдающих алкоголизмом / Психол. журн. Симонов П.В. Метод К.С. Станиславского и физиология эмоций. — М., Наука, 1962. Смирнов М.А. Эмоциональный мир музыки. — М., Музыка, 1990. Сорокин В.Н. Теория речеобразования. — М., 1985. Спиркин А.Г. Сознание и самосознание. - М., Изд. Политической литературы, 1972.

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 115  
Способности и склонности / Под ред. ЭА. Голубевой. — М., Педагогика, 1989. Теплое Б.М. Психология музыкальных способностей. — М., 1947. Уайт Э., Браун Д. Возникновение человека. Первые люди / Пер. с англ.—М., Мир, 1978. Ушакова Т.Н. Психология речи и психолингвистика // Психологический журнал.—№ 1,1992. Фант Г. Акустическая теория образования речи. — М., Наука, 1964. Фейербах Л. Избранные философские произведения. Т. 1. — М.,1955. Фейнберг Е.И., Асмолов АЛ. Некоторые аспекты исследования невербальных коммуникаций: за порогом рациональности // Психол. журн. — Т. 10. —№ 6,1989. Фетисова Е.В. Штрихи к психологическому портрету артиста балета//Психол. журн. — Т. 12. —№ 3,1991. Фирсов Л. А., Плотников В.Ю. Голосовое поведение антропоидов.—Л., Наука, 1981. Фролов М.В. Контроль функционального состояния человека-оператора. —М, Наука, 1987. Холопова В.Н. Музыка как вид искусства.—М., 1990. Хомская Е.Д. Нейропсихология.—М, 1987. Цуканова Е.В. Психология социальных коммуникаций. МГСУ, М., 1996. Чередниченко Т.В. Музыка в истории культуры. 1994. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / Пер. с англ. — М., 1983. Шустер Г. Летучие посланцы любви // За рубежом. — № 24, 1996. Эйзенштейн СМ. Психология искусства // Психология процесса художественного творчества. — Л., Наука, 1980. — С. 173-202. Якушин Б.В. Гипотезы о происхождении языка. — М., Наука, 1984. Ярмоленко А.В. Очерки психологии слепоглухонемых. — М., ЛГУ, 1961.

116

*ВЛ. Морозов*

Akert R.M., Panter A.T. Extroversion and the ability to decode nonverbal communication // Per. and individ. Differ. 1988,9. -6. —P. 965-972. Birdwhistell R.L. Kinesics and Context. — Philadelphia, 1970. Bryden M., Laterality. Functional asymmetry in the intact brain. —New York-London, 1982. Darwin C J. Auditory perception and cerebral dominance //

Ph. D. — Thesis, Univ. of Cambridge, 1969. Jandt F. E. The process of Interpersonal Communication. — San Francisco-New York-Hagerstown-London, Canfield Press, 1976. Key M. R. Nonverbal Communication Today. — (Current Research), 1982. Kimura D. Functional asymmetry of the brain in dichotic listening // Cortex, 1967. — № 3. — P. 163-178. La France M., Mayo C Moving Bodies. Nonverbal Communication in Social Relationships. — Monterey, California, 1978. Morozov V.P. Emotional expressiveness of the Singing Voice: the role of macrostructural and microstructural modifications of spectra // Scand Journ. Log. Phon. MS. — №150,1996.—P. 1-11. Nierenberg G., Calero H. How to read a person like a book. —New York, Hawthorn book, 1971. Poyatos F. Language and nonverbal systems in the structure of face-to-face interaction // Lang, and Commun., 3. — № 2, 1983. —P. 129-140. Sebeok Th. A Studies in Semiotics. Contribution to the doctrine of sings. —Lisse, Indiana University, 1976. Thorne S.B., Himmelstein Ph. Theroleof suggestion in the perception of satanic messages in Rock-and-Roll Recordings // Journ. of Psychol. —Vol. 116,1984. —P. 245-248. Trager G. Paralanguage: A first approximation // Language in culture and Society. —New York, 1964. —P. 274-288.

#### **Часть IV. ПРИЛОЖЕНИЕ ОТ КОНФУЦИЯ ДО НАШИХ ДНЕЙ**



*В.П. Морозов*

***Высказывания о речи, голосе, общении известных деятелей культуры разных народов. Советы по практике публичных выступлений.***

Приведенные ниже высказывания мыслителей разных эпох и культур — поэтов, писателей, философов, ученых — подчеркивают важнейшую особенность речевого поведения: единство вербальных и невербальных средств общения и взаимопонимания людей. В афоризмах и суждениях — от Конфуция до наших дней — отражаются традиции, нравы, мудрость народа, тонкая психологическая наблюдательность авторов высказываний, их высокая культура, яркая творческая индивидуальность. Но самое главное — их отличает гуманистическая устремленность — осуждение зла, безнравственности, невежества, призыв к добропорядочности, взаимному уважению и красоте человеческих отношений, нравственно-эстетическому совершенству речевого общения. Это особенно важно сегодня, когда наблюдается упадок, если не сказать деградация эстетической культуры речи и межличностных отношений как в повседневной жизни, так и публичных выступлениях, включая средства массовой информации — радио, печать, ТВ, и, стыдно сказать — парламентские дебаты... Судя по всему, прогресс и цивилизация не сделали нас совершеннее и нравственнее по сравнению,

например, с временами Цицерона и Ларошфуко, Салтыкова-Щедрина и Чехова, а может быть, еще Фирдоуси и Саади... Поэтому не нам ли адресованы их простые и мудрые слова?..

Высказывания известных авторов показывают, как велик на протяжении веков интерес человека к проблеме языка, вербальных и невербальных средств общения, как значима эта проблема для разнообразных областей человеческого знания и вместе с тем — как она сложна, противоречива и неизведана...

Разумеется, подборка высказываний могла быть существенно расширена за счет многих безусловно авторитетных и выдающихся авторов, в частности — ученых. Но представляется, что уже и приведенные материалы достаточно иллюстрируют основные идеи предлагаемой читателям (в том числе и неспециалистам) настоящей монографии, посвященной мало исследованному, но безусловно научно- и практически значимым проблемам вербально-невербального общения и взаимопонимания людей.

Важно также отметить, что высказывания мыслителей прошлого да и настоящего времени, нередко выраженные в форме ярких афоризмов, как правило, содержат в себе рекомендации и советы читателю по практике речевого общения и невербального поведения в процессе как обычной речи, так и публичного выступления. Таким образом подборка подобных высказываний авторитетных авторов выступает в качестве своего рода руководства по практике межличностного общения и ораторского искусства.

*В. Морозов*

\* \* \*

*В.П. Морозов*

**Конфуций (551-479 г. до н. э.) Изречения. МГУ, 1994**

Конфуций предостерегал: «Рядом с благородным мужем допускают три ошибки: говорить, когда не время говорить, — это опрометчивость; не говорить, когда настало время говорить, — это скрытность; и говорить, не замечая его мимики, — это слепота.»

Конфуций сказал: «Благородный муж испытывает трижды трепет: он трепещет перед Повелением Неба, с трепетом относится к великим людям и трепещет перед словом людей высшей мудрости. Малый человек, не зная Повелений Неба, перед ними не трепещет, непочтительно ведет себя с великими людьми и пренебрегает словом высшей мудрости.»

Конфуций сказал: «Благородный муж вынашивает девять дум. Когда глядит, то думает, ясно ли он увидел; а слышит — думает, верно ли услышал; он думает, ласково ли выражение его лица, почтительны ли его манеры, искренна ли речь, благоговейно ли отношение к делу; при сомнении думает о том, чтоб посоветоваться; когда же гневается, думает об отрицательных последствиях; и пред тем, как что-то обрести, думает о справедливости.»

Конфуций сказал: «Есть три полезных и три вредных радости. Полезно радоваться правильно исполненному ритуалу с музыкой, речам о чем-нибудь хорошем в людях и тому, что дружите со многими достойными людьми. Но вредно предаваться радостям тщеславия, безделья и застолья.»

«А ты, Цы, тоже ненавидишь кого-нибудь? — Я ненавижу тех, кто живет чужим умом, считает непослушность смелостью, а доносительство — проявлением прямоты.»

Учитель заметил: «Трудней всего общаться с женщиной и малым человеком. Приблизить их к себе — и станут дерзкими, а удалишь — озлобятся.»

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 121

Учитель сказал: «Благородный муж взыскателен к себе, малый человек взыскателен к другим.»

Учитель говорил: «Благородный муж, сознавая свое превосходство, никому его не показывает, он легко сходится с людьми, но остается беспристрастным.»

Учитель сказал: «Благородный муж не возвышает никого за речи, но не отвергает и речей из-за того, кто их говорит!»

Цыгун спросил: «Найдется ли одно такое слово, которому можно было бы следовать всю жизнь?»

Учитель ответил: «Ну таково ли сострадание? Чего себе не пожелаешь, того не делай и другим.»

\* \* \*

**Аристотель (384-322 до н.э.) Античные теории языка и стиля. М., 1936**

Так как все дело риторики направлено к возбуждению того или другого мнения, то следует заботиться о стиле не как о чем-то заключающем в себе истину, а как о чем-то неизбежном.

Соответственным стиль будет в том случае, если он будет выражать чувства и характер и если он будет соответствовать излагаемым предметам. Последнее бывает в том случае, когда о важных вещах не говорится слегка и о пустяках не говорится торжественно и когда к простым словам не

прибавляется украшающих эпитетов, в противном случае стиль кажется комическим. Стиль полон чувства, если он представляется языком человека гневающегося, раз дело идет об оскорблении, и язвом человека негодующего и сдерживающегося, когда дело касается вещей безбожных и позорных, если о вещах похвальных говорится с восхищением, а о вещах, возбуждающих сострадание,—скромно; по-

*В.И.Морозов*

добно этому и в других случаях. Стиль, соответствующий данному случаю, придает делу вид вероятного.

Слушатель всегда сочувствует оратору, говорящему с чувством, если даже он не говорит ничего основательного.

Стиль речи, произносимой в народном собрании, во всех отношениях похож на силуэтную живопись, ибо, чем больше толпа, тем отдаленнее перспектива, поэтому-то и там и здесь всякая точность кажется неуместной производит худшее впечатление; точнее стиль речи судебной, а еще более точна речь, произносимая перед одним судьей: такая речь всего менее заключает в себе риторичности, потому что здесь виднее то, что идет к делу... Поэтому-то не одни и те же ораторы имеют успех во всех перечисленных родах речей, но где всего больше декламации, там всего меньше точности; это бывает там, где нужен голос, и особенно, где нужен большой голос...

...Что же касается внешней формы речи, то наибольшее значение придается суждениям, в которых употребляются противоположения. Суждение может производить впечатление и отдельными словами, если в нем заключается метафора, и притом метафора не слишком далекая, потому что смысл такой метафоры трудно понять, и не слишком поверхностная, потому что такая метафора не производит никакого впечатления.

Итак, нужно стремиться к этим трем вещам: 1) метафоре, 2) противоположению, 3) наглядности.

**Марк Туллий Цицерон (106/43 до н.э.)**

*Античные теории языка и стиля. М, 1936*

Красноречивым будет тот, кто на форуме и в гражданских процессах будет говорить так, что убедит, доставит наслаждение, подчинит себе слушателя.

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 123

Наилучший оратор тот, который своим голосом и научает слушателей, и доставляет удовольствие, и производит на них сильное впечатление. Учить — обязанность оратора, доставлять удовольствие — честь, оказываемая слушателю, производить же сильное впечатление необходимо.

Как в жизни, так и в речи нет ничего труднее, как видеть, что уместно. Греки называют это, мы — тактом.

...Как известное расположение слов влечет за собой два следствия — благозвучие и плавность речи, так и мысли имеют свое расположение и порядок, приуроченный для доказательства дела, причем рассказ о происшедшем есть как бы основание всего этого, а мимика — пояснение

...Для чистоты латинской речи следует позаботиться не только о том, чтобы как подбор слов не мог ни с чьей стороны встретить, справедливого порицания. ...Но необходимо также управлять органами речи, и дыханием, и самым звуком голоса

...Не нравится мне, когда буквы выговариваются с изысканным подчеркиванием, также не нравится, когда их произношение затемняется излишней небрежностью; не нравится мне, когда слова произносятся слабым, умирающим голосом, не нравится также, когда они раздаются с шумом и как бы в припадке тяжелой одышки.

Говоря о голосе, я не касаюсь того, что относится к области художественного исполнения, а только того, что мне представляется как бы неразрывно связанным с самой живой речью. Существуют, с одной стороны, такие недостатки, которых все стараются избегать, именно: слабый, женственный звук голоса или как бы немзыкальный, беззвучный и глухой.

...Раз есть определенный говор, свойственный римскому народу и его столице, говор, в котором ничто не может оскорбить наш слух, вызвать чувство неудовольствия или упрек, ничто не может звучать на чуждый лад или отзываться чужеземной речью, то будем следовать ему и учиться избе-

*В.И.Морозов*

гать не только деревенской грубости, но также и чужеземных особенностей.

\* \* \*

**Фирдоуси (ок. 932/41-1020/26)**

Кто слово злое сдерживать привык, Тому не страшен чей-то злой язык.

Не расточай слова—вот мой тебе совет. Выслушивай сперва, потом давай ответ.

В словах, что мы без толку говорим, Ни жара, ни огня, а только дым.

\* \* \*

**«Кабус-нам е» (ок. 1083 г.)**

Если хочешь быть желанным для людей, говори им то, что они хотят слышать.

\* \* \*

**Лбу Шукур Балхи (ок. 944/45)**

В словах, что люди говорят, Есть и огонь и лед, Противоядие и яд, Соль горькая и мед.

Будь, слово, как рубин, пылающий огнем: По весу легок он, а по цене весом.

Тех слов, где есть хоть капля яда, И в шутку говорить не надо.

\* \* \*

*Искусство и наука общения-невербальная коммуникация* 125

**Гасур Хосров (1004-1088)**

Ничтожен ты или велик,

Тому причина—твой язык.

Слова для нас—и счастье и беда,

В них пользы столько ж, сколько и вреда.

Человек, что разумом высок, Должен, чтобы золото добыть, Все слова, как золотой песок, Через сито сердца пропустить.

Не сей ты ничего такого, Чего бы не хотел пожать.

То не болтай, что от другого Сам не хотел бы услышать.

Когда участвуешь ты в скачке спора, Не горячись, и упадешь не скоро.

Слово, если спит оно, Слова сказанного краше. Что уже изречено,

То чужое, а не наше.

Поэту повторяться не грешно,

Коль то, что повторяется,—умно.

*В. П. Морозов*

**Амир Хосров Дехлави (1253-1325)**

Никто не говорит

С почтеньем и любовью

О тех, кто всех честит,

Кто склонен сам к злословью.

Кто кричал и каялся потом—

Таких я знал

Кто молчал и сожалел о том—

Я не встречал.

\* \* \*

**Саади (1213-1295)**

Терпимым будь и никого Не обличай сурово, И про тебя ни одного Не скажут злого слова,

Двум людям, враждующим между собой, говори такое, чтоб тебе не было стыдно потом, когда они помирятся.

Хоть злые сладко говорят,

Но ты предвидь беду

И знай: порой смертельный яд Содержится в меду.

Слов на ухо шептать не надо тех, Которые сказать нельзя при всех.

\* \* \*

**Абдаррахман Джами (1414-1492)**

Что скрыто в сердце—яд и мед, Язык невольно выдает.

\* \* \*

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 127

**Хилоли (7-1529)**

В сто раз грозней и более велик Меч языка, а не меча язык.

**ылатые слова безвестных восточных поэтов и мудрецов прошлых веков. Истины. Изд. АН СССР, 1968.**

Твердить слова, рифмуя их при этом Еще не означает быть поэтом

Чего достичь не может меч, Того достигнут ум и речь.

Чтоб собеседник нашу мысль постиг, Нужней нам сердце, нежели язык.

Ты, говорящий, никого Не убедишь, пока

Нет в сердце у тебя того, Что сходит с языка  
.Язык наш—меч, нет у него ножен, Он страшен тем, что вечно обнажен.  
Уместна шутка и смешна бывает, Коль никого она не задевает.  
Коль много шутишь ты—беда Тебе, мудрец: У шутников почти всегда Плохой конец.  
С мудрецом поговоришь, Станешь сам умней,  
С подлецом поговоришь, Станешь сам подлее.

*В. П. Морозов*

Тем, где пользу принесет Дружеская речь,  
Не должны пускать мы в ход Золото и меч.  
Слова — ступеньки на пути Для тех кто хочет ввысь идти.  
Кто из мудрых даст ответ: Жизнь иль слово — что дороже?  
Жизнь уйдет, бессмертных нет, Слово сохраниться может. \* \* \*

**Франсуа де Ларошфуко (1613-1680) *Максимы иморальтѣератьиилашия (1665)***

В звуке голоса, в глазах и во всем облике говорящего заключено не меньше красноречия, чем в выборе слов.

Истинное красноречие — это умение сказать все, что нужно, и не больше, чем нужно.

Страсти — это единственные ораторы, доводы которых всегда убедительны; их искусство рождено как бы самой природой и зиждется на непреложных законах. Поэтому человек бесхитростный, но увлеченный страстью, может убедить скорее, чем красноречивый, но равнодушный.

Ум всегда в дураках у сердца.

В то время как люди умные умеют выразить многое в немногих словах, люди ограниченные, напротив, обладают способностью много говорить — и ничего не сказать.

Иные упреки звучат как похвала, зато иные похвалы хуже злословия.

Люди хвалят или бранят чаще всего то, что принято хвалить или бранить.

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 129

Чистосердечно хвалить добрые дела — значит до некоторой степени принимать в них участие.

\* \* \*

**Блез Паскаль (1623-1662)**

*Из «Мыслей» (1670 г.)*

Красноречие — это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием... Оно состоит в умении установить связь между умами и сердцами наших слушателей и нашими собственными мыслями и словами

Надо по возможности сохранять простоту и естественность, не преувеличивать мелочей, не преуменьшать значительного. Форма должна быть изящна, но этого мало, она должна соответствовать содержанию и заключать в себе все необходимое, но только необходимое.

Если хотите спорить не втуне и переубедить собеседника, прежде всего уясните себе, с какой стороны он подходит к предмету спора, ибо эту сторону он обычно видит правильно. Признайте его правоту и тут же покажите, что если подойти с другой стороны, он окажется неправ. Ваш собеседник охотно согласится с вами — ведь он не допустил никакой ошибки, просто чего-то не разглядел...

Красноречие: существенное должно сочетаться с приятным, но приятное следует черпать только в истинном.

В свете не прослывешь знатоком поэзии или математики, или любого другого предмета, если не повесишь вывески «поэт», «математик» и т.д. Но к человеку всестороннему не пристает кличка поэта, математика и т.д., он и то, и другое и может судить о любом предмете... Хорошо, когда кого-нибудь называют не математиком, или проповедником, или красноречивым оратором, а просто порядочным человеком. Мне по душе только это всеобъемлющее свойство.

130

*В. 77. Морозов*

Хороший остро слов—дурной человек. Хотите, чтобы люди поверили в наши добродетели? Не хвалитесь ими.

Если человек восхваляет себя, я его уничижаю, если уничижает — восхваляю и противоречу ему до тех пор, пока он не уразумеет, какое он непостижимое чудовище.

Я равно порицаю и того, кто взял себе за правило только восхвалять человека, и того, кто всегда его порицает и того, кто насмеяется над ним. Я с тем, кто тяжко стеноя, пытается обрести истину.

Нравственность и язык — предметы наук частных и в то же время всеобщих.

И чувство и ум мы совершенствуем или, напротив, развращаем, беседуя с людьми. Стало быть, иные беседы совершенствуют нас, иные развращают. Значит, следует тщательно выбирать собеседников...

*Величие человека.* — Наше понятие о человеческой душе так высоко, что мы не вышосим, когда в душе другого человека живет презрение к нам. Мы бываем счастливы, только чувствуя, что нас уважают.

**Жан де Лабрюйер (1645-1696) Из «Характеров или нравов нынешнего века» (1688 г.)**

...В устную речь можно вложить более тонкий смысл, чем в письменную.

Пусть каждый старается думать и говорить разумно, но откажется от попыток убедить другого в непогрешимости своих вкусов и чувств: это слишком трудная затея.

Есть области, в которых посредственность невыносима: поэзия, музыка, живопись, ораторское искусство. Какая пытка слушать, как оратор напыщенно произносит скучную

*Искусство и наука общения невербальная коммуникативная* 131

речь или плохой поэт с пафосом читает посредственные стихи!

Хвалебные эпитеты еще не составляют похвалы. Похвала требует фактов и притом умело поданных.

Талантом собеседника отличается не тот, кто охотно говорит сам, а тот, с кем охотно говорят другие; если после беседы с вами человек доволен собой и своим остроумием, значит, он вполне доволен и вами. Люди хотят не восхищаться, а нравиться, не столько жаждут узнать что-либо новое или даже посмеяться, сколько жаждут произвести хорошее впечатление и вызвать всеобщий восторг; поэтому самое утонченное удовольствие для истинно хорошего собеседника заключается в том, чтобы доставить его другим.

Склонность к осмеиванию говорит порой о скудости ума.

Догматический тон всегда является следствием глубокого невежества: лишь человек непросвещенный уверен в своем праве поучать других вещам, о которых сам только что узнал; тот же, кто знает много, ни на секунду не усомнится, что к его словам отнесутся внимательно, поэтому говорит с подобающей скромностью.

Назойлив только глупец: умный человек сразу чувствует, приятно его общество или наскучило, и уходит за секунду до того, как станет ясно, что он лишний.

\* \* \*

**М.В. Ломоносов (1711-1765)**

*Полное собрание сочинений. Изд. АН СССР, 1952.*

Карл Пятый, римский император, говаривал, что испанским языком с Богом, французским с друзьями, немецким с неприятелями, итальянским с женским полом говорить прилично. Но если бы он российскому языку был искусен, то, конечно, к тому присовокупил бы, что им со всеми оными говорить пристойно, ибо нашел бы в нем великолепие ис-

*В. П. Морозов*

панского, живость французского, крепость немецкого, нежность итальянского, сверх того богатство и сильную изображения краткость греческого и латинского языка... Тончайшие философские воображения и рассуждения, многообразные естественные свойства и перемены, бывающие в сем видимом строении мира и в человеческих обращениях, имеют у нас пристойные и вещь выражающие речи...

...Что пособит ритору, хотя он свое мнение и основательно докажет, ежели не употребит способов к возбуждению страстей на свою сторону или не утолит противных?

Больше всех служат к движению и возбуждению страстей живо представленные описания, которые очень в чувства ударяют, а особливо как бы действительно в зрении изображаются. Глубокомысленные рассуждения и доказательства не так чувствительны, и страсти не могут от них возгореться; И для того с высокого седалища разум к чувствам свести должно и с ними соединить, чтобы он в страсти воспламенился.

..Из сих источников почерпнул Димосфен всю свою силу к возбуждению страстей, ибо он немалое время у Платона учился философии, а особливо нравоведению. Также и Цицерон оттуда же имел чрезвычайную свою власть над сердцами слушателей, которой и самые жестокие нравы не могли противиться.

...Слово произносить должно голосом чистым, непрерывным, не грубым, средним, т. е. не очень кричным или весьма низким, равным, т. е. не надлежит вскрикивать вдруг весьма громко и вдруг к низу опускаться, и, напротив того, неприлично произносить одним тоном, без всякого повышения или понижения, но, как произносимый разум требует, умеренно повышать и понижать

должно и голос. В вопрошениях, в восклицаниях и в других сильных фигурах надле-

*Искусство и наука общения неverbальная коммуникация* 133

жиг оный возносить с некоторым стремлением и отрывом. В истолковании и в нежных фигурах должно говорить ровнее и несколько пониже; радостную материю веселым, печальную плачевным, просительную умильным, высокую великолепным и гордым, сердитую произносить гневным тоном. И словом, голос свой управлять должен ритор по состоянию и свойствам предлагаемой материи.

...Что ж надлежит до положения частей тела, то во время обыкновенного слова, где не изображаются никакие страсти, стоят искусные риторы прямо и почти никаких движений не употребляют, а когда что сильными доводами доказывают и стремительными или нежными фигурами речь свою предлагают, тогда изображают оную купно — руками, очами, головою и плечьями...

\* \* \*

**Дени Дидро (1713-1784) Т.Е. Дпугач. Дени Дидро. М., 1975.**

Для истины достаточный триумф, когда ее принимают немногие, но достойные: быть угодной всем—не ее удел.

...Прекрасное всегда есть лишь нарядно одетый здравый смысл.

Почему Жан Жак [Руссо] красноречив, а Лэнге — всего лишь красноречив? Я полагаю, потому, что первый, следуя принципам, искренен, даже когда говорит неправильно, а второй без принципов, фальшив, даже когда говорит правильно.

В обществе так много дерзких попугаев, которые говорят, говорят и говорят, не зная, что они говорят, и столько желания расточать зло, что злоязычник или сплетник может найти себе в один день тысячу сообщников.

*В.П. Морозов*

**Иммануил Кант (1724-1804)**

*Из «Лекций по этике» (1780-1782)*

*Этическая мысль. М., 1988.*

Как говорит Сократ: мы должны вести себя так, чтобы люди не верили тому, что говорится не в нашу пользу.

Все три свойства — неблагодарность, (ingratitude qualificata), зависть и злорадство — являются дьявольскими пороками, поскольку выражают непосредственную склонность к злу.

Как возникает жестокий нрав, объяснить трудно. Он должен проистекать из представлений о злостности других людей, вследствие чего их ненавидят. Люди, уверенные в том, что их ненавидят, начинают поэтому также ненавидеть, несмотря на то что первые ненавидят их справедливо. ...Так, короли, как только узнают, что их ненавидят подданные, становятся еще более жестокими. Точно так же, если один делает другому добро, то первого второй любит потому, что знает, что и тот его любит, и он питает к нему то же самое. Он любит его из-за встречной любви и точно так же ненавидит другого из-за встречной ненависти. Ради самого себя человек должен избегать ненависти со стороны других, потому что иначе будет сам заражен ненавистью к ним. Человек, который ненавидит, обеспокоен в большей степени, чем тот, кого ненавидят.

Мы должны любить других потому, что это хорошо, и потому еще, что, любя других, мы сами становимся добрее. Однако как же можно любить другого, когда тот недостойн этого? В таком случае любовь означает не склонность, а желание, чтобы другой был достоин симпатии. Мы должны стремиться склонять себя к желанию того, чтобы другие были достойны любви. И тот, кто ищет в людях достойное любви, несомненно найдет в них это; так же как человек, не

*Искусство и наука общения неverbальная коммуникация* 135

любящий людей, всегда выискивает в других и действительно находит то, что недостойно любви.

\* \* \*

**Адольф фон Книгге (1752-1796) Обращение с людьми (пер. с нем.), 1994.**

Не всегда состоит в нашей воле быть любимыми, но всегда от нас самих зависит не быть презираемыми.

Если хочешь безбоязненно жить между людьми, то не беспокойся тем, что не все они считают тебя добрым и умным. Чем более кто имеет отличных качеств, тем более он должен быть готов переносить от злословия слабых и дурных людей.

Никогда не раздражайся и не будь груб против своих врагов ни на словах, ни на письме. Дурные люди лучше всего наказываются презрением, а злословие легче всего опровергнуть тем, чтобы вовсе об оном не заботиться.

Ничто так легко не может быть оскорблено как, тщеславие ученого. Надобно избегать даже всех двусмысленностей в похвалах, к ним относящихся.

Большая часть ученых гораздо легче прощают нам, когда мы осуждаем нравственный их характер, нежели покушаемся на славу их в ученом мире. По сему надобно быть осторожным в суждениях об их произведениях. Даже когда они спрашивают у нас об оных мнения, то это почти всегда означает только то, что они просят нашего одобрения, исключая только один случаи, когда дружеское расположение наше обязывает нас к откровенности; советую в таких обстоятельствах, где нельзя хвалить, не унижая себя, по крайней мере говорить то, чтобы оскорбленное тщеславие не могло почесть осуждением.

Но не так приятно смотреть на несогласия, столь часто примечаемые между учеными, которые или по разности своих мнений и систем ссорятся, или если они живут в од-

*В.И.Морозов*

ном и том же месте и в одном роде занятий ищут славы; в таком случае друг друга преследуют, ненавидят, ни малейшим образом не отдавая друг другу справедливости; как один старается в глазах публики унижить другого. Постыдное соперничество! Неужели же источник истины не настолько неисчерпаем, чтобы многие тысячи вместе не могли утолить в нем свою жажду? Ужели же люди, посвятившие себя мудрствованию, могут унизиться до зависти недоброжелательства и подлых ругательств? Но об этом уже столько говорено и писано, что я лучшим считаю скрыть завесою такие ученые раздоры, которые, к сожалению, в нашем времени очень нередки

Женский пол в гораздо большей степени, нежели мы, мужчины, имеет дар скрывать истинные свои мысли и ощущения; даже женщины недалекие нередко весьма опытны в искусстве притворствоваться. И потому не ставь женщинам в упрек, что они иногда кажутся не таковыми, каковы они на самом деле! Но не упускай сего из вида при обхождении с ними, не всегда верь, что они равнодушны к тому, с кем обходятся с заметною холодностью, или что они особенно интересуются тем, с кем явно дружески обращаются, или кого» явно своим вниманием одаривают. Часто делают они это|и чтобы лучше скрыть истинное свое расположение.

**Вильям Блейк (1757-1827)**

*Избранное. М., 1965*

Прислушайся к упреку дурака! Это для тебя королевский титул.

Всегда будь готов высказать, что у тебя на уме, и негодяй будет избегать тебя.

Тигры гнева мудрее, чем клячи наставления.

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 137

—Что оратору нужно? Хороший язык? —Нет,—ответил оратор.—Хороший парик! —А еще?—Не смутился почтенный старик Иответил:—Опять же хороший парик. —А еще?—Он задумался только на миг И воскликнул: — Конечно, хороший парик!

Не ждите, что поверит вам Неверящий своим глазам.

Лукавый спрашивать горазд, А сам ответа вам не даст.

Отвечая на сомненье, Сам теряешь разуменье.

Сомненьям хитрого советчика Ответьте стрекотом кузнечика.

Не грех, коль вас волнуют страсти, Но худо быть у них во власти.

Где золотом чистейшей пробы Украсят плуг, не станет злобы

Меч—о смерти в ратном поле, Серп о жизни говорил, Но своей жестокой воле Меч серпа не покорил. \* \* \*

<sup>1</sup> Здесь Елейк имеет в виду, что оратор (если он действительно оратор!) уже имеет то, что нужно для оратора, т.е. хороший язык. Это становится ясно из последующих строк стихотворения: —Что, маэстро, важнее всего в портретисте?— —Он ответил:—Хорошие качества кисти... И тд.

138

*В. 77. Морозов*

**Вильгельм фон Гумбольд (1767-1835)**

*Язык и философия культуры М, 1985*

...Язык есть вечно повторяющееся усилие (работа, Arbeit) духа сделать членораздельный звук выражением мысли.

Для самого повседневного чувства и самой глубокой мысли язык оказывается недостаточным, и люди взирают на этот невидимый мир, как на далекую страну, куда ведет их только язык, никогда не доводя до цели. Всякая речь в высоком смысле слова есть борьба с мыслью, в которой чувствуется то сила, то бессилие.

Слова одного языка являют больше чувственной образности, другого — больше духовности,

третьего — больше рассудочною отражения понятий, и т. п., только многообразии и главным образом своеобразии способа обозначения не поддается выражению в столь общем виде. Ни одна из упомянутых особенностей не встречается изолированно, и если даже в языках различных народов, можно найти что-либо с этой точки зрения общее, никогда нельзя утверждать, что они обладают одной и той же особенностью.

Язык, прежде всего в его упомянутых здесь особенностях, можно сравнивать с искусством, поскольку и то и другое стремится в чувственной форме изобразить невидимое.

\* \* \*

**А.Ф. Мерзляков (1778-1830) *Краткая риторика М, 1821***

В слове или речи заключаются три намерения оратора: *научение, убеждение и искусство тронуть слушателя*. Все сии намерения должны быть соединены в одно и служить друг другу взаимным пособием.

\* \* \*

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 139

**А. Шопенгауэр (1788-1860) *ОПисательстве и о Слоге. 1893.***

Слог есть физиономия ума. Надо употреблять обыкновенные слова, а говорить необыкновенные вещи.

Наговорить много слов, чтобы сообщить мало мыслей, — есть безошибочный признак посредственности.

Сравнения имеют большое значение, поскольку они неизвестное отношение сводят к известному.

Только тот, кто берет содержание из собственной головы, стоит того, чтобы его читали.

\* \* \*

**Чарльз Дарвин (1809-1882)**

***Происхождение человека и половой отбор***

***Сочинения. Т.5, М, 1953***

Страстный оратор певец или музыкант, который своими разнообразными звуками или модуляциями голоса возбуждает самые сильные эмоции в своих слушателях, едва ли подозревает, что пользуется теми же средствами, которыми в очень отдаленной древности его получеловеческие предки возбуждали друг у друга пламенные страсти во время ухаживания и соперничества.

...Предки человека, по-видимому, издавали музыкальные тона, до того как приобрели способность к членораздельной речи... музыкальные звуки представляют одну из основ, из которых развился впоследствии язык.

\* \* \*

140

*В.П. Морозов*

**Н.В. Гоголь (1809-1852)**

***Заметки об академическом красноречии***

***Русские писатели о языке. Л., 1954.***

Слог профессора должен быть увлекательный, острый. Он должен в высочайшей степени овладеть вниманием слушателей. Если хоть один из них может предаться во время лекции посторонним мыслям, то вся вина падает на профессора: он не умел быть так занимателен, чтобы покорить своей воле даже мысли слушателей. Нельзя вообразить, не испытавши, какое вредное влияние происходит оттого, если слог профессора вял, сух и не имеет той живости, которая не дает мыслям ни на минуту рассыпаться. Тогда не спасет его самая ученость — его не будут слушать; тогда никакие истины не произведут на слушателей влияния, потому что их возраст есть возраст энтузиазма и сильных потрясений; тогда происходит то, что самые ложные мысли, слышимые ими стороною, но выраженные блестящим и привлекательным языком, мгновенно увлекут их и дадут им совершенно ложное направление...

Рассказ профессора должен делаться по временам возвышен, должен сыпать и возбуждать высокие мысли, но вместо с тем должен быть прост и понятен для всякого. Истинно высокое одето величественною простотою: где величие, там и простота. Он не должен довольствоваться тем, что его некоторые понимают; его должны понимать все.

Чтобы делаться доступнее, он не должен быть скуп на сравнения. Как часто понятное еще более поясняется сравнением! И потому эти сравнения он должен всегда брать из предметов, самых знакомых слушателям. Тогда и идеальное и отвлеченное становится понятным.

Он не должен говорить слишком много, потому что этим утомляется внимание слушателей и

потому что многослож-

*Искусство и наука общения, невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 141

ность и большое обилие предметов не дадут возможности удержать всего в мыслях.

\* \* \*

**М.Ю. Лермонтов (1814-1841)**

*Собрание сочинений. Изд. АН СССР. М, 1959*

...Право, следовало бы в письмах ставить ноты над словами: ведь теперь читать письмо то же, что глядеть на портрет: ни жизни, ни движения; выражение застывшей

мысли...

\* \* \*

**М.Б. Салтыков-Щедрин (1826-1889)**

*Избранные произведения, т. 5, 1948.*

Люди благополучные, невымученные, редко чувствуют потребность зажигать человеческие сердца и в деле ораторства предпочитают разводиться канитель. Адвокат, который ничего не получил вперед, всегда защищает порученное ему дело с большим азартом, нежели адвокат, который половину денег взял вперед, а насчет остальной половины обеспечил себя хорошою неустойкой. В словах первого слышится и горечь опасения и желание прельстить и разжалобить клиента: вот я как в твою пользу распинаюсь, смотри же и ты не надуй! Все эти чувства сообщают его речи живой и взволнованный характер, который не может не действовать и на чувствительного судью. Напротив того, в словах адвоката благополучного слышится только одно: я свои деньги получил.

То же самое явление повторяется и здесь, в палате депутатов. Люди всходят на трибуну и говорят. Но не потому говорят, что слово, как долго сдержанный поток, само собой рвется наружу, а потому, что, принадлежа к известной политической партии, невозможно хоть от времени до времени не делать чести знамени. Тот внутренний очаг, из которого надлежало бы вылетать словесному

142

*В.П. Морозов*

пламени, ежели не совсем потух, то слишком вяло поддерживается и изнутри и извне.

**А.Л. Потебня (1838-1863) Мысль и язык Киев, 1993**

Мысль существует независимо от языка.

Известно, что в нашей речи тон играет очень важную роль и нередко изменяет ее смысл.

По тону язык междометий, подобно мимике, без которой междометие, в отличие от слова, во многих случаях вовсе не может обойтись, есть единственный язык, понятный всем.

Повышение и понижение, степень силы и долготы дают звукам столько разнообразия, что, если бы возможны были люди со струнами на груди, но без органов слова, то звуками струн они могли бы свободно выражать и сообщать другим свои мысли.

\* \* \*

**А.П. Чехов (1860-1904) Сочинения, т. 8, 1947.**

Мы, русские люди, любим поговорить и послушать, но ораторское искусство у нас в совершенном загоне. В земских и дворянских собраниях, ученых заседаниях, на парадных обедах и ужинах мы застенчиво молчим или же говорим вяло, беззвучно, тускло, «уткнув брады», не зная, куда девать руки; нам говорят слово, а мы в ответ — десять, потому что не умеем говорить коротко и незнакомы с той грацией речи, когда при наименьшей затрате сил достигается известный эффект — *pop multum sed multa*.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> немного (по количеству), но многое (по содержанию). — *Ред.*

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 143

У нас много присяжных поверенных, прокуроров, профессоров, проповедников, в которых по существу их профессий должно бы предполагать, ораторскую жилку, у нас много учреждений, которые называются «говорильными», потому что в них по обязанностям службы много и долго говорят, но у нас совсем нет людей, умеющих выражать свои мысли ясно, коротко и просто. В обеих столицах насчитывают всего-навсего настоящих ораторов пять-шесть, а о провинциальных златоустах что-то не слышать.

На кафедрах у нас сидят заики и шептуны, которых можно слушать и понимать, только приспособившись к ним, на литературных вечерах дозволяется читать даже очень плохо, так как публика давно уже привыкла к этому, и, когда читает свои стихи какой-нибудь поэт, то она не слушает, а только смотрит. Ходит анекдот про некоего капитана, который будто бы, когда его

товарища опускали в могилу, собирався прочесть длинную речь, но выговорил: «Будь здоров!», крикнул и больше ничего не сказал.

Сколько анекдотов можно было бы рассказать про адвокатов, вызывавших своим косноязычием смех даже у подсудимого, про жрецов науки, которые «изводили» своих слушателей и в конце концов возбуждали к науке полнейшее отвращение.

В древности и в новейшее время ораторство было одним из сильнейших рычагов культуры. Немыслимо, чтобы проповедник новой религии не был в то же время и увлекательным оратором. Все лучшие государственные люди в эпоху процветания государств, лучшие философы, поэты, реформаторы были в то же время и лучшими ораторами. «Цветами» красноречия был усыпан путь ко всякой карьере, и искусство говорить считалось обязательным. Быть может, и мы когда-нибудь дождемся, что наши юристы, профессора и вообще должностные лица, обязанные по службе говорить

144

*В. 77. Морозов*

не только учено, но и вразумительно и красиво, не станут оправдываться тем, что они «не умеют» говорить.

...Для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличием, как не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания обучение красноречию следовало бы считать неизбежным.

Из письма к Б. Линтваревой 23 ноября 1888 г.: «Мне кажется, что из меня, если бы я не был косноязычен, выработался бы неплохой адвокат. Умею коротко говорить о длинных предметах.»

\* \* \*

**А.Ф. Кони (1844-1927)**

***О красноречии судебной и политическом  
Избранные произведения. 1956.***

У нас в последнее время происходит какая-то ожесточенная порча языка, и трогательный завет Тургенева о бережливом отношении к родному языку забывается до очевидности: в язык вносятся новые слова, противоречащие его духу, оскорбляющие слух и вкус и притом по большей части вовсе ненужные, ибо в сокровищнице нашего языка уже есть слова для выражения того, чему дерзостно думают служить эти новшества. Рядом с этим протискиваются в наш язык иностранные слова взамен русских, и, наконец, употребляются такие соединения слов, которые, по образному выражению Гонкура, «hurlent de se trouver ensemble»<sup>3</sup>.

...Нужно *не лгать* Человек лжет в жизни вообще часто, а в нашей русской жизни и очень часто, трояким образом: он говорит не то, что думает, — это ложь по отношению к другим; он думает не то, что чувствует, — это ложь самому се-

Рычат, оказавшись вместе—*Ред.*

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 145

бе, и, наконец, он впадает в ложь, так сказать, в квадрате: говорит не то, что думает, а думает не то, что чувствует. Присутствие каждого из этих видов лжи почти всегда чувствуется слушателями и отнимает у публичной речи ее силу и убедительность.

Политический оратор немного достигнет, убеждая и доказывая. У него та же задача, как и у служителя искусств, хотя и в других формах. Он должен, по выражению Жорж Санд, «montrer et éprouver», т. е. осветить известное явление всей силой своего слова и, умея уловить создающееся у большинства отношение к этому явлению, придать этому отношению действующее на чувство выражение. Число, количество, пространство и время, играющие такую роль в критической оценке улик и доказательств при разборе уголовного дела, только бесплодно отягощают речь политического оратора Речь последнего должна представлять не мозаику, не тщательно и во всех подробностях выписанную картину, а резкие общие контуры и рембрандтовскую светотень. Ей надлежит связывать воедино чувства, возбуждаемые ярким образом, и давать им воплощение в легком по усвоению, полновесном по содержанию слову.

Доказательства могут оказаться весьма основательными (например, alibi, поличное, собственное признание), ясная мысль может быть облечена в «приличные случаю» выражения и не покушаться извращать истину — и тем не менее от речи будет веять скукой. Нужна яркая форма, в которой сверкает пламень мысли и искренность чувства

***Из «Советов лекторам» Избр. произведения, 1956.***

Следует одеться просто и прилично. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего, психическое

<sup>4</sup> Показывать и волновать—*Ред.*

146

*В.П. Морозов*

действие на собравшихся начинается до речи, с момента появления лектора перед публикой.

Говорить следует громко, ясно, отчетливо (дикция), немонотонно, по возможности выразительно и просто. В тоне должна быть уверенность, убежденность, сила. Не должно быть учительского тона, противного и ненужного взрослым, скучного — молодежи.

Оригинальность начала интригует, привлекает, располагает ко всему остальному; напротив того, обыкновенное начало принимается вяло, на него нехотя (значит, неполно) реагируют, оно заранее определяет ценность всего последующего.

*Жесты* оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест (поднятая рука, сжатый кулак, резкое и быстрое движение и т. п.) должны соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова (здесь жест действует заодно с тоном, удваивая силу речи). Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают.

*Лирика допустима*, по ее должно быть мало (тем она ценнее). Лирика должна быть *искренней*, как и вся речь вообще.

Краткость речи состоит не только в краткости времени, в течение которого она произносится. Лекция может идти целый час и все-таки быть краткой; она же при 10 минутах может казаться длинной, утомительной.

Краткость — отсутствие всего лишнего, не относящегося к содержанию, всего того водянистого и засоряющего, чем обычно грешат речи

Чехов сказал: «Краткость — сестра таланта». Нужно делать так, чтобы слов было относительно немного, а мыслей,

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* /47

чувств, эмоций — много. Тогда речь краткая исполнит завет Майкова: словам тесно, а мыслям просторно.

Для успеха речи важно *течение мысли лектора*. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать. Надо построить план так, чтобы вторая мысль вытекала из первой, третья из второй и т. д. Или чтобы был *естественный переход от одного к другому*.

Лучшие речи *просты, ясны, понятны и полны глубокого смысла*. При недостатке собственной «глубокой мысли» дозволительно пользоваться мудростью мудрых, соблюдая меру и в этом, чтобы не потерять своего лица между Лермонтовыми, Толстыми, Диккенсами...

\* \* \*

**П.С. Пороховщиков (1867-?)**

***Искусство речи на суде. 1910.***

Высшее изящество слога заключается в простоте... но совершенство простоты дается нелегко. О вещах обыкновенных мы, естественно, говорим обыкновенными словами, но под художественной простотой слога следует разуметь умение говорить легко и просто о вещах возвышенных и сложных...

Слушая наших ораторов, можно подумать, что они сознательно изощряются говорить не просто и кратко, а длинно и непонятно.

...Не так говорите, чтобы мог понять, а так, чтобы не мог не понять вас судья.

Квинтилиан говорит: «В своем пристрастии к словам мы всячески обходим то, что можно сказать прямо, то, что ясно выражается одним словом, загромождаем множеством и часто предпочитаем неопределенные намеки открытой ре-

*В.П. Морозов*

чи... Короче сказать, чем труднее слушателям понимать нас, тем более мы восхищаемся своим умом...»

Опытный оратор заранее знает мысли и настроение своих слушателей: он ведет свою речь в осмотрительном соответствии с этим настроением: он крайне сдержан до той минуты, пока не почувствует, что овладел ими и подчинил их себе. Но, как только явилось у него это сознание, он уже распоряжается их чувствами, как хочет, и без труда вызывает вокруг себя то настроение, которое в данную минуту нужно.

Английский адвокат Р. Гаррис называет модуляцию голоса... самой прекрасной из всех прелестей красноречия. Это музыка речи, говорит он: о ней мало заботятся в суде, да и где бы то ни было,

кроме сцены, но это неоценимое преимущество для оратора, и его следовало бы развивать в себе с величайшим прилежанием.

Не будем повторять старого спора: писать или не писать речи. Знайте, читатель, что, не исписав нескольких сажен или аршин бумаги, вы не скажете сильной речи по сложному делу. Если только вы не гений, примите это за аксиому и готовьтесь к речи с пером в руке...

Остерегайтесь импровизации.

Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее.

Можете выставить неверное положение и дать козырь противнику.

У вас не будет надлежащей уверенности в себе.

*Лучшего* не будет в вашей речи. Импровизаторы, говорит Квинтилиан, хотя кажутся умными перед дураками, но вместо этого оказываются дураками перед умными людьми.

Наконец, имейте в виду, что крылатый конь может изменить.

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 149

К.С. Станиславский (1863-1938) *Собрание сочинений. М., 1955*

...Голосом, поставленным на квинту, не выразить жизни человеческого духа.

...В этих интонациях есть какое-то воздействие на слушающих, обязывающее их к чему-то: вопросительная фонетическая фигура — к ответу; восклицательная — к сочувствию и одобрению или к протесту; две точки — к внимательному восприятию дальнейшей речи и т.д.

Как неприятны голоса, в которых звук *А* вылетает из живота, звук *Е* из голосовой щели, *И* — протискивается из сдавленного горла, звук *О* гудит, точно в бочке, а *У, Ы, Ю* попадают в такие места, из которых их никак не вытащишь.

Я понял на опыте превосходный афоризм СМ. Волконского о том, что *гласные* — *река, согласные берега*. Вот почему мое пение [и речь] с рыхлыми согласными уподоблялось реке без берегов, превратившейся в разлив, с болотом, с топью, в которых вязли и тонули слова

Хорошие голоса в разговорной речи редки ...Даже хороший голос следует развивать не только для пения, но и для речи.

...В речи нужно не только ритмично говорить, но и ритмично молчать... Надо сочетать произнесение слов с остановками.

Уметь просто и красиво говорить — целая наука, у которой должны быть свои законы. Но я не знал их... Нужны основы нашего искусства и, в частности, искусства речи и чтения стихов.

\* \* \*

*В. П. Морозов*

**Норман Коупленд (ш/глийкейвое/аит психолог) Психология и солдат М, 1960.**

Человек, не обладающий ораторскими способностями, никогда не станет выдающимся руководителем, так как главным образом с помощью речи человек выражает свою индивидуальность.

Среди многих форм психологического воздействия ни одно не кажется таким важным, как ораторское искусство — умение объяснить, чего вы хотите, умение вселить вашу энергию в ваших слушателей и вызвать у них энтузиазм.

Солдаты идут за тем, кто умеет говорить, а не за тем, кто нем как рыба. Правильно делают командиры, которые раз в неделю собирают подчиненных командиров на совещание и заставляют их говорить. Существует только один способ научиться плавать — броситься в воду. И есть только один способ научиться говорить, а именно: встать и начать говорить. Ораторское искусство приобретается на практике.

**Дейл Карнеги (1888-1955) Как вдыхать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично Л., 1991.**

В каждом выступлении есть нечто, помимо слов, — и это нечто имеет значение. Это отпечаток индивидуальности. «Дело не столько в том, *что* вы говорите, сколько в том, *как* вы это говорите».

В английском парламенте модна старая поговорка, что дело не в том, о чем говорят, а в том, как об этом говорят. Квинтилиан сказал это давным-давно, когда Англия была еще одной из отдаленных колоний Рима

Искусство и наука общения невербальная коммуникация 151

Теодор Рузвельт часто приглашал критиков послушать, как он диктует, или же читал им вслух тексты своих речей. Он отказывался обсуждать с ними правильность того, что он говорил. К тому времени его решение было уже принято, и принято бесповоротно. Он просил советов не о том, что говорить, а о том, как сказать это.

Эдмунд Берк писал речи, столь совершенные по логике, аргументации и построению, что их

теперь изучают как классические образцы в половине колледжей его страны, но Берк был никуда не годным оратором. Он не обладал способностью преподнести свои перлы, делать их интересными и убедительными. Поэтому в палате общин его называли «обеденным колоколом». Когда он поднимался на трибуну, члены палаты начинали кашлять, шаркать ногами и толпами покидали зал.

Еще до того, как мы начали говорить, нас порицают или одобряют.

Девять десятых писаний, посвященных жестам, бесполезны. Жесты должны исходить из вашего естества, из вашего сердца, ума, интереса к затрагиваемому предмету, из вашего стремления заставить других видеть так, как видите вы, наконец, из ваших собственных инстинктов. Единственно стоящие жесты — это те, которые возникли экспромтом. Унция непосредственности дороже тонны инструкций.

Жест нельзя надеть на себя, как смокинг. Он является только внешним выражением внутреннего состояния, точно так же, как поцелуй, колики, смех и морская болезнь.

Тот оратор, который не сократит свое выступление, чтобы оно соответствовало настроению нашего спешащего и быстрого века, будет принят слушателями без восторга, а в некоторых случаях просто отрицательно.

Величайшую проповедь, которую Христос когда-либо произносил, Нагорную проповедь, можно повторить за пять

*В. 77. Морозов*

минут. Выступление Линкольна в Геттисберге состояло лишь из десяти предложений. Всю историю сотворения мира можно прочитать в Книге Бытия за меньший промежуток времени, чем тот, который требуется, чтобы прочесть рассказ об убийстве в утренней газете... Будьте кратки! Будьте кратки!

\* \* \*

#### **Ф.Ф. Заседателев (1873-1941)**

*Научные основы постановки голоса. М., 1935*

Интересно, что каждая гласная имеет свою собственную окраску: «у» — мрачную, «о» — несколько светлее и т. д. Самую светлую окраску имеет буква «е». Но, кроме окраски, каждая гласная имеет во многих языках одинаковое пространственное значение. «А» выражает большую величину, «о» — округлость, «е» — узость, «и» — малость, «у» — глубину. Кроме пространственного значения, каждая гласная имеет и свой внутренний облик. Так «а» выражает приятное удивление, удовольствие, «о» — неожиданность, неприятное удивление, гордость, заносчивость, «е» — иронию, любопытство, «у» — безразличие, скуку, насыщенность, «и» — гнев, досаду. Особенно ярко это замечается в смехе. Смех на «а» указывает на приятное удивление, на «е» — иронию, любопытство, на «и» — уничижение.

\* \* \*

#### **Хазрат Инайят Хан (1882-1927)**

*Мистицизм звука. М., 1998*

Голос указывает не только на характер человека, но также служит выражением его духа.

Существуют три основных типа голоса: голос *джелал*, голос *джемал* и голос *кемал*. Голос *джелал* означает силу; голос *джемал* — красоту, а голос *кемал* означает мудрость.

*Искусство и наука общения невербальная коммуникация* 753

Если вы будете внимательно следить за повседневной жизнью, вы обнаружите, что иногда, прежде чем человек закончит говорить, вы становитесь раздраженными. Это не из-за того, что он сказал, но из-за его голоса. И вы также начнете замечать, может быть, не каждый день вашей жизни, но время от времени, что другой человек сказал что-то один раз, и это навсегда осталось с вами, постоянно вызывая прекрасное чувство, всегда успокаивая, исцеляя, возвышая, вдохновляя.

Доктор, посещая пациента, может напугать его и сделать еще более больным, если его голос не гармоничен; а другой доктор может своим голосом так обращаться с пациентом, что прежде, чем принесут лекарство, тот уже будет чувствовать себя лучше.

\* \* \*

#### **С.Л. Рубинштейн (1889-1960)**

*Проблемы общей психологии, М., 1976*

Для подлинного понимания не только текста речи, но и говорящего, не только абстрактного «словарного» значения его слов, но и того смысла, который они приобретают в речи данного человека в данной ситуации очень существенно понимание эмоционально-выразительного подтекста, а не только текста.

\* \* \*

**Л.С. Выгодский (1896-1934) Избр. Психологические исследования. М., 1956**

..Известная часть процессов речи и мышления совпадает. Это — так называемая сфера «речевого мышления». Но это речевое мышление не исчерпывает ни всех форм мысли, ни всех форм речи.

154

*В.П. Морозов*

**Б.Ф. Ломов (1927-1989)**

**Методологические и теоретические проблемы психологии. М, 1984**

Проблема общения... превращается в некоторый «логический центр» общей системы психологической проблематики.

Соотношение вербальных и невербальных средств общения может складываться по-разному. В одних случаях они совпадают и усиливают друг друга; в других они могут не совпадать или даже противоречить друг другу.

Важнейшая роль в формировании и развитии эмоциональных состояний (особенно групповых) принадлежит паралингвистическим и невербальным средствам общения.

**АХ Твардовский (1910-1971)**

**Речь на торжественном заседании в Большом театре**

**10 февраля 1962 а, посвященном 125-летию**

**со дня смерти АГ Пушкина**

От времени до времени наша печать поднимает вопрос о языке, о пагубном вторжении в его состав уродливых канцелярских словообразований и оборотов речи, об утрате многих достоинств нашего языка в повседневном обиходе, о смешении его форм с инонациональными или введении в его состав слов и словечек, чужеродных ему.

Но сама печать в своей ежедневной практике, к сожалению, проявляет порой беспечность относительно языка, узаконивая грубейшие нарушения его норм и правил, до крайности обедняет, нивелирует и засоряет язык.

Богатство нашего великого языка в какой-то мере под угрозой загрязнения, оскудения и трудновосполнимых потерь, как и наши природные богатства И подобно тому, как ставятся вопросы об охране лесов, речных и озерных вод,

Искусство и наука общения: невербальная коммуникация 155

вопрос об охране языка должен встать в государственном масштабе.

\* \* \*

**Д.С. Лихачев (1906) Прошлое—будущему. Статьи и очерки. Ж, 1985**

Главное достоинство научного языка — ясность.

Если язык научной работы труден, он лишается основной своей задачи — сообщать.

Хороший язык научной работы не замечен читателям. Заметной должна быть только мысль.

Не верьте длинным докладам — аргументированные обычно коротки.

Краткость — вежливость ученого.

Кто много говорит, тому не остается времени подумать.

Образность в языке научной работы — только средство привлечь внимание к центральной мысли.

Образностью нельзя злоупотреблять.

«Красоты стиля» часто служат простой заменой отсутствующей мысли.

Не уважают заслуги других те, кто их сам не имеет.

Если ученый создает сотни новых терминов, — он разрушает науку, десятки — поддерживает ее, два-три — двигает науку вперед.

Надо быть умным к стати и в меру.

Молчание в науке — знак несогласия.

Литературовед и искусствовед обязаны быть талантливыми, ибо они оценивают талантливость.

\* \* \*

*В.П. Морозов*

**Майкл Шел (бывший пресс-секретарь королевы Елизаветы II) «Дейли экспресс», Лондон//За рубежом, № 48-49,1993.**

Из собственного опыта я знаю, что, если три кандидата примерно равного уровня образованности и квалификации претендуют на ту или иную достаточно высокую должность, первым среди них окажется тот, кто в наибольшей мере владеет искусством коммуникабельности. И знания, и профессионализм — все это важно, но именно способность произвести впечатление, показать свое «я» в известном смысле даже обольстить окружающих—вот что ставит вас на голову выше соперников.

Сколько часов и дней тратим мы на подготовку речей, выступлений, интервью. И слишком слабым, если не сказать на нулевой отметке, оказывается у нас ответ на вопрос — *как* мы будем произносить написанные слова

Если обратиться к политике, весьма интересно отметить то воздействие, которое оказывали на своих современников выдающиеся личности XX века, например, Черчилль, Рузвельт, де Голль.

И мы сразу осознаем, что дело даже не в словах, которые звучали в устах этих людей, хотя, скажем, Черчилль умел произвести впечатление и самим отбором слов. Дело в той общей амальгаме авторитетности, голоса оратора, выбора момента, решительности и убежденности, всей той ауры власти, которая лепит образ и заставляет людей вслушиваться в то, что говорит этот человек

Маргарет Тэтчер не хватает глубины, основательности. Пожалуй, это так, но соль в том, что она, знала, как подать себя аудитории, и, по большей части люди слушали ее. Тогда как Нил Киннок (бывший лидер лейбористской партии), хотя и обладал подлинно ораторским даром, явно страдал от

*Искусство и наука общения: невербальная коммуникация* \_\_\_\_\_ 157

дефицита коммуникабельности, слова его как бы проходили сквозь нас, не оставляя никаких следов.

\* \* \*

### **Вильгельм Швёбель**

*(современный немецкий ученый и публицист)*

*Взгляды и суждения. М, 1995*

Кто полагает, что все нужно выражать словами, сам сковывает свои мысли

Эмоции — катализаторы в построении логических ходов мысли. Кто хочет решить проблемы, должен своевременно позаботиться о подходящих эмоциях

Если человек, обладающий критическим умом, только рассматривает свои эмоции, а не переживает, он напрасно тратит свою жизнь.

Твердые характеры имеют твердые мнения, чаще всего ложные.

Нет ничего более святого для человека, чем его собственные чувства

Прежде чем что-нибудь сделать, подумай о том, совпадают ли твои желания с чувствами других

Народ восторгается тем, что затрагивает его чувства и возводит это в знаменательное событие.

Если правду можно говорить только шепотом, значит, страну захватили враги.

В суде риторика является разрешенным средством подкупа, поскольку ее запретить нельзя. Она оказывает воздействие на души судей и затуманивает их сознание, чтобы судили они сердцем, а не разумом.

Цивилизация привела к тому, что уже неважно, кто прав, а кто неправ; важно, чей адвокат лучше или хуже.

*ВЛ. Морозов*