

## **О влиянии языково-жестовой среды на формирование бизнес-моделей**

Наличие множества американских и европейских подходов к бизнесу не могло не создать иллюзию глубокой проработанности всех аспектов экономической деятельности. Это неудивительно: американская бизнес-модель доминировала на протяжении последних 30 лет, в том числе благодаря чётко проработанной маркетинговой политике, осуществляемой в рамках этой же модели. Система подпитывала сама себя, записывая на свой счёт успехи американской экономики того периода. Несмотря на критическое восприятие европейскими экономистами американской модели, обусловленное в первую очередь отсутствием гибкости, их бизнес-модели были построены аналогичным образом, но уже не с тем масштабом. Именно это спасло европейскую экономику от тяжких последствий, которые могли возникнуть на фоне краха крупнейших компаний США – финансовых, энергетических и телекоммуникационных – в начале XXI века. Вера в универсальность американской бизнес-модели была подорвана, а европейская модель, несмотря на небольшое отличие от своей прародительницы, на этом фоне казалась гораздо более успешной и была провозглашена независимой и претендующий на собственный бренд капитализма. Было заявлено, что Европа достаточно сильна для того, чтобы идти своим путём и стать наиболее преуспевающим регионом мира. То обстоятельство, что Европа по причине своей изначальной раздробленности вынуждена была поддерживать множественность подходов к бизнесу, зависящих как от специфических требований рынка, так и от национальных систем государственного регулирования, стало большим плюсом на фоне грандиозного кризиса. Для объяснения этого успеха был «притянут за уши» выбор правильного сочетания форм управления, организации и планирования наряду с оценкой эффективности и материального поощрения, которые, безусловно, становятся для частной компании источником конкурентных преимуществ. Под гром литавр провозглашаются новые модели бизнеса, способные значительно ускорить экономический рост Европы. В условиях подъёма европейского бизнеса России и Сербии осталось совсем недолго ждать прихода очередной грандиозной экономической модели, предусматривающей вложение средств в индустрию бухучёта. Печальная история с американской бизнес-моделью на российской почве, приведшая к дефолту 1998 года и ухудшению экономических показателей развития, может повториться. Чтобы слепое, а буде даже и адаптированное следование «новейшим» западным концепциям ведения бизнеса не привело к новому экономическому и финансовому кризису, попробуем выявить особенности восприятия современных европейских бизнес-моделей русско- и сербскодумавшей средой с точки зрения психолингвистических особенностей наших языков.

Неслучайно та среда, которую мы собираемся рассмотреть, названа

именно так – русско- и сербскодумающей. Понятийную базу для объяснения этого термина будем строить на не слишком популярной в настоящее время среди лингвистов идее о том, что языковая среда формирует особый стиль мышления. Имеющая к данному вопросу прямое отношение гипотеза лингвистической относительности Сепира—Уорфа, по которой существующие в сознании человека системы понятий, а следовательно, и особенности его мышления определяются тем конкретным языком, носителем которого этот человек является, не была принята всерьёз из-за неудачных попыток её подтверждения путём создания искусственных языков. При этом, однако, концепция лингвистической относительности играет ключевую роль в области языкознания, изучающей язык в его взаимоотношении с культурой. Мы же в своих рассуждениях попытаемся увязать её с особенностями восприятия внешних экономических воззрений и европейских бизнес-моделей, обращая внимание на просодический компонент, обуславливающий языковые различия, и с этих позиций проанализируем язык и жесты русско- и сербскодумающей среды.

Рассмотрим простую коммуникативную ситуацию, когда для обозначения, например, срока выполнения некоего задания русско- и сербскодумающий, естественно, употребит будущее время: «Мы обязательно сдадим этот объект в эксплуатацию», имея в виду некое отдалённое событие. Француз в подобной ситуации вынужден употребить более определённую глагольную форму для ближайшего будущего либо для обычного будущего. В русском и сербском языках такие нюансы возникают только при использовании наречий, которые при переносе устных договорённостей в бизнес-план не употребляются в соответствии с принятой деловой стилистикой. Впрочем, такая неопределённость прежде всего присуща «канцеляризму» русского языка. В результате обещают одно, записывают другое, делают (или не делают вообще) третье. Это, безусловно, негативные особенности русской речи, которые в первую очередь следует иметь в виду деловым партнёрам. Особенно неприятно, что при этом обещающий не испытывает дискомфорта от невыполнения устных договорённостей. А вот если бы бизнесмен сумел добиться от своего русскодумающего партнёра произнесения точного срока выполнения обязательства, а затем произнёс сакраментальное: «Решено! Ударим по рукам!» – эффект от устных обещаний мог бы быть иным. В некоторых случаях надобность в бизнес-плане как формализации неких договорённостей могла бы просто отпасть. Поясним, почему это происходит.

Русский стиль поведения в деловой сфере уходит корнями в традиции купечества. Заключение сделки происходило на уровне жестов – уже упомянутое «ударить по рукам» – разновидность рукопожатия размашистого, с демонстративным отведением рук в сторону, сопровождающееся хлопком соединяющихся ладоней и заканчивающееся крепким обоюдным их пожатием. В представлении русскодумающих жесты достойнее слов, которые из-за особенностей структуры русского языка позволяют интерпретировать устные и даже письменные договорённости с достаточно широкой степенью свободы. По своей сути мимика и жесты в русскодумающей среде завершают оформление гибких лингвистических конструкций просодией – интонацией, ударением и паузой, где собственно жест играет роль удара, мимика – роль более тонкой интонации, а динамическое развертывание того и другого создаёт паузы.

Сказанное также подтверждает коммуникативную направленность и

национальную обусловленность невербального поведения в дискурсе, который в данном контексте мы будем рассматривать как двунаправленный текстовый поток, включающий мимику и жесты. Поскольку такой невербальный язык не является общечеловеческим, требуется особое понимание и даже перевод их символики при общении представителей разных культур. Если этого не делать, коммуникация будет невозможна или весьма затруднительна. Например, в немецкой традиции описанный выше жест «ударить по рукам» связан с ситуациями приветствия и прощания, поэтому не воспринимается как несущий особый смысл.

В результате стороны начинают рассматривать не только мимику и жесты, но и весь двунаправленный текстовый поток в качестве инокультурного, «не своего», особенно если в нём присутствуют единицы диалога, кажущиеся другой стороне странными или требующими особой интерпретации. Возникает непонимание сторон – коммуникативные лакуны, которые, как мы полагаем, определяются именно системой мышления, сформированной в иной языковой среде с мимикой и жестами в качестве просодического компонента. Отметим, что и это наше предположение не вполне соответствует принятым в психолингвистике определением, согласно которому лакуны связаны с особенностями национально-психологического характера и несовпадением культурных пространств, в которых существуют «высокие договаривающиеся стороны», а также со спецификой различных видов деятельности. По нашим представлениям первично именно мышление, основанное на языке; всё остальное – особенности национального характера и соответствующее ему культурное пространство – вытекает из системы мышления, а потому вторично. Напротив, для устранения коммуникативных лакун необходимо выделение просодического компонента языка с учётом социальных, деятельностных и других факторов, влияющих на мышление и, как следствие, на восприятие экономических новаций и бизнес-моделей.

К просодическому компоненту языка мы также относим рече-жестовый акт, основная особенность которого состоит в том, что его реализация в коммуникации определяется совпадением между единицей диалога и реальностью. Рече-жестовыми актами являются движения головы в знак согласия или несогласия. У большинства народов кивок головой вниз означает «да», а движения в стороны – «нет», но у балканских народов – греков, болгар, македонцев, а также в некоторых сербских регионах, прилегающих к Болгарии, отмечено обратное коммуникативное намерение этих рече-жестовых актов: «да» – это повороты головы в стороны, а «нет» – кивок головой вниз. Известным рече-жестовым актом является также жест протягивания и пожатия руки для спора, выражающий несогласие или убежденность в своей правоте. Еще одним видом рече-жестового акта является подкрепление определенных обязательств прикладыванием ладони к груди. Кстати, в подобной ситуации в русскодумающей среде, где не принято держать на видном месте Библию или конституцию, накладывание на них ладони, характерное для клятвенного заверения протестантов, выглядело бы слишком театрально или даже подозрительно, а если для подтверждения клятвенных слов пришлось бы их долго искать – то и вообще комично. Не нами замечено, что столь высокая религиозность американцев и в несколько меньшей степени европейцев носит формальный и показной характер.

Для выявления особенностей порождения и восприятия двунаправленного

текстового потока в русско- и сербскодумающей среде рассмотрим интересное исследование сербскими студентами коммуникативного поведения русских. Они отметили следующие просодические компоненты русского языка: «Русские в основном жестикулируют руками, намного реже наблюдались движения головы или мимика. Жесты, выполняемые плечами и ногами, почти отсутствуют. Из 140 жестов, описанных в результате наблюдения, 116 было выполнено руками, 19 жестов – движения головы и 4 жеста выполнено плечами. Разные формы мимических выражений зафиксированы 14 раз». В результате такого статистического анализа исследователи сделали вывод, что в среднем русские в процессе коммуникации в течение нескольких минут употребляют два жеста. При этом жесты чаще всего подтверждают или усиливают речь.

Также интересны их наблюдения за просодическим компонентом, имеющим прямое отношение к восприятию некоей экономической новации в узком кругу, – «вешать лапшу» – жест, которым говорящий пытается сбросить с ушей воображаемую лапшу. Такой жест, как и сама основанная на нём фраза, неизвестны сербам. В комментариях исследователи отметили: «Этот жест, сопровождаемый соответствующей фразой, типичен для русских. Они пользуются им в повседневном общении. Употребляет его в основном молодежь и необразованные люди, но не исключена возможность употребления такой диалогемы и образованным человеком».

В споре русские и сербы протягивают руки для рукопожатия с директивной функцией подталкивания к пари («Давай, поспорим!»), но только русские перебивают это рукопожатие с помощью третьего лица. Таким образом арбитр фиксирует ответственность спорщиков за их слова. Сербам такой ход развития просодического компонента непонятен.

Напомним, изначально мы приняли идею о том, что языковая среда формирует свой особенный стиль мышления, и для сближения наших позиций при восприятии экономических новаций мы выделили в этой языковой среде просодические компоненты, представления о которых снимают любое недопонимание при осуществлении совместной деятельности. Не будем останавливаться на рече-жестовой общности, а выделим только несовпадения и различия. Например, русские фразеологические выражения «и глазом не повёл», «не повести бровью» (не обратить внимания), «развесить уши» (верить), «резать в глаза» (говорить открыто) и т.п. не имеют аналога в сербском языке с точки зрения описываемой мимики. Сербские фразеологизмы «обесити бркове», «обесити образе» (повесить усы, повесить щеки) – загрустить; «гледати преко брка» (смотреть поверх усов) – сердиться; «скресати у брк» (резать в усы) – говорить открыто – нельзя буквально перевести на русский язык, что свидетельствует об отсутствии в коммуникативном поведении русских стереотипа подобного просодического компонента, ставшего звеном рече-жестового акта, вызывающего появление соответствующего фразеологизма.

Рече-жестовые акты, основанные на движении части тела, отличаются большим разнообразием передаваемых с их помощью значений и несовпадением движений. Остановимся на нескольких примерах. У русских: «шататься» – бродить; «расшибаться (в лепешку)» – стараться; «расчухать» – разобраться; «дать по шапке» – ударить, уволить; «шарахаться» – быть непоследовательным; «расшаркиваться» – льстить; «притопнуть» – пригрозить. У сербов «држати палчеве» (держат пальцы) – переживать, болеть; «преломити грб» (согнуть

локоть) – отказать; «говорити у по брка» (говорить на половину усов) – говорить презрительно; «натрљати нос» (натереть нос) – казнить; «имати пуну шаку браде» (наполнить руки бородой) – радоваться.

Сравнение рече-жестовых актов в коммуникативном поведении русских и сербов показало, что они в большинстве случаев совпадают, а имеющиеся различия не влияют на формирование единого стиля мышления, необходимого для общности восприятия и оценки экономических новаций, поступающих в рамках европейских бизнес-моделей.

Ещё одной особенностью восприятия русско- и сербскодумающей средой западных новаций является свободная структура наших языков, что также формирует стиль мышления, отличный от основанного на общеевропейских языках. Немецкий и английский отличаются жёсткой структурированностью. Это формирует особый характер восприятия. Например, немец никогда не перебьёт собеседника, а дослушает его самым внимательным образом. Дело в том, что в конце предложения он, наконец, услышит глагольную форму, которая и раскроет значение всего сказанного до этого момента. Это также относится и к английскому языку. В русском языке, где структура высказывания произвольна, значение не обязательно выслушивается, а иногда просто домысливается. Если это случается, возникает эффект функциональной глухоты, когда собственные мысли на тему услышанной начальной фразы или даже слова вызывают речевой рефлекс с внутренним проговариванием на ложных голосовых связках, который «забывает» канал восприятия внешней речи. В результате собеседник говорит, слушатель продолжает оживлённо кивать головой в знак согласия или иным способом демонстрирует понимание (например, «поддакивая»), но на самом деле ничего не слышит. Эта особенность восприятия характерна для всех сильнофазовых, но слабо структурированных языков, к которым относится большинство славянских и финно-угорских наречий.

Другая проблема для русскодумающих возникает при необходимости формализации и структурирования высказывания. Рассмотрим, как действует на русскодумающего стандартное требование зарубежного партнёра подготовить бизнес-план предполагаемой операции. Во-первых, это существенная по затраченным усилиям деятельность, суть которой – лингвистическое оформление предполагаемой экономической новации на определённом уровне формализации. В жёстко структурированной языковой среде такая модель является не только приемлемым, но и единственно возможным вариантом, ибо любое связное описание становится формализованным автоматически, на этапе построения лингвистических конструкций. Благодаря жёсткой структуре английского и немецкого языков никаких иных толкований это не вызывает, ясность высказывания рождает однозначный путь продвижения к цели. Но в представлении русскодумающих любой план – это формальное ограничение свободы действия в изменяющихся условиях, а потому изначально неприемлем. Таким образом бизнес-план становится формальностью, не влияющей на конечный результат.

В заключении необходимо отметить, что тема, поднятая в данной работе, – особенности восприятия экономических новаций и бизнес-моделей в различных языковых средах, в общеисторическом контексте не является новой. На протяжении многих веков в разных языковых средах имело место взаимопроникновение новшеств с разными результатами. Что-то приживалось,

что-то со временем отвергалось. Однако в наше время цена ошибок неизмеримо возросла. Сейчас проблема состоит в том, что слепое или даже предусматривающее внесение определенных коррективов следование за популярными американскими и европейскими экономическими новациями, приведшими к успеху (иногда временному) и высоко оцениваемыми в соответствующих кругах, на нашей почве чреватые не только материальными, но и духовными, культурными и интеллектуальными издержками. Очень часто проводниками этих идей являются люди с высоким знанием зарубежной языковой культуры, поэтому их критическая оценка ослабевает и в представлении соотечественников они становятся «агентами влияния» чуждых концепций. Это порождает внутренние конфликты, дестабилизирующие общество. Анализ языковых различий с просодическим компонентом, сделанный на основе русского и сербского языков, выявил общность восприятия внешних концепций, что позволяет учитывать опыт друг друга и избежать многих проблем коммуникации с остальным миром.

### Литература

1. Кэлфф Д. Бизнес не по-американски. Новая европейская бизнес-модель. Пер. с англ.- М.: Вершина, 2007
2. Турбаевский А.В. О возможности применения физического подхода в прогнозировании и моделировании экономической безопасности / В сб. Стратегия экономической безопасности и инновационной политики (страна, регион, фирма). Под ред. Е. А. Олейникова. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 1994
3. [Попович Л. Жесты как невербальные и фразеологизированные вербальные диалогемы русских и сербов.](#)