

УДК 8

DOI 10.21661/r-464200

*Н.А. Чеботарёва, А.А. Александрова***КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЖЕСТОВ
В НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

Аннотация: в данной работе рассматривается понятие невербальной коммуникации и способы ее выражения. Подробно исследуется жестикация как главный элемент невербального общения и ее особенности в различных странах мира.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, кросс-культура, жестикация.

*N.A. Chebotareva, A.A. Alexandrova***CROSS-CULTURAL FEATURES OF GESTURES
IN NON-VERBAL COMMUNICATION**

Abstract: this article is devoted to analysis of the concept of non-verbal communication and ways of expressing it. Gesticulation is studied in detail as it is the main element of non-verbal communication and has different characteristics in various countries of the world.

Keywords: non-verbal communication, cross-culture, gesticulation.

Невербальное общение – это разновидность взаимодействия неречевого характера между людьми и живыми существами в целом. Иначе, невербальное общение – это своеобразная передача различной информации или возможность воздействовать на окружающих без использования механизмов речи и языка. Главный инструмент описанного выше способа коммуникации – тело человека, владеющее обширным перечнем методов, транслирующих информацию или общение.

В основе невербального общения лежит ряд жестов или мимики, различных телесных поз, тембр голоса, визуальный контакт между оппонентами. Средствами невербальной коммуникации передаются образное содержание и эмоциональная суть информации. Язык неречевых способов общения бывает первичный (вышеперечисленное) и вторичный (язык программирования, азбука Морзе). Учеными доказано, что посредством невербальной коммуникации передается 55% информации, когда речь занимает 7%, а звуки – 38%. Следовательно, основой коммуникации современного общества является не информация, произносимая в данный момент, а манера ее правильно излагать [1].

Окружающее человека общество может узнать большую часть информации о нем исключительно по его манерам, жестам и мимике. Методы невербальной коммуникации происходят от двух источников: биологической эволюции и культурной истории.

Невербальная коммуникация необходима для того, чтобы:

- 1) регулировать течение процессов взаимодействия в ходе коммуникации, создавать психологический контакт между людьми;
- 2) обогащать смысл, который лежит в основе речи, правильно толковать словесный контекст;
- 3) выражать эмоции и отражать истолкование ситуаций [2].

Особую роль в культуре невербального общения занимает жестикуляция. Весь ряд жестов можно разделить на жесты открытости, подозрения, конфликтности или обороны, задумчивости, затруднения и др. Например, если человек расстегивает пиджак во время вашего с ним разговора, он использует методы открытой жестикуляции.

Обществу предписаны определенные правила демонстрации и использования жестов для обозначения поведения индивида. Они могут различаться интенсивностью жестикуляции. К примеру, среднестатистический итальянец жестикулирует во время разговора, длящегося 1 час, 80 раз, француз – 120, мексиканец – 180, а финн не жестикулирует вообще [3].

Вербальные способы коммуникации у всех народов разные. Точно таким же образом различаются в этих же национальностях и значения жестов. Приемлемый и широко применяемый в одной области жест конкретного народа может стать абсолютно бессмысленным и непонятным для другой страны или иметь противоположное значение. Рассмотрим самые известные жесты для примера.

Палец колючком или «окей!» в Англии значит «все хорошо, я в порядке». Он же получил широкое применение в европейских и азиатских странах, но иногда этот жест может толковаться совершенно иным способом. К примеру, во Франции это значит «ноль, ничего». В Японии же он является обозначением денежной суммы, а в Средиземноморье считается оскорбительным жестом – показав его мужчине, вы намекнете на его гомосексуальность [4].

Большой палец, поднятый вверх в Англии и Новой Зеландии применяется в трех случаях: используется теми, кто передвигается автостопом, обозначает «все идет по плану», а в случае резкого поднятия вверх – оскорбительное сексуальное значение. В Греции поднятый вверх большой палец намекает собеседнику на неприязнь другого, а итальянцы обозначают, например во время игры, цифру 1 таким способом.

Знак «V» очень популярен в Австралии и на территориях возле нее. В Англии же, напротив, этот жест передает исключительно негативное значение. Уинстон Черчилль, используя знак «V» объявлял победу во время второй мировой войны, держа ладонь повернутой от собеседника. В случае развернутой ладони этот жест обретал бы оскорбительное сексуальное значение.

В мире существует большое количество жестов, которые могут быть понятны исключительно одному народу. Например, в Японии широко распространён жест-команда «подойди сюда». Носитель такого невербального способа коммуникации протянет вам руку ладонью, повернутой вниз, и пошевелит пальцами.

Следовательно, перед разного рода выводами и заключениями о жестикуляции какого-либо народа следует изучить историю и невербальную коммуникацию данной страны, чтобы иметь понятие об устоях и обычаях конкретных людей [5].

К невербальным способам коммуникации также относят и рукопожатие. Если захват руки одного из собеседников происходит так, что его ладонь оказывается повернутой вниз, это говорит о властных наклонностях оппонента. При одинаковом положении рук – вы равны. Если вы хотите доказать свою покорность, поверните самостоятельно ладонь вверх. О доверительности и светлых чувствах по отношению к собеседнику говорит рукопожатие двумя руками.

Таким образом, коммуникация не может обходиться без жестов, мимики и других методов невербального общения, которые могут сделать понятными значения многих явлений и обстоятельств жизни, когда даже слова не могут передать все то, что человеку хотелось бы донести. Часто язык может опережать ваш поток мыслей, и в конечном итоге собеседник слышит совершенно не ту информацию, которую ему хотели передать. Именно поэтому невербальная коммуникация столь важна в изучении и использовании, ведь она служит помощником в установлении самого важного – психологического контакта между собеседниками.

Список литературы

1. Армстронг Н. Толковый словарь языка жестов / Н. Армстронг, М. Вагнер; пер. с англ. В. Г. Панова. – М.: АСТ: Астрель, 2007. – 222 с.
2. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики. – М.: Наука, 1991. – 216 с.
3. Болинджер Д. Интонация как универсалия / Пер. с англ. Т.М. Николаевой; отв. ред. Б.А. Успенский. // Принципы типологического анализа языков различного строя. – М.: Наука, 1972. – С. 214–230.
4. Венедиктова В.И. О деловой этике и этикете. – М.: Правовая культура, 2004. – 176 с.

5. Вемь А. Язык жестов – оружие победителя. О чем умолчал Алан Пиз. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.

Чеботарёва Наталия Андреевна – студентка Филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» в г. Севастополе, Россия, Севастополь.

Chebotareva Natalia Andreevna – student at the Branch in Sevastopol of Lomonosov Moscow State University, Russia, Sevastopol.

Александрова Алёна Анатольевна – студентка Филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» в г. Севастополе, Россия, Севастополь.

Alexandrova Alena Anatolyevna – student at the Branch in Sevastopol of Lomonosov Moscow State University, Russia, Sevastopol.
