

*Иванова Альбина Альбертовна*

*студентка*

*3 курс магистратуры, факультет «Филологии и истории»*

*ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»*

*(Елабужский институт) Россия, г. Елабуга*

## **ОСОБЕННОСТИ ЖЕСТИКУЛЯЦИИ КОММУНИКАНТОВ РАЗНЫХ КУЛЬТУР**

*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 сообщение.*

*Ключевые слова: жестикуляция, невербальное общение, коммуникация, мимика.*

*Non-verbal communication is a type of non-verbal interaction between people and living things in general. Otherwise, non-verbal communication is a kind of transmission of various information or the ability to influence others without the use of speech and language mechanisms. The main tool of the method of communication described above is the human body, which owns an extensive list of methods that transmit information or message.*

*Keywords: gesticulation, non-verbal communication, communication, facial expressions.*

*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.

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.

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.

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 колечком 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.

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 распространен 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.

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.

#### **Использованные источники:**

1. Армстронг Н. Толковый словарь языка жестов / Н. Армстронг, М. Вагнер; пер. с англ. В. Г. Панова. – М.: АСТ: Астрель, 2007. – 222 с.
2. Вемь А. Язык жестов – оружие победителя. О чем умолчал Алан Пиз. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.
3. Грушевицкая Т. Г. Основы межкультурной коммуникации. - М. : НИТИ-ДАНА , 2002. - 352 с.
4. Зимняя И. А. Педагогическая психология: Учебник для вузов. - М., 2014. - 112 с.

5. Кодермятов Р. Э., Тумакова Н. А., Павловская Е. В. Общение как важнейшее условие развития личности в социуме // Молодой ученый. — 2015. - №11. - С. 1213-1216.