

Хорошо известно, какие навыки получали гимназисты в русской дореволюционной гимназии:

- 1) умение вести беседы на возвышенные темы – устные диалоги;
- 2) умение писать письма – владение эпистолярным стилем;
- 3) умение повествовать, рассказывать;
- 4) умение публично выступать, сочинять ораторский монолог и произносить его на публике;
- 5) владение мастерством сочинения – жанрами художественной литературы.

Итак, наука помогает нам профессионально подходить к решению риторических задач, а искусство – творчески, оригинально выражать свои мысли и чувства в публичном слове. Закljučая, мы вправе сказать, что риторика – это синтез науки и искусства.

Список литературы

1. Волков А. А. Теория риторической аргументации / А. А. Волков. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Добросвет : Изд-во КДУ, 2013. – 374 с.
2. Дюбуа Ж. Общая риторика : пер. с фр. / Ж. Дюбуа и др. – М. : Прогресс, 1986. – 392 с.
3. Михальская А. К. Риторика : учебник / А. К. Михальская. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 480 с.

References

1. Volkov A. A. Teorija ritoricheskoj argumentacii. 2nd ed. M.: Dobrosvet, KDU Publ., 2013. 374 p.
2. Zh.Dubua i dr. Obshhaja ritorika: per. s fr. M.: Progress, 1986. 392 p.
3. Mihal'skaja A.K. Ritorika: uchebnik. M.: INFRA-M, 2019. 480 p.

doi 10.21672/1818-4936-2020-75-3-051-059

СПЕЦИФИКА НЕВЕРБАЛЬНОГО КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФРАНЦУЗОВ, ИТАЛЬЯНЦЕВ, ИСПАНЦЕВ И РУССКИХ

Кузнецова Елена Вениаминовна, кандидат педагогических наук, Астраханский государственный университет, 410056, Россия, г. Астрахань, ул. Татищева, 20а, lenu_kouznetsova@mail.ru.

Кунусова Алина Нагиевна, кандидат филологических наук, Астраханский государственный университет, 410056, Россия, г. Астрахань, ул. Татищева, 20а; Сиенский государственный университет, 53100, Италия, Сиена, ул. Банки ди Сотто, 55, a.kunusova@gmail.com.

Шатохина Галина Николаевна, старший преподаватель, Астраханский государственный университет, 410056, Россия, г. Астрахань, ул. Татищева, 20а, galyaos@mail.ru.

Целью данной работы является описание и контрастивный анализ национально-маркированных элементов невербального поведения, которые могут вызвать затруднения в межкультурном общении (на примере французов, испанцев, итальянцев и русских).

Ключевые слова: невербальная коммуникация, кинесика, жесты, мимика

SPECIFICITY OF NON-VERBAL COMMUNICATIVE BEHAVIOR OF FRENCH, ITALIANS, SPANISH AND RUSSIANS

Kuznetsova Elena V., Candidate of Pedagogical Sciences, Astrakhan State University, 410056, Russia, Astrakhan, 20a Tatishchev st., lena_kouznetsova@mail.ru

Kunusova Alina N., Candidate of Philological Sciences, Astrakhan State University, 410056, Russia, Astrakhan, 20a Tatishchev st., Università degli Stidi di Siena, 53100, Italy, Siena, 55 via Banchi di Sotto, a.kunusova@gmail.com

Shatohkina Galina N., head teacher, Astrakhan State University, 410056, Russia, Astrakhan, 20a Tatishchev st., galyaos@mail.ru

The aim of this paper is to describe and make a comparative analysis of the typical elements of non-verbal communication of French, Spanish, Italians, and Russians, which can cause difficulties in intercultural communication.

Keywords: non-verbal communication, kinesics, gestures, facial expressions

Интерес исследователей к проблемам невербального общения продолжает расти. Сегодня нельзя изучать иностранный язык, не фокусируясь и на невербальных средствах общения носителей изучаемого языка, комплекс которых обусловлен этнокультурным транслированием отдельно взятых символов, обычаев и системы знаков. Одним из крупных отечественных исследователей данного феномена, безусловно, является И.А. Стернин, который в 1989 году ввёл понятие коммуникативного поведения [9, с. 279–282].

В рамках данной статьи представлен контрастивный анализ особенностей его невербального аспекта во французской, итальянской, испанской и российской культурах. Общеизвестно, что невербальное общение в силу своей специфики требует тщательного изучения и при несоблюдении определённых правил этикета может порождать трудности в межкультурном общении и становиться источником недопонимания и, порой, даже конфликта.

По словам В.П. Морозова, невербальная коммуникация представляет собой сложную многоканальную и многоуровневую систему параллельного воздействия на человека различных видов информации. Согласно исследованиям, лишь 30–35 % информации мы получаем посредством вербальной коммуникации, а 60–65 % – посредством невербальной коммуникации. Иными словами, анализируя жесты, мимику, интонацию и ряд других факторов, мы можем не только определить отношение собеседника к нам, но и интерпретировать истинный смысл полученного сообщения.

Важными средствами коммуникации являются невербальные средства. Жестовое и мимическое «сопровождение» общения может усилить её действительность, подтвердить сказанное, подчеркнуть его значимость.

Как самостоятельная дисциплина «невербальное общение» сформировалась относительно недавно, в 1950-х годах благодаря трудам Р. Бирдвистелла, М. Кей, Р. Акерта, А. Пантера и других исследователей. Г. Крейдлин предлагает назвать эту науку «предметом невербальной коммуникации и, в более широком смысле, невербального поведения и взаимодействия человека – невербальной семиотикой» [6, с. 3].

Одним из репрезентативных способов невербального общения является жестикация. Типология жестов в целом разнообразна, и мнения исследователей разнятся. К примеру, одни из авторитетных специалистов в данной области П. Экман и В. Фризен выделяют следующие:

- символы или эмблемы (emblems) – жесты, имеющие языковой эквивалент и достаточно точное значение для данной социальной группы;
- иллюстративные жесты (illustrators):
 - ✓ дирижирующие (batons),
 - ✓ акцентирующие (accent / emphasize),

- ✓ указательные (deictic),
- ✓ ритмические (rhythmics),
- ✓ кинетографические (kinetographs),
- ✓ пиктографические (pictographs),
- ✓ эмблематические движения (ideographs);
- аффективные жесты (emotionals), являющиеся выразителями эмоций и чувств;
 - адаптеры (manipulators) – жесты, способствующие уменьшению или снятию внутреннего напряжения;
 - регуляторы (regulators) – жесты, используемые для контроля или координации общения (Ekman).

Невербальные сообщения обычно произвольны и спонтанны. Даже если люди хотят скрыть свои намерения, они могут контролировать свою речь, но невербальное поведение практически не даёт контроля. Поэтому очень часто в практике реального общения возникают ошибки из-за обобщения, основанного на одном невербальном действии. Чтобы общение было успешным, нужно понимать не только слова говорящего, но и средства невербального общения – выражения лица, жесты, осанку, использование пространства и другие знаки, роль которого нельзя недооценивать.

Национально-культурная специфика оказывает огромное влияние на эффективность общения. Представители различных национальных культур осуществляют коммуникативное взаимодействие во время межкультурных контактов. Различия в языках и нормах поведения усложняют эти контакты. Важными причинами разрыва межкультурных контактов являются различия во взглядах, то есть разное отношение к миру и другим народам. В результате представители другой культуры воспринимаются сквозь призму собственной культуры, а значение слов, действий, необычных действий не оценивается должным образом.

Таким образом, важным элементом общения являются невербальные средства. Большинство французских, испанских, итальянских и русских невербальных средств коммуникации различаются.

Система невербальных средств определённого языка имеет чётко выраженный национальный характер, поскольку приобретает в каждой культуре конкретное самостоятельное значение. Лицевая поддержка общения может усилить его эффективность, подтвердить сказанное и подчеркнуть его значение. Изучение невербальных средств так же необходимо, как и изучение самого языка.

Невербальные средства общения включают в себя жесты, выражения лица, интонации, паузы и т.д., которые образуют систему знаков, дополняющих и усиливающих, а иногда и заменяющих средства вербального общения. Большинство невербальных форм общения человека являются врождёнными и позволяют им взаимодействовать, достигать взаимопонимания с другими людьми на эмоциональном и поведенческом уровнях.

В целом язык тела включает четыре способа передачи информации: жесты, мимика, осанка тела, тактильное общение. Таким образом, невербальное поведение включает в себя:

- проксимальное поведение (использование пространства, необходимого в процессе связи);
- кинетическое поведение (особые жесты и частота использования, выражения лица, позы, движения тела);
- тактильное поведение (возможность прикосновений и тактильных жестов).

Проксимальное поведение классифицируется в психологии следующим образом:

1) *интимная зона* (15–45 см): в эту зону допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди, для этой зоны характерны доверительность, негромкий

голос в общении, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечёт определённые изменения в организме: учащение биения сердца, прилив крови к голове и пр. Преждевременное вторжение в интимную зону воспринимается как покушение на неприкосновенность;

2) *личная* или персональная зона (45–120 см) для обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуальный зрительный контакт между партнёрами, поддерживающими разговор;

3) *социальная* зона (120–400 см) обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и других служебных помещениях, как правило, с теми людьми, которых не очень хорошо знают;

4) *публичная* зона (свыше 400 см) подразумевает общение с большой группой людей – в лекционной аудитории, на митинге и пр. [3, с. 153].

Личная дистанция играет важнейшую роль в процессе межличностного общения; у выбранных нами для исследования трёх национальностей она разная. В это пространство человек не позволяет другим (кроме самых близких) войти. Личное пространство в разных культурах не только отличается по размеру, но и занимает разное место в иерархии ценностей. В целом у западноевропейцев эта дистанция составляет 80–100 сантиметров [2, с. 69]. В культурах народов Восточной Европы это расстояние составляет около 45 сантиметров. В странах Южной Европы и Средиземноморья это расстояние от кончика пальца до локтя. Это объясняется тем, что на таком расстоянии партнёры не только хорошо видят друг друга, но и чувствуют себя хорошо. Это оптимальное расстояние для разговора с друзьями. Близкие люди могут буквально «приблизиться» друг к другу. Люди, которые не очень знакомы или состоят в официальных отношениях, предпочитают держаться на немного большем расстоянии друг от друга. Другими словами, социальная дистанция буквально воплощается в пространственной дистанции между людьми. Расстояние от собеседника также может быть маркером, указывающим на восприятие социального статуса и взаимосвязи собеседников [2, с. 69].

Личная дистанция позволяет нам проследить разницу в поведении французов, испанцев, итальянцев и россиян, которые по-разному воспринимают окружающую среду. Например, личное расстояние французов простирается на расстояние вытянутой руки. Если кто-то невольно вторгается в эту область, это считается неуважением к собеседнику.

Испанцы и итальянцы, будучи южными и открытыми к общению людьми, отличаются тем, что тактильное общение у них очень распространено. Пространственная зона у испанцев и итальянцев значительно меньше, чем у французов и даже у русских. Невербальное коммуникативное общение представителей испанской и итальянской культуры является высоко кинетическим (термин используется для описания обратной связи между ощущениями и мышцами тела). Как и большинство других южных народов, они относятся к «контактным» культурам. Во время общения они намного чаще дотрагиваются до собеседника, чем это принято у русских и французов, и находятся на очень близком расстоянии от него. Это может быть прикосновение к руке, плечу, ноге и совсем не означает флирт. Близкое расстояние показывает, что вы являетесь для человека приятным собеседником. Если же вы будете сохранять большую дистанцию, то испанец расценит это как пренебрежение. В целом у испанцев и итальянцев наблюдается направленность на эмоционально-экспрессивное восприятие окружающей действительности.

Сокращение дистанции напрямую связано с вербальной реализацией очерчивания границ, в частности, это обращение на «ты», характерное для итальянцев всех возрастов, которые предпочитают именно неформальный тип коммуникации, с небольшой девиацией при ситуациях, требующих чёткого соблюдения правил делового этикета. Особый случай – испанцы, которые

практикуют подобное общение вне зависимости от иерархии, например, учитель – ученик. По признаниям самих представителей Иберийского полуострова, находясь в других странах, они испытывают чувство дискомфорта, когда необходимо чётко разграничить социальные роли. В русскоязычной среде, как известно, данное коммуникативное поведение воспринимается в негативном ключе в связи с социальным, морально-этическим и психофизическим дистанцированием россиян в целом.

Личное пространство в России намного меньше, чем у французов. Большинство россиян может быть рядом друг с другом, не испытывая никакого дискомфорта. Поэтому многие россияне считают, что французы боятся физического контакта. Это особенно заметно, например, в общественном транспорте. У россиян по сравнению с французами личное пространство минимально и едва ли выходит за пределы тела. Русские настолько терпимы к прикосновениям (на улице, в транспорте, магазине), что в таких ситуациях не всегда нужно извиняться. По сравнению со многими европейскими народами, среди россиян добровольный физический контакт очень распространён. Французы стараются избежать столкновения с пешеходами на улице намного раньше россиян, хотя россияне обычно извиняются за физическое столкновение, но только в случае, если виноваты они.

У испанцев, итальянцев и французов ситуация с точностью наоборот. В Испании, если вас нечаянно толкнули или наступили на ногу, обязательно извинятся, часто с объяснением причины (резко поехал поезд метро, автобус дёрнулся и т.п.). Очень часто попросят прощения даже тогда, когда виноваты вы сами. Несмотря на то, что личная дистанция у испанцев и итальянцев мала, они уважают друг друга намного больше, чем мы себя. В очереди все стоят и терпеливо ждут, на некотором расстоянии, не толкаясь.

Французы похожи в этом с испанцами и итальянцами и извиняются, когда «сталкиваются» с личным пространством другого человека, причём делают это оба участника столкновения (если речь о европейцах). Француз, который идёт сзади, скажет «извините», если пешеход впереди внезапно остановится. Создаётся впечатление, что вокруг каждого француза есть своего рода поле, которое отталкивает незнакомых людей, как только они приближаются, что предотвращает столкновение французов, если такое столкновение происходит, они искренне извиняются. Уважение к личной автономии среди французов также проявляется в строгом уважении к очереди. Например, при очередях в банке или магазине (за исключением продуктовых магазинов) французы (периодически и итальянцы) никогда не приближаются к клиенту, которого обслуживают в настоящее время. Они терпеливо ждут, сохраняя при этом значительное расстояние в ожидании приглашения кассира. Когда очередь состоит из одного человека, стоящего в стороне (например, возле кассы в метро или на вокзале), для русского человека очень легко не заметить этого человека и пройти вперёд. Вот почему россияне, даже невольно, приобрели репутацию людей, которые постоянно игнорируют очередь. Итальянцам чуждо поведение россиян, склонных занимать очередь сразу в нескольких местах.

Взгляд – это жест на расстоянии. Для французского и итальянского невербального поведения характерен прямой взгляд. Прямой взгляд французов – знак внимания и интереса. В этом случае глаза обычно неподвижны, не перемещаются от предмета к предмету. Чтобы собеседник понял, что его слушают и понимают, французы нечасто кивают во время общения. В Испании и Италии собеседники всё время смотрят друг на друга при разговоре. Такой тесный зрительный контакт означает влияние на собеседника и подчёркивает значимость сообщения. Во Франции, Испании и Италии очень распространено подмигивание для выражения конфиденциальности. Жители этих стран часто двигают бровями для выражения удивления и неодобрения. Подмигивание в нашей культуре расценивается как призыв к флирту, игривость.

В русской культуре, которую исследователи называют «смотрящей», обычай смотреть прямо в глаза означает раскрытие себя другому человеку, что указывает на прямую связь между зрительным контактом и откровенностью в отношениях [1, с. 111]. Русский обычай смотреть прямо в глаза определяет степень теплоты и откровенности в контакте.

Источником недопонимания между испанцами, итальянцами, французами и русскими может быть такой жест, как рукопожатие. Во французской культуре оно имеет много общего с русским рукопожатием и не содержит заметных отличий. Тем не менее, некоторые особенности необходимо знать. Рукопожатие россиян является прерогативой мужчин, а женщины, как правило, не входят в круг людей, которым обычножимают руки. Здесь есть только незначительные исключения, например, обмен рукопожатиями при первом знакомстве. Во французской культуре такое поведение можно воспринять как неуважение к женщине. Рукопожатие считается нормальным и принято французскими женщинами, что свидетельствует о равноправии полов. Благодаря русскому рукопожатию (то, как человек приветствует, как он протягивает руку, в силе пожатия, в наклоне корпуса) можно узнать не только отношение этого человека к вам, но и многое из его характера. Например, подавать два пальца – высокомерное приветствие; рукопожатие рукой «лодочкой» означает, что это застенчивый человек; затянувшееся рукопожатие и не отпускание руки свидетельствует о выражении дружеского интереса к этому человеку и т.д. Рукопожатие (*stretta di mano*) в итальянской культуре свойственно и мужчинам, и женщинам и, как правило, актуализируется при первом знакомстве. В дальнейшем формула невербального приветствия для обоих полов может ограничиваться поцелуем поочередно в обе щеки, что в России не повсеместно в связи с особенностями восприятия обоими гендерами данного жеста.

Наблюдения психологов показывают, что русскоязычные люди (они используют около 40 жестов в час) характеризуются относительной сдержанностью по сравнению с французами (француз делает 120 жестов) и испанцами (около 140 жестов в час). Итальянцы же считаются рекордсменами в области кинесики. Они, как известно, очень экспрессивны, константно используя жесты вне зависимости от наличия собеседника.

Отличаются русские от испанцев и французов таким жестом, как улыбка. Среди россиян постоянная вежливая улыбка называется «служебной» и понимается как отказ от показа настоящих чувств. В русской культуре не принято улыбаться незнакомцам. Улыбка в русском общении предназначена в основном для друзей и знакомых. Продавцы не улыбаются покупателям – они их просто не знают. Русские не отвечают автоматически на улыбку улыбкой. Если незнакомец улыбается русскоязычному человеку, это заставит русского искать причину улыбки, адресованной ему, а не побудит его отвечать незнакомцу тем же. Часто в таких ситуациях возникает вопрос: «Знакомы ли мы?», «Что-то со мной не так?». Общеизвестная русская поговорка «Смех без причины – признак дурачины» – проекция на сам концепт смеха и улыбки. Даже улыбка знакомого человека может не встречать взаимность, потому что её можно интерпретировать как приглашение к контакту, не всегда желательному. Не принято улыбаться человеку, если случайно встретился с ним взглядом. Французы в таких случаях улыбаются, а русские, наоборот, остаются застигнутыми врасплох. Русская улыбка показывает человеку, которому она адресована, что улыбающийся человек относится к нему с личной симпатией. Вот почему россияне улыбаются только знакомым. Коммуникативная русская культура характеризуется искренностью и открытостью. Русская улыбка – это обычно естественная реакция на определённые позитивные события в жизни человека. Человек, который улыбается без причины, воспринимается другими в максимальной степени как не совсем нормальный. В худшем случае улыбка может рассматриваться как вызывающее поведение, поэтому она может вызвать агрессию или другую неуместную реакцию, раздражение.

Улыбка у французов – это проявление вежливости, доброжелательности и отсутствия агрессивности. Во французской культуре она является неотъемлемым элементом общения. Неудивительно, что россияне, чья культура не заставляет улыбаться без причины, часто стереотипно воспринимаются французами, итальянцами и испанцами как хмурые, холодные и недружелюбные люди. Выше было указано, что в русскоязычной культуре улыбка имеет совсем другое значение. Чтобы проиллюстрировать эту мысль, приведём отрывок из детской песни, очень известной в России:

И тогда наверняка, вдруг заплещут облака,
И кузнечик запиликает на скрипке...
С голубого ручейка начинается река,
Ну а **дружба начинается с улыбки.**

Последнее предложение является ключевым, потому что оно выражает то, что улыбка для русских – это начало дружбы [4].

На самом деле отсутствие улыбки у россиян столь же нейтрально, как и её присутствие.

Испанцы и итальянцы более улыбчивые, чем французы. Они улыбаются практически всем: знакомым и незнакомым, мужчинам и женщинам, местным и приезжим. Очень редко можно встретить в Испании и на Апеннинском полуострове хмурых людей, они, скорее, исключение из правил. Не улыбаться в данных странах – признак плохого тона.

Поцелуй среди русских, испанцев и французов также не имеет одинакового значения. Лексема «поцелуй» указывает на желание быть цельным, здоровым. Чтобы утешить, «полечить» ребёнка, мы целуем у него больное место. В России был широко распространён тройной поцелуй, во время которого мы целуем другого человека, поворачивая его голову вправо – влево – вправо. Русские целуются три раза, касаясь ртом щеки. Как правило, это традиционный русский поцелуй после долгой разлуки или перед длительной разлукой или чтобы поздравить родных и близких.

Среди французов и итальянцев поцелуй в щёку делается при приветствии и встрече с друзьями. Французы, как правило, делают два поцелуя, не касаясь ртом щеки. Обычно поцелуями приветствуют друг друга разнополые знакомые и женщины между собой, но если два мужчины – очень близкие друзья, тоже могут таким образом поприветствовать друг друга.

При встрече испанцы и итальянцы не просто здороваются и прощаются, а обнимаются и целуются два раза в щёки (хотя со стороны это выглядит больше, как касание щеками, чмокающие звуки при этом издаются, как правило, громко). Иногда итальянцы совмещают рукопожатие и поцелуи при прощании с собеседником.

Нами был проведён анализ жестов у испанцев, французов, итальянцев и русских. Есть много жестов, которые имеют одинаковое значение в четырёх культурах. Но есть жесты, которые интерпретируются по-разному, и незнание этого может привести в коммуникации к непониманию. Из 30 французских жестов лишь 6 совпадает с русскими по выполнению и значению, а из 124 итальянских – лишь 26 имеет похожую или идентичную семантику и сферу назначения. Большинство итальянских жестов недоступно для понимания русскими. Приведём некоторые из них:

- «отлично – perfetto, ottimo» (движение слева направо в положении рук в перевёрнутом «окей», обычно в районе талии);
- «внимание! Он что-то задумал! Хочет тебя обхитрить! – Occhio!» (одним пальцем немного отодвинуть нижнее веко);
- «голоден» (хлопать ребром ладони по животу);
- «дружба – amicizia, intesa» (сталкивать указательные пальцы руки);
- «сожалеть о сказанном / содеянном – ahia! Non dovevo dirlo» (прикусить руку, находящуюся в горизонтальном положении);

– «желание пить / выпить» («сформировать» пальцами рук или только большим и указательным абрис бутылки / стакана и колебательными движениями «пить» из неё достаточно быстрыми движениями);

– «меня это не волнует» (вульг. – *pop me ne frega!*) (отрывистые повторяющиеся движения под подбородком);

– «вкусно – *buono!*» (вращательное движение по щеке, жест обычно используется при диалоге с детьми);

– «будь внимателен!» (удар указательным пальцем по носу) и мн. др.

Одним из самых характерных итальянских жестов, ставших широко узнаваемым во всём мире, является сложение пальцев в бутон тюльпана и следующее за ним покачивание кисти. Этот жест полисемантичен и имеет яркую экспрессивную наполненность. Он может означать «Что ты хочешь?» (*Ma che vuoi?!*), «Что ты говоришь?» (*Ma che dici?!*) с определёнными коннотациями.

Испанские и французские жесты иногда совпадают как по выполнению, так и по трактовке с итальянскими: например, в Испании и Италии фраза «здесь много людей» (одна или обе руки находятся в передней части тела, пальцы быстро открываются и закрываются) или обозначенная выше кинема – отодвинуть нижнее веко – представлена сразу в трёх культурах, кроме русской. Однако есть и традиционные испанские, например, потереть руки, а потом раскрыть их означает «я умываю руки».

Производя вычислительные операции, итальянцы и французы разгибают пальцы, начиная с большого, в то время как русские это делают с указательного. Надо отметить, что французы, испанцы и итальянцы при этом разгибают ладонь, а русские закрывают. Возможно, это связано с национальным характером данных народов в парадигме «открытость – закрытость». Стал общеизвестным способ вычислить обманщика, который, например, непроизвольно трогает кончик носа. В итальянской же культуре для этого существует специальный жест, также связанный с носом (итальянцы удлиняют его в пространстве), но он используется эксплицитно и отсылает нас к известной сказке К. Коллоди «Пиноккио».

У россиян также есть традиционные жесты, значения которых понятны абсолютно каждому в нашей культуре, но требуют объяснения, а порой и разъяснения исторической подоплёки: кукиш, щелчок по горлу, руки по швам, почёсывание затылка, присесть на дорожку, разрывать одежду на груди.

Есть и жесты, используемые как россиянами, так и испанцами, и итальянцами, но в некоторых случаях здесь наблюдается коммуникативная межкультурная омонимия, например, постукивание пальцев в России означает как желание избежать взгляда, так и высказывание о недостаточно развитых умственных способностях человека, в Италии же как наше второе, так и другую характеристику человеку – его упрямство (*ma sei duro/a!*). Характерное для нас прикосновение к щеке в Испании – признак наглости, обвинение в ней. Итальянское похлопывание ребром ладони по брюшной полости в Испании же означает «умирать со смеху». В случае, если четыре пальца соединяются с большим, французами воспринимается как призыв замолчать, в Италии же означает пустословие.

Проанализированные нами национальные концептосферы, изначально относящиеся к противоположным типам культуры (по известной классификации Хофстеда) – коллективистской и индивидуалистической – проецируют это различие и на невербальную коммуникацию, знание которой обеспечивает успешное общение и устранение неловких моментов.

Список литературы

1. Грейдина Н. Л. Основы коммуникативной презентации / Н. Л. Грейдина. – Пятигорск : Изд-во ПГЛУ, 2003. – 280 с.
2. Григорьева С. Словарь языка русских жестов / С. Григорьева, Н. Григорьева, Г. Крейдлин. – М. – Вена : Языки русской культуры, 2001. – С. 65.
3. Кавецкий И. Т. Основы психологии и педагогики / И. Т. Кавецкий, Т. Л. Рыжковская, и др. – Минск : Изд-во МИУ, 2010. – 301 с.

4. Кузнецова Е. В. Etude contrastive de la communication nonverbale chez les Russes et les Français / Е. В. Кузнецова. – Como, 2018. – С. 29–36.
5. Красных В. Основы психолингвистики. Лекции / В. Красных. – М. : Гнозис, 2012.
6. Крейдлин Г. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г. Крейдлин. – М. : Новое литературное обозрение, 2002. – 592 с.
7. Морозов В. Искусство и наука общения: невербальное общение, часть I. / В. Морозов. – Режим доступа: http://dustyattic.ru/culture/art_and_science_of_dialogue/asd_2__, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
8. Рященко М. А. Особенности невербального общения французов / М. А. Рященко // Университетские чтения-2018 : материалы научно-методических чтений ПГУ. – Пятигорск, 2018. – С. 33–37.
9. Стернин И. А. О понятии коммуникативного поведения / И. А. Стернин // Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung. – Halle, 1989. – S. 279–282.
10. Ekman P. Emotional and Conversational nonverbal signs / P. Ekman. – P. 39–50 – Режим доступа: <https://www.paulekman.com/wp-content/uploads/2013/07/Emotional-And-Conversational-Nonverbal-Signals.pdf>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. англ.

References

1. Greydina N. Osnovyi kommunikativnoy prezentatsii. Pyatigorsk: PSLU Publ., 2003. 280 p.
2. Grigor'eva S., Grigor'eva N., Krejdlin G. Slovar' yazyka russkih zhestov, Moscow – Vena: Yazyki russoj kul'tury, 2001. P. 65.
3. Kaveckij I. T., Ryzhkovskaya T.L. et al. Osnovy psihologii i pedagogiki. Minsk: MIU Publ., 2010, 301 p.
4. Kuznecova E. Etyud kontrastivnyj dlya neverbal'noj kommunikacii chez les Russes et les Français. Como, 2018. pp. 29–36.
5. Krasnyh V. Osnovy psiholingvistiki. Lekcii. Moscow : Gnozis, 2012.
6. Krejdlin G. Neveral'naya semiotika: yazyk tela i estestvennyj yazyk. M. : Novosti literaturnyj obzor, 2002. P. 592.
7. Morozov V. Iskusstvo i nauka obshcheniya: neverbal'noe obshchenie. Available at: http://dustyattic.ru/culture/art_and_science_of_dialogue/asd_2__.
8. Ryashenko M. A. Osobennosti neverbal'nogo obshcheniya francuzov // Universitetskie chteniya-2018. Materialy nauchno-metodicheskikh chtenij PGU. Pyatigorsk, 2018, pp. 33–37.
9. Sternin I. A. O ponyatijah kommunikativnogo povedeniya // Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung. Halle, 1989, pp. 279–282.
10. Ekman P. Emocional'nye i razgovornye neverbal'nye znaki, pp. 39–50. Available at: <https://www.paulekman.com/wp-content/uploads/2013/07/Emotional-And-Conversational-Nonverbal-Signals.pdf>.