

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ІНОЗЕМНОЇ ФІЛОЛОГІЇ
ТА СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ**



**СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНІ
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО
СУСПІЛЬСТВА**

**МАТЕРІАЛИ VII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ, ВИКЛАДАЧІВ ТА СПІВРОБІТНИКІВ**

(Суми, 18-19 квітня 2019 року)

**Суми
2019**

Світлана Єрмоленко,

ст. викладач кафедри германської філології

Сумського державного університету

Софія Ганнощенко,

студентка Сумського державного університету

ЖЕСТИ ЯК СКЛАДОВА МЕЖКУЛЬТУРНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ

Якщо слова – це мова нашої свідомості (що хочемо, те й говоримо), то міміка, жести і рухи тіла - це мова підсвідомості. Підсвідомість не вміє брехати, навпаки — вона, як дитина, завжди говорить правду. Коли ми передаємо інформацію словами, наша підсвідомість спілкується зовсім іншою мовою. І, знаючи цю мову, можна побачити багато особливостей, риси характеру і настроїв співрозмовника. **Темою** дослідження стали «Жести як складова міжкультурної компетенції».

Практично кожен з нас вивчав іноземні мови. Однак існує ще одна міжнародна мова, загальнодоступна і зрозуміла, про яку до недавнього часу мало що знали - це мова жестів, міміки і рухи тіла людини.

Актуальність теми дослідження полягає в наступному: психологами встановлено, що в процесі спілкування людей від 60% до 80% повідомлення доноситься за рахунок невербальних засобів вираження, і тільки 20-40% інформації передається за допомогою вербальних. Тому наша **мета** полягає в тому, щоб розібратися у значенні основних жестів і розглянути особливості їх використання в різних країнах.

Особливістю мови тіла є те, що її виявлення обумовлене імпульсами нашої підсвідомості, і відсутність можливості підробити ці імпульси дозволяє нам довіряти цій мові більше, ніж звичайному, вербальному способу спілкування. Мову тіла можна підроблювати, але на дуже короткий час, оскільки незабаром організм мимоволі передасть сигнали, що суперечать його свідомим діям.

Хотілося б відзначити, що наслідувати мову тіла протягом довгого періоду часу важко, але корисно навчитися використовувати позитивні, відкриті жести для успішного спілкування з іншими людьми, і позбавитися жестів, що несуть негативне забарвлення.

Мета полягає у аналізі жестів як складової міжкультурної компетентності.

Мета дослідження передбачає вирішення наступних **завдань**:

- 1)розглянути загальне уявлення про мову жестів в області невербаліки;
- 2)визначити основні комунікаційні жести, їх значення і походження;
- 3)вивчити особливості мови жестів різних країн;
- 4)дослідити психологічні прийоми подолання бар'єрів спілкування при мові жестів;
- б)навести приклади прийомів успішного слухання.

Об'єкт роботи – жести в іншомовному спілкуванні.

Предмет роботи – використання жестів під час міжкультурної компетенції

. **Матеріалом дослідження** виступають роботи багатьох вчених, що займалися дослідженням кінесики.

Ця робота написана при використанні описового, порівняльно-історичного та аналітичного **методів**, задля кращого дослідження даної теми.

Практично кожен з нас займався вивченням іноземних мов. Однак існує ще одна міжнародна мова, загальнодоступна і зрозуміла, про яку до недавнього часу мало що знали - це мова жестів, міміки і рухи тіла людини.

Чарлі Чаплін та інші актори німого кіно були основоположниками невербальної комунікації, для них це було єдиним засобом спілкування на екрані. Кожен актор класифікувався як хороший чи поганий, судячи з того, як він міг використовувати жести та інші рухи тіла для комунікації.

Більшість дослідників поділяють думку, що словесний (вербальний) канал використовується для передачі інформації, в той час як невербальний канал застосовується для «обговорення» міжособистісних відносин, а в деяких випадках використовується замість словесних повідомлень.

Альберт Меєрабіан встановив, що передача інформації відбувається за рахунок вербальних засобів на 7%, за рахунок звукових засобів на 38%, і за рахунок невербальних засобів на 55% [3, с. 46]. Аллан Піз виконав аналогічні дослідження щодо частки невербальних засобів у спілкуванні людей. Він встановив, що в середньому людина говорить словами тільки протягом 10-11 хвилин на день, і що кожна пропозиція в середньому звучить не більше 2,5 секунди. Як і Меєрабіан, він виявив, що словесне спілкування у розмові займає менше 35%, а більше 65% інформації передається за допомогою невербальних засобів спілкування [1, с. 69].

Невербальна мова може багато чого розповісти про внутрішній стан навіть незнайомої людини, не кажучи про ділових партнерів, постійних співрозмовників і колег.

Так, ви доторкнулися до руки співрозмовника або відсунулися, ваше обличчя, гра інтонації, підвищення або пониження голосу, пауза, рух всією рукою або тільки кистю - все має свій сенс. Але які всяка мова, невербальна у кожного народу дійсно своя, один і той же виразний жест у різних народів може мати зовсім різне значення. Навіть ваш костюм і його колір можуть нести неоднозначну інформацію в різних частинах світу [1, 94].

Той жест, яким російська людина демонструє пропажу чи невдачу, у хорвата означає успіх і задоволення. Якщо в Голландії ви повернете вказівним пальцем біля скроні, маючи на увазі якусь дурницю, то вас не зрозуміють. Там цей жест означає, що хтось сказав дуже дотепну фразу. Говорячи про себе, європеєць показує на груди, а японець на ніс. У деяких країнах Африки сміх – це показник подиву, а зовсім не прояв веселощів. Різні жести мають неоднакові значення в різних країнах.

Як вербальні мови відрізняються один від одного в залежності від типу культури, так і невербальна мова однієї нації відрізняється від невербальної мови іншої нації. Слід зазначити, що найбільш розповсюдженим жестом є дотик, або тактильний контакт.

У той час, як якийсь жест може бути загальновизнаним і мати чітку інтерпретацію в однієї нації, в іншого народу він може означати або нічого, або, ще гірше, мати прямо протилежне значення [2, 94-96].

Отже при розмові словами передається лише 30% інформації, в той час як більша частина — жестами (55%) та інтонацією (15%). Коли ми передаємо інформацію словами, наша підсвідомість спілкується зовсім іншою мовою. Знаючи цю мову, можна побачити багато особливостей, риси характеру і настрої співрозмовника.

«Невербаліка» однієї нації відрізняється від невербальної мови іншої нації, так само як і вербальні мови відрізняються один від одного, в залежності від типу культур. У той час, як якийсь жест може бути загальновизнаним і мати чітку інтерпретацію в однієї нації, в іншого народу він може означати або нічого або, ще гірше, мати прямо протилежне значення.

Більшість дослідників поділяють думку, що вербальний канал використовується для передачі інформації, в той час як невербальний канал застосовується для «обговорення» міжособистісних відносин, а в деяких випадках використовується замість словесних повідомлень.

Руки рук і тіла передають багато відомостей про людину. По-перше, в них виявляється стан організму і безпосередні емоційні реакції. Це дозволяє судити про темперамент людини.

По-друге, пози і рухи тіла виражають багато рис характеру людини, ступінь її впевненості в собі, скутість чи розкутість, обережність чи поривчастість. У позі і рухах виявляється соціальний статус людини.

Перелік стандартних жестів показує, як легко ненавмисно образити своїх ділових партнерів, а бо просто друзів – представників іншої національної культури. Якщо ви свідомо зможете передбачити реакцію ваших співрозмовників, спостерігаючи за їх невербальним мовою, то це допоможе вам уникнути багатьох непорозумінь.

Отже, єдиним універсальним засобом розташування до себе партнера є посмішка, вона використовується й правильно сприймається в будь-якій країні й

будь-якій культурі. Посмішка є найбільш ефективною формою спілкування, і, загалом, найкращим компліментом, котрий ми можемо зробити своєму співрозмовникові. Вирушаючи у гості в інші країни, не потрібно забувати про свою посмішку.

Список використаних джерел:

1. Аллан Пиз. Язык телодвижений. – Нижний Новгород : Издательство «Ай Кью», 1992. – 272 с.
2. Дуткевич Т. В. Загальна психологія: (Конспект лекцій) : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Кам'янець-Подільський держ. педагогічний ун-т. Кафедра психології. – Кам'янець-Подільський, 2002. – 388 с.
3. Mehrabian Albert. Nonverbal Communication. – Chicago, IL : Aldine-Atherton, 1972. – 152 p.

Юлія Гранкіна,

студентка Сумського державного університету

Ірина Ущатовська,

ст. викладач кафедри германської філології

Сумського державного університету

ЛУКАШЕВА СИНЕРГІЯ У ЗАЯВІ ПРО МІСЦЮ

Мова бренду – це система знаків та символів, що використовується для спілкування бренду зі своєю аудиторією (споживачами). Вона є полікодовою, оскільки реалізується різними засобами комунікації, тобто використовує різні семіотичні системи: вербальну, візуальну, аудіальну та сенсорну. Структура мови бренду представлена семіотичними системами різного походження, що об'єднані в комунікативних блоки зі специфічними лексико-семантичними характеристиками.