

## СПЕЦИФІКА ТРАНСКУЛЬТУРНОЇ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Кравчук Д.О., гр. ХТ-19

Науковий керівник – канд. філол. наук, проф. С.М. Руденко  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Сучасна глобалізація суспільного життя не можлива без урахування транскультурних особливостей невербальної комунікації, яку можна визначити як взаємодію між індивідами, що належать до різних культур, з передавання інформації без мовленнєвих засобів: через образи, інтонації, жести, міміку тощо. Інструментом такої взаємодії є тіло людини, що має широкий діапазон комунікативних засобів. Мета нашого дослідження – розглянути деякі особливості невербального спілкування в різних країнах.

Більшості наших співвітчизників відомо, що, говорячи про себе, європеєць буде показувати рукою на груди, але не всі знають, що японець при цьому буде показувати на ніс. У Греції й Туреччині офіціанту ні в якому разі не можна показувати два пальці (скажімо, маючи на увазі дві чашечки кави), бо це вважається образливим жестом. Американці й представники багатьох інших народів, утворивши колечко з великого і вказівного пальців, цим повідомляють, що справи в них «окей». У Японії цей же жест використовують, говорячи про гроші. У Франції він означає нуль, у Греції та на острові Сардинія служить знаком відмашки, а на Мальті це вказівка на людину зі збоченими статевими інстинктами. Звичний в Україні ствердний кивок головою в Болгарії є знаком заперечення.

На Близькому Сході не варто подавати їжу, гроші або подарунок лівою рукою, бо в тих, хто сповідує іслам, вона вважається нечистою, і цим можна образити співрозмовника.

Для американця відмова розмовляти з людиною, що перебуває з ним в одному приміщенні, означає вкрай негативне ставлення. А от в Англії це загальноприйнята норма. Якщо в Нідерландах покрутити вказівним пальцем біля скроні, маючи на увазі якусь дурницю, там цей жест зрозуміють як похвалу за дуже дотепну фразу.

Отже, навіть короткий огляд розглянутих нами досить стандартних жестів не тільки свідчить про необхідність вивчати специфіку взаємодії, ураховувати труднощі й бар'єри, що можуть виникати під час невербальної комунікації, а й показує, як легко можна ненавмисно образити своїх ділових партнерів – представників іншої культури.