

этот разряд попадают и относительные прилагательные (*polar bear*), адвербиальные (*fast car*), эмотивные (*poor man*) и модальные (*specific behaviour*);

3) **скалярные прилагательные** – они так же, как и абсолютные прилагательные, характеризуют объекты, обозначенные существительными, но эта характеристика соотносится с какой-то нормой или стандартом: e.g. *a big mouse* – это совсем небольшое животное. Скалярные прилагательные обладают свойствами предикатных и определительных, то есть могут выступать и в качестве предикатов, и как логические операторы;

4) **градуальные** – обозначаемое ими свойство может изменять свою степень;

5) **аспектуальные**: а) обозначающие временные или случайные свойства: *drunk man*; б) обозначающие постоянные и присущие им свойства: *clever boy*, *tall tree*.

Все перечисленные семантические характеристики позволяют утверждать, что прилагательные являются особым классом номинативных слов, которые могут играть роль и предикатов и семантических операторов, а иногда тех и других вместе.

### **Литература**

1. Грудева Е. А. Концепты в формировании культурно-языковой компетенции // Лингвистическое образование как реализация социального заказа общества: материалы межрегион. конф., посвящ. 10-летию факультета романо-германских языков. Ставрополь, 2008. С. 88-91.

2. Грудева Е. А. Концепты *лето* и *осень* в разноязычных культурах (когниолингвистический аспект): автореф. дис. ... канд. филол. наук / Ставроп. гос. ун-т. Ставрополь, 2011.

3. Jackson-Maldonado D., Thai D. et. al. Early lexical development in Spanish-speaking infants and toddlers // *Journal of Child Language*. 1993. Vol. 20. P. 523-549.

4. Gentner D. On relational meaning: the acquisition of verb meaning // *Child Development*. 1978. Vol. 48. P. 988-998.

УДК 81

С. А. Губанов (Самара, Россия)

Самарский университет государственного управления  
«Международный институт рынка»

### **Функции жестов (на материале социологического опроса)**

В статье описываются результаты социологического опроса, проведенного автором среди иностранцев относительно использования ими различных жестов. Отмечается частота использования жестов, их различная семантика в конкретной ситуации в той или иной

культуре. Приведенные в статье выводы могут использоваться при изучении и преподавании межкультурной коммуникации.

**Ключевые слова:** жесты, функция, культура, межкультурная коммуникация

Язык жестов давно привлекает внимание ученых [1], [2], [3], [5], [6], [7]. Основной целью исследования было найти общее и различное в языках жестов людей разных культур. Опрос проводился на онлайн-платформе [8], где людям предлагалось ответить на несколько вопросов. С некоторыми участниками проводилась личная беседа, в ходе которой уточнялись отдельные тонкости их культуры. Важным фактором было указать свой возраст, пол, страну проживания, наличие образования, национальную принадлежность. Исходя из этого можно было сделать определенные выводы: например, как страна проживания и национальная принадлежность влияют на темперамент и жестикуляцию человека.

В опросе приняло участие 25 человек (17 женщин и 8 мужчин) в возрасте от 14 до 60 лет. Более 50% опрошенных были старше 20 лет. Что касается образования, то сложилась следующая картина: около 36% опрошенных имели неоконченное высшее образование, то есть в момент проведения исследования находились в стадии его получения; примерно 44% имели высшее образование и постоянную работу; 20% – среднее образование. К счастью, среди участников не было ни одного человека без образования. Исходя из этих данных можно сделать вывод, что большинство людей уже имеют сформировавшийся склад ума, им присуще рациональное осознание действительности и понимание окружающего мира.

Один из предложенных вопросов: «Как часто вы пользуетесь жестами (пожимание плечами, кивок головой, знак «о'кей», поднятый вверх большой палец)?» Как и следовало ожидать, более 67% опрошенных используют невербальные средства в виде жестов на постоянной основе, то есть несколько раз в течение одного дня. Некоторые обосновывали это тем, что им проще показать жест, а не говорить целую фразу. Действительно, в современном мире время ценится на вес золота, у большинства людей очень напряженный график, и им проще показать один жест, чем вести долгие переговоры или пускаться в пространственные объяснения.

Для Прафула из Индии усиленная жестикуляция оказалась проблемой. Этот человек настолько эмоционален, что даже не всегда может заметить это за собой. На наш взгляд, склонность к жестикуляции в определенной степени зависит от национальности и места проживания человека. Так, индусы очень эмоциональны, активны и подвижны, они всегда готовы послушать музыку и потанцевать. Именно поэтому они очень энергичны, а иногда вспыльчивы и импульсивны. Один из опрошенных – Джон Каусел – связывает частое использование жестов со своей занятостью: когда он чем-то увлечен или занят

какой-либо работой, ему легче и быстрее показать несколько жестов, чтобы облегчить вербальное общение.

Многие добавили в список часто используемых жестов рукопожатие. В настоящее время это один из самых распространенных жестов не только у мужчин, но и у женщин. Именно рукопожатие может свидетельствовать как о заинтересованности в человеке, так и об отсутствии всякого интереса к нему. Время появления этого жеста точно не известно, но он зафиксирован уже на изображениях, относящихся к 855 году до нашей эры. Сила и продолжительность рукопожатия несут скрытый смысл. Считается, что сильное и резкое рукопожатие свидетельствует об уверенности человека в себе и его успешности в обществе. Легкое сжатие руки при рукопожатии трактуется как слабость духа и неуверенность в себе. Если рука протягивается вяло и пожимается вскользь, можно заподозрить партнера в неуважительности или в неблагоприятном к вам отношении.

22% опрошенных отметили, что используют жесты не чаще нескольких раз в неделю. Возможно, это связано с характером и темпераментом этих людей. Если в обычной жизни они очень спокойны и неразговорчивы, то частое и активное использование жестов не для них.

Около 11% опрошенных ответили, что не замечали за собой использования жестов. Однако, на наш взгляд, каждый человек пользуется жестами на подсознательном уровне. Возможно, не каждый день, но несколько раз в неделю точно. Например, при встрече со знакомым, который идет по другой стороне улицы, мы обязательно здороваемся с ним жестом.

Жесты приветствия различны в каждой культуре. К примеру, в Японии принято приветствовать друг друга кивком головы или поклоном. Последний вариант подходит, если необходимо выразить глубокое почтение человеку. В Тайланде для того, чтобы поздороваться, складывают ладони вместе, как во время молитвы, и прикладывают их к голове или груди, далее нужно сделать легкий поклон. На первой стадии приветствия (приветствие на расстоянии) русские чаще всего используют легкий кивок головой, который может сопровождаться легким наклоном корпуса. Финны также достаточно часто используют этот жест при приветствии. Размахивание поднятой на уровне головы или над головой правой (левой) рукой из стороны в сторону ладонью вперед или движение в вертикальном направлении согнутой ладонью используется русскими как для приветствия, так и для прощания.

Следующий вопрос был связан с распознаванием лжи: «Можете ли вы определить по жестам, когда человек врет?» Удивительно, но ответ 100% опрошенных – «Да». Следовательно, у каждого человека на подсознательном уровне есть понимание того, что говорит собеседник. Кто-то замечает это случайно, а для кого-то это определенный пункт в общении с другими людьми. Некоторые из опрошенных рассказали ситуации из своей жизни или перечис-

лили признаки, по которым можно «вычислить» лгущего человека. Например, Кэтрин Мишель из Нового Орлеана рассказала, что часто замечает на совещаниях людей, которые собирают ворсинки со своей одежды, таким образом неосознанно выражая несогласие с мнением окружающих. И ведь действительно, этот так называемый «жест вытеснения» очень распространен в коммуникации. Человек, собирающий ворсинки, обычно сидит отвернувшись [4], его взгляд отведен от других или направлен в пол. Это наиболее популярный жест неодобрения, и когда слушатель постоянно обирает ворсинки с одежды, это верный признак того, что ему не нравится все, о чем говорится, даже если на словах он практически со всем согласен. Или же если при разговоре человек начинает делать такой жест, возможно, он хочет утаить от собеседника какую-либо информацию. Также Кэтрин отметила, что при обмане люди никогда не будут иметь с вами зрительного контакта, у человека в такой ситуации всегда бегают глаза, он не может задержать их на чем-то одном.

Рональд Пейти из Канады согласен, что можно определить лгущего человека по его жестам, но за некоторыми исключениями. Например, по его мнению, такие люди, как политики, шпионы и аферисты, умеют очень грамотно справляться со своими эмоциями и управлять своими жестами. Они научены этому. А что касается политиков, это просто их работа: они всегда должны «держат лицо», чтобы внушить людям доверие и быть более убедительными, чем их соперники.

Далее в опросе было предложено посмотреть на иллюстрацию и сказать, что испытывают, в каком состоянии находятся люди с этой картинки. На всех картинках были изображены персонажи, которые пытаются скрыть ложь. Были использованы самые популярные жесты: почесывание затылка, прикусывание ногтей, касание уха, потирание века и т. д. Большинство опрошенных – более 70% – ответили, что все эти люди пытаются скрыть ложь. Безусловно, участники исследования определили это, узнав распространенные жесты, указывающие на то, что человек говорит неправду. Возможно, кто-то из них встречался с такими жестами в жизни; не исключено, что они сами используют их в повседневной жизни. Остальные опрошенные (менее 30%) решили, что изображенные персонажи проявляют признаки сонливости или незаинтересованности в общении. Вероятнее всего, эти люди сами редко встречаются с обманом в жизни. Но возможен и вариант, что потирание глаз они приняли за желание отстраниться от данного разговора или компании.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что большинство людей используют жесты на постоянной основе. У многих это уже настолько вошло в привычку, что они не замечают эти действия за собой. Язык жестов очень упрощает жизнь людей, но в то же время нужно быть осторожным, если имеешь дело с представителем другой культуры.

## *Литература*

1. Гришина Е. А. Русская жестикуляция с лингвистической точки зрения: корпусные исследования. М.: Языки славянской культуры (ЯСК), 2017. С. 6-21.
2. Дубина Л. В. Исследование невербальных средств коммуникации. М.: Лаборатория книги, 2012. 175 с.
3. Кочетков В. В. Психология межкультурных различий: учебник. М.: ПЕР СЭ, 2001. 416 с.
4. Малышкина М. Как распознать лжеца по языку жестов. М., 2011. 237 с.
5. Персикова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: учеб. пособие. М.: Логос, 2008. 224 с.
6. Яшин Б. Л. Культура общения: теория и практика коммуникаций: учеб. пособие для учащихся высш. учеб. завед. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2019. С. 5-64.
7. Rogers C. On Becoming a Person: A Therapists View of Psychotherapy. Boston, 1961. P. 18-27.
8. Google Forms: сайт [Электронный ресурс]. URL: [https://docs.google.com/forms/d/1eOJ\\_tGZIZLaMlpU90eCh4MW0JGRYM67BQvTzCztkiAI/edit](https://docs.google.com/forms/d/1eOJ_tGZIZLaMlpU90eCh4MW0JGRYM67BQvTzCztkiAI/edit) (дата обращения: 12.11.2021).

УДК 81

*С. А. Губанов (Самара, Россия)  
Самарский университет государственного управления  
«Международный институт рынка»*

### **Различное использование жестов (на материале кинофильмов)**

В статье описываются результаты наблюдения за использованием различных жестов в кинематографе. Отмечается разнообразие жестовых значений, их большая роль в киноповествовании и воздействии на зрителя. Приведенные в статье выводы могут использоваться при изучении и преподавании межкультурной коммуникации.

**Ключевые слова:** жесты, культура, кинематограф, межкультурная коммуникация

С целью изучения различных культур нами была предпринята попытка изучить жесты в англоязычном и восточном коммуникативном пространствах на примере кинематографа. Поскольку язык жестов активно используется и изучается, этим фактом обусловлена актуальность исследования [1], [2], [3].

Фильмы смотрят практически все. Кто-то предпочитает ужасы, кто-то боевики и драмы, но, несмотря на это, именно в фильмах можно проследить частое использование жестов. Многие сценаристы даже делают особые немые сцены, где без слов можно осознать весь смысл происходящего и понять героев. В кино эффектнее всего выглядят красивые жесты: точный выстрел или удар в бою, хлесткая шутка.