

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ: АНАЛИЗ, СОПОСТАВЛЕНИЕ, ПЕРЕВОД

Роль невербального компонента в обеспечении эффективности межкультурной коммуникации в условиях глобализации

The Role of the Non-Verbal Component in Ensuring the Effectiveness of Intercultural Communication in the Context of Globalization

DOI: 10.12737/2587-9103-2026-15-3-44-53

Получено: 16 февраля 2026 г. / Одобрено: 27 апреля 2026 г. / Опубликовано: 26 июня 2026 г.

**Л.М. Семенова**

Д-р пед. наук, доцент, профессор кафедры «Реклама и связи с общественностью», ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», Санкт-Петербург, Россия, ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-6117-3093> e-mail: lidia_sem@mail.ru

L.M. Semenova

Doctor of Education, Associate Professor, Professor Department of Advertising and Public Relations, Saint-Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia, ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-6117-3093>, e-mail: lidia_sem@mail.ru

**И.М. Панкова**

Канд. филол. наук, доцент кафедры русского языка, ФГКВУ ВО «Военная академия материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулева», Санкт-Петербург, Россия, e-mail: pankova28@rambler.ru

I.M. Pankova

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor of the Russian Language Department, Military Academy of Logistics and Technical Support named after General of the Army A.V. Khrulev, St. Petersburg, Russia, e-mail: pankova28@rambler.ru

Аннотация

Введение. Статья посвящена критической роли невербальной коммуникации в межкультурном взаимодействии, где знание языка не гарантирует полного взаимопонимания. Актуальность исследования обусловлена необходимостью снижения коммуникативных рисков, поскольку невербальное поведение спонтанно и глубоко укоренено в культурных нормах. **Цель** статьи — анализ влияния невербальных средств на успех межкультурного взаимодействия и механизмов преодоления возникающих противоречий в условиях глобализации.

Методология и методы. Применялись анализ литературных источников, коммуникационный аудит, вторичный анализ эмпирических данных, сравнительный анализ и наблюдение за невербальным поведением обучающихся.

Результаты исследования. Выявлена многогранность функций невербалики (кинесика, окулесика, просодика, такесика, проксемика, ольфакция, хрономика, густика), подтвержденной глубоким культурным различиям. Подтверждена теория Р. Льюиса о доминировании национального менталитета над корпоративными ценностями. Показано, что невербальные ошибки приводят к серьезным последствиям в международном бизнесе и образовании, а культурная неосведомленность искажает восприятие эмоций.

Новизна работы. Заключается в эмпирическом подтверждении влияния культурного происхождения на поведение в командах и акцентировании внимания на недостаточно проработанных практических аспектах преодоления коммуникативного разрыва посредством невербальных средств, а также в создании уточненной классификации невербальных средств.

Практическая значимость. Результаты способствуют формированию «культурной грамотности», развитию «невербальной толерантности» и кросс-культурной адаптации, что критически важно для минимизации рисков и построения эффективного диалога в глобальной среде.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, невербальные средства коммуникации, глобализация, национальные особенности невербального поведения, культурный интеллект.

Abstract

Introduction. This article examines the critical role of nonverbal communication in intercultural interaction, where language proficiency does not guarantee complete mutual understanding. The relevance of this study stems from the need to reduce communication risks, as nonverbal behaviour is spontaneous and deeply rooted in cultural norms. **The purpose** of this article is to analyze the influence of nonverbal means on the success of intercultural interaction and mechanisms for overcoming emerging contradictions in the context of globalization.

Methodology and methods. A literature review, communication audit, secondary analysis of empirical data, comparative analysis, and observation of learners' nonverbal behavior were used.

Research results. The multifaceted functions of nonverbals (kinesics, oculesics, prosody, taketics, proxemics, olfaction, chronemics, and gustics) are revealed, subject to profound cultural differences. R. Lewis's theory of the dominance of national mentality over corporate values is confirmed. It has been shown that nonverbal errors lead to serious consequences in international business and education, while cultural ignorance distorts the perception of emotions.

The novelty of this study lies in its empirical confirmation of the influence of cultural background on team behavior and its focus on the under-researched practical aspects of bridging the communication gap through nonverbal means, as well as the creation of a refined classification of nonverbal means.

Practical significance. The results contribute to the development of "cultural literacy," "nonverbal tolerance," and cross-cultural adaptation, which are critical for minimizing risks and building effective dialogue in a global environment.

Keywords: intercultural communication, nonverbal communication, globalization, national characteristics of nonverbal behavior, cultural intelligence.

Введение

Современная эпоха глобализации характеризуется интенсивностью межкультурных взаимодействий, достигших исторического максимума. Несмотря на широкое распространение универсальных языков международного общения (так называемых *lingua franca*), свободное владение ими далеко не всегда обеспечивает полное понимание собеседника. Значительная доля передаваемого смысла осуществляется посредством невербальной коммуникации, включающей мимику, жестикуляцию и пространственное поведение участников диалога. Этот аспект нередко выступает скрытым препятствием эффективному общению, даже несмотря на высокое качество владения вербальными средствами. Коммуникаторы, обладающие совершенными лингвистическими компетенциями, порой испытывают интуитивное чувство неловкости или тревоги вследствие неправильного восприятия невербального поведения партнеров, которое может отличаться в зависимости от культурных традиций и национальных особенностей.

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью минимизации коммуникативных рисков в международной среде. В то время как вербальные сообщения осознанно контролируются, невербальное поведение чаще всего остается спонтанным и диктуется глубокими культурными установками. Целью статьи является анализ того, как невербальные средства коммуникации влияют на успех межкультурного взаимодействия и какие механизмы позволяют преодолеть возникающие на этой почве противоречия в условиях единого глобального пространства.

Обзор литературы

Невербальные коммуникации неоднократно становились объектом исследований в области психологии, педагогики, социологии, коммуникативистики и других наук. Впервые теорию жестов, осанки, мимики, правила движения плеч, рук и головы разработал в I в. до н. э. М.Ф. Квинтиллиан. В XVII в. французский писатель-моралист, психолог Жан де Лабрюйер в своем единственном труде «Характеры» писал: «В любом нашем поступке уже сказывается весь наш характер: дурак и входит, и выходит, и садится, и встает с места, и молчит, и двигается иначе, нежели умный человек» [8, с. 3]. Серьезное изучение этой проблемы началось не более 50 лет назад, а в современное время началась подготовка специалистов по невербальной коммуникации, профайлеров и т.п. Пионерскими исследованиями в этой сфере стали труды американского психолога А. Mehrabian, который установил, что передача информации происходит: за счёт вербальных средств (только слов)

— на 15%, за счёт звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) — на 38%, за счёт невербальных средств — на 55% [35; 36]. А. Mehrabian совместно с М. Wiener провели исследование и доказали, что тон голоса влияет на оценку намного сильнее, чем содержание слов. В результате они сконструировали звуковые стимулы, составленные из позитивных, негативных или нейтральных слов, произносимых голосом, тон которого отражал позитивные, негативные или нейтральные эмоции [34].

Американский антрополог R.L. Birdwhistell впервые ввел в обиход термин «кинесика», означающий выражение лица, жесты, позу и походку, а также видимые движения рук и тела. В монографии «Введение в кинесику: аннотированная система записи движений рук и тела», изданной в 1952 г. ученый представил результаты многолетних исследований в этой области, предложил оригинальную нотацию для записи жестов и доказал, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, и более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения [27]. Эти и другие исследования показали, что, не видя лица говорящего, в общении теряется 10–15% информации. Именно в этот период сформировалось самостоятельное научное направление «невербальная коммуникация», известное в зарубежной литературе под термином *nonverbal communication*.

Известным ученым, занимавшимся расшифровкой выражений человеческих лиц, жестикуляции и других форм невербального поведения стал американский психолог Р. Ekman. Он стал автором методики *FAST (Facial Affect Scoring Technique)* способствующей классификации мимических выражений и выделяющей шесть основных эмоций: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть [24; 25].

Совместно с W.V. Friesen он разработал типологию жестов, основываясь на внутреннем, иконическом и условном способах кодирования. В его систему вошли: эмблемы, заменяющие речевые обороты; иллюстраторы, визуально поясняющие высказывание; адаптеры, способствующие внутренней разрядке; регуляторы, управляющие ходом диалога, а также аффективные проявления, транслирующие эмоциональное состояние собеседника [28; 29].

Австралийский ученый А. Пиз и его жена Б. Пиз в своей книге «Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестах», а также в «Хрестоматии по социальной психологии» дают общее представление о языке телодвижений, о науке понимания невербальных сигналов и дают практические рекомендации, которые каждый может применять в жизни [14; 15]. По мнению немецкого психолога Х. Рюкле, очень подвижная мимика свидетельствует о легкой возбудимости от внешних раздражителей и харак-

терна для импульсивного поведения [18]. В социально-психологических исследованиях американских психологов R.V. Exline и L.C. Winters изучалась частота обмена взглядами, их длительность, смена статики и динамики взгляда, избегание его и др., а также было показано, что взгляд связан с процессом формирования высказывания [30].

Пионер исследования влияния запахов на поведение человека был американский невролог и психиатр A. Hirsch, установивший, что на поведение и конкретные действия человека влияние оказывают определенные запахи: «Самый быстрый способ изменить настроение или поведение человека — это запах» [26, с. 2]. Он проделал простой эксперимент — специально разработанную эссенцию он распространил в розничных отделах магазинов, в результате чего продажа товаров в них резко возросла по сравнению с другими [39].

Отечественные исследователи И.Н. Горелов, В.А. Лабунская, Е.М. Верещагин и др. также достигли продуктивных результатов в изучении проблемы невербального поведения. И.Н. Горелов в монографии «Невербальные компоненты коммуникации» отметил приоритет невербального компонента речи в определении смысла высказывания [3]. В.А. Лабунская составила одну из наиболее полных современных классификаций невербальных средств общения [9]. Исследование Е.М. Верещагина совместно с В.Г. Костомаровым определило взаимосвязь невербальных и вербальных средств общения в русском языке [2]. В.П. Морозов в результате экспериментально-психологических исследований разработал классификацию различных видов невербальной коммуникации и теоретическую модель двухканальной (вербально-невербальной) структуры речевого общения [12]. Н.Б. Цибуля описал особенности невербальных средств общения в отечественной науке [23]. Ю.А. Горностаева и П.А. Колмогорова исследовали жесты комфорта как невербальные маркеры стресса при обсуждении остросоциального вопроса [4], В.И. Дубинский невербальный язык в жестах [5].

Особенности невербального поведения в межкультурной и кросс-коммуникации впервые изучил американский культурный антрополог и основоположник проксемики Э. Холл [22]. Он предложил разделить культуры на контактные и неконтактные. Контактными он назвал культуры, носители которых общаются, располагаясь на небольшой дистанции друг от друга (т.е. имеют малое личное физическое пространство). К числу контактных культур были отнесены итальянская, испанская, греческая, арабская, тогда как норвежская, немецкая, голландская, английская и американская рассматривались как культуры неконтактные [31, с. 63].

Нидерландский социальный и кросс-культурный психолог G. Hofstede создал теорию культурных измерений [32], британский эксперт в области межкультурной коммуникации R.D. Lewis разработал модель классификации культур в бизнес-среде [33]. Американский психолог Д. Мацумото в своем труде «Психология и культура», который считают психологической энциклопедией, описывает эволюция кросс-культурной психологии и оценивает ее актуальное состояние, тем самым обосновывая влияние культуры на поведение человека [11]. Американский лингвист, исследователь просодии и экстралингвистики G.L. Trager исследовал язык в тесной связи с данными антропологии, изучал языки индейцев Северной Америки и опубликовал труды по фонологии английского и др. индоевропейских языков. Большое значение он придавал звучанию речи, интонации, тембру и другим данным во время общения [37]. В отечественной науке и межкультурной коммуникации А.В. Родченко исследовала особенности невербального поведения в кубинской речевой практике [16], И.А. Стернин ввел в лингвистический обиход в 1989 г. термин «коммуникативное поведение», определяя, что коммуникативное поведение народа выражается в двух аспектах — вербальном и невербальном, а также провел сопоставительный анализ коммуникативного поведения русских и финнов [17; 20], М. Сүй изучал невербальное поведение в процессе обучения русскому языку как иностранному [21], Л.В. Кривых исследовала специфику межкультурной коммуникации [7]. Невербальная коммуникация играет важную роль не только в деловой сфере, но и в высшем и профессиональном образовании, поскольку студенты вузов представляют разные культуры [13; 19]. Все эти и другие исследования подтвердили ведущую роль невербального поведения, по сравнению с вербальным, при расшифровке сообщений, получаемых во время коммуникации.

Материалы и методы исследования

Исследование проводилось в 2025 г. на базе Санкт-Петербургского государственного экономического университета (СПбГЭУ, Санкт-Петербург, Россия) и Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулева (ВА МТО, Санкт-Петербург, Россия). В исследовании приняли участие 210 обучающихся 2-го курса аспирантуры и 3-го курса бакалавриата СПбГЭУ из России, Казахстана, Белоруссии, Китая, Сирии, Ирана, Турции. Из ВА МТО в исследовании приняли участие 70 обучающихся иностранных военнослужащих (офицеры и курсанты) из стран Африки (ЮАР, Ангола, Конго, Намибия, Алжир, Ливия), Юго-Восточной

Азии (Вьетнам, Лаос), Латинской Америки (Никарагуа) и Монголии.

Исследование включило три этапа: 1) анализ литературных источников по проблеме межкультурной коммуникации и невербальных компонентов в общении; коммуникационный аудит; 2) вторичный анализ эмпирических данных и исследований, наблюдение практической деятельности и невербального поведения обучающихся, сравнительный анализ; 3) подведение итогов исследования и написание текста статьи.

Методы исследования: анализ литературных источников, коммуникационный аудит, вторичный анализ эмпирических данных, наблюдение невербального поведения обучающихся, сравнительный анализ.

Эмпирическую базу исследования составили базы данных электронной научной библиотеки e-Library, вторичные данные, статистические данные, личный опыт и наблюдения.

Результаты исследования и дискуссия

В результате исследования, мы выявили, что функции невербальной коммуникации многогранны: от выражения отношений и эмоций до управления беседой, ритуалов и восполнения словесной информации. На ее проявления влияют такие факторы как национальные, культурные, социальные и индивидуальные особенности: принадлежность к группе, профессия, возраст, статус, здоровье и личные способности.

Невербальная коммуникация тесно переплетена с семиотикой, наукой о знаках и их интерпретации. Г.Е. Крейдлин рассматривает невербальную семиотику как комплекс дисциплин, изучающих различные аспекты человеческого взаимодействия: паралингвистику (звуковые коды, сопутствующие речи), кинесику (жесты и движения), окулесику (визуальное поведение и язык глаз), аускультацию (звуковое поведение в общении), гаптику (тактильные контакты), гастику (вкусовые и пищевые сигналы), ольфакцию (язык запахов), проксемику (использование пространства), хронимику (отношение ко времени) и системологию (сигнальные функции окружающих объектов) [6, с. 22]. Невербальные знаки могут быть интенциональными — специально производимыми для передачи информации (рукопожатие, жест одобрения), и неинтенциональными — непреднамеренно выдающими эту информацию (покраснение лица, удивление, дрожание голоса). Последние могут быть как достоверными, так и противоречащими вербальному.

Взаимодействие культур в эпоху глобализации осложняется фундаментальным различием в восприятии информации, описанным Э. Холлом. Конфликт

между эксплицитностью (низкий контекст) и имплицитностью (высокий контекст) сообщений часто становится барьером для продуктивного сотрудничества. Несмотря на наличие классификаций (табл. 1), практические аспекты преодоления этого коммуникативного разрыва всё еще остаются недостаточно проработанными. Необходимость балансировать между прямоотой Запада и глубиной Востока требует от участников диалога высокого уровня кросс-культурной компетенции.

Таблица 1

Примеры высококонтекстуальных и низкоконтекстуальных культур и их особенности (2018 г.)

Высококонтекстуальные культуры	% криминализации	Низкоконтекстуальные культуры	% криминализации
Япония	12.69	Финляндия	22.64
Россия	43.63	Германия	36.16
Индия	43.15	Израиль	37.29
Китай	48.67	Англия	41.60
Вьетнам	50.46	Австралия	42.19
Африканские страны	55.55	США	47.01
Латинская Америка	59.44	Скандинавия	33.66
Бразилия	70.28	Канада	39.18
Турция	40.66	Швейцария	22.08

Составлено по книге Э. Холла *Understanding Cultural Differences: Germans, French and American* [31].

В высококонтекстуальных культурах преобладает косвенный стиль общения, где акцент смещается с буквального содержания высказывания на нюансы его передачи: манеру говорить, значимость пауз, тонкие невербальные сигналы и прочный зрительный контакт. Информация передается экономично, поскольку предполагается, что собеседник и так все понимает. Открытое выражение негативных эмоций или конфликтов не принято, предпочтение отдается избеганию конфронтации.

Для культур с низким контекстом типична прямая, открытая коммуникация. Информация излагается четко, просто и рационально, с акцентом на вербальное взаимодействие. Каждый аспект обсуждается с максимальной детализацией, и недосказанность, как правило, трактуется как недостаток знаний или профессионализма. Выражение собственного мнения, в том числе и недовольства, является нормой.

В контексте обеспечения эффективности межкультурной коммуникации мы изучили различные подходы к классификации невербальных средств. В психологии широко распространено выделение нескольких ключевых каналов невербальной комму-

никации, как это описывает В.А. Лабунская: акустический (экстралингвистика и просодика), оптический (мимика, жесты, поза, зрительный контакт, физиогномика), тактильно-кинестезический (прикосновения) и ольфакторный (запахи) [9, с. 33]. Эта классификация хорошо согласуется с общим представлением о невербальной коммуникации как системе визуальных, акустических, тактильных и ольфакторных сигналов.

А.А. Леонтьев, видный российский психолог, в своих работах по психолингвистике и теории коммуникации анализировал роль невербальных компонентов, определяя их как систему неязыковых (несловесных) форм и средств передачи информации [10]. Интегрируя идеи А.А. Леонтьева и упомянутые исследования, нами была составлена классификация невербальных средств коммуникации (рис. 1).

Глобализация ведет к интенсификации межкультурного взаимодействия, где невербальное поведение играет ключевую роль. Особенно важно анализировать кинесику – язык тела. Жесты, которые могут быть разделены на коммуникативные, оценочные и описательные, значительно варьируются от культуры к культуре. Несовпадение в интерпретации даже одинаковых по форме жестов (жесты-омонимы) чревато серьезными недоразумениями, как показывают примеры: поднятый большой палец, являющийся знаком одобрения в России, может быть оскорблением в Иране или выражать гнев в Таиланде. Аналогично, поворот головы, означающий отрицание в Европе, в Болгарии или Греции интерпретируется как согласие. Таким образом, одни и те же невербальные сиг-

налы могут иметь кардинально разные значения. Стиль походки также может нести информацию об эмоциональном состоянии, но и здесь культурные различия могут быть существенны. Эмоциональное выражение, в частности улыбка, также демонстрирует межкультурные различия: в Японии или Юго-Восточной Азии она может служить для маскировки негативных чувств или избегания конфликтов, в то время как на Западе ассоциируется преимущественно с позитивными эмоциями, а в Китае может сигнализировать о смущении или даже несогласии, делая улыбчивого партнера менее серьезным.

Окулярное поведение (окулесика), включая ширину зрачков, открытость глаз и направление взгляда, также демонстрирует существенные межкультурные различия. В то время как на Западе (Северная Америка, Европа, Россия) прямой взгляд ассоциируется с честностью и уверенностью, в восточных культурах (Азия, Ближний Восток, Северная Африка) он может восприниматься как проявление дерзости или агрессии. Из нашего опыта работы с арабскими слушателями, прямой взгляд, обычно не приветствуемый, в деловой среде зачастую игнорируется, уступая место установленным нормам. Эти, казалось бы, незначительные детали формируют общую атмосферу диалога и напрямую влияют на его эффективность.

Просодика, пара- и экстралингвистика играют не менее важную роль, поскольку звуковые невербальные сигналы сильно воздействуют на восприятие собеседника. Интонация, ритм, темп, ударения и паузы передают эмоции, отношение и смысловые

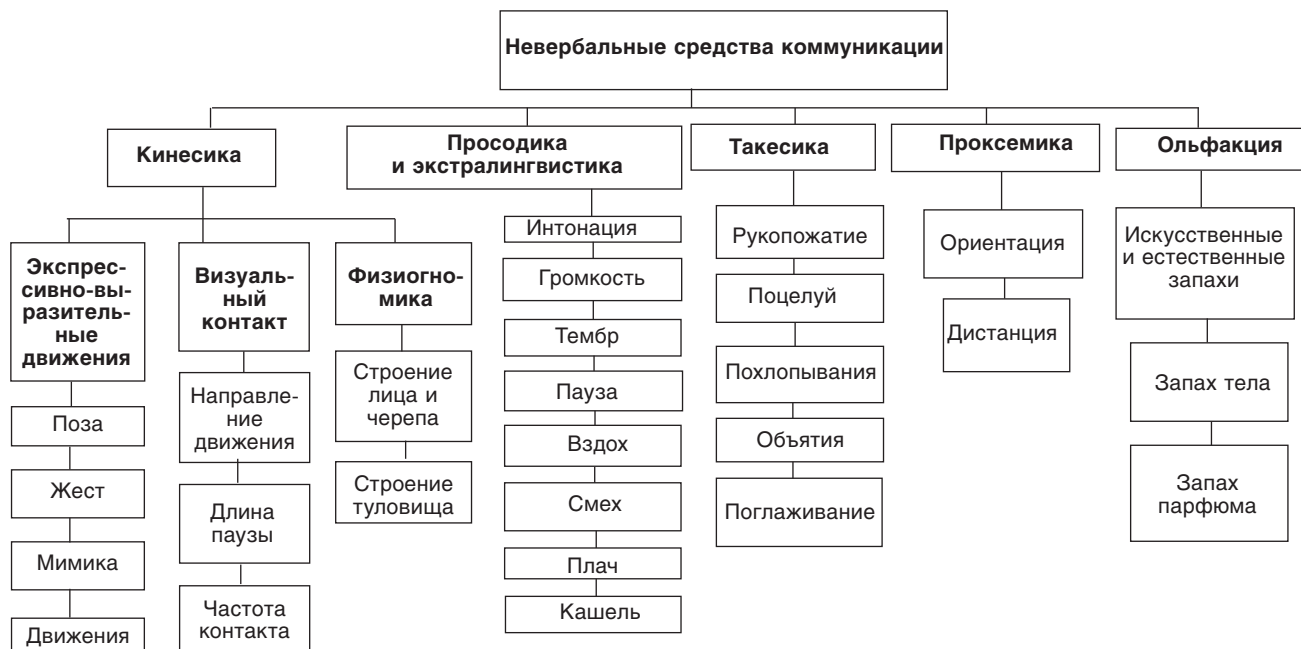


Рис. 1. Классификация невербальных средств коммуникации

акценты. Известная пословица «Можно обмануть словами, но нельзя обмануть голосом» точно отражает эту особенность. Культуры используют различные интонационные модели: в России повышение тона в конце предложения часто означает вопрос, тогда как в Азии это может быть утверждение. Темп речи также вариативен: итальянцы, как правило, говорят быстрее англичан, что может восприниматься как нервозность. Паузы также имеют разное значение: японская культура ценит молчание, что для других может показаться нерешительностью. Эти и другие паралингвистические сигналы дополняют вербальное сообщение, передавая дополнительную информацию. Таким образом, эффективная межкультурная коммуникация требует глубокого понимания этих специфических аспектов каждой культуры во избежание недопонимания.

Такесические сигналы представляют собой невербальные знаки, реализуемые через непосредственный физический контакт между участниками общения. В то время как в латиноамериканской, средиземноморской и арабской культурах прикосновения широко распространены и приемлемы в быту, такие культуры, как японская, скандинавская и англосаксонская, характеризуются более сдержанным отношением к тактильным контактам и высокой ценностью личного пространства. В азиатских странах прикосновение может сигнализировать о патронировании и превосходстве, хотя касание плеча или спины часто означает дружеские отношения. Крепкие объятия, выражающие дружеские чувства, характерны для арабских и некоторых восточноевропейских стран, где они символизируют мусульманское братство. Следует отметить, что в азиатских культурах прикасаться к голове собеседника недопустимо и считается оскорблением.

Механизмы восприятия межкультурных явлений проявляются также в проксемике, или понимании пространственных границ. Согласно теории этнопсихолога Э. Холла, культуры делятся на «контактные» (латиноамериканские, арабские, средиземноморские), где допускается минимальная дистанция и физические касания, и «неконтактные» (скандинавские, азиатские), где нарушение личного пространства расценивается как агрессия или фамильярность. Яркий пример из личного опыта: студенты из Монголии проявляют особую заботу о своих головных уборах, не передавая их посторонним, поскольку считают их глубоко личной вещью, и предпочитают размещать шапки в помещении на максимально высокой точке.

Э. Холл предложил следующую классификацию дистанций: публичная — от 4 до 7,5 м. — выступление перед аудиторией; социальная — от 1,2 до 4 м. — общение с официальными лицами, незнакомцами;

персональная — от 0,45 до 1,2 м. — традиционное взаимодействие со знакомыми; интимная — от 0 до 0,45 м. — общение с близкими [22; 31]. В контексте глобального сотрудничества непонимание этих пространственных границ провоцирует «дистанционные конфликты»: один партнер неосознанно вторгается в зону комфорта другого, который, в свою очередь, отстраняется, препятствуя формированию доверительных отношений. Вследствие этого возникают коммуникационные барьеры, так как информация, транслируемая на невербальном уровне, представляет наибольшие сложности для правильной интерпретации представителями иной культуры.

Исследователь запахов А. Hirsch подчеркивал их значительное влияние на настроение и поведенческие реакции человека, а также на вариативность восприятия приятных и неприятных ароматов в разных культурах [39]. В своих изысканиях он установил, что обонятельные стимулы оказывают мощное воздействие на работоспособность, регулируют артериальное давление, влияют на сердечный ритм и могут действовать как успокоительное или снотворное. Ароматы продемонстрировали способность облегчать депрессивные состояния и улучшать настроение у пациентов. Клинические наблюдения выявили, что такие запахи, как ромашка, лаванда, сандаловое дерево и лимон, эффективнее многих депрессантов снижают активность головного мозга. Напротив, ароматы розы, мяты, жасмина и гвоздики оказывают стимулирующее действие на мозговые клетки, сравнимое с эффектом крепкого кофе.

В системе ольфакторной коммуникации запахи подразделяются на естественные и искусственные. Примечательно, что в ряде культур природные запахи могут восприниматься как вызов доминирующим культурным нормам и правилам. По запаху косметики и парфюмерии можно судить о финансовом статусе, текущем настроении и индивидуальном вкусе. Более того, естественные телесные ароматы также вызывают определенные ощущения. В таких случаях культура стремится нивелировать естественные ароматы, преобразуя их в более приемлемые посредством искусственных средств.

Хрономика представляет собой совокупность культурно и коммуникативно значимых представлений о времени, его внутренней структуре и культурно-семиотических функциях. Восприятие времени существенно различается у разных этносов. Например, пунктуальность является характерной чертой немцев и американцев, в то время как в арабских странах и Индии опоздание на встречи считается нормой.

Густика, как один из невербальных кодов, упорядочивает информацию, связанную с вкусовыми ощущениями. Эти ощущения также демонстрируют

межкультурные различия, что необходимо учитывать при осуществлении межкультурной и этнокультурной коммуникации [1].

Наше исследование находит частичное подтверждение в дискуссионной теории культур R.D. Lewis, описывающей страны в рамках треугольной модели, вершинами которой являются три ключевых типа: моноактивная, полиактивная и реактивная культуры. R.D. Lewis выделяет эти категории, основываясь на различиях в стратегиях деловой коммуникации и общей организации общества во временном континууме [33]. Наши наблюдения за поведением обучающихся подтверждают вывод R.D. Lewis: национальный менталитет и воспитание оказывают более глубокое воздействие, нежели корпоративное видение и ценности, объединяющие членов команды. Эмоциональное влияние при этом преобладает над рациональным принятием корпоративных принципов. Даже при рациональном согласии с ценностями компании, культурная принадлежность индивида продолжает формировать его поведение и действия [38]. Примером служит наблюдение вьетнамского студента, который всегда подавал предметы двумя руками, что не было характерно для других слушателей и свидетельствует о влиянии не только национального мышления, но и семейного воспитания. Успешное международное сотрудничество требует глубокого понимания стилей общения и социальных норм различных культур.

В международном деловом мире невербальные промахи чреваты потерей репутации и многомиллионными убытками по контрактам. В качестве примеров можно привести процедуру обмена визитными карточками или ритуал приветствия: неверное исполнение поклона в Японии или некорректное рукопожатие (чрезмерно крепкое или, напротив, вялое) в европейских странах способно быть интерпретировано как проявление неуважения. В глобальном контексте профессионализм оценивается не только по качеству деловых предложений, но и по способности участника адаптировать свое телесное поведение к культурным ожиданиям принимающей стороны.

Учёт принципов межкультурной коммуникации, культурологических, профессионально коммуникативных особенностей взаимодействия с иностранными обучающимися служит основой успешного взаимодействия в процессе обучения. Особую роль и важную смысловую нагрузку невербальные способы коммуникации несут на первоначальном этапе обучения русскому языку как иностранному. К важным компонентам мы можем отнести голос преподавателя, темп речи и интонацию. Произнесение слов и интонационных комплексов сопровождается демон-

страцией жестами (повышение тона и понижение тона), темп речи преподавателя, как правило, медленный. При обучении иностранцев русской интонации в преподавании русского языка используется метод имитации интонационных комплексов за преподавателем, что обусловлено значением интонационных навыков для становления языковой личности. Навык интонационного выражения коммуникативных реакций, например, обращения, приветствия, требования, просьбы, восклицания, различных видов вопроса, формируется в процессе ролевого чтения диалогов (в соответствии с гражданским и с воинским этикетом, так как отработка на занятии осуществляется двух моделей для более эффективной коммуникации в ситуациях повседневного, бытового общения, а также для профессиональной коммуникации в ситуациях общения с коллегами военнослужащими из других стран).

Помимо этого, недостаточная культурная осведомленность нередко вызывает ошибочную интерпретацию эмоционального состояния партнера. Так, сдержанность и минимальная мимика у представителей одной культуры способны быть ошибочно восприняты как отсутствие заинтересованности или враждебность, тогда как выраженная эмоциональность других может трактоваться как несерьезность. Подобные когнитивные искажения акцентируют внимание на том, что в современном мире «культурная грамотность» в сфере невербального общения является столь же обязательной компетенцией, как и функциональная грамотность в области технологий или права.

Для многих иностранцев эмоциональная сдержанность в речи является характерной особенностью, которая также подкрепляется требованиями военного этикета, субординацией, присущей их профессиональной сфере взаимодействия. Слушатели из стран Восточной Азии (Вьетнама и Лаоса) подчеркнута вежливо общаются с преподавателем (могут подавать любые предметы двумя руками), улыбка не всегда отражает положительное отношение к вопросу обсуждения, а служит только элементом проявления вежливости. Со стороны преподавателя улыбка выступает важным сигналом, который может ободрить и помочь слушателям освоиться в новой языковой среде, адаптироваться к новым условиям жизни. Зрительный контакт также имеет свои особенности в процессе общения в учебной среде, поскольку при общении с преподавателем или военнослужащими рангом выше представители этой культуры стараются уклониться от зрительного контакта. Подготовка иностранных военнослужащих к обучению в вузе на русском языке заключается не только в изучении основ языковой системы, но и в привитии иностран-

ным военнослужащим дружеских чувств к нашей стране и нашей армии, поэтому постоянно совершенствуются методы обучения и воспитания, невербальная коммуникация с этой точки зрения становится важным инструментом при создании положительного образа преподавателя, налаживании контакта с обучающимися.

Таким образом, невербальное поведение в межличностной коммуникации представляет собой мощный инструмент, который значительно обогащает и одновременно усложняет процесс обмена информацией, оказывая влияние на восприятие, формирование доверия, авторитет и общее качество взаимодействия. Развитие навыков как кодирования, так и декодирования невербальных сигналов становится ключевой компетенцией для всех участников коммуникации.

Заключение

Резюмируя сказанное, отметим, что эффективность межкультурного диалога в условиях глобализации напрямую зависит от чувствительности участников

к невербальным сигналам. Невербальные средства не являются универсальными; они представляют собой сложный знаковый код, укорененный в национальной традиции. В цифровую эпоху, когда коммуникация становится все более мобильной, важность понимания этих кодов только возрастает, так как цена ошибки в условиях высокой конкуренции и прозрачности информационного поля становится критической.

Перспективным направлением для преодоления невербальных барьеров является развитие культурного интеллекта (CQ) — способности человека успешно адаптироваться к новым культурным контекстам. Это включает в себя не только знание фактов о других культурах, но и умение корректировать свои жесты, мимику и пространственное поведение в режиме реального времени. Формирование «невербальной толерантности» и развитие навыков кросс-культурной адаптации являются необходимыми условиями для построения гармоничного и продуктивного мирового сообщества.

Литература

1. *Василик М.А.* Невербальная коммуникация: особенности, виды, характеристика открытых и закрытых сигналов [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.livelib.ru/book/156937/readpart-osnovy-teorii-kommunikatsii-14?ysclid=ml6okeoxeq682168017> (дата обращения: 04.02.2026).
2. *Верещагин Е.М.* О своеобразии отражения мимики и жестов вербальными средствами [Текст] / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров // Вопросы языкознания. — 1983. — № 1. — С. 36—47.
3. *Горелов И.Н.* Невербальные компоненты коммуникации [Текст] / И.Н. Горелов. — М.: Наука, 2014. — 112 с.
4. *Горностаева Ю.А.* Жесты комфорта как невербальные маркеры стресса при обсуждении остросоциального вопроса [Текст] / Ю.А. Горностаева, П.А. Колмогорова // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. — 2023. — Т. 21. — № 1. — С. 30—53. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zhesty-komforta-kak-neverbalnye-markery-stressapri-obsuzhdenii-ostrosotsialnogo-voprosa> (дата обращения: 13.12.2025).
5. *Дубинский В.И.* Кинемы. Невербальный язык в жестах [Текст] / В.И. Дубинский // Научные исследования и разработки. Современная коммуникативистика. — 2015. — Т. 4. — № 2. — С. 15—20. — DOI: 10.12737/10570 (дата обращения: 14.12.2025).
6. *Крейдлин Г.Е.* Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык [Текст] / Г.Е. Крейдлин. — М.: Новое литературное обозрение, 2004. — 584 с.
7. *Кривых Л.В.* Невербальный компонент в межкультурной коммуникации [Текст] / Л.В. Кривых // Гуманитарные исследования. — 2006. — № 2. — С. 25—31.
8. *Лабрюйер Жан де (1645–1696).* Характеры, или нравы нынешнего века [Текст] / — М. — Л.: Художественная литература. 1964. — 419 с.
9. *Лабунская В.А.* Невербальное поведение (социально-перцептивный подход): монография [Текст] / В.А. Лабунская. — Ростов н/Д: Изд-во Ростов. ун-та, 1986. — 136 с. EDN: TFNQMJ
10. *Леонтьев А.А.* Психология общения [Текст] / А.А. Леонтьев. — М.: Смысл, 1999. — 365 с.
11. *Мацумото Д.* Психология и культура [Текст]: Современ. исслед. / Д. Мацумото. — 3-е междунар. изд. — СПб.: Прайм-Еврознак; М.: Нева, 2002. — 414 с.
12. *Морозов В.П.* Невербальная коммуникация. Экспериментально-психологические исследования [Текст]: монография / В.П. Морозов. — М.: Институт психологии РАН, 2011. — 754 с.
13. *Панкова И.М.* Аудирование в процессе обучения РКИ: сложные вопросы теории и практики [Текст] / И.М. Панкова, О.Ю. Проничева // Иностранные языки в высшей школе: традиции и инновации: коллективная монография. — М.: Прометей, 2023. — С. 125—140 с. EDN: GHXFNA
14. *Пиз А.* Общие понятия о языке жестов [Текст] / А. Пиз // Хрестоматия по социальной психологии [пер. с англ. Т. Новикова]. — М.: Эксмо, 2003. — 267 с.
15. *Пиз А.* Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам [Текст] / А. Пиз, Б. Пиз [пер. с англ. Т. Новиковой]. — М.: Эксмо, 2015. — 446 с.
16. *Родченко А.В.* Невербальные стратегии смягчения коммуникации: паралингвистические эвфемизмы в кубинской речевой практике [Текст] / А.В. Родченко // НИР. Современная коммуникативистика. — 2025. — № 6. — С. 25—35. — DOI: 10.12737/2587-9103-2025-14-6-25-35 (дата обращения: 14.12.2025).
17. *Русское и финское коммуникативное поведение [Текст] /* Под ред. И. А. Стернина // Вып. 2. — СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2001. — 161 с.
18. *Рюкле Х.* Ваше тайное оружие в общении: Мимика, жест, движение: Сокр. пер. с нем. [Текст] / Х. Рюкле. — М.: Интерэксперт: ИНФРА-М, 1996. — 277 с.
19. *Семенова Л.М.* Коммуникация преподавателя вуза: новые реалии и грани трансформации [Текст] / Л.М. Семенова // НИР. Современная коммуникативистика. — 2022. — № 4. — С. 47—54. — URL: <https://doi.org/10.12737/2587-9103-2022-11-4-47-54> (дата обращения: 14.12.2025).
20. *Стернин И.А.* Коммуникативное поведение и межнациональная коммуникация [Текст] / И.А. Стернин // Этнолингвистические аспекты преподавания иностранных языков. — М., 1996. — С. 75—81.

21. Сюй М. Невербальная коммуникация в процессе обучения русскому языку как иностранному [Электронный ресурс] // Litera. – 2021. – № 9. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neverbalnaya-kommunikatsiya-v-protsesseobucheniya-russkomu-yazyku-kak-inostrannomu> (дата обращения 14.01.2026).
22. Холл Э. Как понять иностранца без слов [Текст] / Э. Холл. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995. – 432 с.
23. Цибуля Н.Б. Особенности исследования невербальных средств общения в отечественной науке [Текст] / Н.Б. Цибуля // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Гуманитарные науки. – 2022. – Вып. 1. – С. 128–134. – DOI: 10.52070/2542-2197_2022_1_856_128
24. Экман П. Психология лжи. Обмани меня если сможешь [Текст] / П. Экман – СПб.: Питер, 2022. – 480 с.
25. Экман П. Психология эмоций [Текст] / П. Экман. – СПб.: Питер, 2025. – 368 с.
26. Ольфакторные средства общения [Электронный ресурс]. URL: https://spravochnik.ru/psihologiya/olfaktornye_sredstva_obscheniya/?ysclid=ml3nqktrdt460002892 (дата обращения 23.01.2026).
27. Birdwhistell R.L. Introduction to Kinesics: an Annotation System for Analysis of Body Motion and Gesture. Hassell Street Press, 2021. 100 p.
28. Ekman P., Friesen W.V. Hand movement // J. Communication, 1972, v. 22, pp. 353–374.
29. Ekman P., Friesen W.V. The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding // Semiotica. 1969, v. 1, pp. 49–98.
30. Exline R.V., Winters, L.C. Affective Relations and Mutual Glances in Dyads, in: Silvan S. Tomkins / Carroll E. Izard (Hg.), Affect, Cognition, and Personality. Empirical Studies. Springer, New York 1965, pp. 319–350.
31. Hall E.T. Understanding cultural differences Germans, French and Americans / E.T. Hall, M.R. Hall. Yarmouth (Me.): Inter-cultural press, 1990. XXI, 196 p.
32. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. SAGE Publications, 1980. 328 p.
33. Lewis R.D. When Cultures Collide: Leading Across Cultures» (1996). Nicholas Brealey Publishing. 331 p.
34. Mehrabian A., Wiener M. Decoding of inconsistent communications. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 6, pp. 109–114.
35. Mehrabian A. Nonverbal communication / A. Mehrabian. Chicago: Aldine-Atherton, 1972. Taylor & Francis Group, 2017. 235 p.
36. Mehrabian A. Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes (англ.). 2nd ed. Belmont, CA: Wadsworth, 1981. 196 p.
37. Trager G.L. Language and languages. San Francisco: Chandler Pub. Co., 1972. 378 p.
38. Cultural Types Triangle: The Lewis Model. Cross-cultural communication [Электронный ресурс]. URL: <https://en.empowerment-coaching.com/post/cultural-types-the-lewis-model> (дата обращения 01.02.2026).
39. The Swaying Power Of Scented Spaces Isn't Always Right Under Our Nose | NPR [Электронный ресурс]. URL: <http://msensory.com/the-swaying-power-of-scented-spaces-isnt-always-right-under-our-nose-npr> (дата обращения 01.02.2026).
3. Gorelov I.N. Neverbal'nye komponenty kommunikatsii [Nonverbal components of communication]. Moscow: Nauka. 2014. 112 p. (in Russian).
4. Gornostaeva Yu.A., Kolmogorova P.A. Zhesty komforta kak neverbal'nye markery stressa pri obsuzhdenii ostrosotsial'nogo voprosa [Comfort gestures as non-verbal markers of stress when discussing a sharp social issue]. Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Lingvistika i mezhkul'turnaia kommunikatsiia. 2023, vol. 21, no. 1, pp. 30–53. DOI: 10.25205/18187935-2023-21-1-30-53 (accessed 13.12.2025). (in Russian).
5. Dubinskii V.I. Kinemy. Neverbal'nyi iazyk v zhestakh [Kinemes. Non-verbal language in gestures]. Nauchnye issledovaniia i razrabotki. Sovremennaya kommunikativistika. 2015, vol. 4, no. 2, pp. 15–20. DOI: 10.12737/10570 (accessed 14.12.2025) (in Russian).
6. Kreydlin G.E. Nonverbal Semiotics: Body language and natural language. M: New Literary Review, 2004. 584 p. (in Russian).
7. Krivykh L.V. Neverbal'nyy komponent v mezhkul'turnoy kommunikatsii [Non-verbal component in intercultural communication]. Gumanitarnyye issledovaniya. 2006. № 2, pp. 25–31. (in Russian).
8. Labryuyyer Zhan de. Kharaktery, ili nrvy nyneshnego veka [Characters, or Morals of the Present Century]. Moskva – Leningrad. Izdatel'stvo: Khudozhestvennaya literatura. 1964. 419 p.
9. Labunskaya V.A. Neverbal'noye povedeniye (sotsial'no-pertseptivnyy podkhod): monografiya [Nonverbal behavior (social-perceptual approach)]. Rostov-on-Don: Rostov. University Publishing, 1986. 136 p. EDN: TFNQMJ (in Russian).
10. Leontiev A.A. Psychology of communication. M.: Smysl, 1999. 365 p. (in Russian).
11. Matsumoto D. Psikhologiya i kul'tura: Sovrem. issled. [Psychology and Culture: Modern Research] Sankt-Peterburg: Praym-Yevroznak; Moskva: Neva, 2002. 414 p.
12. Morozov V.P. Neverbal'naya kommunikatsiya. Eksperimental'no-psikhologicheskiye issledovaniya: monografiya [Non-verbal communication. Experimental psychological research: monograph]. Institut psikhologii RAN. 2011. 754 p. (in Russian).
13. Pankova I.M., Pronicheva O.YU. Audiroyaniye v protsesse obuchenii RKI: slozhnyye voprosy teorii i praktiki [Listening in the process of teaching Russian as a foreign language: complex issues of theory and practice] Inostrannyye yazyki v vysshey shkole: traditsii i innovatsii: kollektivnaya monografiya. M.: Prometey, 2023, pp. 125–140. EDN: GHXFHA (in Russian).
14. Piz A. Obshchiye ponyatiya o yazyke zhestov. Khrestomatiya po sotsial'noy psikhologii [General concepts of sign language. Reader on social psychology]. Moskva: Eksmo, (OAO Mozhayskiy poligr. komb.). 2003. 267 p.
15. Piz A., Piz B. Yazyk telodvizheniy. Kak chitat' mysli okruzhayushchikh po ikh zhestam [Body Language. How to Read the Minds of Others by Their Gestures]. M.: Eksmo, 2015. 446 p.
16. Rodchenko A.V. Neverbal'nyye strategii smygcheniya kommunikatsii: paralingvisticheskiye evfemizmy v kubinskoy rechevoy praktike [Non-verbal strategies for mitigating communication: paralinguistic euphemisms in Cuban speech practice] NIR. Sovremennaya kommunikativistika № 6, 2025, pp. 25–35 DOI: 10.12737/2587-9103-2025-14-6-25-35 (accessed 14.12.2025) (in Russian).
17. Russkoye i finskoye kommunikativnoye povedeniye [Russian and Finnish communicative behavior]. Pod red. I. A. Sternina. Vyp. 2. SPb.: Izd-vo RGPU im. A.I. Gertsena, 2001. 161 p.
18. Ryukle KH. Vashe taynoye oruzhiye v obshchenii: Mimika, zhest, dvizheniye [Your secret weapon in communication: Facial expressions, gestures, movements]. Moskva: Intereksper: INFRA-M, 1996. 277 p.
19. Semenova L.M. Kommunikatsiya prepodavatelya vuza: novyye realii i grani transformatsii [University Teacher Communication: New Realities and Facets of Transformation]. NIR. Sovremennaya kommunikativistika. № 4, 2022. P. 47–54. <https://doi.org/10.12737/2587-9103-2022-11-4-47-54> (accessed 14.12.2025) (in Russian).

References

1. Vasilik M.A. Neverbal'naya kommunikatsiya: osobennosti, vidy, kharakteristika otkrytykh i zakrytykh signalov [Non-verbal communication: features, types, characteristics of open and closed signals] URL: <https://www.livelib.ru/book/156937/readpart-osnovy-teorii-kommunikatsii/~14?ysclid=ml6okeoxeq682168017> (accessed 04.02.2026). (in Russian).
2. Vereshchagin Ye.M., Kostomarov V.G. O svoyeobrazii otrazheniya mimiki i zhestov verbal'nymi sredstvami [On the peculiarities of the reflection of facial expressions and gestures by verbal means. Questions of linguistics]. Voprosy yazykoznaniiya. № 1, 1983. P. 36–47. (in Russian).

20. Sternin I.A. Kommunikativnoye povedeniye i mezhnatsional'naya kommunikatsiya [Communicative behavior and interethnic communication] *Etnolingvisticheskiye aspekty prepodavaniya inostrannykh yazykov*. M., 1996, pp. 75–81. (in Russian).
21. Syuy M. Neverbal'naya kommunikatsiya v protsesse obucheniya russkomu yazyku kak inostrannomu [Non-verbal communication in the process of teaching Russian as a foreign language]. *Litera*. 2021. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neverbalnaya-kommunikatsiya-v-protseesseobucheniya-russkomu-yazyku-kak-inostrannomu> (accessed 14.12.2025).
22. Kholl E. Kak ponyat' inostrantsa bez slov [How to understand a foreigner without words]. M.: Veche, Persey, AST, 1995. 432 p.
23. Tsibulya N.B. Osobennosti issledovaniya neverbal'nykh sredstv obshcheniya v otechestvennoy nauke [Peculiarities of the study of non-verbal means of communication in Russian science]. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo lingvisticheskogo universiteta. Gumanitarnyye nauki*. 2022. Vyp. 1, pp. 128–134. DOI: 10.52070/2542-2197_2022_1_856_128 (in Russian).
24. Ekman P. *Psikhologiya lzhi. Obmani menya yesli smozhesh'* [The Psychology of Lying. Lie to Me If You Can]. SPb.: Piter, 2022. 480 p.
25. Ekman P. *Psikhologiya emotsiy* [Psychology of emotions]. SPb.: Piter, 2025. 368 p.
26. Ol'faktornyye sredstva obshcheniya [Olfactory means of communication] URL: https://spravochnik.ru/psihologiya/olfaktornyye_sredstva_obscheniya/?ysclid=ml3nqktrdt460002892 (accessed 14.12.2025) (in Russian).
27. Birdwhistell R.L. *Introduction to Kinesics: an Annotation System for Analysis of Body Motion and Gesture*. Hassell Street Press, 2021. 100 p.
28. Ekman P., Friesen W.V. Hand movement. *J. Communication*, 1972, v. 22, pp. 353–374.
29. Ekman P., Friesen W.V. The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding. *Semiotica*. 1969, v. 1, pp. 49–98.
30. Exline R.V., Winters, L.C. Affective Relations and Mutual Glances in Dyads, in: Silvan S. Tomkins. Carroll E. Izard (Hg.), *Affect, Cognition, and Personality*. Empirical Studies. Springer, New York 1965, pp. 319–350.
31. Hall E.T., Hall M.R. *Understanding cultural differences Germans, French and Americans*. Yarmouth (Me.): Intercultural press, 1990. XXI, 196 p.
32. Hofstede G. *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. SAGE Publications, 1980; 328 p.
33. Lewis R.D. *When Cultures Collide: Leading Across Cultures*. Nicholas Brealey Publishing. 1996. 331 p.
34. Mehrabian A., Wiener M. Decoding of inconsistent communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 6, pp. 109–114.
35. Mehrabian A. *Nonverbal communication*. Chicago: Aldine-Atherton, 1972. Taylor & Francis Group, 2017. 235 p.
36. Mehrabian A. *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes* (англ.). 2nd. Belmont, CA: Wadsworth, 1981. 196 p.
37. Trager G.L. *Language and languages*. San Francisco: Chandler Pub. Co., 1972. 378 p.
38. Cultural Types Triangle: The Lewis Model. Cross-cultural communication. URL: <https://en.empowerment-coaching.com/post/cultural-types-the-lewis-model> (accessed 01.02.2026).
39. The Swaying Power Of Scented Spaces Isn't Always Right Under Our Nose | NPR. URL: <http://msensory.com/the-swaying-power-of-scented-spaces-isnt-always-right-under-our-nose-npr/> (accessed 01.02.2026).