**Специфика жестовой коммуникации в речевых актах убеждения (на материале русского и английского языков)**

***Бакараева Анастасия Андреевна***

*Аспирант*

*Нижегородский государственный лингвистический университет имени Н.А. Добролюбова*

*Высшая школа перевода, Нижний Новгород, Россия*

*E-mail: nastena.bakaraeva@mail.ru*

Общение является неотъемлемой частью жизни людей. Естественный вербальный язык представляет собой универсальное средство коммуникации. Именно благодаря ему возможны сохранение, преобразование и передача информации. В тоже время участники общения прибегают к невербальным средствам коммуникации, таким как интонация, мимика и жесты. Их использование позволяет собеседникам более точно выразить свои намерения и отношение к ситуации, они дополняют речь, делая её более выразительной и эмоциональной.

Взаимосвязь вербальных и невербальных средств общения отражает мультимодальный характер коммуникации. В современной лингвистике термин «мультимодальность» трактуется как одновременная передача информации по нескольким каналам связи: вербальному, слуховому (акустическому), визуальному [1], что предполагает тесное взаимодействие различных семиотических систем. При этом невербальные средства общения заслуживают особого внимания.

Любая коммуникативная ситуация представляет собой совокупность законченных речевых действий, направленных на реализацию определённого коммуникативного намерения – речевых актов. Их осуществление предполагает не только выражение каких-либо мыслей, но и «интерактивное воздействие коммуникантов друг на друга» [3]. Специфика конкретного речевого акта определяется условиями коммуникации и целями участников общения. К примеру, интерес представляют речевые акты убеждения, которые, согласно классификации Дж. Сёрля, являются одной из разновидностей речевых актов-директивов [2]. В ходе реализации таких речевых актов говорящий стремится как можно более полно и точно донести свои мысли до собеседника и повлиять на его действия, мировосприятие. Подобные характеристики речевых актов убеждения предполагают активное использование невербальных средств общения, в частности, жестов и мимики.

Можно выделить следующие группы жестов, используемых коммуникантами в процессе реализации речевых актов убеждения:

* Жесты, направленные на установление контакта и привлечение внимания собеседника;
* Жесты, применяемые для усиления предлагаемых аргументов;
* Жесты, позволяющие подчеркнуть главную мысль высказывания;
* Жесты, выражающие отношение говорящего к собеседнику и к ситуации общения в целом.

Важно отметить, что некоторые жесты носят универсальный характер и применяются носителями различных языков. Однако целесообразно предположить, что специфика их использования в разных лингвистических системах может варьироваться.

Рассмотрим особенности невербальной жестовой коммуникации носителей русского и английского языков в ходе осуществления речевых актов убеждения. За основу возьмём данные Национального корпуса русского языка, параллельного англо-русского подкорпуса НКРЯ МультиПАРКи и англоязычного корпуса материалов фильмов The Movie Corpus. Во-первых, среди жестов, используемых русскоязычными коммуникантами для обращения на себя внимания слушателей, преобладают движения кистей рук, прикосновения к собеседнику. Изменение направления взгляда также способствует повышению заинтересованности партнёра по общению в разговоре. Во-вторых, желая подкрепить приводимые аргументы, носители русского языка прибегают к активной жестикуляции руками, используя такие жесты, как движение кистью в направлении собеседника, указание на себя, прикосновение пальцами к предметам, ритмичные движения рук. Наиболее разнообразны жесты русских собеседников, применяемые для выделения основной мысли высказывания: выдвижение головы вперёд, взмах рукой, изменение взгляда (широко открытые глаза). Помимо этого, женщины более активно артикулируют губами, тогда как мужчины делают акцент на основной мысли сообщения при помощи движений рук и головы. Также следует отметить, что для выражения критического отношения к словам собеседника и коммуникативной ситуации в целом носители русского языка прибегают к таким жестам, как покачивание головой, изменение направления взгляда. В целом среди жестов, используемых русскоязычными коммуникантами в ситуации убеждения, преобладают различные движения кистей рук и пальцев.

В отношении английского языка можно отметить следующее: наиболее распространённым средством привлечения внимания собеседника является пристальный взгляд, сопровождаемый изменением положения рук; сокращение дистанции между говорящим и слушающим также способствует установлению контакта. Для подкрепления высказываемых аргументов участники общения меняют направление взгляда, жестикулируют руками и кивают головой. Поднятие открытой ладони вверх также служит для дополнения высказываемых положений и способствует достижению целей коммуникации. Примечательны жесты, применяемые говорящими в целях выделения основной мысли сообщения: вскидывание рук, синхронные движения, совершаемые обеими руками, повороты головы. Наиболее часто англоязычные коммуниканты сопровождают свою речь жестами, совершаемыми при помощи рук, а также выразительным взглядом.

Таким образом, анализ мультимедийных материалов показал важность жестовой коммуникации для реализации речевых актов убеждения и позволил сделать вывод о том, что жесты, используемые носителями русского и английского языков при их осуществлении, во многом схожи. Основное различие состоит в сочетании отдельных жестов и их интенсивности. Выразительная, активная жестикуляция органично дополняет речь собеседников, способствуя достижению целей коммуникации и успешной реализации речевых актов убеждения.

**Литература**

Кибрик А.А. Мультимодальная лингвистика // Когнитивные исследования. Сборник научных трудов. М.: Институт психологии РАН, 2010.

Остин Дж. Как совершать действия при помощи слов. М.: Идея Пресс, Дом интеллектуальной книги, 1989.

Стаценко А.С. Особенности классификации речевых актов // Актуальные вопросы филологических исследований. Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2022.