

НЕМЕЦКИЕ ЖЕСТЫ РУК КАК СРЕДСТВО ВЫРАЖЕНИЯ МОДАЛЬНОСТИ

А.А. Сазонова

Иркутский государственный медицинский университет, г. Иркутск, Россия

Статья посвящена изучению жестов рук, репрезентирующих модальность в современной немецкой культуре. Объектом настоящего исследования послужили различные виды жестикуляции, используемые представителями немецкой культуры. Предметом исследования является анализ примеров, описывающих модальные жесты рук, используемые современными немцами в различных жизненных ситуациях. Материалом исследования послужили современные немецкие источники по лингвистике и психологии невербального общения. Задачами исследования являются: 1) проанализировать специальную литературу по проблематике; 2) классифицировать жесты рук, выражающие различные формы межличностного взаимодействия; выявить отличительные характеристики модальных жестов и описать ситуации их употребления.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, модальность, жесты рук, модальные жесты, жесты защиты, дистанцирования, сближения, доминирования, агрессии, симпатии, злодства и оскорбления.

Невербальное общение является неотъемлемой частью коммуникативного поведения современного человека. Жесты, мимика и позы прочно вошли в его повседневную жизнь и часто используются им при создании имиджа и подчеркивания своей индивидуальности. Этим часто пользуются различные медийные личности, особенно политики, спортсмены и специалисты по PR и рекламе. Так, среди политиков, активно использующих язык жестов в своих выступлениях, можно выделить канцлера Германии Ангелу Меркель и действующего президента Германии Франка-Вальтера Штайнмайера.

Как отмечает немецкий эксперт Марита Пабст-Вайншенк, эти политики чаще всего используют жесты, которые характеризуют их как волевых, решительных личностей, способных принимать взвешенные решения и детально анализировать каждый свое действие. К их типичным жестам относятся: *амер.* «все в порядке» (*O.k.-Zeichen*), *демонстрация воображаемого предмета нужного размера* (*das richtige Maß*), *открытые ладони* (*zwei offene Hände*) и *руки, сжатые в кулаке* (*zwei Fäuste*) [12].

Язык тела также активно используют в области спорта, однако в отличие от политиков жесты спортсменов часто носят оскорбительный или угрожающий характер. К ним относятся такие жесты, как «переперезание» *горла* (*Kopf-ab-Geste*), *демонстрация среднего пальца* (*Stinkefinger*), «*пистолет*» (*Pistolengeste*) и *хватание за гениталии* (*Griff «an sein bestes Stück»*) [6].

Использование жестикуляции в рекламе связано с привлечением внимания потребителя к товару или услуге. Эффективность такой рекламы во многом зависит от узнаваемости и привлекательности образа. Этому способствуют не только популярные медийные личности, но также опреде-

ленные жесты и телодвижения. Вызывая у потребителя положительные эмоции, они значительно повышают интерес к рекламируемой продукции и этим повышают ее спрос. Жесты, вызывающие у потребителя негативные ассоциации, оказывают обратный эффект [3]. Данная закономерность прослеживается и в повседневных жизненных ситуациях и касается всех, кто не связан с политикой, спортом и рекламой.

Статья является логичным продолжением нашего исследования, посвященного изучению особенностей употребления жестов рук в различных коммуникативных ситуациях, происходящих в современной Германии. В рамках проведенного исследования нами была предпринята попытка классификации жестов, в результате которой были выделены следующие семантические группы: *модальные жесты; жесты, отражающие состояние человека; иллюстративные жесты; амбивалентные жесты; жесты, выявляющие черты характера; жесты, описывающие когнитивные процессы человека, и жесты, не вошедшие ни в одну из перечисленных групп* [2, с. 54–59].

Каждая из перечисленных групп, на наш взгляд, представляет собой самостоятельный предмет исследования и требует подробного рассмотрения. В частности, семантическая группа «модальные жесты» относится к числу наиболее разнообразных и многочисленных по количеству входящих в ее состав кинем. Жесты данной группы называются модальными (от *лат. modus* – размер, способ, образ), так как выражают собой отношение жестикулирующего к содержанию своего невербального сообщения.

Средствами выражения модальности здесь выступают жесты, отображающие различные формы межличностного взаимодействия и способы реагирования на события окружающей действи-

тельности. В рамках данной группы нами были выделены подклассы жестов, которые служат для обозначения *защиты, дистанцирования, сближения, доминирования, агрессии, симпатии, злорадства и оскорбления*.

Жесты, выражающие защиту

В процессе общения нередко возникают ситуации, когда мы сталкиваемся с проявлением так называемой защиты, одной из самых распространенных форм психологического реагирования человека. Согласно определению, данному в кратком психолого-филологическом словаре «Тысяча состояний души», психологическая защита представляет собой «ограждение индивидом своего сознания от травмирующих отрицательных переживаний, устранение психологического дискомфорта, тревоги» [1, с. 126]. Функцию защитных механизмов при этом часто выполняют жесты, большая часть которых связана с участием руки и ее частей.

Одним из примеров, иллюстрирующих намерение человека защитить себя от негативного влияния извне, является жест *скреживания рук на груди* (*die Verschränkung der Arme vor der Brust*). Как отмечает немецкий лингвист Р. Кёстер, руки, находящиеся в таком положении, выполняют роль своеобразной ширмы, которая защищает человека не только от тревоги, стресса, шума и суеты, но и от злословия [9, с. 18]. Вместе с тем, существует мнение, согласно которому использование данного жеста крайне нежелательно, так как оно способствует формированию негативного представления о человеке. Так, во время прохождения собеседования при приеме на работу «соискатели, которые демонстрируют скрещенные на груди руки, часто вызывают недоверие и производят впечатление неуверенных в себе людей» [13, с. 490].

Скреживание рук фигурирует также в ряде других положений, например, *на затылке или над головой* (*das Zusammenkreuzen der Arme über/hinter dem Kopf*). Согласно Х. Ханишу, скрещенные на затылке или над головой руки отражают попытку оградиться от неблагоприятных ситуаций, каким-либо образом влияющих на психологический комфорт жестикулирующего [8, с. 90]. Как правило, это происходит тогда, когда предпринимается попытка несвоевременной подачи информации, которая либо не представляет интереса для данного лица, либо побуждает его к принятию безотлагательных решений.

К жестам защиты также можно отнести *отмахивание рукой* (*das Abwinken mit der Hand*) и *ножницы* (*das Bilden einer Schere mit den Händen*). Анализируя ситуации употребления жеста *отмахивание рукой*, следует отметить, что он используется преимущественно для «демонстрации отказа или нежелания принимать участие в обсуждении каких-либо проблем» [8, с. 98]. Более того, наблюдая за тем, как кто-либо в момент разговора выполняет рукой многократные отмахивающие дви-

жения, можно сделать вывод, что этот человек не только не заинтересован в чьих-либо услугах, но также не намерен поддерживать знакомство с собеседником, что, в свою очередь, может быть воспринято последним как оскорбление.

Использование жеста *ножницы* также обусловлено потребностью защитить себя от выполнения каких-либо нежелательных действий, способных значительно повысить уровень тревожности. Этим жестом человек демонстрирует, что он не желает каким-либо образом вмешиваться в ситуацию и не будет предпринимать для этого никаких действий [8, с. 109].

Жесты, выражающие дистанцирование

Дистанцирование представляет собой такой стиль поведения человека, который предполагает увеличение пространства между партнерами с целью ограничения их общения. В отличие от вышеописанных жестов защиты, жесты дистанцирования не предназначены для выполнения функции «оберега»; они являются скорее некими маркерами качества отношений между собеседниками. Как правило, такие отношения носят неприязненный характер и часто сопровождаются соответствующими жестами, например, *параллельно вытянутые перед собой ладони* (*das Vorstoßen der Handflächen*). Использование такого жеста свидетельствует о том, что лицо, которому он адресован, воспринимается жестикулирующим с антипатией. Х. Ханиш отмечает, что, вытягивая руки вперед параллельно друг другу, собеседник пытается таким образом выразить нежелание иметь дело со своим партнером, игнорируя при этом его высказывание [8, с. 116].

Широко распространенным является и жест *бессмысленного отодвигания предметов* (*unnötiges Wegschieben von Gegenständen*). По мнению К. Хабшика, бесполезные манипуляции с различными предметами (чашка кофе, листы бумаги или пепельница) указывают на внутреннее напряжение жестикулирующего [7, с. 368]. Чаще всего это происходит, когда мы не готовы возложить на себя ответственность за выполнение какого-либо поручения и таким образом пытаемся отдалиться от источника переживаний.

Использование данного жеста также наблюдается в случаях, когда жестикулирующий внутренне отказался от сделанного ему предложения, но пока не готов озвучить свое отрицательное решение, и использование предметов в качестве барьера остается для него единственно возможным выходом из положения. Другим примером является жест, при котором *одна рука (со стороны собеседника) согнута в локте, а другая лежит прямо перед собой* (*der dem Gesprächspartner näher liegende Arm liegt im großen Bogen auf dem Tisch; der andere Unterarm liegt direkt vor dem eigenen Körper*). Он реализуется, главным образом, в ситуациях, когда жестикулирующий находится в состоянии нерешительности или задумчивости, и

пытается избавиться от необходимости общаться с сидящим рядом человеком [8, с. 36]. Кроме того, следует подчеркнуть, что это единственная форма дистанцирования, которая не предусматривает реальной физической дистанции между коммуникантами.

Жесты, выражающие сближение

Потребность в минимизации пространства, разделяющего собеседников в процессе коммуникации, может быть обусловлена целым рядом факторов, одним из которых является заинтересованность и внимание, проявляемые к словам и действиям партнера. В качестве иллюстрации к данной ситуации можно привести использование кинемы, при которой *лежащие на поверхности стола руки расположены параллельно друг другу по направлению к партнеру (beide Unterarme liegen parallel zueinander auf der Tischplatte in Richtung des Gesprächspartners)*. Ее употребление, по определению Х. Ханиша, свидетельствует о том, что жестикулирующий открыт для продуктивного диалога и ему нечего скрывать от окружающих [8, с. 35]. Отмечается также, что, находясь в непосредственной близости от сидящего напротив человека, не рекомендуется выходить за границы пространства допустимого для делового общения, иначе это может быть интерпретировано собеседником как проявление агрессии [8, с. 35].

Другим примером жестовой коммуникации сближения является *рукопожатие (das Händeschütteln)*. Чаще всего его использование наблюдается в ситуациях приветствия и/или заключения делового соглашения. Немаловажной при этом является степень интенсивности движения, которая не только характеризует эмоциональное состояние собеседников, но и предопределяет дальнейшую перспективу развития их взаимоотношений. Так, например, при встрече с вышестоящим лицом следует избегать вялого рукопожатия, поскольку оно создает крайне неблагоприятное впечатление о самом человеке. В большинстве случаев подобная форма жестикуляции ассоциируется у руководителя с такими качествами, как инертность, неуверенность в себе и непрофессионализм. Слишком крепкое рукопожатие также способно в значительной степени испортить впечатление о партнере и отрицательно повлиять на ход дальнейших переговоров вплоть до их полного прекращения.

Жесты, выражающие доминирование

Наряду с вышеописанными формами поведенческого реагирования одним из значимых аспектов межличностного взаимодействия является доминирование. По мнению немецкого психолога М. Мачниг, оно реализуется в трех основных направлениях: влияние, контроль и превосходство [11].

Следует подчеркнуть, что такая модель взаимодействия может иметь как положительный, так и отрицательный эффект. В подтверждение сказанному можно привести высказывание эксперта в

области невербальной коммуникации Бенедикта Альфельда. Он отмечает, что в процессе дискуссии в коллективе численностью от четырех до семи человек доминирующая позиция говорящего воспринимается преимущественно положительно; но в разговоре «с глазу на глаз» вызывает неприятные ощущения [4, с. 52]. Одним из примеров, иллюстрирующих форму негативного доминирования, является жест с *оттопыриванием мизинца (Abspreizen des kleinen Fingers)*. Его использование свидетельствует о том, что жестикулирующий ощущает себя частью высшего общества и не считает нужным стремиться к взаимопониманию с тем, кто, по его мнению, находится уровнем ниже.

Другим примером демонстрации превосходства является жест *полирования ногтей (Fingernägel polieren)*. При выполнении данного жеста человек проводит перед открытым ртом рукой с согнутыми пальцами, а затем дует на них и касается ими одежды. Его использование наблюдается в основном в ситуациях демонстрации интеллектуального превосходства. Х. Ханиш полагает, что жестикулирующий, считая себя единственным, кому известно решение проблемы, демонстрирует свои ухоженные ногти, показывая тем самым свою утонченность и свой незаурядный ум» [8, с. 167]. В отличие от предыдущей кинемы, *полирование ногтей* используется в основном в шутку и не несет в себе негативной коннотации.

К жестам доминирования относится *демонстрация больших пальцев рук, направленных вверх (Hochstellen der Daumen)*. Как отмечает К. Хабшик, данный жест служит главным образом для выражения самодовольства коммуниканта и его притязаний на доминирование [7, с. 369]. Необходимо подчеркнуть, что в отличие от других кинем превосходства употребление этой формы жестикуляции не связано с выражением пренебрежения по отношению к нижестоящему сотруднику.

Жесты, выражающие агрессию

Анализируя особенности поведенческих реакций человека в процессе коммуникации, следует обратить внимание на такую форму реагирования, как агрессия. Согласно определению, данному в немецком словаре по психологии и педагогике, «агрессия представляет собой любое осознанное физическое или вербальное поведение, направленное на причинение вреда другому человеку» [10]. Причина агрессии обычно кроется в возникновении какого-либо физического или психического дискомфорта, стрессов или фрустраций. В таком случае об агрессии говорят как о форме психологической защиты. Кроме того, она также может выступать как средство в достижении какой-либо цели, например, повышения собственной значимости для самоутверждения.

В рамках невербальной коммуникации мы располагаем достаточно большим количеством кинесических комбинаций, демонстрирующих агрессивное поведение человека. Так, например,

одним из самых распространенных жестов агрессии является *сжатие руки в кулак* (*das Ballen der Hand zur Faust*). Его использование наблюдается, как правило, когда, находясь в состоянии волнения и/или ярости по отношению к своему партнеру, жестикулирующий пытается удержать себя от нападения на противника [8, с. 95]. Таким образом им предпринимается попытка защиты от возможных негативных последствий.

Не менее иллюстративным является жест, при котором *правой/левой рукой водят по левому/правому плечу* (*das Wandern die Hand dagegen an den Oberarm*). Использование данного жеста, по мнению М. Мачниг, свидетельствует о нарастающем гневе и агрессии человека [11, с. 45]. При этом следует подчеркнуть, что чем выше интенсивность движений рук, тем более деструктивными могут оказаться последствия агрессивного поведения. Кроме жестов, направленных на причинение вреда окружающим, есть кинемы, использование которых оказывает негативное воздействие на психическое состояние самого коммуниканта. В качестве примера можно привести кинему *вращения кулака перед ртом* (*das Drehen einer Faust vor dem Mund*). По словам Х. Ханиша, она имеет место, когда жестикулирующий подсознательно готов наказать себя за свою болтливость [8, с. 119]. Олицетворяющий угрозу кулак направлен на себя и неоднократно поворачивается у рта.

Агрессия может быть использована не только как средство в достижении поставленной цели, но и как проявление авторитарности и непрерываемости. Именно поэтому агрессивное поведение в большей степени присуще людям, занимающим руководящие должности. В качестве иллюстрации данного утверждения можно привести такую кинему, как *удар ладонью по столу* (*das Hauen mit der flachen Hand auf den Tisch*). Как отмечает Х. Ханиш, использование данного жеста служит своего рода «подкреплением к сказанному» [8, с. 97]. Ударяя ладонью по столу, жестикулирующий демонстрирует несогласие менять свою точку зрения по обсуждаемому вопросу и отказ прислушаться к мнению окружающих. При этом если после удара человек откидывается на спинку стула, то это указывает на завершенность коммуникативного акта [8, с. 97].

Жесты, выражающие симпатию

Говоря о месте и роли симпатии в процессе речевого общения, следует отметить, что ее положительный эффект оказывается не только на участников разговора, но и на качество коммуникации в целом. Это обусловлено тем, что в отличие от агрессии или доминирования симпатия ориентирована не на деструкцию психологического комфорта человека, а на его стабилизацию.

В соответствии с определением, данным в вышеуказанном кратком психолого-филологическом словаре, под симпатией понимают «устойчивое одобрительное эмоциональное отношение

одного человека к другому, группе людей, безотчетную любовь, влечение» [1, с. 322]. Как правило, симпатия появляется на основе общности взглядов, целей или увлечений. В качестве примера можно привести жест, при котором партнеры *ударяют по ладоням друг друга* (*das gegenseitige Schlagen in die Handflächen*) после успешного заключения сделки. Как утверждает Х. Ханиш, данный жест не только указывает на сходство интересов и достижение общей цели коммуникантов, но также стимулирует их к дальнейшему сотрудничеству и способствует их сплочению [8, с. 112].

Другим примером проявления симпатии являются объятия (*das Umarmen*). По мнению Р. Кёстера, объятия сами по себе, даже без всякого вербального сопровождения, способны выразить любовь, расположение и готовность оказать поддержку близкому человеку, например, в момент уныния. Кроме того, объятия обладают терапевтическим действием, проявляющимся во время физического контакта [9, с. 17].

Следует подчеркнуть, что объятия являются не только проявлением доброжелательного отношения к окружающим, но и одной из форм этикета. В зависимости от того, насколько близки друг к другу коммуниканты и как именно они обнимаются, можно определить степень их знакомства и характер взаимоотношений. По мнению эксперта по вопросам изучения невербальной коммуникации Х.Э. Аугста, объятия являются распространенной формой приветствия во всех типах отношений: *мужчина–мужчина*, *мужчина–женщина* и *женщина–женщина*. В отношениях типа *мужчина–мужчина* объятия характеризуются сдержанностью. Коммуниканты обычно находятся на относительно большом расстоянии друг от друга независимо от того, состоят ли они в дружеских отношениях или являются коллегами по работе [5, с. 16–17].

В отношениях типа *мужчина–женщина* мы имеем возможность наблюдать более тесные объятия даже в тех случаях, когда оба участника коммуникации мало знакомы друг с другом. И, наконец, что касается отношений типа *женщина–женщина*, то здесь объятия часто сопровождаются поцелуями или легким касанием щек друг друга. Расстояние, разделяющее коммуникантов в данный момент, минимально.

Кроме вышеописанных форм выражения симпатии есть такой жест, как *вытянутые вперед руки* (*die „ausgestreckten“ Arme*). Его использование, по мнению Р. Кёстера, носит преимущественно неформальный характер и свидетельствует о гостеприимстве жестикулирующего и его исключительно радушном отношении к собеседнику [9, с. 17]. Особое внимание при этом следует обратить на то, что этот жест, как правило, переходит в собственно объятие, демонстрирующее воссоединение и завершенность обряда приветствия.

Жесты, выражающие злорадство

Злорадством обозначают состояние злобной радости при неудаче другого человека. В рамках разрабатываемой нами типологии современных форм немецкой невербальной коммуникации было выделено лишь две единицы, иллюстрирующие данную эмоцию человека, а именно: *поглаживание ладони одной руки большим пальцем другой* (*das Streichen mit dem Daumen über eine Handfläche*) и *потирание указательных пальцев* (*das Aufeinanderreiben der Zeigefinger*). Несмотря на то, что злорадство имеет исключительно негативное значение и часто служит признаком соперничества и борьбы за власть, употребление данных жестов, по мнению Х. Ханиша, не связано с демонстрацией каких-либо отрицательных эмоций по отношению к партнеру и используются в основном в шутку [8, с. 111, 126].

Жесты, выражающие оскорбление

Оскорбление занимает особое место в системе жестов выражения враждебности. Под оскорблением подразумевают слова или действия, которые унижают честь и достоинство человека. Одним из примеров, иллюстрирующих оскорбление, является жест, при котором человек, стоя спиной к своему неприятелю, *указывает* на него *большим пальцем руки* (*das Weisen mit dem Daumen auf den anderen*). Данная кинема служит скрытой формой враждебного отношения и не предполагает личного контакта собеседников.

Примером публичной формы оскорбления служит использование такой кинемы, как *поднятый вверх средний палец* (*in die Höhe ausgestreckter Mittelfinger*). По словам Х. Ханиша, данная форма жестикуляции содержит скрытый сексуальный подтекст и выражает унижение и презрение. Употребление этого жеста является крайне оскорбительным, и поэтому его необходимо избегать во время серьезного разговора [8, с. 122]. Другим примером оскорбительного отношения являются *скрытые «отгоняющие» движения кистью руки от себя по направлению к собеседнику* (*der Schwung der verdeckten Hand in Richtung einer Person*). По мнению К. Хабшика, этот жест выражает собой презрение и используется в ситуации, когда жестикулирующий хочет отдалиться от человека, который внушает ему отвращение [7, с. 366]. Этот жест содержит в себе явные признаки оскорбления, поскольку данная форма отношения сопоставима только с обращением господина со своим слугой, в образе которого и выступает один из собеседников.

Результаты проведенного нами исследования позволяют сделать некоторые частные выводы:

1. Модальные жесты составляют обширную группу кинесических единиц, выражающих различные формы межличностного взаимодействия и способы реагирования на события в социуме.

2. Анализ специальной литературы позволяет выделить семь подклассов модальных жестов (за-

щиты, дистанцирования, сближения, доминирования, агрессии, симпатии, злорадства и оскорбления) с положительной, отрицательной и нейтральной характеристикой.

3. Подкласс «симпатия» включает в себя положительные по своему характеру жесты; подклассы «агрессия», «злорадство» и «оскорбление» – отрицательные жесты; подклассы «доминирование», «сближение», «дистанцирование» и «защита» – нейтральные жесты. Они называются нейтральными, так как не оказывают на коммуниканта ни положительного, ни отрицательного влияния.

4. Модальные жесты отличаются по степени физического контактирования: положительные жесты характеризуются тесным взаимным контактом; отрицательные и нейтральные жесты, напротив, являются чаще всего бесконтактными.

5. Немецкие жесты, выражающие симпатию, оскорбление, защиту, дистанцирование, сближение и доминирование, в большинстве случаев по своей семантике совпадают с русскими жестами. Однако есть и различия. Так, жесты, выражающие агрессию и злорадство, совпадают только частично. В частности, жест агрессии «*вращение кулака перед ртом*» (*das Drehen einer Faust vor dem Mund*), и жест злорадства «*поглаживание ладони одной руки большим пальцем другой*» (*das Streichen mit dem Daumen über eine Handfläche*) характерны для невербальной коммуникации в современном немецком обществе.

Литература

1. Лetyагова, Т.В. Тысяча состояний души: краткий психологофилологический словарь / Т.В. Лetyагова, Н.Н. Романова, А.В. Филиппов. – 2-е изд., испр. – М.: Флинта, Наука, 2006. – 424 с.
2. Сазонова, А.А. Невербальная репрезентация концепта «ARM» // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. – 2014. – № 1 (26). – С. 54–60.
3. Степаненко, В.А. Проявление сексизма в современной немецкоязычной рекламе / В.А. Степаненко, Ю.В. Бланк // Международный информационно-аналитический журнал «Crede Experto: транспорт, общество, образование, язык». – 2017. – № 1 (12). – С. 109–126. – <http://ce.ifmstuca.ru>.
4. Ahlfeld, B. Körpersprache und NLP: Erfolgreich nonverbal kommunizieren / B. Ahlfeld. – Norderstadt: Books on Demand GmbH, 2010. – 160 p.
5. Augst, H.A. Das große Buch der Umgangsformen / H.A. Augst. – Baden-Baden: Humboldt Verlag GmbH, 2004. – 192 p.
6. Fußballer, die für Gesten bestraft wurden. – https://rp-online.de/sport/fussball/fussballer-die-fuer-gesten-bestraft-wurden_bid-17641527 (дата обращения: 02.02.2019).
7. Habschick, K. Erfolgreich Vernehmen / K. Habschick. – München: Hüthig Jehle Rehm, 2012. – 734 p.

8. Hanisch, H. *Körpersprache und ihre Geheimnisse* / H. Hanisch. – Bonn: Books on Demand GmbH, 2008. – 151 p.

9. Köster, R. *Körpersprache und Redewendungen: die Brücke von Mensch zu Mensch*. Renningen / R. Köster. – Expert Verlag, 2003. – 130 p.

10. *Lexikon für Psychologie und Pädagogik*. – <http://lexikon.stangl.eu/1007/aggression> (дата обращения: 5.09.2018).

11. Matschnig, M. *30 Minuten Körpersprache verstehen* / M. Matschnig. – Offenbach: GABAL Verlag GmbH, 2013. – 96 p.

12. *Politiker-Gesten in der Analyse*. – https://rponline.de/politik/deutschland/politiker-gesten-in-der-analyse_bid-12039861#10 (дата обращения: 02.02.2019).

13. Püttjer, C. *Das große Bewerbungshandbuch* / C. Püttjer, U. Schnier-da. – Frankfurt am Main: Campus Verlag GmbH, 2008. – 490 p.

Сазонова Анна Андреевна, соискатель, кафедра иностранных языков с курсами латинского языка и РКИ, Иркутский государственный медицинский университет (Иркутск), sazonova2010@mail.ru. Научный руководитель: доктор филологических наук, доцент, профессор В.А. Степаненко.

Поступила в редакцию 6 февраля 2019 г.

DOI: 10.14529/ling190208

GERMAN ARM GESTURES AS A MEANS OF MODALITY REPRESENTATION

A.A. Sazonova, sazonova2010@mail.ru
Irkutsk State Medical University, Irkutsk, Russian Federation

The paper is devoted to a study of arm gestures, representing modality in the modern German culture. The object of this study is different types of gestures used by representatives of German culture. The subject of this study is the analysis of examples describing modal arm gestures used by modern Germans in everyday life. The material is modern German bibliographic sources on linguistics and psychology of nonverbal communication. The objectives of the study are: to analyze information sources on the problem, to classify arm gestures expressing various ways of interpersonal interaction, to identify distinctive features of modal gestures and to describe situations of their usage.

Keywords: non-verbal communication, modality, arm gestures, gestures of protection, distancing, proximity, dominance, aggression, sympathy, malevolence and offence.

References

1. Letyagova T.V. *Tysyacha sostoyanij dushi : kratkij psihologofilologicheskij slovar'* [A thousand of mind states : a brief psychological and philosophical dictionary]. Moscow, Flinta, Nauka, 2006. 424 p.
2. Sazonova A.A. [On nonverbal representation of the concept "Arm"]. *Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo lingvisticheskogo universiteta* [Bulletin of the Irkutsk State Linguistic University]. 2014, no. 1 (26), pp. 54-60.
3. Stepanenko V.A., Blank Yu.V. [Representation of sexism in the modern German-speaking advertisement]. *Mezhdunarodnyj informacionno-analiticheskij zhurnal "Crede Experto: transport, obshchestvo, obrazovanie, yazyk"* [Crede Experto: transport, society, education, language]. 2017, no. 1 (12), pp. 109–126. (<http://ce.ifmstuca.ru>).
4. Ahlfeld B. *Körpersprache und NLP: Erfolgreich nonverbal kommunizieren*. Norderstadt: Books on Demand GmbH, 2010, 160 p.
5. Augst H.A. *Das große Buch der Umgangsformen*. Baden-Baden: Humboldt Verlags GmbH, 2004, 192 p.
6. *Fußballer, die für Gesten bestraft wurden*. Available at: https://rp-online.de/sport/fussball/fussballer-die-fuer-gesten-bestaft-wurden_bid-17641527 (accessed: 02.02.2019).
7. Habschick K. *Erfolgreich Vernehmen*. München: Hüthig Jehle Rehm, 2012, 734 p.
8. Hanisch H. *Körpersprache und ihre Geheimnisse*. Bonn, Books on Demand GmbH, 2008, 151 p.

9. Köster R. *Körpersprache und Redewendungen: die Brücke von Mensch zu Mensch*. Renningen. Expert Verlag, 2003, 130 p.
10. *Lexicon für Psychologie und Pädagogik*. Available at: <http://lexikon.stangl.eu/1007/aggression> (дата обращения : 5.09.2018).
11. Matschnig M. *30 Minuten Körpersprache verstehen*. Offenbach: GABAL Verlag GmbH, 2013, 96 p.
12. *Politiker-Gesten in der Analyse*. Available at: https://rponline.de/politik/deutschland/politiker-gesten-in-der-analyse_bid-12039861#10 (accessed: 02.02.2019).
13. Püttjer, C. *Das große Bewerbungshandbuch*. Frankfurt am Main: Campus Verlag GmbH, 2008, 490 p.

Anna A. Sazonova, Chair of Foreign Languages with Courses of Latin and Russian as a Foreign Language, Irkutsk State Medical University (Irkutsk), sazonova2010@mail.ru. Scientific advisor: Doctor of Philology, Professor V.A. Stepanenko.

Received 6 February 2019

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Сазонова, А.А. Немецкие жесты рук как средство выражения модальности // Вестник ЮУрГУ. Серия «Лингвистика». – 2019. – Т. 16, № 2. – С. 58–64. DOI: 10.14529/ling190208

FOR CITATION

Sazonova A.A. German Arm Gestures as a Means of Modality Representation. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Linguistics*. 2019, vol. 16, no. 2, pp. 58–64. (in Russ.). DOI: 10.14529/ling190208
