

**UNIVERSITY OF GHANA**

**DEPARTMENT OF EUROPEAN LANGUAGES**

**RUSSIAN SECTION**

**A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE USE OF NONVERBAL  
COMMUNICATION IN GHANA AND IN RUSSIA**

**BY**

**DZAKPASU ELIKEM**

**(10465061)**

**THIS THESIS/DISSERTATION IS SUBMITTED TO THE UNIVERSITY OF  
GHANA, LEGON IN PARTIAL FULFILMENT OF THE  
REQUIREMENT FOR THE AWARD OF MPhil IN RUSSIAN DEGREE**



**OCTOBER, 2025**

**УНИВЕРСИТЕТ ГАНЫ, ЛЕГОН**

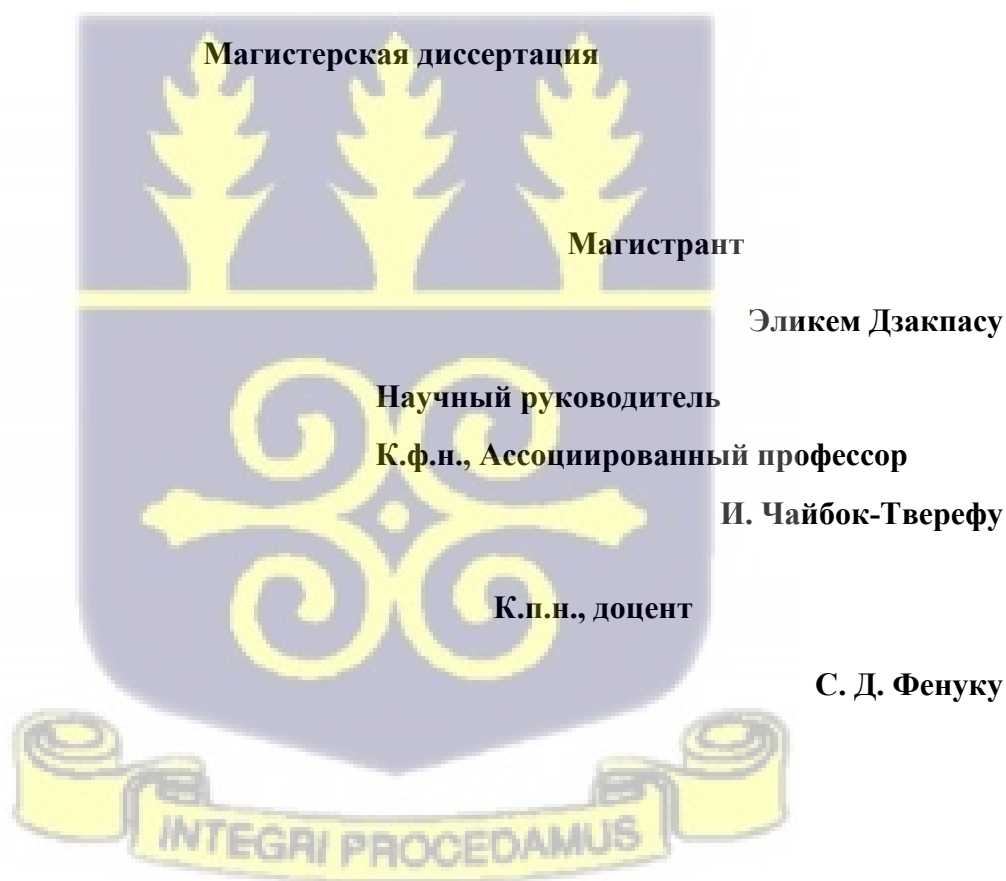
**ФАКУЛЬТЕТ ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

**КАФЕДРА ЕВРОПЕЙСКИХ ЯЗЫКОВ**

**Отделение русского языка**

**СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ГАНЕ И В РОССИИ**



**г. Аккра, 2025 года**

## DECLARATION

I do hereby declare that with the exception of references cited which have been duly acknowledged, this dissertation, “A Comparative Analysis of the Use of Nonverbal Communication in Ghana and Russia”, is original research solely undertaken by me under the supervision of Prof. Ildiko Csajbok- Twerefou, an Associate professor at the Department of European Languages, Russian Section, University of Ghana, and Dr. Samson Dodzi Fenuku, a Senior Lecturer with the Russian Section of the Department of Modern Languages, Institute of Languages – University of Media, Arts and Communication (UniMAC\_IL), for the award of Master of Philosophy (MPhil) Degree in Russian. This thesis has not been represented in whole or part for any degree anywhere.

Elikem Dzakpasu  
(Student)

Signature.



Prof. Ildiko Csajbok-Twerefou  
(First supervisor)

Signature



Dr. Samson Dodzi Fenuku  
(Second supervisor)

Signature



### **DEDICATION**

This thesis is dedicated to my family: my late father, Fred Young Dzakpasu; my mum, Ellen Ameyibor; my sisters, and to every single individual who in one way or the other has contributed to the fulfilment my academic career. I appreciate you all and may your sacrifices yield the fulfilment unto you.

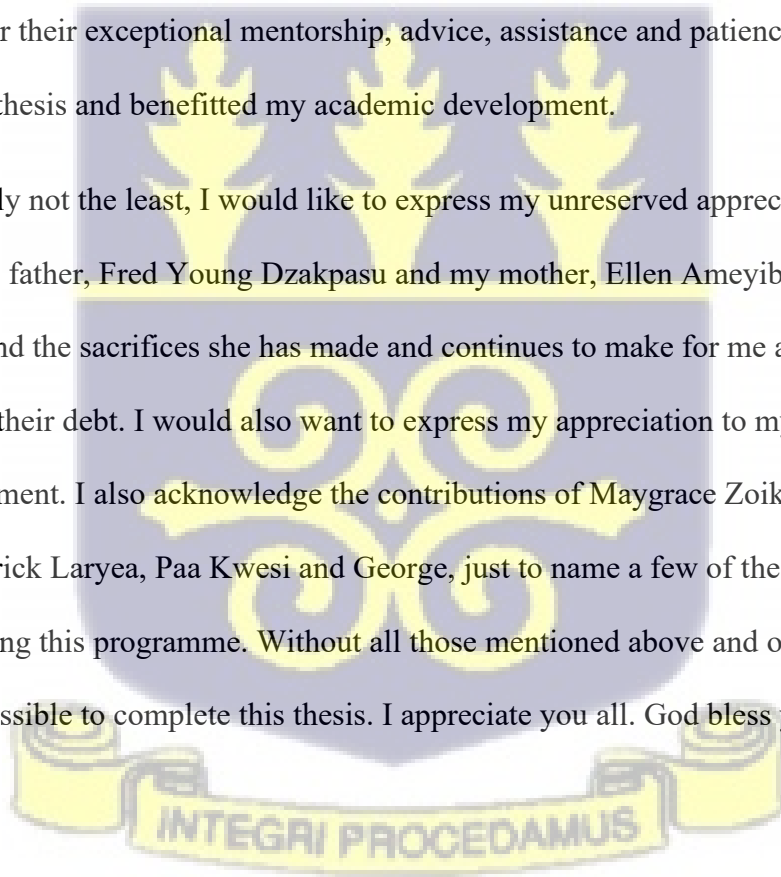


## ACKNOWLEDGEMENTS

Before anything else, I would like to express my most profound appreciation and gratitude to God Almighty for His gift of life, His continuous love, kindness and protection all through my life. But for His grace and mercy, completing this Master's Degree would be all but a dream.

I am also extremely grateful to my supervisors Prof. Ildiko Csajbok-Twerefou and Dr. Samson Dodzi Fenuku for their patience, concern, suggestions and time supervising my thesis. Their advice during the programme and the thesis was invaluable. Furthermore, I am most grateful to the lecturers of the Department of European Languages, Russian Section, particularly, Dr. Albert Antwi Boasiako, Dr. Kweku Bilson, Mr. Yuriy Dzyadyk and Mr. Samuel Odoi for their exceptional mentorship, advice, assistance and patience which have influenced this thesis and benefitted my academic development.

Last but certainly not the least, I would like to express my unreserved appreciation to my parents, my late father, Fred Young Dzakpasu and my mother, Ellen Ameyibor for her prayers, love, and the sacrifices she has made and continues to make for me and my siblings. I am forever in their debt. I would also want to express my appreciation to my siblings for their encouragement. I also acknowledge the contributions of Maygrace Zoiku, Rita Tenkorang, Patrick Laryea, Paa Kwesi and George, just to name a few of the supportive individuals during this programme. Without all those mentioned above and others, it would have been impossible to complete this thesis. I appreciate you all. God bless you.



**FOR WE KNOW THAT ALL THINGS WORK TOGETHER FOR THE GOOD OF THEM  
THAT LOVE THE LORD AND ARE CALLED ACCORDING TO HIS PURPOSE.**

Romans 8:28

## СОДЕРЖАНИЕ

DECLARATION.....	1
DEDICATION.....	2
ACKNOWLEDGEMENTS .....	3
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ .....	6
Введение.....	7
ГЛАВА 1.....	15
1.1 Что такое «коммуникация»? .....	15
1.2 Что такое «межкультурная коммуникация»?.....	16
1.2.1 История межкультурной коммуникации.....	20
1.3 Что такое «невербальная коммуникация»? .....	23
1.3.1 Роль невербальной коммуникации .....	24
1.3.2 Функции невербальной коммуникации .....	27
1.3.3 Формы невербальной коммуникации .....	29
1.4 Выводы .....	42
ГЛАВА II .....	44
2.1 Обоснование методов анализа.....	44
2.1.1 Состав данных .....	44
2.2 Невербальная коммуникация в России.....	45
2.2.1 Кинесика .....	46
2.2.2 Проксемика .....	57
2.2.3 Тактильные ощущения.....	57
2.2.4 Цвет.....	59
2.2.5 Хронемика .....	60
2.3 Невербальная коммуникация в Гане.....	61
2.3.1 Кинесика .....	63
2.3.2 Проксемика .....	77
2.3.3 Тактильные ощущения.....	79
2.3.4 Цвет.....	80
2.3.5 Хронемика .....	81
2.3. Выводы .....	82
ГЛАВА III.....	85
3.1 Кинесика.....	85
3.1.1 Взгляд.....	85

3.1.2 Мимика (выражение лица) .....	86
3.1.3 Жесты .....	87
3.2 Проксемика .....	91
3.3 Тактильные ощущения.....	92
3.4 Цвет .....	93
3.5 Хронемика .....	95
3.6 Выводы .....	96
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	102
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ</b> .....	106
<b>ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ</b> .....	112
<b>ПРИМЕЧАНИЕ</b> .....	115



## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ВСК – Вербальные средства коммуникации

М – Метр

МКК – Межкультурная коммуникация

НВК – Невербальная коммуникация

НКС – Невербальные коммуникативные сигналы

НСК – Невербальные средства коммуникации

СМ - Сантиметр



## Введение

Коммуникация является неотъемлемым аспектом человеческого взаимодействия, и она принимает различные формы, включая вербальную и невербальную коммуникацию. Успешное взаимодействие зависит от эффективной и недвусмысленной коммуникации как на межличностном, так и на межкультурном уровнях. В последние годы интерес людей к невербальной коммуникации и её роли в общении резко возрос. Различные взгляды на тему невербальной коммуникации вращались вокруг разных типов невербального поведения, ситуационных контекстов и задействованных методологий. Исследователи области невербальной коммуникации, как например Ремланд [Remland] (2000) и Ричмонд и Маккроски [Richmond and McCroskey] (2000), изучали поведение собеседников, уделяя по больше внимания коммуникатору в определенной ситуации.

Коммуникация играла и продолжает играть важную роль в современном мире. Ежедневно мы передаем чувства, эмоции и т.д. не только через вербальные средства, но и через невербальные. Так как мир сейчас превратился в глобальное общество, взаимодействие и взаимоотношение между носителями различных языков, находящихся в разных регионах мира, стало обычным явлением. Следовательно, люди поняли, что межкультурная коммуникация важна и данная тема заинтересовала многих исследователей. Для облегчения анализа в исследовании используются современные концептуальные рамки, а также основные теории невербальной коммуникации и межкультурного взаимодействия. В данном исследовании проводится различие между вербальными языковыми системами и невербальными поведенческими кодами.

Центральное место в исследовании занимает работа Эдварда Т. Холла, в частности его концепции кинесики, проксемики и хронемии, которые объясняют, как движения тела, использование пространства и восприятие времени различаются в разных культурах (Холл, 1966). Доминирующее значение невербальных сигналов в передаче смысла также подчеркивается правилом 7–38–55 Альберта Мехрабиана (Мехрабиан, 1971).

Невербальная коммуникация регулирует отношения, играя различные роли во время общения. Она используется по-разному в зависимости от культуры, и эти различия могут повлиять на характер межличностного общения. Невербальная коммуникация может служить мостом или препятствием для эффективного общения. По мнению Мура и др. (2010) и Бургуня и др. (2021), правила, применимые к невербальному общению, не являются постоянными и могут отличаться в зависимости от ситуации. У каждого человека есть уникальный набор невербальных сигналов, которые он проявляет. Когда невербальное и вербальное общение вступают в конфликт, люди чувствуют себя «сбитыми с толку и обманутыми» (Наварро и Карлинс, 2008), и они склонны полагаться на невербальные коммуникативные сигналы как на средство интерпретации истинного смысла сообщения. Таким образом, людям необходимо ознакомиться с общим поведением людей, а также с обстоятельствами, связанными с их использованием (Наварро и Карлинс, 2008).

Стили общения в разных культурах различны, и то, что в одной культуре может считаться уместным невербальным сигналом, может быть неверно истолковано как неуместное в другой культуре. Очень важно понимать как сами сигналы, так и культурный контекст, в котором они происходят, чтобы предотвратить такое неправильное толкование. По мере развития международных отношений это становится все более важным. Теория культурных измерений Геерта Хофстеде, которая предлагает

основу для понимания того, как такие социальные ценности, как дистанция власти, индивидуализм против коллективизма, избегание неопределенности и долгосрочная ориентация, влияют на невербальное поведение, включена в исследование для усиления культурного сравнительного аспекта (Хофстед, 2011). Например, коллективистская ориентация Ганы может способствовать более тактильным и эмоциональным стилям общения, в то время как сравнительно высокая дистанция власти в России может выражаться в более формальных проксемических нормах.

С укреплением связей между Ганой и Россией, гражданам обеих стран стало крайне важно понимать культуру и стиль общения друг друга.

Данная исследовательская работа является сопоставительно-сравнительным анализом невербальных средств коммуникации (НСК) или невербальных коммуникативных сигналов (НКС) в Гане и в России. В данном исследовании мы используем оба термина как взаимозаменяемые, чтобы передать одну и ту же идею. В рамках данного исследования, мы рассматриваем сходства и различия в использовании и объяснении таких знаков как цвет, пространство, время, прикосновение, жесты и т.д. в Гане и в России, чтобы идентифицировать их экстралингвистические черты.

Исходя из этого, **актуальность** настоящей исследовательской работы состоит в том, что несмотря на то, что по всему миру чаще всего передают информацию используя язык, НСК также играют важную роль так как они (НСК) тоже передают информацию. В некоторых контекстах НСК передают больше информации, чем вербальные средства коммуникации (ВСК), если коммуниканты обращают внимание на них и стремятся к их пониманию. Это явление, т.е. возможность передачи больше информации через невербальные средства общения, чем через вербальные средства вызывает интерес

узнать причины, лежащие в основе данного явления, не только у ученых, но и у других людей.

Существующие исследования в области невербальной коммуникации подчеркивают ее важность для межкультурной коммуникации. В то время как более поздние исследования (Смит и Бонд, 2022; Джеси и Бангмаригу 2022; Акапуле, 2024) рассматривают невербальное поведение в конкретных культурных и ситуативных контекстах, классические публикации (Холл, 1966; Мехрабиан, 1971) закладывают основу для этих исследований.

В разных языках, например в русском и в английском языках уже немало написано насчет невербальной коммуникации, и их функции во время общения, но проводив литературный обзор, нами было выявлено, что никогда раньше не был проведен сравнительный анализ употребления невербальных средств коммуникации в России и в Гане, и именно в этом заключается **новизна** настоящего исследования. Параллели между Африкой и Восточной Европой в основном игнорируются, поскольку большинство сравнительных исследований сосредоточено на странах Запада и Восточной Азии. Более того, знакомство с невербальными средствами коммуникации и изучение некоторых из них обогатят культурные знания и словарный запас студентов (ганских, русских, и всех остальных). Это также помогает другим читателям быть вооруженными необходимыми культурными знаниями.

**Целью** настоящего исследования является изучение невербальных средств коммуникации, используемых в Гане (в ганских языках) и России (в русском языке), и выявление сходств и различий в их значении и использовании в контексте обеих культур.

**Задачи** исследования:

- Рассмотреть культурные особенности Республики Гана и России.
- Определить, что такое невербальная коммуникация и невербальные средства коммуникации, и выделить их типы.
- Рассмотреть сходства и различия в значениях и использованиях НСК в Республике Гана (в местных ганских языках) и России (в русском языке).
- Предложить рекомендации тем, кто хочет провести дальнейшие исследования невербальной коммуникации в Гане и России.
- Сделать выводы, о значительности понимания невербальной коммуникации в межкультурном взаимодействии.
- Подчеркните, как педагоги, дипломаты, бизнесмены и другие заинтересованные стороны, участвующие в межкультурном взаимодействии между Ганой и Россией, могут использовать эти выводы на практике.
- Внесите вклад в существующий объем знаний, заполнив пробел в сравнительных исследованиях межкультурной коммуникации, сосредоточенных на Африке и Восточной Европе.

**Методологическая основа работы:**

Дизайн исследования

В данном исследовании сравниваются и противопоставляются модели невербальной коммуникации в Гане и России с использованием сравнительной, качественной, смешанной методологии, сочетающей обзор литературы, контент-анализ, наблюдательный и описательный анализ. Эта методология была выбрана, поскольку она

подходит для изучения тонких культурных различий и сходств во многих социокультурных ситуациях.

#### Источники данных и сбор данных

В данном исследовании использовались вторичные данные, а не первичные. Некоторые из проанализированных литературных источников включают статьи, книги, диссертации и различные исследовательские работы, опубликованные до 2024 года. Также были проанализированы некоторые избранные фильмы, записи событий и общественные взаимодействия как из Ганы, так и из России, в которых наблюдались жесты, использование пространства, тактильное поведение, использование цвета и практики, связанные со временем. Заметки по результатам наблюдений были сосредоточены на повторяющихся паттернах, контекстах и культурных значениях.

Хотя для данного исследования не были собраны первичные данные, такие как опросы или интервью, в будущих исследованиях можно использовать качественные интервью с коренными жителями, культурными информантами или специалистами из обеих стран (обществ) для подтверждения и расширения полученных результатов.

#### Анализ данных

Был использован метод тематического контент-анализа. Различные наблюдаемые невербальные поведения были классифицированы на основе концепции Холла (кинесика, проксемика, тактильная коммуникация, цветовая коммуникация и хронемика), а культурные измерения Хофстеде были использованы в качестве интерпретационной линзы. Темы были сопоставлены в контексте Ганы и России, чтобы выделить культурные контрасты и пересечения.

### Этические соображения и рефлексивность

В целях минимизации этических проблем использовались только общедоступные материалы. Тем не менее, были предприняты усилия, чтобы избежать предвзятости и интерпретировать культурные особенности поведения справедливо. Рефлексивное осознание и учет множества научных точек зрения отражают признание исследователями того факта, что их культурный фон может повлиять на интерпретацию.

### **Значимость исследования**

Невербальные средства коммуникации составляют часть языка, и, несмотря на то что люди редко обращают на них внимания и не всегда понимают их, они всё-таки употребляются во время общения. Данная исследовательская работа послужит материалом для тех, кто интересуется данной темой. Она также внесёт свой вклад в существующую литературу по теме, НСК и может послужить основой будущих исследований. В практических целях данные, изучены в ходе нашего исследования могут послужить учебным материалом для студентов Отделения русского языка в Университете Ганы.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы. Во введении рассматривается актуальность исследования и пробелы, которые оно призвано заполнить. В нем изложены цели, задачи и методология исследования. В первой главе даётся определение ключевых терминов, таких как коммуникация, межкультурная коммуникация и невербальная коммуникация, которые имеют отношение к данному исследованию, устанавливаются формы и функции невербальной коммуникации. Во второй главе рассматриваются и объясняются некоторые специфические сигналы невербальной коммуникации, которые используются как в

России, так и в Гане. В третьей главе проводится сравнительный анализ невербальных средств коммуникации, выявляются сходства и различия между ними и передаваемыми ими значениями. В заключении подводятся основные итоги всей диссертации и даются рекомендации по дальнейшей работе.



## ГЛАВА 1

Невербальная коммуникация играет важнейшую роль в передаче смысла помимо слов и значительно различается в разных культурах. В этой главе мы постараемся рассмотреть ключевые термины и понятия, связанные с темой исследования. В ней будет проведен фундаментальный анализ таких понятий, как коммуникация, межкультурная коммуникация и невербальная коммуникация, изучены их общие принципы в целом. Это заложит основу для понимания того, как невербальные сигналы, такие как жесты, мимика и язык тела, передают смысл помимо слов как в Гане, так и в России.

### 1.1 Что такое «коммуникация»?

Коммуникация — это деятельность, которая присуща всем живым существам. Коммуникация, по словам Морреале и др. (2007, стр. 6), — определяется как “процесс, в котором люди используют общие вербальные и невербальные коды, системы и средства для обмена информацией в определенном культурном контексте.”. Адлер и Проктор (2010, стр. 4) определяют коммуникацию как “процесс создания смысла посредством символического взаимодействия”. Речь, которой обладают только люди, является основным средством человеческого общения (Эдвардс, 2009). Вторичным, но постоянным средством, с помощью которого люди также передают информацию во время взаимодействия, являются невербальные сигналы. Таким образом, коммуникация — это просто обмен информацией и мыслями между людьми устно и/или невербально.

В каждой стране мира, в своей повседневной деятельности жителями используется как вербальная, так и невербальная коммуникация. Однако вербальная коммуникация, по сравнению с невербальной, пользуется большей популярностью,

поскольку большинство людей больше сосредотачиваются на том, что сказано и услышано, а не на том, что видно или изображено. Однако, в последние годы невербальная коммуникация привлекла необходимое внимание, что побудило многих ученых и лингвистов исследовать её распространение в различных языках.

Обе формы коммуникации зависят друг от друга и, хотя они тесно связаны, их взаимоотношения сложны и иногда противоположны. Где бы и когда бы ни собиралось большое количество людей, общение происходит прямо или косвенно, вербально или невербально и сознательно или бессознательно. Коммуникация необходима для совместного проживания людей и, согласно мнению Ливингстона и Даса (2019), коммуникация считается успешной, когда сообщение, передаваемое говорящим, правильно интерпретируется и понимается слушателем.

В качестве подтверждения вышесказанного, достаточно вспомнить Вавилонской башни из Книги Бытия в Библии, где группа людей с общим языком и пониманием согласилась построить башню, которая могла бы достигать небес. Они были на пути к достижению своей цели, пока их язык не был искажен, тем самым создавая недопонимание и фактически препятствуя эффективному общению, которое привело бы к успешному достижению поставленной цели.

## 1.2 Что такое «межкультурная коммуникация»?

Межкультурная коммуникация (МКК) простым языком определяется как общение между культурами, то есть отправка и получение сообщений от одной культуры к другой. Другими словами, межкультурная коммуникация — это взаимодействие носителей разных культур. При желании установить и поддерживать хорошие отношения с людьми из других культур, нам необходимо понять, хотя бы

некоторые аспекты их культуры и то, как они общаются как вербально, так и невербально. Понимание того, что каждая культура отличается и что ни одна из них не лучше другой, может помочь сделать межкультурную коммуникацию более легкой и эффективной.

По мнению А. П. Садохина (2010, стр. 59), «межкультурная коммуникация – это совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам.»

Фрик (2013, стр. 5) даёт определение межкультурной коммуникации как «общение людей, которые представляют разные культуры».

И. В. Денисова и А. П. Еременко рассматривают межэтническое общение как относящееся к межкультурной коммуникации и, таким образом, определяют его как «общение между лицами, представляющими разные народы (этнические группы)». (Денисова и Еременко, 2012, стр. 3)

Понятие межкультурной коммуникации определяется Т. Н. Персиковой (2007, стр. 35-65) как «культурно обусловленный процесс, все компоненты которого находятся в тесной связи с культурной (национальной) принадлежностью участников коммуникативного процесса».

Подводя итог по определению сущности понятия «межкультурная коммуникация», можно сказать, что это обмен информацией, осуществляемый носителями разных культур. Следует также добавить, что тот факт, что коммуниканты являются представителями разных культур, оказывает большое влияние на их коммуникацию.

Поскольку невербальные коммуникативные сигналы обычно посылаются бессознательно, и по сравнению с вербальными сигналами, они более специфичны для

каждой культуры, считается, что для дальнейшей поддержки крепких межкультурных отношений необходимо уделять внимание их идентификации и пониманию.

На наш взгляд, уместно раскрыть сущность понятия «культура» так как понимание сущности культуры и того, что она влечет за собой, позволит увидеть в перспективе ту роль, которую она играет в отношении с невербальной коммуникацией и в значительной степени в межкультурной коммуникации в целом.

*Культура* определяется как «правила жизни и функционирования в обществе» (Самовар, Портер и Макдэниел, 1999, стр. 10). По мнению Т.Б. Фрик (2013, стр. 9) культура — это «система усвоенных и общих символов, языка, ценностей и норм, которые отличают одну группу людей от другой.»

Самовар, Портер и Макдэниел (1999) утверждают, что культура усваивается и передаётся от одного поколения к другому. Согласно работам Самовара и др. (1999), Т.Б. Фрика (2013) и Юрия Лотмана (2019), культура в высшей степени символична, то есть передаётся в основном через символы, такие как культурные артефакты, искусство, а также вербальные и невербальные коммуникативные сигналы.

Важной чертой культуры является её динамизм. Культура постоянно претерпевает изменения из-за взаимодействий и обменов, которые происходят между людьми разных культур.

Согласно Манусову и Паттерсону (2006), несколько исследований по межкультурной коммуникации подтверждают аргумент о том, что существует сходство в понимании и реакции людей из разных культур на выражения лица. Например, улыбка общепризнана как выражение счастья.

В последнее время большинство, если не все аспекты экономики и человеческой жизни были затронуты ныне известной глобализацией. Стремление превратить мир в

одну глобальную деревню, в которой страны и культуры так или иначе связаны друг с другом, получило значительный импульс благодаря образованию. С учреждением программ образовательного обмена (*учебная стажировка*) студенты переезжали и продолжают переезжать как из развивающихся, так и из развитых стран в поисках нового образовательного опыта и возможностей. По словам Бэнкса (2007), основой данной инициативы является помощь студентам в понимании того, насколько страны зависят друг от друга. Объединение студентов и преподавателей из разных культурных слоев создаёт возможности для понимания и применения межкультурной коммуникации.

Тинг-Туми (1999) придерживается точки зрения, что, когда люди развивают знания и навыки для улучшения межкультурной коммуникации, они становятся гражданами мира, а не только своих отдельных стран. Абдулай и др. (2017) считают коммуникацию неотъемлемой частью мира и всего, что его окружает. Она присутствует во всем, даже в тишине, которая сохраняется вокруг людей.

Вступая в межкультурное общение, люди через призму своей культурной ориентации, кодируют и декодируют сообщения, которые они получают от собеседника (Абдулай и др. 2019, Альхассан 2011). Поэтому люди предвзяты при общении с представителями других культур, которых они не понимают. Избежание предвзятости может осуществляться только когда индивид приобрел знания о другой культуре, и он может эффективно кодировать и декодировать сообщения. Прикоп (2013) придерживается мнения, что коммуникация и культура взаимосвязаны, и поэтому эффективная коммуникация зависит от культурного контекста. Культура изучается и передаётся посредством языка и коммуникации (Джандт, 2004), и это зависит от социокультурного контекста (Садохин, 2010).

Как Абдулай и др. (2019) и Абдулай и Ибрагим (2016), отметили, могут существовать проблемы в общении даже между людьми, говорящими на одном языке, поскольку правила и принципы, регулирующие общение, чаще всего зависят от культуры и контекста. Обладая этими знаниями, можно понять, что люди, говорящие на разных языках и принадлежащие к разным культурам, могут сталкиваться с относительно большими трудностями при общении, особенно из-за невербальных сигналов.

Важно, однако, уточнить, что МКК - древнее явление, такое же древнее, как и идентификация и взаимодействие различных культур. Однако теория МКК, как самостоятельная научная дисциплина возникла совсем недавно, в середине XX в. Интерес к изучению процессов межкультурной коммуникации, к их теоретическому осмыслению возник прежде всего под воздействием глобализации, в результате чего и создаются транснациональные корпорации, развивается сфера туризма, усиливаются миграционные процессы. В последующем подразделе мы кратко, но тщательно обсудим ключевые моменты в истории развития данной дисциплины.

### **1.2.1 История межкультурной коммуникации**

Интерес к изучению других культур возрос в XVI веке, когда люди в Старом Свете обнаружили присутствие огромного количества людей, культуры которых заметно отличалась от культуры европейских и соседних народов. В Соединенных Штатах изучение истории реальной теории МКК началось в 1947 году, и оно было связано с практическими интересами людей, вовлеченных в бизнес, политику и дипломатию. Антропологи Э. Т. Холл, Р. Бердвистелл вместе с лингвистом Д. Л. Трэгером разработали эту новую дисциплину во время обучения американцев в

Институте дипломатической службы (Денисова и Еременко, 2012). Разработав эту новую дисциплину, ученые стремились:

- подготовить дипломатов, политиков, военных специалистов, волонтеров к более эффективной деятельности за рубежом;
- помочь иностранным студентам и стажерам более успешно адаптироваться в США;
- способствовать разрешению межрасовых и межэтнических конфликтов на территории США.

В 1959 году, Э. Т. Холл опубликовал книгу "Безмолвный язык", в которой убедительно доказал, что культура и коммуникация неразрывно связаны, и провел параллель между изучением культуры и изучением языка (иностранного). Особое внимание было уделено изучению невербальной коммуникации.

Таким образом, Э. Т. Холл и его коллеги создали три новых направления научного исследования:

1. Кинесика — это изучение общения с помощью жестов, мимики и поз (известно как язык тела). Р. Бердвистелл, основатель направления (Стэнлоу, 2020), считал, что точно так же, как естественный или разговорный язык имеет грамматику, система «языка тела» также имеет грамматику, и каждое движение тела важно.
2. Паралингвистика — это изучение роли просодических компонентов во влиянии на конечный смысл высказывания. Это направление было выдвинуто лингвистом Д. Л. Трэгером (George L. Trager). (Лидс-Хурвиц, 1990)
3. Проксемика — это изучение пространственного поведения людей и животных. Определены четыре зоны дистанции (интимная, личная, социальная и публичная), подчеркивающие, что границы зоны дистанции культурно специфичны и соблюдение этих границ важно для коммуникативного процесса

(Холл, 1996). Это направление было выдвинуто антропологом Э. Т. Холлом.

(Браун, 2001)

В Советском Союзе (СССР) изучение и внедрение межкультурной коммуникации (МКК) в образование началось в 1973 году. Значительный вклад в него внесли Е.М. Верещагин и В.Г. Костомаров в своей работе «Язык и культура: Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного» (1973). Эта работа заложила основу для развития межкультурной коммуникации как академического направления в стране, уделяя особое внимание культурным аспектам преподавания языка. По мнению Уфимцевой (2014), этнопсихолингвистика, которая также зародилась в 1970-х годах, примерно в тот же период, что и МКК в России, внесла значительный вклад в развитие МКК в России. В ответ на запросы общества в 1988 году в Московском государственном университете имени М. В. Ломоносова был создан новый факультет - факультет иностранных языков - для подготовки специалистов (Тер-Минасова, 2000).

В Гане развитие межкультурной коммуникации в системе образования совпало с усилиями страны по глобализации и содействию межкультурному взаимопониманию и обменам. В 1957 году, после обретения Ганой независимости, президент страны, доктор Кваме Нкрума создал Министерство иностранных дел, которое должно было возглавить работу по развитию межкультурной коммуникации и связей (Ministry of Foreign Affairs and Regional Integration, 2024). В 1961 году был также создан Институт языков Ганы [Ghana Institute of Languages (GIL)], который стал центром преподавания иностранных языков и культуры (UniMAC, 2024). Другие учреждения, такие как Школа международных отношений Легона [Legon School of International Relations (LSIR)], ныне Центр международных отношений и дипломатии Легон [Legon Center for International Affairs and Diplomacy (LECIAD)], также были созданы в 1955 году для подготовки людей к межкультурным отношениям (Teiku, 2021).

### 1.3 Что такое «невербальная коммуникация»?

*Невербальная коммуникация* (НВК) — это процесс общения между людьми, осуществляющийся без помощи языка. Средства невербальной коммуникации включают себя жесты, мимику, позу («язык тела»), прикосновения, взгляд и контакт глазами, условные знаки, символический смысл, выражаемый одеждой, причёской и т. п.

Первое научное исследование, посвященное изучению невербальной коммуникации провёл Ч. Дарвин («Выражение эмоций у человека и животных», 1872). В данной работе ученый доказал: как у человека, так и у других на лице млекопитающих «отражаются» эмоции.

Кроме вербальной коммуникации, люди еще употребляют невербальную коммуникацию во время общения. Эксперты по вопросам коммуникации установили тот факт, что втрое меньше значения передаваемого одним лицом другому в ходе личного разговора происходит от слов, которые произносятся (О Рурк, 2004). По мнению Бутт (2001), невербальная коммуникация — это передача значения без использования слов. Бови и др. (2003) считают, что действия людей чаще всего говорят громче слов. Таким образом, мы понимаем, что во время ежедневного общения между людьми, такие невербальные средства общения как внешний вид, пространство, выражение лица, жесты, осанка, времени и т.д. играют важную роль.

В то время как Девито (2005 стр. 131) определяет невербальную коммуникацию как «общение без слов», Морреале и др., (2007 стр. 14), полагают, что невербальная коммуникация – это «все поведение, атрибуты и объекты, не связанные со словами, которые передают сообщения и имеют общее социальное значение». Эти авторы в своих определениях в качестве компонентов невербальной коммуникации

рассматривают сообщения, которые передаются с помощью жестов, выражений лица, предметов, голоса и физического облика коммуникантов и их местоположения.

Исследование о невербальной коммуникации происходит в разных сферах. Наше ежедневное поведение показывает, кто мы и как мы относимся друг к другу. Комадена и др. (2007) считают, что невербальная коммуникация является основой для создания близости между учителями и студентам. По мнению Макей (2006), выражение лица, глаза, голос, движение, и жесты все передают информацию о наличии или отсутствии уверенности и контроля у собеседника. Поэтому, эффективность межличностного отношения зависит не только от слов, так как невербальные средства коммуникации либо дополняют, либо искажают их смысл.

### 1.3.1 Роль невербальной коммуникации

Невербальная коммуникация как одна из форм коммуникации играет разную роль во время общения. Обращая внимание на таких известных актеров как, Чарли Чаплин и Мистер Бин мы понимаем, что не смотря на то, что они не говорят или используют вербальную коммуникацию в своих фильмах, они успешно передают информацию с помощью невербальных средств коммуникации, поскольку, посмотрев их фильм, мы понимаем и улавливаем то, что они хотят нам сообщить посредством применяемых ими средств невербальной коммуникации.

Изучив литературу по данному направлению, нами было выявлено, что во время коммуникации между индивидами невербальная коммуникация играет следующую роль:

- помогает в определении социальных значений;

- добавляет информацию, как, например когда человек улыбается, сказав "спасибо", или плачет, когда ему больно.
- противоречит, подкрепляет и дополняет вербальные и письменные коммуникации.
- помогает правильно объяснить, как люди выражают такие эмоции как радость, грусть, истинность, обман, приязнь, неприязнь, гнев, сочувствие и т.д.

Теория невербальной коммуникации изучается в ряде дисциплин, включая, но не ограничиваясь ими, антропологию, коммуникацию, образование, лингвистику, медицину, психологию и социологию.

В практических жизненных ситуациях сущность невербальной коммуникации нашла своё отражение и применяется в нескольких секторах, включая сектор безопасности, где агенты службы безопасности способны обнаруживать подозрительное поведение и ложь подозреваемых; сектор образования, где и учителя, и учащиеся способны лучше понимать «скрытые сообщения» в поведении другого; сектор здравоохранения, где врачи могут полагаться на невербальные сигналы, такие как температура или частота сердечных сокращений, чтобы диагностировать у пациента заболевание, или когда пациент может понять серьезность своего состояния здоровья, прочитав подсказки врача и т.д. Они также присутствуют во время таких игр, как покер, а также в деловом секторе и в романтических отношениях.

Невербальная коммуникация является неотъемлемым аспектом любого общения. Наварро и Карлинс (2008, стр. 2-4) отмечают, что невербальная коммуникация «достигается с помощью мимики, жестов, прикосновений (тактильные ощущения), физических движений (кинестика), позы, украшений тела (одежда, украшения, прическа, татуировки и т.д.) и даже тона, тембра и громкости голоса отдельного человека (а не

содержания речи).» Невозможно общаться, не посылая невербальных подсказок, сознательно или неосознанно. Люди выражают свои мысли, и делают сообщение, которое они передают, более интересным для своих собеседников с помощью невербальной коммуникации. Невербальные сигналы лучше всего передают информацию о симпатиях и антипатиях людей, физическом или психическом состоянии, уважительности и непочтительности. Поскольку было установлено, что вербальная и невербальная коммуникации взаимосвязаны и зависят друг от друга, сообщения, передаваемые посредством любого из них, должны интерпретироваться с учетом другого.

Существуют различные точки зрения на то, постоянно ли передаётся информация с помощью невербальных сигналов. Сознательно передаем ли мы невербальные сообщения или они передаются бессознательно? Адлер и Проктор (2010) придерживаются мнения, что мы всегда передаем сообщения с помощью невербальных сигналов. Другие исследователи также проводят различие между невербальным поведением, которое не передаёт никакого намеренного значения, и тем, которое передаёт значение намеренно. В соответствии с этим, Бургун и др. (1989), считают, что невербальная коммуникация происходит, когда значение намеренно присваивается какому-либо поведению или объекту любым из коммуникантов, т.е. либо отправителем, либо получателем.

Адлер и Проктор (2010) также установили, что независимо от желания отправителя передать сообщение с помощью невербальных сигналов, желание, знания и способности получателя определяют, будет ли сообщение замечено и правильно понято им или нет. Также, при отсутствии у отправителя желания передавать невербальную информацию, например о своем эмоциональном или психологическом состоянии, не всегда

контролируется отправителем, поскольку решение интерпретировать невербальное сообщение зависит от получателя.

Невербальная коммуникация, вероятно, является доминирующим средством передачи информации, выражения и переживания эмоций. В ситуации, когда вербальное общение противоречит невербальному, люди наиболее склонны принимать и верить невербальным подсказкам, поскольку ими труднее манипулировать. Таким образом, противоречия между этими двумя формами коммуникации приводят к трудностям в достижении полного понимания во время взаимодействия.

Идея о том, что невербальная коммуникация передает больше всего информации во время взаимодействия, возникла из формулы «7-38-55», выдвинутой Мехрабианом (1971), согласно которой на слова приходится 7% наших сообщений, на голосовые сигналы - 38%, а на мимику - 55%. Однако эта формула была неправильно понята и цитировалась многими. Некоторые исследователи, такие как Аргайл (2013), Бургун и др. (1989) и Лапакко (2007), однако выступали против нее, указывая на то, что формула применима только в определенных ситуациях, а не во всех контекстах общения.

### **1.3.2 Функции невербальной коммуникации**

Невербальная коммуникация выполняет многочисленные функции. Однако, изучив работы авторов таких как Паттерсон (2011), Крейдлин (2004), Ремланд (2000) и Андерсен (1999) мы пришли к выводу, что общепринятыми являются следующие 5 функций:

1. Дополнение вербальных сообщений.

Например, при встрече с другом, улыбка, сопровождающая фразу "Я рад тебя видеть", служит подтверждением вербально выраженной радости. В данном случае, улыбка, являющаяся невербальным проявлением положительных эмоций, дополняет вербальное высказывание.

## 2. Противоречие вербальным сообщениям.

Это явление происходит, когда какой-либо из невербальных каналов передаёт информацию, отличающуюся от вербального сообщения, т.е. содержимое сказанного и выполняемое действие противоречат друг другу. Например, ребенок падает с велосипеда и начинает хромать. А на вопрос о его состоянии отвечает, что он не пострадал. В данном случае вербальное утверждение о том, что он не пострадал, опровергается невербальным сигналом в виде прихрамывания. Слова ребенка передают одно сообщение, в то время как невербальный сигнал указывает на другое.

## 3. Подчеркивание или преуменьшение вербальных сообщений.

Например, изменение интонации, будь то повышение или понижение тона, может использоваться для акцентирования определенной точки зрения высказывания.

## 4. Регулирование взаимодействия лицом к лицу.

Во время диалогов или групповых бесед невербальные сигналы используются, чтобы регулировать порядок разговора. Они могут влиять на принятие решения о том, кто должен говорить в данный момент, а также способствуют завершению или продолжению разговора.

Например, во время обсуждения в фокус-группе фасилитатор может посмотреть в направлении человека, который будет говорить следующим, и кивнуть или указать на человека, тем самым сигнализируя, что его очередь говорить. В другом случае, когда

видно, что слушатель оглядывается во время разговора, говорящий воспримет это как сигнал к окончанию разговора, поскольку собеседник не обращает внимания и, похоже, не заинтересован.

#### 5. Замена вербальных сообщений.

Например, пожатие плечами в ответ на вопрос “Что вы будете есть?” может быть воспринято как замена “Я не знаю”. Овации, стоя и аплодисменты на спектакле, выступлении или спортивном мероприятии могут быть поняты как восторженное одобрение или оценка выступления. Стоит отметить, что невербальные сигналы могут заменить вербальные сообщения только тогда, когда они широко поняты и приняты.

В заключении, о функциях невербальной коммуникации можно сказать, что для того, чтобы коммуникация была правильно понята, необходимо полностью понимать значение как невербальных, так и вербальных сообщений, несмотря на то, происходят ли они вместе или по отдельности.

### 1.3.3 Формы невербальной коммуникации

Невербальная коммуникация включает в себя действия человека и такие характеристики, как внешний вид, использование предметов, звуки, время, запах и пространство. Значения этих элементов социально обусловлены и могут передаваться другим людям. В зависимости от области исследования существует несколько подходов к классификации каналов или форм невербальной коммуникации.

В психологии, к примеру, М.Л. Паттерсон (2011) разделяет невербальную коммуникацию на относительно стабильные, фиксированные элементы и на набор более динамичных, поведенческих элементов. По его словам, фиксированные элементы

связаны с внешним видом, дизайном и обстановкой, в то время как расстояние и расположение коммуникантов в пространстве, визуальный контакт, выражения лица, поза и движения составляют динамические элементы (Паттерсон, 2011, стр. 37-46). Лабунская (1986), однако, классифицирует их на акустические (экстралингвистические – паузы, кашель, вздох, смех, плач; просодические – темп, тембр, высота тона, громкость); оптические (поразительные движения – мимика, поза, жесты, походка, зрительный контакт; физиогномика – строение лица, черепа и туловища); тактильно-кинестетические (рукопожатие, поцелуй, поглаживание, похлопывание); и обонятельные (запахи тела и косметики) (Лабунская, 1986, стр. 5-35).

В области лингвистики при изучении невербальной семиотики, Г. Е. Крейдлин создаёт следующие классы: 1) паралингвистика: наука о звуковых кодах; 2) кинесика: наука о жестах и жестикуляционных движениях; 3) окулистика: наука о языке глаз и визуальном поведении людей во время общения; 4) аускультация: наука о слуховом поведении людей в процессе коммуникативного взаимодействия; 5) тактильность: наука о языке прикосновений и тактильной коммуникации; 6) гастрономия: наука о символических и коммуникативных функциях продуктов питания и напитков; 7) обоняние: наука о языке запахов; 8) проксемика: наука о пространстве общения; 9) хронемика: наука о времени общения; 10) системология: наука о системах объектов, которыми люди окружают свой мир (Крейдлин, 2004)

По словам Г. Х. Калеро, невербальная коммуникация существует «в одежде, которую мы носим, в стилях и цветах. В прикосновениях, дегустации и обонянии, звуках, которые мы слышим, и знаках, и символах, которые мы видим. Мы сталкиваемся с невербальным общением во всех аспектах жизни, в природе и окружающей среде». (Калеро, 2005, стр. 4)

Основываясь на классификации из других дисциплин, в настоящей исследовательской работе рассматривается классификация невербальных каналов коммуникации как, 1) кинесика: визуальные сигналы, такие как выражение лица, движения глаз, жесты и телодвижения; 2) паралингвистика: голосовые сигналы, такие как динамика, высота тона, скорость и громкость; 3) проксемика: пространство, местоположение и расстояние; 4) тактильные сигналы: сигналы, выраженные через прикосновение; 5) артефактные сигналы - сигналы, предоставляемые через артефакты или объекты и внешний вид; 6) цветовые сигналы; и 7) хронемика: сигналы времени.

Значение или сообщение, полученное по любому из каналов, зависит от того, как оно интерпретируется, независимо от того, было ли сообщение отправлено сознательно или неосознанно. Гоулман (1997) писал, что даже при отсутствии необходимых подтверждающих данных известно, что невербальная коммуникация важна и очень полезна для тех, кто способен замечать и понимать движения тела.

### 1.3.3.1 Кинесика

Слово «кинесика» происходит от греческого слова, которое означает "движение". По словам Рея Бердвистелла, кинесика — это «изучение движений тела, связанных с невербальными аспектами межличностного общения» (Бердвистелл, 1970, стр. 7). Другими словами кинесика, — это просто изучение движения человеческого тела. Это включает в себя выражения лица, движения глаз, жесты, позу и темп или скорость ходьбы. Кинесика также определяется как изучение движений тела, особенно рук, кистей, головы и туловища (Джоунс, 2013). Соответствующая информация передаётся через выражение лиц, взгляды, состояние плеч (прямых или опущенных), положение или направление ног или туловища, форму губ и выражение глаз и т.д.

**Лицо:** среди всех каналов невербальной коммуникации лицо даёт больше всего информации об эмоциях и чувствах людей. Иными словами, лицо говорит само за себя. Расширение или сжатие мышц лица выдаёт информацию, которая иногда является едва уловимой. Зная, что лицо выдаёт большую часть информации об эмоциях и чувствах человека, разумно уделять внимание замечанию и расшифровке мимических сигналов во время взаимодействия лицом к лицу. Успешное понимание выражений лица и эмоций, которые они передают, влияет на то, насколько хорошо мы можем реагировать.

**Глаза:** говорят, что «глаз — это окно в душу». В Евангелии от Матфея 6:22 Иисус называет глаз «свотильником тела». Глаза, и то, как они двигаются или контролируются, жизненно важны для общения лицом к лицу. Они передают различные эмоции. Они могут приглашать или устанавливать, поддерживать и завершать взаимодействия в зависимости от того, как они используются. Широко открытые глаза передают страх, в то время как мечтательные глаза, как говорят, передают любовь и привязанность. Глаза показывают уровень интереса и эмоциональной вовлеченности, а также указывают на доминирование или покорность, уверенность или робость, уважение, вызов или неуважение. Например, умеренное моргание в сочетании с пристальным взглядом на деловой арене создаёт впечатление человека уверенного, убедительного и заслуживающего доверия.

**Жесты и поза:** у каждого из нас есть уникальные способы ходить или стоять, и по ним люди могут нас отличить. Поза и движения тела посылают сообщения. Точно так же, как глаза и лицо, жесты и поза также могут приглашать, поддерживать или завершать общение. Гоман (2018) утверждает, что в ходе своей работы преподавателем навыков эффективных публичных выступлений, он пришел к пониманию того, что аудитория воспринимает ораторов, использующих жесты, как «теплых, приятных и энергичных» и предпочитает их тем, кто не использует жесты.

П. Экман и У. Фризен (1969) в своей статье "Репертуар невербального поведения - категории - происхождение, использование и кодирование" описывают движения тела, используя пять классификаций: эмблемы, иллюстраторы, регуляторы, проявления аффекта и адаптеры. Эти пять классификаций рассматриваются ниже:

**Эмблемы:** Этот термин был впервые предложен Эфроном (1941) для обозначения телодвижений, которые чаще всего посылаются намеренно и имеют словесные или фразовые определения, которые легко понятны членам группы. Эмблемы и их значения изучаются в рамках культурной или языковой группы. Эмблемы обычно вступают в силу в ситуациях, когда говорить запрещено или слух затруднен из-за наличия шума в коммуникационном пространстве, или когда между собеседниками существует расстояние. Эмблемы используются тренерами на игровом поле во время игры, а также глухонемыми. Некоторые примеры эмблем включают в себя формирование буквы Т руками в спорте, чтобы обозначить "тайм-аут", и размахивание руками, чтобы означать «привет» или «до свидания».

**Иллюстраторы** — это движения тела, которые используются для подтверждения вербальных сообщений и делаая их более понятными для слушателя (part журнал, 2022). Как и эмблемы, иллюстраторы также используются отправителем намеренно, сознательно и обдуманно. Например, когда кто-то, обычно парень, хочет описать фигуру или рост дамы, они могут использовать свои руки, чтобы создать визуальный образ дамы. Кроме того, чтобы подчеркнуть разницу в росте между двумя людьми или расстояние между двумя местами или вещами, принято использовать иллюстраторы.

**Регуляторы** – это движения тела, используемые для управления потоком коммуникации - кто говорит, когда, как (скорость, динамика, повторение) и как долго

(part журнал, 2022). Например, кивок человеку, который высказывает свою точку зрения, обычно сигнализирует о понимании, согласии или поощрении продолжать говорить. Неосведомленность или забвение об использовании взаимодействующим регуляторов может быть истолковано как плохие манеры или безразличие.

**Проявления аффекта** — это движения тела, которые отражают эмоциональные состояния человека (part журнал, 2022). Как уже указывалось, лицо является основным индикатором эмоций человека, в то время как тело через его движения также является индикатором интенсивности эмоций человека. Точная интерпретация движений тела может сказать, как кто-то себя чувствует.

**Адаптеры** — это движения тела, которые человек совершает непреднамеренно в ответ на физические или эмоциональные потребности, которые передают информацию о его психологическом состоянии. Это остаточные движения действий, которым они научились в детстве, но которые, возможно, были забыты. Например, когда человеку стыдно или он хочет спрятать свое лицо, он закрывает его ладонями. Кроме того, в ситуациях, когда на человека хотят напасть или ударить, он может бессознательно двигать руками, чтобы защитить ту часть тела, которую собираются ударить.

### 1.3.3.2 Паралингвистика

Паралингвистика занимается тем, как мы говорим, используя наш голос. Это исследование вокальных сигналов, присутствующих в нашей речи.

**Высота тона** — это, как правило, повышение или понижение тона, т.е. насколько высоким или низким может быть голос. Высокие голоса обычно связаны, как правило, с женщинами, и детьми нервозностью, напряжением, счастьем и тревогой, в то время как низкие голоса обычно ассоциируются с мужчинами, грустью, спокойствием,

сексуальностью, силой, зрелостью (особенно у мужчин). Однако стоит отметить, что у людей есть темпы, которые они используют в своих повседневных разговорах в отсутствие каких-либо влияющих факторов. Изменение высоты тона происходит при введении новой переменной. Например, мы часто используем высоту тона выше нашей обычной, когда мы счастливы, и более низкую, когда нам грустно. Мы также понижаем наш тон, когда мы спокойны или пытаемся успокоиться, и повышаем его, когда мы нервничаем или когда нервы на пределе. Наша подача также определяет, задаем ли мы вопрос или делаем заявление.

**Громкость:** это относится к степени громкости или мягкости звука. Это известно как сила голоса, поскольку громкость голоса человека ассоциируется с авторитетом. Тихий голос воспринимается как голос застенчивого или безобидного человека, в то время как громкий голос ассоциируется со смелым, раздражающим или агрессивным человеком в зависимости от контекста. Периодические колебания громкости голоса способствуют хорошему и эффективному общению.

**Скорость:** Скорость речи также влияет на то, как интерпретируются сообщения и как человека воспринимают. Форма общения обычно влияет на скорость речи. Согласно Д. Барнарда (2018), средняя скорость говорения для носителей английского языка в США колеблется от 100 слов/мин до 400 слов/мин в зависимости от вида деятельности или ситуации. Лапошина и др. (2022) также обнаружили, что скорость чтения и типичная скорость речи у русских в среднем составляет около 120-150 слов/мин в зависимости от контекста. Аудитория, которая не знакома с быстрой речью, будет испытывать трудности с отслеживанием и пониманием речи, в то время как тот, кто не привык к медленной речи, может считать её скучной и отнимающей много времени. В зависимости от того, где человек родился или проживает, темп речи может

быть быстрым или медленным, что также может зависеть от серьезности или легкости темы обсуждения или от эмоционального или ментального состояния.

### 1.3.3.3 Проксемика

Проксемика объясняет роль, которую меньше пространство играет во взаимодействии человека с другим человеком. Термин, введенный Э. Т. Холлом (1963), представляет собой исследование того, как создается и используется личное пространство человека во время взаимодействия с другими. Расстояние или пространство, которое поддерживается в пределах территории общения, передает информацию о взаимодействующих и взаимоотношениях между ними. Например, когда человек чувствует себя комфортно с кем-то или доверяет ему, с большей вероятностью станет ближе к этому человеку. Более того, как и глаза, дистанция, поддерживаемая в пределах пространства, может быть истолкована как приглашение или отказ от общения. Влечение к кому-то также может влиять на то, становятся ли они ближе друг к другу или нет.

Другие послания, которые передают расстояние и пространство, включают в себя дружелюбность, индивидуальность, желание быть самими собой, любовь к личному пространству, потребность в защите или ограждении и неприязнь к прикосновениям других.

По мнению Э. Т. Холла, существует 4 пространственные зоны общения, которые мы рассмотрим далее:

i. Интимная зона: В этом пространстве при физическом взаимодействии от нашего лица отделяется от 15см до 45см. Мы принимаем только самых близких людей, включая родственников, романтических партнеров и близких друзей. Эта зона

характеризуется глубокой эмоциональной связью, частыми прикосновениями, объятиями и открытостью.

ii. Личная зона: Это пространство продолжается с того места, где заканчивается интимная зона, и достигает 1,2м от 45см во время физического взаимодействия. В этой зоне мы общаемся с коллегами, друзьями и знакомыми. Она характеризуется социально приемлемыми прикосновениями, такими как рукопожатия, и чувством защищенности.

iii. Социальная зона: Эта зона имеет границы от 1,2м до 3,6м. Она наблюдается во время светских или/и официальных мероприятий, а также деловых встреч в просторных помещениях. Здесь происходит взаимодействие с незнакомыми людьми, которое характеризуется.

iv. Публичная зона: Эта зона имеет границы от 3,6м и выше. Это пространство, которое сохраняется во время публичных выступлений перед большой группой людей - например, на концерте, митинге или в аудитории.

#### 1.3.3.4 Тактильные ощущения

Тактильные ощущения — это изучение того, как человек сообщает себя при прикосновении или физическом контакте с другим человеком (Хайбелс и Уивер, 2015). По словам Андерсена (1999, стр. 7), прикосновение — это «... основа для общения с окружающим миром и, вероятно, единственное чувство, которое так же старо, как сама жизнь». Хотя для прикосновения обычно используются руки, можно использовать и другие части тела, и предметы. Прикосновение часто происходит, когда люди или субъект и объект прикосновения находятся в непосредственной близости. Например, даже в игре «салки», где игра охватывает большое пространство, касание или

соприкосновение происходит только тогда, когда игроки находятся в непосредственной близости.

Прикосновения происходят во всех формах отношений и по умолчанию между разными людьми, включая родственников, друзей, возлюбленных, коллег, незнакомцев, противников (в игре или спорте) врагов и т.д. Прикосновение также жизненно важно для установления, поддержания, укрепления и прекращения отношений. Помимо общепринятых правил и уровней прикосновения, в каждой культуре существуют уникальные правила и уровни, которые принимаются и практикуются членами данной социальной группы. Например, это общее «эмпирическое правило прикосновения» - не прикасаться к хрупким, винтажным или очень дорогим предметам, выставленным обычно в магазинах, музеях или/и домах других людей. В зависимости от того, что используется для прикосновения, прикосновение принимает различные формы, такие как покусывание, ласка, объятия, удары, удержание, поцелуи, пощипывание, толчок, покачивание, постукивание, щекотка и дерганье среди прочих (Аргайл, 2013; Моррис, 1977). Сообщение или значение, получаемое от любой из форм прикосновения, зависит не только от культуры, но и от продолжительности, местоположения (части тела и окружающей среды), инструмента, интенсивности и инициатора прикосновения.

#### 1.3.3.5 Искусственная коммуникация и внешний вид

Этот канал невербальной коммуникации связан с тем, как происходит общение, используя артефакты, одежды и окружающие объекты. Как существуют артефакты и объекты с общим значением, у каждой группы или культуры также есть артефакты, которые имеют уникальное значение, известное членам группы. То, что люди носят, как, где и когда они это носят, также многое говорит о том, кто они такие. Статус человека в

обществе может определяться тем, что он носит (одежда и украшения). По словам К. Этвуда, американского дизайнера по костюмам, «костюмы — это первое впечатление, которое вы производите о персонаже до того, как он откроет рот, — это действительно определяет, кто он такой» (Этвуд, цитируется по Хопгуд, 2015, стр. 189). Внешний вид человека, помимо прочего, определяет, будут ли его приветствовать другие или нет. Джонс (2013) говорит, что объекты служат невербальными сигналами, которые люди наблюдают для формирования впечатлений. Например, появление на официальном светском мероприятии в купальнике или нижнем белье привлекли бы пристальные взгляды людей и в конечном итоге привели бы к исключению с мероприятия.

### 1.3.3.6 Цвет

Цвет играет значительную роль в жизни людей и окружающем их мире. Цвета имеют значение, и их значение меняется в зависимости от контекста и применения. Цвета общаются, и даже до немаловажной степени регулируют жизнь общества. Например, цвета светофора сообщают и регулируют движение автомобилей и пешеходов на улицах: красный свет означает «стоп», желтый (янтарный) означает «приготовиться», а зеленый означает «ехать». Хотя существуют общепринятые значения цвета, как в случае со светофором, существуют также специфические для культуры значения. Например, белый цвет в Гане означает празднование, в то время как в азиатских странах он означает траур.

Психология указывает на то, что цвета могут воздействовать на мозг человека, а также определять его психологическое состояние. Цвета влияют на человеческие эмоции, поведение и процессы принятия решений, вызывая уникальные психологические реакции. Пристрастие людей к определенным цветам также зависит от

их текущего эмоционального или психологического состояния, а также от культурных или общечеловеческих правил (Empowered by Color, 2024). Тусклые цвета обычно представляют людей интровертных, спокойных и чувствительных к окружающей среде, в то время как люди, предпочитающие яркие цвета, часто являются экстравертами, энергичными, творческими и молодыми.

В психологии цвета, черный часто символизирует таинственность, авторитет и изысканность, но также передает негатив, депрессию и угрюмость. О человеке, тяготеющем к черному цвету, обычно думают, что он угрюм или подавлен, особенно если это не то, что ему нравилось раньше.

Красный цвет часто ассоциируется с важностью, действием, волнением, страстью, любовью и интенсивностью.

Например, красный цвет обычно используется на знаках «Стоп», сигнализирующих об опасности, и на знаках продажи, чтобы подчеркнуть важность, но он также связан с любовью, как, например, в День святого Валентина.

Синий цвет обычно считается успокаивающим и надежным. Он вызывает чувства доверия, стабильности, покоя и надежности.

Желтый цвет может привлекать внимание и ассоциируется с оптимизмом, счастьем и энергией.

Зеленый цвет прочно ассоциируется с природой, здоровьем и ростом. Он вызывает чувство свежести, спокойствия и заботы об окружающей среде. Он также считается успокаивающим.

Белый цвет ассоциируется с добротой, чистотой, победой и простотой. Он создает ощущение чистоты и ясности и невинности.

В бизнесе, цвета также играют важную роль, особенно в дизайне, брендинге, маркетинге и продажах. Они используются чтобы повлиять на восприятие, действия и лояльность потребителей к бренду. По данным Лабрека и Милна (Labrecque and Milne, 2012), потребители выносят подсознательное суждение о продукте в течение 90 секунд, и до 90% этого суждения основано только на цвете. Маркетологи также учитывают возраст, пол и культуру при выборе и использовании цвета. Например, в детских товарах часто используются яркие, основные цвета, такие как красный, синий и желтый, а в товарах для взрослых - более изысканные или тусклые цвета, такие как черный, белый или темно-синий. В товарах для мужчин используется синий цвет, а для женщин - розовый.

Теплые цвета, такие как красный и желтый, часто используются для стимулирования возбуждения, аппетита и импульсивных покупок, в то время как холодные цвета, такие как синий и зеленый, могут создать более спокойную атмосферу в магазине, вызывая доверие, безопасность и надежность. Например, сети ресторанов быстрого питания, такие как McDonald's и KFC, используют красный и желтый цвета, чтобы стимулировать быстрое принятие решений и повысить аппетит.

Пастельные тона также используются в упаковке косметических средств, предназначенных для женщин, чтобы вызвать чувство женственности, мягкости и заботы.

Финансовые и технологические компании, такие как «Станбик», «Экобанк», IBM, «Фейсбук» и «Виза», используют синий цвет, чтобы вызвать чувство доверия, безопасности и надежности.

Зеленый цвет предпочитают такие бренды, как «Старбакс», чтобы подчеркнуть природу, здоровье и устойчивость.

Некоторые люксовые бренды также используют черный цвет, чтобы подчеркнуть элегантность, изысканность и эксклюзивность.

### 1.3.3.7 Хронемика

Хронемика — это изучение того, как люди общаются, используя время. Понимание времени и взаимоотношения со временем красноречиво говорят о человеке и отношении общества ко времени. Ценность, которую придаётся времени, очевидна в деятельности людей. Концепция времени управляет миром, и общение также зависит от времени. Время может быть рассчитано в секундах, минутах, часах, днях, неделях, месяцах, годах. Определенные действия ограничены по времени. Например, принято завтракать утром, обедать днем и ужинать вечером. Приветствия также привязаны ко времени, поскольку используются приветствия «доброе утро» утром, «добрый день» днем, «добрый вечер» вечером и «спокойной ночи» ночью (когда придет время ложиться спать). Индивидуальные культуры влияют на понимание и использование времени. В некоторых культурах меньше внимания уделяется времени, в то время как другие считают время важным ресурсом. Невербальные временные сигналы человека сообщают о ценности, которую человек придает времени или сопутствующей деятельности. Например, когда ученик опаздывает на урок, но его видят медленно идущим, можно сделать вывод, что ученик не считает урок важным.



## 1.4 Выводы

В заключение мы рассмотрели в этой главе природу коммуникации, межкультурную коммуникацию и невербальную коммуникацию, а также установили,

что невербальная коммуникация является неотъемлемым аспектом человеческого взаимодействия, критически важным для передачи эмоций, намерений и других форм информации. Невербальная коммуникация охватывает широкий спектр действий и атрибутов, включая выражение лица, жесты, внешний вид и время, которые передают значимые сообщения. Точно определяя и интерпретируя невербальные сигналы, люди могут повысить эффективность своего общения, особенно в разнообразной и межкультурной среде. Всестороннее понимание невербальной коммуникации, представленное в этой главе, закладывает основу для дальнейшего изучения её применения и последствий в последующих главах.



## ГЛАВА II

В текущей главе отдельно рассматриваются невербальные коммуникативные сигналы, которые ганцы и русские используют во время межличностного общения в Гане и России соответственно.

### 2.1 Обоснование методов анализа

Сравнительный метод изучения вопроса нашего исследования применяется так как подход сравнительного анализа позволяет нам лучше выявить какие невербальные средства коммуникации являются общими среди ганского и русского обществ, выделяя как то или иное средство НВК отличительно применяются в том или ином обществе.

#### 2.1.1 Состав данных

В рамках данного исследования, данные о невербальной коммуникации, подлежащие анализу, были собраны из разных источников как в России, так и в Гане. Как указывалось в предыдущей главе, существует несколько классификаций невербальной коммуникации в зависимости от исследуемого объекта, исследователя и дисциплины. В нашей работе, мы также распределяем невербальные коммуникативные сигналы по классам для облегчения анализа. Использовались различные источники данных, которые включают научные работы, статьи, журналы, книги, Интернет и фильмы, в которых демонстрировалась невербальная коммуникация.

Работав над данным исследованием, нами были рассмотрены и используя сравнительного метода исследования, изучены 5 сигналов НВК, используемых ганцами и русскими: кинесика, проксемика, тактильные ощущения, цвет, хронемика.

В последнее время представители различных культурных групп и стран вступают в контакт друг с другом чаще, чем когда-либо прежде, из-за эмиграции и глобализации, и это привело к обмену некоторыми вербальными и невербальными языковыми чертами.

## 2.2 Невербальная коммуникация в России

Россия является самой большой страной в мире по площади и простирается от Восточной Европы до Северной Азии. Она граничит с 14 другими странами и может похвастаться разнообразными ландшафтами, включая леса и горы. Российская Федерация многонациональна и состоит примерно из 190 народов, среди которых русские, татары, чеченцы и другие. Государственным и официальным языком является русский. Москва, столица России, является крупным городом, в котором проживают люди из разных стран. В настоящее время население России составляет около 146 миллионов человек (World Atlas, 2024; Britannica, 2024). Христианство (православия) является основной религией русского народа, хотя в стране исповедуются ислам, буддизм и индуизм. Русские также могут гордиться богатой культурой, проявляющейся в искусстве, танцах, музыке и литературе.

Согласно Злотниковой и Ерохиной (2017), русская культура считается одной из высококонтекстных культур, что подразумевает, что русские по своей природе менее прямолинейные, коллективные, сильно ценят межличностные отношения и используют множество невербальных средств коммуникации в своих взаимодействиях. Невербальная коммуникация в России различается в зависимости от региона, этнических групп, возраста и т.д. То, что применимо в Москве, столице, может отличаться от того, что применяется в сельской местности, и точно так же то, что применимо к коренным русским, может не относиться к татарам. Как всегда,

невербальные сигналы также следует интерпретировать в соответствии с контекстом, принимая во внимание вербальную коммуникацию.

Важно отметить, что в данном исследовании речь идет именно о русских как этнической группе или уроженцах России, а не о россиянах, то есть обо всех национальностях или народах, проживающих в России.

Далее рассматриваются некоторые невербальные средства коммуникации, используемые русскими.

### 2.2.1 Кинесика

Кинесика очень важно, чтобы понять коммуникацию в России. В русской культуре особое внимание уделяется физическому самовыражению, что требует глубокого понимания языка тела. Понимание кинесики в России подчеркивает культурный аспект невербальной коммуникации, в частности, посредством языка тела. Знакомясь с тем, как русские общаются со своим телом, люди могут повысить свою способность участвовать в социальных взаимодействиях и общаться с русскими уважительно и без оскорблений. Русские говорят лицом, глазами, губами, пальцами и другими частями тела.

#### 2.2.1.1 Взгляд

Одной из самых тонких форм невербальной коммуникации является взгляд. В русской культуре взгляд имеет большое значение как мощный невербальный коммуникативный сигнал. Во время общения принято поддерживать определенный уровень зрительного контакта. Однако его уровень и интенсивность зависят от возраста,

пола, социального статуса собеседников, контекста и взаимоотношений. По взгляду можно понять настроение или физическое состояние человека.

Всестороннее понимание тонкостей, связанных с русским взглядом, необходимо для обеспечения беспрепятственного невербального взаимодействия с русскоговорящими и минимизации возможных недоразумений.

Взгляд в России несет огромную эмоциональную нагрузку и может передавать различные послания по сравнению с европейскими странами. Русские предпочитают смотреть друг другу в лицо и поддерживать зрительный контакт во время межличностных взаимодействий. Русские считают недружелюбным не смотреть собеседнику в лицо. Русские склонны поддерживать зрительный контакт до тех пор, пока они заинтересованы в разговоре, но как только они теряют интерес, они отводят взгляд от говорящего. Русские - открытые люди в том смысле, что они стараются не скрывать своих эмоций.

Рис. 1: Взгляд



<https://images.app.goo.gl/gu31AzVunGHvXxHdA>

### 2.2.1.2 Мимика (выражения лица)

Мимика в России, как и в любой другой стране, является одним из важных невербальных коммуникативных сигналов и тоже играет важную роль в интерпретации зрительного контакта (взгляда). С помощью мимики люди могут передать свое расположение, эмоции и намерения по отношению друг к другу.

При общении с незнакомым человеком русские склонны сохранять невыразительное выражение лица. Русская мимика отражает актуальное состояние человека. Нет требования «держать лицо», «сохранять достоинство».

Некоторые выражения лица включают в себя улыбку, поднятые брови, поджатые губы, опущенные губы и веки, а также хмурый взгляд.

Существует распространенное мнение, что русские не любят улыбаться. Это понятие уже давно распространено среди иностранцев, и, хотя оно может показаться странным, похоже, в нем есть доля правды (russianlife, 2014). Как правило, русские не просто ходят и улыбаются незнакомцам, которых они встречают на улице, а улыбаются только тем, кого они знают. В отличие от большинства западных стран, где люди улыбаются в знак вежливости или «социального долга», русские улыбаются искренне, людям, которых они знают или любят, и не без оснований (russianlife, 2014). Считается, что русские умеют распознавать и не возвращать улыбки, которые не искренни и не идут от сердца. Как только вы видите улыбающегося русского, очевидно, что это искренняя улыбка тому, к кому у него есть личное расположение. В качестве обоснования своей позиции о разумной улыбке, у русских есть поговорка, которая не распространена в других странах «Смех без причины - признак дурачины».

Рис. 2. Выражения лица



<https://images.app.goo.gl/CsrAyMfUBth35zKE6>

### 2.2.1.3 Жесты

Считается, что русские входят в число тех народов, которые активнее и чаще всего используют жесты. Однако нет никаких официальных данных, подтверждающих данное утверждение. Русские жесты имеют более широкий диапазон использования по сравнению с западными странами (Russianpod 101, 2019). При использовании жестов жестикулятор часто вторгается в личное пространство другого собеседника. Русские также чаще всего используют правую руку и редко используют обе руки при жестикуляции. Ниже приведены некоторые жесты, часто используемые русскими, и значения, которые они передают.

#### i. Рукопожатие

Этот жест в основном распространен среди мужчин и используется для приветствия. Он также используется, когда собеседники расходятся. Ладони правых рук собеседников на некоторое время замыкаются в объятии. Этот жест обычно сопровождает словесное приветствие.

Рис. 3. Рукопожатие



<https://share.google/images/TKQ9SP8W0MyIcGiLd>

#### ii. Лёгкий кивок головой

В зависимости от контекста, легкий кивок головы:

1. используется как форма приветствия или прощания, когда собеседники находятся лицом друг к другу и в непосредственной близости, где кивок можно увидеть.
2. Его также можно использовать отдельно или вместе с улыбкой и словесным приветствием.
3. Он также означает "да", когда используется в ответ на вопрос, требующий ответа "да" или "нет".

Рис. 4. Лёгкий кивок головой



<https://www.infoniac.ru/upload/medialibrary/3de/3de90d7576b8d91f7c08925d244f6e24.jpg>

- iii. Размахивание поднятой рукой из стороны в сторону ладонью, обращенной к получателю жеста

Этот жест распространен среди российской молодежи, в основном дам, и используется как форма приветствия и прощание одновременно. В основном он используется, когда между собеседниками есть небольшое расстояние, на котором кивок было бы трудно разглядеть. Он также может быть использован для передачи прощального послания, когда собеседники расходятся после окончания разговора. Размахивание руками можно выполнять, подняв правые руки на уровень плеч, головы или над головой так, чтобы ладонь отправителя была обращена к получателю.

Рис. 5. Размахивание поднятой рукой

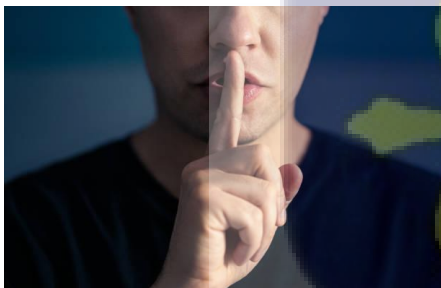


[https://galeri12.uludagsozluk.com/503/sozluk-yazarlarinin-sevgilileriyle-fotograflari\\_983153.jpg](https://galeri12.uludagsozluk.com/503/sozluk-yazarlarinin-sevgilileriyle-fotograflari_983153.jpg)

iv. Скрещенные указательные пальцы, приложенные к губам

Прикладывание указательного пальца к губам — это жест, используемый для того, чтобы попросить людей замолчать, заткнуться или прекратить разговор. Этот жест может быть использован как в ситуации, когда человек уже говорит, так и в ситуации, когда он собирается заговорить. Он может использоваться как с вербальным аналогом, так и без него.

**Рис. 6.** Скрещенные указательные пальцы, приложенные к губам



<https://www.istockphoto.com/ru/фотографии/палец-на-губах>

v. Крутить пальцем у виска

Это традиционный русский жест, который используется для того, чтобы задать вопрос «с ума сошел?», когда другой коммуникант совершил неразумное действие или

сказал что-то странное. Этот жест может использоваться как с вербальным сопровождением, так и без него и по-прежнему нести тот же смысл.

**Рис. 7.** Крутить пальцем у виска



<https://images.app.goo.gl/mAjj2XPUMHEYYTMu5>

vi. Почесывание в затылке

Почесывание головы также выражает неуверенность. В случае неуверенности в чем-то россияне чешут в затылке. Они также иногда используют этот жест, когда о чем-то думают. Однако следует проявлять осторожность, чтобы отличать этот тип почесывания, который является жестом, от почесывания головы из-за зуда.

**Рис. 8.** Почесывание в затылке



<https://www.factroom.ru/istoriya/10-istinno-russkih-zhestov-i-ih-proiskhozhdenie>

vii. Бросание шляпы на землю

Шляпа считается символом достоинства среди русских мужчин, и в том случае, если русский мужчина добровольно снимает и бросает свою шляпу на землю, он передаёт

сообщение о том, что он готов принять отчаянное решение или безумный риск, который может привести к потере его места в обществе.

**Рис. 9.** Бросание шляпы на землю



<https://dzen.ru/b/ZU3K58J3HQQVAXp4>

viii. Кукиш, также фи́га, дуля или шиш (большой палец зажат между указательным и средним пальцами)

Этот жест довольно популярен в России. Хотя оно было заимствовано у немцев, в русской культуре оно не сохранило своего первоначального значения (TransparentLanguage, 2014). Этот жест используется для передачи значения полного отказа. Когда используется этот жест, это подразумевает, что независимо от того, какие просьбы человек подает, они не будут удовлетворены. На рисунке 1 ниже изображена молодая женщина, делающая жест "фи́га".

**Рис. 10:** Русская фи́га



<https://blogs.transparent.com/>

ix. Бить себя кулаком в грудь (ударить себя кулаком в грудь)

Этот жест включает в себя сжатие рук в кулак и удар в грудь той частью кулака, где встречаются указательный и большой пальцы. Русские используют этот жест, когда бьют себя в грудь, чтобы передать ряд сообщений. В зависимости от контекста, этот жест может быть использован для выражения своей лояльности к человеку или теме, о чём речь идёт. Данный жест также обозначает раскаяния, клятвы в правдивости ваших слов или слов кого-то другого или как средство убедить кого-то поверить во что-то. На рисунке 2 ниже показан жест "Бить себя кулаком в грудь".

**Рис. 11:** Бить себя кулаком в грудь



<https://blogs.transparent.com/>

x. Разрывание передней части рубашки

Когда русский добровольно рвет на себе рубашку, это говорит о верности делу или о принесении клятвы. Считается, что этот жест имеет религиозное происхождение, когда люди делали это, чтобы показать крест на груди и показать честность и свою верность христианской православной вере. На рисунке 3 ниже показан жест "Разрывание передней части рубашки".

**Рис. 12:** Разрывание передней части рубашки

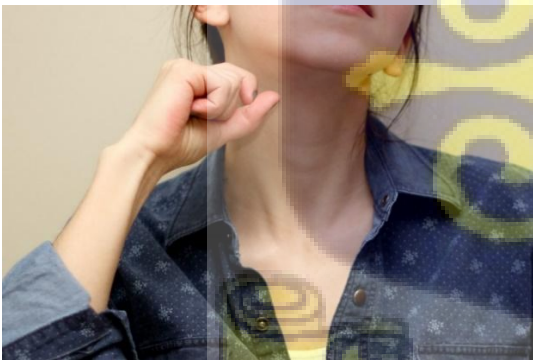


<https://blogs.transparent.com/>

xi. Щелчок по шее

Щелчок пальцем по шее - очень популярный жест среди русских и, скорее всего, хорошо известный и иностранцам. По словам Георгия Манаева (2018), считается, что этот жест возник, когда очень талантливый ремесленник получил в награду от царя право свободно пить в любом баре России. У него была татуировка на шее, и он всегда нажимал на неё, когда заходил в пабы выпить. Этот жест, заимствованный из этой истории происхождения, обычно известен как приглашение выпить. На рисунке 4 ниже показан жест "Щелчок по шее".

Рис. 13: Щелчок по шее



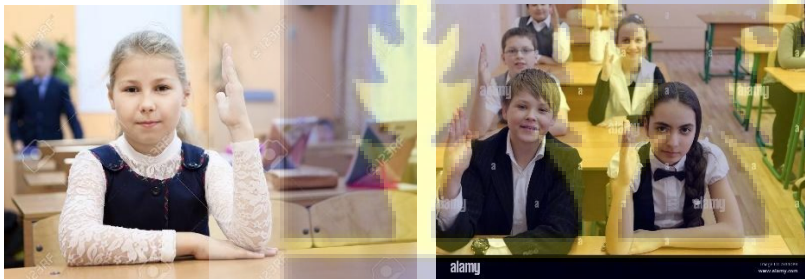
<https://blogs.transparent.com/>

xii. Поднятие правой руки в воздух

В русской культуре, как и во многих других культурах, поднятие правой руки может означать разные вещи в зависимости от ситуации.

Поднятие правой руки на собрании или другом официальном мероприятии может использоваться для обозначения согласия или участия в голосовании. Этот жест часто используется как в формальных, так и в неформальных контекстах принятия решений в группе. Поднятие правой руки в непринужденной обстановке часто используется для приветствия или прощания. Это невербальный способ признания чьего-либо присутствия или ухода. Правая рука обычно поднимается в знак желания выступить или задать вопрос в аудитории или в других ситуациях. Обычно учащиеся поднимают правую руку вертикально, при этом рука либо полностью вытянута, либо слегка согнута в локте, а левая рука иногда находится под ней. Пальцы обычно держат вместе и прямо.

Рис. 14. Поднятие правой руки в воздух



<https://share.google/images/fSKCaljrizqZO16qK>  
<https://share.google/images/gip520fnnddga0C29>

#### xiii. Шевеление пальцами

Этот жест выполняется слегка приподнятой правой рукой с ладонью, обращенной наружу, к собеседнику. Пальцы при этом двигаются вперед-назад в мягкой расслабленной манере. Однако этот жест является более игривым способом помахать на прощание и используется в кругу друзей или в неформальной обстановке.

### 2.2.2 Проксемика

Как уже упоминалось, существуют различные уровни дистанции или пространства, которые люди поддерживают при общении с другими. Как правило, у русских нет своего способа обращения с понятием личного пространства (Russia Simplified, 2018). Концепция сохранения пространства и дистанции с коммуникантом или в группе, чужда традиционным русским из-за их культуры и некоторых повседневных действий, включая стояние в очереди за товарами и поездки на общественном транспорте, в которых они часто находятся в тесном контакте друг с другом. Российский лингвист Т. Ларина утверждает, что термин «конфиденциальность» появился в русском языке совсем недавно и адекватного перевода этого термина не существует (Ларина, 2009). Дистанция или пространство, которые традиционно соблюдают русские во время общения или в повседневной жизни, относительно невелики: на улице, в общественном транспорте или в очереди очень часто происходят случайные моменты телесного контакта (Прохоров и Стернин, 2006). В ситуациях, когда русские спрашивают дорогу к какому-либо месту, они могут держаться на расстоянии около 25 см или меньше от собеседника. Кроме того, вторжение в личное пространство также часто происходит при использовании жестов, как указывалось ранее.

### 2.2.3 Тактильные ощущения

Понятие тактильности, то есть физического прикосновения или контакта, очень распространено и занимает значительное место в русской коммуникативной культуре. Прикосновения и физический контакт вносят существенный вклад в выражение эмоций, установление социальных связей и передачу информации. Физический контакт - важная часть русской культуры, особенно среди близких друзей и членов семьи. Согласно исследованиям, русские обычно используют прикосновения для выражения любви,

симпатии, поддержки и сочувствия в зависимости от контекста (OratoryCDC, 2023). Русские также не считают неприятным прикасаться к незнакомцу или быть затронутыми им. Необходимо отметить, что степень прикосновения, однако, не является сексуальной, неуместной или вредной. Например, одним из распространенных жестов, выражающих сочувствие и заботу, является прикосновение к рукам другого человека. Русские легко вторгаются в личное пространство собеседников и обычно задевают их при этом. Во время разговоров русские обычно призывают к себе внимание обычно прикосновением к собеседнику. Однако прикосновения более интимны между родственниками, близкими друзьями и романтическими партнерами.

Некоторые формы физического прикосновения включают

- i. Рукопожатие: Это важная часть приветствия и прощания, как правило, среди мужчин в России. Оно должно быть кратким, уверенным и сильным, что демонстрирует уважение и доверие. Это наиболее принятая форма в деловой или профессиональной среде.
- ii. Объятия и поцелуи: Это часто встречается среди близких друзей и членов семьи. Объятия и поцелуи в щеки (обычно три раза: сначала в левую щеку, затем в правую и снова в левую) - обычное выражение привязанности и тепла. Однако они менее распространены в официальных ситуациях или при общении с незнакомыми людьми.
- iii. Прикосновение к рукам: Прикосновение к рукам часто используется для выражения сочувствия или поддержки. Это особенно характерно для ситуаций, требующих эмоциональной поддержки, таких как трудные разговоры или моменты скорби.

## 2.2.4 Цвет

Многое можно передать с помощью цветов. Глубокое влияние цвета на коммуникацию проявляется в его способности влиять на наши эмоции и восприятие. Определенные эмоции и значения повсеместно связаны с определенными цветами. Например, красный цвет часто ассоциируется со страстью или опасностью; синий - с доверием или спокойствием; зеленый - с природой, ростом или деньгами.

Помимо универсальных значений, связанных с цветами, у русских есть и специфические культурные значения, которые они придают цветам.

Красный цвет в русской культуре олицетворяет сильные чувства, страсть и власть. Это связано с храбростью, любовью и героизмом. Русское народное искусство, традиционная одежда (например, хорошо известный сарафан) и другие национальные символы, такие как флаг и знаки различия, часто имеют красный цвет.

Желтый — это цвет, который обозначает счастье, радость и успех. Это связано с теплотой, оптимизмом и яркостью. В традиционном русском народном искусстве, декоративных узорах и религиозных образах часто используется желтый цвет.

Зеленый цвет символизирует мир, возрождение и надежду. Это связано с природой, лесами и весной. В нем используется традиционное русское народное искусство, включая пейзажные картины и сложные цветочные узоры.

В русской культуре черный цвет часто ассоциируется с формальностью, элегантностью и серьезностью. Он часто используется для официальных собраний и особых случаев. Черный — это цвет, который носят на похоронах и который имеет скорбный оттенок.

Считается, что белый цвет олицетворяет невинность, целомудрие и чистоту. Он часто используется в традиционных русских свадебных ритуалах, где невеста обычно надевает белое платье. В русской традиции белый цвет также ассоциируется с зимой и снегом.

Что касается флага Российской Федерации, то он состоит из 3 цветов: белого, синего и красного, и с течением времени с этими цветами стали ассоциироваться некоторые значения. Изначально белый цвет символизировал свободу, синий - Деву Марию, покровительницу России, а красный - государственность (Advantour, 2024.). В настоящее время белый цвет российского флага ассоциируется с чистотой, миром и откровенностью, синий - с верой, преданностью и доверием, а красный - с мужеством, силой, любовью и кровью, пролитой за Отечество.

### 2.2.5 Хронемика

Л. Виссон (2005) считает, что российская культура полихронна, то есть время в России текучее и более эластичное. Это означает, что русские предпочитают иметь гибкий график, а не жесткий, который нелегко изменить.

Пунктуальность обычно ценится в официальной обстановке, такой как деловые встречи, официальные и академические собрания, а также светские мероприятия. Приходить вовремя считается признаком уважения, профессионализма и организаторских способностей. В профессиональной среде русские стремятся уложиться в сроки и выполнить свои обязанности.

Русские также ценят создание и поддержание отношений и часто проявляют гибкость во времени, особенно в неформальных социальных ситуациях. Это может проявляться в более спокойном отношении к пунктуальности в таких ситуациях.

Крайне важно помнить, что это обобщения, и восприятие времени в России может меняться в зависимости от таких факторов, как регион (местоположение), ситуация (контекст), время года (погода), а также возраст и статус людей. В крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, люди часто живут в быстром ритме жизни по сравнению с жителями сельской местности. Они также уважают время. В профессиональной среде люди строго соблюдают время и обычно вовремя приходят на встречи и совещания, в отличие от общественных собраний. Люди старшего поколения и неработающего класса также, скорее всего, будут более расслабленно относиться ко времени по сравнению с людьми молодого поколения и рабочего класса, которые более строги ко времени.

### 2.3 Невербальная коммуникация в Гане

Гана - западноафриканская страна, которая граничит с Того на востоке, Буркина-Фасо на западе, Кот-д'Ивуаром (Берег Слоновой Кости) на севере и Гвинейским заливом на юге. Она получила независимость от Британской империи 6 марта 1957 года. До этого момента, страна была известна как Голд Кост (Золотой Берег), потому что на берегах Ганы было найдено много золота (Britannica, 2024).

По данным последней переписи, население Ганы составляет около 31 миллиона человек. В Гане существуют различные этнические группы, и каждая из этих этнических групп имеет свой собственный язык и культуру. Считается, что в Гане насчитывается около 100 языковых и традиционных групп, основными из которых являются акан

(Akan), эвэ (Ewe), га-адангбы (Ga- Adangbe), гуан (Guan) и моле-дагбани (Mole Dagbani) (Britannica, 2024)

До прибытия различных европейцев и окончательной колонизации Ганы британцами на Золотом Берегу существовала традиционная система управления, при которой каждая этническая группа была автономной и управлялась в основном традиционными лидерами, называемыми вождями или королями, которые выбирались из королевских семей. После колонизации британцы ввели свою систему управления и образования, при которой все этнические группы оказались под властью британской монархии, представленной в стране премьер-министром. После обретения независимости Гана в основном придерживается демократической системы правления, когда страной управляет президент, хотя власть вождей над отдельными этническими группами и землями, которые они занимают, по-прежнему признается.

Манко (2007) в своей статье «Администрация образования и менеджмент в Гане» определяет коммуникацию как процесс в человеческих отношениях передачи информации и понимания от одного человека к другому. До прибытия британцев в 19 веке у жителей Ганы (ранее известных как «Голд-костерь») были свои собственные уникальные способы общения. Некоторые из них были сохранены, в то время как другие были утрачены.

Некоторые способы общения, считающиеся уникальными для жителей Ганы, в первую очередь включали музыку, танцы, рассказывание историй и театр (Айенсу А., 2003). Невербальные формы общения на древнем Золотом побережье включали в себя все это, включая использование дыма для связи между городами и поселениями, рога для предупреждения о надвигающейся опасности и войне, поклоны перед пожилыми

людьми в знак уважения, лежание ниц перед королем в знак почтения, использование музыки и многое другое.

Ганцы любят передавать свои чувства косвенно и чаще всего используют невербальные сигналы. Таким образом, невербальная коммуникация играет важную роль в ганской повседневной жизни.

Хотя уже отмечалось, что в Гане существует несколько этнических групп с уникальными чертами, у них есть и общие национальные черты, включая довольно большое количество невербальных сигналов общения, что выдвигает идею общих или общепринятых ганских невербальных сигналов. Поэтому в данном исследовании они будут рассматриваться как единое целое.

### 2.3.1 Кинесика

Существуют различные формы кинесики, которые используются для общения в Гане, начиная от мимики и жестов и заканчивая позами и другими. Чтобы достичь цели нашего исследования, несколько из них будут рассмотрены далее.

#### 2.3.1.1 Взгляд

Жители Ганы используют взгляд для общения так же часто, как и любой другой невербальный коммуникационный сигнал. Подрастая, ганских детей учат не смотреть взрослым или авторитетным фигурам прямо в глаза в знак уважения к взрослым. В результате ребенок, не поддерживающий зрительный контакт во время конфронтации, является не признаком обмана, вины или застенчивости, а скорее признаком уважения. В связи с этим редко можно встретить случай, когда двое взрослых людей постоянно смотрят друг другу в глаза при общении.

Родители или взрослые из Ганы могут сохранять строгое выражение лица и смотреть прямо на ребенка, который, возможно, занимается чем-то, что родителям неприятно, и они хотели бы, чтобы ребенок прекратил. Обычно это происходит, когда вокруг есть другие люди, и родитель или взрослый хочет подсказать ребенку, не используя слов, чтобы другие не заметили. Ганцы в значительной степени — это люди, которые выражают свои эмоции.

Рис. 15. Взгляд



<https://www.theghanareport.com/wp-content/uploads/2024/07/Screen-Shot-2024-07-19-at-1.40.35-AM-522x375-1.png>

### 2.3.1.2 Мимика (выражения лица)

У жителей Ганы есть множество выражений лица, которые они делают ежедневно, большинство из которых являются общими для людей других наций и культур, а некоторые являются уникальными для ганцев.

Одним из таких выражений лица является такое, при котором двумя указательными пальцами оттягивают кожу под глазами вниз, одновременно высовывая язык изо рта. Это выражение используется, чтобы подразнить человека, на которого оно направлено. На лицах ганцев, когда они танцуют, часто можно увидеть несколько выражений. Два основных выражения лица, демонстрируемых во время танца, — это

улыбка и невыразительное или серьезное лицо. В таких танцах, как агбаджа<sup>1</sup>, и кпанлого<sup>2</sup>, танцоры обычно улыбаются.

В Гане улыбка является неотъемлемой частью культуры и используется для обозначения и поддержания вежливости и гостеприимства. Она также используется для выражения счастья, радости, уважения, удовлетворение, благодарности, согласия и иногда извинения. Ганцы редко улыбаются фальшиво, а улыбка ганцы искренняя и считается важным доказательством дружелюбия. Ганцы хорошо известны своим дружелюбием.

Жители Ганы - свободолюбивые и счастливые люди, которых часто можно увидеть с улыбками на лицах. Независимо от того, знают ли они человека, которого встречают, или нет, жители Ганы чаще всего улыбаются друг другу, как только встречаются на улице. Ганцы улыбаются как форма вежливости по отношению к незнакомцам, демонстрирующая готовность помочь, а также искренность, когда они встречаются друзей или знакомых. Люди тоже улыбаются в официальных и деловых ситуациях, чтобы создать позитивную атмосферу.

**Рис. 16.** Выражение лица



<https://share.google/images/Vm4Nd1hW2aaTkhlrv>

### 2.3.1.3 Жесты

Ганская культура — это культура, где при общении используется много жестов. Поскольку культура Ганы в целом не одобряет использование левой руки, большинство жестов, используемых в Гане, не включают левую руку. Жители Ганы, как правило, приучены считать левую руку неуместной, и поэтому использование левой руки во время общения интерпретируется как оскорбление собеседника и не одобряется. Ниже приведены некоторые жесты, часто используемые жителями Ганы, и сообщения, которые они передают.

#### i. Рукопожатие

Рукопожатие — это жест, используемый в основном среди мужчин и используемый как форма приветствия. Его можно использовать и с женщинами, хотя и не слишком часто. Он также используется, когда собеседники завершили взаимодействие и расходятся. Ладони правых рук собеседников на некоторое время замыкаются в объятии. В некоторых случаях, как правило между хорошо знакомыми людьми, происходит щелчок пальцами, когда собеседники отводят руки назад к себе.

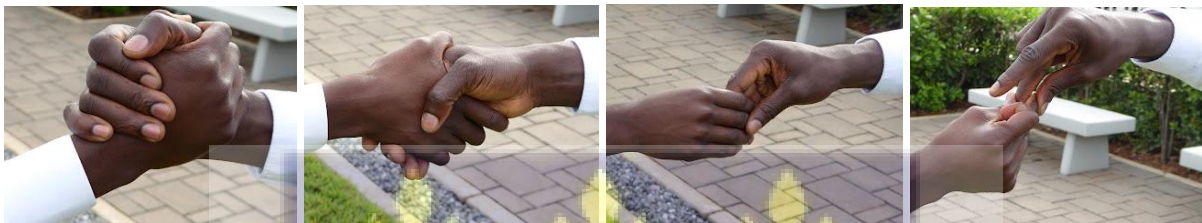
Этот жест обычно сопровождается словесное приветствие. Другая форма рукопожатия, которая используется для выражения своего почтения к собеседнику, заключается в том, что человек с более низким статусом держит свою правую руку в левой руке, прежде чем пожать руку другому человеку с более высоким статусом, который чаще всего первым протягивает руку, чтобы инициировать рукопожатие. Это обозначает, что рука пожимаемого человека слишком тяжелая, чтобы пожимать её одной рукой, и её нужно поддерживать другой. Это почти всегда сопровождается поклоном. Обычно так пожимают руки членам королевской семьи (королям, королевам, вождям) и религиозным лидерам.

Рис. 17. Рукопожатие



<https://www.graphic.com.gh/images/2019/jan/09/boz.jpg>

<https://www.easytrackghana.com/images/photos2/mobile/greeting-chief-in-akropong.jpg>



<http://ldsghanamtc.blogspot.com/2017/04/week-2-and-african-handshake.html>

ii. Лёгкий кивок головой.

Жители Ганы слегка кивают головой в знак приветствия или прощания, особенно когда собеседники находятся в пределах видимости друг друга. Его также можно использовать самостоятельно или вместе с улыбкой и словесным приветствием. Этот жест также означает «да» или «согласие», когда используется в качестве ответа на вопрос. Это также может быть использовано для создания впечатления, что кто-то следит за аргументом или презентацией, сделанной другим.

Рис. 17. Лёгкий кивок головой

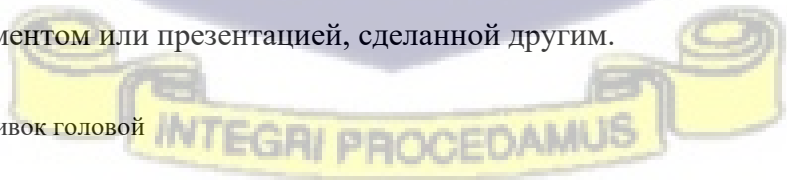




Фото автора

- iii. Размахивание поднятой рукой из стороны в сторону ладонью, обращенной к получателю жеста

Другим жестом, распространенным среди жителей Ганы, является взмах правой руки, поднятой на разных уровнях, и используется как форма приветствия. В основном он используется, когда между собеседниками есть небольшое расстояние, на котором кивок было бы трудно разглядеть. Это также может означать прощание, когда собеседники расходятся. Махать рукой можно, подняв правую руку на уровень плеча, головы или над головой ладонью отправителя, обращенной к получателю.

Рис. 18. Размахивание поднятой рукой из стороны в сторону ладонью



Фото автора

iv. Покачивание головой

Покачивание головой слева направо в ответ на вопрос означает «нет». В ситуации, когда тот, кто качает головой, обычно взрослый или сверстник, смотрит на другого человека, который что-то делает, этот жест может быть призывом к собеседнику, чтобы он прекратил то, что он делает.

Рис. 19. Покачивание головой

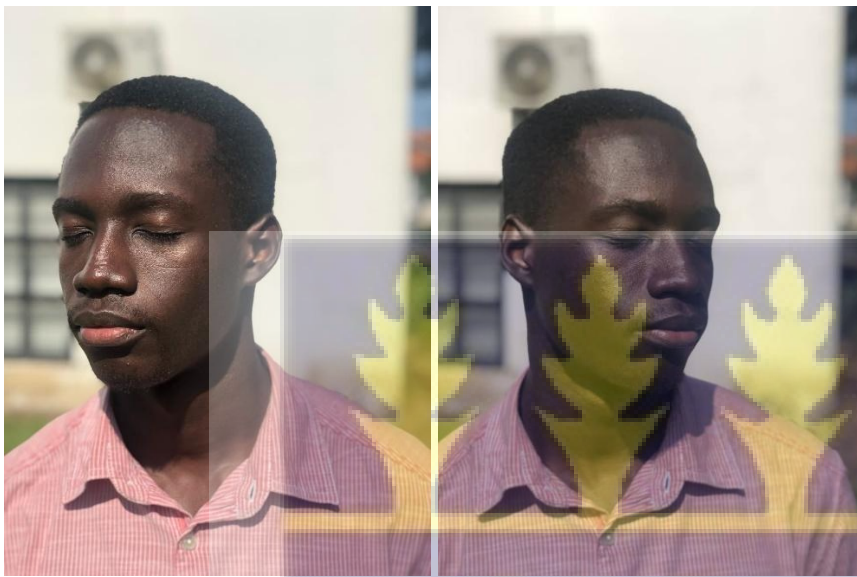


Фото автора

v. Поднятие правой руки в воздух

Это еще один распространенный жест среди жителей Ганы с рядом вариаций. Одна из форм этого жеста включает в себя поднятие руки в воздух с открытой ладонью, не размахивая рукой. Другой вариант - сжать кулак и поднять его в воздух. Другой вариант, который не слишком распространен, — это приветствие, при котором правая рука или указательный и средний пальцы на правой руке подносятся ко лбу и слегка поднимаются в воздух. Этот жест в основном используется среди мужчин как форма приветствия или привлечения внимания в зависимости от контекста, в котором он используется. В классе

ученик поднимает правую руку с открытой ладонью, чтобы привлечь внимание учителя к тому, чтобы задать вопрос, ответить на вопрос учителя или сделать заявление.

**Рис. 20.** Поднятие правой руки в воздух



**Фото автора**

vi. Застегивание рта/губ

Этот жест выполняется с помощью либо всех пальцев, либо только указательного и большого пальцев, обычно правой руки, чтобы сжать нижнюю и верхнюю губы вместе. Другой вариант этого жеста - сложить указательный и большой пальцы вместе и провести ими от одного уголка губ, которые были сведены вместе, к другому углу, как будто застегивая молнию. Этот жест либо означает, что жестикулирующий отказывается что-то говорить или предпочитает молчать, либо жестикулирующий просит получателя жеста замолчать или не говорить, т.е. закрыть рот.

**Рис. 21.** Застегивание рта/губ



Фото автора

vii. Скрещенные указательные пальцы, приложенные к губам

Прикладывание указательного пальца к губам — это жест, используемый для того, чтобы попросить людей замолчать, заткнуться или прекратить разговор. Этот жест может быть использован как в ситуации, когда человек уже говорит, так и в ситуации, когда он собирается заговорить. Он может использоваться как с вербальным аналогом, так и без него.

Рис. 22. Скрещенные указательные пальцы, приложенные к губам

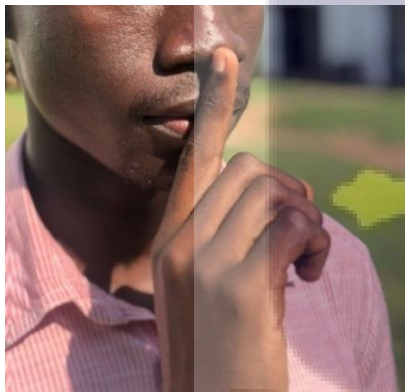


Фото автора

viii. Касание кончика языка указательным пальцем

Этот жест используется жителями Ганы как форма клятвы. После прикосновения к кончику языка палец поднимают и указывают на небо. Когда чье-либо заявление подвергается сомнению, ганец использует этот жест, чтобы убедить собеседника в

правдивости своего заявления. Чаще всего это сопровождается любым из этих словесных утверждений «Я обещаю» или «я клянусь».

**Рис. 23.** Касание кончика языка указательным пальцем



**Фото автора**

ix. Постучите пальцем по виску

Это еще один известный жест среди жителей Ганы, который выполняется путем постукивания указательным пальцем по виску два или более раз. Он используется, чтобы задать вопрос «с ума сошел?» после того, как кто-то сказал или сделал что-то глупое. Однако он не может быть использован молодым человеком по отношению к взрослому, но со сверстниками или взрослым против более молодого человека.

**Рис. 24.** Постучите пальцем по виску



**Фото автора**

х. Использование левой руки

В культуре Ганы использование левой руки в определенных ситуациях считается оскорбительным, поскольку по традиции левая рука используется для вытирания после посещения туалета, поэтому жители Ганы считают неуважительным или оскорбительным использовать её во время общения. Таким образом, в отличие от российского общества, в Гане редко встречается случай, при котором левая рука пользуется для подачи или получения чего-то. В ситуациях, когда правая рука грязная, или по другим причинам недоступна для взаимодействия, ею поддерживают левую руку, в то время как левая рука используется для передачи или получения предмета. Если по причине ампутации или какого-либо дефекта здоровья, у человека нет правой руки или она парализована, он сможет пользоваться своей левой рукой, но при этом извиняется, и в подобном случае слышится «прости, что я пользуюсь левой рукой».

Также считается унижительным указывать на что-то или на кого-то левой рукой. Среди народа этнической группы акан есть такая поговорка, которая переводится как *«никто не использует левую руку, чтобы указать в направлении дома своего отца»*.

Большинство ганских родителей, придерживающихся традиционных ценностей и учения, и имеющих детей-левшей, чаще всего с детства не позволяли им пользоваться левой рукой даже для письма и делали все возможное, чтобы подготовить их к тому, чтобы они стали правшами.

Рис. 25. Использование левой руки





Фото автора

xi. Поклон

Этот жест чаще всего, используется во время общения с членами королевской семьи. Когда кто-то посещает дворец или встречается с кем-либо из членов королевской семьи, он кланяется в знак уважения, а также в знак приветствия. В то же время, в некоторых частях Ганы женщины и жёны используют этот жест, приветствуя мужчин и/или своих мужей. Поклон используется в обычной жизни, также в случае, если человек с более низким статусом, приветствует человека с более высоким статусом, даже если тот, не является членом королевской семьи. Более того, в зависимости от ситуации, при встрече, младший может кланяться старшему по возрасту человеку.

Рис. 26. Поклон



Фото автора

xii. Шевеление пальцами

Этот жест выполняется слегка приподнятой правой рукой с ладонью, обращенной наружу, к собеседнику. Пальцы при этом двигаются вперед-назад в мягкой расслабленной манере. Этот жест используется в Гане, чтобы позвать кого-то или попросить человека подойти к вам (иди сюда). Он используется взрослым человеком, чтобы позвать кого-то младшего, и человеком более высокого статуса, чтобы подать знак человеку более низкого статуса подойти. Считается оскорбительным, когда ребенок или человек более низкого статуса жестикулирует в сторону пожилого человека или человека более высокого статуса. Кроме того, учитывая ганскую культуру, молодые люди более высокого статуса редко используют этот жест, чтобы позвать пожилых людей более низкого статуса, поскольку это будет грубо, так как ганцы уважают пожилых людей.

Рис. 27. Шевеление пальцами



Фото автора

xiii. Быстрый щелчок указательным пальцем

В некоторых случайных ситуациях люди могут слегка или высоко поднять указательный палец в воздух и поводить им из стороны в сторону, чтобы подать сигнал об уходе, особенно если они быстро уходят или говорят, что скоро вернуться.

**Рис. 28.** Быстрый щелчок указательным пальцем



**Фото автора**

#### xiv. Переворачивание запястий

Этот жест используется для того, чтобы спросить о местонахождении человека или предмета, а также для того, чтобы спросить, куда человек направляется, в зависимости от контекста. Обычно он выполняется правой рукой из исходного положения, когда ладонь обращена вниз, а затем переворачивается и становится обращенной вверх. Жест может быть самостоятельным или сопровождаться соответствующим вопросом в зависимости от ситуации.

**Рис. 29.** Переворачивание запястий



Фото автора

### 2.3.2 Проксемика

Ганцы дружелюбны. Это отражается не только в том, как они общаются между собой, но и с иностранцами, а также в их отношении с пространством, которое они поддерживают во время общения. При разговоре люди часто стоят лицом к лицу, находясь на разном расстоянии, что способствует открытому и честному общению.

Социальное взаимодействие между друзьями и членами семьи происходит в основном в личном или интимном пространстве в зависимости от степени знакомства.

В повседневном общении допустимы такие прикосновения, как рукопожатия, объятия или похлопывания по спине. Эти жесты выражают дружелюбие и гостеприимство.

В общественных местах, таких как рынки, улицы и общественный транспорт, обычно бывает много людей, и личное пространство может быть нарушено. Транспортные системы и многолюдные рынки в стране часто вынуждают людей находиться в непосредственной физической близости от незнакомцев. Это приводит к вторжению в личное пространство друг друга. Такая же ситуация складывается на

неформальных общественных собраниях и во время праздников, где люди часто сидят или стоят в непосредственной близости друг от друга. В исследовании, проведенном Аппиа-Ньямекье (2015), были высказаны смешанные мнения о пространстве. Некоторые студенты из Ганы указали, что им не нравятся незнакомцы, особенно противоположного пола, вторгающиеся в их личное пространство. В то время одна дама указала, что у неё нет проблем с парнем, входящим в её личное пространство, учитывая, что он симпатичный.

В официальных и профессиональных ситуациях личное пространство уважается. Это особенно заметно на деловых встречах, где соблюдается дистанция между участниками, если они не знакомы друг с другом.

Прямой зрительный контакт может быть истолкован по-разному в зависимости от контекста. В одних случаях прямой зрительный контакт считается признаком уважения и внимательности, в то время как в других, например при общении с пожилыми людьми или представителями власти, избегание прямого зрительного контакта может быть признаком уважения и смирения. В других ситуациях пожилые люди или представители власти вторгаются в личное пространство более молодых или подчиненных и используют суровый взгляд, чтобы запугать их.

В деловых и официальных ситуациях прикосновения могут быть более ограниченными и соблюдаться в рамках профессионального этикета. Этот этикет заимствован из британской профессиональной среды.

В офисах и другой профессиональной среде личное пространство может быть более структурированным, с учетом уважения к личному пространству каждого сотрудника.

Таким образом, касательно вопрос о держании дистанции во время общения среди ганцев, можно сказать, что несмотря на то, что у каждого индивидуального гражданина свое предпочтение, народу Ганы принято находится в ближнем контакте при общении, особенно с людьми одного пола.

### 2.3.3 Тактильные ощущения

Прикосновение в контексте Ганы обычно используется для облегчения невербального общения. У детей прикосновение рассматривается как неотъемлемая форма общения, что подтверждается рядом исследований. Агбагла (2012) подтвердил, что прикосновение является самой простой, но наиболее значимой формой общения для детей. Также, ссылаясь на теорию Страка и др. (2007), ребенок может проявлять признаки надлежащего самоприкасания в дружеской ситуации. С другой стороны, ребенок, стремящийся к доминированию, может проявлять повышенный уровень прикосновений к другому человеку.

Среди ганцев нередко можно увидеть, как человек щиплет, бьет или слегка наступает на пальцы ног своего коллеги, когда они общаются в группе. Каким бы незаметным ни было это действие, оно прекрасно передает адресату, что всё сказанное неприятно и должно быть немедленно прекращено. При этом человек, выполняющий этот жест, зачастую не является адресатом неприятного высказывания.

Легкое прикосновение к человеку означает призыв и/или потребность во внимании. Более болезненное или обидное прикосновение свидетельствует о недовольстве; объятия и держание за руки, в зависимости от контекста, указывают на любовь, дружбу, удобство и знакомство. Часто можно увидеть, как подруги (особенно молодые) держатся за руки, а иногда даже сцепляют руки. В отличие от

вышеперечисленного, в Гане, поцелуи и влюбленных, держащихся за руки, не так легко увидеть на публике. На улицах и на рынках очень легко прикоснуться и быть тронутым другими, включая кондукторов автобусов и лоточников, которые пытаются привлечь внимание людей

Традиционный ганский народ более общительный по своей природе и часто взаимодействуют на ощупь. Большинство игр, например пилоло (pilolo)<sup>3</sup>, перетягивание каната<sup>4</sup>, пимпина (pimpina)<sup>5</sup>, антоачире (antoakyire)<sup>6</sup>, “Я – тигр”<sup>7</sup> и салочки<sup>8</sup>, в которые играют дети, связаны с тем, что они прикасаются друг к другу. Однако, при прикосновении соблюдаются правила, поскольку моральный кодекс «приличия» с самого детства воспитывается и укореняется в жителях Ганы.

#### 2.3.4 Цвет

Цвета играют важную роль в общении между жителями Ганы. Цвет одежды, волоса и кожи человека многое говорит о нем. Аменуке и др. в своей статье утверждают, что цвета и формы носимой одежды во многом говорят о происходящих событиях. (Аменуке и др. 1993).

Обряды и церемонии, обычно связанные с похоронами, характеризуются богатой демонстрацией форм ганского искусства, включая разнообразные траурные ткани и платья, а также формы аксессуаров, в основном в цветах, используемых для траура. Скорбящие, в том числе родственники погибших, одеваются в нарядах красного или черного цвета, или в некоторых случаях одеваются в нарядах обоих цветов, если умерший был молодым. Смерть пожилого человека ассоциируется с использованием белой одежды и платьев как средства изображения того, что умерший умер естественной смертью в преклонном возрасте (Джрамедо и др. 2013).

В ганской культуре не все цвета имеют соответствующие значения. Среди тех, которые имеют соответствующие значения, - красный, желтый, зеленый, черный и белый. Красный цвет в Гане, в основном, символизирует кровь, ярость, опасность и предупреждение, в то время как белый цвет символизирует радость, мир, чистоту и доброту. Зеленый цвет символизирует рост, растение или зелень, в то время как черный цвет символизирует плохое, порочность, смерть и все зловещее.

Что касается флага Ганы, то красный цвет символизирует кровь наших предков, которые сражались и умерли, чтобы добиться для нас независимости от британцев. Желтый цвет символизирует наши минеральные богатства (в частности золото). Зеленый цвет символизирует растения и лесные ресурсы, в то время как черный цвет звезды символизирует самих жителей Ганы, которые в основном имеют темный цвет лица. В этом отношении черный цвет не несет в себе негативного значения.

### 2.3.5 Хронемика

Ганцы ориентируются на полихронное время. Это означает более гибкий подход к составлению расписания и работе в режиме многозадачности.

Важность события или встречи определяет, насколько приоритетным оно является и придут ли люди рано, вовремя или поздно. Ганцы также предпочитают посещать мероприятия вечером, чтобы веселиться до ночи или, как говорят, "пока мама не позвонит".

Концепция времени в Гане стала уникальной проблемой для данного народа. То, как большинство жителей Ганы относятся ко времени, очевидно по их темпу ходьбы, темпу работы, а также по их отношению к встречам, событиям и тому подобному.

Официальный часовой пояс Ганы - GMT (время по Гринвичскому меридиану) приобрел новую расшифровку внутри страны и стал «*Ghana man time*, то есть время по ганскому народу», из-за того, что большинство ганцев достаточно «гибко» относятся ко времени. В результате ганцы обычно считаются не особенно пунктуальными.

Идея чаще всего заключается в том, что подчиненные (что может зависеть от случая или местоположения) должны прибыть раньше и ждать их, хотя такое отношение обычно маскируется тем, что «*большие*» люди находятся на других совещаниях в другом месте или занимаются другими вопросами. Ганцы любят обвинять дорожную ситуацию в своей непунктуальности, но понятно, что чаще всего не состояние дороги ни является решающим фактором опоздания, а менталитет самого народа.

Поскольку ганское общество коллективистское по своей природе, люди чаще выбирают социальные отношения, а не официальные встречи. Поэтому в неофициальных ситуациях существует общее понимание и терпимость к опозданиям.

Даже в более официальных и деловых ситуациях, которые испытывают влияние западной практики тайм-менеджмента, часто сохраняется баланс между строгим расписанием и более расслабленным, традиционным подходом.

Большинство ганцев научились балансировать между обоими подходами и чередовать их в зависимости от ситуации.

### 2.3. Выводы

Очень важно осознавать сложности и нюансы, связанные с изучением невербальных коммуникативных сигналов в этих двух разных культурах - русской и ганской, - поскольку каждая культура имеет уникальные исторические, социальные и

контекстуальные факторы, которые определяют, как понимается и выражается невербальная коммуникация. Эти различия влияют на то, как интерпретируются жесты, язык тела, личное пространство, прикосновения, цвета и даже время, что затрудняет прямое сравнение в отсутствие понимания культурных норм и ценностей в обоих обществах. Рассмотрение пяти ключевых аспектов невербальной коммуникации: кинесики, проксемики, прикосновения, цвета и времени, используемых в этих культурах по отдельности, было необходимо для более четкого понимания того, как эти невербальные сигналы проявляются по-разному и сходным образом в этих двух культурных контекстах.

Кинесика выявила заметные различия в движениях тела, в основном в жестах, обусловленные историей и традициями каждого общества. В обеих культурах в общении используется множество жестов, и именно они составили основную часть исследования.

Исследование личного пространства и способов его использования показало, что пространственные зоны формируются в соответствии с культурными ценностями единенности, доверия и уважения. Россияне соблюдают проксимальные зоны и поддерживают более структурированную дистанцию между людьми, чтобы не обидеть кого-либо.

Общинный характер ганской культуры в целом допускает открытое использование прикосновений при приветствиях и выражении сочувствия или поддержки, в то время как в русской культуре соблюдается большая осторожность, особенно в официальной обстановке и с незнакомцами. Русским комфортнее, когда члены семьи и близкие прикасаются к ним, и они не против выразить это публично. Стоит отметить, что в обеих культурах ценятся отношения.

Цвет, как символический и коммуникативный инструмент, важен в обеих культурах. Сочетание ярких и тусклых цветов используется в повседневной жизни в обеих культурах, поскольку отсутствие того или иного оказывает влияние на общество. В зависимости от ситуации, обе культуры используют соответствующие цвета, что, в частности, проявляется в их традиционной одежде и национальных символах.

Ценность времени как валюты трудно переоценить. Правильное отношение ко времени дает отличные результаты, а негативное отношение к нему - наоборот. Русские, благодаря своему вниманию к тайм-менеджменту и пунктуальности, известны своим упорядоченным и структурированным обществом. С другой стороны, ганский взгляд на время более гибкий и ставит взаимоотношения и социальную гармонию выше строгого соблюдения расписания.



## ГЛАВА III

Существуют определенные НВК, которые являются общими для обеих стран, и другие, которые уникальны для каждой страны. В этом подразделе мы рассмотрим сходства и различия.

### 3.1 Кинесика

#### 3.1.1 Взгляд

В то время как русские считают, что смотреть собеседнику в глаза или в лицо во время разговора является признаком честности, уверенности и надежности, для жителей Ганы это не всегда так.

Будь то на светском приеме или в профессиональной обстановке, русские поддерживают зрительный контакт с собеседником. Это признак честности, заинтересованности и внимательности к разговору. Дети поддерживают зрительный контакт со взрослыми, а подчиненные также смотрят в глаза начальству, чтобы доказать свою честность, в зависимости от контекста.

В Гане принято не поддерживать зрительный контакт в знак уважения. Это особенно характерно для детей и подчиненных, которым не по традиции, поддерживать зрительный контакт со взрослыми и начальством из-за уважения. Однако, позволено друзьям и людям равного статуса можно поддерживать зрительный контакт до тех пор, пока это удобно. В то же время, профессиональных и официальных ситуациях, участники поддерживают зрительный контакт как знак уверенности, честности и внимательности к разговору. Это также относится к учебным заведениям, где учащиеся обращают внимание и не отрывают взгляда от преподавателя.

Однако, в обеих странах и культурах долгий и продолжительный взгляд считается некомфортным и свидетельствует о неповиновении или гневе.

### 3.1.2 Мимика (выражение лица)

Понимание значений, передаваемых мимикой как в русской, так и в ганской культурах, имеет жизненно важное значение для взаимопонимания между гражданами обеих стран и укрепления межкультурной коммуникации. Стоит отметить, что ганцы и русские ценят аутентичность, поэтому их выражения обычно отражают их эмоции и чувства. В то время как лица жителей Ганы, как правило, более экспрессивны, русские менее экспрессивны и часто остаются невыразительными при общении с незнакомцами. Однако их нейтральные выражения лица, которые часто встречаются в общественных местах, не являются признаком недружелюбия.

Улыбка - признак счастья, и жители как Ганы, так и России улыбаются, чтобы выразить свое счастье. Разница заключается в том, что по своему поведению русские улыбаются только тем, кого они знают, или тем, кому они хотят улыбнуться, в то время как жители Ганы по своему поведению чаще всего улыбаются тем, с кем они встречаются взглядом. Это одна из причин, по которой жители Ганы считаются открытыми и дружелюбными людьми. У русских есть пословица, которая еще больше соответствует их представлениям о улыбке на публике: «Смех без причины — признак дурачины». Она отражает их культурную осторожность в отношении чрезмерной экспрессивности на публике. Следовательно, ситуация недопонимания возникает, когда ганец или, что еще хуже, ганцы много улыбаются или сохраняют улыбку на лице во время деловой встречи с русскими, которые могут интерпретировать улыбку как неуместную или признак несерьезности, тем самым подрывая их профессиональный авторитет.

### 3.1.3 Жесты

i. Постучите пальцем по виску

Этот жест используется для того, чтобы задать вопрос «с ума сошел?», когда кто-то совершил неразумное действие или сказал что-то странное. Невербальные сигналы, используемые для задания вопроса «с ума сошел?», почти одинаковы, поскольку оба они используют указательный палец и висок. В России человек, задающий вопрос, крутит указательным пальцем у виска, в то время как в Гане человек, задающий вопрос, трижды ударяет себя по виску. В этом жесте используется указательный палец, потому что именно он в основном используется для указания. Он также указывает на висок, обозначая мозг или разум, поскольку он расположен в голове.

ii. Рукопожатие

Рукопожатие — это форма приветствия среди граждан обеих стран, хотя существует несколько вариаций. Он используется в основном среди мужчин в обеих странах либо при встрече, либо при расставании. Обычно в определенных официальных ситуациях мужчина не может пожать руку женщине, пока женщина не подаст свою руку. Женщина должна первой подать руку, затем мужчина пожимает её. Правые руки двух человек на некоторое время переплетаются в объятии. У мужчин Ганы за рукопожатием следует щелканье пальцами, которое также имеет различные формы. Стоит отметить, что обычно это происходит в кругу друзей и знакомых и редко в официальной или деловой обстановке.

iii. Лёгкий кивок головой

Этот жест также является общим для обеих стран и несет в себе одинаковое значение. Кивок головы может означать "да" в ответ на вопрос. Он также используется как форма приветствия или подтверждения присутствия человека.

iv. Приглашение выпить

Употребление алкоголя — это обычное явление в обеих странах, особенно среди мужчин. В то время как русские щелкают правой стороной шеи, приглашая выпить, у жителей Ганы нет никаких указаний НВК, чтобы пригласить кого-нибудь выпить.

v. Использование левой руки

В то время как культура Ганы считает использование левой руки при жестикуляции оскорбительным, русская культура не находит в этом ничего плохого. Для ганцев левая рука используется для самоочищения при посещении туалета и не должна использоваться при общении с другими людьми. Однако, левую руку можно использовать для того, чтобы отдавать или получать, что-то подложив под неё правую руку в знак извинения за содеянное. Обычно это происходит, когда ребенок или подчиненный отдаёт или получает, что-то от взрослого или вышестоящего по статусу человека.

vi. Размахивание поднятой рукой из стороны в сторону ладонью, обращенной к получателю жеста

Жест, который является общим для обеих стран, — это взмах правой руки. Ладонь раскрывается, поднимается на разные уровни - от уровня плеч до уровня выше головы - и машет в знак приветствия, когда собеседники находятся в пределах видимости. Он также используется для того, чтобы сказать "пока", когда собеседники расстаются.

vii. Покачивание головой

Этот жест используется в обеих странах либо для выражения неодобрения чего-либо, либо для ответа "нет" на вопрос, требующий ответа "да" или "нет".

viii. Поднятие правой руки

Как в Гане, так и в России поднятие правой руки имеет несколько значений в зависимости от ситуации. В классе или аудитории любой человек может поднять правую руку, чтобы привлечь внимание учителя или преподавателя и задать вопрос или ответить на него. Правую руку также поднимают в знак голосования или в случае принятия присяги.

ix. Соблюдайте тишину

Всегда есть необходимость попросить кого-то помолчать или прекратить разговор, и сигнал НВК, используемый для передачи этого сообщения, является общим для обеих стран. Указательный палец прикладывается к губам, чтобы дать сигнал говорящему собеседнику замолчать или соблюдать тишину.

x. Приносящий клятву

И в Гане, и в России, убедить тех, что человек говорит правду, ему нужно принести клятву, и один из способов - использовать жест. В Гане указательным пальцем дотрагиваются до кончика языка, а затем поднимают его в воздух, что означает клятву Богу. В России человек произносит клятву, теребя большим пальцем передние зубы, или сжимая кулак и дважды ударяя себя в грудь, или разрывая рубашку (что характерно для мужчин).

xi. Поклон

Поклон считается знаком уважения и может использоваться как форма приветствия. Среди жителей рассматриваемых стран статус собеседников определяет, кто

инициирует поклон, и кто его получает. Как и в случае с большинством других реплик НВК, подчиненный кланяется начальнику, в то время как молодой кланяется старому. В тех случаях, когда молодой является начальником, а старый - подчиненным, старый будет склоняться перед молодым, так как статус важнее возраста человека. В некоторых частях Ганы дети кланяются своей матери, а дети и мать кланяются мужчине.

xii. Бросание шляпу на пол

Русский жест, когда мужчина снимает шляпу и бросает её на пол, чтобы передать сообщение о том, что он собирается принять безумное решение и совершить рискованный поступок, не характерен для жителей Ганы.

xiii. Кукиш

Этот русский жест выполняется сжатием руки в кулак и выталкиванием её вперед после помещения большого пальца между указательным и средним пальцами. Это грубый способ сказать "нет". Он не используется жителями Ганы.

xiv. Почесывание в затылке

Когда русские в чем-то смущены, они чешут затылок. Этот жест также используется жителями Ганы, чтобы передать то же самое сообщение о замешательстве.

xv. Застегивание губ на молнию

«Мои уста на замке, или я сохраню твою тайну». Таково послание, передаваемое этим жестом, используется жителями Ганы. Жители Ганы либо прижимают нижнюю и верхнюю губы друг к другу всеми пальцами, либо только большим и указательным. Другой вариант - застегнуть молнию, держа указательный и большой пальцы вместе и перемещая их от одного уголка рта к другому. Русские, чтобы выразить похожее,

употребляют другой жест - прикладывание указательного пальца к губам, как показано в IX выше.

xvi. Шевеление пальцами

Этот жест существует в обе странах, но имеет разные значения. Он используется в Гане, чтобы позвать кого-то или попросить человека подойти к вам. Он имеет значение иди(те) сюда, но в России, он имеет значение пока и используется в неофициальной обстановке.

### 3.2 Проксемика

У всех людей есть свое индивидуальное понимание пространства и того, как они соотносятся с другими. Однако есть некоторые общие принципы, которые понятны большинству людей.

В Гане люди часто стоят близко друг к другу во время разговора и более терпимо относятся к тому, что кто-то вторгается в их личное пространство. Русские, однако, больше оберегают свое личное пространство и оставляют его для друзей и семьи. Во время разговора они обычно держатся на умеренном расстоянии.

В то же время, в обеих странах, очень легко оказаться в личном пространстве другого человека, когда он пользуется любым видом транспорта, стоит в очереди или находится в общественном месте. В очередях и общественном транспорте, особенно в час пик, обычно, меньше внимания уделяется личному пространству.

В официальных ситуациях, таких как деловые встречи или официальные мероприятия, как в России, так и в Гане ожидается большее уважение к личному пространству.

И русские, и ганцы более терпимы к близости и физическому контакту с друзьями и родственниками (включая супругов и романтических партнеров), сохраняя при этом некоторое пространство между собой и незнакомцами. Хотя друзья и родственники могут входить в личное пространство, оно все равно должно уважаться. Как в Гане, так и в России люди, особенно женщины, во время бесед чувствуют себя более комфортно рядом с кем-то одного пола, чем с кем-то противоположного. Это также относится к отношениям между начальством и подчиненными.

### 3.3 Тактильные ощущения

Обычно люди прикасаются к другим, поскольку прикосновения - один из основных способов выражения различных эмоций и чувств, включая любовь, поддержку и гнев. Как бы ни использовали прикосновения ганцы и русские, все же существуют некоторые контексты, которые уникальны для каждого из них. И в Гане, и в России прикосновения происходят не только между друзьями и членами семьи, но и между незнакомыми людьми.

В Гане и мужчины, и женщины используют рукопожатие как форму приветствия с друзьями, родственниками и незнакомцами, но в России дело обстоит иначе: рукопожатие используется среди мужчин, а не среди женщин. Ганцы чаще используют другие формы физического контакта, такие как объятия, похлопывания по спине или плечам даже с незнакомцами, чтобы выразить дружбу, поддержку и гостеприимство.

Русские более сдержанны в использовании объятий, похлопываний по спине и плечам, обычно ограничиваясь друзьями и членами семьи.

Поцелуи и интимные объятия в обеих культурах предназначены для романтических партнеров, близких друзей и членов семьи, чтобы выразить любовь, поддержку и утешение.

Из-за транспортных систем в России и Гане практически невозможно не прикоснуться к незнакомцам, особенно в поезде или автобусе в час пик. В Гане часто можно увидеть, как лоточники на улицах и рынках прикасаются к людям, тянут их за руку или одежду, чтобы привлечь их внимание к своему товару. Большинство людей, однако не одобряют этого, хотя это все еще распространено.

### 3.4 Цвет

Как в Гане, так и в России цвета имеют значение. Согласно вышеупомянутым данным, значения, придаваемые определенным цветам в обеих этих странах, схожи в основных контекстах.

#### Красный:

В Гане красный цвет обычно ассоциируется с кровью, властью, опасностью и духовностью. Он часто используется во время традиционных церемоний и ритуалов, символизируя кровь предков и власть вождей.

В русской культуре красный цвет является символом сильных эмоций, страсти и власти. Это ассоциируется с любовью, мужеством и героизмом.

#### Желтый:

В Гане желтый цвет часто ассоциируется с богатством, королевской властью и престижем. Он часто используется в традиционной ткани кенте<sup>9</sup> и символике адинкра<sup>10</sup>, символизируя изобилие, плодородие и процветание.

В русской культуре желтый цвет символизирует радость, счастье и процветание. Он ассоциируется с солнечным светом, теплом и оптимизмом.

#### Зеленый:

Зеленый цвет имеет важное культурное значение в Гане, символизируя плодородие, рост и обновление. Он ассоциируется с природой, растениями и сельским хозяйством. Зеленый цвет обычно используется для обозначения связи с землей.

В русской культуре зеленый цвет символизирует надежду, обновление и гармонию. Он ассоциируется с природой, лесами и весной.

#### Черный:

В Гане черный цвет имеет множество символических значений. С одной стороны, он олицетворяет зрелость, мудрость и духовную энергию. С другой стороны, черный цвет часто носят на похоронах и в периоды траура, символизируя скорбь и уважение к умершему. Это также ассоциируется с духовностью и силой предков.

В русской культуре черный цвет часто ассоциируется с официальностью, элегантностью и серьезностью. Его также обычно надевают по особым случаям и на официальные мероприятия. Жених также одевает костюм чёрного цвета на свадьбу. Черный цвет также может ассоциироваться с трауром и надевается на похороны.

#### Белый:

В культуре Ганы белый цвет символизирует чистоту, невинность и духовность. Он часто используется в традиционных церемониях, особенно связанных с рождением, церемониями присвоения имен и ритуалами очищения. Белый цвет также может олицетворять мир и единство. В связи с глобализацией белый цвет используется и на свадьбах в Гане.

В русской культуре белый цвет ассоциируется с чистотой, непорочностью и невинностью. Он часто используется в традиционных русских свадебных церемониях, где невеста обычно надевает белое платье. Белый цвет также связан с зимой и снегом в русском фольклоре.

### 3.5 Хронемика

Время - очень важный универсальный товар, и у каждого свое отношение ко времени.

Хотя и ганцы, и русские придерживаются полихронной ориентации на время, в практике есть заметные различия. В Гане более гибкий подход, когда важность события определяет пунктуальность его участников. Общинный характер ганского общества отдаёт приоритет социальным отношениям, а не строгому расписанию, что приводит к расслабленному отношению к пунктуальности в неформальной обстановке, которое отражено в выражении «ганаманское время» или «африканское время». В профессиональной среде поддерживается баланс между традиционной и западной практикой тайм-менеджмента.

Но в России пунктуальность высоко ценится в официальных ситуациях, таких как деловые встречи и официальные мероприятия, и рассматривается как знак уважения и профессионализма. Выражение «Пунктуальность — вежливость королей» ясно отражает эту ценность. Если в России говорят, что «босс никогда не опаздывает, а его приход задерживается», то в Гане ситуация ещё намного хуже, когда речь идёт о некоторых руководителях компаний или значительных людях (политических, деловых, религиозных), которые чаще всего предпочитают приходить, когда все готово и остальные уже сидят. Ситуация для недопонимания возникает, когда ганские делегаты,

полагая, что все гибко, опаздывают на русскую встречу, на которую российская делегация прибыла раньше. Русские считают это непрофессиональным, что может осложнить обсуждение.

Однако в неформальных социальных ситуациях русские более гибко относятся к времени, что отражает их полихронную культуру. В обеих странах расслабленное отношение ко времени более характерно для сельской местности и старших поколений, в то время как в городских центрах темп жизни быстрее, а пунктуальность соблюдается более строго. Обе культуры демонстрируют сочетание традиционного и современного восприятия времени, адаптируя свой подход в зависимости от контекста и общественных норм.

### 3.6 Выводы

Сравнительный анализ невербальных сигналов в общении между Россией и Ганой показывает, что все люди похожи и в то же время отличаются друг от друга. Различия в нашем культурном поведении заключаются главным образом в нашем историческом, социальном и экологическом контекстах. Хотя большинство принципов коммуникации, таких как использование жестов (кинесика) и значение пространства (проксемика), универсальны и не имеют границ, каждая культура наделяет эти элементы уникальным значением, которое управляет межличностными взаимодействиями.

Что касается кинесики, то существуют некоторые различия в использовании и значении, придаваемом сигналам в обеих культурах, особенно в случае жестов. В то время как общее значение, придаваемое пристальному взгляду, является общим для обеих культур, жители Ганы не поощряют смотреть в глаза пожилому собеседнику или человеку с более высоким статусом, поскольку это считается проявлением неуважения,

в то время как русские поощряют зрительный контакт как признак искренности и правды. Однако долгие взгляды не поощряются в обеих культурах. Выражения лица в обеих культурах имеют одинаковое значение: в русской культуре улыбка предназначена для друзей, в то время как жители Ганы обычно улыбаются всем, с кем встречаются взглядом, даже на улице. Например, в то время как жест «шевеление пальцами» в Гане означает «иди(те) сюда», в России он означает «пока».

Идея пространства присуща обеим культурам, но культура Ганы более расслаблена, когда речь заходит о личном пространстве, из-за своей общинной природы. Русские, как правило, более сдержанны в общественных местах, с четкими границами личного пространства, особенно в официальных контекстах.

Прикосновения являются обычным явлением в повседневной жизни в Гане, особенно в приветствиях и играх, в которые играют с детства. Русские не поощряют прикосновения, поскольку они также соблюдают свое личное пространство. Прикосновения между членами семьи и любимыми являются общими для обеих культур.

Цвет является основным символом, используемым для общения, и значения, придаваемые ему, являются общими для обеих культур. Он пронизывает как традиционную, так и современную жизнь

Время, хотя и ценится, в Гане считается гибким социальным понятием, в то время как в России оно рассматривается через призму пунктуальности и упорядоченности, что является отражением их индивидуальных общественных ценностей.

#### Субкультурные различия

Однако стоит отметить, что существуют различия между поколениями: молодые россияне, под влиянием глобальных СМИ, демонстрируют более открытый язык тела, в

отличие от пожилых россиян, которые демонстрируют более сдержанный язык тела, в то время как жители городов Ганы в космополитических центрах демонстрируют большую проксемическую гибкость. Пол также влияет на нормы коммуникации, особенно в отношении прикосновений, пространства и зрительного контакта.

#### Практические последствия

Эти различия имеют прямые последствия для дипломатических переговоров, образовательных обменов и делового общения. Например, осознание проксемических предпочтений может предотвратить неправильные интерпретации на встречах, а понимание ориентации во времени может улучшить планирование и управление ожиданиями в совместных проектах. Понимание восприятия цветов и использования рук также может предотвратить недопонимание во время взаимодействия.

Различия в невербальной коммуникации не только формируют межличностную динамику, но и влияют на восприятие доверия, уважения и надежности. Этот анализ ясно показывает, что признание и понимание этих культурных нюансов повышает межкультурную компетентность, межкультурную эмпатию и снижает риск недопонимания в взаимодействии между Ганой и Россией.

Благодаря этому анализу становится очевидным, что понимание этих невербальных нюансов имеет решающее значение для развития межкультурной эмпатии и эффективной коммуникации в любом из этих обществ.



#### Сравнительная таблица

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ	ГАНА	РОССИЯ

<p>Кинесика – зрительный контакт</p>	<p>Избегание зрительного контакта со старшими и начальниками является признаком уважения. Зрительный контакт приемлем между равными и в профессиональной среде; длительный взгляд считается невежливым.</p>	<p>Поддержание зрительного контакта является признаком честности, уверенности. Дети и подчиненные часто смотрят в глаза вышестоящим; длительный взгляд считается агрессивным.</p>
<p>Кинесика – мимика</p>	<p>В целом более экспрессивны; улыбка распространена даже с незнакомыми людьми.</p>	<p>Менее выразительны с незнакомыми людьми; улыбки сохраняют для друзей или избранных адресатов; нейтральное лицо не является недружелюбным.</p>
<p>Кинесика – жесты</p>	<p>Шевеление пальцами = «иди сюда»; жесты левой рукой считаются оскорбительными; зажимание губ означает секретность; общие жесты: кивание, махание рукой, покачивание головой, сигнал молчания.</p>	<p>Шевеление пальцами = «до свидания»; левая рука приемлема; уникальные жесты: кукиш (грубое «нет»), бросание шляпы (рискованное решение). Общие жесты, как указано выше.</p>
<p>Проксемика (использование пространства)</p>	<p>Близкое расположение — обычное явление; терпимость к вторжению в личное</p>	<p>Личное пространство тщательно соблюдается, особенно в формальной</p>

	пространство в общественных местах; друзья/семья свободно входят в личное пространство.	обстановке; более близкое расстояние сохраняется для друзей/семьи; сокращается в переполненном транспорте.
Прикосновения (тактильная коммуникация)	Прикосновения — обычное и приемлемое явление; продавцы могут прикасаться к покупателям, чтобы привлечь их внимание; рукопожатия, объятия, похлопывания выражают теплоту.	Более ограниченный физический контакт; рукопожатия в основном между мужчинами; объятия/поцелуи для близких отношений; контакт с незнакомыми людьми в основном в переполненном транспорте.
Цвет – красный	Символизирует кровь, силу, опасность, духовность; используется в ритуалах.	Символизирует страсть, любовь, мужество, героизм; национальный/исторический контекст.
Цвет – желтый	Олицетворяет богатство, престиж, изобилие; присутствует в кенте и адинкра.	Олицетворяет радость, счастье, тепло, солнечный свет.
Цвет – зеленый	Символизирует плодородие, рост, сельское хозяйство, связь с землей.	Символизирует надежду, обновление, гармонию, природу.

Цвет – черный	Олицетворяет зрелость, мудрость, духовную силу, траур.	Олицетворяет формальность, элегантность, серьезность, траур.
Цвет – белый	Символизирует чистоту, невинность, духовность, мир; используется в ритуалах именовании и очищения.	Символизирует чистоту, невинность; ассоциируется со свадьбами и зимой/снегом.
Хронемика (время)	Гибкий и ориентированный на события; социальные связи часто превосходят строгие графики; в профессиональной среде традиционное и западное управление временем уравнивают друг друга.	Пунктуальность высоко ценится в официальных ситуациях как проявление уважения; в социальных ситуациях более гибкий подход; в сельской местности/старшее поколение более расслабленное.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В этой главе исследовательской работы мы завершаем сравнительный анализ того, как невербальные коммуникативные сигналы используются в культурных контекстах Ганы, и России. Мы рассмотрели ряд невербальных коммуникационных сигналов, используемых коренными жителями обеих стран, такие как кинесика, проксемика, прикосновение, цвет и хронемика (время).

- i. В разделе «Кинесика» мы рассмотрели взгляд, мимику, и по одиннадцать жестов, используемых в ганской и русской культурах.
- ii. Мы также рассмотрели использование и понимание пространства и дистанции во время взаимодействия в этих культурах.
- iii. Мы также проанализировали, как представители обеих культур понимают и используют прикосновение по отношению к людям и объектам.
- iv. Кроме того, мы рассмотрели пять цветов, то есть красный, белый, черный, зеленый и желтый, и значения, с которыми они ассоциируются в обеих культурах.
- v. Наконец-то мы рассмотрели концепцию времени и связь с ней людей обеих культур.

Целью нашего исследования было выявить способы, с помощью которых жители двух обществ, Гана и Россия, передают сообщения, выражают эмоции, а также устанавливают и поддерживают межличностные связи, вместе с тем без от вербального общения, путем изучения жестов, мимики, прикосновений, цвета, проксемики и времени.

Результаты исследования показали, что и в Гане, и в России существуют свои особые культурные нормы и практики, которые играют большую роль в их невербальном

общении. Исследование также выявило поразительные сходства и различия в моделях невербального общения между обеими странами. В то время как определенные невербальные сигналы коммуникации, такие как выражения лица и жесты, передают общепринятые сообщения, они, однако, все еще часто наполнены культурно-специфическими значениями, которые требуют понимания специфической культуры для декодирования. Стало ясно, что понимание и эффективное использование этих сигналов требует знания культурных особенностей, которые формируют их значение. При понимании невербального поведения в разных культурах исследование дополнительно подчеркнуло необходимость критически мыслить, выходить за рамки предубеждений и воздерживаться от необоснованных обобщений.

В то время как общение в Гане, как правило, теплое, восприимчивое, экспрессивное и общинное по своей природе, его российский аналог, как правило, более сдержанное. Эти различия в стиле общения являются результатом культурных, исторических и социальных влияний, что дополнительно указывает на взаимосвязь между культурой и коммуникацией.

Более того, наше исследование показало, насколько важно распознавать и понимать культурное разнообразие в отношении невербальной коммуникации. Неверное толкование невербальных сигналов может привести к недопониманию и даже конфликту между людьми из этих двух стран. Следовательно, эффективная коммуникация в современном глобально связанном обществе требует межкультурной компетентности и чувствительности.

Поскольку глобализация продолжается, а общества вовлечены в межкультурные взаимодействия, выводы, сделанные в ходе нашего исследования, имеют практические последствия для коммуникационных стратегий, деловых отношений, межкультурного

образования и дипломатических отношений. Приобретая более глубокое понимание сложной природы невербальной коммуникации, отдельные лица и организации могут лучше преодолевать трудности межкультурных взаимодействий с большей эмпатией, гибкостью и успехом. Результаты нашего исследования также могут быть включены в такие курсы, как страноведение, введение в русский язык, а также в курсы по разговорной речи на отделении русского языка Университета Ганы, чтобы ознакомить студентов с невербальными сигналами, их историей и значениями, и обогатить их знания о русском языке и людях.

Несмотря на тщательное исследование, необходимо признать ограниченность нашей работы. В этом исследовании основное внимание уделялось определенному набору невербальных сигналов и двум различным культурам, оставляя место для изучения других сигналов и дополнительных культурных контекстов. В нашем исследовании каждая страна рассматривалась как единое целое с небольшим акцентом на конкретные этнические и языковые группы и уникальные для них признаки. Более того, эволюционирующий характер культур и общественных норм подразумевает, что результаты могут меняться с течением времени. Будущие исследования могли бы расширить эти результаты, изучив более конкретные контексты, и рассматривая более широкий спектр невербальных сигналов.

#### Рекомендации

1. Межкультурное обучение: Организуйте семинары по различиям между невербальной коммуникацией в Гане и России для преподавателей, дипломатов и руководителей бизнеса.

2. Интеграция учебных программ: Включение курсов по межкультурной коммуникации в учебные планы по изучению языков и культурологии.

3. Разработка политики: Содействие применению знаний о невербальной коммуникации в тактике ведения переговоров министерствами торговли и иностранных дел и межкультурном сотрудничестве.

4. Будущие исследования: включите сбор первичных данных, таких как интервью с жителями Ганы и русскими, для подтверждения и расширения полученных результатов.

5. Субкультурный анализ: Изучите, как на NVC каждой культуры влияют такие факторы, как возраст, пол и различия между городом и деревней.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Abdulai, M., & Ibrahim, H. (2016). Merging Cultures in International Mergers and Acquisitions: A Case Study of Lenovo's Acquisition of IBM PC Division. *Journal of Intercultural Communication*, 41. <http://immi.se/intercultural/nr41/abduhai.html>.
2. Abdulai, M., Alkassan, A.-R. K., & Sanus, K. M. (2019). Exploring Dialectal Variations on Quality Health Communication and Healthcare Delivery in the Sissala District of Ghana. *Language and Intercultural Communication*, 19(3), 242-255, <https://doi.org/10.1080/14708477.2019.1569671>.
3. Abdulai, M., Ibrahim, H., & Mohammed, M. A. (2017). Communicating Across Cultures in Multinational Ibis West Africa. *Journal of Intercultural Relations*, 58, 42-53.
4. Adler, R. B., & Proctor, R. F., II. (2010). *Looking Out, Looking In*. Wadsworth/Cengage Learning.
5. Agbodeka, F. (1998). *A History of University of Ghana: Half a Century of Higher Education*. Woeli Publishing Services.
6. Akapule, S., Akanyako, J., & Aduah, W. (2024). Impact of Non-Verbal Communication Between Lecturers and Students on Academic Success: Case Study of Bolgatanga Technical University, Ghana. *Journal of Policy and Development Studies*, 17(2), 159-172.
7. Alhassan, A.-R. K. (2011). *Unaccompanied Minor Asylum Seekers in Norway: Educational Needs and Adapted Education*. LAP Lambert Academic Publishing.
8. Andersen, P. A. (1999) *Nonverbal Communication: Forms and Functions*. Mayfield.
9. Argyle, M. (2013). *Bodily Communication*. Routledge.

10. Ayensu, E. A. (2003). *Communication and Culture in Ghana: Technology's Influence and Progress in a New Digital Age*. Georgetown University.
11. Banks, J. A. (2007) *Educating Citizens in a Multicultural Society*. 2nd ed., Teachers College Press.
12. Birdwhistell, R. L. (1970). *Kinesics and Context*. University of Pennsylvania Press.
13. Bovee, C. L., Thill, J. V., & Schatzman, B. E. (2003). *Business Communication Today*. 7th ed., Prentice Hall.
14. Brown, N. (2001). Edward T. Hall: Proxemic Theory, 1966. *Center for Spatially Integrated Social Science*, University of California, Santa Barbara. <http://www.csiss.org/classics/content/13>.
15. Burgoon, J. K., Buller, D. B., & Woodall, W. G. (1989). *Nonverbal Communication: The Unspoken Dialogue*. Harper & Row.
16. Burgoon, J. K., Manusov, V., & Guerrero, L. K. (2021). *Nonverbal Communication*. Routledge.
17. Butts, J. B. (2001) Outcomes of Comfort Touch in Institutionalized Elderly Female Residents. *Geriatric Nursing*, 22(4), 180-184.
18. Calero, H. H. (2005) *The Power of Nonverbal Communication* (1st ed.). Silver Lake Publishing.
19. Comadena, M. E., Hunt, S. K., & Simonds, C. J. (2007). The Effects of Teacher Clarity, Nonverbal Immediacy and Caring on Student Motivation, Affective and Cognitive Learning. *Communication Research Reports*, 24(3), 241-248.
20. Darwin, C. (1872) *Expression of the Emotions in Man and Animals*. John Murray.
21. DeVito, J. A. (2005). *Human Communication: The Basic Course*. Pearson/Allyn & Bacon.

22. Dzramedo, B. E., Ahiabor, R., & Gbadegbe, R. (2013). The Relevance and Symbolism of Clothes Within Traditional Institutions and Its Modern Impacts on the Ghanaian Culture. *Journal of Art and Design Studies*, 13(1), 1-14.
23. Edwards, J. (2009) *Language and Identity: An Introduction*. Cambridge University Press.
24. Efron, D. (1941). *Gesture and Environment*. King's Crown Press.
25. Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding. *Semiotica*, 1,(1), 49-98.
26. Goleman, D. (1997). *Emotional Intelligence*. Bantam.
27. Goman, C. K. (2018, August 26). 5 Ways Body Language Impacts Leadership Results. *Forbes*.
28. Gudykunst, W. B. (1998). *Bridging Differences: Effective Intergroup Communication* (3rd ed.). SAGE.
29. Gyasi, W. K., & Bangmarigu, M. J. (2022). Non-verbal communication: Anger and dissatisfaction in Ghanaian marriages. *Covenant Journal of Communication*.
30. Hall, E. T. (1959). *The Silent Language*. Doubleday.
31. Hofstede, G. (1997). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. McGraw-Hill.
32. Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), 8.
33. Hopgood, J. (2015). *Dance Production: Design and Technology*. Routledge.
34. Hybels, S., & Weaver, R. L. (2015). *Communicating Effectively* (11th ed.). McGraw-Hill.
35. Jandt, F. E. (2004). *An Introduction to Intercultural Communication: Identities in a Global Community* (4th ed.). SAGE.

36. Jones, R. (2013). *Communication in the Real World: An Introduction to Communication Studies*. University of Minnesota Libraries.
37. Lapakko, D. (2007) Communication is 93% Nonverbal: An Urban Legend Proliferates. *Communication and Theater Association of Minnesota Journal*, 34(1), 2.
38. Leeds-Hurwitz, W. (1990). Notes in the History of Intercultural Communication: The Foreign Service Institute and the Mandate for Intercultural Training. *Communication Monographs*, 57(2), 262-281.
39. Livingstone, S., & Das, R. (2013). Interpretation/Reception. *The International Encyclopedia of Media Studies*, 1.
40. Lotman, J. (2019). The Symbol in the System of Culture. *Juri Lotman-Culture, Memory and History: Essays in Cultural Semiotics* (pp. 161-173).
41. Mackay, J. (2006). *Coat of Many Pockets: Managing Classroom Interactions*. Aust Council for Ed Research.
42. Mankoe, J. O. (2007). *Educational Administration and Management in Ghana*. Payless Publication.
43. Manusov, V., & Patterson, M. L. (Eds.). (2006). *The Sage Handbook of Nonverbal Communication*. SAGE.
44. Mehrabian, A. (1971). *Silent messages* (Vol. 8, No. 152, p. 30). Belmont, CA: Wadsworth.
45. Moore, N.-J., Hickson, M., & Stacks, D. W. (2010). *Nonverbal Communication*. Oxford University Press.
46. Morreale, S. P., Spitzberg, B. H., & Barge, J. K. (2007). *Human Communication: Motivation, Knowledge, and Skills*. Thomson Wadsworth.
47. Morris, D. (1977, October 17). "Nonverbal Leakage: How You Can Tell If Someone's Lying." *New York Magazine*, 43-46.

48. Navarro, J., & Karlins, M. (2008). *What Every Body Is Saying*. HarperCollins Publishers.
49. Neuliep, J. W., Chaudoir, M., & McCroskey, J. C. (2001). "A Cross-Cultural Comparison of Ethnocentrism Among Japanese and United States College Students." *Communication Research Reports*, 18(2), 137-146.
50. O'Rourke, J. S. (2004). *Management Communication: A Case-Analysis Approach*. Pearson Education.
51. Patterson, M. L. (2011). *More Than Words: The Power of Nonverbal Communication*. Aresta.
52. Pricope, M. (2013). Pedagogical Objectives of Teaching Intercultural Communication Competence Education. *Educatia 21*, 11, 54-61.
53. Remland, M. S. (2000). *Nonverbal Communication in Everyday Life*. Houghton Mifflin.
54. Richmond, V. P., & McCroskey, J. C. (2000). *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*. 4th ed., Allyn & Bacon.
55. Samovar, L. A., Porter, R., & McDaniel, E. (1999). *Intercultural Communication: A Reader*. Wadsworth Publishing.
56. Smith, P. B., & Bond, M. H. (2022). Four decades of challenges by culture to mainstream psychology: Finding ways forward. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 53(7-8), 729-751.
57. Stanlaw, J. (2020). Birdwhistell, Ray. *The International Encyclopedia of Linguistic Anthropology* (pp. 1- 4). <https://doi.org/10.1002/9781118786093>.
58. Strack, F., Argyle, M., & Schwarz, N. (2007). *Subjective Well-Being: An Interdisciplinary Perspective*.

59. Tiekou, T. K. (2021). The Legon School of International Relations. *Review of International Studies*, 47(5), 656–671.
60. Ting-Toomey, S. (2012). *Communicating Across Cultures*. The Guilford Press.
61. Tylor, E. B. (1871). *Primitive Culture*. Murray.
62. Ufimtseva, N. V. (2014). Russian Psycholinguistics: Contribution to the Theory of Intercultural Communication. *Intercultural Communication Studies*, 23(1).
63. Waiflein, M. (2013). The Progression of the Field of Kinesics.
64. Zakharov, S. (2008). Russian Federation: From the First to Second Demographic Transition. *Demographic Research*, 19, 907-972.
65. Денисова, И. В., & Еременко, А. П. (2012). Типы межкультурных коммуникаций. *IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум»*, 15.
66. Злотникова, Т. С., & Ерохина, Т. И. (2017). The Globalization and Authentic Contexts of the Russian Popular Culture. *КУЛЬТУРЫ*, 14(3), 275.
67. Крейдлин, Г.Е. (2004). *Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык*. М.: Новое литературное обозрение.
68. Лабунская, В. А. (1986). *Невербальное поведение социально-перцептивный подход*. Ростов.
69. Ларина, Т. В. (2009). *Категория вежливости и стиль коммуникации: Сопоставление английских и русских лингвокультурных тради*. М.: Рукописные памятники Древней Руси.
70. Персикова, Т. Н. (2007). *Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: Учебное пособие*. М.: Логос.
71. Прохоров, Ю. Е., & Стернин, И. А. (2006). *Русские. Коммуникативное поведение*. Москва: Флинта.

72. Садохин, А. П. (2010). *Введение в межкультурную коммуникацию*.

73. Фрик, Т. Б. (2013). *Основы теории межкультурной коммуникации*.

## ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. <https://open.maricopa.edu/com110/chapter/4-2-types-of-nonverbal-communication/>  
(дата обращения: 15.05.2024)
2. <https://www.russianpod101.com/blog/2019/08/16/russian-body-gestures/#2> (дата обращения: 10.04.2021)
3. <https://studfile.net/preview/4552599/page:3/#7> (дата обращения: 10.04.2021)
4. <https://studfile.net/preview/4552595/> (дата обращения: 10.04.2021)
5. <https://www.russianfromrussia.com/facial-expressions-in-russian/> (дата обращения: 10.04.2021)
6. <https://www.humintell.com/2010/12/in-your-face/> (дата обращения: 10.04.2021)
7. [https://www.rbth.com/blogs/2013/11/14/red\\_white\\_blue\\_color\\_symbolism\\_in\\_russian\\_language\\_31727.html](https://www.rbth.com/blogs/2013/11/14/red_white_blue_color_symbolism_in_russian_language_31727.html) (дата обращения: 15.03.2021)
8. <https://culturalatlas.sbs.com.au/russian-culture/russian-culture-communication> (дата обращения: 16.11.2020)
9. <https://virtualspeech.com/blog/how-to-start-a-presentation> (дата обращения: 25.10.2021)
10. <https://virtualspeech.com/blog/tell-story-delivering-presentation> (дата обращения: 25.10.2021)
11. <https://virtualspeech.com/blog/average-speaking-rate-words-per-minute> (дата обращения: 25.10.2021)



27. <https://partacademy.ru/journal/tpost/gk01t0ai11-uznai-lzhetsa-i-vozdihatelya-svoego-tozh> (дата обращения: 12.09.2024)
28. <https://dzen.ru/b/ZU3K58J3HQBVAxp4> (дата обращения: 11.09.2024)
29. <https://www.factroom.ru/istoriya/10-istinno-russkih-zhestov-i-ih-proiskhozhdenie> (дата обращения: 11.09.2024)
30. <https://images.app.goo.gl/mAjj2XPUMHEYYTMu5> (дата обращения: 11.09.2024)
31. <https://www.istockphoto.com/ru/фотографии/палец-на-губах> (дата обращения: 11.09.2024)
32. [https://galeri12.uludagsozluk.com/503/sozluk-yazarlarinin-sevgilileriyle-fotografлари\\_983153.jpg](https://galeri12.uludagsozluk.com/503/sozluk-yazarlarinin-sevgilileriyle-fotografлари_983153.jpg) (дата обращения: 11.09.2024)
33. <https://www.infoniac.ru/upload/medialibrary/3de/3de90d7576b8d91f7c08925d244f6e24.jpg> (дата обращения: 11.09.2024)
34. <https://share.google/images/Vm4Nd1hW2aaTkhlr> (дата обращения: 11.09.2024)
35. <https://share.google/images/gip520fnnddga0C29> (дата обращения: 11.09.2024)
36. <https://share.google/images/TKQ9SP8W0MyIcGiLd> (дата обращения: 11.09.2024)
37. <https://share.google/images/fSKCaIjrizqZO16qK> (дата обращения: 11.09.2024)
38. <https://images.app.goo.gl/CsrAyMfUBth35zKE6> (дата обращения: 11.09.2024)
39. <https://images.app.goo.gl/gu31AzVunGHvXxHdA> (дата обращения: 11.09.2024)
40. <http://ldsgghanamtc.blogspot.com/2017/04/week-2-and-african-handshake.html> (дата обращения: 11.09.2024)
41. <https://www.easytrackghana.com/images/photos2/mobile/greeting-chief-in-akropong.jpg> (дата обращения: 11.09.2024)
42. <https://www.theghanareport.com/wp-content/uploads/2024/07/Screen-Shot-2024-07-19-at-1.40.35-AM-522x375-1.png> (дата обращения: 11.09.2024)
43. <https://www.graphic.com.gh/images/2019/jan/09/boz.jpg> (дата обращения: 11.09.2024)

### ПРИМЕЧАНИЕ

1. Агбаджа — это традиционный танец народа эве в Гане, выражающий общинное торжество. Жесты рук, мимика и позы тела передают особый смысл.
2. Кпанлого — это традиционный танец народа га в Гане, который обычно исполняется в опущенной позе с согнутыми коленями и спиной и с сексуально навязчивыми движениями.
3. Пилоло (pilolo) – это игра, в которой участвует как можно больше игроков. Игрокам показывают обычный предмет, обычно это части метел, после чего их отправляют в определенное место ждать, пока ведущий спрячет предметы. Затем ведущий кричит: "пилоло!" - и игроки бегут искать спрятанные предметы. Побеждает тот, кто первым найдет и пересечет линию.
4. Перетягивание каната – это традиционная игра, в которой две команды подтягивают друг друга к победной отметке, натягивая веревку. В другом варианте члены команды держатся друг за друга, а лидеры сцепляют пальцы, пытаясь перетянуть друг друга через отметку.
5. Пимпина (rimpina) – это игра, в которой минимум 5 игроков должны сидеть близко друг к другу. Чем больше количество игроков, тем интереснее игра. Один игрок перемещается от одного конца группы к другому, напевая и постукивая по каждой ноге игроков. Та нога, на которой заканчивается песня, поднимается, и песня начинается сначала, пока один человек (победитель) не останется с одной ногой на полу.
6. Антоачире (antoakyire) – это общественная игра, в которой обычно участвуют до двадцати молодых людей. Перед началом игры выбирается место или объект для укрытия, и нарушитель может быть избит, как только добежит до места или объекта для укрытия. Правило игры состоит в том, что никто из сидящих не должен оглядываться назад. Один из игроков, держащий в руках кусок ткани,

начинает бегать позади остальных, сидящих в кругу, и петь во главе с ними песню. В процессе этого человек с куском ткани тайно и незаметно бросает его за спину одного из сидящих и продолжает петь как ни в чем не бывало. Тот, за спиной у кого брошена тряпка, должен поднять ее и побежать за тем, кто ее уронил, чтобы не быть избитым, когда этот человек вернется к ним. Затем он должен добежать до места или объекта, где можно спрятаться. Игра продолжается с новым игроком.

7. “Я – тигр” (I am a tiger) – это игра, в которой мать защищает своих детей. В ней один из игроков играет роль тигра, который хочет покормиться на других игроках, каждый из которых должен выбрать разные цвета. Один из игроков выступает в роли матери, которая откликается на стук тигра в дверь. Они должны выбрать цвета, которые тигру будет трудно угадать. Каждый, чей цвет будет назван, должен выйти из дома, убежать от тигра и вернуться домой, иначе его съедят. Игра в любом случае заканчивается, когда тигр угадывает все цвета и ловит игроков до того, как они вернутся домой, или когда им всем удастся сбежать от него.
8. Салочки – это игра, в которой один игрок пытается задеть другого, бегая за другими игроками. Цель состоит в том, чтобы не быть самым медленным в группе так как игра никогда не заканчивается. В народе она называется "итс он ю" (это на тебя).
9. Кенте (Kente) – это разновидность ярко окрашенной шелковой и хлопчатобумажной ткани, состоящей из отдельных полосок, переплетенных вместе.

10. Адинкра (Adinkra) – это визуальные символы, представляющие концепции, пословицы и афоризмы. Они широко используются в тканях, логотипах, керамике и архитектуре.

