

УДК 005.57(075)

<https://doi.org/10.24195/2616-5317-2023-36-12>

СЕМІОТИЧНІ ЧИННИКИ В РОБОТІ ПЕРЕКЛАДАЧА (ЕЛЕМЕНТИ КІНЕСИКИ)

Хуан Юйцзе

викладач-стажист кафедри перекладу і теоретичної та прикладної лінгвістики Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»,
Одеса, Україна
e-mail: huang.yujie@pdpu.edu.ua

Лі Сюелу

викладач-стажист кафедри перекладу і теоретичної та прикладної лінгвістики Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»,
Одеса, Україна
e-mail: liu.xuelu@pdpu.edu.ua

Лю Юйцзе

викладач-стажист кафедри перекладу і теоретичної та прикладної лінгвістики Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»,
Одеса, Україна
e-mail: liuyujie-21@pdpu.edu.ua

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено огляду семіотичного навантаження основних рухів долоней і мімічних м'язів у різних культурах. Її завдання — виділити типові для східних і західних традицій невербального спілкування кінесими (на матеріалі невербальних засобів, пов'язаних із рухами рук, долоней і очей) та схарактеризувати їхню комунікативну семантику як допоміжних засобів, на які потрібно звертати увагу перекладачам. Спостереження за східними та західними культурами невербальної комунікації показує спільність

багатьох кінесем для цих світів, однак семіотичне навантаження однакових рухів у різних культурах часто не збігається, ба, більше — демонструє абсолютно протилежні комунікативні сенси. В цьому інколи переконують власне мовні аналоги невербальних знаків, зокрема фразеологізми. Руки й погляд візаві — перше, що впадає в око при початковому встановленні зорового контакту й попередньому оцінюванні адресата, а отже, етнічну семіотику обох наборів кінесем необхідно правильно і вчасно інтерпретувати, що є одним із важливих чинників якісного перекладу.

Ключові слова: невербальний, лінгвальний, комунікація, переклад, кінесика.

Вступ. Кінесика як сума рухів тіла (жестів, мімки, пантоміміки, напряму погляду), хоч і допоміжний, але надзвичайно важливий спосіб міжособистісного спілкування. Цей засіб ще влучно визначають як «імпліцитну риторику» (Mehravian, 2017: 54 і наст.). Для фахівців із усного перекладу знання кінесичних елементів є нагальною необхідністю, оскільки нехтування ними, неухвага до деяких рухів тіла, важливих для невербального сегмента комунікативної культури багатьох народів, часто призводить до непорозумінь, відсутності бажаного результату спілкування або загалом унеможливорює досягнення цілей комунікації. Зміст, набір і комбінація рухів (вони становлять «граматику» невербальної поведінки) людського тіла можуть відрізнятися в різних традиціях комунікації, тому спільні для кількох культур жести часто мають абсолютно різну семантику, на що потрібно зважати при спілкуванні. Існують і рухи, специфічні, унікальні для традицій спілкування якогось одного етносу; це так звані етнографічні жести, що становлять своєрідну «лексику» невербального обміну думками в рамках ритуалу, міжособистісного етикету (при *першому* знайомстві, при зустрічі з *уже* знайомими, в присутності старших за віком, статусом тощо). Акцент на вивченні такого матеріалу сприяє якісній підготовці перекладачів, а тому завжди буде **актуальним**.

Розвідка присвячена огляду семіотичного навантаження основних рухів долоней і мімічних м'язів у різних культурах, що становить нашу **мету**. Відповідно, її **завдання** — виділити типові для східних і західних традицій невербального спілкування кінес[се]ми та схарактеризувати їхню комунікативну семантику як допоміжних засобів, на які потрібно звертати увагу перекладачам.

Методи, використані в студії, це: описовий, пояснювальний, зіставний, (частково) метод класифікації.

Аналіз матеріалу. Отже, розглянемо основні значення, якими наділяються рухи долоней і рухи лицьових м'язів у комунікативних традиціях деяких культур Заходу та Сходу.

І. ДОЛОНІ

1.1. Положення долоней як маркер емоційного, фізичного та інтелектуального стану комунікантів. Вираження вольових зусиль через положення долоней.

Поплескування — ознака:

а) радості, якщо йдеться про плескання в долоні (в деяких культурах Європи супроводжується сміхом);

б) знервованості, нетерпіння коли йдеться про поплескування (книгою, віялом, стеком etc.) по розкритій долоні *лівої* руки (в традиціях невербального спілкування слов'ян, німців, англійців, американців);

в) здивування, якщо долонею лясають по лобі (вірогідний еквівалент вербального «Як я міг забути!», «Це ж так просто!»). Щоправда, існують і етнокультурні відмінності в семантиці цієї дії. Наприклад, у німецькій комунікативній традиції цей акт означає, що почутий вислів видається співрозмовнику безглуздом, і таке саме значення він мав у «дворовій субкультурі» деяких регіонів України початку 90-х років минулого століття.

Повільне тертя долонями одна одну сигналізує про передчуття чогось приємного, а *швидке* — про сильне збудження комуніканта. А от у китайській традиції використання рухів тіла тертя долоней [сiǔshǒu] — ознака того, що людина змерзла. В корейській же культурі подібний жест у деяких етнографічних регіонах є наслідком шаманської практики задля «кликання» удачі перед подорожжю чи просто для поліпшення здоров'я.

Підкликання долонею. У різних системах засобів невербального спілкування цей жест дійсно може означати бажання покликати когось до себе. Проте існують нюанси, які потрібно знати перекладачу. Зокрема, в російській, українській, білоруській і китайській культурі мовленнєвої взаємодії дійсно кличуть, долонею, загинаючи пальці, однак **східні слов'яни** при цьому спрямовують долоню *вгору*, тоді як **китайці** — *навпаки*.

Зчеплення рук за спиною або ж накладання долоні на долоню сигналізують про занадто високу зарозумілість того, хто демонструє таке

положення рук, чи про почуття явної переваги над іншими комунікантами.

Долоні вгору (palms up), наприклад, в англійській системі невербальних засобів спілкування є еквівалентом будь-якої фрази, що засвідчує невпевненість одного з комунікантів. Досить часто ця дія супроводжує вислови *I think... I gess...*

Долоні вниз (palms down) фактично означає, що вислів, який супроводжується цим жестом, є остаточним, не може бути оскарженим, не підлягає сумніву. Його використовують при фразах, до складу яких входять лексичні одиниці *clearly* 'очевидно', 'звісно', 'певна річ', *certainly* 'звісно', 'безумовно', *no doubt* 'без сумніву', *absolutely* 'абсолютно', 'безумовно' etc.

Долоня, повернена вгору під долонею партнера, означає готовність підкоритися, це несвідомий знак співрозмовнику, чие домінування в ситуації визнається (див. ще: Гавриш, 2010). Пор. відбиття такої культурної семантики власне у мові, зокрема, у фразеології: кит. 得心应手 — *так, як хоче (хотілося), слухняний [чийсь] волі* зі стрижневим поняттям *рука, долоня*, позначеним відповідним ієрогліфом 手.

Долоня, повернена вниз на долоні партнера, в традиціях невербального спілкування деяких етносів висловлює прагнення домінувати, спробу власноруч контролювати ситуацію. В російському старому фразеологізмі *моя завжди сверху твоей будет* означає саме долоню (вказівка на випущений при еліпсисі компонент — жіночий рід присвійного займенника *моя*) в ситуації укладання нерівної угоди, один із комунікантів (хто підкоряється) простягає руку долонею вгору, а другий (хто має виграшну позицію) — долонею вниз. Ще одна ілюстрація — англ. прислів'я *upper hand* — *рука (мається на увазі долоня) сверху, означає 'мати перевагу'*.

Кілька слів про **комбіновані жести**, в яких беруть участь не лише долоні.

Знизування плечима з піднятими долонями вгору кистями рук — жест, який маніфестує невпевненість одного з комунікантів або незнання ним чогось, важливого при розмові.

Уклін із опущеною головою при опущених і притиснутих до тіла руках. У деяких країнах Середнього Сходу такий жест, коли долоня правої покриває кисть лівої, є вказівкою на шанобливе вітання;

З'єднані долоні, прикладені до голови чи грудей. Цей жест використовується в місцевій культурі невербальної комунікації Таїланду. Зокрема, їх прикладають тим вище, чим значнішим є статус особи, якій цей жест адресований.

Із літератури про роль долоней (і загалом рук) в американській традиції невербального спілкування див.: (Pease, 2004: 20, 27, 28, 31–32).

1.2. Мовні еквіваленти невербальних засобів спілкування — рухів рук. Жести здебільшого виконують допоміжну роль в процесі комунікації, однак часом семіотика рухів тіла «інтегрується» в семантику мовних одиниць, дістаючи подвійного кодування в парі «природна мова — мова тіла». Обриси екстралінгвальної, невербальної поведінки добре засвідчені фразеологією різних мов, і їх потрібно враховувати в практиці усного перекладу. Пор. такі показові приклади, як англ.:

To force someone's hand — спонукати до думки, подати ідею

To have a hand in smth — докласти руку

To have a light hand — бути делікатним, тактовним (у розмові)

To have a heavy hand — бути суворим, нетактовним

To get/take the upper hand — взяти під контроль, мати перевагу в чомусь

To get out of hand — вийти з-під контролю (рос. отбиться от рук).

upper hand — мати перевагу

Ці приклади, а також багато інших непогано ілюструють шаблони невербального спілкування, описані вище (див.).

II. ОЧІ ТА ПОГЛЯД

Першим кроком до спілкування досить часто є зоровий контакт між потенційними комунікантами, який одразу може визначити характер і атмосферу вербальної взаємодії, тобто багато в чому він детермінує її можливі результати. Отже, навряд чи можна нехтувати знаннями окулесики задля досягнення ефективності перекладу. Аксиоматичним є твердження, що для по-справжньому ефективного спілкування потрібен постійний зоровий контакт, який учасники вербального обміну мають підтримувати, поки триває розмова, відводячи йому більшість часу. Нічого не вдієш, оскільки неможливо оминати нерозривний зв'язок типової для культури спілкування «поведінки погляду» та контактністю/дистантністю комунікації.

Тут доречно нагадати деякі положення семіотики обличчя, важливі для нашої теми. Йдеться про функції погляду та «базові» значення виразу очей.

Погляд має такі основні *функції*, важливі для комунікації:

– когнітивна (комунікант прагне передати важливу для нього інформацію та прочитати відгук на неї в очах адресата, тобто дізнатися, про першу реакцію співрозмовника);

– моніторингова (фізіологічна реакція на потребу збільшити або зменшити обсяг трансльованої інформації, що надходить до учасників комунікативної дії);

– емотивна (передає відповідні почуття);

– волюва (транслює волю, бажання комунікантів);

– контрольна (перевірка, наскільки повно сприйняте трансльоване повідомлення, чи зрозуміле воно адресату);

– регулятивна (очима висловлюється вимога обов'язково відреагувати на трансльоване повідомлення).

Відповідно до функцій, *вирази очей можуть означати*:

– готовність до спілкування;

– вплив на волю співрозмовника;

– контроль над співрозмовником і його поведінкою;

– бажання встановити вербальний контакт і отримати необхідні свідчення;

– висловлення почуттів.

У різних етносів погляд може сприйматися в той чи той спосіб залежно від місцевих культурних реалій і традицій спілкування, в яких завжди існують важливі невербальні нюанси. При цьому очікувана/неочікувана реакція співрозмовника при усному спілкуванні після встановлення зорового контакту залежить від кількох характеристик і, звісно, типу погляду. Погляди визначаються з урахуванням таких **критеріїв**, як:

– тривалість;

– інтенсивність;

– статичність/динамічність.

Відповідно, **основні характеристики погляду** — це:

– напрям;

– тип погляду (як спосіб візуального впливу), а саме: а) прямий погляд в очі (він часто сприймається як погляд виклику); б) гіпно-

тичний (змушує підкоритися без спротиву); в) агресивний (викликає в адресата збудження, ставить його в незручне становище).

2.1. Сприйняття прямого погляду носіями азійських культур невербального спілкування. Носії східних традицій комунікації некомфортно почуваються, коли співрозмовник демонструє прямий погляд в обличчя (face gaze) або ж прямий погляд в очі (direct eye gaze).

Японці, чия етика побудована саме на ввічливості, не дивляться в очі співрозмовнику, вони радше глядітимуть у бік шиї свого візаві (Pronnikov, Ladanov, 1996). Тут доречно наголосити, що в японських лекторів не прийнято дивитися на слухачів. Для зворотного зв'язку їм достатньо випрямленої спини та злегка схиленої вперед голови тих, хто сидить в аудиторії, аби показати пильну увагу, глибоке зацікавлення тим, що повідомляє співрозмовник. Перекладач-європеєць, розмовляючи з японцем, який не дивиться на нього, може сприйняти це як відсутність контакту зі співрозмовником, натомість, і прямий погляд європейця погано сприймається японцем (Bornlund, 1975).

У комунікативній культурі китайців прямий погляд узагалі вважається формою агресії, спробою пригнітити співрозмовника. Не дарма в китайській мові фразема 目不转睛 [mu bu zhuan jing] (дослівно — mu 'око' & bu 'ні' & zhuan 'повертатися' & jing 'очне яблуко') має згубне значення, позначаючи що в очах *не рухаються* («*повертаються*») очні яблука.

Щоправда, Схід також неоднаковий щодо оцінки прямого погляду. Наприклад, араби вважають відсутність прямого погляду як *про-яв неухаги, неповаги*, і це теж позначається на результаті спілкування, тим більше в умовах усного двостороннього перекладу.

Отже, задля уникнення проблем при усному перекладі мовлення носіїв подібних культурних «уподобань» варто використовувати так званий односторонній погляд (one-sided look), тобто погляд однієї людини на іншу без акценту на обличчі. Альтернативою такому погляду в ситуації, коли прямий контакт очей небажаний, доцільно намагатися уникати погляду (gaze avoidance), тобто прагнути не дивитися в очі співрозмовнику, або ж загалом «пропускати» погляд (gaze omission), тобто намагатися зовсім не дивитися на співрозмовника.

2.1.1. Гендерні та статусні обмеження в культурі прямого погляду. У країнах Південно-Східної Азії жінкам просто заборонено дивитися

прямо у вічі чоловікам, особливо незнайомим. У цих країнах підлеглі не дивляться у вічі начальникам, оскільки подібна дія розцінюється як *зухвалість, неповажлива поведінка*, звідси може виникнути непорозуміння. Все це потрібно враховувати перекладачу в умовах комунікації з носіями культурних традицій Азії.

2.1.2. Кількість поглядів у обличчя. В комунікативних культурах Азії, Африки велика кількість поглядів, спрямованих на обличчя, вважається *ознакою неповаги чи переваги*.

2.2. Сприйняття прямого погляду носіями європейських культур невербального спілкування. Протилежна картина спостерігається в західних культурах спілкування. По-перше, для носіїв південноєвропейських традицій спілкування нормою є довга тривалість погляду порівняно з північними європейцями. По-друге, прямий погляд сприймається як ознака ширості: американці часто (і це добре проілюстровано їхнім кінематографом різного часу) не довіряють співрозмовнику, який з певних причин не дивиться їм у вічі. Отже, тривалість візуального контакту між учасниками комунікативного акту фактично прямо пропорційна зростанню довіри між ними. І навпаки, відсутність прямого погляду часто сигналізує, що співрозмовник не цікавий іншим комунікантам.

Отже, найдоцільнішою тактикою перекладача усного мовлення в середовищі, де панують такі комунікативні уподобання й етика, буде використання або так званого спільного погляду (mutual gaze) — погляду партнерів один на одного, або контакту очей (візуальний контакт = eye contact), як це відбито в семантиці власне мовного звороту англ. *to see eye to eye to with someone* — *дивитися очі в очі з кимось*.

2.3. Особливості семіотики погляду (з урахуванням культурних складників).

У світогляді більшості європейських і американської культур відкритий (тобто прямий) погляд — чіткий маркер відсутності провини. Однак, якщо перекладач працює з полікультурним контингентом, він мусить зважати на деталі, властиві поведінці членів такого полікультурного колективу. Добре відомим, практично хрестоматійним, є випадок, коли вчитель школи в США в класі, де навчалися носії різних культур спілкування, покарав ні в чому не винного учня з Пуерто-Ріко, зрозумівши його погляд у землю як ознаку провини. Учень розповів про несправедливість батькам, які мусили звернутися до ди-

ректора школи, аби розібратися, в чому причина покарання. Дізнавшись про те, які критерії «визначення» винного використав педагог, батьки пояснили, що їхній син добре вихований. Річ у тім, що пуерториканський етикет зобов'язує дітей не дивитися в очі, коли до них звертається вчитель — шанована в їхньому суспільстві особа. Отже, те, що вчитель сприйняв як прояв провини, насправді було знаком поваги до нього [R. Brislin]. І загалом, у комунікативних традиціях Латинської Америки прийнято вчити дітей опускати очі при розмові зі старшими за віком.

Однак і в деяких штатах США правила етикету змушують молодшого не дивитися прямо в обличчя старшій за віком людині.

Тут можна акцентувати на кількох функціях, які в європейській, американській та китайській культурах невербальної комунікації виконує прямий погляд із широко розкритими очима:

— сильний подив (при цьому широко розкриті очі передають різні ступені подиву, аж до потрясіння). Еквівалент широко розплющених очей в мовних одиницях, наприклад, становить китайський фразеологізм із відповідним соматизмом 目瞪口呆 [mu deng kou dai] — (загальний сенс) *очі на лоб лізуть*, тобто очі розширюються від переляку (подиву) і широко розтуляється рот;

— нерозуміння чогось;

— сильне бажання щось мати. Пор. вираження подиву в комбінації мовних засобів, напр., китайських: 目光如炬 [mu guang ru ju], дослівно — *mu guang* ‘погляд’ & *ru* ‘як’ & *ju* ‘вогонь, смолоскип’, тобто *погляд вогняний* або ж *очі горять як смолоскип*;

— переляк. Пор. у мовній картині світу китайців «виричувати» очі як ознаку переляку: 目瞪口呆 [mu deng kou dai] (дослівно: *mu* ‘очі’ & *deng* ‘виричувати’ & *kou* ‘рот’ & *dai* ‘який зацепенів’), тобто *остовніти з вириченими очима і розтуленим ротом*.

— біль. Пор. рос. *глаза чуть не вылезли* (від болю), тоді як при доданні слова *лоб* ця модифікована фразема означає сильний подив;

— неприязнь. Пор. в мовному еквіваленті англ. *give someone the evil eye* — *подивитися на когось злим оком*;

— зацікавленість комуніканта чим-або ж ким-небудь. В цьому разі сума мікрорухів мімічних м'язів (м'язів обличчя) в традиціях невербального спілкування китайців має аналог на власне мовному рівні, пор. 眼花缭乱 [yan hua liao luan], власне — *я бачу багато гарного й не*

знаю, що обрати, а також 目不暇接 — *очі розбіглися* (про стан людини, пов'язаний із розмаїттям вражень щодо побаченого, а також із розмаїттям однаково цікавих предметів, які приваблюють людину, розвиваючи її зацікавленість). Зазначений вище фразеологізм 目光如炬 [mu guang ru ju] може вживатися й у значенні ‘хтось пристрасно зацікавився чимось’;

— увагу. Пор. ідіоми, які дублюють семіотику прямого погляду: англ. *keep one's eye on the ball* — бути зосередженим на тому, що ви робите нині, фокусувати свою увагу на поточних задачах, *бути уважним*.

Отже, кожна етнічна культура спілкування як частина загальнонародної культури виробляє свою суму правил для регулювання поглядів і візуальної уваги. Мета цього — *підтримувати* в представників етномовного колективу впевненість у тому, що вони прив'язані один до одного, і одночасно *приборкувати* агресію, що інколи виникає при комунікації. Тож, не дивно, що багато чого в розумінні цих правил може сказати окулесика.

Висновки. Побіжний огляд кількох кластерів елементів системи невербального спілкування в Європейській (й Американській), Азійській культурних традиціях засвідчує спільність багатьох кіне[се]м для цих світів, однак семіотичне навантаження однакових рухів у різних культурах часто не збігається, ба, більше — демонструє абсолютно протилежні комунікативні сенси. В цьому інколи переконують уласне мовні аналоги невербальних знаків, зокрема фраземи. Відповідно, для правильного акцентування на важливих у процесі усного перекладу культурних смислах перекладач повинен належним чином орієнтуватися в символах тієї мовної культури (та її екстралінгвальному супроводі), в парадигмі якої він працює. Особливу увагу при усному перекладі фахівець-перекладач має приділити сукупності рухів рук, зокрема положенню долоней, а також кінесемам, які «створюють» тип погляду, і власне типам погляду, для чого потрібно знати критерії, що висуваються до погляду в різних невербальних системах спілкування. Руки й погляд візаві — перше, що впадає в око при початковому встановленні зорового контакту й попередньому оцінюванню адресата, а отже, етнічну семіотику обох наборів кінесем необхідно правильно і вчасно інтерпретувати, що є одним із важливих чинників якісного перекладу.

Перспективи подальшої роботи в цьому напрямку ми бачимо в зіставному дослідженні семантики невербальних засобів комунікації в культурах Китаю та Європи.

ЛІТЕРАТУРА

Гавриш М. Невербальна поведінка в ситуаціях соціального та ситуативного домінування. *Мова і суспільство* : [збірник наук. праць]. Львів : Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка, 2010. Вип. 1. С. 208–214.

Bornlund D. C. Communicative styles in two cultures: Japan and the United States. *Organization of behavior in face-to-face interaction* [A. Kendon, R. M. Harris, M. R. Key — eds]. The Hague, Netherlands : Mouton, 1975. P. 427–456.

Mehrabian A. *Nonverbal Communication*. Chicago : Aldine ; Atherton, 2017. 235 p.

Pease A., Pease B. *The Definitive Book of Body Language*. Australia : Pease International, 2004. 386 p.

Pronnikov V. A., Ladanov I. D. *Japanese*. М. : ViM, 1996. 398 p.

SEMIOTIC FACTORS IN THE WORK OF TRANSLATOR (ELEMENTS OF KINESICS)

Huang Yujie

teacher trainee of the Department of Translation, Theoretical and Applied Linguistics, State Institution «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky», Odessa, Ukraine
e-mail: huang.yujie@pdu.edu.ua

Li Xuelu

teacher trainee of the Department of Translation, Theoretical and Applied Linguistics, State Institution «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky», Odessa, Ukraine
e-mail: liu.xuelu@pdu.edu.ua

Liu Yujie

teacher trainee of the Department of Translation, Theoretical and Applied Linguistics, State Institution «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky», Odessa, Ukraine
e-mail: liuyujie-21@pdu.edu.ua

АНОТАЦІЯ

The paper is devoted to the consideration of semiotic load of the basic movement of the palms and mimic muscles at different ethnic cultures. Its task is to

highlight kinesemes, which are typical for Eastern and Western traditions of non-verbal communication (here is used data of non-verbal means, related to the movement of hands, palms and eyes) and characterize their communicative semantics as auxiliary means, which need to pay special attention of translators. Observation of Eastern and Western cultures of non-verbal communication evidences commonality of many kinesemes for these cultural worlds, however semiotic load of equal movements at different cultures often does not coincide and even more demonstrates absolutely opposite communicative meanings. Properly lingual equivalents of non-verbal means, particularly phraseologisms, sometime are able to confirm all told. Hands (palms) and gaze of the interlocutor are the details, which catch the eye in establishing of visual contact and preliminary evaluation of the counterpart. Consequently ethnic semiotics of both sets of kinesemes should be interpreted correctly and on time to provide high-quality translation.

Key words: non-verbal, lingual, communication, translation, kinesics.

REFERENCES

Gavrysh M. (2010). Neverbal'na povedinka v sytuatsiyakh sotsial'nogo ta sytuatyvnoho dominuvann'a [Non-verbal Behavior in the Situations of Social and Situational Domination]. *Mova i suspil'stvo* [Language and Society]. Lviv : LNU named after Ivan Franko, Vol. 1, pp. 208–214 [in Ukrainian].

Bornlund D. C. (1975). Communicative styles in two cultures: Japan and the United States. *Organization of behavior in face-to-face interaction* [A. Kendon, R. M. Harris, M. R. Key — eds]. The Hague, Netherlands : Mouton, pp. 427–456.

Mehrabian A. (2017). *Nonverbal Communication*. Chicago : Aldine ; Atherton.

Pease A., Pease B. (2004). *The Definitive Book of Body Language*. Australia : Pease International.

Pronnikov V. A., Ladanov I. D. (1996). *Japanese*. М. : ViM.

Стаття надійшла до редакції 23.06.2023