

- 1. Понятия общения и коммуникации

- Общение есть способ существования человека в обществе.
- Без взаимодействия с окружающими невозможно формирование личности человека, его воспитание, развитие интеллекта.
- Общение помогает организовать совместную работу, наметить и обсудить планы, реализовать их.

- Человек на протяжении многих столетий находится в различных ситуациях общения, делает выводы, обобщает. Народ в пословицах, поговорках, песнях, сказках, былинах выразил свое понимание значения общения в жизни человека, определил его положительные и отрицательные качества, требования к участникам общения:

- В чужой беседе всяк ума наберется;
- Красно поле пшеном, а беседа умом;
- Слово не зря молвится;
- Говорит день до вечера, а послушать нечего;
- Во многословии не без пустословия;
- Много наговорено, да мало сказано;

- Наговорили, что наварили, а глянь – ан и нет ничего;
- Я ему про Фому, а он мне про Ерему;
- Наш разговор – разговор глухих;
- Петь хорошо вместе, а говорить порознь;
- Лучше ногою запнуться, чем языком;
- С ним натошак не сговоришься;
- Коня на вожжах удержишь, а слова с языка не воротишь;

- Не спеши языком, торопись делом;
- Слово не стрела, но пуще стрелы разит;
- Рана от ножа залечивается, перед раной, нанесенной словом, врач бессилён;
- В ссорах да во вздорах пути не бывает;
- Много бранился, а добра не добился;
- Спорить спорь, а браниться грех;
- С брани люди сохнут, а с похвальбы толстеют;
- Брань не смола, а саже сродни: не льнет, так мараёт и др.

- На первый взгляд содержание понятия «общение» не требует особых разъяснений, а между тем речь идет о сложном процессе взаимодействия людей.
- в современной науке существует огромное количество несовпадающих определений данного термина .
- Это объясняется полисистемностью и многогранностью явления.

- Проблемами общения занимаются представители разных наук – философы, психологи, лингвисты, социологи, культурологи и др. Они рассматривают общение с позиции своей науки, выделяют специфические аспекты его изучения и формулируют соответствующее определение.
- Понятие «общение» приобрело междисциплинарный характер. Кроме того, и среди ученых, работающих в рамках одной науки, существуют разные взгляды на общение.

- наряду с термином «общение» широкое распространение получил термин «коммуникация».
- словарная статья из «Лингвистического энциклопедического словаря»: «**Коммуникация** (лат. *communis* – делаю общим, связываю, общаюсь) – общение, обмен мнениями, сведениями, идеями и т. д. – специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности»

- Понятие коммуникации шире понятия общения.
 - **Коммуникацией называют любые линии, пути, формы связи.**
- Сравнить выражения: подземные коммуникации, водная коммуникация, массовая коммуникация, средства массовой коммуникации и др.

- Например, в словосочетании теория коммуникации невозможно заменить зависимое слово термином «общение», поскольку речь идет не о теории общения, а о теории передачи информации по каналу связи.
- Лингвисты же обычно говорят об одном из видов коммуникации, а именно о речевой коммуникации, и в этом смысле употребляют данное слово как синоним слова общение.

Коммуникация

- Это информационный процесс, т. е. передача информации
- Это связь субъекта с любым объектом, в роли которого может выступать человек, животное, машина и др.
- Это односторонний монологический процесс: кто-либо адресует информацию кому- или чему-либо: человек → другой объект

Общение

- это двухслойное явление, включающее и практическую составляющую, и духовную
- это связь между субъектами (людьми)
- это двусторонний процесс, имеющий характер диалога: человек ↔ человек
 - **Общение, или коммуникация, базируется на следующих категориях:**

- ситуация общения, или ситуационный контекст речи;
- производство и понимание речевых и невербальных средств общения;
- коммуникативная компетентность участников общения;
- модальность диалога (отрицательная – имеет место конфликт, взаимное неприятие; положительная – содержит настрой на творческий продуктивный диалог; нулевая – характеризуется безразличием к собеседнику и отсутствием установки на восприятие его речи);
- ролевое и функциональное поведение участников общения.

- **Человеческое общение, по данным исследователей, на две трети состоит из речевого (вербального, словесного) общения:**
 - именно при помощи речи чаще всего происходит общение между людьми.
 - контактируя с другими людьми, человек совершает речевые действия. таким образом, общение есть деятельность, в рамках которой осуществляется сложная речевая деятельность.

- Вербальная (речевая) деятельность предшествует другим видам деятельности, сопровождает их, т. е. составляет основу любой другой деятельности человека – производственной, коммерческой, финансовой, научной, управленческой.
- Так, образование, обучение, пропаганда знаний немыслимы без общения посредством речи.
- Иначе говоря, особенность речевой деятельности заключается в том, что она всегда включается в более широкую систему деятельности как необходимый компонент.

- Овладение искусством общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься.
- Люди в процессе выполнения профессиональной деятельности обязаны что-либо обсуждать, выслушивать, записывать, составлять документы, задавать вопросы и отвечать на них.

- В книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Д. Карнеги подчеркивал, что к каждому акту общения, в особенности делового взаимодействия следует тщательно готовиться: «Я предпочту лучше два часа ходить по тротуару перед конторой делового партнера, с которым у меня должна состояться встреча, чем войду в его контору, не имея абсолютно ясного представления о том, что собираюсь сказать ему я и что он, исходя из моего знания его интересов и побуждений, может ответить»

- Часто обнаруживается неумение говорить по телефону.
- Правильно говорить умеют лишь немногие, хотя по подсчетам специалистов на телефонные переговоры тратится 35 % рабочего времени.
- От того, насколько умело осуществляется речевая деятельность, зависит успех любой профессиональной деятельности.

**Менее уважительные
формулировки для вербализации
чувств**

Вы не понимаете; я не понимаю

Вы в депрессии; я в депрессии

Вам неприятно; мне неприятно

Вам противно; мне противно

Вы нервничаете; я нервничаю

**Более уважительные
формулировки для
вербализации чувств**

Вы удивлены; я удивлен(а)

Вы огорчены; я огорчен(а)

Вам неуютно; мне неуютно

Вы возмущены; я возмущен(а)

Вас беспокоит; меня беспокоит

Вам обидно; мне обидно

Меня задевает; вас
задевает

Вас бесит; меня бесит

У вас вызывает протест; у
меня вызывает протест

Противно (вам, мне)

Вызывает дискомфорт (у
вас; у меня)

Вы злитесь; я злюсь

Вы сердитесь; я сержусь

Вы боитесь; я боюсь

Вы опасаетесь; я опасуюсь

Деловой разговор

- должен длиться не более трех минут,
- текст инициатора разговора должен быть тщательно подготовлен,
- информативен, логичен, произнесен в дружелюбном тоне,
- с соблюдением среднего темпа речи
- и средней громкости голоса,
- с намеренно четким произношением дат, чисел и имен,
- без повторов и длиннот.

- Деловые переговоры будут неэффективны, а личное бытовое общение тягостным, если нарушены правила общения: участники коммуникации перебивают собеседника, проявляют нежелание считаться с его мнением, равнодушны, невнимательны к его проблемам, многословны и говорят не по существу.
- В действительности, эти правила не столь элементарны, как может показаться, поскольку общение имеет духовную, этическую составляющую.

- Существуют сферы жизнедеятельности «с повышенной речевой ответственностью», такие как журналистика, юриспруденция, менеджмент, гомилетика (искусство проповеди), преподавание и др

Итак, общение:

- это мотивированное и целенаправленное (т. е. имеющее причину и цель) взаимодействие между двумя и более индивидами;
- это взаимодействие, разворачивающееся, как любой другой процесс, во времени и в пространстве;
- это взаимодействие, осуществляемое преимущественно при помощи речи;
- это взаимодействие, в результате которого осуществляется обмен информацией между его участниками.

• 2. Функции общения

- Есть несколько классификаций функций общения.
 - Согласно словарю-справочнику «Педагогическое речеведение», различают **три вида функций общения :**

- **информационно-коммуникативные**, т. е. связанные с приемом и передачей информации, познанием людьми друг друга;
- **регуляционно-коммуникативные**, т. е. обеспечивающие регуляцию людьми поведения друг друга, организацию совместной деятельности;
- **аффективно-коммуникативные**, т. е. предусматривающие выражение эмоций, настроений, состояний.

Психолог А. А. Брудный выделяет следующие четыре функции общения:

- **инструментальная**: общение – вспомогательный компонент совместной предметной деятельности;
- **синдикативная (функция объединения)**: общение – средство создания единства вступивших в него участников;

- **функция самовыражения:** общение – средство установления контакта и взаимопонимания;
- **трансляционная:** общение – средство передачи конкретных способов деятельности, оценочных критериев и программ (обучение).

3. Виды общения

- Особенности поведения людей в процессе общения, выбор различных методов, приемов, речевых средств определяют виды общения.

**• Различают следующие
виды общения:**

- по положению коммуникантов в пространстве и времени – **контактное / дистантное;**
- по наличию или отсутствию опосредующего передающего объекта (телефона, телеграфа, записки, письма, книги, Интернет-связи и др.) – **непосредственное / опосредованное;**
- с точки зрения формы существования языка – **устное / письменное;**

- с точки зрения письменной и постоянной позиции я-говорящего и ты-слушающего – **диалогическое / монологическое;**

- с точки зрения количества участников – **межличностное** (минимальное количество участников) / **групповое** (публичное) / **массовое** (более 100 человек);

- с точки зрения обстановки общения и взаимоотношений общающихся – **частное / официальное;**

- с точки зрения отношений и оценок при соблюдении или нарушении социального равновесия – **кооперативное / конфликтное;**

- по характеру передаваемого содержания – **информационное** (нацеленное на обмен информацией, на узнавание нового, неизвестного) / **фатическое** (ориентированное на поддержание контакта, урегулирование взаимоотношений, удовлетворение потребности в общении);

- по использованию или неиспользованию универсальной знаковой системы, т. е. языка, – **вербальное (словесное) / невербальное;**
- по соблюдению / несоблюдению строгих правил построения и использования готового текста – **свободное / стереотипное**

4. Единицы общения

- К единицам общения можно отнести текст, дискурс, речевой акт, речевую ситуацию, речевое событие, речевое взаимодействие, последние три являются основными единицами общения.

- **4.1. Текст.** Общение основано на обмене текстами. Именно текст является единицей общения.
«Человек не говорит отдельно придуманными предложениями, а одним задуманным текстом»

4.2. Дискурс (от фр. discours – речь) – это

- СВЯЗНЫЙ ТЕКСТ В СОВОКУПНОСТИ С экстралингвистическими (прагматическими, социокультурными, психологическими) и другими факторами;
- текст, взятый в событийном аспекте;
- речь, «погруженная в жизнь».
- Дискурс включает и паралингвистическое сопровождение речи – мимику, жесты.

понятие прагматикона

- высказывание, наряду с собственно семантикой, т. е. значением, прямым смыслом, обладает прагматическим значением, обусловленным ситуацией общения.
- Например, фраза скоро увидимся, сказанная при расставании с близким человеком, может означать в зависимости от ситуации разное:
- «не расстраивайся, все будет хорошо», «не беспокойся обо мне», «скоро все узнаешь» и т. п.

Высказывания, у которых семантическое значение расходится с прагматическим, **называются косвенными.**

примеры косвенных высказываний и их возможных толкований:

Я приду завтра

- объявление / утверждение;
 - обещание;
 - угроза.

Это немыслимо!

- «как можно было так поступить?»
 - «как красиво!»
 - «это безобразно!»
- «ЭТО НЕВОЗМОЖНО ОСУЩЕСТВИТЬ».

- Косвенные высказывания широко используются в речи, делают речь более выразительной, сжатой, позволяют передавать разнообразные экспрессивные оттенки.

- **4.3.речевой акт** Говоря, человек совершает поступок, т. е. производит речевое действие
 - Речевая ситуация диктует правила ведения разговора и определяет формы его выражения.
- Это, к примеру, типичные диалоги на экзаменах, у железнодорожной кассы, на приеме у врача, в юридической консультации, светские беседы в гостях, на банкетах, публичные дискуссии.

4.4.Речевая ситуация

- 1) ситуация речи, ситуативный контекст речевого взаимодействия;
- 2) набор характеристик ситуативного контекста, релевантных (значимых) для речевого поведения участников речевого события и влияющих на выбор ими речевых стратегий, приемов, средств.

Речевая ситуация имеет следующие признаки:

- участники (адресант, адресат, аудитория);
- предмет речи;
- обстоятельства (место, время, используется или устная, или письменная речь, условные знаки и др.);
- код (язык, диалект, стиль);
- речевой жанр (например, проповедь)

- событие (например, церковная служба, одной из ситуаций которой является ситуация проповеди);
- оценка эффективности речи (например, тронула ли проповедь сердца);
- цель (то, что, по мнению участников, могло бы быть результатом речи в данной ситуации).

- Главными элементами речевой ситуации являются участники и отношения между ними.
- Партнеры по речевому общению (коммуниканты) – это люди, выполняющие в данной речевой ситуации определенную роль (социальную и соответствующую ей речевую), находящиеся в определенных отношениях с речевыми партнерами и реализующие свои речевые цели (намерения).

- Количество коммуникантов может быть различным (адресант и адресат; говорящий и аудитория), что определяет в свою очередь речевое взаимодействие.
- Каждый участник общения играет определенную роль.
- **Различают следующие роли:**

- ✓ симметричные и асимметричные – это роли, указывающие на равенство или неравенство партнеров по социальному положению и возрасту.
- ✓ Симметричными являются ролевые пары «ученик – ученик», «коллега – коллега».
- ✓ К асимметричным ролям можно отнести пары «ученик –учитель», «подчиненный – руководитель»;

• постоянные и непостоянные роли различаются по временному параметру:

- постоянные** – свойственны человеку на протяжении всей жизни или длительное время (роли, определяющие пол, возраст, родственные связи, профессию, уровень культуры);
- переменные** – это социальные роли, действительные только в момент общения («пациент – врач», «пассажир – кондуктор»).

- ***Внешними*** обстоятельствами общения являются пространственно-временные условия, согласно которым, различают контактное общение (устное, визуальное) и дистантное общение (например, письмо, разговор по телефону).
- Такой классификации общения соответствует различение канонических и неканонических речевых ситуаций.

- ***Каноническими*** считаются ситуации, когда время произнесения (время говорящего) синхронно времени восприятия (времени слушающего), т. е. определен момент речи;
- когда говорящие находятся в одном и том же месте и каждый видит то же, что и другой (в идеале они располагают общим полем зрения);
- когда адресат – конкретное лицо и т. д.

• ***Неканонические*** ситуации характеризуются тем, что время говорящего (время произнесения высказывания) может не совпадать со временем адресата (временем восприятия, например, ситуация письма); высказывание может не иметь конкретного адресата (ситуация публичного выступления).

• *Указательные слова в таких ситуациях употребляют особым образом.*

• Если, к примеру, говорящий по телефону использует слово *здесь*, то он обозначает только свое пространство.

• В письме субъект речи словом *сейчас* определяет только свое время, а не время адресата.

- ***Внутренними*** обстоятельствами общения являются мотивы и цели.
 - Глобальные цели говорящего называют также ***коммуникативными намерениями***, или стратегиями
 - Их типология выглядит следующим образом:

● **проинформировать** (описать, рассказать, отчитаться) – дать представление о предмете речи конкретно и беспристрастно;

● **убедить** – склонить к своему мнению, используя нужные аргументы и доказательства, апеллируя, в первую очередь, к разуму собеседника, к его жизненному опыту;

● **ВНУШИТЬ** – обратиться не только к разуму, но и к чувствам собеседника (или аудитории), используя логические и эмоциональные средства воздействия на личность;

● **побудить к действию** – призвать, убедить собеседника в необходимости действия таким образом, чтобы ответной реакцией было непосредственное действие.

4.5. Речевое событие

Под речевым событием понимается протекающий в контексте речевой ситуации дискурс. Речевое событие, как следует из его определения, включает два основных компонента:

- дискурс (речь и то, что ее сопровождает);
- речевую ситуацию (условия, обстановку, в которой происходит речевое общение между участниками, включая самих участников, которые существенно влияют на речевое событие).

Таким образом, речевое событие можно представить в виде формулы: «дискурс плюс речевая ситуация».

• 4.6. Речевое взаимодействие.

- Взаимодействие общающихся – это обмен в процессе общения не только речевыми высказываниями, но и действиями, поступками, т. е. можно выделить речевое и неречевое взаимодействие (например, расчет у кассы, общение членов семьи за обедом).

К компонентам межличностного взаимодействия относят:

- **поведенческий компонент**, который включает:
 - результаты* деятельности (успешность или неуспешность),
 - речевые *действия* и неречевые *поступки* каждого из участников общения, а также мимику и жестикуляцию, т. е. все, что можно наблюдать в собеседнике;
- **аффективный компонент**, охватывающий все, что связано с выражением эмоционального состояния собеседников;
- **информационный компонент** – осознание собеседником целей и задач взаимодействия, ситуации общения в целом.

- Речевое взаимодействие связано с речевой деятельностью, которая обычно преследует какую-то цель, поэтому имеет большое значение, результат.
- О нем судят по обратной связи, по тому, как воспринимают сказанное, как на него реагируют.

- Для адресата, как и для субъекта, важно, в какую речевую ситуацию он попадает. Например, служащего (1) вызывает начальник, (2) приглашают на лекцию по маркетингу, (3) оповещают о производственном совещании, присутствие на котором обязательно.
- В первом случае стараются определить причину вызова, если она неизвестна, обдумывают, как себя вести, о чем будет говорить начальник, какие вопросы задаст, что может предложить.

- Во втором случае адресат намечает круг вопросов, на которые желал бы получить ответ.
- В третьей ситуации поведение приглашенного на совещание определяется его ролью на этом мероприятии. Если сотрудник не входит в число организаторов собрания или выступающих, то он дает себе установку уяснить, что из услышанного непосредственно относится к его работе, что ему необходимо знать и использовать в своей деятельности

- Таким образом, у адресата на первом этапе речевой деятельности, этапе прогнозирования, рождается **внутренний план** высказывания (возможные реплики, ответы, вопросы, уточнения, возражения).
- На втором этапе адресат воспринимает речь. **Восприятие речи** состоит из декодирования сказанного субъектом, понимания содержания и оценки полученной информации.
- Третий этап – **реагирование**. Оно может быть выражено вербально. Адресат подхватывает разговор и высказывается о своем понимании предмета речи. В таком случае адресат становится субъектом (субъект и адресат меняются ролями).

- Реагирование может быть передано мимикой, жестом (выражение на лице удивления, заинтересованности, предельного внимания; кивок головы в знак согласия, при несогласии – качание головой влево-вправо; пожимание плечами как выражение сомнения и др.). Оно может быть выражено поведением адресата/адресатов (аплодисменты как одобрение, благодарность; топанье ногами, свист как неодобрение; демонстративный уход из зала и др.).
- Реакция на речь служит ее оценкой. Обратная связь – очень важный компонент любого вида общения.

5. Эффективность общения

Как сделать речевое взаимодействие эффективным?

перечень условий успешного общения :

- потребность в общении, коммуникативная заинтересованность;
- настроенность на мир собеседника;
- умение слушателя проникнуть в коммуникативный замысел (намерение) говорящего;

- способность говорящего варьировать способ языкового представления того или иного реального события (т. е. передача языковыми средствами своего отношения к предмету речи и к адресату);
- учет внешних обстоятельств: присутствие посторонних, наличие канала общения (например, телефонный разговор, записка, письмо, беседа с глазу на глаз), эмоциональное и физиологическое состояние;

- знание говорящим и слушающим норм этикетного речевого общения;
- соответствие планов и схем речевого поведения собеседников, в основе которых лежит определенный уровень человеческих отношений и социального взаимодействия.

Таким образом, эффективность речевого общения – это степень осуществления коммуникативной цели инициатором (инициаторами) общения, это достижение или недостижение собеседниками согласия.

- **6. Невербальные средства общения**
- Эффективность общения определяется также умением правильно оценить невербальное поведение участников общения.

К невербальным средствам общения относят:

- **визуальные средства**, т. е. воспринимаемые при помощи зрения.

В устном общении человек ВИЗУАЛЬНО ОЦЕНИВАЕТ:

физический облик собеседника;

его одежду как способ оформления внешности;

мимику, жесты, позы, движения, направленность

взгляда;

важно взаиморасположение коммуникантов в

пространстве.

(В письменной речи имеет значение применение графических материалов, выделений, шрифтов, значков.

Все это сигнализирует о намерениях собеседника, помогает скорректировать получаемую при помощи слов информацию, поэтому надо учиться понимать этот язык;)

● **акустические средства**, т. е. воспринимаемые на слух: голосовые параметры (темп, тембр, ритм, мелодика, интонация и др.).

● **тактильные средства**, т. е. воспринимаемые осязанием. Речь идет о прикосновениях: некоторые жесты, рукопожатия, объятия, поцелуи.

Невербальные средства обеспечивают эффективность общения.

Если между двумя источниками информации (вербальным и невербальным) возникает противоречие (говорит человек одно, а на лице у него написано совсем другое), то, очевидно, большего доверия заслуживает невербальная информация.

Австралийский специалист А. Пиз утверждает, что **слова передают 7 % информации, звуковые средства – 38 %, мимика, жесты, позы – 55 %.**

- важно не только **что** говорится, но и **как** это делается
- Учиться пользоваться невербальными средствами общения необходимо.
- Например, знаменитый адвокат А. Ф. Кони отмечал, что не все жесты производят благоприятное впечатление. Следует отказаться от резких, суетливых и однообразных движений

Существует несколько видов жестов, а именно:

- **ритмические жесты** – движения в такт речи, они подчеркивают логическое ударение, ускорение и замедление речи, место пауз;
- **эмоциональные жесты** передают разнообразные оттенки чувств, некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях: *бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, хлопнуть себя по лбу, повернуться спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь;*

- **указательные жесты** служат для выделения предмета из ряда однородных.

Указать можно взглядом, кивком головы, рукой, пальцем (указательным или большим), ногой, поворотом тела.

Какими, например, жестами вы сопроводите фразы: *Открой то окно; Эту книгу не бери, возьми вон ту; Он стоит далеко позади меня, вон там?*

- Бывают случаи, когда один и тот же жест расшифровывается по-разному в зависимости от ситуации.
- Например, идет лекция, один из слушателей, поймав взгляд другого, показывает пальцем место на руке, где носят часы. Ясно, что он хочет узнать, который час.
- Ассистент лектора делает ему тот же знак, но жест уже равнозначен словам «время истекло, пора заканчивать лекцию».
- Наконец, некоторые указательные жесты имеют условный характер. Так, если говорящий касается своей груди слева, говоря: «У него тут ничего нет», то понятно, что речь идет о бессердечном, бесчувственном человеке;

- **изобразительные жесты** – это очевидно по названию – изображают предмет.

На вопрос «Что такое винтовая лестница?» ожидаем увидеть вращательное движение правой рукой по вертикали;

при ответе на вопрос «Что такое рябь на воде?» – предполагаем увидеть волнообразное движение рукой по горизонтали.

- **символические жесты** – это условные жесты:
 - **приветствия и прощания** (помахать рукой, поклониться);
 - **категоричности** (сабельная отмашка кистью правой руки): *Никогда не соглашусь; Никто не знал; Нигде не найдете; Совершенно ясно; Абсолютно не об этом;*
 - **интенсивности** (рука сжимается в кулак): *Он такой упорный; В ней чувствуется такая собранность, активность; Честолюбив он страшно;*

- **отказа, отрицания** (отталкивающие движения рукой или двумя руками ладонями вперед): *Нет, нет! Не надо, прошу вас!*;
- **противопоставления** (кисть руки выполняет движение в воздухе «там» и «здесь»): *Пришли и молодые и старые; Одно окно на север, другое на юг; Годятся скамейки и большие, и маленькие;*

– **разъединения** (ладони раскрываются, «разъезжаются» в разные стороны): *Это совершенно разные приемы; Это надо различать; Братья разъехались;*

– **объединения** (пальцы соединяются в щепоть или соединяются ладони рук): *Они хорошо сработались; А если вместе это положить?; Давайте соединим усилия; Только объединившись, можно победить.*

Не следует забывать о том, что жесты отличаются национальным своеобразием.

Классический пример: русские в знак согласия покачивают головой вперед-назад, а болгары – влево-вправо.

В Австралии, Новой Зеландии, Великобритании два разведенных пальца (указательный и средний) с ладонью, повернутой от себя, служат знаком победы. Но если ладонь повернуть к себе, то жест равнозначен выражению «иди ты подальше». Жители Европы воспринимают этот жест, независимо от того, в какую сторону повернута ладонь, как знак победы. Кроме того, во многих странах этот жест означает цифру 2.