

Невербальні засоби комунікації

Мовчан Людмила Володимирівна

*кандидат педагогічних наук, Уманський національний
університет садівництва*

Постановка проблеми. Мова як основа людського спілкування не тільки забезпечує обмін інформацією, але й відображає емоційний стан мовців в акті комунікації. Питання співвідношення мови та емоцій є актуальними у сфері лінгвістики, адже поряд із мовленнєвими засобами на процес спілкування впливають жести співрозмовників, інтонація, паузи, рухи тіла тощо. Невербальна комунікація доповнює, підсилює мовленнєве висловлювання, допомагає розкрити змістовний бік інформації [5].

Вербальні та невербальні засоби комунікації взаємопов'язані між собою. Одночасне використання вербальних та невербальних засобів обумовлено наміром конкретизувати інформацію, зробити її більш виразною і значущою з тим, щоб вплинути на співрозмовника [4, 80].

Ученими встановлено, що різноманітні невербальні сигнали в особистісному спілкуванні несуть від 60 до 80 % інформації. Це означає, що більша частина спілкування здійснюється без участі мовного коду, але з орієнтацією на інші його складові: паралінгвістичні елементи, елементи інших семіотичних систем тощо. Завдяки двоїстості значення багатьох невербальних сигналів, їм часто надають перевагу замість використання вербального еквіваленту [3; 2].

Аналіз досліджень і публікацій. Невербальні засоби комунікації є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: Р. Бердвістен, Е. Холл, П. Екман, А. Меграбіан, П. Вацлавік, І. Горелов, А. Паславська, І. Серяков, О. Янова, Т. Колшанський та ін.

Метою даної статті є встановити основні функції та особливості невербальних засобів комунікації.

Основні результати дослідження. Невербальні засоби комунікації (далі НЗК) – це елементи комунікативного коду, що мають немовну (але знакову) природу й разом із засобами мовного коду слугують для створення, передавання і сприйняття повідомлень [2, 59].

Широке використання НЗК в міжособистісному спілкуванні пояснюється низкою причин: невербальні сигнали, які розвинулись, як засіб комунікації раніше, ніж вербальна мова, виявилися стійкими в своїх первісних функціях і часто використовуються невідомо; невербальні засоби мають певні переваги перед вербальними – вони сприймаються безпосередньо й тому мають більший вплив, незважаючи на свою короткочасність. НЗК передають відтінки ставлення, оцінки, емоцій. Вони можуть передавати інформацію, яку складно, або з якихось причин незручно висловити словами.

В основі НЗК лежить два джерела – біологічне і соціальне – вроджене і набуте під час життєвого досвіду людини як члена соціуму. Встановлено, що міміка при вираженні емоцій у людини, деякі жести, рухи тіла та пози являються вродженими. Іншим доказом біологічної природи деяких компонентів НЗК є те, що вони важко піддаються свідомому контролю. Соціальна обумовленість комунікації спостерігається у тварин та у птахів. Але на відміну від тварин, людина засвоює соціальні норми невербальної комунікації, не лише за допомогою імітації, але й за допомогою виховних інструкцій [4, 76].

У процесі комунікації НЗК виконують такі функції [3]:

1) передача інформації про особистість комуніканта, а саме – темперамент; його емоційний стан на момент спілкування; самооцінку та «Я»-образ; особистісні якості, комунікативну компетенцію; соціальний статус; належність до певної групи або субкультури;

2) демонстрація ставлення учасників комунікації один до одного, вона включає інформацію про: бажаний рівень спілкування (соціальна та емоційна близькість або віддаленість; динаміку взаємовідносин (бажання підтримати або припинити спілкування, з'ясувати стосунки); характер і тип стосунків (домінування, залежність, прихильність або неприхильність);

3) надання інформації про ставлення комуніканта до самої ситуації спілкування, що дозволяє їм регулювати взаємодію. Вона містить дані про включеність у ситуацію (комфортність, спокій, зацікавленість) або бажання вийти з неї (нервозність, нетерпіння).

Необхідно зазначити, що НЗК, які тісно пов'язані з мовою, виконують також певні функції по відношенню до вербальної сторони висловлювання [9]:

1) внесення додаткової інформації (іноді такої, що заперечить змісту вербальної);

2) заміщення пропущеного вербального компоненту у відповідях;

3) комбінування з вербальними засобами та передача того самого змісту.

Невербальні повідомлення мають певні особливості, такі як [2]:

1) прив'язаність до умов спілкування та декодування «тут і тепер» у межах конкретної комунікативної ситуації;

2) неструктурованість через неможливість розкладу на окремі складники; це вияв темпераменту людини, її емоційного стану, самооцінки, соціального статусу, належності до певної групи, субкультури тощо;

3) не інтернаціональність, спонтанність (інтернаціональність спостерігається лише у професійних акторів);

4) відтворення під домінантним впливом правої півкулі головного мозку;

5) вродженість більшою мірою, ніж набутість; вони як правило засвоюються кожним носієм певної культури шляхом спостережень, копіювання невербальної поведінки інших людей.

Науковець Морозов В.П. [8] зазначає, що невербальна комунікація володіє цілим рядом особливостей, які принципово відрізняють її від вербальної, а саме:

1) полісенсорна природа НЗК, тобто їх одночасна реалізація через різні органи відчуттів (слух, зір, нюх та інше);

2) еволюційно історична древність НЗК в порівнянні з вербальними засобами;

3) незалежність від семантики мови (слова можуть означати одне, а інтонація голосу – інше);

4) значна невимушеність та підсвідомість НЗК;

5) незалежність НЗК від мовних бар'єрів;

6) особливості акустичних засобів кодування;

7) особливості психофізіологічних механізмів сприйняття (декодування мозком).

В сучасній лінгвістиці існує багато класифікацій НЗК. Мартинова О.М. [5] поділяє НЗК на паралінгвістичні, проксемічні, такесичні та кінетичні. Психологи зазначають дещо іншу класифікацію НЗК: візуальні (кінесика, вираз обличчя, поза, напрям погляду, почервоніння, проксеміка,) акустичні (пара лінгвістичні та екстралінгвістичні), тактильні (такесика) та ольфакторні (сприйняття та несприйняття запахів навколишнього середовища, природні та штучні запахи людини). Для нашої роботи більш актуальною є класифікація Мартинової.

До *паралінгвістичних* НЗК відносять якості голосу, інтонацію, паузи тощо. Інтонація є невід'ємним компонентом спілкування, який допомагає перетворити інформативне висловлювання на емотивне. Це складний комплекс компонентів (темпу, ритму, мелодики мовлення, тембру, фразового наголосу та паузації). У висловлюванні вона виконує наступні функції: розрізняє комунікативні типи висловлювання – спонукання, запитання, вигук, розповідь, імплікацію; розрізняє частини висловлювання згідно з їх змістом; оформлює вислів в єдине ціле, одночасно розділяє його ритмічні групи та синтагми; виражає конкретні емоції; розкриває підтекст висловлювання; характеризує ситуація спілкування і мовця.

Проксеміка досліджує просторові умови спілкування – розташування співрозмовників в момент їх фізичного, візуального чи іншого контакту.

Американський етнограф Е. Холл вважається піонером в даній області знання. З численних фактів, ним зібраних ми зупинимось на «Територіальних зонах спілкування». Існують оптимальні «зони» для різних видів спілкування, що змінюються від однієї культури до іншої. Е. Холл [1] вирізняє 4 зони спілкування:

1) Інтимна дистанція має два інтервали «близький» (безпосередній контакт) і «далекий» (від 15 см до 45 см);

2) Особиста дистанція. Близький інтервал: 45-75 см, далекий: 75-120 см. Те, як близько стоять один до одного люди, сигналізує про їхні стосунки, або про те, що вони відчувають один до одного;

3) Соціальна дистанція. Близький інтервал: 120-210 см. Люди, що працюють разом, прагнуть використовувати близьку соціальну дистанцію. Далекий інтервал - від 210 до 350 см. Соціальна дистанція найчастіше використовується у сфері ділових стосунків;

4) Публічна дистанція. Близький інтервал: 350-750 см. Далекий інтервал: понад 750 см. Це та відстань, на якій зазвичай знаходяться доповідачі від своїх слухачів.

У різних культурах норми дистанції різняться. В російському суспільстві сама система «зон» не є стабільною (від 30 – 840см) і більшою мірою залежить від різноманітних непросторових фактів. Для німців оптимальна дистанція – 60 см один від одного. В той же час для арабів, така відстань вважається занадто великою для комунікації. Для американців оптимальна дистанція становить близько 60 см. Дослідження показали, що ближче до партнера прагнуть бути діти та літні люди; підлітки та люди середнього віку надають перевагу спілкуванню на далекій відстані. Значну роль також відіграє стать і зріст співрозмовника. Вчені зазначають, що чим вищий зріст чоловіка, то більше він прагне наблизити до співрозмовника, і навпаки, низькі чоловіки надають перевагу більшій відстані. Крім того ми прагнемо бути на значній відстані від тих, соціальний статус яких, вищий ніж наш, а люди однакового статусу спілкуються на ближчій дистанції.

До *такесичних* НЗК належать динамічні дотики, такі як рукостискання, поцілунки, поплескування. Використання співрозмовником динамічних дотиків визначається багатьма факторами: статусом партнера, його віком, статтю, ступенем знайомства. Відповідно до класифікації У. Лаберрон дотики поділяються на: 1) дотики, яку мають міцну вроджену базу, і поширені в усьому світі (наприклад, притиснутися, схопити іншу людину, злякавшись чогось); 2) дотики, які використовуються лише представниками певної культури (наприклад, тертися носами вітаючись один з одним); 3) соціально-нормовані дотики (поцілунки); 4) дотики, прийняті в різних культурах, що належать до одного культурного ареалу (наприклад, рукостискання). Р. Хедін класифікував різні види дотиків за ситуативними категоріями: професійні, соціальні, дружні, любовні та інтимні. [6]

Найбільш поширеним *такесичним* засобом є рукостискання. Рукостискання – один з найрозповсюдженіших дотиків, загальноприйнятих в різних культурах. У багатьох країнах цей засіб є обов'язковим елементом привітання та прощання. Рукостискання поділяється на 3 види: домінуюче (рука зверху, долоня розвернута вниз), покірне (рука знизу, долонь вивернута догори) та рівноправне. Домінуюче рукостискання являється найбільш агресивним. Під час домінуючого рукостискання людина повідомляє іншому, що він прагне домінувати в процесі спілкування. Покірне рукостискання буває необхідним у ситуаціях, коли людина прагне віддати ініціативу іншому, дозволити йому відчувати себе господарем спілкування. Кожна нація має свої традиції рукостискання: у США воно тверде і руку тиснуть

2-3 рази, у Німеччині – це один твердий потиск, у Франції та Бельгії – рукостискання легке й швидке. [6]

Кінесика – це спосіб комунікації за допомогою рухів тіла і жестів. Вона являє собою культурно обумовлені системи поводження, що засвоюються шляхом імітації рольових моделей. До кінесичних НЗК відносять пози, міміку й жести. Жести використовуються з метою ілюстрації, підкреслення, чи пояснення і вони не можуть бути ізольовані від вербальної комунікації. Вони розглядаються як зовнішні прояви внутрішнього стану людини, при цьому несуть інформацію не тільки про психологічний стан людини, але й про інтенсивність переживання. За класифікацією Н.І. Смірнкової жести поділяються на:

комунікативні жести, що заміщають в мові елементи мови (жести привітання та прощання, погрози, привертання уваги, дражливі, жести позитивні, негативні, питальні, що висловлюють подяку, примирення та ін);

описово-зображувальні жести, що супроводжують мову і втрачають сенс поза мовного контексту (жести, що позначають розмір, форму предмета, просторове розташування об'єкта та ін);

модальні жести, що виражають оцінку предметів, явищ, людей (жести схвалення, невдоволення, недовіри, невпевненості, розгубленості, відрази, радості, захоплення, здивування).

Варіативність та багатофункціональність жестів пов'язана також з відмінностями культур, в яких вони функціонують: один і той же жест може бути інтерпретовано по різному. Так, наприклад, удар по долоні партнера в момент або після виголошення фрази «говорить» єгиптянину або сирійцю про те, що співрозмовнику сподобався сказаний жарт або гостра фраза, в той час, як європеєць може сприйняти цей рух за неповагу.

Важливу інформацію про комуніканта несе в собі його постава. З позиції міжособистісного спілкування виділяють такі види постав:

1) постави, що демонструють відкритість або замкнутість особи адресата (наприклад, схрещені на грудях руки, сплетені в замок пальці відповідають внутрішній замкнутості адресата; повернутість голови й тіла в бік партнера, нахилений тулуб уперед свідчать про внутрішню відкритість адресата);

2) постави, що демонструють домінування («нависання» над партнером, рука «забута» на плечі співрозмовника тощо) чи залежність (погляд знизу, ситуативна згорбленість тощо);

постави, що свідчать про гармонію (синхронізація постав тіла, зверненість усього тіла в бік партнера) чи протистояння (стиснуті кулаки, руки на паску і плече вперед тощо). [1]

Серед кінетичних НЗК особливе місце належить міміці, яка є основним показником почуттів та емоцій, а також належать погляд та посмішка. Погляд вказує на спрямованість уваги співрозмовника і разом з тим дає зворотній зв'язок, що показує те, як ставиться співрозмовник до тих чи інших повідомлень.

Посмішка – це НЗК, який реалізується за рахунок виразу обличчя, очей та рухів губами й може означати задоволення, глузування

або схильність до сміху. Вона може мати багатозначне, або навіть негативне призначення – відбивати іронію, насмішку (глузування). Фахівці говорять про так звані «етикетні усмішки», які віддзеркалюють культурно-специфічні нормативи виявлення емоцій і відносин у процесі спілкування. Наприклад, японці усміхаються часто, навіть в таких ситуаціях, у яких посмішка здавалася б європейцю недоречною.

Висновки. Люди спілкуються з представниками різних культур не лише за допомогою слів, а й невербально. Невербальні засоби є етнічними, культурними, соціально обробленими та типізованими. Невербальні традиції спілкування у різних культур різні. Наприклад, один і той самий виразний жест у різних народів може мати абсолютно різне значення.

НЗК можуть використовуватись в різноманітних ситуаціях: при висловлюванні міжособистісних відношень, наприклад, симпатії, антипатії; при вираженні емоцій (страх, радість, подив тощо); у повсякденних етикетних формулах метакомунікації (привітання, прощання тощо); при регулюванні акту комунікації, наприклад, механізму зміни ролей мовця, слухача; для доповнення вербального повідомлення; при посиленні інформативно-експресивно-латентного змісту на слухача, а також, тоді, коли вербальний канал не може бути використаним [7].

Література:

1. Аминов И.И. Проксемика и пространственные условия общения [Электронный ресурс] / И.И. Аминов. – Режим доступа к статье: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=103814>
2. Бацевич Ф.С. Основы коммуникативной лингвистики / Ф.С. Бацевич. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 344с.
3. Казаринова Н.В. Межличностное общение / Н.В. Казаринова, В.Н. Куницина, В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544с.
4. Конечкая В. Социология коммуникации [Электронный ресурс] – Режим доступа к учебнику: <http://www.socd.univ.kiev.ua/LIB/PUB/K/KONETSKAYA/sk.pdf>
5. Мартинова О.М. Особливості моделювання комунікативної ситуації засобами англomовної прози [Електронний ресурс] / О.М. Мартинова – Режим доступу до статті: http://eprints.zu.edu.ua/4214/1/vip51_30.pdf
6. Махній М.М. Такесика – етнічна специфіка тактильної поведінки [Електронний ресурс] / М.М. Махній. – Режим доступу до статті: <http://nonverbalmakhniy.bioх.ua/2009/12/Takesika-etnichna-spetsifika-taktilnoyi-povedinki.htm>
7. Медчук І.В. Способи передачі інформації невербальними засобами в англomовному соціологічному середовищі [Електронний ресурс] / І.В. Медчук. – Режим доступу до статті: <http://studentam.net.ua/content/view/8490/97/>
8. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация [Электронный ресурс] / В.П. Морозов. – Режим доступа

к учебнику: <http://biznes-kniga.com/morozov-v-p-iskusstvo-i-nauka-obshheniya-neverbalnaya-kommunikaciya/>

9. Панченко І.Б. Місце і роль паралінгвістичних засобів у процесі спілкування [Електронний ресурс] / І.Б. Панченко. – Режим доступу до статті: <http://studentam.net.ua/content/view/3416/97/>