

УДК: 378.147

ІННА КОЗИНЕЦЬ
(Дніпропетровськ)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗАСОБІВ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Висвітлено особливості використання невербальних засобів комунікації в процесі спілкування. Розглянуто види і роль несловесних компонентів у комунікативній діяльності. Особливу увагу звернено на специфічні невербальні знаки, властиві окремим народам, що можуть викликати непорозуміння у міжкультурній міжособистісній взаємодії.

Ключові слова: невербальне спілкування, невербальні засоби впливу, міжкультурне спілкування, людська поведінка.

Вивчення різних видів комунікації доводить, що успіх чи невдача комунікації залежить від засобів та способів передачі інформації. З двох видів міжособистісної комунікації невербальна є найдавнішою, але вербальна є ефективним та універсальним інструментом спілкування. Дослідники мовного спілкування дійшли висновку, що вивчення процесу комунікації буде надзвичайно плідним, якщо вербальна поведінка людини досліджуватиметься у взаємозв'язку з невербальними засобами, бо під час передачі інформації безпосередньо беруть участь лінгвістичні та паралінгвістичні засоби.

Мета статті – розглянути види невербальної комунікації у спілкуванні для подальшого використання даного теоретичного матеріалу під час аудиторних занять з української мови за професійним спрямуванням.

Проблемі невербальних засобів комунікації присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Про автономне функціонування невербальних компонентів у комунікативній ситуації домінування згадує П.І. Барташева. С.Л. Голощук порушує проблему реалізація невербальних засобів спілкування у спонукальному дискурсі. Л.В. Солощук розглядає особливості функціонування невербальних компонентів комунікації, а Л.П. Харченко – особливості застосування невербальних засобів ділового спілкування. С.В. Шевчук та І.В. Клименко вважають спілкування інструментом професійної діяльності. Сподіваємося, що систематизовані матеріали як результат проведеного дослідження будуть корисними учасникам навчального процесу.

Невербальна комунікація – це система знаків, що використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формою виявлення [3, с. 20]. Існують різні типології невербальних засобів спілкування, оскільки вони утворюються і сприймаються різними сенсорними системами: зором, слухом, тактильними відчуттями, смаком, нюхом, а також з урахуванням того, коли відбувається спілкування. У таблиці 1 подано класифікацію невербальних засобів спілкування, розроблену Л. Харченко.

Науковими дослідженнями доведено, що саме за їх рахунок відбувається від 40 до 80 % комунікації. Причому 55% повідомлень сприймається через вираз обличчя, позу, жести, а 38% – через інтонацію та модуляцію голосу [5, с. 225].

Класифікація невербальних засобів спілкування [8, с. 62]

Акустична		Оптична		
Екстра-лінгвістика	Просодика	Кінесика	Проксеміка	Зовнішній вигляд
паузи	темп мовлення	жести	відстань між мовцями	фізіогноміка
кашель	тон	міміка	вплив території	тип і виміри тіла
зітхання	тембр	постава тіла	вплив орієнтацій	одяг та його стиль
сміх	висота гучності	хода	дистанція	прикраси
плач	манера мовлення	контакт очима	просторове розміщення співбесідників	зачіска косметика
	спосіб артикуляції			предмети особистого вжитку

Особливе значення у ході комунікації має кінесична система. Н. Остапчук зазначає, що вираз обличчя, поза, жести, коли йдеться про сприйняття співрозмовника як особистості, набагато ефективніші, ніж його словесне вираження. Вираз обличчя, його міміка несуть інформацію про характер людини, її настрій, суб'єктивне ставлення до співрозмовника. «Кам'яний» вираз обличчя насторожує, викликає психологічний дискомфорт, небажання спілкуватися.

Так, у Японії, де поширене обличчя-маска, представнику іншої культури важко зрозуміти співрозмовника. Французам, італійцям, іспанцям, навпаки, притаманна рухлива міміка; стриманіші у виявах невербальних символів фіни. Мімічні рухи мають у різних народів відмінне значення: українці підморгують аби на когось чи на щось звернути увагу, натякнути, покепкувати; англійці таким мімічним знаком супроводжують вітальні фрази або уживають його замість вітання; в багатьох східних культурах підморгування вважається поганою звичкою і може образити людину. Підняті брови в Германії означають захоплення, а в Англії – вираз скептицизму [9, с. 25].

Головною характеристикою міміки є її цілісність і динамічність. Це означає, що в міміці виражені шість основних емоційних станів (гнів, радість, страх, страждання, подив і відраза), усі рухи м'язів обличчя скоординовані [2, с. 38].

О.Ю. Юр'єва, досліджуючи особливості міміки у міжнаціональній комунікації, дійшла висновку, що існують такі рухи обличчя, які однаково сприймаються у всіх культурах [9, с. 20].

Дослідження психологів показали, що всі люди незалежно від національності й культури, у якій вони виростили, з достатньою точністю й узгодженістю

інтерпретують ці мімічні конфігурації як вираження емоції. Емоції відображають естетичний аспект спілкування, який проникає й пов'язується з моральним аспектом. Радість уселяє в людину впевненість у собі, прекрасне робить партнера по спілкуванню чистішим, ненависть закріплює негативне ставлення до людини, цікавість часто призводить до інтелектуального пошуку та ін. [7, с. 78].

Специфічною знаковою системою в невербальній комунікації О.М. Габелко вважає контакт очей як основний засіб візуального спілкування. З метою досягнення взаєморозуміння із співрозмовником необхідно пам'ятати про значення візуального контакту. Відомо, що поглядом можна позитивно або негативно вплинути на іншу людину. Етнографи поділяють нації на «контактні» та «неконтактні». До «контактних» відносять, наприклад, італійців, іспанців, греків, латиноамериканців, арабів, у спілкуванні яких погляд відіграє значну роль, оскільки відведення очей під час розмови інтерпретується як вияв неввічливості.

Представниками «неконтактних» культур вважаються народи Скандинавії, Японії, Індії, Пакистану, де не заведено прямо розглядати людину. На острові Фіджі корінні мешканці під час розмови взагалі відвертаються від співрозмовника, а в Малі молодші за жодних обставин не повинні дивитися в очі старшим. Японці у ході бесіди дивляться на шию співрозмовника, очі якого перебувають у полі периферійного зору [9, с. 21].

Також О.М. Габелко відзначає, що посмішка відіграє ледь не найпомітнішу роль серед різноманітних знаків позитивного ставлення до співрозмовника практично у всіх європейських культурах. Відомий девіз «keep smiling», запозичений у американців, знаходить широке визнання в різних культурах, зокрема у германців. Проте посмішка у американців далеко не завжди виражає дійсний стан людини, а лише показує його увагу та доброзичливість до співрозмовника; в той же час німцям нехарактерна надмірна усмішливість американців – усмішка є правилом ввічливості, що підкреслює доброзичливість і відсутність агресивності.

Жести, як виражальні рухи рук та інших частин тіла, є найбільш поширеними невербальними знаками. Доведено, що їх кількість і інтенсивність національно обумовлена. Так, наприклад, впродовж годинної розмови мексиканець жестикулює в середньому 180 разів, італієць – 120, француз – 80, фін – тільки 1 раз. Практично не жестикулюють представники Сходу та мусульманського світу, оскільки стримана поведінка засвідчує гідність людини [1, с. 76].

Конкретний зміст окремих жестів різний у різних культурах. Однак у всіх культурах є подібні жести, серед яких можна виділити:

- 1) комунікативні – жести привітання, прощання, привернення уваги, заборон, стверджувальні, заперечні, питальні та ін.;
- 2) модальні – виражають оцінку й ставлення (жести схвалення, несхвалення, довіри й недовіри, розгубленості та ін.);
- 3) описові – мають значення тільки в контексті мовного висловлювання [9, с. 23].

У процесі міжкультурної комунікації значні труднощі для порозуміння між співрозмовниками викликають жести-символи, оскільки вони співвідно-

сяться не з явищами дійсності, а з певним абстрактним змістом свідомості. Доволі часто однакові значення мають у різних мовних спільнотах неоднакове втілення (наприклад, з метою передачі цифри «один» українець підніме вказівний палець, в той час як угорець – великий). Проте, до комунікативного дисонансу можуть призвести перш за все полісемні жести, значення яких обумовлено національними особливостями та культурними традиціями певного етносу. Наприклад, більшість європейських народів передають згоду, хитаючи голову згори донизу. Кивки ж головою в Болгарії мають антонімічне значення до звичних нам «так/ні». Японці кивками голови згори донизу сигналізують про те, що уважно слухають співрозмовника [9, с. 24].

Поза – це положення людського тіла, типове для якоїсь культури, елементарна одиниця просторової поведінки людини.

Загальна кількість різних стійких положень, яке здатне прийняти людське тіло, – близько 1000. Серед них залежно від культурної традиції кожного народу деякі пози забороняються, а інші – закріплюються. Поза наочно показує, як людина сприймає свій статус щодо до статусу інших присутніх осіб. Особи з більш високим статусом приймають більш невимушені пози, ніж їхні підлеглі [7].

Алан Піз виявив, що головний смисловий зміст пози полягає в розміщенні індивідом свого тіла щодо співрозмовника. Це розміщення свідчить або про закритість, або про схильність до спілкування.

У роботі Алана Піза показано, що закриті пози (коли людина намагається закрити передню частину тіла й зайняти якомога менше місця в просторі; «наполеонівська» поза стоячи (руки, схрещені на грудях), і сидячи (обидві руки упираються в підборіддя та ін.) сприймаються як пози недовір'я, незгоди, протидії, критики.

Відкриті ж пози (стоячи – руки розкриті долонями вгору, сидячи – руки розкинуті, ноги витягнуті) сприймаються як пози довіри, згоди, доброзичливості, психологічного комфорту.

Чітко читаються пози-роздуми (поза роденівського мислителя), пози критичної оцінки (рука під підборіддям, вказівний палець, витягнутий до скроні). Відомо, що, якщо людина зацікавлена в спілкуванні, вона буде орієнтуватися на співрозмовника й нахилитися в його бік, якщо не дуже зацікавлена, навпаки, відхилитися вбік і відкидатися назад. Людина, яка хоче заявити про себе, «поставити себе», буде стояти прямо, у напруженому стані, з розгорнутими плечима, іноді впершись руками в стегна; людина ж, якій не потрібно підкреслювати свій статус і положення, буде розслаблена, спокійна, перебувати у вільній невимушеній позі [6, с. 40].

Таким чином, невербальні явища, що беруть участь у спілкуванні, тісно пов'язані із загальною моделлю людської поведінки. Незважаючи на розвиток міжнародних, політичних, економічних та культурних зв'язків, несловесні символи зберігають етнічні особливості і, так само, як і вербальна мовна система, мають обов'язковий характер і передаються від покоління до покоління як частина загальної матеріальної і духовної культури.

Кожен фахівець повинен вміти використовувати поряд із вербальними засобами невербальні. Для цього необхідно розвивати вміння розуміти та

застосовувати невербальні сигнали. Саме глибокі теоретичні знання, практичні навички та вміння з означеного питання допоможуть нинішнім студентам у майбутній професійній діяльності. Тому подальшу науково-методичну роботу з означеної проблеми вбачаємо у розширенні та впровадженні даного теоретичного матеріалу у навчальний процес.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Барташева Г. І.* Автономне функціонування невербальних компонентів у комунікативній ситуації домінування / Г. І. Барташева // Вісник ХНУ. – 2012. – № 11. – С. 72–78.
2. *Габелко О. М.* Невербальні засоби комунікації / О. М. Габелко // Наукові записки. Серія «Філологія». – 2013. – № 33. – С. 37–39.
3. *Голощук С. Л.* Реалізація невербальних засобів спілкування у спонукальному дискурсі / С. Л. Голощук // Вісник СумДУ. Серія Філологія. – 2012. – № 1. – С. 19–23.
4. *Моркотун С. Б.* Вербальні та невербальні засоби комунікації презент оратора / С. Б. Моркотун // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 14. – С. 272–276.
5. *Остапчук Н.* Використання невербальних засобів комунікації у особистісному спілкуванні педагога з учнями / Остапчук Н. // Психологічно-педагогічні проблеми сільської школи. – 2011. – № 37. – С. 221–228.
6. *Пиз А.* Язык телодвижений / А. Пиз. – СПб. : Гутенберг, 2000. – 188 с.
7. *Солощук Л. В.* Особливості функціонування невербальних компонентів комунікації / Солощук Л. В. // Вісник ХНУ. – 2013. – № 1051. – С. 77–82.
8. *Харченко Л. П.* Особливості застосування невербальних засобів ділового спілкування / Л. П. Харченко // Соціальна педагогіка: теорія і практика. – 2013. – № 4. – С. 58–65.
9. *Юр'єва О. Ю.* Особливості невербальної передачі інформації в процесі міжкультурної комунікації / О. Ю. Юр'єва // Вісник Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 3. – С. 16–27.
10. *Шевчук С. В.* Українська мова за професійним спрямуванням: Підручник / С. В. Шевчук, І. В. Клименко. – Вид. 2-ге, вип. – К. : Алерта, 2011. – 696 с.

ИННА КОЗИНЕЦ

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДСТВ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Высветлены особенности использования невербальных средств коммуникации в процессе общения. Рассмотрены виды и роль несловесных компонентов в коммуникативной деятельности. Особенное внимание уделено специфическим невербальным знакам, присущим определённым народам, из-за которых могут возникнуть недоразумения в межкультурном межличностном взаимодействии.

Ключевые слова: невербальное общение, невербальные средства влияния, межкультурное общение, человеческое поведение.

INNA KOZINETS

FEATURES OF FORMATION NONVERBAL MEANS OF COMMUNICATION

The article is devoted to features of using nonverbal means of communication in the course of communication. It examines the types and role of nonverbal components in communicative activity. Define nonverbal communication, explain its met communicative nature, and discuss its functions and characteristics. There are different typologies of nonverbal communication, because they are produced and perceived by different sensory systems.

Define and distinguish among the following kinds of nonverbal messages: kinesics, proxemics, prosodics, extra linguistics and appearance. Namely attention is given to facial expressions, eye contact, body language, poses and gestures. Particular attention is

given to the specific non-verbal signs inherent in certain nations, due to which may occur misunderstandings in intercultural interpersonal interaction. But it also found mimic signs that all people, independently of nationality and culture in which they grew up, accurately enough can be correctly understand.

Compare and contrast the nonverbal communication styles of Scandinavia, Japan, India, Pakistan, the island of Fiji, Mali, Mexico, Italy, France, Finland, Bulgaria, Hungary, Ukraine, representatives of the East and the Muslim world. Carried out comparison of wordless communication by identifying and their common and distinctive features.

Social attention paid to eye contact as a principal mean of visual communication. Noted that in order to achieve understanding while talking it is useful to remember the value of visual contact.

Gestures as expressive hand movements and other parts of the body are the most common non-verbal signs. It is proved that the number and intensity due to national.

The specific content of individual gestures is different in different cultures. But there are similar gestures in all cultures, among which stand out are: communicative, modal, description. Communication - a gesture of greeting, farewell, attracting attention, prohibition, affirmative, negative, interrogative, etc.; modal gestures expresses the assessment and treatment (gestures of approval, disapproval, trust and distrust, confusion, etc.); descriptive gestures have meaning only in the context of verbal expression.

Detected that the main poses semantic content is in individual's body placement. This placement indicates either closed, or the propensity to communicate.

Identify steps you can take to improve your nonverbal effectiveness, that is making the right moves to influence people. It was found that non-verbal phenomena are involved in communication, being biologically and culturally deterministic, closely related to the general model of human behavior. In this sense nonverbal means is a set of typical actions (movements of different body parts) fixed national and cultural traditions in a language community, used in a variety of social and communicative situations.

Development of international, political, economic and cultural relations and nonverbal symbols retain ethnic characteristics, regardless the globalization of information systems. So as well as verbal language system, nonverbal symbols is compulsory. They transfer from generation to generation like a part of the material and spiritual culture.

Each specialist should be able to use next to verbal nonverbal cues. It is necessary to develop the ability to understand and use nonverbal signals. Profound theoretical knowledges, practical skills on the subject will help current students in their future careers. Therefore we offer further methodological work on definite problem by expanding and implementation this theoretical material into the learning process.

Keywords: *nonverbal communication, nonverbal means of influence, cross-cultural communication, human behavior.*

Одержано 12.01.2015, рекомендовано до друку 21.01.2015.