

Борисов О. О. КОМУНІКАТИВНИЙ ВПЛИВ В АНАЛОГОВІЙ КОМУНІКАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ БРИТАНСЬКОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ ЛІНГВОКУЛЬТУР)

Поряд з вербальними маркерами (зокрема директивними та оцінними мовленнєвими актами) універсальною вказівкою на відносини субординації, комунікативну ініціативу, лідерство слугує невербальна поведінка (НП) [4; 8; 11; 15; 16]. Якщо понад 90% інформації в комунікації здійснюється по невербальним каналам (38% значень несуть звуки та інтонації, 55% – пози та жести) [9, с. 45; 13, с. 58], то спостереження за спонтанністю та несвідомістю невербальних сигналів здатні відкрити істинні почуття та думки співрозмовника, і тому зчитування таких сигналів є найважливішою умовою ефективного спілкування [6; 10; 11; 15]. Відтак, важливим є оцінювання як того, "що" говорить, "як" це говорить, так і того, "що" при цьому робиться – внутрішній світ особи, мова слів та мова жестів взаємопов'язані [9, с. 46; 12, с. 198]. *Метою* статті є з'ясування значущості компонентів аналогової британської та української комунікації для здійснення ефективного впливу на співрозмовників.

Невербальна комунікація (НК) є *обміном аналоговими (немовленнєвими) повідомленнями між комунікантами* [6, с. 70; 9, с. 45]. В основу виділення підструктур аналогової поведінки покладені як ознаки невербальних засобів, так й системи їх відображення й сприйняття: *оптична* (80-85%), *акустична* (5%), *ольфакторна* (5%), *тактильна* (5-10%) [6, с. 82]. Значущі невербальні повідомлення кодуються через: 1) виразні рухи тіла – експресивна поведінка (міміка, жести, погляди, дотики тощо); 2) звукове оформлення мовлення (висота, гучність, швидкість, ритмічність тощо); 3) певним чином організоване мікросередовище, яке оточує людину (міжособовий простір під час розмови з іншими, зовнішність комунікантів, їхній одяг); 4) використання матеріальних предметів, які мають символічне значення [6, с. 70]. Вказані ознаки НК сприймаються як певні послання тільки в тому випадку, якщо за кожним з них закріплено значення, зрозуміле оточенню, адже це – обмін повідомленнями про те, що відбувається "тут і зараз" у рамках ситуації.

У процесі НК співрозмовники отримують інформацію, по-перше, про *особу комунікатора* (відомості про ознаки емоційний стан, самооцінку, комунікативну компетенцію, соціальний статус, належність до субкультури тощо); по-друге, про *ставлення комунікантів один до одного*: 1) бажаний рівень спілкування (соціальна й емоційна близькість); 2) тип стосунків (домінування-залежність-рівність); 3) динаміка взаємовідносин (прагнення підтримувати контакт, припинити його тощо); по-третє, про *ставлення інтерактантів до ситуації*, що дозволяє їм регулювати взаємодію (комфортність, спокій, інтерес) або прагнення вийти з неї (нервозність, нетерпіння тощо) [6, с. 70; 14, с. 205].

Невербальна та вербальна комунікація знаходяться в складній взаємодії. Невербальні повідомлення виконують декілька функцій при взаємодії з вербальними: 1) доповнення (включаючи дублювання та посилення) вербальних повідомлень; 2) спростування вербальних повідомлень; 3) заміщення вербальних повідомлень; 4) регулювання розмови (координація взаємодії між людьми)

[2, с. 75; 6, с. 71]. Тож, універсальні функції НК формуються так: невербальні компоненти сильно пов'язані з вербальними, регулюючи просторово-часові параметри міжособистісної інтеракції, підтримуючи (у гармонійному діалозі) оптимальний рівень психологічної близькості, вказуючи на актуальні емоційно-психічні стани, дозволяючи економити повідомлення, посилюючи їх емоційну насиченість [11, с. 36]. При неспівпадінні вербальних з невербальними сигналами особа підсвідомо покладається більше на невербаліку [7, с. 434; 11, с. 17; 15, с. 71].

Однією з головних підсистем невербальної поведінки є *оптичні засоби*, до яких належить кінесика, проксемика, графеміка тощо [10, с. 64]. *Кінесика* – рухи, які відбиваються за допомогою оптичної системи суб'єкта комунікації. Кінесична структура виконує функцію доповнення або заміщення мовних повідомлень та наділена своєрідним пріоритетом у створенні образу партнера та усієї ситуації спілкування [6, с. 72-73]. Цей зорово сприйнятий діапазон рухів виконує експресивно-регулятивну [5, с. 125-130] та дейктичну функції. Саме кінесичні знаки у вигляді всієї сукупності поз та жестів найбільш виразно відбивають відносини домінування, лідерства, соціальної влади в комунікації. Зокрема вищий статус асоціюється з більшою свободою вираження емоцій, тоді як від особи залежної очікується більший контроль за їх виявом [13, с. 60].

Міміка або *вираз обличчя* є одним з головних компонентів кінесики для кодування та декодування статусних ролей. Так, нахмурені брови й відсутність посмішки у взаємодії або посмішка "куточками губ", як правило, інтерпретуються як належність до владного статусу [13, с. 60]. Для "ситуативно доцільного" посилення емоції міміка свідомо робиться особою виразнішою та точнішою [6, с. 74; 11, с. 66-69]. Іншою підструктурою кінесики є *контакт очима*, який виконує, у першу чергу, функцію регулювання розмови [12, с. 205]. Зокрема, за допомогою погляду (пильного, наполегливого тощо) регулюється участь в обміні інформацією. Візуальний контакт означає початок розмови, у процесі її розгортання він є знаком уваги, емоційних стосунків, підтримки або, навпаки, припинення спілкування [6, с. 75-76; 11, с. 63]. З владних позицій, прямий погляд є важливим засобом впливу на комуніканта, "універсальним знаряддям усіх нищівних операцій" [1, с. 175]. Як зазначає Р. Барт, "уперти погляд в іншого – означає дезорганізувати іншого та зафіксувати його в цьому дезорганізованому стані, тобто утримати іншого в самій істоті його нікчемності, його недійсності" [1, с. 175].

Пози – положення людського тіла – є окремою підструктурою кінесики. Зокрема, будь-яка зміна пози або синхронізація поз співрозмовників вказують на зміну стосунків між ними [6, с. 77; 11, с. 74-75]. Пози людини так само несе інформацію про її статус: для лідера характерно пряме положення тіла. Емоційнішим є пряме положення тіла з розправленими плечима та піднятим підборіддям. Залежний статус підлеглого виражається в положенні корпусу, дещо поданого вперед, що виражає повагу та зорово зменшує зростання. На фізіологічному рівні це пояснюється навмисним приниженням свого статусу на знак визнання сильнішого, що характерно для поведінки тварин [13, с. 60].

Жести (*gestus* – рух тіла, рук або кистей рук) – несуть інформацію не стільки про якість психічного стану індивіда, скільки про інтенсивність його

переживання [5, с. 117–122; 6, с. 77-78; 11, с. 69–74]. Низка жестів відбивають позицію домінування, наприклад, "постукування пальцями по столу", "руки на стегнах", "руки, схрещені на грудях" [13, с. 60].

Проксеміка – закономірності просторової організації спілкування, а також вплив території та дистанції між людьми на його характер [6, с. 78; 11, с. 76]. Так, люди, які розмістилися один проти одного легше переходять у стосунках до конфронтації, боротьби, ніж при інших варіантах розташування. Найбільш нейтральним є взаємне розташування партнерів під кутом так, щоб вони самі могли регулювати міру зверненості один до одного [12, с. 203].

До елементів кінесичної структури невербальної поведінки також входять **хода** (пов'язана з позою, характер якої вказує, зокрема, на соціальний статус особи, формуючи образи впевненої, твердої, винуватої людини тощо), **фізіогноміка, одяг, загальний зовнішній вигляд** (прикраси, косметика, зачіска, аксесуари) [10, с. 71]. Ці нормативно визначені "компоненти" особи говорять про такі стабільні речі як соціальний статус комунікантів, роль, роботу тощо [10, с. 11] та здійснюють вплив на адресата, який, зокрема, не здатен представити конкуруючий з адресантом невербальний "фасад" такого типу.

Невербальна поведінка, пов'язана з тактильною системою сприйняття, утворює **такесичну систему** комунікації [6, с. 78; 11, с. 80-86]. Дотики (професійні, ритуальні, дружні, любовні) – рукостискання, поцілунки, погладження, поплескування, обійми тощо – повідомляють як про емоційний стан, так й про характер взаємодії. До **ольфакторних засобів** спілкування належать запахи (тіла, косметики, страв тощо), які можуть мати вирішальне значення під час ведення діалогу, з одного боку, унаслідок своєї ексклюзивної значущості, з іншого – неприємні відчуття відштовхують комуніканта сильніше, ніж слово [10, с. 73–74]. **Акустичні засоби** передачі невербальної інформації акцентують увагу на тому, що те, **як** ми говоримо, є важливішим, ніж сам **зміст** повідомлення [3, с. 221; 6, с. 79–80; 11, с. 53]. Просодико-фонаційні засоби, зокрема, відіграють значну роль у кодуванні та декодуванні владного статусу. Саме їм належить функція формування кінцевої комунікативної інтенції: тільки інтонація та логічний наголос можуть зробити директив директивом або проханням [13, с. 59]. Так, людям із низьким, спокійним, глибоким голосом приписується більш високий статус, який несе в собі велику переконливість, а, отже, й авторитетність: все, що говориться таким голосом здається важливішим і вагомішим. Навпаки, високий голос, швидкий темп мови, плутаність характерні для залежного за статусом індивіда [14, с. 59]. До неконтрольованих та частково контрольованих сигналів належать звукові явища – стон, сміх, плач [6, с. 79–80; 15, с. 81–91], які демонструють контекстуально різні за силою позиції в діалозі.

Зазначені системи невербальних сигналів є загальними для германського та слов'янського етносів. Однак, комунікативна поведінка британців та українців розрізняється та визначається, зокрема, соціальними стереотипами виховання, які можливо протиставити на базі твердження сформульованого Г. Вежбицькою про те, що відсутність афектації у поведінці, стриманість є ознакою гарного тону в англо-американській спільноті [17, с. 305]. Хоча в обох соціумах функціонує культурна установка на те, що вміння контролювати емоції та бажання в міжособистісному спілкуванні є необхідною умовою

суспільного успіху [10, с. 60], однак, у британському етносі вона є засадничою у всіх ситуаціях як офіційного, так і неофіційного спілкування.

Аналіз низки теоретичних матеріалів лінгвокультурного характеру [3; 4; 7; 10; 11; 16; 17] дає підстави говорити про те, що особливості комунікативної поведінки представників двох етносів характеризується такими ознаками:

– британцям притаманний характеризує спокійний, невисокий тон голосу, ситуативно достатній з погляду суб'єктів комунікації для нормального сприйняття його звукового мовлення; у українців тон голосу варіюється залежно від формальних чи неформальних обставин ситуації спілкування, індивідуального та соціокультурного виховання;

– "мова" тіла (поза, рухи чи їх відсутність) британців під час слухання співрозмовника свідчить про те, що вони намагаються приділити співрозмовнику стовідсоткову увагу та максимум поваги, при цьому погляд британців максимально довго спрямований прямо в очі співбесідника. Вказані невербальні особливості не обов'язково характеризують комунікативну поведінку українців, так, напрям погляду залежить від змісту спілкування, від індивідуальних відмінностей, від характеру взаємовідносин;

– розуміння того, про що говорить співрозмовник сигналізується у британській культурі, зазвичай, кліпанням в'ями, а не хитанням голови чи звуками розуміння, як в українців;

– у комунікації британці звикли до того, що їхні руки повинні бути в спокої, бути розташовані вздовж тіла або лежати на колінах, але на виду; при цьому жести використовуються лише у крайньому разі. Українська культура насичена жестами. Положення та жестикуляція рук вільні, залежно від ситуації. Українці рідше використовують синхронні рухи обох рук, адже жестикуляція відбувається однією рукою. У цілому, українська жестикуляція визначається ситуацією, стосунками співрозмовників, їх соціальною належністю;

– дистанція між британськими співрозмовниками в офіційній комунікації – соціальна з перевагою вибору дальньої її фази (від 2.15 м до 3.65 м) або публічна, у той час як українці, дотримуючись тих самих правил, можуть порушувати межі соціальної дистанції та переходити до близької у формальній ситуації, подекуди не вважаючи це за порушення етикету;

– британській культурі притаманна відсутність або обмеження контактного (тактильного) спілкування (ідеться про неблизьких людей). Відповідно до цього, з одного боку, за наявності таких випадків, воно зводиться до мінімуму протікання в часі, з іншого боку, свідчить, як правило, про актуалізацію відносин домінування: торкаються партнерів нижчих за статусом. В українській культурі немає жорстких обмежень на тактильну поведінку, однак, вона, за умови збереження особистісного простору адресата, може актуалізуватися, якщо комунікант вважає це за потрібне, переслідуючи деяку мету, при цьому її реалізація не буде обов'язково свідчити про відносини домінування.

Таким чином, невербальні повідомлення – необхідна складова етнічної міжособової комунікації, які є індикаторами емоційних станів та показниками різноманітних стосунків людини з навколишнім світом. Засоби НК вступають з вербальними у відносини кількісної або якісної компліментарності з функціями: 1. *підтримки комунікативного ходу* (семантичний асонанс),

2. *контрадиктарної* ідентифікації його інтенціональної спрямованості (семантичний дисонанс). Вияв впливу як статусно-рольового домінування є цілою системою універсальних поведінкових реакцій, яку можна класифікувати відповідно до просодико-фонаційних, кінесичних, проксемічних груп засобів, вияв яких варіюється у британській та українській комунікації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барт Р. О Расине // Семиотика. Поэтика. Избранные работы / Р. Барт // Пер. с франц. – М. : Издательская группа "Прогресс", 1994. – С. 142–209.
2. Коваленко А.И. Вербальные и невербальные средства реализации статусно обусловленных отношений коммуникативного доминирования / А.И. Коваленко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – № 586. – Харків, Константа, 2003. – С. 74–77.
3. Косенко Ю.В. Основи теорії мовної комунікації / Ю.В. Косенко. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 187 с.
4. Крейдлин Г.Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации: эмоциональный аспект / Г.Е. Крейдлин // Эмоции в языке и речи: сборник научных статей. – М. : РГГУ, 2005. – С. 282–300.
5. Кристева Ю. Разрушение поэтики / Ю. Кристева // Избранные труды [Пер. с франц.]. – М. : Российская политическая энциклопедия, 2004. – 656 с.
6. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.
7. Курченко Л.М. Міжкультурний аспект невербальної комунікації (на матеріалі німецьких та українських комунікативних жестів) / Л.М. Курченко // *Studia Linguistica*. Зб. наук. пр. – К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". – В. 4. – 2010. – С. 433–438.
8. Махній М.М. Невербалика і міжкультурна комунікація [Електронний ресурс] / М.М. Махній. – Режим доступу: <http://makhnii.blogspot.com/>.
9. Мельник Г.С. Общение в журналистике: секреты мастерства / Г.С. Мельник. – СПб. : Питер, 2008. – 235 с.
10. Сайтерлі І.А. Культура міжособистісних стосунків / І.А. Сайтерлі. – К. : Академвидав, 2007. – 240 с.
11. Серякова І.І. Магія невербальної комунікації / І.І. Серякова. – К. : Освіта України, 2009. – 161 с.
12. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический поход / Н.И. Формановская. – М. : Изд-во "Русский язык", 2002. – 216 с.
13. Черватюк И.С. Невербалика власти / И.С. Черватюк // Проблемы лингвокультурологии и теории дискурса : сб. науч. тр. // Под ред. В.И. Карасика, Н.А. Красавского. – Волгоград : Перемена, 2003. – С. 58–62.
14. Шейгал Е.И. Власть как концепт и категория дискурса [Электронный ресурс] / Е.И. Шейгал. – Режим доступу : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Article/scheig_vlast.php.
15. Cundiff M. Kinesics: the Power of Silent Command / M. Cundiff. – Wellingborough : A. Thomas and Company, 1980. – 223 p.
16. Miall A., Milsted D. The Xenophobe's Guide to the English / A. Miall, D. Milsted. – London : Oval Books, 1999. – 64 p.
17. Wierzbicka A. Emotions Across Languages and Cultures: Diversity and Universals. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 349 p.

Рибка Олена Петрівна – заступник директора з наукової роботи ОКЗ "Національного літературно-меморіального музею Г.С. Сковороди" (Харків).

Столяр Марина Борисівна – д. філос. н., проф., зав. кафедри філософії та культурології ЧНПУ.

Стокалич Ігор – асп. ЦГО НАН України (Київ).

Суходуб Тетяна Дмитрівна – к. філос. н., проф. ЦГО НАН України (Київ).

Співак Володимир Васильович – к. філос. н., викл. Чернігівського юридичного коледжу ДПтС України).

Струтинська Олена – студ. IV ф-ту початкового навчання ЧНПУ (наук. керівник: проф. Столяр М.Б.).

Травкіна Ольга Іванівна – к. іст. н., заввідділом музейної та науково-фондової діяльності Національного архітектурно-історичного заповідника "Чернігів Стародавній".

Третяк Олена Станіславівна – д. пед. н., проф. кафедри педагогіки та методики викладання історії та суспільних дисциплін ЧНПУ.

Тютюнник Артем – студ. II курсу технологічного ф-ту ЧНПУ (наук. керівник: доц. Кислий А. О.).

Царенок Андрій Вікторович – к. філос. н., доц. кафедри філософії та культурології ЧНПУ.

Чабак Людмила Анатоліївна – к. філос. н., учений секретар Чернігівського центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій.

Чорна Лариса Сергіївна – к. філос. н., доц. кафедри філософії та культурології ЧНПУ.

Чорний Олександр Олександрович – к. філос. н., доц. кафедри філософії та культурології ЧНПУ.

Шамрай Вікторія Вікторівна – к. філос. н. Інститут філософії НАН України.

Шевченко-Савчинська Людмила Григорівна – к. філол. н., доц. каф. іноземних мов Київського медичного університету УАНМ.

Шинкаренко Олена – студ. V курсу філологічного ф-ту ЧНПУ (наук. керівник: доц. Ольховик М.В.).

Яковенко Ірина Василівна – к. філол. н., доц. кафедри германської філології ЧНПУ.