

Національний університет «Острозька академія»

Факультет романо-германських мов

Кафедра англійської філології

Кваліфікаційна робота (проект)

магістра

на тему

Особливості засобів невербальної комунікації у ток-шоу (на прикладі американських ток-шоу «Late Night Show»)

Виконала: студентка 6 курсу, групи МА-6

спеціальності: 035 Філологія

спеціалізації: германські мови та літератури

(переклад включно), перша – англійська

Олішевко Катерина Сергіївна

Керівник доц. Крайчинська Г. В.

Рецензент _____

Роботу допущено до захисту
на засіданні кафедри англійської філології
(протокол № ____ від « ____ » _____ 2020 р.)

Завідувач кафедри _____ / А.О.Худолій

Острог – 2020

Острог, 2020

ЗМІСТ.....	2
ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА КОМУНІКАЦІЇ.....	6
1.1 Невербальні засоби комунікації та їх класифікація.....	6
1.2 Дослідження гендерних особливостей невербальної комунікації.....	13
РОЗДІЛ II ОСОБЛИВОСТІ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ В АМЕРИКАНСЬКИХ ТОК ШОУ НА ПРИКЛАДІ LATE NIGHT SHOW	39
2.1 Американські ток шоу.....	39
2.2 Вербалізація невербальних знаків у жінок.....	49
2.3 Засоби вербалізації чоловічих рухів тіла	54
2.4 Випуски Late Night Show та їх аналіз.....	59
ВИСНОВКИ.....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	

Вступ

Невербальна комунікація є культурно-історичним і психологічним феноменом внутрішньоособистісної природи людини, тісно пов'язаним з розвитком і становленням особистості, її психічним станом і властивостями. Вона слугує засобом об'єктивізації, одним із шляхів пізнання людини. Як сказав Ральф Емерсон: «Коли тіло говорить одне, а язик інше, тоді досвідчена людина довіриться мові першого».

У сучасній лінгвістиці винятково посилилась зацікавленість гендерними параметрами особистості. Це зацікавлення було викликане як змінами наукової діяльності, так і змінами в соціальній сфері. Дослідження у сфері мовної комунікації останнім часом виявляють, що поняття «гендер», взаємодія жінка - чоловік та їх особливості зацікавлюють лінгвістів у більш широкому аспекті, наприклад у плані невербальної комунікації.

Праць, присвячених невербальним засобам комунікації, є немало (роботи Ф. С. Бацевича, А. Піза, Дж. Холл, Г. С. Крейдліна, С. Г. Фалькової, та ін.). Але недостатньо вивченим є аспект вербалізації гендерних особливостей невербального спілкування. Проте стан вивчення невербальної комунікації на прикладі американських ток шоу є майже недослідженим, оскільки нові і нові випуски з'являються ледве не щодня. Це і зумовлює актуальність обраної теми.

У нашій магістерській роботі засоби невербальної комунікації описуватимемо на прикладі американського ток шоу «Late Night Show», 2020.

Мета нашої роботи полягає у дослідженні особливостей невербальної комунікації на прикладі американського ток шоу.

Реалізація поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- визначити сучасний стан дослідження невербальних засобів комунікації;
- охарактеризувати роль невербального спілкування в житті;
- проаналізувати особливості використання спілкування на прикладі американських ток шоу.

Об'єкт дослідження - невербальні засоби спілкування американських ток шоу

Предмет дослідження у роботі – специфіка висловлення невербального спілкування в американському ток шоу «Late Night Show», 2019 року.

Реалізація мети магістерської роботи потребувала виконання таких завдань:

- узагальнити теоретичні праці з залузі невербальної комунікації, які становитимуть підґрунтя нашої роботи;
- охарактеризувати невербальні засоби спілкування;
- описати невербальні засоби спілкування у ток шоу «Late Night Show»;

Відповідно до поставлених завдань у магістерській роботі передбачено застосування комплексу методів: аналізу наукових джерел з лінгвістики для вивчення стану досліджуваної теми, компаративного аналізу, методу семантичного поля для простеження вербалізації лексем, контекстологічного аналізу, щоб дослідити вживання невербальних мовних знаків англійської мови у реченнях.

Наукова новизна роботи полягає в отриманні наступних результатів: набули подальшого розвитку уявлення про вербалізацію гендерних особливостей невербальних засобів комунікації; було систематизовано і класифіковано поняття особливостей невербальних явищ в мовленні.

Теоретичне значення полягає у тому, що дана праця є внеском дослідження такого явища як висвітлення та розкриття знаків невербального мовлення відомих людей та аналіз їхньої мови тіла. Отримані результати показали, що в невербальній комунікації англійської мови є досить велика кількість різних способів аби висловити те, що не промовляється. Матеріали

роботи можуть бути також використані для складання тематичних фразеологічних словників.

Практичне значення роботи полягає в можливості застосування матеріалів роботи під час подальшого дослідження даної проблематики у різних галузях філології та фразеології, а також під час розробки лекцій загального мовознавства, у різних спецкурсах і семінарах, пов'язаних із вивченням невербальних структур англійської мови.

Структура магістерської роботи зумовлена логікою побудови наукового дослідження, що витікає із поставленої мети, основних завдань, об'єкта та предмета дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ I

НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА КОМУНІКАЦІЇ

1.1 Невербальні засоби комунікації та їх класифікація

Спілкування є складним і необхідним процесом інтерактивної комунікації, яке пояснюється прагненням мовців отримати або передати нові знання, уміння, навички і почуття. Цей процес. безперервний, оскільки є головним чинником існування та розвитку суспільства. Комунікативний процес здійснюється за допомогою вербальних та невербальних засобів мови.

Невербальна комунікація спілкування за допомогою жестів, міміки, рухів тіла й деяких інших засобів, за виключенням мовних. У психології виділяють чотири форми невербального спілкування: кінесіку, паралінгвістику, проксемику, та окулесику. Кожна з форм спілкування використовує свою знакову систему.

Ф. С. Бацевич зазначає, що "невербальні засоби спілкування - елементи комунікативного коду, які мають немовну (але знакову) природу і разом із засобами мовного коду служать для створення, передавання і сприйняття повідомлень" [3, 59.]

Т. Ю. Ковалевська пропонує розрізняти невербаліку як загальносеміотичну комунікативну сферу, що властива індивідуально-колективним репрезентаціям, а також паравербаліку (міміка, жест, поза) і парафонічні показники (тембр, тан, інтонація та ін.), які характеризують субстратне забарвлення мовлення [7, 89]. І. Атватер всю галузь невербального спілкування називає кінетикою, до якої включає міміку, пантоміміку, вокальну міміку, просторовий малюнок, експресію [1, 89].

Наука, предметом якої є невербальна комунікація, поведінка і взаємодія людей, називається невербальною семіотикою. Невербальна семіотика виникла на межах різних наукових областей на перехрестях різних наукових традицій, зокрема, біології, етології (наука про поведінку), лінгвістики, логіки, соціології та психології, — а також порівняння нових; Серед останніх

необхідно назвати загальну семіотику, теорію етносу й етнічних систем, культурну антропологію, когнітологію (науку про знання й пізнання) та теорію когнітивних систем [8, 15]

До невербальної семіотики Г. Крейдлін відносить:

- паралінгвістику (науку про звукові коди невербальної комунікації);
- кінесику (науку про жести і жестові рухи, про жестові працеси і жести системи);
- окулесику (науку про маву очей і візуальну поведінку людей під час спілкування);
- аускультацию (наука про слухове сприйняття звуків і аудіальну поведінку людей в процесі комунікації);
- гаптику, або такесику (науку про мову торкань і тактильної комунікації);
- гастику (науку про знакові в комунікативних функціях їжі та напої, про прийом їжі, про культурні та комунікативні функції напоїв і частувань);
- ольфакцію (науку про мову запахів, значення, передані за допомогою запахів, і роль запахів у комунікації);
- проксемику (науку про простір комунікації, його структуру та функції);
- хронеміку (науку про час комунікації, про його структурні, семіотичні і культурні функції);
- системологію (науку про системи об'єктів, якими люди оточують свій світ, про функції та значення, які ці об'єкти виражають у процесі комунікації) [10, 10-23] .

Сучасна невербальна семіотика, як можна бачити з цього списку, складається з окремих, але тісно взаємопов'язаних дисциплін. Щодо закономірностей діалогічної невербальної взаємодії учасників комунікації Сепірписав: «ми надзвичайно уважно ставимося до жестів і відповідаємо на них, якщо так можна висловитися, у відповідності з тим складним і таємничим

кодом, який ніде не записаний, нікому не відомий але всім зрозумілий» [27, 556].

Для невербальних засобів притаманний ряд особливостей. Найважливішою із ознак є ситуативність, що відображає теперішній стан мовця. Другою суттєвою ознакою невербальних засобів є синтетичність, адже невербальні компоненти неможливо сегментувати. Характерною рисою невербальних одиниць є також спонтанність, оскільки у процесі мовної комунікації домінують мимовільні рухи на противагу усвідомленим [3].

Слід зазначити, що невербальна поведінка особистості поліфункціональна, вона:

- створює образ партнера по спілкуванню;
- висловлює взаємини партнерів по спілкуванню, формує ці відносини;
- є індикатором актуальних психічних станів особистості;
- виступає в ролі уточнення, зміни розуміння вербального повідомлення, посилює емоційну насиченість сказаного;
- підтримує оптимальний рівень психологічної близькості між тими, хто спілкується;
- виступає в якості показника статусно-рольових відносин [8, 27].

Невербальні засоби допомагають регулювати протікання процесу спілкування розмову, збагачувати значення, що передаються словами, направляти розуміння словесного тексту, висловлювати емоції і відображати розуміння ситуації [21, 23].

Краут виділяє дві основні функції невербальних засобів комунікації, а саме інтерперсональну та інтраперсональну. Інтерперсональна функція включає інформацію про враження, яке хоче справити мовець на оточуючих. Інтраперсональна функція включає некоммуникативні цілі мовця. Обмін поглядами, вираз обличчя, підняті в здивуванні брови, живий чи зупинений погляд - усе це приклади невербальної комунікації. Засоби невербального спілкування поділяються на:

а) паралінгвістичні (акустичні або, Звукові, тобто пов'язані з промовою - інтонація, гучність, тембр, тон, ритм висота звуку, мовні паузи та їх локалізація в тексті). Паралінгвістична система — це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність, що разом називається просодика;

б) екстралінгвістичні, тобто не пов'язані з промовою засоби комунікації - сміх, плач, кашель, зітхання, скрегіт зубів, "шмигання" носом, та ін.;

в) тактильно-кінестетичні (фізичний вплив - ведення сліпого за руку, контактний танець та ін; такесика — потиск руки, ляскання по плечу);

г) ольфакторні (приємні і неприємні запахи навколишнього середовища; природний і штучний запахи людини);

д) кінетичні (погляд, рухи, пози) [8, 28].

Невербальні засоби комунікації досить важко правильно інтерпретувати. Наприклад, посмішка виражає позитивне ставлення та не може бути контрольованою. З іншого боку, певні соціальні норми суспільства диктують посміхатись при деяких випадках чи подіях [33]. Алан Піз та Алан Гарнер зазначають, що необхідно слідкувати за контекстом, в якому були зроблені певні жести. Наприклад, схрещені руки перед грудьми можуть означати негативне ставлення, неспокій, закритість, оборонну позицію, напруженість або ж просто у приміщенні прохолодно [12, 184] .

Хоча запорука успіху як в особистих, так і в професійних стосунках полягає у вашій здатності добре спілкуватися, найголосніше говорять не слова, які ви використовуєте, а ваші невербальні підказки чи „мова тіла”. Мова тіла - це використання фізичної поведінки, висловлювань та манер для невербального спілкування, що часто робиться інстинктивно, а не свідомо.

Незалежно від того, усвідомлюєте ви це чи ні, коли ви взаємодієте з іншими, ви постійно подаєте та отримуєте безсловесні сигнали. Усі ваші невербальні способи поведінки - жести, які ви робите, ваша постава, ваш тембр голосу, скільки зорових контактів у вас є - надсилають сильні повідомлення. Вони можуть розслабити людей, побудувати довіру та залучити інших до вас,

або образити, заплутати та підірвати те, що ви намагаєтесь передати. Ці повідомлення не зупиняються, коли ви також перестаєте говорити. Навіть коли ти мовчиш, ти все одно спілкуєшся невербально.

У деяких випадках те, що виходить з рота і те, що ви спілкуєтесь мовою тіла, може бути абсолютно різною річчю. Якщо ви скажете одне, а мова вашого тіла говорить щось інше, ваш слухач, ймовірно, відчує, що ви нечесні. Наприклад, якщо ви кажете «так», похитуючи головою «ні». Зіткнувшись із такими змішаними сигналами, слухач повинен вибрати, чи вірити вашому словесному чи невербальному повідомленню. Оскільки мова тіла - це природна, несвідома мова, яка передає ваші справжні почуття та наміри, вони, швидше за все, оберуть невербальне повідомлення.

Однак, покращуючи розуміння та використання невербального спілкування, ви можете висловлювати те, що ви насправді маєте на увазі, краще спілкуватися з іншими та будувати міцніші та корисніші стосунки.

Важливість невербального спілкування

Ваші невербальні підказки - як ви слухаєте, дивитесь, рухаєтесь і реагуєте - повідомляють людині, з якою ви спілкуєтесь, чи вам все одно, чи правдиві ви і як добре ви слухаєте. Коли ваші невербальні сигнали збігаються зі словами, які ви говорите, вони підвищують довіру, ясність та співвідношення. Коли цього не сталося, вони можуть викликати напругу, недовіру та розгубленість.

Якщо ви хочете стати кращим комунікатором, важливо стати більш чутливим не лише до мови тіла та невербальних сигналів інших людей, а й до своєї власної.

Невербальне спілкування може зіграти п'ять ролей:

Повторення: воно повторює та часто посилює повідомлення, яке ви передаєте усно.

Суперечливість: це може суперечити повідомленню, яке ви намагаєтесь передати, тим самим вказуючи слухачеві, що ви, можливо, не говорите правду.

Заміна: може замінити словесне повідомлення. Наприклад, ваш вираз обличчя часто передає набагато яскравіше повідомлення, ніж будь-коли.

Доповнення: це може додати або доповнити ваше словесне повідомлення. Як начальник, якщо ви поплескаєте працівника по спині на додаток до похвали, це може посилити вплив вашого повідомлення.

Акцентування: це може акцентувати або підкреслювати словесне повідомлення. Наприклад, биття в стіл може підкреслити важливість вашого повідомлення.

Багато різних типів невербального спілкування або мови тіла включають в себе міміку, рухи тіла та пози, голос, простір та інші. Ми вважаємо доцільним розглянути кожен галузь окремо.

Міміка. Людське обличчя надзвичайно виразне, здатне передати незліченні емоції, не сказавши жодного слова. І на відміну від деяких форм невербального спілкування, міміка є універсальною. Міміка для щастя, смутку, гніву, здивування, страху та огиди однакова в різних культурах.

Рух тіла і поза. Поміркуйте, як на ваше сприйняття людей впливає те, як вони сидять, ходять, стоять або тримаються за голову. Те, як ви рухаєтесь і несете себе, передає світові велику кількість інформації. Цей тип невербального спілкування включає Вашу позу, витримку, позицію та тонкі рухи, які Ви робите.

Жести. Жести вплетені в тканину нашого повсякденного життя. Ви можете махати рукою, вказувати рукою, махати рукою або використовувати руки, коли сперечаєтесь або говорите анімовано, часто висловлюючи себе жестами, не замислюючись. Однак значення деяких жестів може бути різним у різних культурах. Наприклад, якщо знак «ОК», зроблений рукою, наприклад, зазвичай передає позитивне повідомлення в англомовних країнах, це вважається образливим у таких країнах, як Німеччина, Росія та Бразилія. Отже,

важливо бути обережним, як ви використовуєте жести, щоб уникнути неправильного тлумачення.

Зоровий контакт. Оскільки візуальне відчуття є домінуючим для більшості людей, зоровий контакт є особливо важливим видом невербального спілкування. Те, як ви дивитесь на когось, може спілкуватися з багатьма речами, включаючи інтерес, прихильність, ворожість або потяг. Зоровий контакт також важливий для підтримки потоку розмов і для оцінки інтересу та реакції іншої людини.

Дотики. Ми дуже багато спілкуємось через дотик. Подумайте над самими різними повідомленнями, що даються, наприклад, слабким рукостисканням, теплими обіймами ведмедя, покровительським погладженням по голові або контрольним захопленням руки.

Простір. Ви коли-небудь відчували дискомфорт під час розмови, оскільки інша людина стояла занадто близько і вторгувалася у ваш простір? Ми всі маємо потребу у фізичному просторі, хоча ця потреба відрізняється залежно від культури, ситуації та близькості стосунків. Ви можете використовувати фізичний простір для спілкування безлічі різних невербальних повідомлень, включаючи сигнали близькості та прихильності, агресії чи домінування.

Голос. Це не просто те, що ви говорите, це те, як ви це говорите. Коли ви говорите, інші люди "читають" ваш голос, крім того, що слухають ваші слова. Серед речей, на які вони звертають увагу, включають ваші терміни та темп, наскільки голосно ви говорите, ваш тон та перелом, а також звуки, що передають розуміння, такі як "ааа" та "а-а-а". Подумайте, як ваш тон голосу може свідчити про сарказм, гнів, прихильність чи впевненість.

Є багато книг та веб-сайтів, які пропонують поради щодо використання мови тіла на свою користь. Наприклад, вони можуть проінструктувати вас, як сидіти певним чином, згладжувати пальці або потиснути руку, щоб виглядати впевнено або стверджувати домінування. Але правда полягає в тому, що такі хитрощі навряд чи спрацюють (якщо ви не справді почуваєтесь впевнено та

відповідально). Це тому, що ви не можете контролювати всі сигнали, які ви постійно надсилаєте, про те, що ви насправді думаєте і відчуваєте. І чим сильніше ви намагаєтесь, тим більше неприродних ваших сигналів трапляються.

Однак це не означає, що ви не можете контролювати свої невербальні сигнали. Наприклад, якщо ви не згодні або не любите те, що хтось говорить, ви можете використовувати негативну мову тіла, щоб відбити повідомлення людини, наприклад, схрестивши руки, уникаючи зорового контакту або постукування ногами. Вам не потрібно погоджуватися або навіть подобатися сказаному, але для ефективного спілкування та не переведення іншої людини в оборону ви можете докласти усвідомлених зусиль, щоб уникнути надсилання негативних сигналів - підтримуючи відкриту позицію і справді намагаючись зрозуміти, що вони говорять, і чому.

Отже, невербальна комунікація - спілкування за допомогою жестів, міміки, рухів тіла й деяких інших засобів, за виключенням мовних. Виділяють чотири форми невербального спілкування: кінесику, паралінгвістику, проксемику та окулесику. Невербальна поведінка особистості поліфункціональна, вона створює образ партнера по спілкуванню, висловлює взаємини партнерів, формує ці відносини та є індикатором актуальних психічних станів особистості. Засоби невербального спілкування поділяються на паралінгвістичні, екстралінгвістичні, тактильно-кінестетичні, ольфакторні та кінетичні. Невербальні засоби комунікації досить важко правильно інтерпретувати правильно.

1.2 Дослідження гендерних особливостей невербальної комунікації.

Широко відомим є той факт, що невербальна поведінка жінки не подібна на аналогічну поведінку чоловіка. Гендерні аспекти спілкування дійсно важливі. У сучасному житті суспільства, яке розвивається дуже динамічно і має глобальний характер. Гендер є важким соціокультурним процесом конструювання суспільством різноманітних жіночих та чоловічих ролей,

поведінки, ментальних та емоційних характеристик і значною мірою пов'язані з емоційністю жінок та чоловіків. Термін "гендер" визначається як соціальна стать на відміну від біологічної, і продукується вона у процесі соціальної, культурної і мовної практики.

Поняття "гендер" було впроваджено феміністками з метою розрізнення понять "біологічна стать" та "соціокультурна стать" За словами А.В. Кириліної, "гендерний фактор, який враховує природну стать людини і її соціальні "наслідки", є однією з істотних характеристик особистості і протягом усього життя впливає на її усвідомлення своєї ідентичності, а також на ідентифікацію суб'єкта-мовця іншими членами соціуму". Не біологічна стать, а соціокультурні норми визначають психофізіологічні якості, моделі поведінки, професійну діяльність чоловіка та жінки [6, 35].

На поведінку й спілкування жінок і чоловіків істотно впливають два чинники: психофізіологічні особливості та гендерні стереотипи, механізми, що забезпечують закріплення і трансляцію гендерних ролей від покоління до покоління. Щодо особливостей особистості й темпераменту психологи стверджують, що жінки більшою мірою екстравертні (лат. extra — зовні і vertere — повертаю), товариські, активні, емпатичні (співчутливі) й дбайливі, а чоловіки більш автономні, настійливі, авторитарні й інтелектуальні. Жінки, як правило, перевершують чоловіків у всьому, що стосується мови (дівчатка починають раніше говорити, мають багатший словниковий запас, утворюють складніші й різноманітніші речення); вони більше схильні до кохання, прихильніші, емоційніші. Чоловіки ж більш інтернальні, частіше є лідерами; їхня самооцінка залежить від успіхів у сфері предметної діяльності стабільніша і загалом вища від жіночої [13, с. 221].

Відомо, що суцільний характер мовленнєвого спілкування (стратегії, стилі, тональності тощо) залежить, окрім всього іншого, і від соціальних, комунікативних статусів комунікантів [2, с. 268-280]. Але зараз не можна нехтувати і тим фактом, що окрема роль успішності комунікації належить гендерному статусу учасника комунікації.

Піз та Гарнер зазначили, що дослідни, проведені над дітьми до шести місяців та їх батьками, дали досить цікаві результати. Відеозаписи немовлят, які плачуть, показали їх матерям і попросили пояснити що потрібно дитині. Звук при цьому вимикали. Більшість жінок безпомилково визначали біль, втому, потреба уваги та багато інших емоцій дітей. Більшість чоловіків бачили просто немовлят, які плачуть. Можна зробити висновок, що жінки краще розуміють невербальні сигнали, порівняно з чоловіками. Якщо б особи жіночої статі більшості видів тварин не мали цієї вродженої здатності розшифровувати сигнали, то це б мало поганий вплив на виживанні всього виду [12, с. 179] .

Стиль невербального спілкування сприяє гендерній ідентифікації, бо через стиль невербальної комунікації чоловіки та жінки схильні відображати певні гендерні ознаки. Дослідниця Джудіт Холл припустила, що "чоловік" та "жінка" є ролями, кожна з якої має свій набір поведінки. В результаті, чоловіки та жінки використовують невербальні знаки таким чином, щоб відобразити певні очікування соціуму. Наприклад, від чоловіка очікують самовпевнену поведінку, яка б демонструвала силу та владу. Від жінки очікують більш чуйної поведінки. Тому, не має бути дивним той факт, що чоловіки говорять більше та перебивають жінок частіше [17].

Чоловіки також є схильними візуально домінувати у розмові. Візуальне домінування включає порівняння відсотку часу, проведеного на споглядання під час говоріння, з відсотком часу, проведеного на споглядання під час слухання співрозмовника. Порівняно з жінками, чоловіки відображають вищий рівень споглядання під час говоріння ніжчий рівень споглядання під час слухання. Тому, візуальне домінування чоловіків вище, ніж у жінок, відображаючи здатність невербальних знаків посилювати усвідомлення соціальної влади [26]. Звичайно, потрібно взяти до уваги, що жінки мають периферійний зір, який дозволяє їм створювати враження, що вони дивляться в одному напрямку, коли насправді в іншому.

Чоловіки і жінки відрізняються тим, як вони використовують простір та дотики. Чоловіки схильні використовуватись простір і дотики, щоб заявити про своє домінування над жінками. Жінки торкаються чи обіймають когось, щоб установити зв'язок з співрозмовником і показати підтримку. Чоловіки, навіть підсвідомо, будуть поляскувати по спині партнера, щоб показати свою перевагу чи класти руку на чийсь плече в знак свого контролю і влади [28]. В результаті, чоловіки більше торкаються жінок, ніж жінки торкаються чоловіків. Жінки більш схильні бути реципієнтами, ніж ініціаторами. Із позиції чоловічого домінування, рухи жінок повинні бути більш стриманими та такими, щоб їх можна було контролювати [9, с. 189-190]. Насправді, чоловіки використовують більш точні і різкі рухи, а жести жінок є більш плавними та м'якими. Жінки завжди тримають свої руки біля тіла, та частіше схрещують ноги, чоловіки ж більш розмахують руками та рідко закидають ногу одну на одну [25].

Зазвичай, чоловіки вимагають більше особистого простору, ніж жінки. Коли чоловік іде з жінкою, він найчастіше займе позицію попереду, ніж позаду жінки, демонструючи своє лідерство. Чоловіки відчують більший дискомфорт у натовпі [16].

Вчені дослідили, що жінки - точніші декодери більшості невербальних знаків. Особи жіночої статі більш невербально експресивні. Вони посміхаються, сміються, та вдивляються частіше, ніж чоловіки. Жінки стоять ближче одна до одної, частіше торкаються себе та емоційніше використовують жестикуляцію [14, с. 778].

Жінкам більше подобається, коли до них підходять спереду, а не з спини. Дослідники вважають це одним з проявів інстинкту самозахисту. Коли жінка бачить хто підходить до неї, вона вже може бути впевнена в своїй безпеці. Якщо чоловік підходить до жінки з спини, це може викликати у неї дискомфорт чи навіть переляк. Підхід до чоловіка спереду буде розцінюватись як обвинувачення в чомусь [28]. При розмові чоловіки сидять один біля одного чи стоять на певній відстані. Жінки сидять напроти співрозмовника, чи стоять

ближче, показуючи свою відкритість і зацікавленість у розмові. У чоловіків, стояти один напроти одного означає виклик чи опозицію.

Один з невербальних засобів, який жінки використовують частіше - це посмішка. Жінки, котрі звикли використовувати посмішку, як засіб привернення уваги, посміхаються навіть у стані стресу. Чоловіки, які були традиційно навчені виявляти менше емоцій, схильні стримувати свою міміку, створюючи враження самоконтролю та стриманості [22].

Чоловіки і жінки кивають головою з різних причин. Коли жінка киває головою, вона показує, що вона слухає і хоче, щоб співрозмовник продовжив. Чоловік киває головою в знак згоди [28].

Гендерні відмінності в невербальному спілкуванні не завжди перетинають бар'єри культур. На відміну від жительок Кавказу, афро-американки не схильні посміхатись більше, ніж чоловіки афро-американці. Жіночі функції соціалізації відрзняються в афро-американців. Жінки також часто виражають свої емоції більш відкрито. В загальному, жінки більш емоційні та проявляють вищий рівень участі в розмові.

Жінки використовують невербальні сигнали для того, щоб втягнути в розмову партнера. Вони це роблять посміхаючись або ж показуючи кисті рук всім оточуючим. В той час, як жінки характерно демонструють інтерес в зацікавленні розмовою, то чоловіки більш зацікавлені в установці своїх ідей та думок [15].

Говорячи про аксесуари, колір та одяг, чоловіки та жінки схильні до відображати стереотипні характеристики, притаманні своїй статі. Наприклад, жінки використовують аксесуари, такі як прикраси, косметику, зачіски щоб підсилити жіночний образ. Чоловіки вдягаються не так яскраво, їх одяг є більш функціональний. Чоловічий одяг сприяє зручності, активності та легкості рухів та він привертає менше уваги. На противагу звичним тенденціям, в останні роки деякі чоловіки одягають підбори, а жінки одягають класичні чоловічі черевики. В Франції, підбори були ознакою шляхетності як для жінок, так я для чоловіків [22].

Карнегі писав, що коли чоловік та жінка зустрічаються на вулиці інших чоловіка та жінку, то жінка рідко зверне увагу на вбрання чоловіка. Зазвичай, у першу чергу, жінка подивиться на те, в що вдягнена інша жінка [5, 254].

Соціальний статус жінки змусив її бути кращим декодером невербальних знаків, тому вони можуть точно передбачити поведінку більш доміантних і сильніших чоловіків. З того часу, як жінка стала більш сконцентрована на підтримці відносин, ніж чоловік, можна зробити висновок, що жінки більш схильні розвивати підвищену чутливість до невербальних знаків, що сприяє та підтримує розвиток відносин [22].

Відмінності невербальної комунікації можна класифікувати на три типи:

1. Первинний - спадкові характеристики жінки та чоловіка. Різниця в структурі кісток чоловіка і жінки визначає тип ходьби, жести та інші невербальні знаки. Форма тіла також впливає на невербальну комунікацію, адже вона впливає на поставу - ширші плечі в чоловіків та таз в жінок.

2. Вторинний - моделювання чи вивчення моделей однієї статі. Діти наслідують і моделюють поведінку батьків. Хлопчик буде використовувати такі ж невербальні знаки як їх батько, а дівчатка поводитимуться як свої матері.

3. Третинний - відомі пояснення установленної чоловічої та жіночої поведінки. Культура в деяких країнах загострює увагу на відмінностях поведінки хлопчиків та дівчаток [23].

Отже, невербальна поведінка жінки не подібна на аналогічну поведінку чоловіка. Гендерні аспекти спілкування дійсно важливі у сучасному житті суспільства, яке розвивається дуже динамічно і має глобальний характер. Чоловіки також є схильними візуально домінувати у розмові. Жінки торкаються чи обіймають когось, щоб установити зв'язок з співрозмовником і показати підтримку. Чоловіки, навіть підсвідомо, будуть поляскувати по спині партнера, щоб показати свою перевагу чи класти руку на чиєсь плече в знак свого контролю і влади. Один з невербальних засобів, який жінки використовують частіше - це посмішка. Жінки, котрі звикли використовувати посмішку, як засіб привернення уваги, посміхаються навіть у стані стресу.

Відмінності невербальної комунікації можна класифікувати на три типи - первинний, вторинний та третинний.

Невербальне спілкування - це швидко протікаючий процес «назад і назад», який вимагає вашої повної зосередженості на досвіді від моменту до моменту. Якщо ви плануєте те, що збираєтесь сказати далі, перевіряєте телефон або думаєте про щось інше, ви майже впевнені, що пропустите невербальні сигнали і не до кінця зрозумієте тонкощі того, про що повідомляється. Поруч із повною присутністю, ви можете покращити невербальне спілкування, навчившись керувати стресом та розвиваючи свою емоційну свідомість.

Стрес порушує вашу здатність до спілкування. Коли ви переживаєте стрес, ви, швидше за все, неправильно читаєте інших людей, надсилаєте заплутані або невідповідні невербальні сигнали та впадаєте в нездорові моделі поведінки, що похитуються коліном. І пам'ятайте: емоції заразні. Якщо ви засмучені, це, швидше за все, засмутить інших, тим самим погіршивши погану ситуацію.

Якщо ви переживаєте стрес, візьміть тайм-аут. Витратьте хвилинку, щоб заспокоїтися, перш ніж знову вступати в розмову. Після того, як ви відновите свою емоційну рівновагу, ви почуватиметесь більш підготовленим для того, щоб впоратися із ситуацією позитивно.

Найшвидший і вірний спосіб заспокоїти себе і впоратись зі стресом в даний момент - це задіяти свої органи почуттів - те, що ви бачите, чуєте, нюхаєте, смакуєте і торкаєтесь - або заспокійливим рухом. Наприклад, переглянувши фотографію своєї дитини чи домашнього вихованця, відчувши улюблений аромат, прослухавши певний музичний твір або стиснувши кульку стресу, ви можете швидко розслабитися та перефокусуватись. Оскільки кожен реагує по-різному, можливо, вам доведеться поекспериментувати, щоб знайти сенсорний досвід, який найкраще підходить саме вам. Розвивайте свою емоційну обізнаність

Для того, щоб надіслати точні невербальні сигнали, ви повинні бути в курсі своїх емоцій і того, як вони впливають на вас. Ви також повинні вміти розпізнавати емоції інших людей та справжні почуття, що стоять за сигналами, які вони надсилають. Тут виникає емоційне усвідомлення.

Багато з нас від'єднані від своїх емоцій - особливо таких сильних емоцій, як гнів, смуток, страх, - тому що нас навчили намагатися відключити свої почуття. Але хоча ви можете заперечувати або приглушувати свої почуття, ви не можете їх усунути. Вони все ще там і все ще впливають на вашу поведінку. Розвиваючи свою емоційну обізнаність та пов'язуючи навіть з неприємними емоціями, ви отримаєте більший контроль над тим, як ви думаєте та дієте.

Після того, як ви розвинете свої здібності керувати стресом і розпізнавати емоції, ви почнете краще читати невербальні сигнали, що надсилаються іншими. Також важливо звернути увагу на невідповідності. Невербальна комунікація повинна підсилювати те, про що йдеться. Чи говорить людина одне, а мова її тіла передає щось інше? Наприклад, вони кажуть вам "так", похитуючи головою ні?

Подивитися на невербальні комунікаційні сигнали як на групу. Не читайте занадто багато жодного жесту чи невербальної репліки. Розгляньте всі невербальні сигнали, які ви отримуєте, від зорового контакту до тону голосу та мови тіла. У сукупності, чи відповідають їх невербальні підказки - або суперечать - тому, що говорять їхні слова?

Довіряйте своїм інстинктам. Не відкидайте свої почуття. Якщо ви відчуваєте, що хтось не чесний або що-то не складається, можливо, ви вирішуєте невідповідність між вербальними та невербальними сигналами.

Оцінка невербальних сигналів:

Зоровий контакт - людина, яка здійснює зоровий контакт? Якщо так, то надмірно інтенсивно чи просто правильно?

Вираз обличчя - що показує їх обличчя? Це схоже на маску та невиразно, чи емоційно присутнє та наповнене інтересом?

Тон голосу - Чи голос людини проектує тепло, впевненість та інтерес, чи напружений і заблокований?

Поза і жести - Їх тіло розслаблене чи жорстке і нерухоме? Їх плечі напружені і підняті, або розслаблені?

Дотик - Чи є якийсь фізичний контакт? Чи це відповідає ситуації? Ви відчуваєте дискомфорт?

Інтенсивність - людина здається плоскою, крутою та незацікавленою, або надмірною і мелодраматичною?

Час і місце - Чи є легкий потік інформації вперед і назад? Невербальні відповіді надходять занадто швидко чи занадто повільно?

Звуки - Чи чуєте ви звуки, які вказують на зацікавленість, турботу чи стурбованість людини? Невербальне спілкування - це швидко протікаючий процес вперед-назад, який вимагає вашої повної зосередженості на досвіді від моменту до моменту. Якщо ви плануєте те, що збираєтеся сказати далі, перевіряєте телефон або думаєте щось інше, ви майже впевнені, що пропустите невербальні сигнали і не до кінця розумієте тонкощі того, про що повідомляється. Поруч із повною присутністю, ви можете покращити невербальне спілкування, навчившись керувати стресом та розвиваючи свою емоційну свідомість.

Навчіться керувати стресом в даний момент. Стрес порушує вашу здатність до спілкування. Коли ви переживаєте стрес, ви, швидше за все, неправильно читаєте інших людей, надсилаєте заплутані або невідповідні невербальні сигнали та впадаєте в нездорові моделі поведінки, що похитуються коліном. І пам'ятайте: емоції заразні. Якщо ви засмучені, це, швидше за все, засмутить інших, тим самим погіршивши погану ситуацію.

Коли ми говоримо про «спілкування», ми часто маємо на увазі «те, що ми говоримо»: слова, які ми використовуємо. Однак міжособистісне спілкування - це набагато більше, ніж явне значення слів та інформація чи повідомлення,

яке вони передають. Він також включає неявні повідомлення, навмисні чи ні, які виражаються через невербальну поведінку.

Невербальне спілкування включає міміку, тон і висоту голосу, жести, що відображаються мовою тіла (кінетика), і фізичну відстань між комунікаторами (проксемика).

Ці невербальні сигнали можуть дати підказки та додаткову інформацію та значення, крім розмовного (словесного) спілкування. Справді, деякі підрахунки говорять про те, що близько 70-80% спілкування є невербальним.

Наприклад, люди можуть енергійно кивати головою, коли кажуть «Так», щоб підкреслити, що вони згодні з іншою людиною. Зниження плечей і сумний вираз обличчя, коли кажуть: «Я в порядку, дякую», насправді може означати, що справи насправді зовсім не гаразд!

Вираз обличчя, тон голосу та мова тіла часто можуть сказати людям, як саме ви почуваетесь, навіть якщо ви майже не сказали жодного слова. Подумайте, як часто ви комусь говорили: "Все гаразд? Ваш погляд опущений трохи вниз".

Якщо ви коли-небудь спостерігали, як пара сидить, розмовляючи, можливо, ви помітили, що вони, як правило, «дзеркально відображають» мову тіла один одного. Вони тримають руки в подібних положеннях, одночасно посміхаються і повертаються один до одного повніше. Ці рухи зміцнюють їхні стосунки: вони спираються на їх взаємозв'язок і допомагають їм почуватися більш пов'язаними.

Посмішки та кивання говорять комусь, що ви слухаєте і що ви погоджуєтесь з тим, що вони говорять. Руки та жести рук можуть свідчити про те, що ви хочете говорити. Ці тонкі сигнали дають інформацію м'яко, але чітко.

Існує низка сигналів, які ми використовуємо, щоб сказати людям, що ми закінчили говорити або що ми хочемо говорити. Рішучий кивок і міцне змикання губ вказує на те, що нам, наприклад, більше нічого сказати.

Встановлення зорового контакту з головою наради та легке кивання означатимуть, що ви хочете виступити.

Багато популярних книг про невербальне спілкування представляють тему так, ніби це мова, яку можна вивчити, мається на увазі, що якби значення кожного кивку, руху очей та жестів було відомим, справжні почуття та наміри людини були зрозумілим. Це, звичайно, абсолютно вірно. На жаль, інтерпретувати невербальне спілкування не так просто.

Як і наша сторінка міжособистісного спілкування, невербальне спілкування не є мовою з фіксованим значенням. На це впливає і керується контекстом, в якому воно відбувається. Це включає як місце, так і зацікавлених людей, а також культуру.

Наприклад, кивок головою між колегами на засіданні комітету може означати щось дуже відмінне від того, коли однією і тією ж дією призначено когось через переповнену кімнату, і знову, коли двоє людей ведуть соціальну розмову.

Невербальне спілкування також може бути як свідомим, так і несвідомим. Міміку особливо важко контролювати, тому що ми не можемо бачити себе, щоб знати, що робимо. Тому ми можемо ускладнити спілкування, намагаючись передавати одне повідомлення свідомо, а насправді передаючи зовсім інше несвідомо.

Міжособистісне спілкування ускладнюється ще більше, оскільки зазвичай неможливо точно інтерпретувати жест або вираз самотійно. Невербальне спілкування складається з повного пакету виразів, рухів рук та очей, пози та жестів, які слід інтерпретувати разом із мовленням (словесне спілкування).

Протягом багатьох років багато людей стверджували, що написані слова містять також невербальне спілкування. Ваш почерк може дати підказки про те, як ви почувались, коли писали примітку, наприклад, і сьогодні ваш вибір шрифту та кольору також щось говорить про вас.

Однак зараз загальноновизнано, що ці форми невербальної комунікації є досить ненадійними показниками характеру. Вони передають набагато менше інформації, ніж невербальна комунікація, яка є частиною очних контактів.

Хороша новина полягає в тому, що більшість з нас вчиться інтерпретувати невербальне спілкування, коли дорослішаємо та розвиваємось. Це нормальна частина того, як ми спілкуємося з іншими людьми, і більшість з нас обидва використовують це і трактують зовсім несвідомо.

Це може ускладнити усвідомлене тлумачення. Однак, якщо ви перестанете про це думати, ви, мабуть, виявите, що добре розумієте, що хтось мав на увазі.

Погана новина полягає в тому, що невербальне спілкування може бути дуже специфічним для культури.

Приклади специфічного для культури невербального спілкування

Популярний стереотип італійців, що включає великі жести, багато рукомахань і безліч гучних і схвилюваних криків, може бути стереотипом, але він існує не дарма. В італійській культурі хвилювання проявляється набагато очевидніше, ніж у Великобританії, наприклад. Невербальне спілкування, як правило, стає набагато більш очевидним. Це може значно ускладнити італійцям інтерпретацію невербальної комунікації у Великобританії чи США, де вона є більш тонкою. Однак навіть в Італії існують географічні варіації.

Жест "великим пальцем", який, як правило, сигналізує про схвалення в англomовних країнах, вважається образливим в інших країнах, включаючи, очевидно, Грецію, Італію та деякі частини Близького Сходу.

Зробити жест ОК великим і вказівним пальцями. Створення кола великим і вказівним пальцями означає, що це нормально для західних культур. Це, зокрема, використовується дайверами таким чином. Однак в Японії це, як відомо, знак грошей, а в арабських країнах це загроза.

Варто бути обережним, як ви використовуєте жести та мову тіла!

Докладніше про це див. На наших сторінках з питань міжкультурної комунікації та міжкультурної обізнаності.

Важливість невербальної комунікації

Важливо пам'ятати, що невербальні сигнали можуть бути настільки важливими, а в деяких випадках навіть важливішими, ніж те, що ми говоримо.

Невербальне спілкування може мати великий вплив на слухача та результат спілкування.

Люди, як правило, мають набагато менший свідомий контроль над своїми невербальними повідомленнями, ніж те, що вони говорять насправді.

Почасти це пов'язано з тим, що невербальне спілкування має набагато емоційніший характер, а отже, і набагато інстинктивніше.

Отже, якщо між ними є невідповідність, то вам, ймовірно, слід довіряти невербальним повідомленням, а не вживаним словам.

Відсутність невербального повідомлення також може бути своєрідним сигналом, що свідчить про те, що оратор ретельно контролює мову свого тіла і, можливо, намагається приховати свої справжні емоції.

Деякі підрахунки говорять про те, що мова складає лише близько 20-30% спілкування.

Решта інформації передається невербально, за допомогою тону голосу, міміки, зорового контакту, жестів, того, як ми стоїмо тощо.

Існує багато різних типів невербальної комунікації. Ця сторінка є однією з двох з цього питання, і вона пояснює невербальне спілкування, пов'язане з тілом, включаючи мову тіла або рухи тіла, також відомі як кінесика, поза та проксемика, або повідомлення, наведене тим, як ми близькі до когось ще.

До рухів тіла належать жести, поза, рухи головою та руками або рухи цілим тілом.

Рухи тілом можна використовувати, щоб підсилити або підкреслити те, що говорить людина, а також запропонувати інформацію про емоції та настрої людини. Однак також можливо, що рухи тіла суперечать сказаному.

Кваліфікований спостерігач може виявити такі розбіжності в поведінці та використати їх як підказку того, що хтось насправді відчуває та думає.

Існує кілька різних категорій руху тіла, до них належать:

Жести, що виконують ту саму функцію, що і слово, називаються емблемами. Наприклад, сигнали, що означають "ОК", "Іди сюди!", Або рух руками, який використовується під час автостопу. Однак майте на увазі, що, хоча деякі емблеми є міжнародно визнаними, інші, можливо, доведеться тлумачити в їх культурному контексті.

Жести, що супроводжують слова для ілюстрації словесного повідомлення, відомі як ілюстратори.

Наприклад, звичайний круговий рух рукою, який супроводжує фразу "знову і знову", або кивання головою в певному напрямку, коли кажуть "там".

Регулятори

Жести, що використовуються для надання зворотного зв'язку під час спілкування, називаються регуляторами.

Приклади "регуляторів" включають кивок головою, короткі звуки, такі як "угу", "мм-мм", та вираження зацікавленості чи нудьги. Регулятори дозволяють іншій особі адаптувати свою промову, щоб відобразити рівень зацікавленості чи згоди. Не отримуючи відгуків, багатьом людям важко підтримувати розмову. Однак знову ж таки вони можуть відрізнитися в різних культурних контекстах.

Перехідники

Адаптери - це невербальна поведінка, яка або задовольняє певні фізичні потреби.

Адаптери включають такі дії, як подряпини або регулювання незручних окулярів, або представляють психологічну потребу, наприклад, кусання нігтів, коли нервуєте.

Хоча зазвичай вони несвідомі, адаптери частіше утримуються у громадських місцях, ніж у приватному світі людей, де їх рідше помічають. Адаптивна поведінка часто супроводжує почуття тривоги або ворожості.

Постава

Поза може відображати емоції, установки та наміри.

Дослідження виявило широкий спектр поструральних сигналів та їх значення, таких як:

Відкрита і закрита поза

Визначено дві форми постави, «відкрити» та «закрити», які можуть відображати ступінь впевненості, статусу чи сприйнятливості людини до іншої людини.

Хтось, хто сидить у закритому положенні, може скласти руки, перехрестивши ноги або розташувати під невеликим кутом від людини, з якою вони взаємодіють. У відкритій позі ви можете очікувати, що побачите когось безпосередньо обличчям до вас, розставивши руки на кріслах. Відкрита поза може бути використана для передачі відкритості чи інтересу до когось та готовності слухати, тоді як закрита поза може означати дискомфорт або незацікавленість.

Дзеркальне відображення

Зверніть увагу на те, як закохана пара ставиться один до одного. Можливо, ви хотіли б спостерігати за близькими стосунками особисто або по телебаченню. Ви побачите, що пози партнерів будуть збігатися так, ніби один партнер є дзеркальним відображенням іншого. Наприклад, якщо один з партнерів накидає руку на спинку стільця, це може повторюватися в положенні іншої людини. Якщо один з партнерів нахмуриться, це може відобразитися на виразі обличчя іншого партнера. Це „дзеркальне відображення” свідчить про зацікавленість та схвалення між людьми.

Близькість та особистий простір (проксемика)

Кожна культура має різні рівні фізичної близькості, що відповідають різним типам стосунків, і люди засвоюють ці відстані від суспільства, в якому вони виростили.

Вивчення особистого простору називається проксемікою.

У сучасному полікультурному суспільстві важливо враховувати діапазон невербальних кодів, виражений у різних етнічних групах. Коли хтось порушує «відповідну» дистанцію, люди можуть почуватись незручно або захисно. Їхні дії цілком можуть бути сприйняті неправильно.

У західному суспільстві було визначено чотири дистанції відповідно до стосунків між причетними людьми.

Чотири основні категорії проксемики:

Інтимна відстань (торкаючись до 45 см)

Особиста відстань (від 45 см до 1,2 м)

Соціальна відстань (від 1,2 до 3,6 м)

Відстань для громадськості (від 3,7 до 4,5 м).

Ці чотири дистанції пов'язані з чотирма основними типами стосунків - інтимними, особистими, соціальними та громадськими.

Кожна з дистанцій ділиться на дві, даючи близьку фазу та далеку фазу, складаючи усього вісім поділок. Варто зазначити, що ці відстані вважаються нормою у західному суспільстві.

Інтимна відстань:

Інтимна відстань коливається від близького контакту (дотику) до "далекої" фази 15-45 см.

У британському суспільстві це, як правило, розглядається як невідповідна відстань для публічної поведінки, і потрапляння в інтимний простір іншої людини, з якою у вас немає близьких стосунків, може бути надзвичайно тривожним.

Особиста відстань:

«Далека» фаза особистої дистанції вважається найбільш підходящою для людей, що ведуть розмову. На цій відстані легко побачити вираз обличчя та

рухи очей, а також загальну мову тіла. Рукостискання може відбуватися в межах особистої дистанції.

Соціальна дистанція:

Це звичайна відстань для безособового бізнесу, наприклад, спільної роботи в одній кімнаті або під час світських зустрічей.

Важливим є також сидіння; спілкування набагато частіше розглядається як офіційний зв'язок, якщо взаємодія здійснюється через стіл. Крім того, якщо розташування сидінь таке, що одна людина, здається, дивиться на іншу з висотою, може бути створений ефект панування. На соціальній відстані мова повинна бути голоснішою, а зоровий контакт залишається важливим для спілкування, інакше зворотній зв'язок зменшиться, і взаємодія може закінчитися.

Громадська відстань:

Вчителі та публічні оратори звертаються до груп на громадській відстані. На таких відстанях необхідне перебільшене невербальне спілкування, щоб спілкування було ефективним. Тонка міміка втрачається на цій відстані, тому як заміну часто використовують чіткі жести рук. Більші рухи головою також характерні для досвідченого публічного оратора, який усвідомлює зміни у сприйнятті мови тіла на більшій відстані.

Кожен, хто живе в жвавому місті, особливо столиці, буде знайомий з переповненим громадським транспортом. Наприклад, у Лондоні в метро часто так людно в годину пік, що зовсім незнайомі люди можуть бути дуже притиснуті один до одного.

Одне цікаве явище про подорожі в години пік у Лондоні полягає в тому, що майже ніхто не говорить і навіть не визнає існування когось іншого, хто має зоровий контакт або інші невербальні сигнали - за винятком випадків, коли їх просять рухатися далі у вагон.

Ми можемо припустити, що це може бути тому, що визнання незнайомців в інтимному просторі є дуже незручним, і тому більшість людей воліють це ігнорувати.

Розуміння цих відстаней дозволяє нам підходити до інших не загрожуючим і відповідним чином. Люди можуть почати розуміти, як інші ставляться до них, як вони розглядають стосунки і, якщо це доречно, коригують свою поведінку відповідно.

Важливі підказки та повідомлення.

Мова тіла, постава та відстань дають важливу інформацію для доповнення слів або словесного спілкування. Вони є вирішальним доповненням до загального повідомлення.

Зоровий контакт є важливим аспектом невербальної поведінки. У міжособистісній взаємодії вона виконує три основні цілі:

1. Надавати та отримувати відгуки

Погляд на когось дає зрозуміти, що приймач концентрується на змісті їхньої мови. Не підтримка зорового контакту може свідчити про незацікавленість.

Спілкування може бути непростим процесом, якщо слухач занадто часто відводить очі.

Також висловлюється припущення, що якщо хтось підтримує постійний зоровий контакт, то він надто старається і цілком може брехати.

2. Повідомити партнера, коли настає їхня "черга" говорити

Це пов'язано з першим пунктом. Зоровий контакт, швидше за все, буде безперервним, коли хтось слухає, а не говорить.

Коли людина закінчить те, що вона має сказати, вона буде дивитись прямо на іншу людину, і це дає сигнал про те, що арена відкрита. Якщо хтось не хоче, щоб його перебивали, можна уникнути зорового контакту.

3. Повідомляти щось про стосунки між людьми.

Коли ви когось не любите, ви, як правило, уникаєте зорового контакту, і розмір зіниці часто зменшується. З іншого боку, підтримка позитивного зорового контакту сигналізує про інтерес чи потяг до партнера.

Розширення зіниць - це мимовільна реакція на погляд когось привабливого, тому посилений зоровий контакт може бути біологічним механізмом, який допоможе зробити цей сигнал розширення зрозумілішим для потенційного партнера.

Біологічна основа для зорового контакту?

Вчені виявили, що може існувати біологічна основа важливості зорового контакту в спілкуванні людей. Дослідження, опубліковане в 2007 р., показало, що певні характеристики райдужки, і особливо те, як лінії випромінюються від центру та вигинаються навколо зовнішнього краю, були пов'язані з певними рисами особистості. Це може звучати як євгеніка, але автори дослідження припустили, що результати можуть бути пов'язані з тим самим геном, який відповідає за розвиток як райдужної оболонки, так і лобової кори мозку, тобто області, пов'язаної з особистістю. Це звучить здійснено, але, очевидно, потрібно набагато більше роботи, перш ніж це буде прийнято теорією.

Однак це пропонує можливу підказку щодо того, чому ми цінуємо можливість постійного зорового контакту, коли розмовляємо з кимось іншим.

Парамовна або голосова сигналізація

Пара-мова стосується всіх аспектів голосу, які не є строго частиною словесного повідомлення, включаючи тон і висоту голосу, швидкість і гучність передачі повідомлення, а також паузи та вагання між словами.

Ці сигнали можуть служити для позначення почуттів щодо того, про що йдеться.

Підкреслення окремих слів або використання певних тонів голосу може означати, чи потрібен зворотний зв'язок чи ні. Наприклад, в англійській та інших нетональних мовах підвищення тону в кінці речення може означати питання.

Однією з причин, чому носіям атональних мов, таких як англійська, особливо важко вивчати тональні мови, наприклад, мандарин, є те, що більша частина висловлювань та невербальної комунікації англійською мовою відбувається за тоном. У тональних мовах, однак, тон змінює слово, а не лише невербальне значення, і тому не може використовуватися для передачі іншого значення.

Той, хто хоч раз намагався виступити з презентацією чи виступити на публіці, коли нервує, знатиме про деякі наслідки для певних емоцій та почуттів.

Нервовість, наприклад, спричиняє такі фізіологічні зміни, як стягування гортані або голосової скриньки, яка, як правило, робить голос вищим за висотою. Нервові люди часто також говорять швидше.

На відміну від деяких аспектів невербального спілкування, зокрема виразу обличчя, цілком можливо навчитися контролювати ці аспекти мови. Першим кроком є розвиток усвідомлення їх у собі, і це є важливою частиною подолання презентаційних нервів.

Вираз обличчя

Показ афекту - це міміка або жести, які демонструють емоції, які ми відчуваємо.

Показ афектів часто є ненавмисним і може суперечити тому, про що говорять. Такі вирази дають вагомі підказки щодо справжнього емоційного стану людини, і їм, як правило, слід довіряти слова, якщо між ними є невідповідність.

Навчання приховувати емоції - і важливість "розповідає"

Деякі люди, наприклад, професійні гравці в карти, багато практикуються, щоб контролювати свою міміку, щоб вони не виявляли хвилювання і не передавали інформацію про свої почуття, наприклад, коли у них особливо хороша рука.

Однак, за чутками, про більшість людей говорять про те, що вони можуть сказати - посмикування або тик, що видає хвилювання. Це свідчить

про те, що вкрай важко приховувати емоції і що вираз обличчя є життєво важливою частиною людського спілкування.

Спілкування людей - це сума його частин

Однією з причин того, що люди часто скаржаться на телефон та електронну пошту, не кажучи вже про соціальні мережі, є те, що вони не дозволяють спілкуватися невербально. Це означає, що величезна частина сенсу може бути втрачена.

Наприклад, у телефоні вам доведеться набагато більше працювати над передачею емоційного відгуку своїм голосом, оскільки вашого обличчя не видно.

В електронній пошті та соціальних мережах ми прийняли «смайлики» або смайлики, щоб виразити свої емоції.

Особистий вигляд - це часто нехтувана частина навичок спілкування та презентації.

Коли ви виступаєте публічно, ви можете представляти свою організацію або просто себе. Ви все ще на фронті. Це ви бачите іншу людину, групу чи аудиторію, і перш ніж ви встигнете відкрити рот і щось сказати, були зроблені певні припущення як свідомо, так і підсвідомо.

Перші враження дуже важливі - вони можуть стосуватися як ставлення, так і одягу.

Візуальний вплив є принаймні таким же важливим, як і словесний. Люди дуже швидко будуть робити припущення, виходячи з вашої особистої зовнішності, включаючи міміку, одяг, який ви носите, наскільки ви доглянуті та мову вашого тіла.

Одяг та догляд

Мабуть, найочевиднішим елементом зовнішнього вигляду, і, безсумнівно, найпростішим у зміні, є те, що ви носите і наскільки доглянутий ви виглядаєте.

Швидше за все, ніхто не зможе сказати вам, що саме підходить для будь-якої ситуації. Однак буде багато людей, які скажуть вам або комусь іншому, якщо ви помилитеся. Запитання, які ви повинні задати:

Який зовнішній імідж підходить для організації, яку ви представляєте?

Яке зображення буде відповідати заходу, який я відвідую?

Тільки ви можете відповісти на ці запитання.

Деякі організації раді людям бути повсякденно одягненими. Особливо це стосується технологічної галузі.

Інші організації можуть очікувати розумнішого вбрання, особливо якщо ви представляєте організацію на зовнішньому заході. Однак існує цілий спектр варіантів - від розумного казуального до розумного бізнесу. Це може бути особливо складним для жінок, хоча це також очевидніше, якщо чоловіки помиляються і одягають / не носять костюм не в той час.

Важливо бути належним чином одягненими в межах очікуваних меж.

Ви також повинні забезпечити належний догляд. Це не означає, що жінки повинні витратити дві години на макіяж перед тим, як відвідати захід. Це, однак, означає, що ви повинні бути чистими, ваш одяг повинен бути чистим і випрасованим, а волосся - охайним.

Ніхто не очікує, що ти потрапиш у щось, чим ти не є. Однак ваша зовнішність є відображенням власної самооцінки. Ви повинні прагнути представити себе якнайкраще. Хоча ви можете бути повсякденно одягненими, працюючи у своїй організації, більш офіційний підхід цілком може бути кращим, коли представляєте свою організацію на зовнішній нараді.

Гарний догляд та охайний зовнішній вигляд завжди кращі, будь то повсякденний чи більш офіційно одягнений. Це набагато професійніший вигляд.

Це також свідчить про те, що ти думаєш, що ти відносно важливий: що ти маєш значення. Це важливо, якщо ви хочете, щоб вас сприймали серйозно. Ніхто не збирається поважати того, хто не схожий на себе.

Міміка

Мало що можна зробити, щоб змінити ваше обличчя, але багато можна зробити щодо виразу на ньому!

Не має значення, як день розпочався чи яка незначна криза сталася на цьому шляху. Люди не приходили на цю подію чи зустріч, щоб побачити вас похмурими. Якщо ви не виглядаєте зацікавленими та захопленими тим, що ви говорите, чому б комусь іншому це було потрібно?

Ваш обов'язок - як перед собою, так і перед організацією, яку ви представляєте, - передавати спокійний, доброзичливий та професійний зовнішній вигляд, що б ви не відчували всередині. Спробуйте посміхнутися і виглядати оптимістично і впевнено. Точніше, спробуйте передати, як ви (повинні) ставитись до теми, у якій ви є експертом: принаймні зацікавленим та здібним, а бажано захопленим.

Парадоксально, але просто поводитися так, ніби ти впевнений у собі, насправді може допомогти тобі стати більш впевненим у собі. Це дуже «доброчесне коло».

Відображення, яке ви бачите в дзеркалі, не обов'язково є справжньою подобою обличчя, відомого родичам, друзям та колегам, оскільки вони бачать вас несподіваними, у спокої, зосередженості на якомусь завданні чи слуханні їх.

Більшість людей несвідомо змінюють вираз обличчя, дивлячись у дзеркало.

Цілком природно «грати в дзеркало», можливо, піднявши брову, потягнувши обличчя або посміхнувшись відображенню. Ось чому люди часто відчувають самосвідомість, коли бачать свою «погану» фотографію.

Справжній ти:

Людина йде на компроміси. Ми всі змінюємо свій підхід залежно від людей, з якими ми зустрічаємось, і того, що ми відчуваємо, що від нас очікують.

Ваш "черговий" я, той, хто функціонує публічно, відрізняється від вашого "поза службовим" я, що стосується будинку, сім'ї та друзів.

Всі ці різні ролі вимагають власних якостей та навичок особистого спілкування, а також можуть вимагати різних вимог щодо ставлення та зовнішнього вигляду. Ваш зовнішній імідж, ваш зовнішній вигляд - це те, як вас бачить світ, тоді як справжнім вами (а не взірцем для наслідування чи людиною, якою ви хотіли б бути) є хтось, хто чесний із собою.

Розуміння мови тіла є одним з найважливіших аспектів особистої презентації. Образ, переданий фізичним «я», повинен підтримувати та покращувати те, про що йдеться усно. Якщо візуальний образ значно відрізняється від вимовленого повідомлення, то часто вірять у невербальну інформацію.

Те, як ви сидите і стоїте, ваші жести, манери поведінки та міміка набагато більше говорять про вас і про те, як ви почуваетесь у будь-який момент, ніж слова, які ви використовуєте. Коли люди нервують або турбуються, їх поведінкові `` шкідливі звички " стають більш вираженими.

Усвідомлення мови вашого тіла, того, як ви поведетесь під тиском, які сигнали ви несвідомо подаєте, як нерви та стрес впливають на вас фізично, може допомогти вам зрозуміти, як ви "стикаєтесь" з іншими. Це також може пояснити, як іноді створюється неправильне враження і як може статися плутанина.

Робота над мовою тіла - це спосіб покращення особистої презентації. Наприклад, коли ви зосереджуєтесь на чомусь досить важкому, вираз вашого обличчя може виглядати занепокоєним, коли насправді ви зовсім не переживаєте, а просто захоплені. Це не означає, що вам слід їздити з фіксованою посмішкою на обличчі. Однак вам потрібно знати, що ваше фізичне Я може надсилати один набір сигналів, коли ваш розум задіяний деінде.

Мову тіла також можна використовувати як маску для передачі протилежних почуттів. Як часто ти твердо кивав головою, коли не розумів жодного слова, посміхався, коли твій інстинкт мав насупитись, або захоплено плескав у плечі в кінці розмови, яка мало не уснула тебе? У цих випадках ви

не були лицемірними, а позитивно використовували мову тіла як механізм гарних манер.

Наші жести - це частина наших особистостей, частина того, як ми виражаємо себе. Рухи руками та руками можуть додавати акцент, пояснювати допомогу та передавати ентузіазм. Вони стають негативним сигналом лише при такому частому повторенні, що викликають роздратування спостерігача. Слухачі можуть настільки побічно відслідковуватись, коли хтось постійно грається волоссям, стукає ручкою по столі тощо, що вони більше не слухають вимовлене слово. Ці негативні сигнали можуть порушити процес спілкування.

Позитивна мова тіла включає:

- Підтримка зорового контакту з людиною, з якою ви розмовляєте.
- Посміхається (якщо це доречно), але особливо як привітання та в кінці розмови.
- Сидячи прямо на стільці, трохи нахилившись вперед (це означає, що ви звертаєте увагу).
- Киваючи на знак згоди.
- Міцне рукостискання.
- Представляючи спокійний зовнішній вигляд.
- Виглядає зацікавленим.

До негативної мови тіла належать:

- Не дивлячись на людину під час розмови.
- Постукування ногою, пальцями тощо
- Похитування назад і вперед.
- Подряпини.
- Постійно відкашлюючись.
- Возитися з волоссям, мочками вух, прикрасами, курткою, окулярами тощо.
- Вибирання пальців або пальців нігтів.
- Позіхання.

- Неодноразово дивлячись на годинник або годинник у кімнаті.
- Стоячи занадто близько до інших.
- Неуважність до людини, яка говорить.

Ви можете вважати, що особиста зовнішність не повинна мати значення. Ви, цілком справедливо, можете повірити, що ви набагато більше, ніж одяг, який ви носите, чи ви пам'ятали почистити волосся того ранку, чи ви здаєтесь сварливим.

Звичайно, правда, що кожен з нас - це набагато більше, ніж наша зовнішність. Однак, коли ми зустрічаємо когось нового, ми неминуче робимо судження про них. Не маючи нічого іншого, ми покладаємось на зовнішній вигляд. Тому ваш вигляд має значення, навіть якщо ви хочете, щоб це не так.

РОЗДІЛ II ОСОБЛИВОСТІ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ В АМЕРИКАНСЬКИХ ТОК ШОУ НА ПРИКЛАДІ LATE NIGHT SHOW.

3.1 Американські ток шоу.

Ток-шоу - це різко суперечливий дискурсивний жанр, широко впливовий медійний феномен, а також політично і морально суперечлива форма розваги. Велика кількість практик в культурі масового мовлення в останні роки були досить спірним явищем і предметом культурного і наукового дослідження, ніж ток-шоу, особливо телевізійне ток-шоу.

Саме поняття ток-шоу піднімає питання, що стосуються кордонів між розмовою (прототипно діалогічним) і шоу (прототипним монологічним), між публічним і приватним, між колективним і особистим досвідом, між знаннями і досвідом, між міжособистісним і масовим. комунікація між інформацією та розвагами, між окремими і перекриваються ідентичностями («я», «ви», «ми», «вони»). Згідно Мансон (1993), термін «ток-шоу» об'єднує дві різні, часто суперечать один одному риторичні парадигми, пов'язуючи міжособистісний розмова (належить до сучасної усної традиції) з масовим спектаклем (виникають в сучасності). В результаті розвинувся суспільно-розмовна мова

(Leech, 1966), який по-різному моделюється на практиці розмовної мови за допомогою процесу «розмови» публічного дискурсу (Fairclough, 1995).

Ток-шоу - це сучасний англосаксонський, проєкт який, як можна бачити, перегукується з деякими попередніми сучасними соціокультурними практиками цілеспрямованої розмови. Згідно Берку (1993: 114-115), в Італії 16 століття була академія - дискусійна група для інтелектуалів з фіксованим членством і фіксованими днями зборів. У 17 столітті з'явився його французький аналог - салон - напівформальний громадський захід, організований пані, як правило, один раз в тиждень для змішаних дам і літераторів. В Англії аналогічні заходи процвітали в 18 столітті в формі більш неформальній кав'ярнях, зборах та клубах.

Походження ток-шоу було відстежено Мансон ще в 1930-х роках, коли в Сполучених Штатах стало з'являтися інтерактивне розмовне радіо, і слухачі були запрошені для розмови по телефону. У 1960-х були розроблені два особливих формату, а саме all-talk і all-news. радіопрограми, які призначалися для обслуговування слухачів, а не радіостанцій в традиційному сенсі. Оскільки слухачі були потенційними покупцями, незабаром виникли спірні і сенсаційні розмови, щоб залучити їх. «Конфронт-розмова» (Hutchby, 1996) став синдікованим жанром телевізійних розмов в 1960-х.

Філ Донахью був першим, хто адаптував ток-шоу за участю аудиторії (також відому як «програма обговорення аудиторії» і «програма студійних дебатів») з радіо на телебачення в 1967 році. Його шоу ініціювало те, що сьогодні відомо як денні ток-шоу або таблоїдні ток-шоу. Цей формат був закріплений Опрою Уїнфрі з 1984 року як свого роду сучасне оновлення журналів жіночих послуг в кінці 19 століття, оскільки він часто зачіпає жіночі проблеми і орієнтований в основному на аудиторію домогосподарок. Американські ток-шоу, такі як Опра Вінфрі, Рікі Лейк і Монтель Вільямс, поступово експортувалися до Великобританії, кілька європейських країн і більшість країн Південної Америки. В результаті зростаючої децентралізації

засобів масової інформації в Європі в 1980-х роках відбувся перехід від програм дебатів до ток-шоу.

У ток-шоу міжособистісна розмова орієнтована на публічні дискусії з використанням частково розмовних, частково інституційних дискурсивних угод і стратегій, які включають стирання кордонів між традиційними дихотоміями, такими як публічний і приватний, колективний і особистий досвід, знання і досвід. Ось чому дискурс ток-шоу був названий Грегорі-Сіньесом (2000b) квазі-розмовною, а Іліє (1999, 2001) – напів інституційним. Ток-шоу демонструють певну градацію дискурсивних характеристик з точки зору інституціоналізації: розмовні особливості знаходяться на неформальному кінці мовного континууму, а інституційні особливості – на формальному. Залежно від особистості ведучого шоу, характеру теми, загальної біографії і поглядів учасників, а також типу аудиторії учасники ток-шоу поєднують спонтанний і цілеспрямований розмову, неінституціонального та інституційні ролі, не пов'язані з суспільством. -контроліруемый і керований хостом розмова, орієнтований на співрозмовника, орієнтований на повідомлення та бесіди, орієнтовані на множинну аудиторію (Ilie, 2001).

Характерні риси ток-шоу

Як правило, ток-шоу збирають гостьову групу (експертів і непрофесіоналів), студійну аудиторію, а іноді і аудиторію «тих, що дзвонять» через посередника. Нижче наведені деякі з ключових особливостей ток-шоу:

1. Ток-шоу як медіа-орієнтовані заходи, орієнтовані на аудиторію, одночасно націлені на кілька аудиторій, що складається з цільової аудиторії співрозмовників, глядачів студії і слухає аудиторії телеглядачів.
2. Гості виставки часто бувають як знавцями, так і непрофесіоналами. Багато в чому програма націлена на обмін між ними.

3. Ведучий шоу, зазвичай медіа-особистість, спостерігає за більшою частиною обговорення, стимулюючи, направляючи і полегшуючи ролі учасників і поміщаючи їх в програму (для обміну інформацією, конфронтації і розваги).
4. Кожен випуск програми присвячений певній темі, що становить суспільний, політичний або особистий інтерес. Конфронтація і суперечливі думки зазвичай гарантуються вибором тим і учасників.
5. Особистий досвід і здоровий глузд мають значний статус і все частіше з'являються як форми знання, протилежні досвіду і домінуючим дискурсив (влади, раси, статі і т. Д.).
6. Дискурсивні стратегії ток-шоу: інтерв'ю, оповідання, дебати, гра, визнання, показання свідків.
7. Ці програми, як правило, недорогі у виробництві, особливо тому, що вони не є частиною ефірного мовлення.
8. Більшість програм транслюються в прямому ефірі або записуються в реальному часі з невеликою редагуванням.

Систематичний розгляд було дано Іліє, а саме кореляції між дискурсивними і лінгвістичними функціями, які виділяють ток-шоу як мовну подію, керовану мовником, контрольовану ведучим, що формується учасниками і оцінюється аудиторією. Інституційні передумови ток-шоу лежать в основі його ситуативних і дискурсивних обмежень. Ситуаційні обмеження стосуються обмежень, пов'язаних з розмовою, таких як тимчасові обмеження і обмеження порядку денного, обмеження вибору виступаючих і обмеження черговості. Дискурсивні обмеження відображаються в шаблонах побудови бесіди, таких як заздалегідь визначену розклад тим, умовні початку і закінчення, а також повторювані перерви. Полуінституціональний аспект ток-

шоу проявляється в менш передбачуваних змінах тем і підтем, переривання, непередбачених втручань учасників, повторях, орієнтованих на аудиторію, і питаннях, орієнтованих на аудиторію.

Гібридний характер ток-шоу можна з успіхом вивчити, прийнявши порівняльну перспективу, оскільки вони демонструють як розмовні особливості (що належать неінституціональному дискурсу, наприклад, регулярний розмова), так і інституційні особливості (що належать інституційному дискурсу, такі як новинні інтерв'ю і публічне дебати), як вказано в Таблиці 1. Повторюваність і розподіл двох наборів функцій варіюється в залежності від конкретного оформлення кожного ток-шоу, включаючи особистості і життєві ролі гостей шоу, харизму і авторитет ведучого, і очікування, викликані особливим характером розглянутого шоу.

Говорячи строго лінгвістичною мовою, ток-шоу демонструють специфічні особливості щодо дискурсивної організації розмови, послідовності пар суміжності і поворотів, а також ролей, які учасники задають і відповідають на питання. Ці особливості відносяться частково до розмовною, тобто до неінституційному дискурсу, а частково до інституціонального дискурсу, як показано в таблиці 2; напівінституційний характер цієї подвійної залежності - ось що характеризує взаємодію в ток-шоу.

Типологія ток-шоу

Вчені ток-шоу по-різному використовували п'ять основних критеріїв для визначення і розрізнення різних форматів ток-шоу:

- 1) теми для обговорення (від сучасних політичних питань до соціальних чи моральних проблем);
- 2) категорії учасників, особливо з точки зору соціального статусу і статусу популярності (знаменитості або звичайні представники громадськості);
- 3) час мовлення (рано вранці, вдень чи пізно вночі);

- 4) організаційні та інтерактивні рамки (постановочні умовності і конфігурації розсадження гостей шоу і аудиторії);
- 5) а також етичні міркування (моральні інтереси виробників і господарів).

Таблиця 1. Дискурсивні особливості ток-шоу як напів-інституційного дискурсу.

Розмовні особливості	Інституційні особливості
Приватна обстановка (попередньо зняті сцени в будинках гостей шоу)	Громадське / приватне середовище (телестудія)
Доволі однорідна форма розмови	Неоднорідна форма розмови
Спонтанна розмова (менш тематична)	Ціленаправлена розмова (більш тематична і цілеспрямована)
Низький контроль теми і непередбачуваність	Більш високий контроль теми і передбачуваність
Комунікативні та інтерактивні цілі	Комунікативні, інтерактивні та повчальні цілі
Немає особливих обмежень пов'язаних з розмовою, (гнучка черговість, зміни тем та підтем)	Особливі обмеження, пов'язані з розмовою (обмеження за часом, вибір мовця, і черговість дизайну)
Справжні ролі	Експертні ролі (експерт, знавець і т. Д.) І неекспертні ролі (Батько, дитина і т. Д.)
Мимовільна зміна ролей (за ініціативою гостей шоу)	Контрольоване перемикання ролей (управляється ведучим шоу)
Рівний статус учасника	Нерівний статус учасника
Рівні права на виступ	Нерівні права голосу
Співрозмовник як і адресат, так і адресант.	Широка аудиторія. Глядачі та слухачі.

Бесіда, орієнтована на співрозмовника.	Обговорення, орієнтоване на повідомлення і кілька аудиторій
Неієрархічний розподіл ролей	Ієрархічний розподіл ролей
Симетричні владні відносини	Асиметричні владні відносини
Відносно слабкий контроль розмови/теми.	Сильна розмова / контроль теми.

Таблиця 2. Лінгвістичні особливості ток-шоу як напівінституційного дискурсу.

Розмовні особливості	Соціальні особливості
Без особливих шаблонів розмови	Конкретні шаблони побудови розмови
Немає як таких рольових відкриттів та закриттів	Рольові відкриття і закриття у виконанні ведучого шоу
Неформальні представлення учасників	Офіційне і напів-неформальне представлення учасників ведучим шоу.
Відсутність контрольованого відбору виступаючих і почерговості	Контрольований вибір мовця і призначення черзі
Відсутність очевидних металінгвічних патернів для різних етапів взаємодії (узгоджена черговість, вибір доповідача, порядок денний)	Явні металінгвічні патерни для різних етапів ток-шоу (відстежувана черга, вибір наступного доповідача, оголошення рекламних пауз)
Заборона на умисне використання перформативних висловлювань в інституційних цілях	Свідоме використання перформативних висловлювань в інституційних цілях
Досить симетричні ролі, що ставлять питання	Асиметричні питання, що задають ролі
Питання сформульовані в розмовній мові, в першу чергу орієнтовані на співрозмовника	Інституційні питання (в першу чергу орієнтовані на аудиторію)

Аргументативно використовувані питання, що викликають відсутність відповіді (наприклад, риторичні)	Оціночні питання, що викликають відсутність відповідей (наприклад, риторичні питання); питання, орієнтовані на аудиторію (наприклад, пояснювальні питання)
Повтори орієнтовані на співрозмовника (самоповтори, аллоповтори).	Повтори, орієнтовані на аудиторію (повторення зі зміною адресата, повторення з ретаргетінгом повідомлень)

За першим критерієм Краузе і Герінг (1995) виділяють три категорії ток-шоу в Сполучених Штатах: ток-шоу новин / політичного аналізу (Meet the Press), розважальні ток-шоу. Інші автори, такі як Charaudeau і Ghiglione (1997), в основному вдаються до першого критерію, щоб розрізнити монотематичній і політематичної ток-шоу. Третій критерій широко використовується вченими для розрізнення ток-шоу рано вранці (Рікі Лейк), денних ток-шоу (Опра Уїнфрі, Джеральд Рівера) і вечірніх ток-шоу (Девід Леттерман). Застосовуючи перші три критерії, Хаарман (1999: ix) виділяє три широкі категорії ток-шоу: формат вечірніх знаменитостей («Сьогоднішній вечір Джея Лено»), тематично орієнтований формат (Опра) і формат обговорення аудиторії (Кілрой). . Що стосується п'ятого критерію, а саме етичних міркувань, ток-шоу поділяються на два підтипи, згідно Річардсона і Майнхоф (1999: 125): експлуаторські, як Джеррі Спрінгер, які жертвують людською гідністю заради вимог медіа-розваг, і неексплуатаційні, як Кілрой.

Беручи до уваги зміна форматів ток-шоу за останні п'ятнадцять років, Soulages (2002: 319-320) використовує комбінацію першого, другого і четвертого критеріїв, щоб виділити три категорії: ток-шоу «першого покоління» (1980-х, обговорення суспільних проблем), реаліті-шоу (початок 1990-х, дослідження

приватної сфери) і ток-шоу «другого покоління» (кінець 1990-х, конфронтаційні та конфронтаційні).

Важливо відзначити, що, хоча основні характеристики ток-шоу легко впізнавані в різних культурах, здається можливим виявити культурні нюанси, які відрізняють ток-шоу в залежності від країни їх походження. Наприклад, ситуаційні контексти британських, американських, італійських і французьких ток-шоу сильно розрізняються. Пародійно задуманий британський *The Dame Edna Experience* (Tolson, 1991), *American Tonight Show* і італійський *Maurizio Costanzo Show* (Mininni, 1990; Mininni and Annese, 1999) представляють собою абсолютно різні реалізації одних і тих же схожих основних формул. Внутрішньо-культурному відмінності однаково важливо розглядати як міжкультурні. Взаємодія у французьких культурних ток-шоу, таких як *Apostrophes*, *Bouillon de culture* і *Bibliothèque Me'dicis*, слід традиції французького розмовного салону (Charaudeau, 1991; Charaudeau and Ghiglione, 1999), тоді як типово французький гібрид ток-шоу, таке як *Ciel mon Mardi*, являє собою суміш серйозних дебатів (політичні дискусії), реаліті-шоу (розповіді про реальний життєвий досвід) і різноманітності (музичні вистави і жарти) (Mazdon, 1999). В деякій мірі ці стилістичні відмінності можна пояснити навмисним вибором, зробленим відповідними продюсерами мовлення.

Однак, усвідомлений чи ні, такий вибір стосується і глядацького ток-шоу (*The Tonight Show*). і ток-шоу з соціальних питань (Саллі Джессі Рафаель, Опра). Застосовуючи перші два критерії, Карбо (1988) розрізняє переваги і очікування між типом особистості і типом проблеми, і, таким чином, являє собою показовий погляд на саму культуру.

Методологічні підходи до вивчення дискурсу ток-шоу.

Ток-шоу були вивчені з різних точок зору, включаючи міждисциплінарні та крос-культурні підходи. Останнім часом вони стали центром уваги ЗМІ та культурних досліджень, а також феміністських досліджень. Все більше

аналітиків дискурсу і бесіди використовують перспективи соціальної взаємодії в своїх дослідженнях взаємодії ток-шоу.

Такі вчені, як Мінін (1990), Мініна і Аннзен (1999), Монтгомері (1991), Калсамілья і ін. (1995), Хатчбі (1996, 1997), Торнборроу (1997, 2001), Або (1998, 1999, 2001), Грегори-Сіннес (2000a, 2000b), Саймон-Ванденберг (2000), Майерс (2001), Хонда (2002) і Рама-Мартінес (2003) використовують (емпіричний і / або теоретичний) дискурс і / або розмовні аналітичні підходи для опису опосередкованого взаємодії учасників в спільній розбудові історій і ролей ідентичності, стратегії черговості, завершень, переривань, особистого дейксиса, невербального спілкування, аргументативних функцій послідовностей питання-відповідь, управління незгодою конфлікт і дискурсивне поведінка чоловіка і жінки. Толсон (1991, 2001) використовує соціолінгвістичних теорію Халлідея (1978), щоб дослідити взаємозв'язок між розмовою як перформансом і виробництвом ідентичностей в мовленні.

Вчені з галузі медіа та культурних досліджень, а також феміністських досліджень, такі як Карбо (1988), Маскіаротт (1991), Мансон (1993), Абт і Зеесхольц (1994), Лівінгстон і Лант (1994), Пек (1994)., 1996), Краузе і Герінг (1995), Shattuc (1997, 1999), Mazdon (1999) і Mittell (2003) часто концентрувалися на аналізі та / або критиці ток-шоу як медіа-жанру, як політичне явище і його вплив на рядових глядачів. Карбо (1988) і Мансон (1993) використовують теорії продуктивності як лежить в їх основі теоретичну основу.

Ряд дослідників ЗМІ, таких як Пріст (1995) і Шаттук (1997), з одного боку, і Уайт (1992, 2002) і Пек (1996), з іншого, особливо стурбовані двома взаємодоповнюючими стратегіями ток-шоу: а саме конфесійне і терапевтичне кадрування відповідно. Підхід Пека (Реск, 1994) фокусується на расизмі як на важливій проблемі в дискурсі багатьох ток-шоу. Кіз (1999) дає етнографічний погляд на театральну поставлену роль студійної аудиторії в канадському ток-шоу Ширлі.

Психологи, такі як Набі і Хендрікс (2003), зосередили особливу увагу на реакції аудиторії і прийомі повідомлень ток-шоу. Гусман (1996) проводить якісний аналіз ролі студійної аудиторії в денних ток-шоу, застосовуючи теоретичну модель, запозичену з соціального конструювання реальності Бергера і Лукмана (1966).

2.2 Вербалізація невербальних знаків у жінок

Перше враження про людину складається не тоді, коли вона починає говорити, а із зовнішності, постави, манери рухатись і жестів. Розглядаючи сучасний стан гендерних досліджень в мовознавстві, зазвичай виокремлюють, за словами М.М. Дмитрієвої, три підходи. Перший підхід зводиться до трактовки виключно соціальної природи мови жінок і чоловіків і спрямований на виявлення тих мовних відмінностей, які можна пояснити особливостями перерозподілу соціальної влади у суспільстві. При цьому "чоловіча" чи "жіноча" мови визначаються як певна функціональна похідна від основної мови. Другий - соціопсихолінгвістичний підхід - науково редукує "жіночу" та "чоловічу" мови до особливостей мовленнєвої поведінки статей.

Статистичні показники чи визначення середніх параметрів поведінки статей складають каркас для побудови психолінгвістичних теорій типів мовленнєвої поведінки різних статей. Представники третього напрямку в цілому роблять наголос на когнітивному аспекті розбіжностей у мовній поведінці статей. Для них є більш значущим не тільки визначення частотності відмінностей та оперування її показниками, але й створення цілісних лінгвістичних моделей мовних категорій [4].

Жінки спрямовують всі свої сили, щоб здаватись меншими. Вони можуть гратись волоссям, нахилити голову, виставляючи свою шию чи показувати внутрішню сторону кисті. Вони більш схильні до швидких поглядів, вдивляння, облизування губ, посмішки, тихого хихикання чи гучного реготу, звички чепуритись та хитання головою в знак згоди. Жінки заледве піднімають брови, щоб показати інтерес, підтримують зоровий контакт чи грають з аксесуарами, наприклад з сережками, намистом чи

краваткою. Вони також схиляються ближче, проявляють відкрито мову тіла, дивляться на губи чи підборіддя співрозмовника, сміються і легко торкаються руки чи коліна партнера [22].

Також досліджено, що жінки використовують обидві руки, несучи якусь велику річ. Жінки частіше чепуряться в присутності чоловіка, поправляють волосся чи грають з аксесуарами. Також жінки стукають пальцями по столі та кладуть руки на стегна частіше, ніж чоловіки. Вказуючи на щось, чоловіки використовують всю руку, пальці разом, коли жінки вказують одним пальцем. В положенні сидячи, жінки зазвичай схрещують ноги. При ходьбі жінки вигинають таз вперед, коли чоловіки - назад. Жінки схильні рухати всім тілом від шиї до колін більш злагоджено та гармонійно при ходьбі [22].

У просторовій поведінці чоловіків та жінок також є відмінності. Так, жінки віддають перевагу меншій міжособистісній дистанції, ніж чоловіки. З іншого боку, незалежно від статі, усі люди намагаються більше наблизитися до жінок, а якщо намагається наблизитися жінка, то міжособистісна дистанція скорочується ще більше [6, 63].

Існує припущення, що типові комунікативні патерни жінок, а саме - часте використання посмішок та поглядів та більш розвинута здатність декодувати невербальні сигнали, вказує на те, що жінки більш зацікавлені в отриманні зворотнього зв'язку від свого співрозмовника. У більшості культур жінок вважають соціально більш слабкими. Таким чином, за думкою, багатьох вчених, жінки використовують ці патерни, щоб випередити конфліктні ситуації та виробити стратегії, адекватні умовам взаємодії.

Для процесу вербалізації невербальних засобів притаманний творчий потенціал, оскільки вербальний компонент повинен зберігати семантику та охоплювати увесь спектр значень невербального компонента. Існує феномен нестачі вербальних засобів для позначення багатоаспектного значення невербальної одиниці. У такому випадку комунікант вдається до використання асоціації, що утворились на основі закріплених понять. У процесі вербалізації невербальних засобів спілкування широко

застосовуються логічні описи із метою пояснення утвореного значення та реалізації його типових ознак. Асоціації формуються на основі явищ об'єктивної дійсності та досвіду, здобутого під час перебування у соціально-культурному середовищі [11].

Ми узагальнили такі засоби невербальної комунікації у жінок:

— *to flick the hair* — гратись волоссям: *Jackie flicked her long black hair back;*

— *to tilt the head* — нахилити голову: *My mother tilted her head and smiled;*

— *to expose the neck* — показувати шию: *She turned her head to expose her beautiful neck;*

— *to display the inner wrists* — показувати внутрішню сторону зап'ястя: *She gave him a cup, exposing her charming inner wrists;*

— *to pull the stomach in* — втягувати живіт: *She sits up straight to emphasise her breasts and pulls the stomach in;*

— *to play with hair (accessories, the elements of the clothes)* — грати з волоссям (аксесуарами, елементами одягу): *She was staring at him and playing with her hair;*

— *to glance* — кинути погляд: *Emily glanced over her shoulder and smiled widely to her brother;*

— *to gaze* — вдивлятись, витріщатись: *Nell was still gazing out of the window;*

— *to flutter one's eyelashes to sb* — швидко кліпати очима: *She was fluttering her eyelashes to John when Judith came in the room;*

— *to make eyes at sb* — витріщатись на когось, щоб привернути увагу: *The whole day she was making eyes at him but he didn 't notice her at all;*

— *to primp* — чепуритись: *She is really crazy! She spends hours primping in front of the mirror;*

— *to preen* — чепуритись: *He enjoyed the applause, preening himself like a real pop star;*

— *to lick the lips* — облизувати губи: *Ann looked at him and licked her lips;*

— *to giggle* — хихикати: *If you can 't stop giggling you 'll have to leave the room;*

- to laugh — реготати: Tony was laughing so hard he had to steady himself on the table;
- to nod in agreement — хитати головою в знак згоди: I asked her about holidays and she nodded in agreement;
- to raise the eyebrows — піднімати брови, дивуватись: This decision caused a few raised eyebrows;
- to lean in closer — нахилятись ближче: I will lean in closer to him and will look in his blue eyes;
- lightly touch the other's arm or knee — легко доторкнутись чиєїсь руки чи коліна: She turned her head and lightly touched his arm;
- to groom — доглядати за собою: Her hair is always perfectly groomed;
- to avert the eyes — відвертати погляд: Harry averted his eyes as she undressed;
- to drum the fingers — барабанити пальцями: Lisa drummed her finger impatiently on the table;
- to cross the legs — схрестити ноги: She sat cross-legged on the grass;
- the tight-lipped smile — посмішка з стиснутими губами: She always has that awful tight-lipped smile on her face;
- to cross the arms on chest — схрестити руки на грудях: In the end she refused and crossed the arms on her chest;
- to widen the eyes — широко розплющувати очі, округлювати очі: They open their mouths and widen the eyes in surprise;
- to dart the eyes — “бігати” очима: She felt very unconfident and her eyes were darting;
- to toss the head — закидати голову доверху: She tossed the head to flick her hair over the shoulders or away from the face;
- to keep the limp wrist — тримати зап'ястя розслабленими: The limp wrist is very attractive to men because it makes them feel as if they can dominate;
- the glance over raised shoulder — погляд через плече: The glance over raised shoulder is self-mimicry of the rounded female breasts;

—*to roll the hips* — вертіти стегнами: *Everybody was staring at her as she rolled her hips really attractively.*

Проведений нами аналіз показав, що для фразеологічних одиниць на позначення засобів невербальної комунікації у жінок найбільш характерними є використання таких дієслів, як: *flick* (грати), *tilt* (нахиляти), *expose/display* (показувати), *play* (грати), *touch* (торкатись), *preen/primp* (чепуритись).

Нам виявилось цікавим, що серед фразеологізмів на позначення невербальних засобів комунікації, які використовують жінки, характерним є явище синонімії. Наприклад, *to preen, to prim, to groom*. Це простежується і на прикладі речень: *No amount of careful preening will compensate for poor posture* або *he primed his hair while waiting for his date* або *she always seems to be perfectly groomed and neatly dressed* [31].

В англійській мові існує певна кількість фразеологізмів, які позначають невербальні засоби спілкування, котрі використовують жінки, наприклад *to groom, to flick the hair, to tilt the head, to expose the neck, to make eyes at somebody, lightly touch the other's arm or knee, to raise the eyebrows, to roll the hips, to widen the eyes*.

У підрозділі 2.2 нами було визначено що жінки спрямовують всі свої сили, щоб здаватись меншими. Вони можуть гратись волоссям, нахиляти голову, виставляючи свою шию чи показувати внутрішню сторону кисті. Вони більш схильні до швидких поглядів, облизування губ, посмішки, тихого хихикання чи гучного реготу, звички чепуритись та хитання головою в знак згоди. Жінки заледве піднімають брови, щоб показати інтерес, підтримують зоровий контакт чи грають з аксесуарами, наприклад з сережками, намистом.

2.3 Засоби вербалізації чоловічих рухів тіла

Чоловічий стиль спілкування — активний і предметний, але водночас змагальний і конфліктний. Для чоловіка зміст спільної діяльності важливіший, індивідуальна симпатія до партнера. Чоловіче спілкування відрізняється емоційною стриманістю. Жінки вільніше й повніше (зокрема,

вербально) висловлюють свої почуття й емоції, у них виникає потреба ділитись з кимось своїми переживаннями; вони також здатні до співпереживання. Істотно різняться й стилі чоловічого та жіночого спілкування:

У спілкуванні чоловіків, найважливішою є інформація, тобто факти, цифри і результати. Жінки, крім інформації, великою мірою зорієнтовані на атмосферу спілкування, на інтерактивні, міжособистісні аспекти. Чоловіки у комунікації зорієнтовані на соціальні статуси і владу; вони пристосовуються до ієрархічних соціальних ролей у комунікації. Жінки віддають перевагу партнерській, рівноправній комунікації; вони зорієнтовані на встановлення хороших стосунків, прагнуть до їх зміцнення, знищення соціальних та інших ієрархічних бар'єрів. Тобто жінки намагаються скоротити дистанцію між собою і партнером у комунікації, а чоловіки цю дистанцію підтримують.

Чоловіки частіше обирають роль «одинокого воїна», який повинен завоювати певну позицію в комунікації або залишитися в ній самотнім. Жінки значно краще почуваються в колективі, легше встановлюють контакти. Тобто чоловіки віддають перевагу комунікації асиметричній, а жінки - симетричній.

Мовлення жінок насичене засобами опису почуттів, настроїв, емоцій; воно емоційніше, ніж чоловіче. Жінки переважно формулюють свої бажання непрямо, а тому болісно реагують на приховані інтенції співрозмовників. Жінки очікують від чоловіків «вгадування» їхніх бажань; чоловіки зорієнтовані на прямі прохання, вимоги. Це часто стає причиною конфліктів. Чоловіки, як правило, формулюють пропозиції прямо; жінки - у вигляді запитань. Жінки частіше кажуть «думаю...», «вважаю...», навіть тоді, коли цілком переконані у своїй правоті. Чоловіки формулюють свої міркування значно категоричніше. Це часто спричиняє невпевненість у жінки, стає причиною непорозумінь. У розмовах, дискусіях тощо, чоловіки частіше, ніж жінки, акцентують на власній позиції. Жінки зорієнтовані на загальну атмосферу спілкування, а тому їм краще вдається формування гармонійної, позитивної атмосфери перебігу комунікації. У конфліктних ситуаціях жінки частіше, ніж чоловіки, відмовляються від своїх поглядів, позицій. Чоловіки

розв'язують конфлікти раціональним способом, за допомогою аргументів і переконань; жінки схильні до емоційного їх вирішення. Жінкам легше, ніж чоловікам, звернутись до когось за допомогою, чоловіки витлумачують це як слабкість [30].

При спілкуванні з жінками, чоловіки намагаються здаватись вищими, більшими і сильнішими, тому вони розтягують м'язи спини та рук, тріскають суглобами пальців. Якщо жінки сидять здебільшого з схрещеними ногами, то чоловіки широко розставляють ноги. Встаючи зі стільця, чоловіки можуть спиратись на руки, показуючи м'язи. Вчені дослідили, що чоловіки схильні стримувати свою міміку, створюючи враження самоконтролю та стриманості. Тримавши руки в кишенях, чоловіки найчастіше виставляють великий палець, що означає домінування над жінками [24, с. 290-291].

Ми узагальнили такі засоби невербальної комунікації, які використовують чоловіки:

— *to sprawl (to swell up)* — розтягнутись, розтягувати м'язи: *Jack was sprawling while telling her a joke;*

— *to sit with the legs wide (apart)* — сидіти з широко розставленими ногами: *He was sitting with his legs apart and staring at her all the time;*

— *to stretch the hands* — розтягувати м'язи на рукав: *Andrew stretched his hands and came in the room;*

— *to crack the knuckles* — тріскати суглобами пальців: *His cracking the knuckles annoyed everybody in the audience;*

— *to use arms to lift the body from a chair* — спиратись на руки, встаючи зі стільця: *The glanced at the pretty girl in the corner of the hall and purposely used arms to lift the body from a chair to seem more attractive;*

— *to tap the toes nervously* — нервово барабанити ногами: *We couldn't wait anymore and Jack started to tap the toes;*

— *to fidget and shift the body* — вовтузитись і крутитись: *At 6 he started to fidget and shift his body impatiently, waiting for he to come;*

— *to frown* — насуплюватись: *Mattie frowned at him disapprovingly;*

- to squint — дивитись скося: Stop squintin on the screen — put your glasses on;
- to keep hands on the belt — тримати руки на поясі: He kept his hands on the belt trying to prove his point of view;
- to clench the hands — стиснути руки: He was showed his disapproval by clenching his hands;
- to protrude thumb — виставляти великий палець: His whole hand was in the pocket except of the thumb, it was protruding;
- to scratch the neck — натирає шию: David has nothing to say and just was scratching the neck;
- to straddle a chair — "осідлати" стілець, сісти на стілець, спинкою вперед: In the company of women he always straddled a chair.

На позначення невербальної комунікації існують фразеологічні одиниці, які мають однакові структурні моделі, але мають різне значення. Наприклад, *to clench the fist* та *to clench the hands*, їх модель — дієслово + іменник. Але перший фразеологізм означає стиснути кулак в злості. (*Jody was pacing the sidelines, her fists clenched*). Другий фразеологізм означає стиснути руки, що є знаком впевненості в собі (*Richard clenched his hands and thoughtfully gazed in the window*) [20].

Нам виявилось цікавим те, що невербальні засоби комунікації, які використовують чоловіки і жінки, мають різне призначення. Жінки роблять все, щоб здаватись привабливішими та яскравішими. Вони чепуряться (*to primp*), намагаються показати шию та зап'ястя (*to expose the neck / inner wrists*), що є символом ніжності на жіночності, закидають нагу за ногу (*to cross the legs*), грають з аксесуарами, волоссям (*to play with accessories/ hair*). Чоловіки, в свою чергу, намагаються показати свою силу та надійність. Вони розтягують м'язи (*to sprawl*), виставляють великий палець (*to protrude thumb*), сидять з широко розставленими ногами (*to sit with the legs wide (apart)*).

Отже, при спілкуванні з жінками, чоловіки намагаються здаватись вищими, більшими і сильнішими, тому вони розтягують м'язи спини та рук, тріскають суглобами пальців. Якщо жінки сидять здебільшого з схрещеними

ногами, то чоловіки широко розставляють ноги. Встаючи зі стільця, чоловіки можуть спиратись на руки, показуючи мязи. Вчені дослідили, що чоловіки схильні стримувати свою міміку, створюючи враження самоконтролю та стриманості. Ми узагальнили такі засоби невербального спілкування, які використовують чоловіки: *to sprawl, to crack the knuckles, to stretch the hands, to straddle a chair.*

Те, що ви спілкуєтеся за допомогою мови вашого тіла та невербальних сигналів, впливає на те, як вас бачать інші, наскільки вони вам подобаються та поважають, а також довіряють вам чи ні. На жаль, багато людей надсилають заплутані або негативні невербальні сигнали, навіть не підозрюючи про це. Коли це трапляється, пошкоджуються як зв'язок, так і довіра у стосунках, як наголошують наступні приклади із вже згаданого нами раніше ток шоу Late Night Show:

Джек вважає, що він чудово ладнає зі своїми колегами на роботі, але якби ви запитали когось із них, вони сказали б, що Джек "залякує" і "дуже напружений". Замість того, щоб просто дивитись на вас, він, здається, пожирає вас очима. І якщо він бере вас за руку, він кидається на нього, а потім стискає так сильно, що боляче. Джек - турботливий хлопець, який таємно бажає, щоб у нього було більше друзів, але його невербальна незграбність тримає людей на відстані та обмежує його можливості прогресувати на роботі.

Арлін приваблива і не має проблем із зустрічами чоловіків, що мають право, але їй важко підтримувати стосунки довше, ніж кілька місяців. Арлін смішна і цікава, але, хоча вона постійно сміється і посміхається, вона випромінює напругу. Її плечі та брови помітно підняті, голос пронизливий, а тіло жорстке. Перебування в районі Арлін змушує багатьох людей відчувати тривогу та дискомфорт. Арлін дуже багато їй доводиться, що підриває дискомфорт, який вона викликає в інших.

Тед думав, що знайшов ідеальний метч, коли зустрів Шарон, але Шарон не була настільки впевнена. Тед гарний на вигляд, працьовитий і приємний балакун, але, здавалося, більше дбав про свої думки, ніж про Шарон. Коли

Шерон мала що сказати, Тед завжди був готовий з дикими очима та спростуванням, перш ніж вона змогла закінчити свою думку. Це змусило Шарон ігнорувати, і незабаром вона почала зустрічатися з іншими чоловіками. Тед програє на роботі з тієї ж причини. Його нездатність слухати інших робить його непопулярним серед багатьох людей, якими він найбільше захоплюється.

Ці розумні, доброзичливі люди борються у своїх спробах встановити зв'язок з іншими. Сумно те, що вони не знають про невербальні повідомлення, які вони передають.

2.4. Невербальна комунікація на прикладі «Late Night Show»

Випуск 1.

Хайден Панеттьєрі, Стівен Колберт та особистий простір - мова тіла та емоційний інтелект.

Нещодавня поява Хайден Панеттьєрі в The Late Show пропонує багато невербальних показів, гідних аналізу - і під час перегляду відео підтема особистого простору, безсумнівно, «вискакує на вас».

Ток-шоу часто влаштовують свої сцени таким чином, щоб гостю було фізично незручно. Поки господар (сидячи за письмовим столом) сидить у поворотному кріслі, гості - у нерухомих стільцях, встановлених під кутом 90 градусів від господарів. Це випадок із The Late Show. Така установка змушує гостей або скрутити спинку на стільцях, або нахилитися вперед.

Бар'єри переносять мовця в статус альфа-факту та / або захисту. Бюро - це основа, який не є необхідною - або, принаймні, його можна значно зменшити. Прикладом цього може бути письмовий стіл, спрямований на аудиторію, але без бар'єрів, спрямованих на гостей.

Спосіб встановлення робочого столу Стівена Колберта викликає у нього бажання нахилитися ним, щоб компенсувати (0:39), намагаючись мінімізувати бар'єрний ефект. (див. Фото 1)



Фото 1.

Але потім трапляється несподівана річ - Панеттьєр відповідає взаємністю і нахиляється так само далеко вперед (або більше) - в особистий простір Кольбера (а точніше - в його інтимний простір о 0:41). Хоча дзеркальне відображення є нормальною поведінкою під час хороших стосунків - переміщення в простір іншої людини до цього ступеня дуже поза контекстом. (Фото 2)



Фото 2

О 2:38 Панеттьєр кидається вперед, ще далі в інтимний простір Кольбера і хапає його. Широко розкриті повіки Колберта, а також розкльошені ніздрі з кутами рота, витягнутими в бік і вниз, вказують на можливу реакцію страху. Фото 3.



Актори грають. Коли ми бачимо фільм або телевізійне шоу, ми хочемо вірити в героїв та лиходіїв. Ми хочемо, щоб вони через свою акторську діяльність припинили нашу невіру. Але коли вони гостюють у ток-шоу, ми хочемо побачити “справжню людину”. Однак це не завжди, завжди те саме, що бажає актор. Повторне вторгнення Хайден Панеттьєр в особистий простір

Колберта не є природною або нормальною поведінкою. Це було надзвичайно поза контекстом і пропорцією. Найвірогідніше пояснення цього - навмисна мелодрама для цілей PR.

У повсякденному світі ми часто бачимо багато прикладів подібної (хоча і дещо зменшеної) поведінки. В таких умовах (випадкова зустріч з кав'ярнею, дискусії з колегами тощо) ми б з точністю називали такі мелодрами прикладами нещирості. Справді, деякі люди по суті відіграють рольову роль у багатьох частинах своєї персони. Такі люди змушують нас відчувати себе так, ніби вони завжди вчиняють подібно.

Випуск 2. Аріана Гранде, Джиммі Фаллон, згадуючи вибух у Манчестері - невербальний та емоційний інтелект.

Аріана Гранде була гостею в ток-шоу Tonight Show Джиммі Фаллона, де вона заспівала "No Tears Left To Cry" та розповіла про свій альбом - Sweetener (що вийшов у 2018), включаючи такі пісні, як "REM", "Краплі дощу», «Світло приходить» та «Бог - це жінка».

Фаллон також коротко висловився щодо вибухів у Манчестері. Ви пам'ятаєте, що декілька років тому - 22 травня 2017 року - у фойє "Манчестер Арени" в результаті концерту Аріани Гранде вибух смертника вбив 22 людини та поранив 512. Далі йде явний аналіз невербальної реакції Гранде.

Протягом 4:57 - 4:59 пані Гранде розтирає (праве) надпліччя. Це дуже поширений сигнал тривоги. Побачивши це, ми можемо бути впевнені, що тема не та, яку людина хоче обговорити. (див Фото 1)



Фото 1

У подібній тривожності видно протягом 5:01 - 5:07, коли Аріана схрещує руки, а потім тре лівий лікоть. Вона також розриває зоровий контакт і дивиться вниз. (Фото 2)



Фото 2

Протягом 5:20 - 5:21, у відповідь на заяву Джиммі Фаллона щодо її повернення до Манчестера для виступу на благодійному концерті, Аріана торкається / втирає / покриває нижню частину шиї - мануріальну (верхню частину груднини) область. Цей жест ймовірно відображає ще вищий рівень тривоги. Це також невербальний сигнал, який зазвичай віщує появу сліз, придушення сліз / "задуху". Пані Гранде досі дивиться вниз. Фото 3.



Фото 3.

Ближче до кінця цього відеокліпу (побаченого протягом 5:38 - 5:57, 6:02 - 6:03) співачка кладе обидві руки під ноги (стегна). Це ймовірно сильний сигнал про нерішучість розкриття інформації. Мова тіла Аріани кричить: "Я не хочу про це говорити!".

Зрозуміло, що невербальна поведінка Аріани Гранде сильно вказує на те, що вона відчуває значне занепокоєння щодо бомбардування в Манчестері. Більше того, вона абсолютно НЕ хоче обговорювати це - і, швидше за все, має розуміння того, що Джиммі Фаллон не збирався зачіпати цю тему. (див. Фото 4.)



Фото 4

ВИСНОВКИ

Використання невербальних засобів є невід'ємною частиною комунікативного акту, оскільки вони утворюють його самостійну підсистему. У процесі комунікації між людьми значна частина інформації передається невербальними компонентами, що зумовлюють засвоєння мовного повідомлення, приймають взаємодії між мовцем та реципієнтом, здійснюють вплив на перцептивну сферу.

Метою роботи було дослідження невербального мовлення на прикладі Американських ток шоу, а саме Late Night Show. У ході проведеного дослідження було з'ясовано основні три типи невербальних засобів спілкування. Зокрема, у процесі написання роботи вдалося поглибити науково-психологічні уявлення про зміст, структуру, класифікацію та функції чи роль невербальних засобів не лише у повсякденному житті, а й на прикладі різних відомих голівудських зірок.

Провівши наукову розвідку ми дослідили вживання та особливості невербальної комунікації застосованої в ток шоу. Нами було встановлено, що цей процес здійснюється через застосування різного виду жестів, мови тіла, поглядів та вигуків. Аби максимально охопити матеріал, ми розділили його вживання відповідно до гендеру, що також вказало на досить явні відмінності невербальної комунікації.

Отже, можна зробити, що невербальні засоби комунікації є надзвичайно важливою формою комунікації. Їм навіть можна більше довіряти ніж вербальним засобам (словам), адже вони не піддаються контролю підсвідомості. Невербальне спілкування регулює протікання процесу комунікації та збагачує значення, що що передаються словами. Невербальні засоби спілкування можуть відображати різного роду почуття, які висловлюються.

Жінки та чоловіки використовують різні засоби невербального спілкування, що можна було легко прослідкувати під час перегляду Late Night

Show. Саме це і стало рушійною силою для порушення даної теми, адже візуально можна відрізнати досить сильні емоції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Апетян М. К. Особенности виртуальной коммуникации / М. К. Апетян // Молодой ученый. – 2015. – №3. – С. 939-941.
2. Артамонова І. М. Інтернет як специфічний тип мас-медійного тексту /І.М. Артамонова // Вісник СумДУ. Серія: „Філологія”. – 2007. – № 2. – С. 5–9.
3. Асмус Н. Г. Лингвистические особенности виртуального коммуникативного пространства: автореф. дис. ... канд. филол. наук. /Н.Г.Асмус. – Челябинск: ЧелГУ, 2005. – 220 с.
4. Бергельсон М.Б. Языковые аспекты виртуальной коммуникации /М.Б.Бергельсон // Вестн. МГУ. — 2002. — Сер. 19. — № 1. — С. 54.
5. Білоус М. П. Мовленнєвий етикет українського народу / М. П.Білоус //Мова і духовність нації: Тези доп. Регіон, наук. Конф. – Львів, 1989. – С. 99.
6. Білоус М. Чарівні слова / М. Білоус // Урок української. – 2002. – № 10. – С. 36-38.
7. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. /С.К.Богдан – К.: Рідна мова, 1998. – 488с.
8. Виноградова Т. Ю. Специфика общения в Интернете: Лингвокультурологический аспект / Т. Ю. Виноградова. – Казань, 2004. – С. 63–67.
9. Газизов Р. А. Речевой этикет в Интернете / Р. А. Газизов. //Культура общения и ее формирование. Вып. 19. Межвузовский сборник научных трудов. – Воронеж : Истоки, 2007. – 174 с.
10. Гейхман Л.К. Интерактивное обучение общению как модель межкультурной коммуникации / Л.К. Гейхман // Вестн. МГУ. — 2003. — Сер. 19. — № 3. — С. 26.
11. Горошко Е. И. Лингвистика Интернета: формирование дисциплинарной парадигмы / Е. И. Горошко // Жанры и типы текста в научном медийном дискурсе. – Орел : Картуш, 2007. – Вып. 5. – С. 223–237.

12. Кириченко О.А. Новації у мові компютерних користувачів /О.А.Кириченко // Філологічні трактати. - 2010. - Т.2. — №3. - С. 51 - 55.
13. Компанцева Л. Ф. Интернет-лингвистика: когнитивно-прагматический и лингво-культурологический подходы / Л. Ф. Компанцева. – Луганск: Знание, 2008. – 528 с.
14. Медвідь О.М. Компютерний сленг / О.М. Медвідь // Вісник СумДУ. – 2005. – №6 (78). – С. 50 - 56.
15. Плющ Н. П. Формули ввічливості в системі українського мовного етикету /Н. П. Плющ // Українська мова і сучасність. – К.: НМК ВО. – 1991. – С. 90-98.
16. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. / Я.Радевич-Винницький – Львів: СПОЛОМ, 2001. – 223 с.
17. Сафонова В.В. Культурно-языковая экспансия и ее проявление в языковой политике и образовании / В.В. Сафонова // Иностранные языки в школе. – 2002. – № 3. – С. 14.
18. Свизева В. А. Специфика информирования в Интернете/ В. А. Свизева //Электронный ресурс // Acta Diurna [сайт]. – Режим доступа: http://www.psujournal.narod.ru/vestnik/vyp_3/svi_int.html.
19. Смирнов Ф.О. Искусство общения в Интернете. Краткое руководство. /Ф.О. Смирнов. – М: Издательский дом Вильямс, 2009. – 240 с.
20. Смолянинова Е. С. Нормы речевого этикета в виртуальной коммуникации / Е. С. Смолянинова // Вестник Воронежского государственного университета (Филология. Журналистика). – 2009. – № 2. – С. 101–103.
21. Стаценко А.С. Особенности интернет-общения в современном мире /А.С. Стаценко // Научные труды КубГТУ. – 2015. – №12 // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://ntk.kubstu.ru/file/696>
22. Столярова М. О. Етикет у віртуальній англomовній комунікації (на матеріалі чатлайнових сесій): дис... канд. філол. наук: 10.02.04

/М.О.Столярова. – К.: Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2005. – 20 с.

23. Тер-Минасова С.Г. Язык, личность, Интернет / С.Г. Тер-Минасова // Вестник МГУ. – 2000. – Сер. 19. – № 14. – С. 43.

24. Тур О. М. Норми мовленнєвого етикету та особливості Інтернет-спілкування / О. М. Тур // Матеріали Всеукраїнської конференції «Язык, речь, речевая коммуникация» [Філологічні науки]. – Кременчук, 2009. – Вип. 7. – С. 85–90.

25. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. / Н.И. Формановская. – М.: Высшая школа, 1989. – 159 с.

26. Юдин Н. О. Специфика языка молодежи в интернет-общении / Н. О. Юдин // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://journal.mrsu.ru/wp-content/uploads/2013/10/Internet-obshhenie2.pdf>

27. Bechar-Israeli H. From Bonehead to cLoNehEAd: Nicknames, Play and Identity On Internet Relay Chat. Journal of Computer-Mediated Communication, (1) 2, 1995. <http://shum.huii.ac.il/jcmc/vol1/issue2/vol1no2.html>

28. Callot M., Belmore N. Electronic Language: A New Variety of English // Herring S. C. Computer-Mediated Communication: Linguistic, Social and Cross-Cultural Perspectives. Amsterdam Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 1996. P. 13-28.

29. Taylor G.R. Linguistic categorization: Prototypes in Linguistic Theory. Oxford, 1989.

Словники та довідники

30. Computer and Internet Dictionary. Словарь компьютерных и Интернет-терминов: англо-русский. — М.: М. И. П., 2000.

31. Oxford English Dictionary, second edition, edited by John Simpson and Edmund Weiner, Clarendon Press, 1989, twenty volumes, hardcover.

32. Словарь Мультитран <https://www.multitran.ru/>

Додаток 1.

