

Національний університет "Острозька академія"

Факультет романо-германських мов

Кафедра англійської філології

## **Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему:

НАЦІОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНА СПЕЦИФІКА ВЗАЄМОДІЇ ВЕРБАЛЬНИХ ТА  
НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАЦІЇ (НА МАТЕРІАЛІ  
АНГЛОМОВНИХ ХУДОЖНІХ ТВОРІВ)

Виконав: студент II курсу, групи МА-61

спеціальності: 035 Філологія

спеціалізації: 035.041 Германські мови та літератури

(переклад включно), перша – англійська

Федорчук Б.М.

(прізвище та ініціали)

Керівник: Ковальчук І.В.\_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

Рецензент \_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

Роботу розглянуто і допущено до захисту  
на засіданні кафедри англійської філології  
протокол №\_\_ від “\_\_” \_\_\_\_\_ 2021 р.  
Зав.кафедри \_\_\_\_\_ Анатолій ХУДОЛІЙ

м. Острог 2021

## Зміст

<b>Розділ I НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА МІЖКУЛЬТУРНОЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ</b>	<b>6</b>
1.1 Поняття НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ	6
1.2 Поняття ВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ	13
<b>Розділ II ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ВЕРБАЛЬНИХ І НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАЦІЇ</b>	<b>21</b>
2.1 Відмінні риси ВЕРБАЛЬНОЇ І НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ	21
2.2 Взаємодія ВЕРБАЛЬНИХ І НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАЦІЇ	25
2.3 Жести як відображення ВЗАЄМОДІЇ НЕВЕРБАЛЬНОГО З ВЕРБАЛЬНИМ	30
2.4 Особливості НЕВЕРБАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ НАРОДІВ СВІТУ	35
2.5 Аналіз твору художньої літератури. Приклади використання теорії міжкультурної комунікації	43
<b>РОЗДІЛ III</b>	<b>49</b>
<b>НАЦІОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАЦІЇ</b>	<b>49</b>
3.1. Загальна характеристика фразеологічних одиниць, що описують НЕВЕРБАЛЬНУ ПОВЕДІНКУ ЛЮДИНИ	49
3.2 Аналіз лексико-семантичних груп ФО	53
3.3. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «ХАРАКТЕР ТА ЯКІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЛЮДИНИ»	55
3.4. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Дії і вчинки людини»	57

3.5. АНАЛІЗ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОЇ ГРУПИ ФО «ВІДЧУТТЯ-СТАН»	60
3.6. АНАЛІЗ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОЇ ГРУПИ ФО «РОЗУМОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»	62
3.7. АНАЛІЗ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОЇ ГРУПИ ФО «ВІДЧУТТЯ-ВІДНОШЕННЯ»	63
3.8. АНАЛІЗ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОЇ ГРУПИ ФО «ПОРТРЕТ»	65
3.9. АНАЛІЗ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОЇ ГРУПИ ФО «СТУПІНЬ ВІДДАЛЕНOSTІ ВІД ОБ'ЄКТУ»	67
3.10. АНАЛІЗ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОЇ ГРУПИ ФО «СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС»	69
<b>ВИСНОВКИ</b>	<b>71</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	<b>73</b>

## ВСТУП

**Актуальність** вибраної теми полягає в тому, що в ній досліджуватиметься національна специфіка вербальних та невербальних компонентів комунікації, що є важливим у сучасному суспільстві, при потребі людей розширювати кордони комунікації, адже важливо правильно інтерпретувати інформацію для вдалого подальшого її використання. Невербальні засоби комунікації часто виражаються вербальними, в тому числі і фразеологією. Саме через фразеологічні одиниці людина звикла пояснювати світ. Також фразеологія – це національно-культурний фонд певної країни, де зберігаються всі її звичаї та традиції. Ця тема є мало дослідженою і потребує детальнішого вивчення.

**Мета** дослідження полягає у описі та аналізі соматичних фразеологічних одиниць англійської мови.

Для досягнення мети були поставлені наступні **завдання**:

- Визначити особливості невербального спілкування, охарактеризувати основні засоби невербального спілкування, їх види;
- Зробити загальну характеристику невербальних засобів комунікації, що описують невербальну поведінку людини;
- Визначити національно-культурні особливості взаємодії вербальних та невербальних засобів комунікації на основі фразеологічних одиниць англійської мови.

**Об'єктом** дослідження є вербальні та невербальні засоби спілкування

**Предметом** вивчення є національно-культурна специфіка взаємодії вербальних та невербальних засобів спілкування.

Щоб досягти мети і виконати завдання дослідження потрібно використати такі **методи** дослідження:

- Описовий – для пояснення вживання та функціонування основних засобів невербального спілкування і їх культурні відмінності;

- **Аналіз** – для виділення вибірки фразеологічних одиниць англійської мови та аналізу їх поєднання з вербальним компонентом спілкування;
- **Синтез** – для поєднання досліджуваних елементів у єдине ціле для виведення висновків про властивості соматичних фразеологічних одиниць;
- **Індукція** – для виведення висновків про особливості взаємодії вербальних та невербальних засобів спілкування у кроскультурному аспекті;
- **Дедукція** – для дослідження впливу культури на засоби комунікації мовця;
- **Статистичні методи** – для ефективного збору інформації про кількісне і відсоткове співвідношення фразеологічних одиниць різних лексико-семантичних груп, для їх аналізу та виведення висновків; для виявлення правил розподілу ФО у мовленні та для встановлення тенденцій у функціонуванні та розвитку фразеології англійської мови.

**Практичне значення** дослідження полягає у подальшому вивченні невербальних засобів спілкування та можливості його подальшого застосування у навчальному процесі у курсі лінгвістики та соціолінгвістики, мовознавства.

**Структура роботи.** Наукова робота складається з вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел.

У вступі викладено мету та завдання дослідження, обґрунтовано актуальність теми, виділено об'єкт, предмет та методи дослідження, також визначено практичне значення роботи та її апробацію.

У першому розділі подається загальна характеристика засобів невербального спілкування та їх види, а саме кінесичні, праксодичні, екстралінгвістичні, такесичні, хронематичні та проксематичні та їх особливості, значення та застосування. У другому та третьому розділах розглядаються характеристика невербальних засобів комунікації, підходи до їх вивчення та їх

класифікація, а також проаналізовані соматичні фразеологізми англійської мови, поділені на лексико-семантичні групи, та описано основні фразеологічні одиниці на позначення жестів, частин тіла і т.д.. У висновках підведено підсумки проведеного дослідження.

Список використаних джерел нараховує      одиниць.

# РОЗДІЛ I НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА МІЖКУЛЬТУРНОЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

## 1.1 Поняття невербального спілкування

Обмін інформацією не обмежується лише мовленнєвими засобами спілкування. Цю думку підтверджує і психолог Альберт Мейєрабіан, який за твердженням А. Піза, встановив, що за допомогою слів передається всього 7% інформації, тоді як звуковими засобами – 38%, а через міміку, жести і пози – 55 % [10, с. 2]. Тому, окрім вербальної існує ще одна знакова система передачі інформації у процесі комунікації, а саме невербальна.

Невербальна комунікація (від лат. *verbum* – слово) – це процес обміну невербальними повідомленнями між особами, а також їх подальшої інтерпретації. У соціальній взаємодії цей процес допомагає підтримувати відчуття взаємної участі та інтеграції між учасниками. Сучасна наука розглядає невербальні засоби спілкування з декількох точок зору:

у контексті осмислення загальних програм і способів людської поведінки (Дж. Холл, П. Екман, А. Фрізен, А. Піз, Дж. Фаст, Е. Холл);

формальний та семантичний аналіз невербальних знаків у їх співвідношенні з мовними знаками (Т. Ніколаєва, К. Шерер, Ю. Цив'ян, І. Шаронов);

власне лінгвістичні, соціолінгвістичні, психолінгвістичні та ін. аналітичні розробки, направлені на розпізнавання за невербальними і вербальними знаками психологічних та емоційних станів, дослідження національної специфіки мовленнєвої й немовленнєвої поведінки, аналіз способів відображення невербальної поведінки в художній літературі (А. Вежбицька, П. Екман, Г. Крейдлін, С. Павлова та ін.) [9, с. 5].

Суть невербальної комунікації полягає у використанні несловесних засобів для створення та передачі повідомлення. Вона включає в себе паралінгвістичні,

периферійні та контекстні фактори, відповідно до яких поведінка чи емоції комунікатора можуть бути якісно проаналізовані. Ми можемо дізнатися про особисті якості, комунікативну компетентність, соціальний статус та самооцінку особи. Можливим є також отримання інформації про ставлення комунікантів один до одного і до ситуації загалом (наскільки комфортно вони себе почувають, чи цікаве для них спілкування тощо) [15, с. 46].

Якщо більш широко розглянути поняття невербального спілкування, то варто зазначити, що воно охоплює низку різноманітних кодів. Це система, яка складається з різних компонентів, які часто використовуються разом для емоційного підкріплення висловлювання. Їх поєднання – це часто підсвідомий вибір, зроблений носіями мови чи, навіть, представниками субкультури в мовній групі.

Існують різні підходи до систематизації невербальних засобів спілкування, тому що їх утворюють і сприймають різні сенсорні системи: зір, нюх, слух, смак, тактильні відчуття, а також враховується момент, коли відбувається сам процес комунікації. Зокрема Ф. С. Бацевич подає наступну класифікацію невербальних засобів спілкування:

акустичні:

екстралінгвістика (паузи, кашель, зітхання, плач, сміх);

просодика (темپ мовлення, тон, тембр, висота гучності, спосіб артикуляції (окання, акання, шепелявлення) тощо);

оптичні:

кінесика (міміка, жести, постави тіла, хода, контакт очима);

проксемика (відстань між мовцями, дистанція, вплив території, просторове розміщення співбесідників тощо);

графеміка (почерк, специфіка підстрічних і над стрічних знаків, специфіка розміщення розділових знаків, символіка скорочення);

зовнішній вигляд (фізіономіка, тип і виміри тіла, одяг і його стиль, зачіска тощо);



тактильно-кінестезичні – сюди входить такесика (потискування рук, дотики, поплескування тощо);

ольфакторні – запахи (тіла, косметики і т. д.);

темпоральні – в її основі лежить хронеміка (час очікування початку спілкування, час, проведений разом у спілкуванні тощо) [2, с. 60].

За характером функціонування невербальні засоби комунікації підрозділяються на навмисні (довільні), тобто контролюючі, ті, які цілеспрямовано використовуються адресантом, та спонтанні (не довільні), не контролюючі [11, с. 216]. Серед невербальних компонентів комунікації виділяють також ті засоби, яким притаманна:

відносна комунікативна автономність (тобто які мають достатньо стабільний набір фіксованих значень, які регулярно використовуються для реалізації комунікативних-інтенцій);

широка семантика, котрі тяжіють до комунікативно-інтенціональних узагальнень [20, с. 9].

Отже, окрім вербальної існує ще й невербальна знакова система передачі інформації у процесі комунікації. Вона включає в себе три основні фактори (паралінгвістичні, периферійні та контекстні), відповідно до яких поведінка чи емоції комунікатора можуть бути якісно проаналізовані, та охоплює низку різноманітних кодів. Особливістю невербальних засобів спілкування є також те, що існують різні підходи до їх класифікації з урахуванням сенсорних систем, які їх утворюють, а також власне моменту, коли відбувається процес комунікації.

## 2 Роль та особливості невербальної комунікації у міжкультурному мовному середовищі

На нашу думку, важко не погодитися із вітчизняним лінгвістом Ф. С. Бацевичем, який зазначив що «спілкування людей завжди відбувається в межах певної культури із використанням конкретної етнічної мови, неповторних мовних картин світу, а також законів спілкування відпрацьованих у межах цієї мови і культури.

Потрапляючи в інше культурно-мовне середовище, людина фактично потрапляє в інший світ цінностей і законів спілкування. Це необхідно враховувати всім, хто спілкується з носіями інших культур і мов» [2, с. 251]. Відповідно, при спілкуванні представників різних культур, невід'ємним компонентом є ще й невербальна комунікація.

Досліджуючи невербальні засоби спілкування (НЗС) в контексті міжкультурного мовного середовища, варто розглянути й саме поняття міжкультурної комунікації. Так С. Г. Тер-Мінасова визначає його як спілкування людей, які є представниками різних культур [14, с. 14]. Вона у свою чергу посилається на працю Є.М. Верещагіна та В.Г. Костомарова «Мова і культура», у якій міжкультурній комунікації дане наступне визначення: «адекватне взаєморозуміння двох учасників комунікативного акту, що належать до різних національних культур» [3, с. 26].

Водночас американські вчені Р.Сколлон і С.Сколлон у своїй праці «Міжкультурна комунікація: дискурсивний підхід» (2001), трактують поняття міжкультурної комунікації ще й як весь спектр комунікації через межі груп або дискурсивних систем, починаючи від культурних груп до комунікації між чоловіками і жінками або колегами різного віку. Автори стверджують, що кожен з нас є членом одночасно багатьох різних дискурсивних систем, оскільки фактично будь-яка професійна комунікація – це комунікація через кордони, що розділяють нас у різні дискурсивні групи або системи дискурсу [86, с. 151].

Що ж до невербальної комунікації, то ми можемо зауважити, що вона є одним із способів передачі інформації і значно полегшує її розуміння. Зокрема, невербальне спілкування виконує роль засобу роз'яснення змісту вербального повідомлення. Очевидним є те, що люди точніше зрозуміють сенс повідомлення комунікатора, коли почують його мову в поєднанні з жестами, аніж за відсутності жестикуляції. Невербальна поведінка є результатом набутих міжкультурних знань людей та їх власних думок про те, що підходить і є ефективним в певній ситуації.

Численні функції невербальної комунікації включають повторення, підкреслення, доповнення чи заперечення словесного повідомлення. Цей вид спілкування також регулює міжособистісні взаємодії, як, наприклад, невербальні натяки, які вказують на те, коли особа повинна говорити або мовчати. Невербальна комунікація може навіть замінити словесне повідомлення через жести і вирази обличчя, особливо, коли люди не говорять на одній мові. Кожна з цих характеристик у свою чергу впливає на міжкультурну комунікацію, адже їх неправильне тлумачення може бути причиною виникнення непорозумінь або ж і конфліктів (наприклад, коли комунікатор не погоджується з твердженням чи висловленою думкою і при цьому киває головою, невербальне повідомлення заперечує зміст вербального і, як наслідок, реципієнт може не зрозуміти інформацію належним чином).

Невербальна комунікація може також бути засобом економії вербального спілкування (наприклад інтонація) чи взагалі його еквівалентом (візуальний контакт як аналог запитання чи ознака того, що комунікатор завершив своє повідомлення і передає ініціативу реципієнту; повна заміна вербального повідомлення мімікою чи жестами, якщо співрозмовники не розуміють мов одне одного). Також вона відіграє роль показника позитивного/ негативного тону повідомлення. Наприклад, люди роблять велику паузу, перед тим як повідомити реципієнту погану новину, в порівнянні з хорошою.

## 2. 1 Процес вербалізації невербальної комунікації

Невербальна та вербальна комунікації тісно між собою пов'язані. Російські психологи Куніцина В. М., Казаринова Н. В. та Погольша В. М., які досліджували процеси взаємодії вербальних і невербальних компонентів спілкування, визначили функції, які виконують невербальні повідомлення при взаємодії з вербальними, а саме:

доповнення (у тому числі дублювання і посилення) вербальних повідомлень;  
заперечення вербальних повідомлень;

заміщення вербальних повідомлень;

регулювання розмови [12, с. 159].

Умовно інформацію, яку адресант передає адресату, можна поділити на три роди: 1) те, про що людина говорить (логічна або змістовна інформація), 2) хто говорить (індивідуальні особливості голосу кожної людини), 3) як говорить людина (її емоційне ставлення до повідомлення, яке вона передає). Зазвичай, емоційний контекст мови відповідає її логічному змісту та значно його посилює. Але він водночас є незалежним від логічного змісту мови і тому може навіть йому суперечити (наприклад, якщо тон чи емоційний відтінок голосу буде протилежним змісту повідомлення).

Одне з основних положень, яке використовується для характеристики невербальної комунікації, полягає в тому, що вона полегшує процес сприйняття вербально вираженої інформації [13, с. 170]. Допоміжними при цьому є різні засоби невербального спілкування. Із них найбільш поширеними у використанні є жести – рухи людини (свідомі або несвідомі), які несуть повідомлення про її психічний стан. Девід Ефрон у своїй праці «Жест, Раса і Культура» зазначає, що «жестовий рух має значення, 1) якщо він акцентує суть вербального повідомлення, яке він супроводжує»; 2) при конотаціях (або дейктичних, або зображувальних, або символічних), які виникають, незалежно від процесу мови, і які можуть доповнювати або не доповнювати її» [23, с. 106-109].

Категорії, які виділив Д. Ефрон увійшли в основу запропонованої П. Екманом і Ф. Уоллесом класифікації жестів, де вони розподілені на 8 груп:

акцептуальні рухи – рухи, які виділяють слово або фразу;

ідеограми – рухи, які показують плин або напрям думки;

дейктичні рухи – вказують на об'єкт, місце або результат;

просторові рухи – рухи, які відображають просторові відносини;

ритмічні рухи – рухи, які відображають ритм або темп подій/ того, що відбувається;

кінетограми – відображають рухи тіла або не притаманні людині фізичні дії;  
пиктограми – рухи, які зображують у повітрі об'єкт, про який йде мова;  
символічні рухи – символи, які використовуються, щоб проілюструвати вербальне повідомлення, повторити або замінити слово [15, с. 69-74].

Помітним є те, що обидві класифікації побудовані на розрізненні символічних жестів та жестів, які можуть набувати свого значення тільки у зв'язку з конкретною ситуацією спілкування. Крім того, на перший план висувається семантична характеристика жестів, яка не може бути розглянута у відриві від вербального повідомлення, оскільки ним уточнюється.

У свою чергу жести є одним з головних елементів кінесики в англійській фразеології. Слушною вважаємо думку Г. Є. Крейдліна, який стверджує, що семантичні зв'язки між жестом і фразеологізмом досить стійкі і багатопланові. А оскільки багато фразеологізмів є семантичними похідними словами невербальних компонентів, Г. Є. Крейдлін пропонує називати такі фразеологізми «жестовими», тому що, саме у жестових фразеологічних одиницях (далі – ФО) відображається концептуалізація рухів людини і дій його тіла [5, с. 270].

Важливу роль у дослідженні жестових ФО відіграють соматизми – одиниці лексико-фразеологічного поля, що має значення «частини тіла». Термін «соматичний» в лінгвістиці вперше застосував дослідник естонської мови Ф. Вакк. На його думку, соматизми – один з найдавніших пластів фразеології. Величезну роль у фразеотворенні відіграє людський фактор. Переважна більшість фразеологізмів пов'язана з людиною, з різноманітними сферами її діяльності. Чимале вживання соматизмів у складі ФО в значній мірі зумовлено тим, що вони є одним з найдавніших пластів у лексиці різних мов і входять в ядро основного складу словникового фонду мови [16, с. 81-82].

Іншим важливим каналом невербальної поведінки є міміка, під якою ми розуміємо рухи м'язів обличчя. Її не слід плутати з фізіогномікою (наука, за допомогою якої за формою обличчя можна судити про психічні властивості тієї чи

іншої людини). Міжкультурні дослідження надають нам достатньо підстав стверджувати, що невеликий набір виразів обличчя, які відображають емоції, є універсальним і розпізнається усіма майже однаково.

Що ж таке емоція? Узагальнивши поширені визначення, можна зазначити, що емоція – це складний психологічний стан, викликаний взаємодією із навколишнім середовищем, який включає в себе три окремих компонента: суб'єктивний досвід, фізіологічні реакції і поведінкову або експресивну характеристику. Безумовно, визначити, а тим паче класифікувати ту чи іншу емоцію непросто через складний характер цього феномену та багатоманітність його проявів.

На сьогоднішній день нараховують більше п'ятисот різноманітних емоцій і встановити їх точно кількість неможливо до цього часу. Однак дослідники припускають, що існує близько шести або семи основних емоцій, які однаково проявляються у представників різних культур та національностей. Психолог Пол Екман та його колега Уоллес Фрізен створили те, що відомо сучасникам як Система кодування рухів обличчя (Facial Action Coding System (FACS)), таксономія рухів обличчя, очей та голови, де прояв кожної емоції розділений на окремі елементи. Вчені виявили, що є шість виразів обличчя, які є універсальними для людей в усьому світі. Це такі емоції як щастя, печаль, здивування, страх, гнів і огида. Пізніше було додано ще сьому емоцію – презирство [21, с.46].

Із класифікацією емоцій тісно пов'язані їхня номінація та диференціація. У фокусі наших інтересів перебуває вираження емоцій у спілкуванні, тобто їх вербалізація. За словами Л. Ф. Шишимер, система взаємодії емоцій та мови надзвичайно складна, оскільки забезпечується цілим комплексом супровідних моментів: спеціальною лексикою, синтаксисом, стилістикою, просодією, кінетикою і фонацією. Це у свою чергу дозволяє ідентифікувати емоції, що реалізуються, досить адекватно [21, с. 2]

Отже, невербальна комунікація відіграє одну з ключових ролей у міжкультурному мовному середовищі, адже вона доповнює отриману з повідомлення інформацію та сприяє порозумінню між носіями різних мов і культур. Існує тісний зв'язок між вербальним і невербальним спілкуванням. Проте можливими є також ненавмисні збої у процесі комунікації, які спричинені відмінностями вербальних і невербальних кодів у мовців. Що ж до засобів невербального спілкування, то найбільш поширеними у використанні є жести та міміка, які водночас є одними з головних елементів кінесики в англійській фразеології через стійкі семантичні зв'язки між рухом і відповідно фразеологізмом.

## **1.2 Поняття вербальної комунікації**

Звертаючись до опису вербальної комунікації отримуємо таке визначення: Вербальне або мовленнєве спілкування — це засіб, пов'язаний з використанням мови іншими словами, мовленнєве спілкування — це комунікативний акт. За допомогою мовлення передаються інформація, думки, почуття [4].

Важливими характеристиками вербального засобу спілкування, зокрема говоріння, є діалог та монолог. Монологічне мовлення — це таке, коли говорить одна особа, а решта слухають, сприймають її повідомлення. Діалогічним називають мовлення між двома або кількома співрозмовниками, які міняються ролями [8, с. 129—133].

Мова служить містком між біологічними та культурними аспектами життя. Маліновський розглядав сім ключових біологічних потреб людського життя: обмін речовин, тілесний комфорт, безпека, ріст, розмноження, рух і здоров'я. Люди, реагуючи на ці біологічні потреби, формують і увічнюють соціальні структури та інститути, призначені для задоволення цих потреб.

Мова служить соціальній групі, забезпечуючи життєво важливий шлях спілкування між членами групи, оскільки вони створюють і продовжують інституції, призначені для задоволення їхніх біологічних потреб. Звичайно, спілкування – це набагато більше, ніж просто усне чи навіть письмове використання мови. Він включає загальну суму повідомлень, надісланих у соціальному контексті: організаційні повідомлення, позиційні та реляційні повідомлення, а також вербальні та мовні вихідні повідомлення. Пов'язуючи минуле з сьогоденням, він запевняє групу, що потреби задоволені, або вказує на необхідність певної реорганізації суспільства.

Учень, який страждає в задушливому, перегрітому класі, має кілька варіантів дій. Студент може просто незручно звиватися. Це не дасть багато чого, тому що він, ймовірно, буде проігнорований. Він міг підняти руку (невербальний сигнал), а потім нічого не сказати. Це могло б привернути деяку увагу, але, безсумнівно, його вважали б дивним чи дурним. Якщо він нічого не спробує, жар залишиться надмірним. Мова потрібна. Ситуацію можна виправити на сьогодення та майбутнє, якщо учень поговорить з учителем, а вчитель — із відділом технічного обслуговування. Людина, якій доручено вирішення проблеми, також використовуватиме мову, щоб виправити ситуацію.

Мова починається в мозку. Розмір і складність мозку дозволяють складну мову. Численні експерименти намагалися навчити вищих мавп спілкуватися з людьми за допомогою мови. Хоча людиноподібні мавпи можуть говорити та розуміти їх обмежено, вони ніколи не будуть дублювати людську мову через обмежені голосові механізми, а також обмежену складність їхнього мозку. Це обмеження впливає на їх здатність утворювати звуки, розвивати складні типи речень, співвідносити вираз із значенням, а також передавати та навчати цієї складності своїм нащадкам.



Еволюціоністи намагалися пояснити мову як розвиток від простих форм до більш складних, або, за словами Отто Єсперсена, від складних до більш простих і, таким чином, більш ефективного вираження. Можливо, їх головна пастка полягала в тому, що вони розрізняли «примітивні» мови та «справжні» мови. «Примітивні» мови не кваліфікувалися як повністю розвинені мови. «Справжніми» мовами були в основному європейські мови.

Насправді всі відомі мови є адекватними виразами культур, у яких вони функціонують. Усі мови мають закономірність структури, потенціал для вираження абстрактних понять і характеристики, які зазвичай асоціюються з «істинними» мовами. Важливо враховувати, що деякі мови є більш розвиненими, але не перевершують інші у сфері технологічного та філософського вираження. Менш розвинені мови можна назвати «місцевими», а більш розвинені — «світовими». Незважаючи на те, що всі мови мають ресурси для вираження одних і тих самих речей, мови, безпосередньо пов'язані з промисловим і міським зростанням, розвинули додатковий словниковий запас і синтаксичну гнучкість.

Ранні спроби пояснити мову більш науковими способами передбачали перехід або розвиток від несистематичних форм спілкування до власне мови (наприклад, від бурчання до справжніх слів). Лінгвісти намагалися зрозуміти, як такий перехід міг відбутися. Едвард Сепір займається переходом мови від експресивної до референтної функції. Він відчував, що мова почалася як спонтанна реакція на реальність. Звідти вона перетворилася на дуже специфічну символічну систему, що репрезентує реальність.

Відомий лінгвіст Ноам Хомський вважає, що примітивних мов ніколи не існувало. Він зазначив, що мова, де б вона не зустрічалася, є повноцінною та адекватною для її використання соціальною групою.

Згадуючи комунікативний процес ми зазвичай думаємо про мовлення, що має під собою ґрунт. Вербальна комунікація є наочною та ми завжди користуємося

нею свідомо. При процесі передачі інформації шляхом мовлення, мовець як правило озвучує свої думки. Такий процес передачі інформації можна назвати успішним використанням способу вербальної комунікації.

Вербальна комунікація може бути спрямована на окрему людину, певну групу (чи навіть не мати конкретного адресата), але в будь-якому разі вона має діалоговий характер і являє собою постійні комунікативні акти.

У процесі спілкування мовлення виконує також інформативну функцію. Виділяють інформацію інструментальну, що стосується безпосередньо засобів розв'язання певного завдання, та експресивну, що торкається оцінок, самооцінок, емоційних зв'язків між членами групи (тобто цей вид інформації має соціально-емоційний характер)[17].

Коли люди розмірковують над словом спілкування, вони часто думають про акт розмови. Ми покладаємося на вербальне спілкування, щоб обмінюватися повідомленнями один з одним і розвиватися як особистості. Термін вербальне спілкування часто викликає ідею усного спілкування, але письмове спілкування також є частиною словесного спілкування. Читаючи цю книгу, ви розшифруєте письмове словесне спілкування авторів, щоб дізнатися більше про спілкування. Давайте дослідимо різні компоненти нашого визначення вербального спілкування та вивчимо, як воно функціонує в нашому житті.

Вербальне спілкування стосується мови, як письмової, так і усної. Загалом, вербальне спілкування відноситься до використання нами слів, тоді як невербальне спілкування відноситься до спілкування, яке відбувається за допомогою інших засобів, ніж слова, таких як мова тіла, жести та мовчання. Як вербальне, так і невербальне спілкування може бути усним і письмовим. Багато людей помилково вважають, що вербальне спілкування відноситься тільки до усного спілкування. Однак ви дізнаєтеся, що це не так. Скажімо, ви розповідаєте другові жарт, і він чи вона сміється у відповідь. Сміх – вербальне чи невербальне спілкування? Чому? Оскільки сміх — це не слово, ми розглядали б цей вокальний

акт як форму невербального спілкування. Для спрощення, у полі нижче виділено види комунікації, які поділяються на різні категорії. У нашій літературі можна знайти багато визначень вербальної комунікації, але для цього тексту ми визначаємо вербальне спілкування як узгоджену та керовану правилами систему символів, що використовуються для обміну значенням. Давайте детально розглянемо кожен компонент цього визначення.

Вербальне спілкування регулюється правилами. Ми повинні дотримуватися узгоджених правил, щоб зрозуміти символи, якими ми ділимося. Давайте ще раз подивимося на наш приклад слова кішка. Що було б, якби не було правил використання символів (букв), з яких складається це слово? Якщо розміщення цих символів у належному порядку не було важливим, то ста, тас, тса, аст або атс можуть означати кішку. Ще гірше, що якби ви могли використовувати будь-які три літери для позначення кішки? Або, що ще гірше, що якби не було правил і що-небудь могло б представляти кішку? Очевидно, важливо, щоб у нас були правила, які керують нашим словесним спілкуванням. Є чотири загальні правила для словесного спілкування, які включають звуки, значення, розташування та використання символів.

Фонологія вивчає звуки мови. Вимова слова кішка походить від правил, що регулюють звучання букв, особливо по відношенню один до одного. Контекст, у якому вимовляються слова, може дати відповіді на те, як їх слід вимовляти. Коли ми не дотримуємося фонологічних правил, виникає плутанина. Одним із способів розуміння і застосування фонологічних правил є використання синтаксичних і прагматичних правил для роз'яснення фонологічних правил.

Семантичні правила допомагають зрозуміти різницю у значенні між словом кішка і словом собака. Замість того, щоб кожне з цих слів означало будь-якого чотириноного домашнього улюбленця, ми використовуємо кожне слово, щоб визначити, про якого чотириноного домашнього улюбленця йде мова. Ви, напевно, використовували ці слова, щоб сказати щось на кшталт «я людина кішка» або «я

людина собака». Кожне з цих висловлювань дає уявлення про те, що відправник намагається повідомити. Ідеальний випадок, «Вірш для студентів англійської мови», не лише ілюструє ідею фонології, а й семантику. Незважаючи на те, що багато слів пишуться однаково, їх значення різняться залежно від того, як вони вимовляються та в якому контексті вони вживаються. Ми вкладаємо значення словам; значення не притаманні самим словам. Як ви читали, слова (символи) є довільними і набувають значення лише тоді, коли люди надають їм значення. Хоча ми завжди можемо звернутися до словника, щоб знайти стандартизоване визначення слова або його денотативного значення, значення не завжди відповідають стандартним, узгодженим визначенням, коли вони використовуються в різних контекстах. Наприклад, подумайте про слово «хворий». Денотативне визначення слова – хворий або нездужаний. Однак конотативні значення, значення, які ми присвоюємо на основі нашого досвіду та переконань, досить різноманітні. Хворий може мати конотативне значення, яке описує щось таке добре чи чудове, на відміну від буквального значення хвороби, яке зазвичай має негативні асоціації. Денотативне та конотативне визначення «хворий» повністю контрастують одне з одним, що може викликати плутанину. Згадайте випадок, коли батьки запитують учня про друга у школі. Студент відповідає, що друг «хворий». Потім батьки запитують про нового вчителя в школі, а учень також описує вчителя як «хворого». Тепер батьки повинні попросити роз'яснення, оскільки вони не знають, чи здоров'я вчителя погане, чи відмінний вчитель, а друг їхньої дитини хворий чи чудовий.

Синтаксика вивчає структуру мови та символічне розташування. Синтаксика зосереджується на правилах, які ми використовуємо для поєднання слів у змістовні речення та висловлювання. Ми говоримо й пишемо відповідно до узгоджених синтаксичних правил, щоб значення було зв'язним і зрозумілим. Подумайте над цим реченням: «Рожево-фіолетовий слон махнув крилами і вилетів у вікно». Хоча зміст цього речення вигаданий і нереальний, ви можете зрозуміти і

увияти його, оскільки воно відповідає синтаксичним правилам для мовної структури.

Прагматика – це вивчення того, як люди насправді використовують вербальне спілкування. Наприклад, будучи студентом, ви, ймовірно, більш формально розмовляєте зі своїми викладачами, ніж зі своїми однолітками. Цілком імовірно, що під час розмови з батьками ви вибираєте різні слова, ніж під час розмови зі своїми друзями. Подумайте про слова «випорожнення», «лайно». Хоча всі ці слова по суті мають однакове денотативне значення, люди роблять вибір на основі контексту та аудиторії щодо того, яке слово їм зручно використовувати. Ці відмінності ілюструють прагматику нашого вербального спілкування. Незважаючи на те, що ви використовуєте узгоджені символічні системи і дотримуетесь фонологічних, синтаксичних і семантичних правил, ви по-різному застосовуєте ці правила в різних контекстах. Кожен контекст спілкування має різні правила для «відповідного» спілкування. З дитинства нас навчають «належним чином» спілкуватися в різних соціальних контекстах.

Лише через узгоджену та керовану правилами систему символів ми можемо ефективно обмінюватися вербальною комунікацією. Без угоди, правил і символів вербальне спілкування не працює. Реальність така, що після того, як ми вивчаємо мову в школі, ми не витрачаємо багато часу на свідомі роздуми про всі ці правила, ми просто використовуємо їх. Однак правила зберігають наше вербальне спілкування структурованим таким чином, щоб нам було корисно спілкуватися більш ефективно.

Акт вербальної комунікації — це діалог, що складається з промовляння та слухання. Вміння промовляти є давнім предметом дослідження. Існує спеціальна наука — риторика, викладається спеціальна дисципліна — ораторське мистецтво. Але в сучасній літературі з питань спілкування велика увага приділяється вмінню слухати. Результати досліджень показують, що достатніми навичками вміння

слухати володіє небагато людей. І. Атватер вказує на те, що слухати дуже важко. Ми насамперед зайняті власним мовленням.

Крім того, якщо людина в процесі діалогу замовкла" то це ще не означає, що вона слухає. Слухання — активний процес, що вимагає уваги. Але уточнюючи, оцінюючи чи аналізуючи інформацію під час діалогу, людина більше уваги приділяє своїм справам, ніж тому, що їй говорять. Особливо це виявляється в ситуаціях конфліктного спілкування. [16].

У діалозі нас частіше цікавить те, чи зрозумів нас інший, ніж те, чи зрозуміли ми його. Це деформує процес спілкування. Найкращий метод уникнути цього — нереклексивне слухання. Сутність його полягає у невтручанні в мову співрозмовника (умовно-пасивне слухання). Прийом умовно-пасивного слухання можна назвати частиною процесу вербальної комунікації.

Комунікація може бути здійснена двома способами: (1) Оральна - як спілкування віч-на-віч, лекції, телефонні дзвінки, семінари тощо. (2) Письмовий лист, електронна пошта, SMS і т.д. Є два типи спілкування, вони є:

Формальна комунікація: також називається офіційною комунікацією, це тип зв'язку, в якому відправник слідує заздалегідь визначеному каналу для передачі інформації одержувачу, відомому як офіційне повідомлення.

Неформальна комунікація: Найчастіше відома як виноградна лоза, тип зв'язку, в якому відправник не слідує за попередньо визначеними каналами для передачі інформації, відомий як неформальне спілкування.[16]

## РОЗДІЛ II ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ВЕРБАЛЬНИХ І НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАЦІЇ

### 2.1 Відмінні риси вербальної і невербальної комунікації

Незважаючи на різноманітність видів комунікацій, розглянутих у попередньому розділі, їх спрямування і мети, засобів реалізації, всі вони тісно пов'язані одним завданням – донести до адресата певне повідомлення і, тим самим передати інформацію. Проте використання лише одного окремого виду комунікації для втілення цієї мети зазвичай буває недостатньо: наприклад, текст, який прочитано голосом, що генерується комп'ютером, не має специфічного тону, висоти, тембру, гучності чи акценту, і, таким чином, ні інтонації, ні емоції, що закладені у повідомлення автором, не передаються. Ще одним прикладом можуть бути електронні повідомлення: лише слів недостатньо, щоб передати суть, тому часто ми доповнюємо їх посмішками у формі дужок, додатковим, а іноді і надмірними пунктуаційними знаками, підкреслюємо і виділяємо текст, аби одержувач правильно трактував нашу думку.

Отже, ми бачимо, що ефективна передача повідомлення можлива лише при поєднанні кількох видів комунікації, вербальної і невербальної зокрема. Однак, для того, щоб зрозуміти, як ці два типи можуть між собою взаємодіяти і робити спілкування повноцінним, варто чітко бачити, де межа між вербальним і невербальним у комунікації.

Здається, що відрізнити ці два види комунікації досить просто, адже зрозуміло, що, як стверджується у працях відомих вчених Дж. Бургона, Т. Сайна, А. Айзенберга та Р. Сміта, все те, що передається словами – вербальне, а решта – невербальне[20, С.17]. Однак дослідження наступних років показали, що таке визначення є надто широким і не надає точних ознак чи властивостей для відображення межі між двома видами комунікації. Через недосконалість першого пояснення, постає запитання чи належать ненавмисне кліпання очима і мимовільні рухи тіла до засобів невербальної комунікації. Більшість сучасних

науковців, зокрема Дж. Бавелас, М. Хетч, Л. Герерро, заперечують це і стверджують, що такі рухи не повинні вивчатися в контексті комунікації[20, С.3]. Проблему також створює мова жестів для глухонімих: оскільки за допомогою жестів показуються слова, то важко визначити чи це вербальна, чи невербальна комунікація. Через гостру необхідність було розроблено ряд критеріїв і виділено деякі ознаки, за допомогою яких можна розділяти два поняття.

Першим критерієм для встановлення чітких меж між вищезгаданими видами комунікації, розробкою якого займався П. Андерсен, є спосіб сприйняття повідомлення, що передається. У 2008 році йому вдалося перенести напрацювання з галузі комп'ютерної обробки інформації у психолінгвістику. Вчений стверджує, що людина здатна сприймати повідомлення цілісно, тобто аналоговим шляхом, або розділяючи його на окремі складові частини, тобто за принципом цифрових пристроїв або ж партитивно[1, С. 112-115 ].

Коли повідомлення аналізується першим способом, то всі його елементи діють як одне ціле і не відділяються одне від одного. Таким чином люди сприймають пісні, витвори мистецтва, а діти – ще слова, поки не вміють читати. Те ж стосується і зміни виразів обличчя, рухів тіла, тобто жестів.

Другий шлях сприйняття передбачає розуміння повідомлення лише за умови його поділу на дрібніші частини, наприклад тексту на речення, словосполучення, слова і букви. Такий спосіб є свідомим, логічним і детальним, хоч і здійснюється за лічені секунди лівою півкулею людського мозку.

Отже, згідно з П. Андерсеном, комунікацію можна назвати невербальною, якщо передане повідомлення сприймається цілісно, і вербальною, якщо людина виокремлює у ньому складові частини.

Другий критерій – це спосіб позначення предметів, явищ, ознак чи понять. У вербальній комунікації їх представляють символи, що є специфічними для різних культур. Мається на увазі, що зв'язок між поняттям і його позначенням у мові не обов'язково є очевидним і найчастіше довільним.



Наприклад, слово «квітка» для людини, що розмовляє українською мовою буде асоціюватися з рослиною, яка має стебло, листя та яскраві пелюстки, хоча, власне, слово ніяк не вказує на стебла, пелюстки і т.д. Бачимо, що асоціація є довільною, а слово – незрозумілим для людини, яка не знає мови.

Щодо невербальної комунікації, то такий спосіб відображення повідомлення збігається з тим, що, власне, хочуть сказати у ньому, тому можна стверджувати, що вона є ілюстративною та природно зумовленою. Людину, яка намагається показати щось велике, мале, тонке чи товсте або ж імітує удар м'яча ногою, вказує рукою напрямок, посміхається, обнімає, цілує, зрозуміють, незалежно від її культури чи мови, якою вона розмовляє, так як все вищевказане безпосередньо відображає внутрішній стан людини, якусь ознаку чи дію. Наприклад, поцілунок у будь-якій культурі – вияв любові, лагідності і люб'язності, тому дії людини будуть оцінені нормально, хоч в одних країнах прийнято цілувати щоку при зустрічі тричі, а в інших – один.

Такий поділ здається довершеним, однак він не є категоричним, оскільки існують слова, що ілюструють, та жести, що є символічними. Слова, що імітують різноманітні звуки, наприклад, ті, що роблять різні тварини чи видають двигуни, зрозумілі у будь-якій культурі і обумовленні реальним природним явищем. З іншого боку, є жести, символічне значення яких різняться залежно від культури і може бути не правильно інтерпретоване. Для прикладу, розглянемо всім відоме схрещування пальців (Див. Рис.1). У Сполучених Штатах Америки – це знак побажання удачі, якщо його показують безпосередньо співрозмовнику, і свідчення брехні, якщо його ховають за спиною. В інших культурах, такий жест – символ дружби, зацікавленості в особі протилежної статі, а подекуди це знак, що замінює образливу лайку.

Отже, вербальна комунікація є символічною і культурно обмеженою, а невербальна – ілюстративною і переважно загальнозрозумілою, однак таке розмежування є нечітким через існування слів-ілюстрацій і жестів-символів.

Згідно з роботами Дж. Андерсена, Дж. Бургона і К.Флойда, наступна ознака для розмежування різних видів комунікації – це кількість каналів передачі інформації. Людина здатна посміхатися, підморгувати оком, робити жест рукою одночасно, але казати вона може лише одне слово за раз. Зрозуміло, що комунікація з одним каналом – вербальна, а та, що з кількома, – невербальна.

Звісно, це не полегшує роботу вченим, оскільки виникають сумніви чи здатна людина одночасно сприймати повідомлення, що надходить до неї кількома шляхами і при цьому правильно інтерпретувати його. Однак, як вже згадувалось вище, ми сприймаємо невербальні коди цілісно, і таким чином, дещо не усвідомлено, отримуємо необхідну інформацію, ігноруючи зайве та вибираючи значуще. А щодо непорозумінь, то вони трапляються, можливо не у однаковій мірі, проте під час і вербальної (через двозначність деяких слів), і невербальної комунікації (через велику кількість каналів).

Міра спонтанності та навмисності комунікації також дозволяє обмежити рамками вербальне і невербальне у мовленні. Невербальна комунікація зазвичай імпульсивна і спонтанна, так як досить важко контролювати реакції тіла, зокрема, наприклад, плач, сміх, посмішку чи нервові тремтіння голосу. Це майже некеровані відображення внутрішнього стану людини, і, так як їх практично неможливо підробити, люди інстинктивно більше довіряють невербальним знакам, аніж словам, у процесі спілкування [12, С.55].

Вербальна комунікація навпаки є навмисною і спрямованою на конкретну людину чи широку аудиторію, і також на досягнення певної мети. Більше того, вербальне повідомлення може бути продумане наперед, мати стратегічний характер і стати засобом маніпуляцій. Зазвичай людина здатна легко вирішувати казати щось чи промовчати, керувати тим, що каже, обирати слова, тобто контролювати процес вербального висловлювання, на відміну від невербального. Але і жестами, виразами обличчя, певними рухами і сльозами можна навчитись

деякою мірою керувати і їх також використовувати для досягнення цілей і маніпуляцій, хоча й зробити це важче.

І останній критерій для поділу комунікації на вербальну і невербальну її здатність переміщуватися та бути удосконаленою. Обидві ознаки характерні лише для вербальних кодів, і саме тому є такими значущими.

Під переміщенням мається на увазі можливість рухатися у просторі і часі. Людина може говорити про минуле, майбутнє, а, наприклад, підморгувати про нього – ні. До того ж, невербальна комунікація відбувається тут і зараз безпосередньо перед аудиторією без шансу бути переміщеною в часі. Також вона не дає можливості передати те, що реально не існує. Ми маємо на увазі, що словесно можна сказати: « У мене не болить горло, проте закладений ніс», а не вербально такий негативний стан про горло відобразити важко.

Щодо здатності бути удосконаленим, то під цим ми розуміємо властивість вербальних засобів, тобто слів, бути уточненими, зредагованими навіть після деякого часу після для їх написання чи озвучення. Наприклад, сказавши щось неточно чи неправильно сформулювавши думку вперше, ми можемо спробувати все виправити одним реченням: «Я не те мав на увазі» або ж видалити, знищити повідомлення, якщо воно у письмовій формі. Це неможливо застосувати до повідомлень невербального характеру, адже, наприклад, мимоволі і навіть неконтрольовано показавши злість чи радість виразом обличчя, побачене співрозмовником вже не змінити.

Отож, ми можемо охарактеризувати невербальну комунікацію як цілісну, ілюстративну, природно-обумовлену, багатоканальну, спонтанну, безпосередню і не здатну до уточнення. Вербальна комунікація вважається партитивною, символічною, культурно-обмеженою, стратегічною, з наявним лише одним каналом передачі інформації, можливістю бути переміщеною у часі і просторі, а також зміненою після безпосередньої реалізації. Таким чином, бачимо, що різні

види комунікації розмежовувати важко, однак, розглянувши кілька їхніх аспектів та дослідивши особливості, зробити це можливо.

## **2.2 Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації**

Протягом багатьох років, досліджуючи комунікацію, вчені опиралися на теорії, які передбачали окреме вивчення невербальної і вербальної комунікацій. Беззаперечно це було ефективно, однак лише для безпосереднього розуміння механізму роботи процесу передачі інформації.

Проте, при вивченні лише вербальної сторони процесу комунікації, ми ігноруємо усі екстралінгвістичні фактори, що не припустимо, зважаючи на роль відносин між співрозмовниками, часу і місця дії, тобто мовленнєвої ситуації загалом. Якщо ми приділяємо увагу лише невербальним засобам, то таким чином повністю нехтуємо лінгвістичним боком комунікації, що теж не принесе плідних результатів, адже, як вже зазначалось, мовленнєва взаємодія є повноцінною лише при опрацюванні інформації з усіх її каналів.

Кожен зі способів, взятий окремо, однобокий і обмежений, оскільки концентрується лише на одній з частин багатогранного, мультिकанального процесу комунікації, зате вони є ефективними за умови лише біологічної зацікавленості. Якщо ж є психолінгвістичний інтерес, то обидва явища треба досліджувати у поєднанні. Вчені розуміли це, але не поспішали змінювати свій підхід, бо, по-перше, працювати з одним видом простіше, по-друге, для цього існувала давно сформована методологія. Для досліджень у поєднанні не було розроблено способів ні кількісного, ні якісного аналізу.

Інноваційні зміни прийшли у 60-их рр. ХХ ст. з початком застосування методу сумування каналів такими вченими як Дж. Бугенталь, Л. Касван, А.Ферріс. Відповідно до нього, невербальна і вербальна поведінка існують незалежно одне від того, і тому можуть передавати повідомлення, різні за змістом, емоційним

забарвленням, а також відмінно одне від одного впливати на аудиторію. До того ж, вважалося, що для правильної інтерпретації значення переданої різними каналами інформації, треба аналізувати частоту, інтенсивність використання певних засобів, і розглядати суму кількісних показників, отриманих в результаті з двох каналів.

Майже у той же період часу виник ще один підхід, який застосовували, щоб визначити, які засоби (словесні натяки, тон голосу, вирази обличчя і т.д.) можуть вплинути на співрозмовника більшою мірою, інакше кажучи, вивчали невербальні і вербальні повідомлення, як незалежні один від одного, але у взаємозалежності з реакцією того, на кого вони спрямовані.

Втім дослідник Р. Хегстром відзначив неефективність вищезгаданих методів, так як значення повідомлень залежить від особливостей поєднання даних переданих вербальним і невербальним каналами разом, і тим самим спростував ідею про те, що вербальні і невербальні засоби незалежні один від одного.

Останній фактор було взято до уваги, і у 1973 розроблено новий підхід такими вченими, як М. Кнапп, П. Харт, Т.Фрідріх і Я.Шульман. Вони обирали суб'єкта дослідження, штучно створювали для нього мовленнєвий контекст, і спостерігати, як піддослідний виконував поставлене перед ним завдання. Бачимо, що у цьому випадку вербальна і невербальна поведінки є взаємозалежними, так як використовуються для досягнення однієї мети.

Розглянемо експеримент такого типу, на основі якого, власне, працювали вищезгадані вчені. Суб'єкта дослідження попросили поговорити з іншою людиною на певну тему, а потім попрощатися. Завданням дослідників у такій ситуації було оцінити частоту застосування певних вербальних і невербальних засобів для досягнення поставленої мети, оскільки, за їх припущенням, найчастотніший засіб – найважливіший для досягнення бажаного результату у тій чи іншій розмові, а цьому конкретному прикладі, для прощання.

М. Кнапп і Дж. Стрік в одній зі своїх спільних робіт стверджували, що такий спосіб недосконалий і навели ряд об'єктивних причин чому: концентрування уваги лише на одному учасникові розмови, сприйняття однієї частини розмови як цілісний акт комунікативної поведінки, створення штучного середовища, у якому людина не буде поводитись природно, нехтування місцем дії, у якій подібна ситуація може виникнути та особистими рішеннями людини-суб'єкта дослідження.

Останній з представлених методів був далеко не останнім з тих, що були спрямовані на кількісний аналіз процесу комунікації. Варіацій, у яких не було ні спланованих мовленнєвих ситуацій, ні штучних розмов було безліч. Особливо успішне кількісне дослідження було проведене Дунканом, який вивчав лінгвістичні і паралінгвістичні способи надавати слова співрозмовникові, показувати готовність почути думку іншого, або ж навпаки, стримати його бажання висловитися.

Революційні зміни у спільне вивчення вербальної і невербальної комунікацій принесли якісні методи 60-70-их рр. ХХ ст. як більш комплексні. Вони опрацьовували цілісні епізоди мовленнєвих актів і спостерігали, як взаємодіють два види поведінки, які з певною метою застосовує учасник розмови. Багато з таких досліджень були тісно пов'язаними з структурною моделлю комунікації, що відображала вплив культури на манеру вести діалог.

Якісні методи допомогли дізнатися більше про те, як людина керує процесом комунікації залежно від свого походження, як змінюється поведінка учасника розмови, коли він особисто стає учасником міжкультурної комунікації один на один з представником іншої культури, як проходить процес адаптації до акту мовлення з тим, хто користується культурно іншою схемою ведення діалогу, як впливає ставлення та місце дії на перебіг процесу комунікації та багато інших важливих істин.

Помітно, що, коли невербальні і вербальні повідомлення перестали сприймати як незалежні і почали вивчати їх як невід'ємні складові один одного, то в науці стався справжній прорив, про що свідчили численні відкриття. Одним з таких стали висновки роботи вчених П. Екман і В.Фрізен, представлені загалу в 1986 році.

Дослідники, що довгий час займалися вивченням емоцій та виразі обличчя, описали п'ять видів взаємозв'язків між вербальними і невербальними засобами комунікації, а саме повторення, заміна, протиріччя, доповнення, акцентування.

Повторення трапляється тоді, коли вербальні і невербальні засоби передають одну й ту ж ідею, наприклад, коли мовець каже «ні» чи «стоп» і відповідно при цьому хитає головою чи простягає руку вперед долонею. Заміна ж полягає у використанні жесту, виразу обличчя, знаку замість слів, до прикладу, кивання головою замість «так».

Доповнення стосується тих випадків, коли вербальні і невербальні засоби використовуються разом, щоб уточнити сказане або ж зробити повідомлення переконливішим. Яскравим прикладом може бути зізнання в коханні, коли слова «я тебе люблю» доповнюються посмішкою і пильним поглядом у вічі.

Протиріччя трапляється тоді, коли знаки і слова суперечать один одному, наприклад, коли зі злістю в голосі хтось каже: «Я не злюсь на тебе!», тобто тон голосу суперечить сенсу сказаного.

Акцентування полягає у підкресленні сказаного чи показаного засобом з іншого каналу, до прикладу, вигукнувши слово «бережись» різко і голосно, мовець акцентує на нагальності виконання цієї дії[10, С.62-67].

Бачимо, що П.Екману і В. Фрізену вдалося організувати накопичені знання про взаємодію різних видів комунікативної поведінки, і тим самим дати поштовх для подальшого вивчення теми. Саме це й зробила українська дослідниця Л.Солощук у одній зі своїх робіт з вивчення англомовного дискурсу показує, що невербальне і вербальні засоби комунікації можуть взаємодіяти на різних рівнях, а

саме на макрорівні та мікрорівні, які виділяються залежно від ступеня автономності функціонування невербальних комунікативних компонентів [26, С. 123-126].

Під макрорівнем вона має на увазі поєднання невербальних і вербальних засобів в межах однієї фрази за одним з представлених принципів, а саме:

- Принцип координації, коли засоби обох видів виконують одну функцію і є рівноцінними.
- Принцип субординації, коли без одного з видів, репліка стане неповноцінною і, можливо, стратить свою інформативність.
- Принцип контрадикції, коли інформація, що передається невербальним і вербальним каналами суперечить одна одній.
- Принцип ідентифікації, коли комунікативний зміст вербального є недостатнім для розуміння повідомлення, а тому доповнюється відповідними невербальними засобами[25, С. 77].

Взаємодія на макрорівні базується останньому з репрезентованих принципів. Коли слова повністю замінюються поглядами, жестами, мімікою, виразами обличчя, інтонаціями голосу і т.д., взаємодія між вербальними і невербальними засобами переходить з мікрорівня на макрорівень, тобто мова тіла стає самостійним і повноцінним способом висловлення думки, почуття.

Г. Барташева, опрацювавши результати досліджень Л.Солощук, визначила, що невербальні і вербальні засоби пов'язані між собою зв'язками квалітативної та/або квантитативної компліментарності[2, С.64-65]. Квалітативна полягає у підтримці та ідентифікації вербальних засобів невербальними, тобто коли виконуються принципи координації та/або контрадикції. Інакше кажучи, квалітативна компліментарність трапляється, коли слова і рухи тіла повторюють один одного або суперечать один одному.



Квантитативна компліментарність передбачає виконання принципів субординації та/або ідентифікації. За її умови, слова уточнюються і доповнюються невербальними засобами, і лише тоді повідомлення стає повноцінним.

Л. Солощук і Г. Барташева змогли дещо розширити напрацювання П. Екмана і В.Фрізена, вдало застосувавши їх при вивченні цілих епізодів розмов та окремих її частин. Вона показала, що незалежно від рівня взаємодії, невербальні вербальні засоби є тісно пов'язаними.

Отже, для повноцінного розуміння усієї суті процесу комунікації потрібно вивчати її цілісно, поєднувати дослідження вербальних і невербальних засобів, адже за цієї умови можливе правильне трактування значення будь-якого повідомлення. Вчений, так само як учасник комунікативного акту може зрозуміти значення лише аналізуючи обидва канали подачі інформації, які можуть замінити, доповнювати, суперечити, повторювати, підсилювати один одного.

### **2.3 Жести як відображення взаємодії невербального з вербальним**

У своїй роботі П. Екман і В.Фрізен представили способи взаємодії вербальних і невербальних засобів під час процесу комунікації. Це стало поштовхом до якісно нового методу вивчення невербальних засобів, підґрунтям для їх детальнішого дослідження та чіткіших класифікацій. Завдяки цьому ми знаємо, що взаємодіяти з лінгвістичними можуть усі види невербальних засобів, починаючи з кінесичних і закінчуючи хронемічними. Однак, оскільки виразність мовленнєвого повідомлення, психічний стан мовця та до 40% інформації виражаються за допомогою жестів, їх вивченню було приділено найбільше уваги.

Жести (лат. *gestus* – положення, поза, рух тіла) – рухи, що мають сигнальне значення, або виражальні рухи частинами тіла у процесі комунікації. Перебуваючи у певному положенні або розміщуючи частини свого тіла в конкретну позицію, люди вкладають в жести певний зміст, який вважається зрозумілим для співрозмовника. Ритмічно узгоджуючись з інтонацією, наголосами і паузами, вони

допомагають зосередити слухача на опорних аспектах висловлювання, виражають емоційне ставлення до думок. Відчуваючи внутрішню необхідність у жестах, ми застосовуємо їх у гармонії зі словом, бо якщо, наприклад, жест не узгоджується з ритмом мовлення, він може бути неправильно витлумачений слухачем. Рухи рук, тіла у процесі комунікації повинні бути вмотивованими, природними, підсилювати думку, виражати почуття.

Жести не тільки супроводжують мову, часто вони випереджають думку. Аналізуючи їх, можна зробити висновок про ставлення людини до події, особистості, її бажання, внутрішній стан, особистісні якості. Жестикуляція посилюється при емоційному піднесенні, ускладненому передаванні інформації. Проте виражена жестами експресія може бути спонтанною (інтуїтивною, рефлекторною) або ж довільною (свідомою і спеціально сконструйованою для комунікативної ситуації).

У сукупності жестів розрізняють: вроджені й сформовані, які в свою чергу поділяються на:

- ОПИСОВІ (ІЛЮСТРУЮТЬ ХІД ДУМКИ, ПЕРЕДАЮТЬ РОЗМІР, ФОРМУ, ШВИДКІСТЬ);
- ПСИХОЛОГІЧНІ (ВИРАЖАЮТЬ ПОЧУТТЯ, НАПРИКЛАД, РОЗВЕДЕНІ В СТОРОНИ РУКИ ДЕМОНСТРУЮТЬ ПОДИВ, А ПРИТИСНУТИЙ ДО ГУБ ПАЛЕЦЬ РУКИ – ЗАСТЕРЕЖЕННЯ).

Скориставшись вищеподаною класифікацією і результатами своїх попередніх досліджень П. Екман і В.Фрізен виділили п'ять функціональних видів кінетичної поведінки:

- КОМУНІКАТИВНІ, АБО ЖЕСТИ-ЕМБЛЕМИ;
- ОПИСОВО-ОБРАЗНІ, АБО ЖЕСТИ-ІЛЮСТРАЦІЇ;
- МОДАЛЬНІ;
- РЕГУЛЯТИВНІ, АБО ФАКТИЧНІ ЖЕСТИ;
- ДОТИКОВІ, АБО ПРИСТОСУВАЛЬНІ ЖЕСТИ[14, С.56-59].

Комунікативні жести, тобто емблеми, – єдині, які по-справжньому є мовою жестів, так як кожен з них має своє точне значення, тому вони цілком можуть замінити, повторити слова і не втрачають свого значення поза контекстом. На відміну від слів, таким жестам не притаманний синтаксис, тобто у поєднанні кількох емблем не має ніякої закономірності, і залежить воно лише від побажання мовця.

Емблеми найчастіше виконуються руками і застосовуються, коли не можна скористатися просто словами (за умови великої відстані, шуму), а також для підкреслення сказаного, поживлення розмови чи розширення її.

Жести-емблеми зазвичай загальнозрозумілі, що пояснюється не їх універсальністю, а широким поширенням через запозичення з однієї культури в іншу, але їх значення можуть значно варіюватися. Прикладами таких жестів є кільце з вказівного та великого пальця, що означає згоду, характерний рух усіма пальцями у напрямку до себе як прохання підійти, або ж підняти великий палець як знак схвалення. Втім останній не є однаковим для всіх культур, і може бути неправильно інтерпретований, якщо використаний поза межами певної місцевості чи соціальної групи може образити сід розмовника.

Жести-ілюстрації, або ж описово-образотворчі, не існують окремо від лінгвістичних засобів. Вони спонтанні, а значення їх змінюються зі кожною новою комунікативною ситуацією, у доповнюють і підсилюють сказане або ж суперечать йому. Власне, ілюстрації виконують багато функцій: допомагають підкреслити певне слово у мовному потоці, відображають хід розмови, часові та просторові елементи, ритм та рухи, про які йдеться, описують і безпосередньо вказують на предмет мовлення.

Кількість та частота застосування ілюстрацій під час розмови може відображати ставлення її учасника до теми: значну зацікавленість видає підвищена кількість жестів, а нудьгу, втому – невелика. Також дуже часто описово-образні жести не лише доповнюють те, що сказано вербально, а й

допомагають мовцеві чітко висловити свою думку, коли з цим виникають труднощі, привернути увагу слухача, зробити його прихильним до себе.

Ілюстрації є однаковими для певних соціальних груп, можливо подібними у різних культурах, але зазвичай повністю різняться. Прикладами таких жестів можуть бути: кругові оберти рукою як знак повтору, руху по колу, як демонстрація предмета круглої форми; імітація дачу м'яча ногою; рухи диригента руками, що відображають швидкість та ритм музики.

Модальні кінестичні засоби виражають емоції, реакції мовця на будь-що, що або безпосередньо стосується його (репліки співрозмовника), або подразнює його увагу, вражає (захід сонця, чарівний краєвид і т.д.). Вони є індикаторами самопочуття, ставлення до подій навколо. Зазвичай такі жести є мимовільними, але відомо, що бувають випадки, коли людина зображує, передає невербальними засобами той чи інший емоційний стан, насправді не відчуючи його. Такі модальні жести називаються відносними[20, С.58]

Кількість модальних засобів комунікації є обмеженою переліком емоційними станів, властивих людині, серед яких щастя, злість, роздратування, сором, задоволення, сум, здивування та інші. До того ж, ці жести є незмінними, універсальними для всіх культур та людей, але те, де, як, коли і для кого можна показувати свої почуття є повністю індивідуальним і культурно обумовленим. Наприклад, італійців не здивує те, що хтось показує своє роздратування або злість у публічному місці, а для шведа, норвежця чи японця – це буде неприйнятно, хоча люди й злять однаково у різних країнах.

Іншими зразками модальних жестів можуть бути тремтіння рук від хвилювання, удар кулаком по столі у гніві чи під час сварки, переплітання пальців рук як знак занепокоєння, міцно стиснуті пальці – хвилювання, схрещені руки на грудях – невдоволення, незгоду.

Регулятивні жести допомагають підтримувати розмову та слугують для передачі відповідної реакції співрозмовника, тобто допомагають виразити

зацікавленість або нудьгу, згоду або розбіжність думок для слухача, і підказують, що і як казати далі для мовця. Вони не мають змістового значення, але без них розмова неможлива, так як через власне і реалізується процес взаємодії між тим, хто говорить і аудиторією.

За зразок вищеописаних жестів можна взяти кивання та похитування головою або ж вертіння вказівним пальцем біля скроні, як вираження думки, що щось сказане – нісенітниця, посмішка як згода, підняття брови як здивування, недовіра, або її опускання як знак збентеження, заплутаності. Вищевказані приклади притаманні слухачам, але мовець теж користується такими засобами, до прикладу, простягання руки долонею вперед як прохання не перебивати.

Останній вид – це дотикові, або пристосувальні жести, які слугують для того, щоб «задовольнити потреби тіла»[20, С.78]. Вони не надто пов'язані з мовою, але частота їх мимовільного застосування є надзвичайно великою, особливо в нервові моменти.

Такі жести людина робить зазвичай не усвідомлюючи, без будь-якої конкретної мети, або через те, що це її погана звична. Оскільки вони не несуть смислового навантаження, співрозмовники не звертаються уваги на них, але якщо жест – загальноприйняте табу (покусування нігтів, прочищення носа, вух і т.д.)

Такі жести можуть бути спрямовані як на співрозмовника, так і на самого себе. Зразком перших можуть бути прибирання пасма волосся з обличчя друга і закласти його за вухо, стирання бруду з лиця дитини, поправлення сорочки на комусь, постукування по плечу. Приклади других набагато численніші й трапляються коли людина зволожує губи язиком, мимовільне поправляє окуляри, вертить каблучку на пальці, гризе ручку чи нігті, чухає руку, торкається свого обличчя.

Отож, ми розглянули засоби кінесики, зокрема функціональний поділ на жестів на п'ять категорій, а саме емблеми, ілюстрації, фактичні, модальні та пристосувальні жести, зумовлений їхньою семіотикою, тобто значенням та

психологічною вагою, а також тісно пов'язаний з способами їх взаємодії з вербальними засобами. Іноді слово, що супроводжується тим чи іншим невербальним засобом може змінити відтінок у своєму значенні, або ж навпаки жест, вираз обличчя, що вжито без словесного супроводу свідчить про певний емоційний стан більше, ніж мотні слів. Представлена класифікація жестів примушує по-новому глянути на рухи тіла, переосмислити їхні зв'язки зі словами.

#### **2.4 Особливості невербальної поведінки народів світу**

Люди жестикулюють та користуються мімікою більше на у південній півкулі нашої планети. У Європі найбільше жестів використовують італійці і можуть висловити захоплення жіночою красою можуть не менше, ніж п'ятьма способами. За годину невимушеного спілкування мексиканець робить у середньому 180 жестів, француз – 120, італієць – 80, фін – один жест, а англієць – жодного.

Бачимо, що використання невербальних засобів і ставлення до цього є різко відмінним у різних країнах. Ми про це згадували, розглядаючи класифікацію жестів на емблеми, ілюстрації, а також на модальні, регулятивні та пристосувальні жести. Йшлося про те, що деякі з них є загальноприйнятими, універсальними, інші змінюються залежно від соціальної групи, місцевості, походження, і культури взагалі. Розглянемо кілька жестів, що є інтернаціональними, і охарактеризуємо особливості використання на трактування невербальних засобів представниками різних культур.

Під інтернаціональними жестами ми маємо на увазі, що мають приблизно однакову конотацію, незалежно від місця їх використання, або ж мають ідентичне значення всюди, так як були запозичені представниками однієї культури в інших. Також очевидно, що саме руками ми користуємось найбільше під час жестикуляції, тому таких міжнародні зрозумілі жести є найпоширенішими.

Перший з таких жестів той, що утворюється середнім та вказівним пальцями і виглядає як літера «V». Він був популяризований завдяки Вінстону

Черчілю, який вперше його використав під час Другої Світової війни, маючи на увазі перемогу («victory»). Часто кажуть, що цей жест означає «мир», однак такого значення він набув пізніше, коли використовувався під час В'єтнамської війни. Протестуючі показували його, вважаючи, що мир у цій боротьбі був би переможним («victorious»). Сьогодні окрім вищезгаданих, також з'явилося значення «альтернативи». Як бачимо семантика цього жесту змінювалась, і подекуди навіть отримала негативну конотацію, проте сьогодні він відомий всюди у світі.

Другий – це жест «ОК» або «Прекрасно», який можна показати, утворивши кільце вказівним та великим пальцем. Існує припущення, що таке значення було надано цій фігурі, адже таким чином формуються обидві літери слова «О» і «К». Однак правда полягає в тому, що він століттями використовувався продавцями дорогоцінного каміння. Вони клали дорогоцінності між вказівним та великим пальцем і підносити до світла, щоб перевірити на відсутність браку і пошкоджень. Можливо саме через таке походження, у деяких країнах світу, зокрема в Японії, це може мати значення монет та грошей загалом. В деяких країнах, зокрема у Франції та Бельгії, цей жест є образливим, адже, показавши його співрозмовнику, можна замість згоди, висловити думку, що він ні на що не здатний, нездара. Семантика знаку походить від його подібності на нуль.

Великий палець, спрямований вгору, є чи не найпоширенішим жестом у світі. Вірять, що він використовувався в Колізеї під час гладіаторських боїв, проте така теорія була спростована істориками. Насправді, він був популяризований американськими та китайськими пілотами під час Другої Світової війни. Відомі його значення – це «один», «чудово» та деякі інші, які є виключно позитивними.

Великий палець вниз є абсолютно протилежним до вищеописаного, а походження відповідно є подібним. (Рис.4). Він загально сприймається як вияв чогось негативного, поганого, неуспішного, і як нахабний та грубий спосіб вказати на чийсь недолік. Цей знак увійшов в англійську мову не лише

невербально, а й словесно і тепер використовується в численних ідіомах, наприклад: «It received the thumbs down», що означає « Це був провал».

Схрещені пальці (середній та вказівний) виражає надію на везіння та прихильність удачі. Цей жест може мати як язичницьке, так і християнське походження, але однаково у віддаленому минулому він використовувався для відганяння злого духу, боротьби з демонами. Причиною цього, ймовірно, є схожість з хрестом. Також деякі люди переконані, що, збрехавши зі схрещеними пальцями, неправда не буде поганою чи гріховною. Отож, жест набув позитивної (удача, захист) і негативної (брехня) конотації.

Люди часто дивляться на своє зап'ястя, навіть якщо не носить годинника, і всім навколо зрозуміло, що особа, яка це робить, поспішає. Цей жест – вияв роздратування та нетерплячості, і може означати, що розмова затягнулась, настав час її завершувати. Не помітити його дуже важко, і тому використовувати в деяких країнах, особливо Середнього Сходу, не рекомендується, оскільки він може бути сприйнятим як неймовірний вияв грубості.

Жест «дуля» має не зовсім необразливий характер, і часто використовується в разі відмови або незгоди. У Бразилії це більш доброзичливий жест, який використовують для побажання удачі і захисту від злого . У Туреччині він має агресивний і грубий характер, еквівалентом якого є середній палець. Історично жест вживався як універсальний оберіг від небезпеки, особливо проти навіювання, нечистої сили та навіть негоди. Згідно з повір'ям, дуля мала також магичні якості опізнати відьму – дуля в кишені мала змусити відьму чіплятися до того, хто її показував. Також при хворобі очей «дуля», показана зненацька хворому, мала вилікувати недуг.

У Західних країнах батьки своїм з дитинства кажуть, що показувати пальцем на інших невиховано і некрасиво, проте ним все-таки користуються. Цей жест розглядається як прийнятний лише у стосунках підпорядкованості, наприклад, у спілкуванні між керівником та підлеглим, і до того ж, може застосовуватись лише



тим, хто вищий за посадою. (Рис.8). Цей знак, тобто пряме вказування на особу, примушує багатьох почуватись незручно і навіть принижено, так як таким чином людину виділяють з натовпу за недолік, недбалість тощо.

Жести можуть мати прямо протилежне значення навіть у країн-сусідів, тому компетентність у сфері невербального спілкування є неодмінною рисою освіченої людини і ключовою складовою успішної міжкультурної комунікації. Розглянемо системи жестикуляції деяких народів.

У більшості країн світу кивок головою використовується як знак згоди. Дослідження, проведені з людьми від народження глухими, німими і сліпими, показують, що вони також користуються цим жестом для виразу підтвердження, що дало привід вважати, що цей жест є природженим. Негативне похитування теж може бути природженим жестом, проте дехто з учених вважає, що це перший придбаний жест людини. Вони стверджують, що коли немовля напивається молока, то вертить головою з одного боку в інший, відштовхуючи материнські груди. Аналогічно, коли маленька дитина сита, він відвертається від ложки, хитаючи головою з одного боку в інший.

У Болгарії головою качають на знак згоди, а кивають, що відмовити. Подібна поведінка також притаманне грекам, румунам, македонцям і індусам. Жителі Мальти в знак заперечення стосуються кінчиками пальців підборіддя, повернувши кисть вперед. Японці в цьому випадку похитують долонями з боку в бік, а араби відкидають голову назад.

Француз, знаходячи будь-яку ідею дурною, стукає собі по голові, а німець лупцює лоб долонею. Англієць тим самим жестом показує, що він задоволений собою. Коли голландець, стукаючи себе по лобі, витягає вказівний палець вгору, це означає, що він гідно оцінив розум співрозмовника. Але якщо палець спрямований у бік, то це означає, що співрозмовник не сповна розуму.

Щоб попередити, що інформація секретна, росіяни і німці прикладають палець до губ, англійці - до носа, а в Італії той самий жест служить

попередженням про небезпеку, а в Аргентині для цього вказують на око, тим самим промовляючи: «Будь обережний!».

Обмін рукостисканням походить ще з первіснообщинної ери. Коли зустрічалися первісні люди, вони протягували один одному руки розкритими долонями вперед для того, щоб показати, що вони незброєні. Цей жест з часом зазнав змін, з'явилися його модифікації, такі як помах рукою в повітрі або дотик долоні до грудей. Сучасна форма цього стародавнього вітального ритуалу виражається в тому, що люди протягують один одному руки і злегка струшують їх, що в більшості країн світу робиться в моменти вітання і прощання. Зазвичай при рукостисканні зчеплені руки похитують від 3 до 7 разів.

Японці не вітають рукостискання і тим більше поплескування по плечу, для них торкатися співрозмовника під час розмови – неприпустима вільність. На Гренаді рукостискання більше нагадує удари кулаками, а в Південній Африці ритуал зчеплення мізинцями, знизування кулаками і знову зчеплення мізинцями, став поширений і на багатьох вулицях в США. Масаї (жителі одного з регіонів Кенії) простягали зустрічному руку, попередньо плюнувши на неї, а представники сусіднього народу Луо на знак поваги плювали на цього самого зустрічного.

По-різному у різних народів відбувається і прощання: більшість європейців піднімають долоню і похитують нею вперед і назад. В Італії роблять те ж, але при цьому звертають долоню до себе. Англійці дуже повільно водять долонею з боку в бік, а експресивні латиноамериканці, прощаючись, обнімаються і постукують один одного по спині.

У деяких країнах, рукостискання недостатньо, щоб показати свою прихильність до співрозмовника, тому люди для цього користуються поцілунками. Традиції, пов'язані з поцілунками, найпоширеніші в Європі і можуть бути досить складними. Парижани цілуються чотири рази в обидві щоки, починаючи завжди з лівої щоки. Якщо ви в Великобританії, то тут цілуються три рази. Два поцілунки під час вітання також є правилом в Іспанії, Австрії та Скандинавії, але цілувати

треба завжди з правої щоки. У Нідерландах, цілуються три рази, починаючи і закінчуючи на тій же щоці, і на кілька разів більше, якщо ви цілуєте літніх людей і близьких членів родини. Вік також відіграє роль у Бельгії, де цілуються один раз з людьми одного віку, і три рази з людьми, які старші на десять років і більше.

У багатьох азіатських країнах як варіант вітання є поклон. В арабських і мусульманських країнах під час вітання люди складають руки, як при молитві, і кланяються, щоб показати своє визнання співрозмовнику.

Не менш важливим у спілкуванні є зоровий контакт, але ставлення до нього різняться від країни до країни. Погляд прямо в очі вважається проявом ваблення та чесності по відношенню до співрозмовника, а ігнорування цієї традиції може стати знаком ігнорування людини, якою ведеться розмова. На противагу, в азіатів та корінних американців зоровий контакт – це грубо і негідно. Жінки у цих культурах уникають прямих поглядів в очі з особливою старанністю, адже це може бути інтерпретовано як сексуальний інтерес.

Часто трапляється так, що, бажаючи похвалити дитину, легенько погладжують її по голові і це вважається цілком прийнятним. У азіатів торкатись голови іншої людини просто заборонено, адже, будучи найвищою точкою, це священне місце на людському тілі. В Іспанії, Мексиці та Колумбії, щоб виразити захоплення, затискають двома пальцями мочку вуха. Цей жест зазвичай використовується задля похвали господарки за смачну їжу. Для виразу найвищого захвату бразильці можуть навіть закинути руку за голову й дотягнутися до протилежного вуха. Коли француз хоче про щось сказати, що це – шедевр вишуканості й витонченості, він, поєднавши кінчики трьох пальців, підносить їх до губ і, високо піднявши підборіддя, посилає повітряний поцілунок. А китайці, виявляють задоволення просто підносячи долоню до губ. Унікальний жест схвалення існує у турків: вони піднімають руку догори і повільно складають пальці у кулак, начебто щось стискають.

Рука якою виконується будь-який елементарних жест є не менш важливою деталлю, ніж власне зміст, який в нього вкладається. Наприклад, у мусульманських країнах лівою кінцівкою не можна приймати подарунки, а робити це потрібно лише правицею. В ісламській культурі, права рука призначена для споживання їжі, ліва забезпечує дотримання правил особистої гігієни, тому вона завжди вважається брудною. Базуючись на такому розподілі функцій, злодіям та шахраям ампутують праву руку, і таким чином ніби позбавляють цю особу можливості спілкуватись у соціумі без перешкод.

В країнах Азії вітатись, їсти більш виховано правою рукою так як вона є домінуючою і сильнішою. Проте дарувати чи приймати подарунки необхідно обома руками для того, щоб показати своє цінування і вдячність.

Величезна кількість правил також встановлено ніг, оскільки вони вважаються «брудними» у більшості народів і можуть стати причиною непорозумінь. Ніколи не можна показувати голі ступні для свого співрозмовника, а складати ноги так, щоб вони були направлені до підлоги, а інакше це буде проявом неповаги. До того ж, у багатьох країнах світу жінка пропонує сексуальний акт для чоловіка, чию ступню вона зачіпає своєю. Забороняється також простягати ноги так, щоб комусь довелось переступати через них, оскільки це прояв нечуваної грубості. В Індії страшною образою вважається навіть випадково наступити комусь на ногу.

Особливе місце у системі невербальних компонентів надаємо посмішці. Цей вияв дружелюбності, люб'язності і гарних намірів є лише засобом бути ввічливим в одних культурах, і має більше смислове навантаження в інших. Наприклад, особливістю американської культури є своєрідна вимога завжди посміхатись, так як таким чином американці демонструються свою дружелюбність, відкритість і готовність до спілкування. Те ж можна сказати і про японців, оскільки вони часто посміхаються в знак відсутності будь-якої агресії в бік співрозмовника.

Для представників багатьох західноєвропейських країн вищеописане може здатися дивним і безглуздим, а іноді виявом неосвіченості та легковажності людини, так як посміхаються вони набагато менше. Для них посмішка має набагато глибший сенс: це вияв прихильності, близьким і приязних відносин, симпатії і флірту.

Існує також рад жестів, які допомагають описати людину. Зокрема, об попередити про те, що людина п'яна, французи поєднують великий і вказівний пальці в кільце та "надягають" це кільце собі на ніс. Голландці в аналогічній ситуації постукують вказівним пальцем по носі. Щоб показати, що їм набридло чиясь пустопорожнє базікання, французи роблять жест, який імітує гру на удаваній флейті. У Латинській Америці та на Близькому Сході для передавання того ж самого змісту, використовують рухи кистю, що імітують відкривання рота. Щоб показати, що людина скупа, у Колумбії вдаряють пальцями однієї руки по внутрішній стороні ліктя іншої. Специфічний жест задля зображення брехні існує в Ізраїлі – ізраїльтянин стукає вказівним пальцем однієї руки по розкритій долоні іншої. У Франції вказівний палець біля нижньої повіки позначає неправду.

Важливу роль відіграє гучність голосу під час розмови. Майже завжди тихе мовлення сприймається як вияв сором'язливості, скромності, невпевненості, а гучне навпаки – ентузіазму, радості, а іноді агресії. Однак в той час як для американців чи то з Північної, чи Південної Америки голос свідчить про захоплену розмову, то для багатьох азійських культур говорити так – грубо і бездумно. В деяких поселеннях Африки заборонено шепотіти, інакше це сприймається як чаклунство, магія. Того, хто так розмовляє відразу звинувачують і називають відьмами чи пліткарками. Таким чином шептання може стати підставою для жорстокого покарання.

Навіть у мовчанні є культурні відмінності. Якщо розмова з американцем буде супроводжуватиметься тишею, то він буде почуватись некомфортно: їм

обов'язково потрібні моментальні реакції на сказане для певності, що їх слухають. Для японців навпаки абсолютна тиша свідчить про повагу і глибоку зацікавленість у висловлюванні співрозмовника. На прикладі пропозиції вийти заміж можна побачити, яку велику роль відіграє мовчання у відповідь. Для американця це означатиме невпевненість, і скоріше всього відмову, для японця – згоду. У культурі Ігбо, що у Нігерії, якщо дівчина мовчить і не рухається, вона відмовила, а якщо мовчки втекла – погодилась стати дружиною.

Отож, множина жестів, які виконують цілком обґрунтовані та іноді неймовірні функції, неосяжна і важка для запам'ятовування, адже є унікальною у кожній країні, нації чи етнічної групи. Однак, складність виконання цього завдання не повинна зупиняти від спроб втілити його в життя, так як компетентність у невербальних засобах спілкування є обов'язковою для комунікацій усіх видів, і міжнародної зокрема.

## **2.5 Аналіз твору художньої літератури. Приклади використання теорії міжкультурної комунікації**

Для прикладу використання вищезазначених культурних феноменів спілкування було використано книгу Барбари Кінгслонер «Біблія отруйного дерева», історія якої розвивається навколо американської сім'ї місіонерів, котрі отримали місію у республіці Конго та стикнулись із абсолютно новою культурою, проживаючи серед туземних народів.

Коротко сюжет можна описати наступним чином: у 1959 році священник -баптист на ім'я Натан Прайс відвіз дружину та чотирьох дочок до Конго. Він хотів врятувати душі його мешканців шляхом освячення їх у християнство. П'ять жінок у цьому романі розповідають про події зі своєї окремої точки зору. З самого початку вони по різному ставляться до того, що відбувається. Мати пасивно приймає все, що їй скаже її чоловік; одна дочка обурюється тим, що її

відокремлюють від нормального підліткового життя; сестра схвильована, але також налякана; одна захоплена, бо поділяє релігійні переконання свого батька; а інша відчуває цинічну відстороненість від усього, що з ними там відбувається.

Ця книга була вибрана по причині унікальності своєї історії. Як було сказано раніше, явище культурних особливостей комунікації було висвітлено у багатьох роботах та статтях, проте зазвичай суб'єктами дослідження виступали емігранти із країн сходу або третього світу. Таким чином, книга показує нам діаметрально протилежну історію, американці та християни опиняються у Африці, серед чужої подекуди ворожої культури.

Надалі у статті буде наведено приклади вербальних та невербальних засобів комунікації у культурному аспекті. Номінально їх можна поділити на дві групи, а саме приклади використання універсальної мови, яка зрозуміла обоим культурам, а також унікальні випадки та ілюстрація культурної різниці.

Почнемо із прикладів універсальної невербальної комунікації, яка дозволяє передавати інформацію не зважаючи на культурні особливості. По приїзду до Конго, не маючи досвіду спілкування із місцевим народом Натан використовує наступний жест: «I held up my two hands to illustrate the total and complete lack of gifts I had brought for the African children.» (Я підняв дві руки, щоб проілюструвати повну і повну відсутність подарунків, які я приніс для африканських дітей.)

Таким чином, навіть при відсутності навичок вербальної комунікації мовою туземного народу, він зміг донести цільову інформацію.

Під час проповідей у церкві головний герой також постійно використовує мову жестів для пояснення того, що говорить: «Then he handed me the hoe and held his hands out from his sides, palms up, to illustrate the heavenly balancing act. “Small works of goodness over here,” he let his left hand drop slightly, “small rewards over

here.” His right hand dropped just a mite with the weight of an almost insignificant reward. “Great sacrifice, great rewards!” he said then, letting both hands fall heavily from the shoulders, and with all my soul I coveted the delicious weight of goodness he cradled in those palms.» (Потім він подав мені мотику і простяг руки з боків, долоньями вгору, щоб проілюструвати небесну рівновагу. - Тут маленькі добрі вчинки, - він злегка опустив ліву руку, - тут невеликі винагороди. Його права рука трошки опустилась під вагою майже незначної винагороди. “Велика жертва, великі нагороди!” - сказав він тоді, дозволяючи обом рукам важко впасти з плечей, і я всією душею відчула вагу добра, яку він тримав у цих долонях.)

До універсальних жестів також варто віднести прояв поваги та відданості: «Leah fell to her knees in a demonstration of grief on Our Father’s behalf.» (Лія впала на коліна під час демонстрації горя від імені Отця нашого.) Діти не знаючи мови навчались нових слів саме завдяки невербальній комунікації: «And we’ve learned from anyone (mostly children) who will talk to us and point at the same time.» (І ми навчилися у будь-кого (переважно дітей), вони показували на щось і казали як це називається.) А також наступний приклад: «Our companionship consisted mainly of Pascal telling me the names for everything we saw by pointing the finger on them.» (Наша дружба полягала в основному в тому, що Паскаль називав мені назви для всього, що ми бачили, вказуючи на них пальцем.)

Ще один приклад універсального використання невербальної комунікації це просто відсутність слів, мовчання також є дієвим засобом донесення інформації, як у наступному прикладі: «Anatole calmly blinked at that. I reckon he was wondering which one Father had him pegged for, brute ox or stalwart heathen.» (На це Анатоль спокійно кліпнув очима. Я вважаю, що йому було цікаво, до якого слова батько прив’язався, до грубого вола чи непохитного язичника.)



Перш ніж перейти до прикладів культурних феноменів комунікації варто згадати базові реакції організму на подразники, вони не відрізняються незалежно від культурної приналежності. Наприклад: «For an eternity of silence the mother stood there in the spotlight, drawing her head back on her neck in fear and puzzlement.» (Цілу вічність мати стояла в центрі уваги, ховаючи голову у шию від страху та спантеличеності.)

У книзі часто описують поведінку дітей із поселення показуючи їх цікавість та намагання провести комунікаційний процес із новоприбулими різними способами. Ці способи у свою чергу не завжди правильно були трактовані та сприймались правильно: «After we first arrived, the children congregated outside our house each and every morning, which confused us. We thought there must be something peculiar, such as a baboon, on our roof. Then we realized the peculiar thing was ws.They were attracted to our family for the same reason people will pull over to watch a house afire or a car wreck. We didn't have to do a thing in the world to be fascinating but move around in our house, speak, wear pants, boil our water.» (Після того, як ми вперше прибули, діти щоранку збиралися біля нашого будинку, що нас бентежило. Ми думали, що на нашому даху має бути щось своєрідне, наприклад, бабуїн. Тоді ми зрозуміли, що особливим є те, що їх приваблювала наша родина з тієї ж причини, чому люди будуть зупинятися, щоб подивитися на пожежу або аварію. Нам не потрібно було робити щось дивне, щоб бути захоплюючим, а досить ходити по дому, говорити, носити штани, кип'ятити воду.)

«After lunch she'd allow us a few precious hours to run free. The children would scream and bolt in terror when we came out, as if we were poisonous.» (Після обіду вона дозволила б нам кілька дорогоцінних годин вільно бігати. Коли ми виходили, діти кричали і б'ються від жаху, ніби ми отруйні.)

Деякі ритуали та звуки були схожими на традиції американців, так вони порівнювали пасічника із фургоном із морозивом, сумуючи за домом діти провели паралель у поведінці місцевих дітей із своєю. «He sings softly to the bees as he walks through the village, and the children all run after him, mesmerized by the prospect of honey, their eagerness for a sweet causing them to vibrate and hum like the bees.» (Він тихо співає бджолам, коли він прогулюється селом, і всі діти біжать за ним, зачаровані перспективою меду, їхнім бажанням солодкого, що змушує їх вібрувати і гудіти, як бджоли.)

Враховуючи культурні особливості, головні герої часто тільки здогадувались про намір місцевих. Як наприклад здогадка, що наступний вираз невербальної комунікації можна трактувати як захоплення: «A boy near me with his mouth hanging open closed one eye, then the other, back and forth.» (Хлопчик біля мене з відкритим ротом закритим одне око, потім інше, туди -сюди.) Втім, це працює і в інший бік, подекуди невербальні знаки американців розуміли тільки ті ж самі американці. Наприклад як у наступній ситуації, прослідковуємо скоріше всього локальний для сім'ї засіб невербального вираження емоцій через манеру мовлення, таким чином вкладаючи додатковий сенс у вербальне повідомлення (у цьому випадку навіть протилежний): «Then Father's whole face changed and I knew he was going to use the special way of talking he frequently perpetrates on his family members, dogs that have peed in the house, and morons, with his words saying one thing that's fairly nice and his tone of voice saying another thing that is not. He told Anatole he respected and valued his help (meaning: I've had about enough of your lip, Buster Brown) but was disappointed by the villagers' childlike interpretations of God's plan (meaning: you are just as big of a dingwit as the rest of them).» (Тоді все обличчя батька змінилося, і я знала, що він збирається використовувати особливий спосіб розмови, який він часто використовував на членах своєї сім'ї, собаках, які випорожнилися в будинку, і негідниках які, за його словами, говорять про одне, що

звучить дуже приємно, маючи на увазі інше. Він сказав Анатолію, що поважає та цінує його допомогу (мається на увазі: мені набридла ця розмова, Бастере Браун), але був розчарований дитячими інтерпретаціями селян про Божий план (маючи на увазі: ви настільки ж дурні, як решта.)

Важливо також зазначити що не лише у невербальній комунікації можна знайти культурний слід. Вербальна комунікація подекуди навіть сильніше підпадає під вплив культурного коду. Наступний приклад ілюструє намагання американців до асимілювання традиційної ввічливої фрази накладаючи відповідник із своєї культури: «- In our efforts to eke the most mileage out of a scissors step or whatever, my sisters and I sometimes forgot to ask (or Adah to mouth) “Mother May I?” Whereas the other children never, ever forgot. For them, shouting “Ma-da-me-yi” was one rote step in a memorized chain of steps, not a courtesy to be used or dropped the way “yes, ma’am” and “thank you” are for us.» (- Збираючись зробити якомога більше стрибків чи щось інше, ми з сестрами іноді забували запитати «Мамо, можна?» Тоді як інші діти ніколи, ніколи не забували. Для них вигук «Ма-да-ме-їі» був одним із кроків у ланцюжку, а не ввічливістю, яку слід використати або відкинути шлях «так, пані» та «спасибі» для нас.)

Ще одним способом асиміляції для американців було приближення слів місцевих до англійської мови, таким чином полегшуючи розуміння місцевої лексики. Зв'язок при цьому не здається надто логічним, хоч і має під собою ґрунт. Цей приклад наглядно показує вище зазначене: «Many Kikongo words resemble English words backward and have antithetical meanings: Syebo is a horrible, destructive rain, that just exactly does not do what it says backward.» (Багато слів у кіконго нагадують англійські слова задом наперед і мають протилежні значення: Суебо - це жахливий, руйнівний дощ, який точно не робить того, що він говорить назад.)

Унікальним у цьому випадку буде наступний приклад. У ньому проілюстровано яким чином можливо замінити невербальний засіб комунікації вербальним і навпаки: «Then he shouted, “Ko ko ko!” which is what people in Kilanga shout in someone’s doorway when they come visiting, since generally there is no door to knock on. This happened often at our house, but we always knew it was Methuselah, since we did have a door and did not, as a rule, have visitors. If anyone actually ever came, usually in the hope of selling us food, they did not knock on the door but merely hung about the yard until we took notice.» (Потім він крикнув: "Ко ко ко!" це те, що люди в Кіланзі кричать у чиїсь двері, коли приходять у гості, оскільки, як правило, немає дверей, у які можна постукати. Це часто траплялося в нашому домі, але ми завжди знали, що це Мафусаїл, оскільки ми мали двері і, як правило, не мали відвідувачів. Якщо хтось справді коли-небудь приходив, зазвичай у надії продати нам їжу, вони не стукали у двері, а просто стояли у дворі, поки ми не помітимо їх.)

Отже, підсумовуючи вище наведені приклади варто зазначити, що вплив культурного коду як на вербальну так і на невербальну комунікацію досить великий. При цьому завдяки можливості людини пристосовуватись до нових умов, ми завжди стараємось знайти інтерпретацію культурного коду через призму власної культури, будь то ввічлива фраза чи жест. Мандруючи країнами варто знати про особливості комунікації у певній культурі а також намагатись не лише ставити приклади своїх традицій, а й намагатись зрозуміти і асимілюватись до місцевої культури.

## РОЗДІЛ ІІІ

### НАЦІОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАЦІЇ

#### 3.1. Загальна характеристика фразеологічних одиниць, що описують невербальну поведінку людини

Невід'ємною частиною фразеологічної одиниці (надалі по тексту ФО), яка кодує певний невербальний засіб спілкування є соматизм. Соматизм (від грецького «тіло») – це термін, що означає вагому ознаку, рух або положення тіла особи, та який охоплює форми невербальної (соматичної) мови, яка виражається жестами, позами, мімікою, вираженням психічного та емоційного стану комуніканта [28].

У лексико-семантичній групі соматизмів спостерігається висока фразеологічна активність. Існує тісний зв'язок між лексикою мови, що впливає на систему ФО та навколишнім світом. Тому найпоширенішими ФО в системі англійської мови є одиниці, що асоціюються з відчуттями, емоціями, сприйняттям світу, інтелектом та з фізичною працею.

Група ФО, що мають в собі компонент-соматизм є досить широкою. Можна помітити тенденцію, що полягає в частому розподілі соматизмів на групи, залежно від органів людського тіла та лексем, що їх означають. Тому, можна помітити, що назви частин людського тіла відіграють значну роль в утворенні ФО. Згідно з даними словника The Oxford Dictionary of Idioms, перше місце з утворення ФО займають слова, що позначають голову, руки та очі [20].

Соматична лексика складає цілісну систему, до якої входять сталі число об'єктів номінацій та визначений для їх позначення певний склад ЛО. Варто зазначити, що перший показник є суто екстралінгвістичним та не проявляє залежності від національної мови, тоді як другий прямо залежить від індивідуальних характеристик певної мови. Наприклад склад лексем може різнитися в якісному та кількісному відношенні [9, 53].

В намаганнях точно передати свої думки та досягти більшого емоційного впливу на співбесідника, люди використовують назви частин тіла в непрямому значенні в якості метафор та порівнянь, що виражаються ідіомами та фразеологізмами. Згідно з функціонуванням тієї чи іншої частини людського тіла соматичні ФО поділяються на такі групи:

- 1) ФІЗІОЛОГІЯ – ТІЛО В ЦІЛОМУ;
- 2) МОТОРИКА – ЧАСТИНИ ТІЛА;
- 3) БАЖАННЯ – ВОЛЯ;
- 4) ІНТЕЛЕКТ – РОЗУМ;
- 5) ЕМОЦІЇ – ДУША;
- 6) МОВА [3, 87].

Як уже було зазначено, ядром фразеологічних одиниць, які описують актуальну невербальну поведінку людини є соматизми, тобто терміни на позначення явищ, що описують рухи людини. Ці фразеологізми традиційно розглядаються як ФО, які відображають процеси, пов'язані з проявами психічної діяльності людини та які представляють центральну область фразеологізмів антропоцентричного напрямку [18]. Встановлено, що в силу своєї значущості в житті людини, сфера психічних процесів та властивостей особистості широко кодується фразеологією найрізноманітніших мов. Вивчення способів опису невербальної семіотичної поведінки людини застосовувалось не тільки заради теоретичного осягнення явища, а й задля прикладних цілей.

В ході численних досліджень було визначено, що соматичні слова є семантичним ядром нейтральних ФО, при цьому кількість слів, що беруть участь в створенні соматичних ФО обмежена. На думку лінгвістів, високий ступінь поширеності соматичних ФО пояснюється «древнім» характером соматичних іменників та широким використанням побутового мовлення, в результаті чого, в продовж віків, з такими словами створювалися словосполучення, які внаслідок цього ставали сталими [24].

Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує підхід, розроблений Г. Е. Крейдліним, який називає досліджувані ним фразеологізми, що описують невербальні компоненти комунікації, жестовими. Вчений зауважує особливу важливість внутрішньомовного перекладу невербальної системи в вербальну, який забезпечить адекватний опис перетворення тіла з фізичної матерії в тіло як носія атрибутів певної національної культури [7]. Саме в ФО знаходить своє відображення концептуалізація рухів тіла людини. Семантичні зв'язки між жестом та жестовим фразеологізмом є достатньо стійкими та різносторонніми. Вони відображаються як в загальних семантичних компонентах тлумачення, та в когнітивних операціях, здійснюваних над тлумаченням жесту. Проте так буває далеко не завжди. Асоціативний зв'язок може бути відсутнім, а сенс невербальних компонентів спілкування цілком може входити в сенс фразеологізму.

На відміну від української мови, де часто одна й та ж сама ФО має здатність виражати різні невербальні компоненти комунікації (які різняться як за формою, так і за змістом), в англійській мові таке трапляється дуже рідко. З іншої сторони, тих компонентів невербальної комунікації, які при однаковій чи схожій зовнішній формі мають різну семантику, в англійській мові, порівняно з українською, значно більше. Крім того, для ФО одного типу а англійській мові не характерне переносне значення, що цілком властиве українській мові [4]. Було досліджено, що саме в ФО проявляються національно-культурна специфіка і своєрідність певного соціуму. Що ж стосується статусу жестових ФО англійської мови, варто зазначити, що вони займають периферійне положення в загальній системі фразеології, покриваючи здебільшого понятійні зони. Котрі охоплюють емоції, внутрішні переживання та вольову діяльність. Однак, за рахунок того, що в художньому тексті жестові ФО беруть активну участь в репрезентації такого невід'ємного компоненту комунікації як невербальний компонент комунікації, їх ретельне вивчення та опис є дуже важливим та актуальним.

Суть лінгвістичного підходу до проблем, пов'язаних з представленням невербальних знаків та моделей невербальної поведінки в художніх текстах, на наш погляд полягає в прив'язаності значень невербальних компонентів та прагматичних завдань, які стоять перед автором. Значення емоцій, які передаються з їх допомогою, відображають матеріальний та духовний досвід кожного народу та його мови.

Окремої уваги заслуговують проблеми взаємодії вербальної та невербальної систем. В більшості випадків вербальна та невербальна комунікація доповнюють одна одну; обидві вони діють в згоді з законами природи, за прийнятими в певному суспільстві та певній культурі правилами. На вербальну комунікацію, а особливо на невербальну впливає тип і якість культури, оскільки обидва види комунікації створені для виконання безлічі загальнокультурних та комунікативних функцій: маніфестації особливостей певної культури; відображення гендерних, вікових, статусних та інших властивостей її носіїв; передачі емоцій, сигналів збудження та тривоги; вираження сенсів близькості та важливості, переконання та обману, домінації та субординації [29]. Більшість культурних функцій, так чи інакше виражених в актуальній комунікації, здійснюються шляхом взаємодії та взаємовпливу її вербальної та невербальної складової. У всіх нормальних ситуаціях усного спілкування невербальний код співіснує з єдиною мовою, супроводжуючи його, а в окремих контекстах невербальне спілкування виявляється навіть важливішим, ніж вербальне.

Соматичну фразеологію формують фразеологічні одиниці, основою яких є назва частини тіла людини або тварини. Це одна з великих і продуктивних груп у фразеології. Соматизми набули такого широкого вживання у складі фразеологічних одиниць в основному завдяки приналежності до найдавнішої лексики різних мов, вони фактично входять в основу словникового ядра цих мов. Соматичні фразеологізми використовуються досить широко завдяки своїй актуальності, яскравим образам, колоритності, простоті утворення та великому



різноманіттю. Особливістю соматичної фразеології є різноманіття схожих за значенням словосполучень. Це виділяє соматизми на фоні інших тематичних груп фразеологічних одиниць.

Таким чином, фразеологічним одиницям, котрі описують актуальну невербальну поведінку людини, потрібно приділяти особливу увагу в процесі розвитку мовної та загальнокультурної компетенції. Невербальні типи поведінки за походженням є одночасно біологічними та культурними явищами. Оскільки культурні відмінності існують в кожному з каналів невербальної поведінки, можливість їх невірного міжкультурного трактування цілком реальна. Для правильного декодування повідомлень необхідно враховувати та вміти розпізнавати національно-культурну специфіку невербальної поведінки тієї чи іншої соціальної групи та соціуму в цілому.

### **3.2 Аналіз лексико-семантичних груп ФО**

Фразеологізми відіграють важливу роль у формуванні світової мовної картини. Вони фактично відображають життя нації. Природа їх значення тісно пов'язана з історичними та культурними традиціями певного народу, що говорить цією мовою, з набутим практичним досвідом конкретної особистості та з основними фоновими мовними знаннями, якими володіє носій мови. ФО надають об'єктам ознаки, які викликають асоціації з картиною світу. семантично ФО є направленими на те, щоб дати характеристику людині та її діяльності. Ця світова картина є антропоцентричною, тобто орієнтованою на людину.

Проаналізувавши словники фразеологізмів англійської мови, зокрема Chambers Dictionary of Idioms: English-Ukrainian semibilingual, Oxford Dictionary of Phrasal Verbs, Oxford Dictionary of English Idioms та ін., ми вибрали понад 500 соматичних ФО та поділили їх на декілька лексико-семантичних груп: Характер та якісна характеристика людини, Дії і вчинки людини, Відчуття-стан, Розумова діяльність, Відчуття-відношення, Портрет, Ступінь віддаленості від об'єкту,

Соціальний статус, які представлені в Схемі 2., яка була розроблена нами у ході аналізу фразеологічних одиниць англійської мови.



Схема 2. Основні лексико-семантичні групи соматичних ФО

Така характеристика дозволила нам визначити загальні риси, що є властивими всій мовній групі, а також специфічні особливості вираження в різних мовах соматичних ФО.

Щодо кількісного та відсоткового співвідношення проаналізованих соматичних ФО, то в Таблиці 2. Кількісні та відсоткові показники соматичних ФО можна побачити, що найбільшу кількість і відсоткове співвідношення складають

соматичні ФО на позначення лексико-семантичної групи «Дії та вчинки людини» та становлять 43,4% від загального числа та 217 одиниць у кількісному показнику. Трохи менше число становлять ФО на позначення групи «Відчуття-стан» – 34,1% та 171 одиниця відповідно. Групи фразеологізмів, що позначають «Розумову діяльність» та «Відчуття-відношення» нараховують найменшу кількість одиниць.

Таблиця 2. Кількісні та відсоткові показники соматичних ФО

<b>Назва лексико-семантичної групи</b>	<b>Кількісний показник</b>	<b>Відсотковий показник</b>
Характер та якісна характеристика людини	20	4%
Дії і вчинки людини	210	43%
Відчуття-стан	171	33,1%
Розумова діяльність	4	0,7%
Відчуття-відношення	12	2,3%
Портрет	35	7%
Ступінь віддаленості від об'єкту	43	8,5%
Соціальний статус	8	1,4%
<b>Всього</b>	<b>502</b>	<b>100%</b>

### **3.3. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Характер та якісна характеристика людини»**

Те, як ми говоримо визначає нас як особистість та показує наш рівень освіченості. Невербаліка сприяє кращій передачі емоцій та почуттів учасників комунікації, а відтак може передавати і риси їх характеру та якісні характеристики людини. Жестова експресивність свідчить про палкий темперамент комуніканта, а його замкнутість та стриманість в вираженні невербальних засобів комунікації

показує, що людина не схильна виставляти на показ свої почуття та має спокійний характер.

Лексико-семантична група ФО, що вживаються на позначення характеру та якісної характеристики людини є відносно невеликою і складає лише 4% від загальної кількості проаналізованих фразеологізмів та ідіоматичних виразів. Проте соматичні ФО цієї групи є важливим елементом як вербальної так і невербальної міжкультурної комунікації, адже дозволяє легше зрозуміти характер співбесідника та визначити спосіб подальшого спілкування з ним.

Проаналізувавши вибірку ФО, що стосується даної групи, ми помітили тенденцію, що багато фразеологізмів англійської мови лексико-семантичного пласту соматизмів «Характер та якісна характеристика людини» в своїй основі як головну функціональну частину тіла мають голову, розум – *head* та *mind* відповідно.

Так, соматизм *to have closed mind* [20, 256] означає, що людина, яку описують використовуючи цю ФО, має стійкі переконання і є дуже консервативною, тому її важко в чомусь переконати, а отже спілкуючись з такою людиною, треба прикладати великих зусиль, щоб довести свою точку зору. На противагу цьому фразеологізму, в англійській мові існує також ФО *to have open mind* [20, 256], що має цілком протилежне значення і характеризує людину, яка є відкритою до нових ідей та думок.

Ще один фразеологічний вираз, що має в своїй основі соматичну частку «голова» – *to have head in the clouds* [23, 185] має відповідник в українській мові, що звучить як *літати в хмарах* і означає бути наївним та не зважати на реальну ситуацію.

Фразеологічна одиниця *to have a thick head* [20, 276] описує людину з низькими інтелектуальними здібностями та вживається у неформальному мовленні. Ця ФО є невербальною, адже йдеться про зовнішність та характер мовця, до якого використовується фразеологізм.

Досить часто також зустрічаються ФО, що мають за функціональну частину людського тіла руку або ногу. Такий кінетичний засіб невербального спілкування, що є вираженим фразеологізмом *give your right arm/ears/right hand/eyeteeth* [23, 19] характеризує людину, яка користується цим жестом як таку, яка є дуже щедрою та готовою піти на жертву. Дана ФО буквально описує акт жертвування рукою, вухами та іншими частинами тіла. А фразеологізм *to have a chip on your shoulder* [20, 74] означає бути зухвалим

Ноги як основну функціональну частину тіла описує ФО *to have both feet on the ground* [20, 259]. Він означає, що людина, якої він стосується є впевненою в собі, вона знає що робить, а також її важко обманути. Ноги в цьому випадку означають міцну опору і позицію в житті.

*Wear your heart on your sleeve* [23, 187] означає, що людина, якої стосується ця ФО є щирою. Це показує соматична частина фразеологізму, що буквально означає носити серце в рукаві, тобто бути відкритим до людей, вміти співчувати, не лукавити і т. д.

Щодо інших частин тіла, то зустрічаються також ФО з використанням частин обличчя як функціональних. Наприклад, фразеологічний вираз *to keep a stiff upper lip* [23, 236] використовує губу та має відповідник в українській мові – *зцінути зуби*. Він означає мужню людину, яка терпить всі неприємності. А фразеологізм *to have a thick skin* [20, 276] в свою чергу використовує шкіру як основний орган та описує мужню людину, та людину, яка може багато стерпіти і яку важко образити.

Існують також ФО, які за допомогою опису зовнішності описують риси характеру учасника комунікації. До прикладу візьмемо фразеологізм *to be bold as brass* [23, 52], що вживається для зображення нахабної людини.

Отже, варто зазначити, що ФО лексико-семантичної групи «Характер та якісна характеристика людини» грають важливу роль у процесі комунікації, адже

допомагають мовцям виразити себе та свій характер за допомогою зовнішнього вигляду, жестів та рухів.

### 3.4. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Дії і вчинки людини»

У процесі комунікації значна частина смислового навантаження самої комунікації припадає на жести, дії та вчинки учасників спілкування. Нас часто судять за тим, як ми вчиняємо у тій чи іншій ситуації. Наші вчинки можуть виражати наше ставлення та наміри щодо співрозмовника, наше очікування від розмови, та підсилювати нашу вербальну комунікацію.

Група «Дії і вчинки людини» є найчисельнішою серед усіх проаналізованих ФО та складає 43%, адже під час процесу спілкування вербальна та невербальна комунікація є рівносильними та велику інформацію про мовця можна отримати аналізуючи його поведінку та вчинки.

Тут можна виділити кілька груп згідно основних функціональних органів:

- **Очі.** Направленість погляду людини часто свідчить про її наміри та подальші дії, тому такі фразеологізми як *TO KEEP AN EYE ON* [23, 139], *TO BE ALL EYES* [23, 140], *TO HAVE EYES OUT ON STALKS* [23, 141], *TO KEEP YOUR EYES PEELED/SKINNED* [23, 141] мають значення уважно дивитися, пильнувати, що говорить про те, що мовець виражає інтерес до чогось та описують засоби невербальної комунікації. А ФО *TO FLUTTER YOUR EYELASHES ON SOMEONE* [23, 140], *TO MAKE EYES AT SOMEONE* [23, 142], щоб показати, що людині подобається співрозмовник або ж інша людина і вона не відводить погляду від об'єкту впадовання. Фразеологізм *TO CRY YOUR EYES OUT* [23, 141] означає фізичну дію та, водночас, є ознакою глибокого суму та переживання.
- **Руки.** ФО *TO TWIST SOMEONE'S ARM* [23, 19] означає тиснути на людину, що в прямому його значенні виражається актом викручування рук. А фразеологічний вираз *TO GIVE SOMEONE A BUNCH OF FIVE* [23, 57] має значення «вдарити когось по обличчі», де соматизм *BUNCH OF FIVE* означає кулак (п'ять

ПАЛЬЦІВ). ЩОДО ПАЛЬЦІВ, ТО ТУТ ПРИКЛАДОМ МОЖЕ БУТИ ТАКА ФО ЯК *TO HAVE YOUR FINGERS CROSSED* [23], ЯКИЙ ОЗНАЧАЄ СХРЕСТИТИ ПАЛЬЦІ СПОДІВАЮЧИСЬ НА УДАЧУ.

- **Ноги.** ФО, ЩО МАЮТЬ «НОГИ» ЯК ОСНОВНУ ФУНКЦІОНАЛЬНУ ЧАСТИНУ ЧАСТО ОПИСУЮТЬ ТЕМП ХОДЬБИ. НАПРИКЛАД ФРАЗЕОЛОГІЗМ *TO KEEP THE PACE* [23, 300] ОЗНАЧАЄ ЙТИ В НОГУ, А *TO SHAKE A LEG* [23, 224] ОЗНАЧАЄ ПОСПІШАТИ. А ТАКА ФО ЯК *TO PLAY FOOTSYE* [23, 159] ОЗНАЧАЄ ПОКАЗУВАТИ ПРОЯВИ СИМПАТІЇ, ГРАЮЧИСЬ НОГОЮ ПАРТНЕРА ПІД СТОЛИКОМ В РЕСТОРАНІ, КАФЕ І Т. Д.. ФРАЗЕОЛОГІЗМ *TO BE ON YOUR KNEES* [23, 212] МАЄ ЗНАЧЕННЯ ПРИНИЖЕННЯ АБО БЛАГАННЯ, КОЛИ ЛЮДИНА ПАДАЄ ПЕРЕД КИМОСЬ НА КОЛІНА. А ВИРАЗ *TO PUT A WRONG FOOT* [23, 159] ЗАЧИТЬ, ЩО ЛЮДИНА ПОМИЛИЛАСЯ.

- **Голова/обличчя.** ФО, ЯКІ СТОСУЮТЬСЯ ЦИХ ЧАСТИН ТІЛА ЗДЕБІЛЬШОГО МАЮТЬ НЕГАТИВНУ КОНОТАЦІЮ. НАПРИКЛАД, ФРАЗЕОЛОГІЗМ *TO BANG YOUR HEAD AGAINST THE WALL* [23, 184] ОЗНАЧАЄ ВІДЧАЙ ТА ОПИСУЄ АКТ УДАРУ ГОЛОВОЮ ОБ СТІНКУ, А ФО *TO BURY YOUR HEAD IN THE SAND* [23, 184] – МАТИ ПРОБЛЕМИ ТА ІГНОРУВАТИ ЇХ, НАМАГАТИСЯ ВТЕКТИ ВІД НИХ. *TO LAUGH ON THE OTHER SIDE OF YOUR FACE* [23, 380] ХОЧ І В ПРЯМОМУ ЗНАЧЕНІ ОЗНАЧАЄ СМІХ, ПРОТЕ ЙОГО РЕАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ – ЦЕ КРИВО УСМІХАТИСЯ НА КУТНІ ЗУБИ. ФО *TO PULL A FACE* [23, 144] ОЗНАЧАЄ НЕВДОВОЛЕНО КРИВИТИСЯ, ЩО Є ВИРАЖЕННЯМ НЕЗАДОВОЛЕННЯ, ОГИДИ, ВІДРАЗИ.

- **Спина.** НАПРИКЛАД, ФО *TO BREAK YOUR BACK* [23, 23] ОПИСУЄ ПРОЦЕС ВАЖКОЇ ПРАЦІ, ТА БУКВАЛЬНО ОЗНАЧАЄ ЗЛАМАТИ СПИНУ. А СОМАТИЗМ *TO PUT SOMEONE'S BACK UP* [23, 23] ДЕНОТУЄ СИТУАЦІЮ, КОЛИ ЛЮДИНА ВИГИНАЄ СПИНУ ВІД ЗЛОСТІ, ЯК КІШКА. ЦЕЙ ФРАЗЕОЛОГІЗМ ПОЗНАЧАЄ НЕГАТИВНІ ЕМОЦІЇ. НЕГАТИВНУ КОНОТАЦІЮ ТАКОЖ МАЄ ФО *TO STAB SOMEONE IN THE BACK* [23, 23]. ВОНА ОПИСУЄ АКТ УДАРУ НОЖЕМ У СПИНУ, ТА ОЗНАЧАЄ ОБМОВЛЯТИ КОГОСЬ ПОЗА СПИНОЮ, ПІДСТАВИТИ КОГОСЬ.



Також ми виділили багато ФО, які хоч і є частинами людського тіла, та не є домінантними чи функціональними. До прикладу, велике число фразеологізмів складають мовні одиниці з соматичною основою «волосся» та «голос». Такі ФО як *to make you hair curl* [23, 117], *to make someone's hair stand on end* [23, 117] означають налякати когось. Коли людина налякана, завдяки фізіологічним процесам в організмі та викиду адреналіну, її волосся стає дибки. А фразеологізм *to get in someone's hair* [23, 117] вдало ілюструє, що людина знервована, як буває тоді, коли їй заважає її власне волосся, про що і говориться в цій ФО.

Голос є важливим фактором в вираженні емоцій, а інтонація, гучність та тон голосу слугують для емоційно-експресивного забарвлення фрази. Такі праксодичні та екстралінгвістичні засоби невербальної комунікації дозволяють нам краще зрозуміти та пізнати співбесідника, та визначити його ставлення предмету обговорення та до іншого учасника процесу комунікації. Фразеологічні одиниці *under your breath* [23, 117], *to keep your voice down* [23, 117], *to sink your voice to a whisper* [23, 117] означають говорити пошепки, та вживаються коли людина, якої вони стосуються хоче тримати щось в секреті від інших або ж є наляканою чи втомленою. А ФО *to shut up like a clam* [23, 54] та *to bite your lip* [23, 236] значать замовкнути, перестати говорити. Соматизм *to scream/shout blue murder* [23, 236] має протилежне значення – верещати.

Отож, можна сказати, що ФО лексико-семантичної групи «Дії і вчинки людини» є важливим елементом процесу комунікації (особливо кроскультурної), що спонукає до кращого розуміння співрозмовника, оскільки розуміючи дії людини, можна передбачити її поведінку, характер, та подальші дії. Важливою навичкою для людини, що прагне пізнати інші культури є вміння правильно інтерпретувати жести, пози тіла та вчинки співбесідника.

### 3.5. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Відчуття-стан»

Ця лексико-семантична група фразеологічних одиниць також є досить чисельною, адже емоції керують людиною, обумовлюють її поведінку та слова. Вона складає 33,1% від загальної кількості і таким чином займає друге місце за чисельністю.

Важливою властивістю емоцій є їх здатність до комунікації, тобто емоція, як і вербальні засоби, може передаватися від людини до людини. Таким чином ми можемо ділитися не лише словами, а й власним емоційним досвідом, почуттями, переживаннями, що виникають в процесі спілкування. Емоції слугують для мотивації, спонукання, комунікації, маніпулювання, відображення, пізнання і т. д.. Вони проявляються через фізіологію та міміку, що переноситься на невербальні засоби комунікації. Емоції прямо впливають на стан людини та можуть ввести її в афект, депресію, екстаз. Такі стани людської психіки завжди виражаються зовнішньо: на її вигляді, поведінці, жестах, мові тону, висоті та гучності голосу і т. д..

Зробивши вибірку та проаналізувавши частину ФО, ми поділили її на кілька груп згідно характеру внутрішніх переживань, що вони описують:

**ФО на позначення негативних емоційних станів.** В англійській мові існує велика кількість фразеологічних одиниць на позначення негативних емоцій. Серед них переважають такі емоції як гнів, хвилювання та страх. Гнів виражений такими ФО: *to go up in the air* [23, 14], *to throw up your arms* [23, 19], *to be hot under the collar* [23, 83], *to have blue fit* [23, 155], *to be hopping mad* [23, 246] (стрибати зі злості), *to have foam in the mouth* [23, 273] («пінитися від злості»). Фразеологізми *to hold your breath* [23, 53] – затримати подих; *with bated breath* [23, 54] – хвилювання, коли збився подих, *to have butterflies in your stomach* [23, 60] – мати метеликів в животі, *heart skips a beat* – пришвидшене серцебиття, *nail-biting* – кусати нігті від хвилювання, *to tear your hair over something* – рвати на собі волосся. Страх – це дуже сильне почуття, він змушує людину здійснювати

непередбачувані вчинки. Для вираження цієї емоції в англійській мові існують такі ФО: *to catch your* – перехопити подих через переляк, *a chill runs down your spine* – «мороз по шкірі пішов», *to change colour* – збліднути від страху, *to get cold feet*. Існують також фразеологізми, що виражають сум: *to be down in the mouth* [*to have a heavy heart*] [23, 83].

- **ФО на позначення нейтральних емоційних станів.** Нейтральний емоційний стан часом важко описати, адже він рідко виражається якимись засобами невербальної комунікації. Проте, існують ФО, які все-таки в змозі передати такий стан людини. Фразеологізми, які означають байдужість, спокій та стриманість: *NOT BAT AN EYELASH (EYELID)* [23, 44] – не зронити і вій; *PULL ONESELF TOGETHER* [23, 23] – зібратися; *KEEP A STRAIGHT FACE* [23, 56] – кам’яне обличчя; *TO KEEP YOUR HAIR ON* [23, 177] – бути спокійним; *NOT TURN A HAIR* [23, 177] – і волосини не зронити. Деякі ФО слугують для вираження уваги та сконцентрованості. До прикладу візьмемо фразеологізм *KEEP ONE’S EYES OPEN (SKINNED)* [23, 54]. Він означає широко відкрити очі через сконцентрованість на чомусь.

Отож, ФО лексико-семантичної групи «Відчуття-стан» можна класифікувати на групи, згідно емоційних станів людини, які вони зазвичай виражають. Вони є: ФО на позначення позитивних емоційних станів, ФО на позначення негативних емоційних станів та ФО на позначення нейтральних емоційних станів. Вони всі слугують для передачі почуттів та емоцій у процесі комунікації та мають різноманітні функції.

### 3.6. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Розумова діяльність»

Лексико-семантична група ФО «Розумова діяльність» є найменшою групою, адже становить менше одного відсотка від загальної кількості. Проте, вона не є менш важливою. Розумові, інтелектуальні процеси мають чітке відображення на зовнішності людини. Основною формою розумової діяльності людини є мислення.

Найвищою формою мислення є уява. Вона відображає всі уявлення людини про світ та включає в себе не тільки вербальні та невербальні засоби комунікації, а й набагато складніші поняття, які неможливо передати повністю жестами чи мовою. Соматизми, які найчастіше використовуються у фразеологізмах цієї групи це «голова» та «мозок», що цілком очікувано та характерно для цього виду ФО.

Вираз *to rack you brains* [12, 51] має відповідник у українській мові, що звучить як *ворушити головою*. Від означає активний процес розумової діяльності мозку людини.

Схоже значення має і фразеологічна одиниця *to have a brain wave* [12, 255]. Вона має значення отримати раптовий приплив натхнення до розумової праці. У цій ФО, як і в минулій, також можна помітити соматичну основу *brain*.

Ще одна одиниця ж такою ж основою – *to have the brains* [12, 255]. Цей фразеологізм описує людину, наділену великими розумовими здібностями, інтелектуала.

Щодо основи *head*, то тут можна виділити таку ФО як *with a clear head* [12, 256], у якій йдеться про тверезе, здорове та раціональне мислення. Ця одиниця описує людину з практичним складом розуму, логіка, що дозволяє нам підібрати манеру поведінки з такою людиною.

Фразеологічні одиниці цієї лексико-семантичної групи хоч і не є чисельними, проте є ключовими у процесі спілкування, адже відображають світогляд мовця, його переконання та розумові здібності.

### **3.7. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Відчуття-відношення»**

Лексико-семантична група «Відчуття-відношення» є не чисельною, проте ФО, що до неї входять мають велике значення у процесі спілкування, адже вони показують ставлення та відношення одного учасника комунікації до іншого, а також до обговорюваної теми. Це може проявлятися в посмішці, погляді чи жесті. Дуже важливим є вміння правильно зрозуміти відношення комуніканта для

успішного підтримання процесу комунікації. Особливо це стосується міжкультурної комунікації, адже часто завдяки етнічним, ментальним та психологічним відмінностям різних культур відбувається конфлікт, неправильна інтерпретація того чи іншого засобу комунікації або повне непорозуміння між співрозмовниками.

ФО, що має в своїй основі соматичну частку «руки» – *with open arms* [23, 19] – має відповідник в українській мові – з розкритими обіймами. Використовується для опису ситуації, коли хтось виражає гостинність, привітність.

*With your hand on your heart* [23, 181] – фразеологічна одиниця, що означає щирість. В ній використовується дві соматичних основи – «рука» і «серце». В українській мові маємо відповідник – поклавши руку на серце. Використовуючи цю ФО, мовець наголошує на правдивості та щирості своїх слів або намірів, та на тому, що йому немає що приховувати. Він також характеризує відкриту та чесну людину.

Фразеологізм *to have your eye on somebody/something* [23, 139] має у своєму складі соматичну основу «око». Ця фразеологічна одиниця вживається для опису ситуації, коли комусь щось сподобалось, або хтось виявляє симпатію до когось. Соматична основа «око» не випадково вживається в цій ФО, адже коли людині щось подобається, вона в більшості випадків не відводить погляд з того об'єкта.

*To see eye to eye* [23, 139] – ще один вираз, де за основу взята соматична основа «око». Ця ФО означає ситуацію, коли двоє або більше людей мають спільні погляди та розуміють одне одного, тобто мають гарні відносини.

*The thumbs down* [23, 424] – фразеологічна одиниця, що означає не подобатись. Крім того, що це є фразеологізмом, це також точний опис жесту, який може показати людина, коли їй щось не подобається – великий палець руки донизу. Протилежною за значенням є фраза *the thumbs up* [23, 424], та означає, що людині, яка використовує цей жест щось подобається.

*Head over heels in love* [23, 185] – фразеологізм, який описує когось, хто дуже сильно закоханий. В теперішній формі цю ФО можна тлумачити лише в переносному сенсі, колись же вона мала буквальный сенс – *heels over head* – і описувала людину яка падає. Ця ФО означає, що між двома учасниками комунікації виникли романтичні стосунки.

*A clap on the back* [23, 77] – фразеологічна одиниця, яка має два значення – негативне та позитивне. У позитивному значенні це є описом жесту похвали та підбадьорення – плескати по спині або плечу. Рідше цей фразеологізм та жест означають зверхність. Таким чином можна висловити свою неприязнь до когось або ж принизити їх, використовуючи цей жест.

ФО *to take your hat off to someone* [23, 183] означає поважати когось. Значення цієї фразеологічної одиниці походить від жесту, коли чоловік знімає свій капелюх перед іншою людиною в знак поваги.

А в свою чергу, фразеологізм *to look askance at* [23, 239] має значення дивитись скося, тобто дивитись на когось з підозрою, недовірою або навіть неприязню. Фразеологізм використовується в прямому значенні, оскільки у ньому описується міміка людини, у відповідних ситуаціях.

Тож можна сказати, що фразеологічні одиниці цієї групи є також важливими у процесі спілкування, адже залежно від відношення співрозмовника до нас, ми вибираємо собі модель подальшого спілкування з ним. Важливо також враховувати національно-культурні відмінності в певних засобах як вербальної так і невербальної комунікації, щоб забезпечити результативне спілкування.

### **3.8. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Портрет»**

Зовнішність як і кінетика, екстралінгвістика, праксодика, хронематика, проксеміка та такесика є невербальним засобом комунікації, адже через нашу зовнішність проявляється наш внутрішній світ, за зовнішністю можна судити про

фізичний стан та стан здоров'я особи. Одяг та зачіска виражають особистість індивіда, а за охайністю можна судити про його ставлення до роботи, оточуючих.

Варто також зазначити, що згідно з психологічними дослідженнями, очима людина здатна сприймати набагато більше, ніж вухами, і тому в перші кілька секунд зустрічі людей перше враження здебільшого складається згідно зовнішнього вигляду. Тож, для забезпечення вдалої комунікації, необхідно мати базові знання дресс-коду та вміти виглядати відповідно до нагоди чи події.

Ця лексико-семантична група є відносно чисельною та широкою, адже такі ФО займають не останнє місце у процесі комунікації.

Так, фразеологічна одиниця *to stand to attention* [23, 20] описує позу, яку зазвичай приймають військові, вона означає стояти струнко. Такий фразеологізм характеризує людину напружену, яка має внутрішні переживання, або ж називає військового.

У свою чергу, ФО *to go/turn beetroot* [23, 34] денотує людину, яка почервоніла. Тут використовується порівняння з червоним буряком. Маємо відповідник в українській мові – *стати червоним, як буряк*. Фразеологізм означає, що людина відчуває сором або ж їй спекотно. Також він може вживатися в негативному значенні та означати, що людина захворіла і почувається зле.

Таке ж значення має фразеологічний вираз *pale/green about the gills* [23, 167]. Він описує хвору людину, зокрема її обличчя, що зблідло чи позеленіло.

Також в негативному значенні вживається ФО *to look like death warmed up* [23, 108] і означає, що людина має поганий вигляд, через якісь обставини (погане здоров'я, внутрішні переживання, травми і т. д.).

Про поганий стан здоров'я мовця також свідчить фразеологізм *to have bags under one's eyes* [21, 167]. Він описує людину, яка має мішки під очима, що свідчить про втому або хворобу.

Фразеологічна одиниця *to have a long face* [23, 177] має у своїй основі соматизм «face», та вживається на позначення людини, що має похмурий вигляд.

У прямому значенні цей фразеологізм означає мати сумне обличчя, адже встановлено, що коли людина переживає пасивні негативні емоції її обличчя має здатність витягуватися, звідки і походить ця ФО.

*Poker face* [23, 325] означає мати кам'яний вираз обличчя. Фразеологізм походить з гри в покер, коли гравцям потрібно не проявляти міміку, щоб не виказати свої карти чи той факт, що вони блефують. Така ФО означає, що людина глибоко задумана, або ж переживає якісь негативні емоції.

Існують також фразеологічні одиниці, які вживають в позитивному значенні. Наприклад, фразеологізм *to look like a million dollars* [23, 116] описує людину, яка дуже добре виглядає, що є проявом переживань позитивних емоцій та почуттів. Він також може означати, що людина гарно одягнута та має красиву зачіску.

Про охайний зовнішній вигляд говорить ФО *not a hair out of place* [23, 177]. В своєму прямому значенні він денотує, що людина одягнута в строгий, робочий одяг. Такий фразеологізм говорить, що людина, яку він описує є педантичною, сумлінно та відповідально ставиться до роботи та вміє доглядати за собою.

Отож, ми дійшли висновків, що вживання соматичних ФО лексико-семантичної групи «Портрет» є надзвичайно важливим елементом невербальної та вербальної комунікації. Фразеологізми цієї групи допомагають мовцю краще виразити свій внутрішній, душевний стан. Правильно інтерпретували такі ФО можна вдало визначити також і фізичний стан та стан здоров'я учасника комунікації.

### **3.9. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Ступінь віддаленості від об'єкту»**

Фразеологічні одиниці лексико-семантичної групи «Ступінь віддаленості від об'єкту» в більшості випадків є вираженими проксеMATичними засобами невербальної комунікації, що у нашому випадку передаються через вербальні засоби спілкування. Проксеміка відіграє важливу роль у спілкуванні індивіди,



особливо коли це спілкування відбувається на кроскультурному рівні. Це пояснюється тим, що в різних культурах відстань до співрозмовника має різну семантику. До прикладу в мусульманських країнах вважається грубим знаходитися занадто близько до співрозмовника. Також варто враховувати зону комфорту співбесідника, адже перехід за прийнятну межу викликає великий дискомфорт та труднощі в подальшому спілкуванні. якщо людина виявляє симпатію до співрозмовника, вона схильна знаходитися близько до нього.

Ця лексико-семантична група фразеологічних одиниць є широко представленою у фразеології англійської мови. Проаналізувавши нашу вибірку, ми з'ясували, що у відсотковому відношенні вона складає 8,5% від загальної кількості.

Фразеологічна одиниця *at arm's length* [23, 18] означає триматися на відстані. В прямому значенні, вона значить триматися на відстані витягнутої руки. Якщо мовець вживає такий фразеологізм, він хоче встановити зручні для нього відстань для спілкування, що у процесі комунікації сприяє комфортному спілкуванню. ще один спосіб вживання цього виразу – для того, щоб позначити відстань, на якій знаходиться до мовця певний об'єкт чи предмет.

ФО *not touch something with a bargepole* [23, 28] також означає триматися на відстані від чогось/когось. Проте, даний фразеологізм має негативну конотацію, адже він говорить про те, що людина тримає відстань, тому що відчуває неприязнь чи огиду до об'єкта. Він має пряме значення – навіть не доторкнутися когось/чогось жердиною для відштовхування баржі. Це свідчить, що людина тримається на досить великій відстані, адже зазвичай такі жердини є дуже довгими.

Відстань також описує фразеологізм *to hold/keep at bay* [23, 31], що означає тримати когось на відстані, не підпускати до себе.

А ФО *too close for comfort* [23, 85] описує ситуацію, коли співрозмовники знаходяться занадто близько для комфортного спілкування. Вона також може

означати бути занадто близько в часі і може інтерпретуватися як хронематичний, а не проксемичний невербальний засіб спілкування.

*To keep your distance* [23, 144] – ще один фразеологізм на позначення проксемичних засобів комунікації. Означає триматися на відстані.

*Face to face* [23, 143] – розмовляти з кимось наодинці, мати приватну розмову, що розуміє під собою близьку відстань. В українській мові маємо відповідник «віч-на-віч». В англійській мові використаний соматизм «обличчя», в українській він замінений на «око», але смислове забарвлення врази не змінюється.

Для опису ситуації, де хтось з кимось міцно пов'язаний, використовується фразеологічна одиниця *hand in glove* [23, 180]. Значення цього фразеологізму полягає у тому, що люди, які тісно співпрацюють або виконують одну роботу разом порівнюються з рукою, яка теж щільно прилягає до рукавиці.

ФО *side by side* [23, 382] – перебувати поруч. В українській мові використовується ФО пліч-о-пліч і має як переносне так і пряме значення. У переносному значенні означає співпрацювати заради якоїсь цілі, у прямому – бути поруч до когось. Такі ж значення цей фразеологізм має й в англійській мові.

Фразеологізм *to have elbow room* [23, 258] має два значення. Пряме значення – мати вдосталь місця щоб комфортно сидіти, рухатись, працювати, грати на музичному інструменті, тощо. Переносне значення – мати місце для маневру, свободу дії.

*In/within spitting distance* [23, 114] – близько. В українській мові має відповідник рукою сягнути. Значення фразеологічної одиниці полягає у тому, що об'єкт знаходиться на невеликій відстані, на такій, що можна доплюнути.

### **3.10. Аналіз лексико-семантичної групи ФО «Соціальний статус»**

Поведінка людини, її зовнішній вигляд, та мова можуть багато розповісти про походження мовця, звідки він родом, його виховання та соціальний статус. В

якості символів, що вказують на статус використовуються різні предмети: емблема, слово, колір, книга, значок, автомобіль, тощо. Такі статусні символи зазвичай викликають певні асоціації у представників суспільства та виконують ряд важливих функцій.

До прикладу візьмемо традиційний американський та європейський поділ працівників на сфери діяльності, що виражається в кольорі комірця їх сорочки. Колір є статусною ознакою та є різним, в залежності від престижності робочої позиції. Вони бувають:

- *WHITE-COLLAR* – це представник керівництва, топ-менеджер чи відноситься до сфери управління та адміністрації, оскільки білий колір вважають благородним;
- *PINK-COLLAR* – рожеві комірці носять секретарі, клерки, бухгалтери та медсестри;
- *BLUE-COLLAR* – блакитний позначає людей, які виконують важку фізичну працю, зазвичай це представники робочого класу;
- *GREY-COLLAR* – такі люди носять і білий і блакитний комірці. Зазвичай вони займають адміністративні посади, проте на постійній основі виконують фізичну роботу. Також цей колір позначає працівників інформаційних технологій;
- *GOLD-COLLAR* – професіонали, які володіють навичками своєї професії на дуже високому рівні та на яких є великий попит. Це інженери, лікарі та юристи. Семантика такого фразеологізму походить від того, що такі професії є дуже прибутковими, звідси і золотий колір як колір багатства;
- *RED-COLLAR* – до цього типу відносяться фермери, які працюють під сонцем. Також сюди відносяться всі працівники уряду;
- *BLACK-COLLAR* – такий колір означає працівників видобувної та нафтової промисловості, адже вони виконують архіважку роботу, яку ще називають чорною;
- *GREEN-COLLAR* – працівник, який носить комірць такого кольору є активістом за збереження навколишнього середовища і має роботу в цій сфері;

- *YELLOW-COLLAR* – ТАК РЕФЕРУЮТЬ ДО ЛЮДЕЙ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ В СФЕРІ КРЕАТИВУ – ФОТОГРАФИ, ПРАЦІВНИКИ КІНОІНДУСТРІЇ, ДИЗАЙНЕРИ І Т. Д.. ВОНИ МОЖУТЬ ПРОВОДИТИ ЧАС ВИКОНУЮЧИ РІЗНІ ВИДИ РОБОТИ, В ТОМУ ЧИСЛІ У ТУ РОБОТУ, ЯКА НЕ СТОСУЄТЬСЯ ЇХНЬОЇ КАТЕГОРІЇ.
- *ORANGE-COLLAR* – ТАК ОПИСУЮТЬ В'ЯЗНІВ, ЯКІ В КРАЇНАХ ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ ТА ЄВРОПІ ЗАЗВИЧАЙ НОСЯТЬ ПОМАРАНЧЕВІ КОМБІНЕЗОНИ.

Отож, лексико-семантична група ФО «Соціальний статус» є відносно невеликою, адже складає лише 1,4% від загальної кількості. Проте фразеологізми, що вказують на приналежність людини до того чи іншого соціального стану, території чи прошарку населення, є важливими для кращого розуміння співрозмовника.

Ми дійшли висновку, що соматичні фразеологічні одиниці англійської мови можна поділити на декілька груп за лексико-семантичною ознакою. Кожна з цих груп має свій набір ФО, які виражають невербальні засоби комунікації. Такі групи є: Характер та якісна характеристика людини, Дії і вчинки людини, Відчуття-стан, Розумова діяльність, Відчуття-відношення, Портрет, Ступінь віддаленості від об'єкту, Соціальний статус. Розуміння та інтерпретація таких фразеологізмів є надзвичайно важливою у процесі комунікації, особливо міжкультурної, де нерозуміння певних жестів чи невербальних натяків може призвести до непорозуміння чи навіть конфлікту.

## ВИСНОВКИ

Як і у випадку з більшістю досліджень у сфері міжособистісного спілкування, більшість досліджень соціальних навичок зосереджується на вербальному компоненті поведінки повідомлення. Однак навички невербального

спілкування мають вирішальне значення для того, щоб бути кваліфікованою соціальною істотою, як показують емпіричні дані щодо переваги невербальних сигналів. Мета цієї роботи полягала в тому, щоб надати всебічний огляд та узагальнити дослідження, що стосуються невербальних елементів навичок соціальної взаємодії, які часто не підкреслюються, а також звернути увагу на нову сторону досліджень, сконцентрованих на різних культурних рівнях, у тому числі асиміляцію розвиненої культури до культури африканських племен.

Як зазначалося раніше, невербальні комунікативні навички найчастіше концептуалізуються як здібності кодування та декодування, оскільки вони стосуються різноманітних комунікативних функцій, включаючи створення бажаних вражень, вираження власних афективних станів, визначення міжособистісних стосунків, постановка та керування епізодами спілкування, а також вплив на інших. Незважаючи на те, що різноманітні теорії та вражаюче накопичення емпіричних доказів виявили широкий спектр невербальних форм поведінки, які причетні до успішного досягнення цих різних комунікаційних функцій, те, що є вмінням у цих сферах, слід оцінювати в контексті цілей, які повинні бути досягнуті та перспективи, з якої вони оцінюються — творець повідомлення, одержувач повідомлення або сторонні спостерігачі.

Приклади із літературного твору «Біблія із отруйного дерева» дозволяють поглянути на ситуацію міжкультурної комунікації з боку американської сім'ї, яка намагається асимілюватись у новому середовищі, а також розкривають конкретні приклади міскомунікації. Важливо також зазначити, що опираючись на дані приклади можемо дійти висновку, що знаки комунікації можуть бути як універсальними та зрозумілими кожному, так і притаманними лише певній культурі, а подекуди навіть окремій общині.

Дані отримані під час дослідження доводять важливість такої компетенції, як розуміння вербальних та невербальних знаків у міжкультурній комунікації. Зокрема правильне розуміння невербальних сигналів може значно підвищити якість комунікації, а також допомагає впевнитись у правильності повідомлення. Зокрема, вміння використовувати акустичні засоби (екстралінгвістичні та пара-лінгвістичні сигнали) покращують ефективність донесення інформації і навіть подекуди впливу на адресата.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверкіна Л. А. НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ – ВАЖНЫЙ АСПЕКТ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ / Л. А. Аверкіна // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2008. – Вып. 554. – С. 124.
2. Байбакова І. М. Значення невербального спілкування у контексті взаємодії культур / І. М. Байбакова. – 2007. – С. 1–4.
3. ВЕРБАЛЬНА ТА НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ [ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС] – РЕЖИМ ДОСТУПУ ДО РЕСУРСУ: [HTTPS://PIDRU4NIKI.COM/85119/MENEDZHMENT/VERBALNA\\_NEVERBALNA\\_KOMUNIKATSIYA](https://pidru4niki.com/85119/menedzhment/verbalna_neverbalna_komunikatsiya).
4. ВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ [ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС] – РЕЖИМ ДОСТУПУ ДО РЕСУРСУ: [HTTPS://PIDRU4NIKI.COM/19570411/MENEDZHMENT/VERBALNE\\_SPILKUVANNYA](https://pidru4niki.com/19570411/menedzhment/verbalne_spilkuвання).
5. Горєлов І. Н. НЕВЕРБАЛЬНІ КОМПОНЕНТИ КОМУНІКАЦІЇ / І. Н. Горєлов. - М.: Наука, 1980. - 105 с.
6. Донець П. Н. Основы общей теории межкультурной коммуникации / П. Н. Донець. – Харків : Штрих, 2001.
7. Дубова В. В. ОСОБЛИВОСТІ НЕВЕРБАЛЬНИХ ЗАСОБІВ КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ХОДІ ДІЛОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ З ІНОЗЕМНИМИ ПАРТНЕРАМИ / В. В. Дубова. – С. 1.
8. ЗАГАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ: Підручник для студентів вищ. навч. закладів / За заг. ред. С.Д. Максименка. — К., 2000.
9. КУЛЬТУРА ПОВЕДІНКИ ТА НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ [ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС] – РЕЖИМ ДОСТУПУ ДО РЕСУРСУ: [HTTPS://OSVITA.UA/VNZ/REPORTS/CULTURE/10411/](https://osvita.ua/vnz/reports/culture/10411/).
10. Корнєва Л.М. НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ В МІЖКУЛЬТУРНІЙ КОМУНІКАЦІЇ. –[ЕЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС]. – РЕЖИМ ДОСТУПУ: 12.02.2009: <[HTTP://WWW.NBUV.GOV.UA/ARTICLES/KULTNAR/KNP49\\_1/KNP49\\_1\\_8890.PDF](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/KNP49_1/KNP49_1_8890.pdf)>. – ЗАГОЛОВОК З ЕКРА-НУ. – МОВА УКР.

11. Міжнародний етикет та крос-культурна комунікація : конспект лекцій / укладач Ю. В. Кац. – Суми : Сумський державний університет, 2019. – 392 с.
12. Невербальна комунікація [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://studme.com.ua/17970401/menedzhment/neverbalnaya\\_kommunikatsiya.htm](https://studme.com.ua/17970401/menedzhment/neverbalnaya_kommunikatsiya.htm).
13. Ольхович О. В. Невербальна комунікація як складова міжкультурної компетентності / О. В. Ольхович. // УДК: 303.446 (81'221). – №11. – С. 81–89.
14. Осовська О. Невербальні особливості міжкультурної комунікації у світлі українських та польських лінгвістичних досліджень / Олена Осовська. – 2012. – С. 1–4.
15. Підгородецька І. Міжкультурна комунікація: невербальний аспект / Інна Підгородецька. – С. 4–13.
16. Різниця між вербальною і невербальною комунікацією [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.gadget-info.com/difference-between-verbal>.
17. Сплкування: вербальна комунікація. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/14599/>.
18. Юр'єва О. Ю. Особливості невербальної передачі інформації у процесі [Електронний ресурс] / О. Ю. Юр'єва. – Режим доступу : <http://naub.org.ua/?p=270>
19. ANDERSEN P. NONVERBAL COMMUNICATION. FORMS AND FUNCTIONS / P. A. ANDERSEN. – CALIFORNIA : MOUNTAIN VIEW, 1999. – 394 p.
20. BAJRACHARYA, SHRADDHA. NON-VERBAL COMMUNICATION IN DIFFERENT CULTURES. 15 FEB. 2018, [WWW.BUSINESSTOPIA.NET/COMMUNICATION/NON-VERBAL-COMMUNICATION-DIFFERENT-CULTURES](http://www.businessstopia.net/communication/non-verbal-communication-different-cultures)
21. BIRDWHISTELL R. KINESICS AND CONTEXT : ESSAYS ON BODY MOTION COMMUNICATION. – PHILADELPHIA : UNIVERSITY OF PENSILVANIA PRESS, 1970. – 338 p.



22. BROWN, PENELOPE, AND STEPHEN C. LEVINSON. POLITENESS: SOME UNIVERSALS IN LANGUAGE USAGE. CAMBRIDGE UNIV. PRESS, 1994.
23. EISENBERG A. M., SMITH R. R., JR. NONVERBAL COMMUNICATION / A. M. EISENBERG, R. R. SMITH. - INDIANAPOLIS : 1971.
24. HINDE, ROBERT A. ETHOLOGY: ITS NATURE AND RELATIONS WITH OTHER SCIENCES. FONTANA PRESS, 1986.
25. HINDE, ROBERT A. NON-VERBAL COMMUNICATION. CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 1972.
26. KINGSOLVER, BARBARA. THE POISONWOOD BIBLE. FABER AND FABER, 2017. PRINT.
27. KORTE B. BODY LANGUAGE IN LITERATURE. – UNIVERSITY OF TORONTO PRESS, 1997. – 323 p.
28. MATTERLART A., MATTERLART M. THEORIES OF COMMUNICATION: A SHORT INTRODUCTION / A. MATTERLART, M. MATTERLART. – UK : SAGE, 1998. – 192 p.]
29. MORRIS, DESMOND. DER MENSCH, MIT DEM WIR LEBEN. EIN HANDBUCH UNSERES VERHALTENS. – MÜNCHEN, ZÜRICH, 1978. – S. 13, 38, 83.
30. SOCIAL MEANINGS OF EYE CONTACT. - [ЭЛЕКТРОННИЙ РЕСУРС]. - РЕЖИМ ДОСТУПУ: 12.02.2009: <[HTTP://EN.WIKIPEDIA.ORG/WIKI/EYE\\_CONTACT#CITE\\_NOTE- 12](http://en.wikipedia.org/wiki/Eye_contact#cite_note-12)>. - ТЕМА 3 ЭКРАНАХ. - МОБА АНГЛ.
31. STUBBS, MICHAEL. DISCOURSE ANALYSIS: THE SOCIOLINGUISTIC ANALYSIS OF NATURAL LANGUAGE. BASIL BLACKWELL, 1998.
32. WILDEN A. ANALOG AND DIGITAL COMMUNICATION / A. WILDEN // SEMIOTICA. - 1972. – No 10.
33. WOODALL W. RELATIONSHIP BETWEEN VERBAL AND NONVERBAL COMMUNICATION // NONVERBAL COMMUNICATION. THE UNSPOKEN DIALOGUE. – NEW YORK – LONDON – TOKYO, 1996. – P. 135-187.