

УДК 811.111'37:159.925.8

DOI: [https://doi.org/10.18524/2307-4604.2018.1\(40\).137073](https://doi.org/10.18524/2307-4604.2018.1(40).137073)

Попік І.П.

кандидат філологічних наук, доцент,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ВЕРБАЛЬНА ТА НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ (на матеріалі публікацій А. Піза)

Стаття присвячена дослідженню співвідношення вербальної і невербальної комунікації у публікаціях А. Піза. В роботі аналізуються типи і способи представлення такесичного та проксемичного аспектів: відстань між співрозмовниками, їх просторове розміщення та дотики.

Ключові слова: вербальна комунікація, невербальна комунікація, проксемика, такесика.

Попік І.П. Вербальная и невербальная коммуникация (на материале публикаций А. Пиза). *Статья посвящена исследованию соотношения вербальной и невербальной коммуникации в публикациях А. Пиза. В работе анализируются типы и способы представления такесического и проксемического аспектов: расстояние между собеседниками, их пространственное размещение и прикосновения.*

Ключевые слова: вербальная коммуникация, невербальная коммуникация, проксемика, такесика.

Popik I. Verbal and nonverbal communication (based on the works by A. Pease). *The article deals with the study of verbal and non-verbal communication based on works by Allan Pease. The final aim of the work is to define types and interaction between verbal and non-verbal means of communication in "Body Language" and "Signals" by A. Pease, namely, distance between the speakers, their spacing (proxemics) as well as ways of touching (haptics). The polycode character of the given texts determines abundance of pictographic means – figures, schemes and tables. They only visualize the verbal information concerning description of a certain gesture or posture, the rest of the information – aim of the gesture, its function, examples of its usage in real life and practical advice – is presented with the help of verbal means of communication.*

Key words: verbal communication, non-verbal communication, proxemics, haptics.

Наша цивілізація неможлива без знаків і знакових систем, людський розум невіддільний від функціонування знаків. Сприйняття навколишнього світу, когнітивна обробка сенсорної інформації, фіксація її та передача іншій людині для подальшої спільної діяльності – все це неможливо без застосування знаків людської комунікації. Взаємодія членів соціуму передбачає інформаційний обмін, постійно відбувається між ними через різні канали зв'язку і різні коди, в тому числі вербального і паравербального. Процеси спілкування людей з використанням живої природної мови, а також з урахуванням усіх наявних складових комунікації (фізичних, фізіологічних, психологічних, соціальних, контекстних, ситуативних та ін.) є предметом комунікативної лінгвістики, яка сформувалася в рамках прагматичної наукової парадигми у другій половині ХХ століття [1; 2]. На сучасному етапі свого розвитку одним із головних завдань комунікативної лінгвістики є вивчення природи, типів і форм вербальної комунікації а також дослідження

невербальних засобів мовної комунікації, їхніх функцій у комунікативній ситуації [5, 264].

Мета даної розвідки полягає в аналізові типів та взаємодії вербальних і невербальних засобів у публікаціях відомого дослідника невербальної комунікації – Алана Піза.

У сучасному мовознавстві існують численні типології невербальних засобів спілкування, оскільки вони творяться та сприймаються різними сенсорними системами: зором, слухом, тактильними відчуттями, смаком, нюхом, а також з урахуванням того, коли відбувається спілкування. У нашій роботі ми дотримуємось поглядів Ф.С. Бацевича, який пропонує класифікацію невербальних засобів спілкування, яка враховує найважливіші сенсорні системи людини, а також темпоральні (часові) характеристики спілкування. Так, учений виокремлює 5 типів невербальної комунікації: **акустичну** (екстралінгвістика та просодика), **оптичну** (кінесика, проксемика, графеміка, зовнішній вигляд), **тактильно-кінестезичну** (такесика), **ольфакторну** (запахи) та **темпоральну** (хронеміка) [1, 59-60]. З огляду на специфіку обраного матеріалу дослідження, у нашому дослідженні ми детально зупинимося на розгляді проксемічного та такесичного аспектів.

До проксемики належать такі параметри як, відстань між співрозмовниками та їх просторове розміщення.

А. Піз відзначає надзвичайну важливість та культурну і територіальну зумовленість відстані між співрозмовниками. Учений виокремлює такі зони як інтимну, персональну, соціальну та публічну:

*“The radius of the air bubble around suburban middle class white people living in Australia, New Zealand, England, North America and Canada is generally the same. It can be broken down into four distinct zone distances. 1. **Intimate Zone** (between 15 and 45 centimetres or 6 to 18 inches). Of all the zone distances, this is by far the most important as it is this zone that a person guards as if it were his own property. Only those who are emotionally close to that person are permitted to enter it. This includes lovers, parents, spouse, children, close friends and relatives. There is a sub-zone that extends up to 15 centimetres (6 inches) from the body that can be entered only during physical contact. This is the close intimate zone. 2. **Personal Zone** (between 46 centimetres and 1.22 metres or 18 to 48 inches) This is the distance that we stand from others at cocktail parties, office parties, social functions and friendly gatherings. 3. **Social Zone** (between 1.22 and 3.6 metres or 4 to 12 feet) We stand at this distance from strangers, the plumber or carpenter doing repairs around our home, the postman, the local shopkeeper, the new employee at work and people whom we do not know very well. 4. **Public Zone** (over 3.6 metres or 12 feet) Whenever we address a large group of people, this is the comfortable distance at which we choose to stand” (6, 26).*

Для більшої наочності наводиться схематичне зображення відповідних зон із зазначенням найсуттєвіших характеристик – власне дистанції між співрозмовниками.

Figure 9 Zone distances

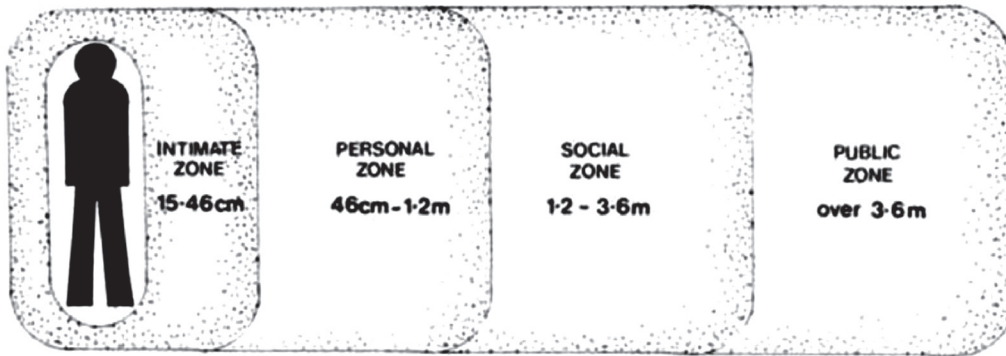


Рис. 1. Зони відстані між співрозмовниками

Автор також наводить основні правила поведіння у некомфортних умовах – у переповненому транспорті тощо.

“Crowding at concerts, cinemas, in elevators, trains or buses results in unavoidable intrusion into other people’s intimate zones, and reactions to this invasion are interesting to observe. There is a list of unwritten rules that people in Western cultures follow rigidly when faced with a crowded situation such as a packed lift or public transport. These rules include: 1. You are not permitted to speak to anyone, including a person you know. 2. You must avoid eye contact with others at all times. 3. You are to maintain a ‘poker face’ - no emotion is permitted to be displayed. 4. If you have a book or newspaper, you must appear to be deeply engrossed in it. 5. The bigger the crowd, the less the body movement you are permitted to make. 6. In elevators, you are compelled to watch the floor numbers above your head” (6, 28).

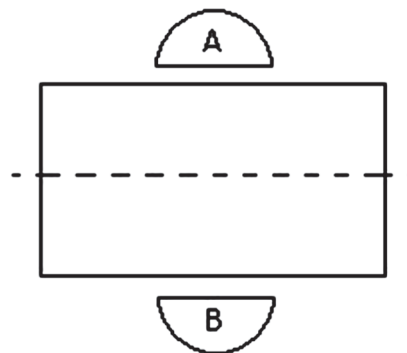
Автор також заперечує поширену думку про те, що люди, які подорожують вранці на роботу, мають нещасний вигляд. Він зазначає, що подібний без емоційний вираз на обличчі свідчить про те, що всі дотримуються установлених правил поведінки у публічному транспорті.

“We often hear words like ‘miserable’, ‘unhappy’ and ‘despondent’ used to describe people who travel to work in the rush hour on public transport. These labels are used because of the blank, expressionless look on the faces of the travellers, but they are misjudgments on the part of the observer. What the observer sees, in fact, is a group of people adhering to the rules that apply to the unavoidable invasion of their intimate zones in a crowded public place” (6, 29).

Що ж стосується просторового розміщення, то воно представлене за допомогою абстрактно-схематичних засобів – схем, та має яскраву прагматичну забарвленість.

“Because of a wide range of moderating circumstances, the following examples relate primarily to seating arrangements in an office environment with a standard rectangular desk. Person B can take four basic seating positions in relation to person A. B1: The corner position B2: The co-operative position B3: The competitive-defensive position B4: The independent position” (7, 191).

Автор наголошує на важливості просторового розміщення співрозмовників особливо у робочій обстановці.



competitive position

Source: Allan & Barbara Pease (2004).
The definitive Book of Body Language.
 Pease International.

Рис. 2. Конкуруюче розміщення за столом

“Sitting across the table from a person can create a defensive, competitive atmosphere and can lead to each party taking a firm stand on his point of view because the table becomes a solid barrier between both parties. This position is taken by people who are either competing with each other or if one is reprimanding the other. It can also establish that a superior/subordinate role exists when it is used in A’s office” (7, 192).

У випадку конкуруючого розміщення, стіл слугує бар’єром між співрозмовниками.

Отже, проксемічний аспект невербальної комунікації представлений відстанню між співрозмовниками та їх просторовим розміщенням, яке супроводжується абстрактно-схематичними зображеннями.

Такесика у нашому дослідженні представлена насамперед потискуванням рук. Згідно з А. Пізом, потискування рук – одна із найдавніших форм невербальної комунікації:

“Shaking hands is a relic of the caveman era. Whenever cavemen met, they would hold their arms in the air with their palms exposed to show that no weapons were being held or concealed. This palms-in-air gesture became modified over the centuries and such gestures as the palm raised in the air, the palm over the heart and numerous other variations developed. The modern form of this ancient greeting ritual is the interlocking and shaking of the palms which, in most English-speaking countries, is performed both on initial greeting and on departure. The hands are normally pumped five to seven times” (6, 44).

Учений виокремлює декілька типів рукостискання за декількома критеріями. Так, за домінуванням одного із суб’єктів виокремлюються наступні типи:

“Assume that you have just met someone for the first time and you greet each

other with a customary handshake. One of three basic attitudes is transmitted through the handshake. These are dominance: 'This person is trying to dominate me. I'd better be cautious', submission: 'I can dominate this person. He will do as I wish', and equality: 'I like this person. We will get on well together'" (6, 44)

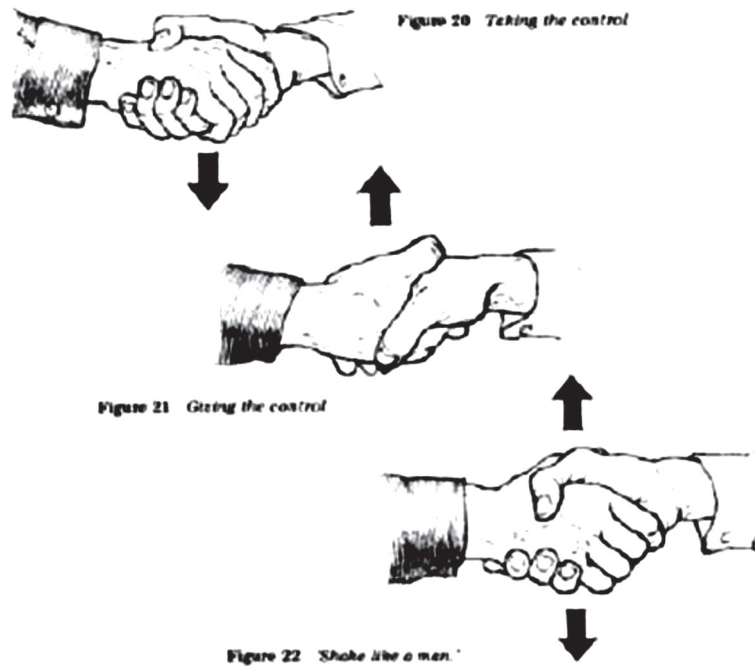


Рис. 3. Типи рукостискання

Слід зазначити, що в описові даного рисунка релевантним стає колір рукава, за яким автор і диференціює доміант у певному виді рукостискання, наприклад:

*"Dominance is transmitted by turning your hand (**dark shirt sleeve**) so that your palm faces down in the handshake (Figure 20). Your palm need not be facing the floor directly, but should be facing downwards in relation to the other person's palm and this tells him that you wish to take control in the encounter that follows. Studies of fifty-four successful senior management people have revealed that not only did forty-two initiate the handshake, but they also used dominant handshake control" (6, 45).*

Знову відзначаємо, що піктографічне зображення не дає інформацію про функції того чи іншого рукостискання, воно відображає лише зовнішній вигляд цього жесту.

Ще одним типом рукостискання є так звана «рукавичка», яка часто використовується політиками, щоб показати своє доброзичливе ставлення до когось:

"The glove handshake is sometimes called the politician's handshake. The initiator tries to give the receiver the impression that he is trustworthy and honest, but when this technique is used on a person he has just met, it has the reverse

effect. The receiver feels suspicious and cautious about the initiator's intentions. The glove should only be used with people to whom the initiator is well-known" (6, 49).



Рис. 4. Рукоштовкання-рукавичка

Таким чином, така сика представлена у нашому дослідженні рукоштовканнями, які піктографічно зображуються для унаочнення поданої вербальної інформації.

Перспективу подальших досліджень вбачаємо у дослідженні інших аспектів невербальної комунікації у проаналізованих публікаціях.

Список літератури

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф.С. Бацевич. – Київ: Академія, 2004. – 342 с
2. Колегаєва І.М. Вербалізація емотивної невербалістики в англійських словниках і текстах // Вісник Київського національного лінгвістичного університету». Серія Філологія. – Київ: КНЛУ, 2012. – Том 15. – № 2. – С. 57 – 62.
3. Колегаєва І.М. Музейний каталог як вид полікодового тексту // Записки з романо-германської філології // Одеський національний університет імені І.І.Мечникова: ф-т романо-германської філології. – Вип. 1 (32). – Одеса: КП ОМД, 2014. – С.92-101.
4. Колегаєва І.М. Полімодальність відчуттів у дзеркалі полікодовості тексту, або ще раз про антропоцентризм у лінгвістиці // Записки з романо-германської філології // Одеський національний університет імені І.І.Мечникова: ф-т романо-германської філології. – Вип. 1 (32). – Одеса: КП ОМД, 2015. – С.105-113.
5. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія / О.О. Селіванова. – Полтава: Довкілля-К, 2006. – 716 с.
6. Pease A. Body language. – Mumbai: Manjul publishing house, 2015. – 229 p.
7. Pease A. Signals. – [Electronic resource]. – Mode of access: https://books.google.com.ua/books/about/Signals.html?id=mN0JAQAAMAAJ&redir_esc=y

References

1. Batsyevych, F.S. (2004). Osnovy komunikatyvnoyi lnhvistyky. Kyiv: Akademiya.
2. Kolehayeva, I.M. (2012). Verbalizatsiya emotyvnoyi neverbalistyky v anhlomovnykh slovnykakh i tekstakh. In Visnyk Kyivsk'oho natsional'noho lnhvistychnoho universytetu". Seriya Filolohiya. – Kyiv: KNLU, 2, 57 – 62.
3. Kolehaeva, Y.M. (2014). Muzeyniy kataloh kak vyd polykodovoho teksta. In Zapysky z romano-hermans'koyi filolohiyi. Odes'kyy natsional'nyy universytet imeni I.I.Mechnykova: f-t romano-hermans'koyi filolohiyi. Vyp. 1 (32). Odesa: KP OMD, 92-101.
4. Kolehayeva, I.M. (2015). Polimodal'nist' vidchuttiv u dzerkali polikodovosti tekstu, abo shche

- raz pro antropotsentryzm u linhvistytsi. In Zapysky z romano-hermans'koyi filolohiyi. Odes'kyy natsional'nyy universytet imeni I.I.Mechnykova: f-t romano-hermans'koyi filolohiyi. – Vyp. 1 (32). Odesa: KP OMD, 105-113.
5. Selivanova, O.O. (2006). Suchasna linhvistyka: terminolohichna entsyklopediya. Poltava: Dovkillya-K.
 6. Pease, A. (2015). Body language. – Mumbai: Manjul publishing house.
 7. Pease, A. (1985). Signals. – [Electronic resource]. – Mode of access: https://books.google.com.ua/books/about/Signals.html?id=mN0JAQAAMAAJ&redir_esc=y

Стаття надійшла до редакції 28.03.2018 р.