

аргументами на користь того, що вона знала Гітлера, як не знав ніхто інший, проте не знала так, як знали усі, — як обожнювану істоту, яка веде націю до Вальгалли.

«Я навіть не знаю, хто з ким воює», — каже Єва Магді, а незадовго до цього благає: «Говоріть гучніше, а то він прокинеться від тиші й засмутиться». Вона нічого не знає про війну, але їй відомий внутрішній стан фюрера, який зазнав катастрофи. Ця катастрофа для неї пов'язана з чимось надто грандіозним для її розуміння, та вона й не хоче знати про це нічого. Вона не розуміє, як Гітлер, який має все, нічого не може дати їй: ані тепла, ані любові, ані сім'ї. Все, що відбувається з ним, з його спотвореною владою душею, для неї має якісь хоч і незрозумілі, але людські мотиви, і тому вона, можливо, єдина, хто бачить у цьому Франкенштейново-людину. «Поки Ви живете, буду жити і я», — каже на прощання Гітлер Єві.

Трагедія життя такої одіозної постаті, як Гітлер, парадоксальним чином розкриває філософську драму влади. Кесар має непереможну тенденцію вимагати для себе не тільки кесаревого, а й Божого, тобто підкорення собі всієї людини. Просте кесар — не Бог, він не може знести всього тягара відповідальності за долю людства. І якщо його шлях не освячують моральнісні пріоритети — любов, співчуття, відповідальність, жертвність тощо, — він може лише з часом перетворитися на Молоха — істоту криваву і безжалісну, яка не творить, а руйнує довколишній світ і насамперед саму себе.

Саме цей аспект влади з мистецьким натхненням розкрив О. Сокуров. Надалі режисер буде висвітлювати тему влади з різних ракурсів у фільмах «Тілець», «Сонце», «Фауст».

1. Benjamin Halligan. The Elusive Hitler: A Dialogue on Sokurov's Moloch / Benjamin Halligan // Central Europe Review, Vol 2, No 3. — 2000.

2. Див. відеоматеріали: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=838226>

3. Ницше Фридрих. Сборник произведений / Фридрих Ницше. — Минск: Харвест, 2005.

4. Пикер Г. Застольные разговоры Гитлера / Г. Пикер. — Смоленск: Русич, 1998.

**Марія АНДРЮЩЕНКО,**  
кандидат філологічних наук,  
доцент Інституту журналістики  
КНУ ім. Т. Шевченка

## НЕВЕРБАЛЬНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ТЕЛЕВЕДУЧОГО

**М. Андрющенко.** Невербальні чинники формування іміджу телеведучого.

У статті аналізуються невербальні чинники майстерності тележурналіста: жести, постава, міміка, пози, погляд, психічний стан тощо, які впливають на творення позитивного іміджу як самого журналіста, так і передачі та каналу в цілому.

**Ключові слова:** міміка, характер, телепередача.

**М. Андрющенко.** Невербальные факторы формирования имиджа телеведущего.

В статье анализируются невербальные факторы мастерства тележурналиста: жесты, позы, мимика, взгляд, психическое состояние и др., влияющие на создание положительного имиджа как самого журналиста, так и передачи и канала в целом.

**Ключевые слова:** мимика, характер, телепередача.

**M. Andryushchenko.** Non-verbal factors of forming image of a TV reporter.

Non-verbal factors of mastery of a TV reporter: gestures, poses, mimicry, look, mental condition, etc., influencing on creation of positive image both a journalist, and telecast and the channel as a whole, are analysed in the article.

**Keywords:** mimicry, character, telecast.

Поведінка телеведучого під час ведення передачі загалом визначається двома групами факторів: з одного боку — особистим досвідом, пам'яттю, ерудицією, знаннями тощо, а з другого — сигналами, що надходять із зовнішнього середовища. Телеведучий, вступаючи в комунікативний контакт з аудиторією, може зробити це за допомогою багатьох способів. Однак, під впливом власного досвіду й сигналів, що надійшли від глядацького середовища, з-поміж усього він обирає лише один певний набір способів і послідовність дій, що можуть дати йому максимальну можливість ефективної співпраці з аудиторією. Ефективне спілкування залежить від явних вербальних (виражених словами) і невербальних (міміка, пантоміміка, характеристика голосу, темпоритм, просторовий рисунок, дихання тощо) прихованих чинників. Спілкування — це єдність комунікації, інтеракції й перцепції. Інтеракція (від англ. interaction) — процес, при якому індивіди і групи індивідів під час комунікації своєю поведінкою впливають на інших індивідів, викликаючи у відповідь ту чи іншу реакцію. Існують такі рівні взаємодії в спектрі від позитивного до негативного, від конкуренції до кооперації: негативні емоції (демонстрація антагонізму, створення напруженості, незгоди); рівень постановки проблем (прохання і вказівка, прохання висловити думку, прохання про інформацію тощо); рівень вирішення проблем (орієнтація інших, думка, пропозиція, вказівка); рівень позитивних емоцій (згода — підтримка рівноваги, зняття напруженості, солідарність). Перцепція (від лат. perceptio — уявлення, сприйняття) — це процес безпосереднього відображення об'єктивної дійсності органами чуття, з-поміж яких у телекомунікації визначальними є зір і слух. У цій ділянці об'єкт сприйняття — телеведучий — прагне трансформувати уявлення про себе у сприятливий для своїх цілей бік; увага того, хто сприймає телеведучого, насамперед зосереджена на смислових та оцінкових інтерпретаціях. У дискурсі перцепції вирізняють такі фази контакту між ведучим та учасником передачі: початок — скерованість партнерів один до одного, готовність вступити в контакт; взаємовідображення — розпізнання-реагування, свого роду діагностика партнера й відтак обмірковування; взаємоінформування, з яким поєднуються дві попередні стадії. Багатозначність телеведучого у спілкуванні стає більш сприйнятною завдяки вмільй реалізації цих чинників у роботі. Під час початку передачі, окрім аргументації, що залежить від віку, інтелекту, життєвого досвіду та спеціалізації партнерів, важливим рівнем контакту є динаміка — темп, ритм, рівень напруженості, тобто взаємодія темпераментів. При аналізі партнера по передачі треба враховувати три моменти: на що він очікує або до чого він готовий; що в нього з вами є спільного; що з усього цього можна актуалізувати. Саме в цьому контексті розглянемо невербальні чинники, які можуть відіграти важливу роль в успішній роботі телеведучого.

Наведені в цій статті рекомендації сприятимуть досягненню як ситуативного, так і довготривалого ефекту в широкому спектрі ситуацій. При цьому деякі прийоми є універсальними, сфера застосування інших обмежена, деякі дають більшу вірогідність успіху, інші — меншу; на одну людину ці прийоми діють більше, на іншу — менше. Кожна зі складових комунікативного поведінки несе те чи інше смислове навантаження й відіграє свою роль. Вплив залежить від усвідомленого й комплексного застосування цих прийомів, кожен з яких акцентується відповідно до ситуації. Відбувається свого роду взаємне програмування, коли одна

людина, ведучий, є для аудиторії стимулом до активної співучасті. Сутність комунікативної поведінки полягає в тому, що вона має сприяти кращому розумінню себе й аудиторії, а також компетентному, системному підходу до людини взагалі й спілкування; поліпшенню навичок ведення передачі, умінню донести до партнера важливість ваших ідей чи повідомлення; поліпшенню взаєморозуміння, підвищенню позитивних результатів контакту; нарешті — підвищенню ефективності взаємного програмування в душі позитивного мислення. Відбувається свого роду взаємне програмування, коли одна людина, ведучий, є для інших, тобто аудиторії, стимулом до активної співучасті, й навпаки.

У ситуації початку й перебігу передачі може виникнути напруження, викликане емоціями й почуттями з обох сторін. Саме воно знаходить свою розрядку в зовнішніх проявах і в різній мірі їх виразності, що може вплинути на якість передачі. Насамперед такими проявами є зміни в міміці, позі й пантоміміці, фонації, артикуляції й змісті мови, поведінковій і фізіологічній реакції ведучого. Фізичні характеристики, такі як зовнішня привабливість і риси обличчя, нерідко справляють значний вплив на думку оточення про телеведучого. Також важливу роль відіграє мова. Однак слова, що їх ми промовляємо, не створюють повної картини. Невербальна комунікація часом повідомляє набагато більше, ніж слова. Йдеться про те, що люди іноді здійснюють комунікацію ненавмисно, без слів. Вираз обличчя, тон голосу, жести, пози, рухи тіла, дотики й погляд — ці невербальні засоби комунікації часто застосовуються нами в житті, а водночас ми самі відстежуємо їх, коли оцінюємо невербальну поведінку іншої людини. Навіть в обстановці телестудії, де головну роль відіграє вербальна комунікація, невербальні засоби можуть бути доволі значними й впливовими. Поведінку людини в її невербальних проявах, до яких належать міміка, поза, жестикуляція, вокальна міміка — інтонація, тембр голосу, ритм, вібрація голосу, просторовий рисунок (зона, територія й переміщення), експресія (виразність, сила прояву почуттів, переживань), що може бути вирішальною в інтерпретації значення висловлювання, вивчає кінетика (з грецьк. — «рух»). Невербальні прояви, як довільні, так і мимовільні, що спочатку були цілеспрямованою реакцією первісної людини в екстремальних ситуаціях, стали з часом самостійним засобом комунікації, а в вербальний період людства закріпились як підсвідомі виражальні засоби, зберігши функції попередніх етапів. З-поміж них найголовніші — жести — стали специфічною мовою образів. У роботі телеведучого слід знати значення жестів: вони дають додаткове до вербальної інформації повідомлення про: психічний стан телеведучого чи партнера по передачі; його ставлення до учасників контакту чи обговорюваного питання; бажання, виражені без слів або зупинені свідомістю (ідеомоторика як форма психомоторики: хотів підвестись, але тільки зробив порух); команди, що увійшли до тексту, те, що залишилось у свідомості, — рефлексорний багаж розрахунків, виразів в узагальненій символічній формі. Треба зауважити, що жести виражають ставлення не до будь-якої, а до емоційно значущої інформації. Невербальні прояви можуть спровокувати стан ведучого й ставлення його до партнера. Зазвичай з'являється жест, а потім формулюється висновок, тобто можна передбачити характер висновку.

Причиною виникнення жестів можуть бути найрізноманітніші — як зовнішні, так і внутрішні впливи, — але незалежно від причин їх появи жести в людини можуть індукувати відповідний стан. За висловом відомого психолога В. Леві, жест — це знак можливої дії. Особливо це істотно для ведучого телешоу або іншого подібного дійства, в якому беруть участь інші учасники. У цьому випадку особливо зростає роль такого чинника, як поза телеведучого. Для успішного ведення передачі йому краще мати насамперед хороший огляд студії й учасників. Бажано, щоб за спиною в нього не було глядачів, а, скажімо, стіна чи задник, і ніякого руху, що

б відволікав увагу. Крім того, партнери по передачі або інші учасники мають сидіти в зручних місцях і уважно слухати. Людина, яка сидить у невимушеній і розслабленій позі, відкритіша для спілкування й сприйняття. Не повинно бути сторонніх подразників, як-от нав'язливої ритмічної музики, імітації виробничого чи вуличного шуму тощо. Якщо ведучий спирається на щось, скажімо, на стіл, або притулився боком до стіни, то це може викликати ослаблену взаємодію з аудиторією, втрату цікавості й байдужість у глядача до ведучого й програми. Невербальні жести, котрі мають чіткі й зрозумілі дефініції всередині особистісної культури індивіда, мають, як правило, прямий вербальний переклад. Чимало форм невербальної поведінки специфічні для кожної культури. Наприклад, французькі жести, зрозумілі у Франції, зовсім не мають сенсу в США, так само як жести українців чи євреїв зрозумілі тільки в їхньому колі. Щоправда, однакові жести можуть траплятись у різних культурах, хоч при цьому в кожній з них вони матимуть різний сенс. Приміром, серед американців позитивно оцінюється візуальний контакт під час розмови. Людина, що не дивиться вам у вічі, вважається у США нещирою, а то й ошуканцем або здатною на це. Проте в багатьох країнах прямий погляд у вічі — ознака неповаги, особливо стосовно старших. Так заведено в Японії, Нігерії, Пуерто-Ріко й Таїланді. У культурах з високим рівнем контактності не вважається незвичним, коли люди стоять близько один від одного й часто торкаються співрозмовника. Носії культури з низьким рівнем контактності під час розмови стоять на відстані один від одного й рідше торкаються один одного, як це зазвичай побутує в північноамериканських та північноєвропейських країнах, а також країнах Південно-Східної Азії, в Пакистані, серед тубільців Америки. А ось у Кореї й Єгипті звично, коли співрозмовники тримаються за руки.

Стосовно жестів голови й рук, то серед мешканців США поширений знак «О'кей», коли великий і вказівний пальці з'єднані в коло, а три інші підняті вгору, що означає «все добре». Проте у Японії цей жест означатиме «гроші», у Франції — «нуль», у Мексиці — «секс», а в деяких країнах Південної Америки — це непристойний жест. Кивок головою вгору-вниз означає «так» у США, Росії й Україні, але подекуди в Індії й Африці це означає незгоду — «ні», а кивки з боку в бік — «так». Болгари ж демонструють незгоду, коли відкидають голову назад і затим повертають її в пряме положення.

Мова жестів — це вид спеціального письма, який дає змогу позначати цілі слова, а то й літери певними жестами. Мову жестів для обміну інформацією використовують як люди з вадами голосу і слуху, так і звичайні люди. Відповідно розрізняють: а) мову жестів для людей без вад органів мовлення (наприклад, в австралійських племенах вдови після смерті чоловіків рік розмовляють лише мовою жестів); б) мову жестів для людей з вадами органів мовлення — глухих чи глухонімих (таких людей за наявними даними — від 0,4 до 1,5%). Мова жестів за своїми можливостями не поступається звуковій мові, а в деяких випадках і переважає останню.

Згідно з гіпотезою американського лінгвіста Г. Хьюза, звуковій мові людей передувала мова жестів, яка почала спонтанно виникати за 3 млн. років до н. е. Потім мова жестів стала доповнюватися мовою з 20–40 звуків. Лише за 100 тис. років до н. е. мова звуків остаточно витіснила мову жестів. Посилено розвиватися звукова мова почала лише останні 100–40 тис. років до н. е.

Першим підтвердженням цієї гіпотези служить те, що мови жестів мавп (шимпанзе використовують 200 жестів, а горили — 1000) і дітей у домовний — «сенсомоторний» — період збігаються.

Друге підтвердження гіпотези було отримано експериментально. Так, коли мавпу навчали мови жестів людини (її навчали так, як навчають глухоніму людину),

вона засвоювала близько 500 слів і досягала рівня розвитку п'ятирічної дитини.

В. Стокоу (США) визначив три параметри жесту: 1) місцезнаходження (де жест робиться); 2) напрямок руху руки або рук, що показують жест; 3) дія або рух руки. Інші аспекти мови — вираз обличчя, сигнали, що не здійснюються руками, — тепер визнані частиною мови. Досліджуючи АЖМ (американську жестову мову), В. Стокоу довів, що жестова мова — багаторівнева лінгвістична система, яка володіє широким набором лексичних, граматичних засобів для висловлення думки й аналізу інформації, а жест є основною значущою (семантичною) одиницею, що має складну структуру. Компоненти жесту вчений порівнює з фонемами у слові й зазначає: як слово складається з фонем, так і жест складається з компонентів (конфігурація, розташування, рух), — і детально описує й аналізує їх. Завдяки дослідженню В. Стокоу виник новий напрям у науці — «структурна лінгвістика», завдяки чому стало можливим вирішувати завдання наукового вивчення жестової мови. Серед жестів, які безпосередньо пов'язані з передачею інформації й які мають зміст, вирізняються вказівні, образотворчі (іконографічні) й символічні. Сутність жестів та їхні можливості розкриває напрацьований століттями досвід мови жестів для людей з вадами мови та слуху, глухонімих.

Серед поширених серед таких людей жестів, які цікаві для нас, є вказівні, образотворчі та жести-символи. Функція вказівних жестів полягає в тому, щоб виділити якусь частину простору навколо мовця. Зазначити можна просто поглядом, кивком голови, але вказівка рукою буває найточнішою й найконкретнішою, і тому зазвичай у багатьох ситуаціях перевага надається саме їй. В основі вказівного жесту лежить рух руки, що визначає потрібний напрямок щодо якоїсь нерухомої осі. При скороченій формі жесту активну роль можуть відігравати фаланги пальців щодо нерухомої кисті; при повнішій формі — кисть щодо передпліччя і, нарешті, вся рука щодо тулуба. Етикет забороняє «показувати пальцем» (вказівним), особливо на людину. Але вказівка на малий предмет, наприклад на слово в рядку, за допомогою вказівного пальця не є відступом від «правил доброго тону». Вказівний жест цілком розуміється лише в мовному контексті. Деякі вказівки взагалі можна зрозуміти лише у зв'язку з певною системою уявлень, із «картиною світу», відбитою в мові. Наприклад, якщо людина вказує на груди — зліва, де серце, говорячи: «У нього отут (жест) нічого нема», — це рівнозначно виразу «у нього нема серця» в непрямому значенні. Аналогічною є вказівка на голову, якщо хочуть сказати, що людина не занадто розумна.

У разі, коли скористатися словом не можна з тих або інших ситуаційних причин, вказівка на предмет може містити натяк на цілу ситуацію. Вказівка на годинник (або місце на руці, де носять годинник) звичайно означає нагадування про якийсь домовлений термін.

В образотворчого жесту завжди є реальний прототип, особливості якого намагається передати той, хто жестикулює. Самі можливості зображення різних об'єктів різноманітні. Це пов'язано насамперед із тим, чи є об'єктом зображення сама людина (її зовнішні дані, пози, дії, а також міміка), чи щось поза людиною (розмір і форма різноманітних предметів, їхній рух або положення у просторі). Імітація поведінки людини — це найменш умовна сфера невербальної комунікації, проте зазвичай «зображення» відрізняється від точного копіювання, що потрібно, наприклад, у ситуації навчання. При зображенні часто вибирається найвиразніший елемент дії, що робиться представником усієї дії. Наприклад, процес друкування на машинці складається із цілої серії дій, але зображується звичайно лише вистукування пальцями. Характерним є й експресивне посилення в зображенні.

За умовами вжитку образотворчі жести часто перебувають у додатковому розподілі з вказівними. За наявності предмета, про який іде мова, на нього можна

вказати. За його відсутності часто виникає потреба описати його. Зокрема, використовуючи образотворчий жест. І той, і інший жест можуть бути сполучені в тексті із займенником. Різниця між «показати» і «зобразити», тобто між вказівкою на предмет і зображенням його властивостей, лежить у самій основі протиставлень цих жестів. Проте за допомогою вказівки у певному мовному контексті в повідомлення можна включити і дані про ознаку предмета, в тому числі непросторову, тимчасом як зображенню піддаються лише зовнішні конкретні ознаки. За особливостями своєї знакової будови образотворчі жести протиставлені жестам-символам. На відміну від образотворчого жесту, що несе в собі конкретне повідомлення про конкретні зовнішні ознаки предметів, жест-символ звичайно має абстрактний зміст. Він лише традиційно приписується певному жесту і тому розуміється в межах одного колективу (в загальному випадку — в національних межах). Добре ілюструє різницю між образотворчим і символічним жестом різниця між піктографічним та ідеографічним письмом: жест образотворчий — піктограма, жест символічний — ієрогліф. Серед умовних жестів-символів назвімо насамперед жести вітань при зустрічі та прощанні. Деякі жести-символи не допускаються до вжитку етикетом і тому звичайно супроводжують мову грубувату, просторічну. Але водночас вони яскраво експресивні й широко відомі всім мовцям. Це, наприклад, клацання пальцями по столу, посмикування бороди або вусів тощо.

Тепер щодо пози. Позитивну характеристику означає поза, коли людина, в даному разі співрозмовник телеведучого, сидить на краєчку стільця чи крісла, лікті тримає на боках, руки вільно звисають. Нейтральною є поза «мислителя», коли співучасник розмови нахилений уперед, сидить на краєчку стільця, схиливши голову набік і притуливши одну руку до щоки, а друга вільно звисає, лікті також на боках. Розгойдування на стільці означає стан задоволення, опанування ситуацією. Коли ведучий сідає на стілець мовби верхи — це ознака домінування, агресивності.

Якщо учасники передачі — тележурналіст та його співрозмовник — стоять під кутом один до одного і при появі третього не повертаються до нього — це означає, що третій зайвий. Якщо двоє стоять прямо навпроти один до одного і при появі третього повертаються до нього всім корпусом, це означає, що він бажаний при розмові, якщо повертають лише голови — навпаки, він небажаний. Коли співрозмовники стоять поряд, пліч-о-пліч, не порушуючи дистанції, — це сприятлива для обговорення й вироблення спільної думки поза. Коли ж обидва стоять обличчям до обличчя, то при відмінності думок можуть виникнути складнощі у встановленні позитивного контакту. А якщо обидва учасники телепередачі стоять під кутом один до одного, спершись на стіл, — ця поза сприяє контакту. І коли співучасник перебуває при цьому праворуч, то, можливо, виявить більше розуміння, аніж коли б він був ліворуч.

Так само позитивними можуть бути прояви, що означають спрямованість на комунікатора, сконцентрованість на предметі чи темі розмови або дискусії в телестудії, бажання взаємодіяти, готовність, згоду, сприйнятливості. Негативними є закритість, оборонність, скерованість на інші об'єкти, небажання взаємодії, ворожість, упертість. Позитивними вважаються такі пози: голова повернута до вас, нахилена набік, до плеча — інтерес, взаємодія, оцінка; легкий нахил уперед і кивок угорувниз — згода; Нейтральною є поза, коли голова розташована прямо, без нахилу.

Негативними є такі прояви: нахил уперед, погляд спідлоба, що означає осуд, потаємність, гнів або спантеличення; нахил голови назад — заперечення, незадоволення, зверхність; поворот голови вбік — байдужість, незацікавленість; голова спирається на щось (долоню, великий палець, передпліччя) — нудьга, байдужість.

Вертикальні зморшки на чолі означають зібраність, цілеспрямованість; горизонтальні говорять про пасивність, втому, інертність; насуплені брови — про неприйняття.

Необхідно також враховувати характеристику погляду телеведучого. Коли він розподіляється між чолом і очима співрозмовника — це діловий погляд; між очима й губами — так званий соціальний погляд; від очей вниз по тілу — інтимний, якого ведучому слід уникати під час передачі. Час контакту поглядів має дорівнювати понад половині часу спілкування. При цьому, якщо зіниці у співрозмовника розширені, це може свідчити як про цікавість, збудження, так і про страх, боязкість; якщо ж зіниці звужені — це може говорити про почуття ворожості, про виклик, негативну реакцію. Якщо співрозмовник дивиться на ведучого менше однієї третини часу спілкування — він втратив цікавість до ведучого і його передачі або виявляє підозрілість, скритність.

Не зайвим буде мати на увазі й міру розплющування очей: напружений сильний погляд — агресія; приплющені повіки — в одному випадку — відсутність зацікавленості, нудьга, байдужість, втома, а в другому — почуття переваги, бажання прогнати негативне враження. Погляд «під ніс» виражає незадоволення й спротив; удалину — «порожній погляд», відсутність цікавості до оточення, теми розмови й співрозмовника. Коли співрозмовник відводить погляд — сором, підозрілість, негативізм, скритність. Очі — це дзеркало душі, тому форма погляду також промовиста, що слід враховувати й телеведучому. Позитивний зміст і зацікавленість криє в собі погляд скоса з посмішкою або з ледь піднятими бровами. Погляд скоса з опущеними бровами й куточками рота або насупленим чолом свідчить про підозрілість, ворожість, заперечення. Погляд спідлоба й поверх окулярів — критичність, осуд, заперечення. Зверхній погляд означає зверхність, зарозумілість або те, що ви набридли співрозмовникові.

Ніс також є комунікативним невербальним інструментом. Якщо він наморщений — то це означає неприйняття чогось; ніздрі роздулися — гнів, лють або оборонну позицію співрозмовника; дим через ніс під час куріння — упевненість або зарозумілість; якщо голова при цьому нахилена вниз — це ознака гніву.

Безвольні вуста означають або зниження активності чи подив, або несподіване нервово потрясіння, шок. Коли рот міцно стулений або коли співрозмовник говорить крізь зуби, майже не ворущачи губами, — це віщує оборонну позицію. Покашлювання, прочищення горла означають нервозність, невпевненість або занепокоєність. Якийсь предмет у зубах, скажімо, сірник або незапалена люлька чи кінчик краватки, як у президента Міхаїла Саакашвілі під час війни Грузії з Росією, означає внутрішній конфлікт або напружене обмірковування ситуації.

Багато про що можуть повідомити жести рук. Скажімо, швидке потирання долонь означає позитивні очікування; коли співрозмовник ховає долоні — потаємність; повільне потирання долонь одна об одну чи об скатертину, стіл — сумніви, невпевненість, знервованість і здатність на обман. Стиснуті в кулаки руки можуть означати хвилювання, знервоване очікування, потаємність. Якщо ж співрозмовник міцно тримає щось у руках — він стримує себе від чогось, переживає напружений стан або прагне опанувати себе.

Так само й жести пальців. Коли співрозмовник показує на щось або на когось пальцем, то це може означати перевагу, напруженість. Але ось він перед тим, як сісти, торкається стільця, пощипує долоню — тоді він явно почуває себе невпевнено. А коли починає струшувати порошок чи пух з одягу — це означає, що він з вами незгодний. Постукування по столу ручкою, окулярами свідчить про нетерпіння. Дрібні жести пальців означають ослаблення контакту між співрозмовниками або неспокій, внутрішній конфлікт, незгоду, боязкість або нудьгу.

Співрозмовник під час передачі почав погладжувати або почісувати підборіддя — це означає, що він готовий прийняти рішення; почісування перенісся, часом із заплученими очима, свідчить про визрівання оцінки, а коли щока притулена до складених у кулак пальців, а вказівний торкається скроні — про роздум, оцінку слів співрозмовника.

Водночас негативним вважається жест рук, з'єднаних за головою, хоч інколи це може означати упевненість і перевагу. Якщо підборіддя спирається на долоню або великий палець, а вказівний спрямований угору, решта пальців біля рота та біля щоки — це означає критичну оцінку або негативне ставлення. Якщо рот прикритий рукою, лікті стоять на столі — це свідчить про підозрілість, сумнів і ознаку неправдивого рішення. Торкання або потирання кінчиками пальців носа, вух, повік означає, що людина потрапила у складну ситуацію й нервує, в чомусь підозрює співрозмовника, або не хоче його бачити, слухати, або щось хоче заперечити. Почісування шиї пальцем означає сумнів, а погладжування долонею — невдоволення й заперечення. Коли людина раптом лясає себе по потилиці, шиї або лобі — вона раптом через щось розхвилювалася, коли почала потирати потилицю — відчула негативне ставлення до оточення.

До негативних проявів жестів рук належать жести, коли співрозмовник поправляє рукави, годинника, що свідчить про схвильованість і нервозність або бажання приховати їх. Коли одна рука тримає другу за кисть, зап'ясток або лікоть — людина відчуває невпевненість, прагне повернути собі спокій. Зчеплені або переплетені пальці рук означають, що співрозмовник відчув розчарування і прагне приховати своє негативне ставлення. А міцно стиснуті, долоня до долоні, руки (імітація рукостискання) — пригніченість, крайню напруженість. Схрещені на грудях руки вказують негативне ставлення до людини чи теми розмови, прагнення відгородитися від ситуації, захист, а якщо кисті стиснуті в кулаки — то й ворожість, агресивність. Якщо руки за спиною, одна рука охоплює другу за кисть — це означає впевненість і перевагу, якщо при цьому й підборіддя підняте вгору — то це абсолютна перевага. А коли одна рука охоплює другу в ділянці зап'ястка чи ліктя, тоді людина відчуває схвильованість, робить спробу опанувати себе. Телеведучому слід зважати й на те, що, коли у співрозмовника піджак розстібнутий, — це може означати взаємодію, застібнутий — відгородженість, відсторонення. Нахил корпусу уперед свідчить про вияв цікавості, інколи покірність або тиск на партнера; пряма постава — упевненість або схвильованість; нахил назад — заперечення, неприйняття; убік — відсторонення. Поворот корпусу показує спрямованість партнера: до вас — це позитивний знак, в інший бік — щось інше цікавить його більше або виникло заперечення, підозра тощо.

Під час інтерв'ю або телешоу ведучому слід зважати на характер рукостискань. Партнер тисне руку своєю долонею вгору — це підлеглість, підпорядкованість, коли долоні вертикально — рівність: потиск двома руками — дружелюбність, щирість, хоч незнайому людину можна цим жестом спантеличити. Невпевненість, боязкість означає жест, коли співрозмовник тисне кінчики пальців партнера або притягує їх до себе, а коли він своєю долонею тисне руку співрозмовника донизу — владність, домінування.

Комунікативне повідомлення криють у собі й жести з окулярами, скажімо, часте знімання їх, тримання кінчика дужки в роті, протирання скелець під час комунікативного контакту свідчать про обдумування рішення. Коли під час розмови співрозмовник надів окуляри — це означає, що йому потрібна додаткова інформація, коли різко відклав їх — хоче завершувати розмову.

Важливо нагадати про міміку. Хоч її прояви, як-от підняття брів, звуження зіниць, кліпання, скривлення м'язів лица, можуть тривати мить, та все-таки вони



можуть відіграти важливу роль у комунікативному акті. Неспокійний погляд, відведення погляду вбік, контакт очей менше третини часу спілкування, погляд убік разом із почісуванням потилиці, шиї, протирання очей, торкання рукою вуха, носа, губ, прикривання рота рукою, умисне покахикування, нещира або удавана посмішка, при якій видно зуби, зціплені зуби — все це важливі комунікативні невербальні прояви, на які телеведучому необхідно зважати.

Насамкінець залишається підсумувати, що, спостерігаючи за невербальною поведінкою людини, ми можемо багато дізнатися про неї, в тому числі про її установки, емоції й особистісні риси. Невербальна поведінка дає можливість телеведучому або кореспондентові телебачення в контакті зі співрозмовником або учасниками передачі отримати важливу інформацію і, користуючись нею, скласти думку і враження про людину. Водночас знання способів невербальної комунікації й уміле використання їх у роботі дадуть йому можливість удосконалити свій імідж і фахову майстерність.

1. Берд Полли. Продай себя! Тактика совершенствования вашего имиджа. — Минск, 1997.
2. Канюка С. С. Психология мотивации. — К., 2002.
3. Зарайский Д. А. Управление чужим поведением. — К., 2000.
4. Аронсон Э., Уилон Т., Эйкерт Р. Психологические основы поведения человека в социуме. — СПб.– М., 2002.
5. Герриг Р., Зимбардо Ф. Психология жизни. — СПб., 2004.