РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНИХ ЗАСОБІВ У ВИРАЖЕННІ ЕМОЦІЇ ІНТЕРЕСУ В АНГЛОМОВНОМУ ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ

Максименко Ю. В.
Київський національний лінгвістичний університет

Стаття присвячена вивченню ролі невербальних засобів у вираженні емоції інтересу в сучасному англомовному художньому дискурсі. У роботі розглянуто типи невербальних засобів, які беруть участь у цьому процесі, їх взаємодія з вербальними засобами, наведені твердження ілюструються прикладами з художніх творів. Зроблено висновок про провідну роль невербальних засобів у вираженні емоції інтересу.
Ключові слова: невербальні засоби, вербальні засоби, емоція інтересу, невербальна семіотика.

Статья посвящена изучению роли невербальных средств, используемых при выражении эмоции интереса в современном англоязычном художественном дискурсе. В работе рассматриваются типы невербальных средств, задействованные в этом процессе, их взаимодействие с вербальными средствами, приведённые утверждения иллюстрируются примерами из художественных произведений. Делается вывод о первостепенной роли невербальных средств при выражении эмоции интереса.
Ключевые слова: невербальные средства, вербальные средства, эмоция интереса, невербальная семиотика.

The article studies the role of nonverbal means in the expression of interest in modern English fiction. It examines the types of these nonverbal means and their interaction with the verbal ones. The corresponding illustrations are provided from English fiction. The conclusion is made about the primary role of nonverbal means in the expression of interest.
Key words: nonverbal means, verbal means, the emotion of interest, nonverbal semiotics.

Комунікація є основним способом обміну інформацією та почуттями в суспільстві. Вона здійснюється вербальними та невербальними засобам, співвідношення та важливість яких варіюється залежно від ситуації спілкування та комунікантів. Таким чином, успішність комунікації неможлива без компетентних уживання та інтерпретації невербальних засобів. За даними досліджень А. Мехрабіана [7], при передачі ставлень 93 % інформації передаються невербально (38 % тоном голосу та 55 % виразом обличчя) і лише 7 % – вербально. Отже, можемо зробити висновок, що у вивченні вираження емоцій більш достовірним буде саме невербальний канал інформації.

Відповідно до думки Г. Крейдліна, який назвав науку, що досліджує невербальні засоби та невербальну поведінку, вживані в процесі комунікації, невербальною семіотикою, ці засоби важливо досліджувати в системі з мовними [2, с. 6–7]. Це необхідно для правильної інтерпретації значення невербальних засобів, які можуть виявляти різні значення залежно від контексту їх уживання.

Незважаючи на наявність значного корпусу досліджень, виконаних на стику невербалістики та емотіології, емоція інтересу – одна з базових емоцій людини – не отримала належного висвітлення в цих працях. У зв'язку із цим, ми бачимо необхідність у поглибленні наших знань про інтерес, що дасть нам змогу повніше зрозуміти людську природу. Для цього ми вважаємо за необхідне дослідити вербальні та невербальні вияви цієї емоції в дискурсі.

Як відомо, невербальна інформація характеризується різноманіттям форм вираження: вона передається голосом, жестами, виразом обличчя, дотиками, положенням тіла в просторі тощо [2; 3]. У межах цієї статті ми звертаємося до дослідження емоції інтересу, що базується

на поєднанні вербальних та невербальних його виявів, і включатиме увагу до таких аспектів невербальної поведінки людини: *окулесики* (рухів очей та візуальної поведінки), *кінесики* (жестів та міміки), *проксеміки* (положення тіла стосовно до об'єкта інтересу), *паралінгвістики* (голосового вираження інтересу), а також деякою мірою, *гаптики* (дотиків як вияву інтересу). Таким чином, досягнення поставленої мети потребує розв'язання таких ***завдань***:

– окреслення кола найбільш поширених невербальних виявів емоції інтересу;

– дослідження цих виявів на прикладах відібраного з англомовних художніх творів ілюстративного матеріалу;

– класифікація невербальних виявів на основі каналу їх передачі та взаємодії з вербальними засобами;

– підведення підсумків про особливості взаємодії вербальних та невербальних засобів для передачі інтересу в англомовному художньому дискурсі.

Засоби окулесики на позначення інтересу. Першим, на що звертають увагу дослідники вияву інтересу, є погляд. Він може фіксуватися на об'єкті або швидко переміщуватися, досліджуючи його. Фіксація погляду свідчить про те, що людина повністю поглинена, заворожена об'єктом, а погляд, який швидко розглядає об'єкт – про те, що людина активно працює, прагнучи зрозуміти чи відчути об'єкт [9, с. 185–202]. Наприклад:

The thin boy glanced swiftly back and forth between Jacob and me (13, с. 138).

Варто наголосити, що тривалий пильний погляд спрямований на людину, вважається в англомовному середовищі неввічливим, а тому має бути переведений у бік, щоб не заважати людині, яка його викликала.

"Wow," said Ron. He sat and stared at Harry for a few moments, then, as though he had suddenly realized what he was doing, he looked quickly out of the window again (12, с. 98).

У цьому фрагменті ми спостерігаємо вияв самоконтролю з боку спостерігача, який, усвідомлюючи неетичність своєї поведінки, швидко відводить погляд. Про неприпустимість витріщання на людей (на тварин та об'єкти неживої природи ці обмеження не поширюються) свідчить наступний фрагмент, у якому мама забороняє донці подібну поведінку по відношенню до знаменитого хлопця:

"Oh, Mom, can I go on the train and see him, Mom, oh please. . . "

"You've already seen him, Ginny, and the poor boy isn't something you goggle at in a zoo" (12, с. 96–97).

Занадто прискіпливий погляд може викликати в того, на кого він спрямований, розгубленість та сором, свідченням чого в наступному уривку є почервоніння:

The two boys gawked at him, and Harry felt himself turning red (12, с. 95).

Крім того, дослідження свідчать, що з виникненням інтересу, частота моргання зменшується, а зіниці розширюються [3, с. 62].

'Good,' he said, his pupils dilating in a gratifying flicker of interest (10, с. 235).

Тим не менше, інтенсивна емоція інтересу може викликати й зворотну реакцію: відведення погляду, оскільки зорова інформація заважає осмислювати об'єкт [1, с. 106].

Кінетичні вияви інтересу. Загалом, емоція інтересу виявляється в рухах м'язів лоба та очей, які є типовими для уваги та концентрації, поворотом голови в напрямку джерела інтересу [8, с. 57].

Harry wished he had about eight more eyes. He turned his head in every direction as they walked up the street, trying to look at everything at once: the shops, the things outside them, the people doing their shopping (12, с. 71).

Уже з перших днів життя [1, с. 113–114] дитина виявляє емоцію інтересу такими рухами – нахилом голови в бік об'єкта інтересу, трохи піднятими або злегка зведеними бровами, переміщенням погляду в напрямку об'єкта інтересу, злегка відкритим ротом або стисненими губами. Про емоцію інтересу може свідчити як один із цих рухів, так і їх комбінація.

[…] they pointed and gazed open-mouthed as owl after owl sped overhead. Most of them had never seen an owl even at nighttime (12, с. 4).

Або: *She kept her voice low, too, and looked at me curiously, her head cocked to the side* (13, с. 43).

В обох фрагментах інтерес передається поєднанням візуального (*gazed, looked*) та кінетичного (*pointed, open-mouthed, head cocked to the side*) виявів.

Варто зазначити, що мімічне вираження інтересу, як правило, є короткочасним і триває від половини секунди до 4 – 5 секунд, тоді як нейронна активність є тривалішою. Тобто людина може відчувати інтерес і не виражаючи його мімічно. Крім того, інтерес супроводжується і фізіологічною реакцією: зменшенням частоти серцевих скорочень, яка за кілька секунд повертається до норми. Тривале відчуття інтересу збільшує частоту серцебиття.

Harry picked it [the letter] up and stared at it, his heart twanging like a giant elastic band (12, с. 34).

Крім того, посмішка є універсальним показником приємних емоцій. Тим не менше, посмішки бувають різними. Всі посмішки викликані приємними враженнями мають одну спільну рису – вони активують не лише м'язи навколо губ, але й навколо очей (з'являються гусячі лапки та зморшки під бровами). Цю особливість помітив французький невролог Дюше де Болонь у 1862 році, на честь якого вона й була названа посмішкою Дюшена. Провівши дослідження, П. Екман підтвердив, що навколоочні м'язи справді не скорочуються свідомим зусиллям волі (це може зробити лише 10 % людей). Якщо діють навколоочні м'язи, напружуються повіки, опускаються брови, а також трохи піднімаються щоки. Посмішка, яка задіює м'язи не лише губ, але й очей, активує зони в мозку, які відповідають за неочікуване задоволення (ліва скронева та передня зона). Цього не відбувається, коли людина посміхається одними лише губами [5, с. 204–207].

He was in the middle of something that looked very like a refusal, when his eyes snagged Ashling's and he stopped abruptly. 'Hi,' he mouthed, and gave her a huge smile, holding her eyes, projecting warmth. […] She paused, looked from under her lashes and smiled (10, с. 164).

Лише щира посмішка здатна викликати посмішку у відповідь, що й відбувається в попередньому фрагменті дискурсу.

Крім того, ще одним можливим виявом інтересу є вказівний жест на об'єкт інтересу, який може бути виконаний головою чи рукою. Варто зазначити, що, якщо попередні вияви інтересу мали несвідомий характер та низький ступінь контрольованості, вказівний жест рукою чи головою є свідомим. В англомовних країнах він вважається неввічливим (особливо рукою чи пальцем), тобто його вживання обмежується культурними нормами спільноти, а тому він є рідко вживаним і недоречним у більшості ситуацій. Вважаємо, що цим пояснюється те, що в прикладах ми побачимо його вживання лише дітьми, які ще не до кінця засвоїли етичні норми поведінки в суспільстві:

"What's that?" said one of the twins suddenly, pointing at Harry's lightning scar (12, с. 95).

Проксемічні вияви інтересу. Емоція інтересу звичайно викликає бажання наблизитися до джерела. Саме тому, вона асоціюється з такими діями, як нахил корпусу вперед, який указує на увагу в процесі комунікації (і не лише). Така поведінка трактується мовцем як комплімент та заохочення продовжувати спілкування [6, с. 64].

Something really extraordinary had to be inside this top security vault, Harry was sure, and he leaned forward eagerly, expecting to see fabulous jewels at the very least – but at first he thought it was empty (12, с. 76).

Крім того, наближення до об'єкта інтересу може не обмежуватися легким нахилом корпусу, а й виявлятися в буквальному переміщенні в напрямку до нього. У наступному прикладі дівчина Май викликає інтерес жінок своєю екзотичною зовнішністю, що виявляється в їх бажанні знаходитися ближче до неї в приміщенні. Їх "притягує" *(gravitated)* до місця, де вона знаходиться:

Trix and Lisa also gravitated immediately to Ashling's desk, reeled by avid interest in the exotic Mai (10, с. 243).

Паралінгвістичні вияви інтересу. Голосове вираження інтересу виявляється в пришвидшеному темпі мовлення та ширшому діапазоні голосу [8, с. 5]. Найбільш цікаві моменти можуть виділятися голосом, а на письмі – графічно (курсивом чи іншими змінами шрифту), що свідчить про важливість інтонаційної передачі інтересу в процесі спілкування. Наприклад, у цьому фрагменті інтонаційні особливості висловлення передаються поєднанням графічних та мовних засобів (прислівник *eagerly*, який описує спосіб вимовляння):

*"Kept **what** from me?" said Harry eagerly* (12, с. 50).

А в наступному прикладі прислівник *energetically* позначає, крім ставлення до повідомлення, ще й пришвидшений темп мовлення:

*'Tell me everything, **everything**, about this great new job,' Dylan ordered energetically. 'I want to know all about it'* (10, с. 190).

Інтонація здатна викрити нещирість емоцій, їх награність, через що герой наступного уривку, Гаррі, намагається контролювати тон голосу, щоб не образити почуттів друга, видавши своє істинне ставлення до предмета розмови – відразу – за інтерес.

"What are they, Hagrid?" asked Harry, trying to sound interested rather than revolted, but putting down his rock cake all the same.

"Jus' giant grubs," said Hagrid.

"And they grow into . . . ?" said Ron, looking apprehensive.

"They won' grow inter nuthin'," said Hagrid. "I got 'em ter feed ter Aragog." (11, с. 230).

А в наступному уривку саме інтонація (питання поставлене мляво – *dully*) дає змогу відчути нещирий характер інтересу, який виступає швидше виявом ввічливості, ніж справжнього зацікавлення:

"Why?" I wondered dully (13, с. 81).

Такесика й інтерес. Такий вияв інтересу, як дотик є однією з форм вираження перцептивного інтересу, який базується на залученні різних органів чуття, зокрема й дотику:

She pinched its [of the cactus] fleshy pads with curiosity (14, с. 148).

Взаємодія вербальних та невербальних засобів. Незважаючи на різноманіття відтінків та нюансів почуттів, які здатні передавати невербальні засоби, вони рідко вживаються самостійно, адже спілкування – це, насамперед обмін вербальними репліками. Без вербального компонента успішна комунікація буває неможливою, адже правильна інтерпретація невербальної поведінки співбесідника вимагає від особи високої концентрації уваги, соціального досвіду, близького знайомства зі співрозмовником та знання його звичок, урахування ситуації спілкування тощо. Тому дослідження особливостей вираження інтересу буде неповним без врахування взаємодії вербального та невербального.

Вважаємо доречним застосувати класифікацію, розроблену Л. В. Солощук у своєму дисертаційному дослідженні, де вона виділяє чотири основні принципи взаємодії вербальних і невербальних компонентів комунікації в межах однієї репліки: 1) принцип координації; 2) принцип субординації; 3) принцип ідентифікації; 4) принцип контрадикції [4, с. 159].

Координативний тип взаємозв'язку вербальних і невербальних компонентів у межах репліки маємо в тих випадках, коли і вербальна, і невербальна складові містять ідентичну базову інформацію, яка є семантично односпрямованою та інформативно ідентичною. Інакше кажучи, зміст репліки і на вербальному, і на невербальному рівні гіпотетично є мінімально достатнім для збереження дискурсивної цілісності діалогу [4, с. 160].

"Blimey . . . private lessons with Dumbledore!" said Ron, looking impressed. "I wonder why he's . . . ?" (11, с. 97).

Harry sat up straight, interested. It was not like Malfoy to pass up the chance to demonstrate his power as prefect, which he had happily abused all the previous year.

"What did he do when he saw you?" (11, с. 140).

В обох прикладах вербальний та невербальний канали передають одне й те ж саме – вияв інтересу стосовно до почутого повідомлення. Застосування одного з каналів було б достатнім для успішного розшифрування реакції співрозмовника. Тим не менш, невербальна реакція є несвідомою, а тому лише підтверджує вербальну відповідь.

Субординативний тип взаємозв'язку вербальних і невербальних компонентів у межах однієї репліки відбувається в тих випадках, коли інформація в репліці розподіляється між вербальним і невербальним каналами, елімінація однго зі складників веде до порушення комунікативної цілісності репліки і створює інформативний дисонанс у рамках діалогічного дискурсу [4, с. 170]. Мовці вдаються до такого типу побудови реплік у випадках, коли мовне вираження змісту, наявного в їхніх репліках невербально, "звучатиме" неввічливо [4, с. 176].

He glanced at Harry and then looked quickly out of the window, pretending he hadn't looked.

"Are you really Harry Potter?" Ron blurted out.

Harry nodded (12, с. 98).

У наведеному прикладі саме невербальна поведінка свідчить про наявність сильного інтересу хлопця до свого сусіда в купе, якого той упізнає за його зовнішнім виглядом, проте намагається приховати надмірне зацікавлення його особою, відводячи прискіпливий погляд та маскуючи його простим ненав'язливим запитанням.

Взаємодія вербальних і невербальних компонентів за принципом *ідентифікації* реалізується в тих випадках, коли структурно-семантична організація вербального висловлення не є інформативно достатньою для вираження його комунікативної спрямованості. Тобто сутність цього принципу полягає у визначенні інтенціональної спрямованості синтаксично та семантично ідентичних висловлень за допомогою їх відповідного невербального оформлення [4, с. 177]. У цьому випадку адресант свідомо виражає своє істинне ставлення через невербальний канал, що є необхідним для досягнення порозуміння зі співрозмовником.

"You are forgetting . . . you have already destroyed one of them. And I have destroyed another."

"*You have?" said Harry eagerly* (11, с. 503.)

Без паралінгвального вираження емоції інтересу репліку *"You have?"* можна проінтерпретувати як вираження сумніву, недовіри, скепсису, образи, гніву та багатьох інших емоцій, що зробило б комунікацію неуспішною.

У випадку *контрадикторної* взаємодії вербальним і невербальним каналами передається інформація, яка є протилежно спрямованою за комунікативним змістом. У взаємодії вербального і невербального компонетів висловлення виявляється семантична неузгодженість, вони суперечать один одному [4, с. 184].

Взаємодія вербальних та невербальних засобів за принципом контрадикції буває спричинена неможливістю висловити правдиве ставлення через вимоги етикету або наявність певних несприятливих для спілкування обставин (сторонніх слухачів), або небажанням мовця виявити свої справжні наміри.

"I was interested to see your new Patronus." [...]

"I think you were better off with the old one," said Snape, the malice in his voice unmistakable. "The new one looks weak" (11, с. 160).

У цьому прикладі мовець не може відверто висловити свою зневагу колезі, тому вуалює її коментарем нейтрального характеру, висловленим зі злою інтонацією, що робить очевидними його справжні наміри. А в наступному фрагменті відсутність інтересу, незважаючи на поставлене запитання, є очевидною з манери його задавання (через стиснені зуби), що є виявом стримуваної люті, яку мовець намагається тимчасово приховати (до моменту, коли зустріне об'єкта своєї емоції).

"D'you know how much we lost by?" he asked Ron through clenched teeth.

"Well, yeah I do," said Ron apologetically. "Final score was three hundred and twenty to sixty."

"Brilliant," said Harry *savagely. "Really brilliant! When I get hold of McLaggen —"* (11, с. 416).

На основі викладеного вище матеріалу можна зробити такі висновки про роль невербальних засобів у вираженні емоції інтересу. Інтерес може виражатися як вербально (прямою номінацією своїх почуттів, запитанням), так і невербально (одним або кількома невербальними маркерами), які звичайно вживаються паралельно. Для вираження інтересу використовуються такі невербальні засоби, як погляд, переміщення в просторі, дотик, жести, голосові варіації. У разі співіснування вербального та невербального компонента, вони можуть взаємодіяти за чотирма принципами: координації, субординації, ідентифікації та контрадикції. Більш інформативним виступає невербальний канал, який здатен передати більше нюансів емоції, що виражається. Крім того, невербальний канал є більш надійним (якщо інформація з двох каналів суперечить одна одній). Загалом, невербальним засобам вираження інтересу надають перевагу в ситуаціях, де відверте вираження емоцій уважається неввічливим, суперечить прийнятим у суспільстві нормам або за необхідності пом'якшити ефект вираженої емоції.

Література

1. Изард Э. К. Психология эмоций / Кэррол Э. Изард. – СПб. : Издательство "Питер", 1999. – 464 с.
2. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык / Григорий Ефимович Крейдлин. – М. : Новое литературное обозрение, 2002. – 592 с.
3. Сєрякова І. І. Магія невербальної комунікації : [навч. посібник] / І. І. Сєрякова. – К. : Вид. Центр КНЛУ, 2004. – 95 с.
4. Солощук Л. В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англомовному дискурсі : дис. … докт. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Людмила Василівна Солощук. – К., 2009. – 469 с.
5. Ekman P. Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Personal Life / Paul Ekman. – N.Y. : Henry Holt and Company, 2003. – 268 p.
6. Jones L. New Cambridge Advanced English / L. Jones. – Cambridge : Cambridge University Press, 1998. – 192 p.
7. Mehrabian A. Nonverbal Communication / A. Mehrabian. – Chicago : Aldine-Atherton, 1972. – 226 p.
8. Silvia P. Interest – The Curious Emotion / Paul J. Silvia // Current Directions in Psychological Science. – 2008. – Vol. 17, No. 1. – P. 57–60.
9. Tomkins S. S. Affect Imagery Consciousness: Volume I. The Positive Affects / S. S. Tomkins. – New York : Springer Publishing Company, LLC, 2008. – P. 185–202.

Джерела ілюстративного матеріалу

10. Keyes M. Sushi for Beginners / Marian Keyes. – London: Penguin Books, 2001. – 564 p.
11. Rowling J. K. Harry Potter and the Half-Blood Prince / J. K. Rowling. – NY : Scholastic Press, 2005. – 652 p.
12. Rowling J. K. Harry Potter and the Sorcerer's Stone / J. K. Rowling. – NY : Scholastic Press, 1998. – 309 p.
13. Meyer S. New Moon / Stephenie Meyer. – NY : Little, Brown and Company, 2008. – 564 p.
14. Taylor E. Angel / Elizabeth Taylor. – London : Virago Press Limited, 2008. – 252 p.