

УДК 811.161.2'22'27

## НЕВЕРБАЛЬНА ПОВЕДІНКА В СИТУАЦІЯХ СОЦІАЛЬНОГО І СИТУАТИВНОГО ДОМІНУВАННЯ

Марія Гавриш

*Хмельницький національний університет  
вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна  
g\_m\_m@ukr.net*

Досліджено роль невербальних компонентів комунікації в асиметричних ситуаціях спілкування. Проаналізовано стратегію невербальної поведінки ситуативно домінуючих комунікантів, яка допомагає їм заволодіти ініціативою в розмові. Висновки засвідчують про роль модифікацій голосу, встановлення візуального контакту та дистанції спілкування, зміну положення тіла в просторі, розкутість у жестах та міміці тощо.

*Ключові слова:* соціальний статус особи, невербальні компоненти комунікації, соціальне та ситуативне домінування.

Невербальні компоненти комунікації стали повноправним об'єктом мовознавчих досліджень у 60-х рр. ХХ ст., коли мовознавство вийшло за межі вивчення власне мовної системи. Теорії мовленнєвої діяльності й теорії дискурсу розглядають невербальну комунікацію з погляду її функцій [1–4]; увагу дослідників привертає й аналіз способів відображення невербальної поведінки, а також її роль у створенні образу персонажа в художній літературі [5–11]; порушують питання і про лексикографічний опис невербальних засобів комунікації [12]. Водночас невербальна поведінка комунікантів дедалі частіше стає предметом соціолінгвістичних досліджень [13–16]. Новизна нашого підходу полягає в тому, що ми спробуємо обґрунтувати власне припущення, що значення мовних висловлювань, які продукуються в ході комунікації, можна зрозуміти, лише врахувавши всі чинники ситуативного контексту.

Мета статті – розглянути роль невербальних компонентів комунікації, які використовують у ситуаціях комунікативного домінування, що має соціальні або ситуативні передумови. Матеріалом для аналізу слугують приклади діалогічного мовлення й авторські коментарі, відібрані з художньої прози Івана Франка, у яких найбільш помітно мовлення виявляється як дія, як знаряддя комунікації і які ілюструють модель реальної інтеракції. Дотримуємося думки, що мова художнього твору не відображає абсолютно всіх невербальних засобів, які, можливо, використали б персонажі під час реального діалогу, а лише ті, які мають певне комунікативне навантаження. Завдання статті – розкрити особливості невербальної комунікації в ситуаціях соціально зумовленого та ситуативного сконструйованого домінування, враховуючи комунікантів з рівними та нижчими соціальними статусами.

Невербальні компоненти комунікації ідентифікують соціальний та комунікативний статус індивідів, що вказує на наявність соціального дейксису в комунікації [17: 114]. Через реалізацію соціально-дейктичної функції ці компоненти стають базою для побудови образу комунікативно домінуючого індивіда у свідомості адресата впливу.

Жестові, мімічні, просодичні, проксемічні компоненти комунікації стають показниками статусу комунікантів. «Безумовно, центральне місце посідає словесна поведінка (розмова учасників або її еквіваленти), однак повний опис системи має містити і жести, і зорові образи – у тому разі, коли вони є функціональними альтернативами мовних знаків» [11: 336]. Утім аналіз невербальної комунікації має бути системним, щоб міжособистісна невербальна поведінка поставала як структура [2: 24], в основі якої лежать певні правила. Тому невербальне вираження панівного і залежного соціальних статусів можна описати як систему прав, у якій право на вільне варіювання невербальних компонентів комунікації протиставляється необхідності строгого контролю цих компонентів [16: 40]. Наприклад, якщо в керівника є право на відхилення від норм ділової етики, на вільне вираження своїх емоцій, то статус підлеглого передбачає посилений контроль емоцій, відповідно до будь-яких невербальних дій загалом (сковані жести, міміка тощо). Соціальний статус особи впливає також на інтенсивність використання паралінгвістичних засобів: люди виховані, освічені, які мають високе соціальне становище, досить помірно використовують невербальні засоби [18: 108].

Для адекватного формулювання правил та стратегій комунікативного впливу, що регулюють взаємодію індивідів у процесі інтеракції, потрібно враховувати чинник влади, хоча вищий соціальний статус не завжди передбачає вищий комунікативний статус [16: 39]. У такому випадку комунікативна влада розглядається не як статична ознака одного із співбесідників, а як динамічна взаємодія двох сторін, встановлена під час комунікації. Оскільки владний статус може бути реалізований лише за підтримки комунікантів із залежним статусом, то комунікативне домінування (зокрема й соціальне) є хитким. Отже, здійснення впливу має соціальні або ситуативні передумови та реалізується у двох типах комунікативного домінування: соціально зумовленого або ситуативно сконструйованого.

Проаналізуємо невербальну поведінку комунікантів у ситуаціях соціального та ситуативного домінування.

### **1. Невербальна комунікація в ситуації соціально зумовленого домінування**

Соціально зумовлене комунікативне домінування має місце, коли комунікативний вплив є виявом соціальної влади, тобто зумовлений соціальним статусом адресанта. Така ситуація передбачає вживання сталих невербальних маркерів соціального статусу, за допомогою яких репрезентується та посилюється соціальна нерівність. Наприклад:

Ситуація І. «До дверей *застукано три рази* якоюсь, чути було, *тремтячою рукою*. <...> *Стукання почулося вдруге*, і на поклик пана старости справді ввійшов згаданий начальник громадський і, *поклонившись низенько, зупинився біля дверей*.

– Ну? – *буркнув* до нього пан староста.

Мужик *мовчав і поклонився ще раз, ще нижче*. Пан староста *встав зі свого місця і наблизився до мужика*. <...>»

Се були *два грімкі позаушники*, якими пан староста почастував громадського начальника *в одну і другу щоку*.

– Ти, лайдаку! На, маєш! І зараз мені марш і внеси протест проти сього вибору!

– Та протест уже готовий, прошу пана старости, – промовив селянин, *принявши позаушники як щось таке, що зовсім належить до порядку речей і невідлучне від урядової поваги*.

<...> а з неї витягнув записаний і по-канцелярйному зложений аркуш паперу, який і *подав пану старості з глибоким поклоном*.

Острий пан перебіг по папері своїм орлиним оком, зложив його, як належиться, і мовив:

– Добре. Можеш іти.

І селянин, *описавши зігнутою в каблук верхньою частию свого тіла поземне півколесо, вийшов за двері*» (І. Франко «Острий-преострий староста». – С. 45–46).

Соціально зумовлене домінування, відображене в комунікативній ситуації, чітко підтримують сторони комунікативного процесу: староста, як носій вищого соціального статусу, та селянин. Співрозмовники дотримуються певних стратегій невербальної поведінки, які увиразнюють різницю у статусах. Скажімо, пан староста підтримує статусне домінування правом на вільне переміщення в просторі, на встановлення дистанції спілкування, на початок/кінець розмови, на строгу та вимогливу інтонацію. Характерним для вияву вищості є наявність фамільярних дій, у нашому випадку «позаушники», які вказують і на право фізичного (тілесного) покарання. Підлеглий всіма своїми діями – а це відповідні пози (низькі, доземні поклони), дотримання дистанції, хвилювання в голосі, безапеляційне прийняття фізичного покарання – виявляє свідоме намагання повністю відповідати своєму нижчому статусу. Отже, перебуваючи за своїм соціальним статусом у вертикальних стосунках із співрозмовником, соціально домінантні індивіди не будують, а реалізують та зміцнюють наявні стосунки домінування в комунікації.

## **2. Невербальна комунікація в ситуації ситуативно сконструйованого домінування**

Ситуативно сконструйоване комунікативне домінування має місце в ситуаціях, коли комуніканти перебувають у горизонтальних соціальних відносинах або навіть мають нижчу соціальну роль, але ситуативно набувають вищого комунікативного статусу стосовно співбесідника. Для досягнення власних цілей таким індивідам доводиться конструювати стосунки домінування безпосередньо у ході комунікативного процесу, вдаючись до форм особистісного впливу: апеляції до власного ситуативно вищого рівня знань та володіння важливою інформацією, порушення принципу ввічливості, апеляції до міжособистісних стосунків із співрозмовником, чинення психоемоційного тиску.

*Комуніканти з рівними соціальними статусами. У домінуванні, що конструюється ситуативно, комуніканти змушені докладати якомога більше зусиль для підвищення власного комунікативного статусу. У таких ситуаціях комуніканти використовують невербальні засоби, що допомагають захопити ініціативу в розмові. Наприклад:*

Ситуація II. «Говорив він [граф Адольф] повільно, голосом проникливим і неприємним, трохи приправленим сталою терпкою іронією, яка поблискувала і в його сірих гострих очах. Видно було по ньому, що відчуває свою вищість над усім оточенням і що охоче видає з себе велику людину. <...> Граф Гіацинт, незважаючи на те, що стояв із графом Адольфом на одному щаблі шляхетського блиску, все ж аж надто добре відчував незмірну вищість графа Адольфа як з погляду багатства, так і щодо політичної кар'єри та здобутих у них почестей і заслуг. Це трохи принизливе для нього почуття він намагався маскувати більшою, як потрібно, вільністю і недбалістю рухів, байдужим тоном розмови, яку він вів.

– Виявляється, як ви знаєте, ексцеленціє, – *повільно цідив* граф Гіацинт, запалюючи уже бог знає яку сигару, – що ці Калиновичі...

– Що? – *перебив* його граф Адольф. – Ти говориш про них у множині?<...>

– Справді та-а-ак? – промовив ексцеленція здивовано. – Ну, тоді це важлива річ. Це треба знати. Цьому треба запобігти.

– Але я думаю, – *цідив далі* граф Гіацинт, в душі безмежно радий, що йому хоч раз у житті пощастило розповісти щось важливе й звернути на себе увагу ексцеленції, і, *намагаючись надати собі вигляд людини, яка знає ще важливіші справи, знижував тон*, – я думаю, ексцеленціє, що все не таке уже й важливе, що ви занадто гаряче сприймаєте ці речі» (І. Франко «Лель і Полель». – С. 369–370).

Граф Гіацинт, рівний з графом Адольфом за статусом, але не за суспільним визнанням, для маскуванню справжнього статусу залучає недбалі, розкуті рухи. Основним невербальним компонентом, який граф Гіацинт використовує для вияву переваги, є просодичний. Він дотримується закону дзеркального розвитку спілкування, тобто намагається наслідувати повільний, протяжний тон свого співрозмовника. Окрім цього, комунікативну перевагу графові Гіацинту надає володіння важливою, цінною інформацією. Можемо зробити висновок, що невербальні дії домінантного комуніканта мають односторонній характер, тобто вони скеровані лише на підвищення власного комунікативного статусу, а не на пониження статусу співрозмовника.

*Комуніканти, які прагнуть заволодіти комунікативною ініціативою, мають нижчий соціальний статус, ніж їхні співрозмовники.*

Ситуація III. «Осип з тим самим, ядовито-насмішливим лицем обернувся до панича і, стоячи насеред хати добру хвилю, мовчки дивився на нього. Панич сидів біля стола без руху, мов труп, з затисненими губами, з очима, спущеними вниз. Він чув і розумів усе, що сталося перед його очима, але був, мов приголомшений, і не міг здобутися навіть на одно слово.

Стояла важка мовчанка. Осип, очевидно ждав, аби панич промовив перший. Та сей не озивався, не дивився на нього. Тоді Осип сів на стільчику оддалік від панича <...> І він присунув стільчик близько до стола, сів навпроти панича і, дивлячись йому просто в очі, мовив притишеним голосом:

– Ви лагодитеся до повстання?

Панич зірвався зовсім так, як той щур, котрому приложено розпечений дріт до лапки. <...>

Панич затиснув зуби з лютості та розпуки, але мовчав. Він готов був кинутися на сього поганця і роздерти, зубами гризти його, але здержував себе. Очевидно, він знав щось і був певен себе, коли поводився так без церемонії з паничем. Що ж таке знав він? <...>

– Боже! – скрикнув панич і вхопив себе обома руками за голову. <...>

– Лотре! – скрикнув панич і кинувся на Осипа. – Відки ти се знаєш? Я тебе не пушу звідси живого.

Осип був спокійний. Він був сильніший від панича, а сей не мав при собі ніякого оружжя. Зрештою, він знав добре, що одним словом може розбити всю паничеву злість, мов вітер чорну хмару. <...>

– Слухайте, паничу, – мовив далі Осип, *переходячи зовсім у поважний тон*. <...> Панич сидів, понуривши голову, немов ждав нового удару. <...>

І Осип, *нахилившись до паничевого уха*, шепнув йому кілька слів. Панич *скочив* мов опарений (І. Франко «Гриць і панич». – С. 240–243).

Під час створення образу комунікативно домінантного індивіда невербальні компоненти характеризують комуніканта як впевненого в собі, рішучого, ініціативного, що має певні повноваження для керування процесом комунікації та поведінкою

свого партнера. При цьому відбувається перелаштування невербальної поведінки партнерів у комунікації. Комунікант із нижчим соціальним статусом відразу захоплює комунікативну владу у свої руки (*зайшов, не поклонившись паничеві*), але вже потім очікує від панича відповідної його статусу поведінки (*чекав, аби панич промовив першим, поглянув на нього*). Не дочекавшись цього, сільський парубок повністю захоплює владу над веденням розмови: випростовується, зменшує просторову дистанцію, дивиться прямо в очі. Вільно модифікує тон голосу (*веселий тон, кепкуючи, притишений голос, поважний тон*). Панич, зі свого боку, уникає прямих поглядів, закусує уста, хапається за голову, допускає безцеремонну поведінку зі собою, тобто його невербальний вияв невпевненості та страху гармоніює з поведінковим стереотипом підлеглого. І, як вправно зауважує автор, панич свідомо підпадає під комунікативний вплив нижчого за соціальним статусом співрозмовника, який володіє інформацією.

До яких висновків спонукає розглянутий матеріал? Соціально і ситуативно доміантні індивіди активно використовують усі можливі невербальні засоби впливу на співрозмовника: різноманітні модифікації голосу, встановлення візуального та мовленнєвого контакту, регуляцію просторової дистанції спілкування, вільну зміну свого положення у просторі, розкутість у жестах, міміці, право на тілесне покарання тощо. Ці та інші невербальні засоби стають основою для стереотипної поведінки комунікативно доміантного індивіда і часто використовуються комунікантами, нижчими за соціальним статусом, для маскуванню своїх реальних позицій. Невербальна поведінка соціально підлеглого комуніканта відзначається стриманістю жестів, контролем над вираженням емоцій, дотриманням чітко прописаних норм соціального етикету (знімання головного убору, поклін, цілування руки) тощо. Якщо в ситуаціях I і III (нерівні соціальні статуси комунікантів) доміантні індивіди досягають комунікативної переваги за допомогою заниження комунікативного статусу співрозмовника через навмисне порушення правил комунікації та комунікативного узгодження, використання ситуативних чинників, спроможних наділити їх доміантною роллю, то в ситуації II (соціальні статуси рівні) невербальні дії не завдають шкоди комунікативному статусу недоміантного індивіда.

Перспективою подальших розвідок є порівняльний аналіз невербальної поведінки комунікантів у ситуаціях соціальної/ситуативної рівності та нерівності.

1. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – [2-е изд., стер.]. – М. : КомКнига, 2006. – 104, [6] с.
2. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика в ее соотношении с вербальной : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра филол. наук : 10.02.19 «Общее языкознание, социолингвистика, психолингвистика» / Г. Е. Крейдлин. – М., 2000. – 68 с.
3. Лабунская В. А. Невербальное поведение : социально-перцептивный подход / В. А. Лабунская. – Ростов н/Д. : Изд-во Ростов. ун-та, 1986. – 135 с.
4. Тесля О. Етикетні жести як елемент невербальної комунікації / О. Тесля // Вісник Львівського університету ім. Івана Франка. Сер. філол. – Львів, 2004. – Вип. 34, ч. 2. – С. 433–437.
5. Босак Н. Ф. Семантика жестів у мові художнього твору / Н. Ф. Босак, О. А. Копусь // Вісник ХНУ. Сер. філол. – 2004. – Вип. 42, № 632. – С. 188–191.
6. Верещагин Е. М. О своеобразии отражения мимики и жестов вербальными средствами (на материале русского языка) / Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров // Вопросы языкознания. – 1981. – № 1. – С. 36–47.
7. Солощук Л. В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англomовному дискурсі / Л. В. Солощук. – Х. : Константа, 2006. – 300 с.

8. *Ставицька Л. О.* Гендерні виміри невербальної комунікації у художньому тексті [Електронний ресурс] / Л. О. Ставицька. – Доступно з: [http://www.nbu.gov.ua/Articles/KultNar/knp49\\_1](http://www.nbu.gov.ua/Articles/KultNar/knp49_1).
9. *Стародубцева О. А.* Лексико-семантичні засоби кінетичної характеристики персонажа (на матеріалі французького роману ХХ століття) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.05 «Романські мови» / О. А. Стародубцева. – К., 2002. – 21 с.
10. *Шелгунова Л. М.* Указание на рече-жестовое поведение персонажей как средство создания образа в русской повествовательной реалистической художественной прозе / Л. М. Шелгунова. – Волгоград : Волгоград. педин-т, 1979. – 80 с.
11. *Эрвин-Трип С. М.* Язык. Тема. Слушатель. Анализ взаимодействия / С. М. Эрвин-Трип // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1975. – Вып. VII. – С. 336–362.
12. *Білоус М.* Словник етикетних жестів (пробний зошит) / М. Білоус, О. Король // Вісник Львівського університету. Сер. філол. – Львів, 2003. – Вып. 30. – С. 222–231.
13. *Барташева Г. И.* Способы вербальной репрезентации социально-дейктической информации, содержащейся в невербальных компонентах коммуникации / Г. И. Барташева // Нова філологія. – 2004. – Вып. 1 (20). – С. 21–27.
14. *Карасик В. И.* Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М. : Гнозис, 2002. – 333, [3] с.
15. *Чанышева З. З.* Отражение в тексте социально маркированных паралингвистических речевых особенностей / З. З. Чанышева // Сб. тр. МГПИИЯ им. М. Тореца. – М., 1978. – Вып. 134. – С. 210–236.
16. *Шейгал Е. И.* Власть и речевая коммуникация / Е. И. Шейгал, И. С. Черватюк // Известия РАН. Сер. лит. и языка. – 2005. – Т. 64, № 5. – С. 38–45.
17. *Макаров М. Л.* Этикетные и регламентные свойства обращений / М. Л. Макаров // Прагматические и семантические аспекты синтаксиса. – Калинин, 1985. – С. 111–120.
18. *Наумов В. В.* Лингвистическая идентификация личности / В. В. Наумов. – [2-е изд., стер.]. – М. : КомКнига, 2007. – 240 с.

#### Джерела

- Франко І. Я.* Гриць і панич / І. Я. Франко // Франко І. Я. Зібрання творів : у 50 т. / І. Я. Франко. – К. : Наук. думка, 1979. – Т. 21. – С. 217–287.
- Франко І. Я.* Лель і Полель. Сучасний роман // Там само. – 1978. – Т. 17. – С. 283–473.
- Франко І. Я.* Острий-преострий староста // Там само. – 1978. – Т. 20. – С. 38–57.

## NON-VERBAL BEHAVIOR IN SITUATIONS OF SOCIAL AND SITUATIONAL DOMINANCE

**Mariya Havrysh**

*Khmelnytskyi National University  
11, Instytutska Str., Khmelnytskyi, 29016, Ukraine  
g\_m\_m@ukr.net*

The author researches the role of non-verbal components of communication in asymmetric communicative situations. Non-verbal behavior strategy of situational dominant communicants which allows taking initiative in conversation is analyzed. Conclusions draw attention to voice modification, visual contact, body position, unrestrained gestures and facial expression.

*Key words:* person's social status, non-verbal components of communication, social and situational dominance.

---

**НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ  
В СИТУАЦИЯХ СОЦИАЛЬНОГО И СИТУАТИВНОГО  
ДОМИНИРОВАНИЯ**

**Мария Гаврыш**

*Хмельницкий национальный университет  
ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина  
g\_m\_m@ukr.net*

Автор исследует роль невербальных компонентов коммуникации в асимметричных ситуациях общения. Проанализирована стратегия невербального поведения ситуативно доминантных коммуникантов, которая помогает им завладеть инициативой в разговоре. Выводы свидетельствуют о роли модификаций голоса, установлении визуального контакта и дистанции общения, изменении положения тела в пространстве, раскрепощенности в жестах и движениях и т. д.

*Ключевые слова:* социальный статус личности, невербальные компоненты коммуникации, социальное и ситуативное доминирование.

Стаття надійшла до редколегії 20.10.2010

Прийнята до друку 16.11.2010