

УДК 811.111'37:159.925.8

Попік І.П.

КІНЕСИЧНИЙ АСПЕКТ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ У ПУБЛІКАЦІЯХ А. ПІЗА

Стаття присвячена дослідженню співвідношення вербальної і невербальної комунікації у публікаціях А. Піза. В роботі аналізуються типи і способи представлення кінесичного аспекту: жести, постава і зоровий контакт.

Ключові слова: вербальна комунікація, невербальна комунікація, кінесичний аспект

Попік И.П. Кинесический аспект невербальной коммуникации в публикациях А. Пиза. *Статья посвящена исследованию соотношения вербальной и невербальной коммуникации в публикациях А. Пиза. В работе анализируются типы и способы представления кинесического аспекта: жесты, поза, контакт глазами.*

Ключевые слова: вербальная коммуникация, невербальная коммуникация, кинесический аспект.

Popik I. Kinesics aspect of nonverbal communication in 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. 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. The most recurrent stylistic devices have been singled out. They are employed by the author to grab the reader's attention. They are metaphor, epithet, parallelism, antithesis, hyperbole, climax.*

Key words: verbal communication, non-verbal communication, kinesics.

Комунікативна лінгвістика сформувалася в рамках прагматичної наукової парадигми та визначається як розділ мовознавства, предметом якого є процеси спілкування людей з використанням живої природної мови, а також з урахуванням усіх наявних складових комунікації (фізичних, фізіологічних, психологічних, соціальних, контекстних, ситуативних та ін.) [1; 2]. Одним із головних завдань комунікативної лінгвістики на сьогодні є вивчення природи, типів і форм вербальної комунікації а також дослідження невербальних засобів мовної комунікації, їхніх функцій у комунікативній ситуації [5, 264].

Мета роботи полягає в аналізові типів та взаємодії вербальних і невербальних засобів у публікаціях відомого дослідника невербальної комунікації – Алана Піза. Існують різні 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. Так, Ф.С. Бацевич пропонує класифікацію невербальних засобів спілкування, яка враховує найважливіші сенсорні системи людини, а також темпоральні (часові) характеристики спілкування. 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 кінесичного аспекту.

Як показав проведений аналіз, опис будь-якого жесту (кінеси – структурної одиниці мимічної (жестикуляційної) мови) у досліджених творах має чітку й послідовну структуру. Розглянемо це на конкретному прикладі.

Насамперед, наводиться назва кінеси, наприклад:

“There are three main palm command gestures: the palm-up position, the palm-down position and the palm-closed-finger-pointed position” (5, 42).

Надалі йде опис жесту та обов'язково приклади його застосування та інтерпретації реальних ситуаціях. Конкретно у цьому випадку автор розглядає відмінності вказаних жестів на прикладі прохання перенести коробку, яка вимовляється з однаковою інтонацією та однаковими словами, проте, супроводжується цими трьома різними жестами:

“The differences of the three positions are shown in this example: let's say that you ask someone to pick up a box and carry it to another location in the same room. We assume that you use the same tone of voice, the same words and facial expressions, and change only the position of your palm” (5, 43).

Жест долонею вгору не є загрозливим та буде сприйнятим співрозмовником без відчуття тиску на нього:

“The palm facing up is used as a submissive, non-threatening gesture, reminiscent of the pleading gesture of a street beggar. The person being asked to move the box will not feel that the request is given with pressure and, in a normal superior/subordinate situation, will not feel threatened by the request” (5, 42).

Долоня, опущена вниз, є виявом владності і тому співрозмовник може відчувати небажання виконувати прохання, особливо, якщо він має рівний із вами статус. Якщо ж співрозмовник ваш підлеглий, то цей жест є цілком виправданим. Як бачимо, Алан Піз не лише описує можливі наслідки використання цього жесту, а й дає практичні рекомендації, що підкреслює прагматичну спрямованість його праці.

“When the palm is turned to face downwards, you will have immediate authority. The person to whom you have directed the request feels that he has been given an order to remove the box and may feel antagonistic towards you, depending on your relationship with him. For example, if the person to whom you gave the request was a co-worker of equal status, he could reject your palm-down request and would be more likely to carry out your wish if you had used the palm-up position. If the person to whom you give the request is your subordinate, the palm-down gesture is acceptable, as you have the authority to use it” (5, 43).

Що ж стосується третього жесту – долоня в кулаку та висунутий вказівний палець – то він є одним із найбільш негативно сприйнятливих жестів. Автор наголошує на тому, що цей жест взагалі не потрібно використовувати через його надмірну агресивність. Заміна цього жесту на два попередніх спро-

стить процес комунікації та налаштує співрозмовників більш позитивно:

“In Figure 19, the palm is closed into a fist and the pointed finger becomes a symbolic club with which the speaker figuratively beats his listener into submission. The pointed finger is one of the most irritating gestures that a person can use while speaking, particularly when it beats time to the speaker’s words. If you are an habitual finger-pointer, try practising the palm-up and palm-down positions and you will find that you create a more relaxed attitude and have a more positive effect on other people” (5,43) .

Як бачимо у даному прикладі, автор звертається до рисунку, на якому зображено відповідний жест. Відзначимо, що піктографічне зображення у цьому випадку лише унаочнює положення долонь, вся інша інформація наводиться за допомогою вербальних знаків.

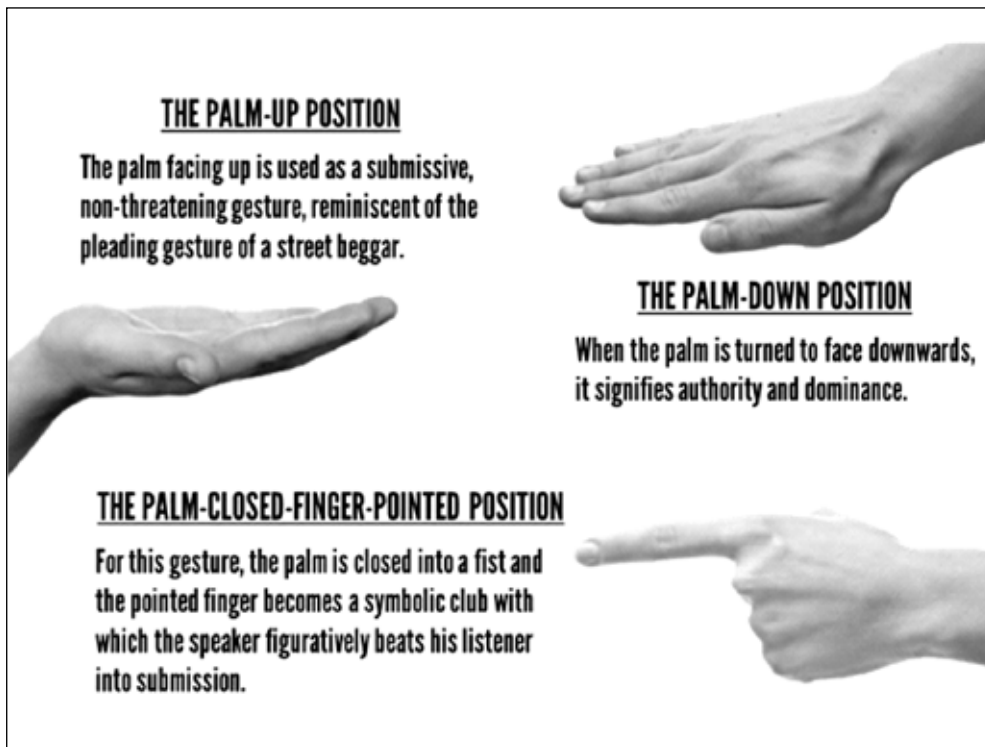


Рис.1. Типові жести долонями за А.Пізом

Чималу увагу Алан Піз приділяє культурно універсальним та культурно специфічним жестам. Так, наприклад, жест знизання плечима є універсальним, на думку автора, та у всіх культурах позначає те, що людина не розуміє чи не знає, про що говорить співрозмовник:

*“The shoulder shrug is also a good example of a **universal gesture** that is used to show that a person does not know or understand what you are talking about. It is a multiple gesture that has three main parts: exposed palms, hunched shoulders and raised brow” (5, 11).*

Зовнішній вигляд цього жесту є трьохкомпонентним і включає розгорнуті долоні, підняті плечі та брови. Всі ці характеристики відображено і у піктографічному варіанті (див. рис. 2.3).



Рис.2. Жест заниження плечима

І хоча цей жест складається із трьох жестів, назву свою він отримав саме завдяки участі плечей, оскільки цим він відрізняється від мімічного прояву здивування (піднятих брів) та прояву щирості (розвернуті долоні).

Що ж стосується культурно маркованих жестів, то автор проводить паралелі між вербальною мовою та мовою тіла:

“Just as verbal language differs from culture to culture, so the non-verbal language may also differ. Whereas one gesture may be common in a particular culture and have a clear interpretation, it may be meaningless in another culture or even have a completely opposite meaning” (5, 11).

До кінетики також зараховуються різноманітні постави людини, які мають певні значення.

Так, наприклад, агресивне ставлення двох чоловіків один до одного виражається цілим набором жестів: руки на поясі та заткнуті великі пальці за пояс.

“Figure 105 shows two men sizing each other up, using the characteristic hands-on-hips and thumbs-in-belt gestures. Considering that they are both turned at an angle away from each other and the lower halves of their bodies are relaxed, it would be reasonable to assume that these two males are unconsciously evaluating each other and that an attack is unlikely. Their conversation may be casual or friendly but a completely relaxed atmosphere will not exist until their hands-on-hips gestures cease and open palm gestures are used” (5, 131-132).

Ступінь агресії між ними залежить від постави тіла у цілому:

“If these two men had been directly facing each other with their feet planted firmly on the ground, a fight would be likely to occur (Figure 106)” (5, 131-132).

І насамкінець, останнім із виокремлених у досліджених публікаціях кінесичним маркером є зоровий контакт.



Two men **sizing each other up**, using the characteristic hands-on-hips and thumbs-in-belt gestures.

Considering that they are both turned at an angle away from each other and the lower halves of their bodies are relaxed, it would be reasonable to assume that these two males are unconsciously evaluating each other and that an attack is unlikely.

Their conversation may be casual or friendly but a completely relaxed atmosphere will not exist until their hands-on-hips gestures cease and open palm gestures are used. If these two men had been **directly facing each other** with their feet planted firmly on the ground, a fight would be likely to occur

Рис. 3. Агресивна постава чоловіків.

А. Піз диференціює різні види поглядів з точки зору зони на обличчі співрозмовника, на яку ви дивитися. Так, зокрема, виділяються «бізнес погляд», сфокусований на уявному трикутнику на лобі у співрозмовника:

“The Business Gaze (Figure 109) When having discussions on a business level, imagine that there is a triangle on the other person’s forehead. By keeping your gaze directed at this area, you create a serious atmosphere and the other person senses that you mean business. Provided that your gaze does not drop below the level of the other person’s eyes, you are able to maintain control of the interaction” (5, 136).

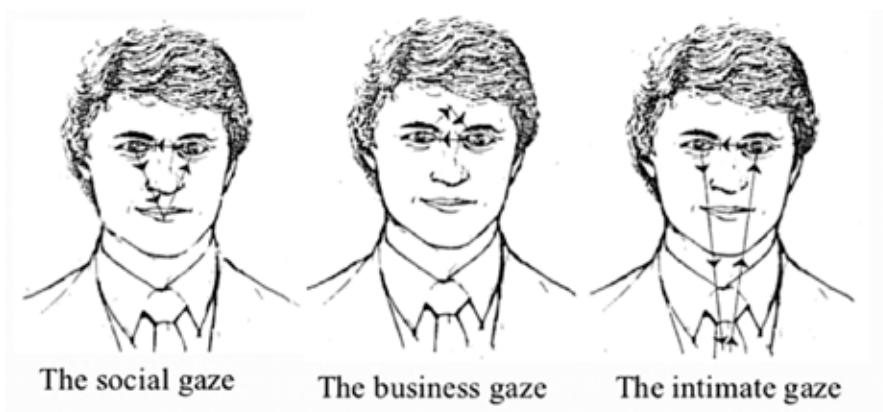


Рис. 4. Типи поглядів за А.Пізом

Соціальний погляд сфокусований на трикутнику між очима та губами співрозмовника:

“The Social Gaze (Figure 110) When the gaze drops below the other person’s eye level, a social atmosphere develops. Experiments into gazing reveal that during social encounters the gazer’s eyes also look in a triangular area on the other person’s face, in this case between the eyes and the mouth” (5, 137).

Тоді як інтимний погляд розповсюджується між очима та грудною клітиною співрозмовника.

“The Intimate Gaze (Figure 111) The gaze is across the eyes and below the chin to other parts of the person’s body. In close encounters it is the triangular area between the eyes and the chest or breasts and for distant gazing from the eyes to the crotch. Men and women use this gaze to show interest in each other and those who are interested will return the gaze” (5, 137).

Що ж стосується відповідних піктографічних зображень, то на відміну від попередніх, які зображали суб’єкт дії, тобто людину, яка показує певний жест чи стоїть у певній позі, дані рисунки демонструють об’єкт дії – людину, на яку спрямований погляд.

Проаналізовані у роботі публікації вчених відносимо до науково-популярного стилю, характерною рисою якого є використання елементів художнього та публіцистичного мовлення (епітети, порівняння, метафори), з метою зацікавлення читача.

Найчастотнішими стилістичними прийомами, зафіксованими нами, є

- паралельні конструкції (*When people are happy they smile; when they are sad or angry they frown or scowl; When a baby has had enough milk, he turns his head from side to side to reject his mother’s breast. When the young child has had enough to eat, he shakes his head from side to side to stop his parent’s attempt to spoon feed him and in this way he quickly learns to use the head shaking gesture to show disagreement or a negative attitude*)

- антитеза (*The person at the top end of the social or management scale can use his range of words to communicate his meaning, whereas the less educated or unskilled person will rely more on gestures than words to communicate*)

- гіпербола (**Thousands** of books and articles have been written about the staking out and guarding of territories by animals, birds, fish and primates, but only in recent years has it been discovered that man also has territories)

- градація (*Every country is a territory staked out by clearly defined boundaries and sometimes protected by armed guards. Within each country are usually smaller territories in the form of states and counties. Within these are even smaller territories called cities, within which are suburbs, containing many streets that, in themselves, represent a closed territory to those who live there. The inhabitants of each territory share an intangible allegiance to it and have been known to turn to savagery and killing in order to protect it. A territory is also an area or space that a person claims as his own, as if it were an extension of his body. Each person has his own personal territory which includes the area that exists around his possessions, such as his home which is bounded by fences, the inside of his motor vehicle, his own bedroom or personal chair and, as Dr*

Hall discovered, a defined air space around his body)

- метафора (*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*)

- епітет (*My observation and research into this **fascinating** gesture show that it is frequently used in superior/subordinate interaction and that it can be an isolated gesture which indicates a confident or **'know-it-all'** attitude*).

Використання стилістичних прийомів сприяє зацікавленості читача та експресивності вербального викладу інформації. Піктографічні ж та абстрактно-схематичні засоби унаочнюють та спрощують сприйняття 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. Поліmodalність 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. Batsevych, F.S. (2004). Osnovy komunikativnoyi linhvistyky. Kyiv: Akademiya.
2. Kolehayeva, I.M. (2012). Verbalizatsiya emotyvnoyi neverbalistyky v anghlomovnykh slovnykakh i tekstakh. In Visnyk Kyivskoho natsional'noho linhvistychnoho 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'ky 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'ky 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 27.03.2017 р.