

германских языков. – Самара: Издательство “Самарский университет”, 2005. – С.203–210. 20. Коцюба З.Г. Еволюція народних уявлень про долю і бога в українських та англійських пареміях. – <http://www.rusnauka.com/SND/Philologia>. 21. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. – М.: Наука, 1988. – 341 с.

УДК [811. 111.'37'38]''19''

І.М. Байбакова

Національний університет “Львівська політехніка”

ЗНАЧЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ У КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОДІЇ КУЛЬТУР

© Байбакова І.М., 2007

Розглядається роль невербального спілкування в контексті як вербальної, так і екстра-вербальної культурної комунікації. Визначено і проаналізовано такі параметри невербального спілкування, як пара-мова, кінезис, часова та просторова організація.

The role of nonverbal communication in the context of both verbal and extra-verbal cultural interaction is considered in the article. Such parameters of nonverbal communication as paralanguage, kinesics, spatial and time arrangements are being defined and analyzed.

Аналіз взаємодії культур посідає сьогодні чільне місце у контексті діалогу культур. Багато факторів як лінгвістичних, так і соціально-економічних піднесли вивчення комунікації між культурами різних країн на високий інтернаціональний рівень. Це такі фактори:

1. Зростання значення економічного розвитку країн тихоокеанської зони.
2. Вплив збільшеної імміграції на всі сфери життя певної країни.
3. Лінгвістичні студії у сфері прагматики (вплив соціального контексту на використання мови).
4. Важливість вивчення невербальних аспектів комунікації [1, с. 165–166].

Для того, щоб краще зрозуміти поняття “взаємодія культур”, нам потрібно також визначити термін “усвідомлення своєї культури”. Він включає такі три характеристики:

- усвідомлення своєї поведінки в контексті культури своєї країни;
- усвідомлення культурно-спрямованої поведінки інших людей;
- здатність виголошувати свої власні культурні погляди

У контексті невербального спілкування проведений аналіз показав, що передавання і отримання більшості інформації через комунікативні акти відбувається не лише вербальними ходами, але й через невербальну комунікацію. Ми передаємо повідомлення за допомогою рухів рук, очей, тіла, мовчання, дистанції та шляхом використання часу і простору. Деколи – це мовчазне, але надзвичайно комунікативне завершення вербального мовлення. Невербальна комунікація може також замінити мову. Складні особливості вербального мовлення є блідою тінню порівняно з витонченими нюансами невербального спілкування. Крім розмаїття та широкого спектра ілюстрування культурних відмінностей, невербальне спілкування дуже часто також вживається несвідомо. Ми постійно передаємо наші реальні почуття через “немовне мовлення”. Усім відомий вислів, що “дії говорять більше, ніж слова”, підтверджує цю думку. Термін “невербальне спілкування” належить до всіх форм невербальної комунікації, включаючи пара-мову, мову рухів та контекстуальну організацію, які застосовуються у людській взаємодії та комунікації. Як і мова,

форми невербального спілкування є частиною наукової системи, яка спрямована на взаємодію культур.

Дослідження у галузі невербального спілкування були зосереджені на питанні, чи типи невербальної поведінки, такі як вираз обличчя і рухів є універсальними чи специфічними стосовно різних культур. Багато вчених доходять висновку, що існують універсальні типи виразу обличчя, які символізують страх, щастя, подив, злість, смуток, рухи людського тіла, такі як жести, знаки, кивання головою і поклони, але правила виявлення цих емоцій відрізняються у різних культурах. Наприклад, уникання зорового контакту з незнайомими людьми в офіційному оточенні вважається нормальною поведінкою в Японії, але абсолютно неприйнятне в американському контексті.

Термін невербальне спілкування має бути зарезервованим для визначення таких типів поведінки і символів культури, що передають культурно специфічні поняття, які розуміють і поділяють інші люди в межах однієї культурної групи. Наприклад, рухи голови догори і вниз є фізичною поведінкою, вони можуть супроводжувати вербальний знак або замінити його.

Ці рухи тіла стають невербальним типом спілкування тоді, коли вони передають якесь культурне повідомлення, таке, як згода, незгода або ствердження.

Поведінку невербального спілкування можна поділити на три основні категорії: поведінка, що належить до використання мовних сигналів (пара-мова); поведінка, що демонструє індивідуальні рухи і дії (кінезис); та поведінка, яка впливає з контексту чи оточення. Термін пара-мова включає різні типи акустичних елементів, які супроводжують мову, так само, як і типи вокалізації, які замінюють чи доповнюють мовлення. Вокальні параметри пара-мови надають інформацію про емоційний стан доповідачів, їхню особистість і навіть їхні наміри. Певні паралінгвістичні риси настільки чітко з'єднані вербально, що вони виступають частиною лінгвістичної системи. Так відбувається з фонетичними та інтонаційними характеристиками в англійській мові. Ми знаємо, що у деяких мовах тон вживається фонематично; однак в англійській мові нетональний наголос, мова чи інтенсивність можуть використовуватися для зміни значення слова. Ми також знаємо, що інтонація в англійській мові може описувати різницю між питаннями, твердженнями і вигуками. Такі паралінгвістичні моделі відрізняються в різних мовах та є часто джерелом проблем у мовленні і розумінні повідомлення, з якими зустрічається доповідач, який не володіє мовними формами відповідної мови. Для тих, чия мова є тональною за природою, тенденція накладати свої паралінгвістичні риси на специфічні слова і склади англійської мови може призвести до проблем у вимові і труднощів у розумінні. Також через те, що голосові характеристики, такі, як наголос, висота звуку, гучність можуть передавати вплив, береги непорозуміння є досить широкими. Наприклад, багато спостерігачів роблять висновки, що араби часто зlostяться тоді, коли інші нації ні. Річ у тім, що моделі інтонації і наголосу арабської мови часто сприймаються на слух тими, хто звик до англійської мови, як жорсткі та агресивні. Поєднуючись з тенденцією стояти дуже близько до іншої людини, часто навіть торкаючись її, наміри арабського мовця можуть розцінювати як агресивні та навіть ворожі.

Невербальна поведінка включає не тільки акустичні елементи, але також рухи тіла, що супроводжують звукові елементи. Цей тип невербальної поведінки або рухи тіла передають великий спектр комунікативних кодів і символів, включаючи рухи всіх частин тіла, вирази обличчя, рухи очей, голови, жестів тощо. Ми можемо отримувати чи висилати повідомлення за допомогою рухів тіла, які можуть читатися по-різному у різних культурах. Наприклад, відомий знак ОК в англійській культурі означає "переможець" в культурі США, але сприймається як непристойний жест в Бразилії та інших країнах.

Варіації рухів тіла, представлені в різних культурах, разом з інтонацією (пара-мова), дистанцією між людьми у спілкуванні, одягом часто мають неправильну інтерпретацію у мовній аудиторії. Поведінка певних викладачів може так само передавати неочікувані повідомлення. Наприклад, жести, що ідентифікуються як потенційно образливі для Східної Азії, включають: торкання голови студента, обійми, передавання чогось через голову студента, вказування на щось ногою. Для арабів образливі жести залучають торкання студентки протилежної статі, обнімання студента/ки протилежної статі, показування підшви ноги, передавання комусь чогось (особливо

їжу) лівою рукою, повертання спиною до співдоповідача протягом розмови та підморгування. Для деяких націй, як ми вже говорили, знак “ОК” – це табу. Зрозуміло, що вчителі повинні бути дуже обережними стосовно мови рухів студентів. Якою є поза слухання у студентів? Студент з Близького Сходу може повернути голову і вухо до мовця; інші можуть заплющити очі і повернутися обличчям до того, хто говорить. Дивитися в очі один одному є обов’язковою умовою лише для американців і не є універсальним методом.

Відрізняються методи рахування, жести звертання людей один до одного. У США, люди, висловлюючи повагу і шанування, встають, але в інших країнах світу люди кланяються чи навіть сідають, наприклад, у Полінезії. Моделі мови рухів і жестів у США висловлюють загальну тенденцію неформальності. Класичні моделі шанування, такі як потиск руки, практикуються набагато рідше у США, ніж за кордоном. Цінності, норми поведінки та вірування чи особлива культура певної групи людей відображаються у моделях вербальних і невербальних кодів. У США, наприклад, акцент стоїть на неформальному неконтактному типі поведінки, вербальних формах спілкування, спрямованих на дієвість.

Як ми вже говорили, невербальний тип поведінки часто має велике впливове навантаження. Емоційний вихід при цьому є різним у різних країнах. Небажання демонструвати негативні емоції на людях може бути проілюстровано посмішкою на тлі жахливої трагедії. Більшість з нас чули про “азійську посмішку”, за допомогою якої можна приховати страх, поразку, занепокоєність, горе так само, як і можна відобразити радість і щастя. Через те, що багато культур відносять посмішку лише до вираження щасливих моментів життя, ті, що побачать “азійську посмішку” як ілюстрацію негативних емоцій, будуть шоковані. Побачити студента, що не склав екзамен, який сміється, є дуже неприємно для викладача. Викладач також повинен знати, що вираження смутку чи злості вважається “неввічливим” в Японії. Отже, дуже важливо зрозуміти специфічні культурні моделі і в який спосіб ці моделі співвідносяться з цінностями певної культури. Отже, ми повинні проаналізувати значення японського терміна “харагеі”, який означає “безслівне спілкування”. Воно відображає цінність спілкування без слів. Мовчання передає багато. Але як вчителі, ми змушуємо наших студентів говорити, для того, щоб спілкуватись. Мовчання сприймається загалом як неспілкування. Але ці моделі мовчання – не просто паузи, а специфічні акти комунікації. На противагу, вербальних підтверджень завжди шукають ті, хто походить з “усних” культур Близького Сходу, де слово людини є ознакою довіри і поваги.

Також існують фактори за межами індивіда, які впливають на взаємодію як безпосередньо, так і контекстуально. Три з цих факторів є просторова організація, часові рамки та моделі взаємодії. Стосовно механіки просторової орієнтації Е. Холл вказує декілька шляхів, коли використання і організація простору відрізняється в різних культурах:

- 1) зафіксовані характеристики – взаємодія індивіда із зафіксованими характеристиками, такими як будівлі, організація міста, оточення;
- 2) наполовину зафіксовані характеристики – взаємодія індивіда з елементами оточення, такими як організація інтер’єру і простору;
- 3) динаміка неформальних характеристик – поведінка, яка регулюється взаємодією і стосунками між людьми [4, р. 98].

Такий просторовий тип поведінки у різних країнах є різним. Люди у Північній Америці використовують простір щедро і вимірюють його зовнішніми кордонами. Вони переважно зацікавлені організацією цього виду діяльності і її межами. Можна знайти повсюди контрастні моделі побудови міст і будинків. Існують дві європейські моделі: у формі променистої зірки у Франції та Іспанії з містами, які починають забудову від центра, та модель решітки у Великобританії, де перехрестя проектується у найважливіших пунктах міста. Ці моделі контрастують з японською системою, яка ставить наголос на перехрестя, а не вулиці, відкидаючи концепцію центру.

Ми можемо дуже легко знайти приклади культурних моделей, які відрізняються, у плануванні будинків та інтер’єрів. Для контрасту можна сказати про будинки, оточені високими стінами у Південній Європі і на Близькому Сході, та відкриті сади і газони біля американських будинків. Перший тип просторової організації ізолює родину; американські домівки рекламують

фінансовий стан, потребу у просторі і зовнішній тип невтручання у приватне життя, що говорить: “Сюди не можна. Тут починається мій дім”.

З іншого боку, японський дім, в якому майже немає меблів, є багатофункціональним і також дає змогу мати персональний приватний простір, але не шляхом зовнішнього просторового оточення, а шляхом зафіксованого внутрішнього простору та рухомих перегородок. Американська модель простору взаємодії, а саме – чотири зони соціальних стосунків, складається з таких компонентів:

- 1) інтимна дистанція (0–18 футів);
- 2) персональна дистанція (1,5–4 фути);
- 3) соціальна дистанція (4–12 футів);
- 4) публічна дистанція (12–25 футів).

Нагадаємо, що американців вважають частиною неконтактної культури, незважаючи на усі поцілунки і плескання по плечах. Люди інших культур, особливо іспанці, часто вважають американців дуже холодними особами. З іншого боку, японці, яким не подобається манера цілуватися на людях і торкатися руками партнерів, вважають представників Північної Америки занадто демонстративними [2].

Говорячи про часовий тип поведінки і аналізуючи такі прислів'я та метафори, як “Час-гроші”, “Не марнуй час”, ми можемо побачити, що вони відображають ставлення до часу, як до товару, цілісної структури, чогось такого, що можна заробити, витратити чи змарнувати. Американці трактують час як монохромну категорію, в той час, коли весь інший світ оперує поняттям поліхромного часу. Тобто американці є дуже обов'язковими, але мають тенденцію виконувати лише одне завдання в певний час. Поліхромні культури відносяться до часу, більше як до точки, ніж до стрічки чи дороги, і ця точка є священною. Для американців, які гордяться своєю пунктуальністю і швидким ритмом життя, було несподіванкою, що японські годинники були більш пунктуальними, ніж їхні, що японський ритм життя є також швидшим, ніж американський.

Часові моделі арабської культури поділяють час на такі категорії: 1) часу як такого немає; 2) тепер; 3) назавжди. Разом із прихильністю до ритуальних форм привітання та гостинності, цей підхід до часу часто представляє проблеми для тих, хто проводить переговори у швидкому ритмі.

Часові стосунки у латинських типах культур були до пародійного використанням стереотипів. Їхні культурні моделі акцентують персональний контакт, клас і статус та обмін приємними корпоративними заходами. Моделі взаємодії як елементи невербального спілкування є одиницями поведінки; вони стосуються манери, змісту та мети спілкування. Фази спілкування включають шляхи привітання, початок розмови, черговість спілкування, кінець розмови та прощання. Наприклад, відомо, що американці з Північної Америки люблять у бізнесі відразу переходити до суті справи (“to get down to business”) і не марнувати час на попередні розмови. У східних культурах, в яких ролі і статус ділових людей чітко визначені, багато часу витрачається саме на попередні розмови [3].

Часові і просторові моделі певної групи людей також залежать від того, де вони реалізуються. Наприклад, у Сполучених Штатах, бізнес може обговорюватися у будь-якому місці, хіба що крім церкви.

Коли акт комунікації відбувся, партнери взаємодіють майже синхронно, що визначається як специфічна культура. Ця синхронія реалізується за допомогою мови, рухів тіла та контекстуальної поведінки. Як показав аналіз, для повного розуміння актів комунікації важливо оперувати усіма моделями як вербального, так і невербального спілкування у контексті широкої міжкультурної взаємодії.

1. Shenderuk O., *Cultural awareness // Іноземні мови в навчальних закладах.* – К.: Вид-во “Педагогічна преса”. – 2005. – №4. 2. Damen L. *Culture Learning: The Fifth Dimension in the Language Classroom.* Addison -Wesley Publishing Company. – California, 1986. 3. Connor U., Kaplan R. *Writing across languages: Analysis of L₂ Text.* Addison-Wesley Publishing Company. – California, 1986. 4. E. Hall. *Silent Language.* London Publishing House. – London, 1996.