

Пасічник І. Д.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ІМПЛІЦИТНОЇ ПОВЕДІНКИ КОМУНІКАТОРА

У статті проаналізовано специфіку явища невербальної комунікації як ключового моменту міжособистісної взаємодії. Розглянуто і проаналізовано основні характеристики та функції невербальної поведінки і підсумовано, що наявність стійких зв'язків між усіма елементами вербальної та невербальної поведінки забезпечують сильний вплив на усю сутність комунікації.

Ключові слова: невербальна поведінка, комунікація, комунікатор.

В статье проанализировано специфику явления невербальной коммуникации как ключевого момента межличностного взаимодействия. Рассмотрены и проанализированы основные характеристики и функции невербального поведения и подытожено, что наличие устойчивых связей между всеми элементами вербального и невербального поведения обеспечивают сильное влияние на всю сущность коммуникации.

Ключевые слова: невербальное поведение, коммуникация, коммуникатор.

The article analyzes the specific effects of nonverbal communication as a key moment of interpersonal interaction. Also, was reviewed and analyzed the main characteristics and functions of nonverbal behavior and was summarized that the presence of stable relations between all elements of verbal and nonverbal behavior provides a strong influence on the whole essence of communication.

Keywords: nonverbal behavior, communication, communicator.

Якщо способом вираження думок людини є мова, то способом вираження емоцій – є невербальна поведінка. Як пише В. А. Лабунська, “невербальна поведінка особи – це соціально і біологічно обумовлений спосіб організації засвоєних індивідом невербальних засобів спілкування, трансформованих в індивідуальну, конкретно чуттєву форму дій та вчинків” [1, с. 34]. Однією з найважливіших особливостей є те, що невербальна комунікація здійснюється через різні сенсорні системи, що забезпечує високий рівень інформативності та

адекватності повідомлення. Еволюційно-історична давність – є наступною характерною рисою НК. Деякі з теорій походження мови розглядають невербальну комунікацію як історично – давню основу виникнення сучасної мови. Біогенетичний закон Геккеля-Мюллера (онтогенез повторює філогенез) також виводить НК як первинну форму комунікативної діяльності людей. Мимовільність та підсвідомість НК викликана більш давнім еволюційним походженням, і ділянка, що відповідає за її продукування та інтерпретацію, має більш глибоке розташування в ділянці мозкового представництва. Незалежність невербальної комунікації від мовних бар'єрів пояснює зрозумілість та універсальність цього мовного коду [2, с. 156].

Невербальна поведінка особи в спілкуванні поліфункціональна. Цю тезу підтверджує те, що, по-перше, експериментальне дослідження співвідношення словесної та візуально-комунікативної інформації [3, с. 184] підтвердило той факт, що семантика візуального знака активно взаємодіє з семантикою мовлення. У ситуаціях, коли жест супроводжує слова неадекватного змісту, візуальний/аудіальний знак виступає як семіотичний об'єкт, значення якого як мінімум рівносильне значенню слова, а в низці випадків домінує над семантикою слова.

Зарубіжними дослідниками описано дев'ять способів співвідношення НК і мовлення [4, с. 87]. Невербальна поведінка:

- 1) виражає те саме, що і мовлення;
- 2) передає значення, що передаються мовленням;
- 3) виражає те, що суперечить мовленню (контрадикторна поведінка);
- 4) пов'язана з більш глобальними аспектами взаємодії, ніж це вербальне висловлювання;
- 5) акцентує ту чи іншу частину вербального повідомлення;
- 6) заповнює чи пояснює періоди мовчання, вказуючи на наміри того, хто говорить, продовжити свою репліку (пошук необхідного слова і т. д.);
- 7) зберігає контакт між партнерами і регулює словесний потік;
- 8) замінює окреме слово чи фразу;
- 9) дублює зміст вербального повідомлення.

По-друге, про цілісність невербальної поведінки особи та про взаємодію її основних структурних компонентів свідчать ті функції, які вона виконує в спілкуванні, зокрема в процесі міжособистісного сприйняття. У процесі спілкування невербальні компоненти здійснюють сильний вплив на всю сутність комунікації, зокрема на переконливість чи не переконливість повідомлення, щирість чи нещирість

висловлювань. В. Н. Куніцина, Н. В. Казарінова та В. М. Погольша виділяють такі функції невербальної поведінки:

1. Інформування про особистість комунікатора: надає інформація про темперамент людини, її емоційний стан у такій ситуації; її “Я” – образ і самооцінку; її особистісні властивості і якості, її комунікативну компетентність (те, як вона вступає в міжособистісний контакт, підтримує його і завершує), її соціальний статус та належності до визначеної групи чи субкультури.

2. Інформування про ставлення учасників комунікації один до одного: бажаний рівень спілкування (соціальна й емоційна близькість чи віддаленість); характер чи тип відносин (домінування – залежність, прихильність – ворожість); відображає динаміку взаємин (прагнення підтримувати розмову, припинити її, “з’ясувати стосунки” і т. д.).

3. Виокремлення інформації про ставлення учасників комунікації до самої ситуації, що дозволяє учасникам регулювати взаємодію. Вона також говорить про включеність у цю ситуацію (комфортність, спокій, інтерес) чи прагнення вийти з процесу (нервовість, нетерпіння).

Також важливо доповнити цей список функціями, що виявила В. Н. Лабунська. Серед них функція випереджувальної маніфестації психологічного змісту спілкування (стосовно мови), функція соціальної стратифікації та маскування “Я-особистості”, а також функція розрядки, полегшення, регулювання процесу збудження [1, с. 33]. Але не зважаючи на те, що поліфункціональність як характерна риса невербальної поведінки виявлена уже давно, вивчення комунікації почуттів чи ставлень з одночасним використанням двох або більше каналів усе ще перебуває в стадії розробки.

Природа поліфункціональності невербальної поведінки обумовлена багаторівневою системою засобів вираження, до яких входять кінетичні, тактильні та ольфакторні структури, які, своєю чергою, можуть бути розділені на підструктури та елементи. Усі функції невербальної поведінки, що ми навели вище, базуються на стійких зв’язках між кожним елементом всередині системи, а також і між системою вербальної комунікації.

Але в той же час слід зауважити, що комплекс суб’єктивних умов, які визначають успішність розпізнавання емоційного стану комунікатора, не є статичним. Він може змінюватися під впливом об’єктивних чинників: структури невербальної поведінки, модальності, інтенсивності. “Ця залежність розпізнавання поведінки від ряду особистих причин є конкретним випадком виявлення закономірності, котра ще раз підтверджує, що на сприйняття людини людиною впливає систе-

ма взаємин, що склалася між ними” [1, с. 100]. Розпізнавання емоцій – це складний процес, на який, як бачимо, впливають як особистісні, так і соціальні чинники, але очевидним є той факт, що здібність до психологічного прочитання невербального тексту та рівень розвитку цієї схильності формується саме в спілкуванні і багато в чому визначає рівень пристосованості індивіда до життя в соціумі.

Полісенсорна природа НК забезпечує можливість сприйняття людиною практично всіх видів інформації. Також важливо зазначити, що в процесі спілкування відбувається взаємодія усіх видів НК, які передаються різними сенсорними каналами, а також із власне мовною вербальною інформацією. Цим забезпечується висока надійність адекватного сприйняття і взаєморозуміння в процесі спілкування. Правдиве висловлювання характеризується гармонійною єдністю вербальних смислів і невербальних форм мовної поведінки. Нещирість проявляється не тільки в дисгармонії невербальних виражаючих патернів щодо слів, але і в суперечності елементів невербальної поведінки. Так, фальшива посмішка видає себе тим, що не гармує із холодним, а то і ворожим поглядом, щирість проявляється в гармонійній єдності жесту та голосу.

Так, Пол Екман систематизував усю сукупність невербальних проявів за п'ятьма категоріями. Перша категорія – емблеми. Сюди входять ті дії, зміст яких можна передати вербально за допомогою одного-двох слів. Емблеми зазвичай мають загальне для більшості людей значення і використовуються навмисно з метою передачі визначеного повідомлення (як, наприклад, підняті у формі букви V два пальці). Категорії емблеми є свідомо здійснюваними тілесними рухами, тому не будуть розглядатися у нашому дослідженні.

Друга категорія – ілюстратори, що звичайно безпосередньо акомпанують лінгвістичному повідомленню і виконують функцію піктограм, підвищуючи наочність вербального викладу.

Третя категорія – виразники афекту – містить у собі всю міміку. Вираз обличчя передає більший обсяг інформації про пережиті емоції, ніж тілесні рухи, хоча існують соціально засвоєні і засновані на культурних традиціях правила мімічного вираження емоцій. Повідомлення, які передаються за допомогою виразників афекту, привертають до себе набагато більше уваги, ніж повідомлення, для передачі яких залучаються інші засоби невербальної комунікації. Адресант часто використовує їх навмисно, а адресат нерідко сприймає на віру отриману в такий спосіб інформацію. У четверту категорію – регуляторів – входять такі форми поведінки, які регулюють хід розмови

між двома індивідами. Широко розповсюджений регулятор – кивки головою.

П'ята категорія – адаптери – включає такі форми невербальної поведінки, що є скороченими варіантами деяких дій, засвоєних ще в ранньому дитинстві. Виділяється три підвиди адаптерів: само-адаптери, альтер-адаптери і об'єкт-адаптери. Такий само-адаптер, як потирання рукою куточка ока, спочатку був рухом витирання сліз, але пізніше почав використовуватися для вираження почуття образи або ж суму. Само-адаптери часто мають форму доторків до голови або обличчя. Альтер-адаптери звичайно мають форму рухів рук у просторі, а не в контакті з тілом. Альтер-адаптери виникли на основі спроб керування міжособистісними контактами в ранньому дитинстві і являють собою скорочені варіанти тих форм поведінки, що використовувалися для захисту або від нападу, для відсторонення чого-небудь неприємного. Об'єкт-адаптери – це фрагменти форм поведінки, засвоєні для виконання таких завдань, як паління або машинопис.

У висновках хочемо зауважити, що наявність стійких зв'язків між усіма елементами вербальної та невербальної поведінки забезпечують сильний вплив на усю сутність комунікації, зокрема на переконливість повідомлення, щирість чи нещирість висловлювань. Правдиве висловлювання характеризується гармонійною єдністю вербальних смислів і невербальних форм мовної поведінки. Нещирість проявляється не тільки в дисгармонії невербальних виражаючих рухів стосовно слів, але і в суперечності елементів невербальної поведінки. Фіксація факту суперечностей дозволяє зафіксувати факти витоку інформації або помітити трансляцію суперечливих повідомлень. Причиною таких комунікативних промахів обманщика є саме емоційні стани, у яких перебуває комунікатор і які практично не піддаються контролю. Виявлення та класифікація емоцій стає одним із способів прочитання істинних інтенцій адресанта. Існує п'ять рівнів виявлення емоцій: суб'єктивний план вияву емоцій, вияв емоцій у поведінці, вияв емоцій в мовленні, вегетативний рівень вияву емоцій, вияв емоцій на біохімічному рівні. Найефективнішими у безпосередньому спілкуванні є використання другого, третього та четвертого рівнів вияву емоцій. Жоден із методів, будучи застосованим диференційовано, не дозволяє отримати об'єктивних даних, саме тому ми вкотре отримуємо підтвердження того, що для значного збільшення ефективності аналізу слід звертати увагу на ознаки виявлення емоцій на різних рівнях одночасно.

Література:

1. Лабунская В. Н. Невербальное поведение: структура и функции. – М., 2000.
2. Коноваленко М. Ю. Обман в нашей жизни.
<http://pilot.msu.edu/user/amcconne/social.html>
3. Петрова Е. А. Знаки общения. – М., 2007.
4. Никитин В. М. Психология телесного сознания. – М. : Алетина, 2004.
5. Екман П. Психология лжи. – СПб., 2001.