

## СЕКЦІЯ 6. ЛІНГВІСТИЧНІ ПАРАМЕТРИ ІНФОРМАЦІЇ ТА СОЦІУМУ

*Куц О. П., канд. філ. наук, доцент  
КВНЗ «Вінницька академія неперервної освіти»  
м. Вінниця*

### НЕСЛОВЕСНА ТЕХНІКА ЯК СКЛАДНИК ТЕОРЕТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ СПІЛКУВАННЯ

Безперечно, будь-яке спілкування, і зокрема, ділове, має певну мету. Для її досягнення потрібна неабияка вправність, знання «техніки» спілкування, тобто майстерне володіння низкою засобів (словесних і несловесних) і продуктивне використання їх у процесі спілкування.

Власне несловесна техніка, вміле й тактовне застосування її у повсякденні вкрай важливі для досягнення успіху у спілкуванні. Дослідники вважають, що несловесні реакції менш контролюються людською свідомістю і тому є надійнішими показниками нещирості, ніж слово. Ця «друга мова» постає більш правдивою і дієвою, ніж природна.

Звичайно, успіх спілкування залежить від тону, голосу, дикції, інтонації, темпу і ритму мовлення. Проте люди можуть обмінюватися різними типами інформації на різних рівнях. Відомо, що спілкування не вичерпується усними або письмовими повідомленнями. У цьому процесі важливу роль відіграють емоції, манери партнерів, жести. Психологами встановлено, що у процесі взаємодії людей від 60 до 80 % комунікацій здійснюється за рахунок невербальних засобів вираження і лише 20–40 % інформації передається за допомогою вербальних. Ці дані спонукають замислитись над значенням невербального спілкування для взаємопорозуміння людей, звернути особливу увагу на значення жестів і міміки людини, а також породжують бажання оволодіти мистецтвом тлумачення цієї особливої мови, якою ми всі розмовляємо, навіть не усвідомлюючи цього [4].

На думку психологів, вимовляючи що-небудь, людина, сама того не усвідомлюючи, робить певні рухи.

Якщо співрозмовник тягнеться до іншого, ловить погляд, робить скуті жести, то можна сказати, що він прилаштовується знизу до іншого.

Співрозмовник, який ходить по кімнаті, найімовірніше, ретельно обмірковує складну проблему, приймає важке рішення.

Якщо співрозмовник однією рукою спирається на одвірок чи стіну, а іншу тримає на стегні – значить він прагне очолювати. Про це ж говорить і така поза: обидві руки на стегнах, ноги злегка розставлені.

Співрозмовник, який сидить на стільці, недбало закинувши ногу на ногу, – вважає себе господарем становища. Той же, хто сидить на краєчку стільця, склавши руки на колінах, навпаки – схильний підкорятися.

Якщо людина намагається виглядати вищою за співрозмовника, споглядає на нього зверхньо, демонструє самовпевненість, – намагається бути покровителем.

Якщо співрозмовник піднімає плечі й опускає голову, виходить, він скривджений чи ображений, особливо, якщо при цьому він ще й починає щось креслити на листі паперу (різні геометричні фігури, стріли і под.).

Помітивши, що співрозмовник нахилився всім корпусом уперед, а руки при цьому поклав на коліна чи тримається ними за краї сидіння, негайно запропонуйте закінчити зустріч: саме цього прагне ваш співрозмовник [4].

«Пощипування перенісся» – знак глибокої зосередженості і напружених міркувань, при цьому людина зазвичай закриває очі.

Якщо ваш співрозмовник почухує підборіддя (зазвичай при цьому він ще і мрежиться), відповідно, приймає рішення.

Якщо ваш співрозмовник підпирає підборіддя долонею з витягнутим вказівним пальцем, значить, він ставиться до ваших пропозицій критично.

Коли людина говорить нещиро чи чує, як говорить неправду хтось інший, вона мимоволі намагається торкнутися рукою рота, ока або вуха. Той, хто, вимовивши що-небудь, прикриває

рукою рот (великий палець звичайно притиснутий до щоки, жест нерідко супроводжується удаваним покахикуванням), наймовірніше, говорить неправду. Аналогічним жестом у момент вашої мови співрозмовник виражає сумнів у вашій правдивості.

Про неправду можуть свідчити і легкі швидкі дотики до повік очей, носа чи ямочки під носом.

Потирання повік пов'язане також з бажанням уникнути погляду в очі співрозмовника, якому говорять неправду.

Про неправду чи, щонайменше, про прагнення щось приховати можуть свідчити потирання чола, скронь, підборіддя.

Почісування вуха може бути рівнозначне фразі: *Я не бажая цього чути*.

Мочку вуха смикають у стані хвилювання, розладу, а потягують її – якщо людині набридло слухати і вона хоче висловитися сама.

Якщо ваш співрозмовник на момент вашого висловлення збирає з костюма якісь непомітні ворсинки – він не схвалює ваші слова, хоча і не висловлює своєї незгоди вголос. Якщо протягом усієї бесіди він на словах погоджується з вами, але постійно збирає з одягу неіснуючі ворсинки – це ознака того, що насправді він не погоджується з вашою думкою [3].

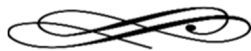
У стані радісного настрою зіниці стають у чотири рази більші, ніж звичайно. І, навпаки, в пригнобленому стані, при виникненні невдоволення, ненависті зіниці помітно звужуються. Якщо співрозмовник знає значення прийомів невербального спілкування і вміло спрямовує свій погляд, то вже реакцію своїх зіниць він напевно не зможе контролювати. Варто довіряти мимовільним жестам більше, ніж словам; погляду – більше, ніж жестам; реакції зіниць – більше, ніж напрямку погляду [2].

Отже, знання мови жестів, міміки і рухів дає змогу не лише краще розуміти співрозмовника, а й (що найважливіше) передбачити, яке враження справило на нього почуте ще до того, як він висловиться з цього приводу. Інакше кажучи, така безслівна мова може попередити вас про те, чи варто змінити свою поведінку, чи зробити щось інше, щоб досягти потрібного результату.

Ділове спілкування стає тим ефективнішим, чим краще в ньому пов'язуються всі засоби (і вербальні, й невербальні) із дотриманням ділового етикету.

### Список використаних джерел:

1. Курило О. Й., Ройзман І. І. Вербальні та невербальні аспекти культури спілкування. *Молодий вчений*. 2017. № 4.3. С. 114–117.
2. Мессинджер Ж. и К. Я вижу вас насквозь. Научитесь читать человека как книгу. Харьков. 2017. 512 с.
3. Пиз А. Язык телодвижений. С.-П.: Изд. дом Гутенберг. 2000. 186 с.
4. Степанов С. Язык внешности. М.: ЭКСМО. 2000. 416 с.



**Чередник Л. А., канд. філол. наук, доцент**  
**Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка,**  
**м. Полтава**

### ТЕКСТ ЯК ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЇ

Сучасні дослідники суголосні у тому, що текст є багатоаспектним явищем мовної та екстралінгвістичної дійсності і виконує різноманітні функції, а саме: він є засобом комунікації та способом зберігання і передачі інформації; водночас, виступаючи віддзеркаленням психічного життя індивіда, продуктом певної історичної епохи; формою існування культури і відображенням певних соціокультурних традицій. Усе це й обумовлює розмаїття підходів,