

Бойко О. Т.,

Львівський державний університет внутрішніх справ

НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ У СИСТЕМІ МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

У статті проаналізовані особливості невербальної міжкультурної комунікації як сукупності немовленнєвих комунікативних засобів – системи жестів, знаків, символів, кодів, які використовуються для передачі повідомлення з більшим ступенем точності, що відіграють важливу роль у смислового міжнаціональному порозумінні людей.

Ключові слова: невербальна міжкультурна комунікація, національні стилі міжкультурної комунікації, значенні смисли невербальної комунікації, національні стилі комунікації, міжкультурна жестикуляція.

В статті проаналізовані особливості невербальної міжкультурної комунікації як сукупності неречевих комунікативних засобів – системи жестів, знаків, символів, кодів використовується для передачі повідомлення з більшою ступенем точності, які грають важливу роль в смислового міжнаціонального розуміння людей.

Ключевые слова: невербальная межкультурная коммуникация, национальные стили межкультурной коммуникации, смысловые смыслы невербальной коммуникации, национальные стили коммуникации, межкультурная жестикуляция.

The article analyzes the features of nonverbal intercultural communication as set of nonverbal communication tools – system of gestures, signs, symbols, codes that are used to transmit messages with a high degree of accuracy, which play an important role in semantic inter-ethnic people understanding.

Keywords: nonverbal intercultural communication, national styles of intercultural communication, sense meanings of nonverbal communication, national styles of communication, intercultural gestures.

Актуальність. Національні стилі комунікативної невербальної поведінки не варто абсолютизувати, але потрібно враховувати у професійному спілкуванні, оскільки в ній виявляється обумовленість культурою. Мовні знаки, будучи довільними за своєю формою стосовно реалій, які вони позначають, завжди мотивовані культурою кожного народу. Кожен, хто володіє певною ідіоетнічною мовою, тобто семантикою мови, обов’язково оволодіває традиціями тієї культури, яку обслуговує ця мова. Невербальні компоненти – найважливіші складові правової комунікації, оскільки саме вони виступають важливими носіями значень (сміслів) повідомлень.

Ступінь освиченості проблеми. У цілому невербальне спілкування потрапило у поле зору науковців давно, однак праця із цієї тематики небагато. Найбільший внесок у дослідження теми зробили М. Андріанов, М. Коццоліно, А. Піз, Г. Попов та ін. Суттєвим у вітчизняній науці є внесок у дану проблематику Н. Ботвиної. На жаль, щонайменше приділено уваги особливостям невербальної міжкультурної комунікації, що функціонує у правовохоронній діяльності.

Мета. Описати невербальні засоби спілкування як елементи комунікації, які мають немовну (але знакову) природу і разом із засобами мовного коду слугують для створення, передавання і сприйняття повідомлень у міжкультурній комунікації.

Основний виклад. Американський антрополог Рей Бердвістелл, вивчаючи ступінь невербального спілкування між людьми, констатував, що середньостатистична людина говорить приблизно 10–11 хвилин щодня, а середнє речення триває усього 2,5 секунди. Вербальний компонент міжособистісного спілкування не перевищує 35 %, а 65 % інформації, яка передається у процесі спілкування, припадає на невербальні засоби. Учений також зазначив, що людина може відтворити і розпізнати приблизно 250 тисяч виразів обличчя [2, с. 17].

Атмосфера і зміст бесіди, а також вік, індивідуальні особливості співрозмовника, його вміння володіти собою, і ступінь володіння невербальними засобами взагалі впливають на правову міжкультурну комунікацію. Незнання відмінностей у стилі рукописання може зумовити багато грайливих і незручних ситуацій. Британці, австралійці, жителі Нової Зеландії, німці, американці звичайно потискають руки при зустрічі і при прощанні.

“Жести та поза співрозмовника ілюструють внутрішній стан людини. Їх не завжди можна трактувати однозначно. Тому не треба схрещувати руки, крутити великими пальцями один навколо одного, стискати кулаки, плескати в долоні на знак здивування, заламувати руки, стукати пальцем по голові, торкатися носа, вух, прикривати рукою рота під час говоріння та ін.” [1, с. 84].

“Особливо стриманими й обачними стосовно жестикуляції треба бути у спілкуванні з іноземцями. Дуже часто однакові рухи мають у різних мовних спільнотах неоднакове жестове втілення.

Наприклад, українці при лічбі загинають пальці, почавши з мізинця лівої руки, і здебільшого допомагають робити це вказівним пальцем правої. Французи, німці, угорці для рахунку розгинають стиснуті в кулак пальці, починаючи з великого пальця правої руки. Показуючи “один”, українці виставляють вказівний, а угорці – великий палець, подібно до того, як росіяни, коли чимось задоволені, супроводжують такий жест вигуком “*воі*”. Прощаючись, українці махають уперед-назад піднятою рукою з долонею, повернутою до того, хто відбуває. Італійці ж у таких випадках махають рукою з повернутою до себе долонею. У Греції помаху рукою на прощання розуміють як “забирайся до біса”. Потирання брови кінчиком пальця у нас не є усвідомлюваним знаком. В Японії він сприймається як знак обдурювання, шахрайства, і якщо наш бізнесмен мимоволі проведе пальцем по брові, його японський партнер може встати і без пояснень піти геть” [1, с. 84].

Коли людина говорить нещиро або чує, що хтось говорить неправду, вона мимоволі закриває рукою рота, очі, вуха” [1, с. 85].

Під час знайомства з представником арабських країн потрібно активно висловлювати прихильність і гостинність. Арабське вітання – ціла церемонія, що супроводжується запитаннями про здоров’я, стан справ. Ці запитання можуть повторюватися впродовж усієї бесіди. Не варто детально відповідати на них. Численні запитання,

побажання добра з різних причин, які супроводжуються частими зверненнями до Аллаха, – все це звичайна арабська форма ввічливості.

Чоловіки при зустрічі зазвичай обнімаються, легко поплескують один одного по плечах та спині. Однак пам'ятайте, що так вітаються лише араби, іноземцям цього робити не слід.

Не варто цікавитися у партнера здоров'ям дружини чи дітей, це може його образити.

Іноземець не може звертатися з проханням чи запитанням до жінки арабського походження: це вважається порушенням правил.

Під час ділової розмови не вимагайте відповіді “так” чи “ні”: арабський етикет забороняє бути категоричним. Прямолінійними для них є відповіді на зразок: “Якщо Аллах забажає...” [1, с. 91].

Увічливість арабів не можна сприймати як згоду із вашою точкою зору. Як і ухиляння від пропозиції не варто сприймати відмову від пропозиції. Болгарське “ні” виглядає як наша згода (кивання головою “так”), а болгарське “так” – як в нас “ні” (заперечення).

Більшість європейців потискає руки кілька разів упродовж дня. Зокрема, середньостатистичний француз потискає руки півгодини на день. Жителі Індії, азіати, араби утримують руку і після того, як рукостискання завершилось. Німці і французи енергійно струшують руку співбесідника один-два рази, англійці – три-п'ять разів, американці – п'ять-сім разів. Саме тому американці вважають німців холодними і відчуженими. Німців, навпаки, дивує звичка американців довго трясти руку співбесідника.

Щодо вітальних поцілунків, то скандинавці обмежуються одним поцілунком, французи – двома, а голландці, бельгійці і араби – трьома.

Жителі Австралії, Нової Зеландії і країн Північної Америки дуже соромляться, якщо при зустрічі їм доводиться цілуватися. Англійці уникають поцілунків, відступаючи назад.

Коли йдеться про міжнародне спілкування, то маленький, незначний жест, який для одного народу має одне значення, а для іншого – зовсім інше, може погіршити стосунки між співбесідниками, адже поведінкою ми висловлюємо повагу до культури представників інших народів.

Італійці під час спілкування постійно підносять руки до неба, захоплюють особистий простір іншої людини, хапають її за руки, кричать і зляться майже на все, що їх оточує. Для того щоб зупинити італійця, змусити його замовкнути, слід схопити його за руку і відпустити її.

Англійці і німці під час розмови дуже скуті, непорушно вислуховують співбесідника, майже не жестикулюють, тому вони усіяко уникають спілкування з італійцями і французами.

Французи, спілкуючись, активно жестикулюють кистями і передпліччями.

Японія – це країна, де рукостискання, поцілунки й обійми не набули поширення. У Японії фізичний контакт вважається неввічливим і навіть образливим. Під час першої зустрічі японці кланяються співбесідникам. Людина, яка має найвищий статус, лише трохи схиляє голову. Той, чий статус найнижчий, кланяється значно нижче. На першій же зустрічі японці обмінюються візитівками, тому одразу розуміють статус один одного і можуть визначити глибину поклону. У Японії слід уважно стежити за станом взуття. Воно повинно бути новим і бездоганно чистим. Щоразу, коли японець кланяється співрозмовникові, він звертає увагу на його взуття.

Японська манера слухати співбесідника – це безкінечні міради кивків, посмішок, увічливих звуків, еквівалентів яких в інших мовах немає. Роль цих сигналів – підбадьорити співрозмовника продовжувати розмову, проте жителі інших країн помилково сприймають це за вияв згоди. Навіть якщо японець не погоджується зі сказаним, він усе одно кивне для того, щоб співрозмовник продовжував.

Висновки. Отже, кожна особа може висловлювати свої думки будь-яким доступним їй способом, у тому числі невербальними комунікативними засобами, якщо це не вступає у суперечність з інтересами суспільства, а також правами і свободами інших людей.

Література:

1. Калашник Г. М. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету : навч. посібник / Г. М. Калашник. – К. : Знання, 2007. – 143 с.
2. Пиз А. Язык телодвижений. Расширенная версия / Аллан Пиз, Барбара Пиз; [пер. с англ. Т. Новиковой]. – М. : Эксмо, 2009. – 464 с.