

**Н.А. Тарабріна**

викладач

(Житомирський державний університет  
імені Івана Франка)

### **Проксемний фактор як невербальна складова комунікативного процесу**

Мовне спілкування не відбувається ізольовано від навколишнього середовища, а завжди перебуває під впливом факторів, що мають значення для змісту самої комунікації та впливають її результат. Успішність взаємодії комунікантів безпосередньо зв'язана з володінням правилами використання як мови, так і невербальних факторів спілкування. До невербальних складових комунікативного процесу відноситься і проксемний фактор, вивчення впливу якого на комунікантів у процесі комунікації та на зміст повідомлення, представленого вербально, є досить перспективним.

Серед невербальних компонентів комунікації, що досліджуються останнім часом, особлива увага надається вивченню значення простору в процесі комунікації. Простір – необхідний компонент поля сприйняття людини, спосіб розрізнення предметів; це „сприйняття почуттєвих вражень, що співіснують у полі сприйняття людини” [3: 82].

Щоб встановити або підтримати контакт з людиною, потрібно не лише дивитися їй в очі, а й триматись на певній відстані від неї. Відомий антрополог Едвард Холл був першим вченим, який звернувся до просторових потреб людини. На початку 60-х років ХХ століття він ввів навіть спеціальний термін для цього напрямку досліджень - „проксеміка” [5: 223]. **Проксеміка** - це наука про комунікативний простір, про те, як людина сприймає та використовує цей простір, а також про те, як цей простір впливає на вербальну та невербальну поведінку людини [1].

В процесі комунікації використання особистого простору людини, надає нові можливості скласти уяву про функціональну систему комунікації. В лінгвістиці існують декілька теорій щодо використання особистого простору та його вплив на процес спілкування. Одна з таких теорій - „Теорія очікування небезпеки” (Expectancy Violations Theory), автором якої є Дж.

Бургун та Дж. Хейк, має справу зі збільшенням та скороченням дистанції між комунікантами в процесі міжособистісної інтеракції. Ця теорія припускає, що різні культури та контексти передбачають альтернативні очікування щодо інтеракції [6].

Розрізняють чотири територіальні зони при спілкуванні. Перша зона - *інтимна* (15-46 см). Це саме та зона, яку людина найбільше оберігає. У ній можуть розміщуватись, окрім суб'єкта, лише найближчі йому люди, тобто ті, з ким у нього тісний емоційний контакт. Друга зона - *особиста* (46-120 см). Це відстань, на якій люди, звичайно, розміщуються на прийомах, вечорах, під час дружніх зустрічей. Третя зона - *соціальна* (120-360 см). Таку відстань людина намагається зберегти в міжособистісному спілкуванні з малознайомими людьми, зокрема на роботі. Нарешті, четверта зона - *громадська* (понад 360 см). Це відстань, на якій бажано триматися керівникові, промовцю [4].

Проксемна поведінка людини повинна відповідати особливим правилам, які можна поділити на універсальні та культурно-специфічні. До універсальних правил проксемної поведінки відносяться:

а) вербальна чи невербальна заява людини про претензію на свою територію, тобто на особистий простір, який вона готова охороняти та захищати;

б) загальні закони просторової організації середовища та правил вибору каналу комунікації.

Серед культурно-специфічних правил проксемної поведінки виділяються:

а) правила вибору місця та відстані для бесіди, наприклад, правила, яких людина дотримується при виборі відстані в залежності від статі та віку співбесідника, ступеня знайомства;

б) правила просторового взаємного положення тіл у продовж спілкування;

в) правила, що приписують окремі комунікативні ваги різним просторовим параметрам. Це правила, що фіксують культурно-специфічні закономірності у співвідношеннях між статями учасників ситуації спілкування та типом комунікативної відстані між ними; правила, що визначають культурну цінність та функціональну значимість того чи іншого різновиду проксемної поведінки [2].

Таким чином, якщо використання територіального простору відповідає вище названим правилам, спілкування може набути найефективнішого

результату. Це відбувається, коли ми здатні добровільно впустити людину у свій особистий простір, коли ми довіряємо цій людині.

При не дотримуванні правил проксемної поведінки та при своєвільному порушенні особистого простору співрозмовника, спілкування переходить у негативне русло. Відомо, що той, хто переходить нашу межу безпеки, керуючись тільки своїм бажанням, збуджує в нас дуже сильні негативні почуття, іноді до огиди. Чим сильніше нам заважає чиєсь наближення, тим більше в нашій крові вироблюється гормонів боротьби, тому що ми несвідомо переключаємося на самозахист. Природа запрограмувала нас так, що гормони стресу допомагають організму або подолати зовнішню небезпеку, або втекти від неї. Коли ми внутрішньо знаходимось у стані боротьби або втечі (коли хтось занадто наблизився до нас), та ми не можемо ні боротися, ні втікати, в нашому організмі накопичуються ці гормони, які, якщо вони не використовуються за призначенням, стають для тіла людини „отрутою”. Тому людина, що порушує наш особистий простір, може заподіяти нам не тільки „психологічну”, але і фізичну шкоду. Крім того вважається, що той, хто не поважає особистого простору іншої людини, тим самим не поважає її як особистість.

При описі психічного стану комунікантів у конфліктній ситуації використовуються такі слова як *anger, rage, aggression*. В такі моменти саме почуття злості, люті та агресії керують поведінкою комунікантів, тому вони використовують весь арсенал можливих у даній ситуації вербальних і невербальних засобів для досягнення своєї мети.

У ситуаціях, коли співрозмовники з'ясовують відносини, ми спостерігаємо скорочення дистанції зі сторони того з комунікантів, хто претендує на моральну перемогу.

У словесному змаганні комуніканти використовують переважно такі засоби мовленнєвого впливу, як переконання, доказ. Незважаючи на протилежні погляди, усвідомлена мета спілкування залишається незмінною – з'ясування істини. Для ще більшого ефекту комунікант використовує скорочення дистанції як підтвердження своїм словам та як засіб впливу на співрозмовника.

Отже, досягнення поставленої комунікативної мети залежить не тільки від володіння мовою, а також від правильного використання засобів невербальної комунікації, зокрема проксемного фактору. Тільки вміле володіння проксемним фактором сприяє взаєморозумінню та дає можливість

керувати комунікативним процесом для досягнення поставленої комунікативної мети.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ**

1. Костюк Г. С. Психологія. – К.: Радянська школа. – 1990. – 254с.
2. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика и её соотношение с вербальной. – Автореферат дисс. док. филол. наук. – Москва, 2007.
3. Макешина Л. А. Время культуры \\\ Культурология : XX век. Словарь: в 2-х т. – СПб: Университетская книга, 2008. – Т. 1.
4. Чмут Т. К., Чайка Г. Л.: Етика ділового спілкування: Навчальний посібник – К.: Вікар, 2002. - 243 с.
5. Юссерел М. Социолінгвістика. – К.: Вища школа, 2009. – 250с.
6. Burgoon J. K., Hake J. L. Nonverbal Expectancy Violations: Model Elaboration and Application To Immediacy Behaviors // Communication Monographs. – 2006.