

ВЕРБАЛЬНА І НЕВЕРБАЛЬНА ВЗАЄМОДІЯ У КОНФЛІКТОГЕННИХ ДІАЛОГІЧНИХ ЄДНОСТЯХ

У статті окреслено характерні риси невербальної поведінки комунікантів у конфліктних ситуаціях. Розглянуто правила залучення до процесу спілкування невербальних чинників, які сприяють досягненню поставленої комунікативної мети.

Комунікація – процес взаємодії двох і більше мовних особистостей з метою передачі/отримання/ обміну інформацією, для здійснення на співрозмовника певного впливу, необхідного для здійснення спільної діяльності [1: 172]. Сучасна лінгвістична наука базується на антропоцентричному і системному підході, в межах якого процес комунікативної взаємодії досліджується і на вербальному, і на невербальному рівнях. Саме це зумовлює актуальність даного дослідження, присвяченого аналізу невербальної поведінки комунікантів. Врахування невербального компонента комунікації у лінгвістичних дослідженнях сприяє вивченню семантичного наповнення цих швидкоплинних комунікативних засобів, що складно виконати у реальному процесі спілкування.

Конфліктна взаємодія полягає у протидії комунікантів і супроводжується негативними емоціями, спробами принизити гідність партнера по комунікації і підкреслити вищість власного комунікативного статусу. Саме при такій взаємодії її учасникам властиво активно використовувати різні форми кінетичної поведінки (жести, міміку, пози, рухи тіла). Тому об'єктом нашого дослідження є невербальна поведінка учасників конфліктної взаємодії.

М.А.К. Холідей визначив три метафункції комунікації: ідейну, міжособистісну і текстуальну. Погоджуючись з Р. Ояма [2], ми вважаємо мову не єдиною, а однією з багатьох семіотичних систем, які об'єднують поняття спілкування. Віденський філософ і соціолог Отто фон Нойрат заснував систему візуальних образів, у межах якої модифіковані і спрощені візуальні образи використовуються для донесення інформації до широкої громадськості. Автор вважав таку систему загальнодоступним і зрозумілим засобом спілкування і протиставляв її незрозумілій системі вербального спілкування, структура і словниковий склад якої не є узгодженою, логічною моделлю об'єктів і зв'язків фізичного світу [цит. за 2: 27].

Отже, застосувавши метафункції комунікації до аналізу візуальних образів як засобу комунікації, опишемо метафункції системи візуальних образів:

1. Ідейна метафункція – здатність семіотичних систем представляти об'єкти і зв'язки між ними поза межами даної системи, у семіотичній системі культури.
2. Міжособистісна метафункція – здатність семіотичної системи відображати стосунки виробника знака зі споживачем цього знака, тобто, відображати соціальні стосунки між виробником знака, його споживачем і представленим об'єктом.
3. Текстуальна метафункція – здатність семіотичної системи утворювати різноманітні тексти, в яких її знаки реалізовувались би у різних текстуальних значеннях.

Р. Ояма, однак, дійшов висновку про те, що структура і сприйняття візуальних зображень є культурно зумовленими явищами, і їх вивчення вимагає міжкультурних досліджень [2: 33]. Серед категорій, завдяки яким здійснюється взаємодія адресанта і адресата візуального образу, автор виокремлює **контакт**, **соціальну дистанцію** і **домінантність**. Контакт реалізується або через **вимогу** (у випадку зорового контакту з адресатом/глядачем), або через **пропозицію** (коли адресант не має прямого зорового контакту з адресатом/глядачем). При цьому поведінка за першою схемою сприймається як активна, іноді навіть агресивна; а за другою – як пасивна.

Дистанція між комунікантами також є певним відбитком стосунків між ними. Е.Холл розрізняє такі види дистанцій: **інтимна**, **особистісна**, **соціальна**, **публічна** і **далека (impersonal)** [2: 24].

Категорія домінантності представлена **домінантністю адресанта**, **домінантністю адресата** і **рівністю**. За Г.С. Крейдліном, такі стосунки здатні передавати **пози**, **погляди** і **жести** [3].

Розглянемо, як впливають категорії контакту, соціальної дистанції і домінантності на розвиток конфліктної ситуації:

Barr froze and gawked at the man. He was thin and ...walked carefully on the towels without looking at Barr. "Sit over there," he said, pointing at a chair. "Don't step on the towels." Barr avoided the towels and took his seat. Mattiece turned his back and faced the windows. ... "What do you want?" he asked quietly to the windows.

"The President sent me."

"He did not. Fletcher Coal sent you. I doubt if the President knows you're here. ... Don't play games with me. What do you want?"

"Have you read the pelican brief?" Barr asked.

Mattiece still hadn't moved an inch. ... "Does Mr. Coal believe it to be true?"

"I don't know. He's very concerned about it. That's why I'm here, Mr. Mattiece. We have to know."

"What if it's true?"

"Then we have problems."

Mattiece finally moved. He shifted his weight to the right leg, and folded his arms across his narrow chest. But his eyes never moved. ...

"Do you know what I think?" he said quietly.

"What?"

"I think that Coal is the problem. He gave the brief to too many people. He handed it to the CIA. He allowed you to see it. This really disturbs me."

...Mattiece turned slowly and looked at Barr. The eyes were dark and red. ...

"You clowns in Washington are to blame for this," he said, somewhat louder.

Barr could not look at him. ...

Behind Barr, a door opened without a sound. Larry, in his socks and avoiding the towels, eased forward two steps and stopped. ...Larry inched forward with a rope, and Barr did not hear or feel anything until it was too late (J.Grisham).

У наведеному прикладі ситуація агресії створюються, в основному, не через використання вербальних ресурсів, а завдяки опису візуальної взаємодії комунікантів. Репліки обох комунікантів не містять ознак діалогово-конфлікту: незакінчених речень, емоційно забарвленої лексики, прагматично транспонованих типів речень. Натомість їх візуальна взаємодія поступово набуває ознак конфліктності. Остання сягає свого апогею у фінальній сцені фрагменту, вбивстві одного з комунікантів. На початку розмови Матіс підкреслює вищість власного комунікативного статусу не стільки вербально (вживаючи непом'якшений директив), скільки через знакові семіотичні акти. Його погляд спрямований на вид за вікном, а не на співрозмовника (*faced the windows*). Уникання прямого зорового контакту характеризує поведінку Матіса як пасивну, відсторонену. Це враження підсилюється і його позою (спиною до співрозмовника), що є ознакою уникання контакту. Поступово застигла зневага Матіса (*still hadn't moved an inch*) змінюється на нетерплячість, відкрите невдоволення (*he shifted his weight to the right leg, and folded his arms across his narrow chest*). Зорового контакту, однак, він і досі уникає (*but his eyes never moved*). Кульмінація у наведеному уривку починається саме зі встановлення Матісом зорового контакту зі співрозмовником (*Mattiece turned slowly and looked at Barr*), що за даного контекстного оточення можна розцінювати як прояв агресії. І сам погляд, нарешті спрямований на співрозмовника, і втомлені очі Матіса (*dark and red*) створюють у читача (як і у адресата даного семіотичного акту) передчуття драматичної розв'язки. Воно підсилюється і вербально вираженою образою наприкінці уривка (*you clowns in Washington are to blame for this*). За М.Ю. Федосюк, інтенцією мовленнєвого акту образи є приниження гідності адресата і виявлення ворожого ставлення до нього [цит. за 4: 91]. Адресант мовленнєвого акту образи наносить супернику моральну шкоду, погіршуючи при цьому емоційний стан адресата. В аналізованому прикладі актом образи користується мовець з більш високим комунікативним статусом, і це ще раз підкреслює його авторитарну лінію поведінки. Образу і загострення ситуації відчуває, безсумнівно, і адресат (Бар), не витримуючи погляду Матіса (*Barr couldn't look at him*). Розв'язка у даному епізоді справді драматична, як і передбачав читач: один з комунікантів гине.

У наступному прикладі почуття і ставлення до співрозмовників передається лише через проксемну поведінку комунікантів:

There was a knock at the door. It was Kraufthammer. "Voyles wants to see you," he said to Feldman.

"Bring him in here."

Gray stood quickly and Darby walked to the window. ...

Voyles entered with K.O. Lewis. "Can we sit?" he asked in general.

They sat around the table – Voyles, Lewis, Feldman, Keen, Grantham and Kraufthammer. Darby stood by the window (J. Grisham).

Природна реакція Грея Грентама на початку розмови (*stood quickly*) цілком зрозуміла: до кабінету зайшов директор ФБР. А знайома Грея, Дарбі, відійшла при цьому до вікна. Збільшення дистанції між комунікантами, ініційоване Дарбі, свідчить про її неприязнь і недовіру до (потенційного) співрозмовника, небажання впустити його у свій особистий простір. Таке ставлення підтверджується і наприкінці уривку: Дарбі, на відміну від інших присутніх, не приймає запрошення сісти за стіл, натомість зберігаючи значну дистанцію.

З іншого боку, у ситуаціях, коли конфліктність набуває експліцитно виражених форм, спостерігається скорочення дистанції з ініціативи того з комунікантів, хто претендує на моральну перемогу [5: 63]:

Coal ... picked up a thick memo from the desk. He held it and spoke to Voyles, much like a professor lecturing to his class.

"This is the short list of potential nominees to the Supreme Court. ... It was prepared by Justice. ... This must be kept confidential."

Voyles suddenly turned and glared at Coal. "You're an idiot, Coal! We've done this before, and I can assure you when we start checking on these people the cat's out of the bag. You want a thorough background investigation, and yet you expect everyone contacted to keep quiet. It doesn't work that way, son."

Coal stepped closer to Voyles. His eyes were glowing. "You bust your ass to make sure these names are kept out of the papers ..."

Voyles was on his feet, pointing at Coal. "Listen, ass-hole, you want them checked out, you do it yourself. Don't start giving me a bunch of boy scout orders."

Lewis stood between them, and the President stood behind his desk ... Coal placed his memo on the desk and retreated a few steps, looking away. ...

Voyles returned to his seat while staring at Coal (J.Grisham).

У наведеній конфліктній ситуації комуніканти керуються почуттями злості, люті, агресії, тому використовують весь арсенал вербальних і невербальних засобів для досягнення своєї мети. Серед вербальних маркерів агресії слід вказати на численні директиви, надмірну кількість оцінної лексики, вульгаризмів і табу. Серед невербальних складових конфліктної взаємодії – скорочення дистанції як додатковий спосіб психологічного

впливу на співрозмовника, порушуючи кордони його особистого простору. Після залагодження конфлікту (третьою особою) дистанція між комунікантами знову збільшується, знімаючи психологічне напруження.

Однак невербальним повідомленням властиво не лише посилювати і акцентувати вербальне повідомлення (за М. Кнаппом, [цит. за 5: 62]), але і:

- підтверджувати і повторювати зміст вербального повідомлення;
- заперечувати або заплутувати зміст вербального повідомлення;
- контролювати поведінку партнера і регулювати процес взаємодії.

Як показало дослідження, конфронтативне спілкування, надзвичайна різноманітність форм вираження якого потребує подальшого детального аналізу, є важливим і цікавим аспектом комунікативної лінгвістики. Вміле володіння правилами використання мовних ресурсів і невербальними моделями комунікативної поведінки дає комуніканту можливість досягти поставленої комунікативної мети.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Красных В.В. (2001). Основы психолінгвістики и теории коммуникации. Курс лекцій. – М.: ИТДГК "Гнозис". – 269 с.
2. Oyama R. (2000). Visual Communication across Cultures // Intercultural Communication. – Issue 3. – P. 21-34.
3. Крейдлин Г.Е. (2002). Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык. – М.: Новое литературное обозрение. – 592 с.
4. Дерпак О.В. (2002). Конфліктогенні мовленнєві акти: комунікативно-прагматична характеристика // Вісник Київського лінгвістичного університету. Серія Філологія. – Т.5. – №1. – С. 87-94.
5. Віротченко С.А. (2003). Вплив проксемної поведінки на досягнення комунікативної мети в конфліктних ситуаціях // Вісник Харківського національного університету. – №586. – С. 61-64.

Матеріал надійшов до редакції 1.04.2004 р.

Рудик І.Н. Вербальное и невербальное взаимодействие в конфликтогенных диалогических единствах.

В статье намечены характерные черты невербального поведения коммуникантов в конфликтных ситуациях. Рассмотрены правила использования в процессе общения невербальных факторов, которые способствуют достижению поставленной коммуникативной цели.

Rudyk I.M. Verbal and Non-Verbal Interaction in Argumentative Sequences.

The paper deals with basic characteristics of non-verbal human behaviour in arguments. It examines the rules of using non-verbal patterns in communication to ensure the interactant's success in reaching his communicative goal.