

УДК 811.133.1'221.2

Ю.О. Герасимчук,
викладач

(Житомирський державний університет імені Івана Франка)

НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ КАТЕГОРІЇ ЗГОДИ/НЕЗГОДИ У ФРАНЦУЗЬКОМУ МОВЛЕННІ

У статті пропонується дослідження категорії згоди/незгоди з позиції невербальної комунікації. Проаналізовано невербальні компоненти франкомовного дискурсу зі значенням згоди/незгоди та класифіковано їх види. Невербальні канали зв'язку представлені кінетичними, мімічними, проксемічними та іншими засобами, які у міжкультурному спілкуванні можуть переймати головні комунікативні функції.

Категорія згоди/незгоди відображає концептуальне світосприйняття людиною реальної дійсності, є одним із найуживаніших засобів комунікації і реалізації мовленнєвих одиниць мови. Дана категорія може передаватися як за допомогою вербальних дій, так і невербально (жести, міміка, постава тіла тощо). У процесі спілкування позамовні засоби відіграють важливу роль. Однак саме невербальні ствердження та заперечення можуть переймати головні комунікативні функції. Це зумовлено тим, що вербалізації підлягає не вся інформація. Особливо важливою є розробка цієї тематики в межах міжкультурного спілкування з метою уникнення комунікативних невдач [1: 55].

Невербальні засоби комунікації є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців (І.Н. Горелов, А.Й. Паславська, І.І. Серякова, О.А. Янова та ін.). Незважаючи на велику кількість праць у цьому напрямку, така складна і водночас загальноживана комунікативна одиниця як висловлювання зі значенням згоди/незгоди в супроводі невербальних засобів комунікації потребує досконалішого вивчення, зокрема у французькій мові, що і обумовлює **актуальність** даного дослідження.

Метою даної статті є дослідження невербальних компонентів, через які реалізується категорія згоди/незгоди.

Поставлена мета передбачає вирішення таких **завдань**: 1) виокремити невербальні компоненти зі значенням згоди/незгоди у французькому мовленні; 2) класифікувати види невербальних компонентів зі значенням згоди/незгоди.

Матеріалом дослідження слугували тексти художніх творів французьких письменників другої половини ХХ століття.

Найважливішою особливістю невербальної комунікації є те, що вона здійснюється за допомогою різних сенсорних систем: зору, слуху, шкірно-тактильного почуття, смаку, нюху. На основі полісенсорної природи невербальної комунікації виділяють різні її види.

Кінесика (грец. kinesis – "рух") – різновид невербальної комунікації, яка використовує оптико-кінетичну систему знаків, що містить жести, міміку, пантоміміку, тобто ця система представлена властивостями загальної моторики різних частин тіла (рух – жестикуляція, обличчя – міміка, поз тіла – пантоміміка) [1: 81].

Жестами користуються для надання своїй позиції в конфлікті більш категоричного характеру, задля припинення домагань. Інвективний характер ведення конфлікту виражається словесно і доповнюється різким рухом руки. Наприклад, категоричний рух рукою на рівні грудей є найпростішим способом несловесної незгоди. Подібно трактуються помаху руки з піднятим догори вказівним пальцем із сторони в сторону. Удар кулаком по столі слід сприймати як погрозу або категоричну незгоду. Наприклад:

Enfin, au bout d'une heure, apparut un autre lieutenant accompagne d'un soldat.

"Nous sommes desolés, dit-il; nous avons telephone a la division, la nuit derniere; il veulent vous voir avant de vous laisser chasser. Cela ne sera pas long."

Nicky donna un coup de poing sur la table. Il etait fache (Thayer, 193).

Необхідно наголосити, що невербальні компоненти комунікації можуть бути універсальними, тобто притаманними носіям будь-якої мови, незалежно від раси чи культури, або ж етноспецифічними, коли невербальна поведінка в одній і тій же комунікативній ситуації є різною у представників різних націй. Окремий жест може мати певну інтерпретацію в однієї нації і зовсім інакше трактуватися іншою.

Засоби міміки (грец. mimikos – "наслідувальний") – рухи вуст, носа, брів та чола – також безпосередньо впливають на перебіг комунікації. Вони можуть її як стимулювати, так і сигналізувати про небажання співрозмовника брати участь у розмові. Отто Есперсен вважав, що індоєвропейське заперечення за походженням було примітивним вигуком відрази, який супроводжувався відповідною мімікою, скороченням м'язів носа: нім. *die Nase rumpfen*, данськ. *rynke thå naesen*, франц. *froncer les narines*. На думку вченого, це пояснює той факт, що заперечення, які починаються на носові (n, m)

зустрічаються в багатьох мовах за межами індоєвропейської сім'ї. Можна, звичайно, сперечатися про об'єктивність "носової" теорії походження заперечення, незгоди, але, поза всяким сумнівом, залишається той факт, що за допомогою відповідної міміки можна передати незгоду, нерозуміння, протест (*froncer les sourcils, lever les sourcils, plisser le front*) [2: 59]:

Simon rentra dans sa chambre, s'assit au bord du lit, mit une main sur son front.

– *Pas ce soir, Simon, dit-elle fronçant les sourcils, je suis lasse* (Sagan, 96).

У наведеному фрагменті вербальну незгоду героїні з діями її партнера підсилює концепт *froncer les sourcils*, що і дає змогу розглядати його як невербальний знак незгоди.

Кінема брів виступає яскравим виразником значення несприйняття стимулу як негативного інтенційного стану мовця, характерного конфліктним ситуаціям. Рух брів на позначення незгоди, відмови є початковою стадією подальшого конфлікту [3: 49].

Міміка і жест іноді грають роль репліки в діалозі, замінюючи словесне вираження. Часто мімічна репліка дає відповідь раніше, ніж мовленнєва; один із співрозмовників лише збирається говорити, а інший, враховуючи його міміку і поклик до репліки, задовольняється цією мімічною реплікою, промовляє щось на зразок: "Non, non, attendez, vous vous trompez." Досить часто міміка і жестикуляційна репліка зовсім не потребує мовленнєвого доповнення.

Міміка і жести не є чимось стороннім, випадковим у розмові, навпаки, – такими, що зрослися з нею; навіть при діалозі по телефону, коли немає зорового сприйняття співрозмовника, міміка й жести часто здійснюються [4: 27]:

– *Cherie, j'ai arrange toutes nos affaires.*

– *Tres bien, acquiesca Françoise d'un signe de tete* (Sagan, 37).

У телефонній розмові, проілюстрованій у даному прикладі, присутній кивок головою. Даний невербальний компонент набуває позитивного значення і трактується нами як згода зі словами співрозмовника.

Не менш значимим невербальним елементом є **візуальний контакт**. Візуальний контакт рідко свідомо контролюється, але безперечно належить до важливих компонентів комунікації, принаймні в межах європейської "культури погляду". Елементарним способом відмови від участі в розмові є свідоме відвертання очей (*detourner les yeux*), яке демонструє, що будь-які інтерактивні дії є небажаними. Широко розкриті очі також можуть бути сигналом незгоди.

Беззаперечною ознакою того, що співрозмовник погоджується з думкою партнера є те, що зіниці першого розширилися (при цьому сонце не сховалося за хмари, і партнери по комунікації не зайшли в темне приміщення):

– *Alors, dit le marechal, je peux vous accueillir.*

– *Oh, merci, soupira Tito et les prunelles de ses yeux sont devenues extremement large* (Thayer, 79).

Фізичні зміни, що сталися з героєм наведеного прикладу, передають значення цілковитої згоди з пропозицією маршала.

З іншого боку, якщо ставлення людини до ситуації негативне або вона категорично з чимось незгодна, то зіниці скорочуються. Звичайно в такому разі ми говоримо, що в людини погляд, як у змії [5: 95]:

"Son regard ressemblait celui de serpent. En ce moment il a compris que Julie ne lui permettrait jamais de realiser son projet" (Gaillard, 201).

Хитрий, скандальний погляд з напівприкритими повіками у певних ситуаціях є вираженням незгоди, що представлено виразами *l'oeil ruse, l'oeil scandalise, des paupieres a demi baissees*. Про це свідчать наступні приклади:

– *Et bien, je vous prie de ne plus passer entre ces arbres, c'est tout.*

Mario, doucement, se recoiffe. L'oeil ruse, une paupiere a demi baisse, il regarde Elisabeth:

– *Je ferais ce que je voudra* (Bataille, 117).

Елізабет, піклуючись про безпеку Маріо, застерігає його від проїзду в небезпечному місці. Та норовливий характер і нахабство останнього не дозволяють йому погодитися з дівчиною, що виражається в лукавому погляді.

– *Je veux vous aider! s'ecria Lili qui adorait bouger. Donnez-moi une eponge.*

Il lui lanca un coup d'oeil scandalise.

– *Oh, non. Vous allez salir vous* (Thiebold, 103).

У наведеному прикладі вираз *un coup d'oeil scandalise* набуває значення незгоди героя із діями та бажанням героїні.

Найпростіший спосіб погодитися або не погодитися, користуючись не мовними засобами, а **моторикою голови чи тіла**, – це кивнути або похитати головою.

Аналіз засвідчив, що серед діапазону одиниць мовного корпусу вираження згоди можна виділити наступні: *faire un signe d'acquiescement, faire oui de la tete, opiner de la tete, opiner d'un signe de tete:*

– *Excuser moi, mon general, je resterai bien au travail pour le reste de la nuit, mais ne pourriez-vous pas me designer autrement que par le mot " appareil"?*

Petrov, souriant, fit un signe d'acquiescement.

"Objection acceptee" (Thayer, 178).

– *La lettre que tu vas rediger, tu l'adresseras au commodore Penn. Je vais t'en fournir la teneur. A toi de la traduire en espagnol. As-tu compris?*

Elle opina d'un signe de tete (Gaillard, 241).

Найпростіший спосіб розпізнати приховане заперечення співрозмовника – спостереження за рухами його голови під час мовлення. Якщо висловлюючи свою згоду, він мимовільно похитує головою, значить, він внутрішньо не згоден з вами [3: 148].

Арсенал засобів, що виражають незгоду похитуванням головою включає такі лексичні одиниці: *hocher la tete, secouer (negativement) la tete, faire non de la tete:*

Valerie secoua la tete.

– *Tu fais complaitement fausse route (Thiebold, 60).*

Sous les roues, le sol paraissait plus ferme. Une vague lueur teintait l'horizon.

– *Regarde, dit Colin. C'est le soleil...*

Nicolas secoua negativement la tete.

– *Ce sont les mines de cuivre, dit-il. On va les traverser (Vian, 52).*

Les blessures, longues de quatre a cinq pouces, etaient presque toutes pareilles, certaines les barraient pour faire une sorte de quadrillage.

– *Souffres-tu encore? s'enquit-il.*

Elle fit non de la tete, mais il ne vit pas son geste tant il faisait sombre (Gaillard, 237).

Іншим способом категоричної незгоди є так званий поворот тіла на сто вісімдесят градусів, який безапеляційно припиняє будь-який комунікативний акт. Наприклад:

Rools encaissa la remarque sans broncher. Il revint prendre place a son bureau pour dire:

– *Voila! Allez voir vous-meme le capitaine Chambertrand et dites-lui de vous embarquer, que c'est un ordre de la generale.*

– *Bien! fit seulement La Chapelle.*

Il ajusta son feutre, fit demi-tour et gagna la porte (Gaillard, 148).

Згода та незгода можуть виражатися також жестами, пов'язаними з палінням. Додатковою характеристикою внутрішнього стану співрозмовника може бути швидкість, з якою він видихає струмись диму. Чим сильніше видихається струмись диму униз, тим більш негативно він налаштований. Якщо ж партнер видихає дим угору, то пропозиція його влаштовує [6: 181].

Le garçon suspend son mouvement. La jeune fille souffle de la fumee bleue en bas, puis tourne la tete, pour le regarder de bas en haut.

– *Pas encore (Bataille, 162).*

Даний фрагмент ілюструє незгоду, підсилену невербальним жестом: дівчина видихає струмись диму вниз, чим дає зрозуміти, що її бажання неспівпадають з бажаннями партнера.

Наступним різновидом невербальної комунікації є проксемічні засоби.

Проксеміка (лат. *proximus* – розташований близько) – просторові стосунки людей у процесах спілкування. Е. Халл, який першим акцентував на ролі просторових чинників у комунікації, тлумачить проксеміку як спосіб структурування і використання людьми мікропростору, наприклад відстань між учасниками спілкування та їх розміщення, форма столів під час вирішення ділових питань тощо [1: 91].

Важливе значення для перебігу комунікації має простір, у межах якого перебувають її учасники.

Суттєво впливає на вираження згоди/незгоди дистанція між учасниками спілкування, яку можна розбити на чотири зони:

– інтимна зона – 0-45 см;		ближня зона
– особиста зона – 45 см-1-2 м;		
– соціальна зона – 1-2 м – 3-4 м;		дальня зона
– суспільна зона – понад 3-6 м [1: 92].		

Відповідно до цього можна сказати, що найчастіше згода висловлюється комунікантами, які перебувають у ближній зоні, незгода – у дальній зоні. Наприклад:

– *J'aime etre avec vous, dit-il.*

Chloe ne dit rien. Elle respira un peu plus vite et se rapprocha insensiblement.

Colin lui parlait presque a l'oreille. Vous ne vous ennuez pas? demanda-t-il.

Elle fit non de la tete, et Colin put se rapprocher encore a la faveur de mouvement (Vian, 45).

Із наведеного прикладу видно, що Хлоя дає свою згоду на перебування Колена в ближній зоні.

Проілюструємо вираження незгоди комунікантами, які знаходяться в дальній зоні:

– *Emmenez-le..., dit-il au sous-directeur. Je vois bien pourquoi il est venu... Allez, vite!.. Deguerpis, clampin! hurla-t-il.*

Le sous-directeur se precipita vers Colin, mais celui-ci avait saisi le dossier oublie sur la table.

– *Si vous me touchez..., dit-il.*

Il recula peu a peu vers la porte.

– *Va-t-en! criait le directeur. Suppot de Satin!..*

– *Vous etes un vieux con, dit Colin, et il tourna la poigne de la porte.*

Il lanca son dossier vers le bureau et se precipita dans le couloir (Vian, 125).

Роботодавець відмовляє Колону в прийомі на роботу, назвавши його ледарем, і проганяє, провокуючи конфліктну ситуацію. Колен категорично незгоден з такими звинуваченнями на свою адресу, відступає на безпечну відстань і, зрештою, залишає приміщення.

Комунікативно значущим при вираженні згоди/незгоди є **акт мовчання**. Мовчання, на відміну від жестів, міміки, поглядів та положення тіла набуває свого значення лише у вербальному контексті.

Власне мовчання – це зовнішня форма внутрішнього мовлення: відмовляючись у зв'язку з певними обставинами від звукового мовлення, людина не припиняє мислити. Ця відмова викликана різними факторами психічного чи соціального характеру, умовами та нормами відповідного оточення та ще багатьма іншими факторами. У цьому випадку йтиметься не про причини, які змусили людину замовкнути, а про те, як слід інтерпретувати її мовчання.

Щодо питання про місце мовчання в системі невербальних компонентів комунікації, підкреслимо, що мовчання потрапляє в більш широку систему засобів невербальної комунікації, що дає змогу трактувати його як особливий знак [7: 185].

Мовчання – це невербальна комунікативно значуща одиниця дискурсу, яка несе певну інформацію; це чутна форма невербальної поведінки. Чутна тому, що мовчання ми чуємо, тобто ми чуємо відсутність мови, але її відсутність може мати на слухача певний вплив.

Акт мовчання, замінюючи собою в конкретній комунікативній ситуації вербальний акт та зберігаючи при цьому його інтенціональний зміст, може бути досить інформативним, бо це стратегія, здатна передати адресату певну, контекстуально обумовлену інформацію, в даному випадку згоду або незгоду.

Проаналізуємо приклад із художньої літератури:

– *...je te prie de ne pas t'exposer. Si, si, je connais ton desir de rendre service... Promets-moi de rester tranquille et de ne rien faire sans moi!*

Elle lui sourit avec amitie, et il se contenta de cette reponse muette (Thiebold,137).

З уривку видно, що дівчина мовчки погодилась із реплікою свого друга, посміхнувшись йому. Звичайно, це можна трактувати і як незгоду, але оскільки хлопець задовольнився (*se contenter*) цією німою відповіддю, судимо про згоду.

Розглянемо ситуацію вираження незгоди за допомогою мовчання:

"Un matin Roger appela Paule a son bureau, lui annoncant qu'il partait dix jours plus tard et lui demandant s'il devait prendre un billet pour elle. Il y eut un silence." (Sagan, 93).

Роже їде з міста і запитує Поль, чи брати і для неї квиток. У відповідь вона промовчала – залишити місто вона не згодна.

Отже, мовчання займає досить помітне місце в низці невербальних компонентів.

Усе сказане дає змогу зробити висновок, що в процесі комунікації невербальні засоби вираження згоди/незгоди зазвичай супроводжуються експліцитними мовними одиницями. Але навряд чи людське спілкування було б повноцінним, якби ці засоби не використовувалися. Володіння невербальними засобами комунікації безпосередньо впливає на якість міжкультурного спілкування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Бутенко Н.Ю. Комунікативні процеси у навчанні. – К.: КНЕУ, 2004. – 180 с.
2. Паславська А.Й. Невербальне заперечення в комунікативній поведінці: типологічний аспект // *STUDIA GERMANICA ET ROMANICA: Іноземні мови. Зарубіжна література. Методика викладання.* – 2005, том 2, № 1(4). – С. 55-60.
3. Пиз А. Язык телодвижений: Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Эксмо-Пресс, 2004. – 272 с.
4. Якубинский Л.П. Избранные работы: Язык и его функционирование. – М.: Наука, 1986. – 208 с.
5. Горбач С.С. Незгода як фактор обмеження інтенції // *Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки.* – № 3. Філологічні науки. – 2004. – С. 73-76.
6. Діловий етикет. Етика ділового спілкування. – К.: Освіта, 2003. – 368 с.
7. Товстенюк К.В. Стратегія мовчання як елемент невербального спілкування // *Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки.* – № 5. – 2002. – С. 184-187.
8. Thayer Charles W. Entre le whisky et le caviar. – P., 1954. – 224 p.

9. Sagan Françoise. Aimez-vous Brahms? – Moscou, 2001. – 112 p.
10. Bataille Michel. Les oiseaux bleus. – P., 1978. – 338 p.
11. Thiebold Marguerite. Lili et le secret de la tour. – P., 1975. – 180 p.
12. Gaillard Robert. Capitaine Le Fort 1. – P., 1960. – 250 p.
13. Vian Boris. L'écume des jours. – P., 1963. – 190 p.

Матеріал надійшов до редакції 30.06. 2008 р.

Герасимчук Ю.А. Невербальные средства реализации категории согласия/несогласия во французской речи.

В статье предлагается исследование категории согласия/несогласия с точки зрения невербальной коммуникации. Проанализированы невербальные компоненты франкоязычного дискурса со значением согласия/несогласия и классифицированы их виды. Невербальные каналы связи представлены кинетическими, мимическими, проксемическими и другими средствами, которые в межкультурном общении могут перенимать главные коммуникативные функции.

Herasymchuk Yu.O. Non-Verbal Means of Realisation of the Category of Agreement/Disagreement in the French Language.

The article under consideration focuses on the research of the category of agreement/disagreement from the point of view of non-verbal communication. The non-verbal components of the French discourse with the meaning of the agreement/disagreement are analyzed and their types are classified. The non-verbal channels of relation are represented by kinaesthetic, mimic, proxemic and other means which can gain the main communicative functions.