

НЕВЕРБАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ В КАРТИНЕ МИРА СТУДЕНТОВ (НА МАТЕРИАЛЕ ФРАЗЕОЛОГИИ)

Недашковская Татьяна Евгеньевна

профессор

Остапчук Александра Игоревна

студентка Житомирского государственного

университета им. И.Франко

г. Житомир, Украина

Аннотация: целью данной работы является проследить, каким образом невербальные компоненты общения проникают в картину мира студентов и как студенты проецируют собственные невербальные реакции на стимульные слова, т.е. вербальное выражение.

Ключевые слова: картина мира, невербальная коммуникация, вербальные и невербальные средства общения, эксперимент, стимульный фразеологизм.

Человек как субъект познания является носителем определенной базы знаний, представлений и мнений, которые воспроизводят и создают картину мира. Эта картина создается благодаря надёжной основе — концептам, возникающим и закрепляющимся в сознании человека посредством выражения с помощью языковых средств. Л. Витгенштейн утверждал: "Мир вокруг нас — это совокупность фактов, а не вещей и определяется он исключительно фактами" [1, с. 56].

Для современной лингвистики по-прежнему актуален вопрос о функционировании невербального общения; именно поэтому стоит обратить большое внимание на то, как люди соотносят между собой вербальное выражение слова и невербальное; справедлива ли мысль о том, что

невербальное общение во многом опережает вербальное, несёт больше смысловой нагрузки и выражений, которые на подсознательном уровне сигнализируют о готовности человека коммуницировать с другим и так далее. Невербальное общение, несмотря на многочисленные наработки специалистов, всё ещё представляет собой огромное поле для исследований.

Именно поэтому крайне интересно рассмотреть эксперимент, проведенный с целью получения реакций, от которых зависит понимание/непонимание респондентами предложенных стимулов под другим углом, например, с точки зрения невербального общения: как респонденты проецируют невербальные реакции на вербальные. Для того, чтобы в полной мере представить картину, стоит поддать рассмотрению наиболее яркие примеры того, как невербалика проникает в вербальное выражение слова. Это список стимульных фразеологизмов голова варит, держать себя в руках, махнуть рукой, носить на руках, карты в руки, приложить руку, разводить руками.

Для фразеологизма "голова варит" ядром ассоциативного поля стала реакция "думать"; и это совершенно верно, так как в состоянии размышления мысли человека напоминают кипящую воду, поэтому разумно будет привести в пример и другую реакцию — "котелок", с которым сравнивается голова, и который непосредственно занят "варкой", то есть размышлением. Следующий стимульный фразеологизм также не менее интересен в плане трактования невербальных средств, накладывающихся на вербальное выражение — это фразеологизм "держать себя в руках". Человек произносит эту фразу во многих случаях, но чаще всего, для того, чтобы дать понять, что ему/его собеседнику надо успокоиться. Каковы же невербальные проявления в этом случае? Стоит обратить внимание на реакцию "обхватить". Здесь уместно обратиться к истолкованию А. Пиза: "Часто можно наблюдать, как какой-нибудь политик стоит на трибуне, крепко скрестив руки на груди (защитная поза)..."[1, ст. 9]. В этом случае жест трактуется как защитный, потому что с точки зрения невербалики, живот и зона груди являются уязвимым местом, поэтому, чтобы

избежать проникновения в личную зону, человек отграждается; соответствующее значение можно перенести и на сам фразеологизм: держать себя в руках — значит не позволять выйти эмоциям или мыслям наружу, так как их избыток может быть неуместным.

Следующий фразеологизм — "махнуть рукой", также можно рассматривать в контексте невербальных средств общения. Среди всех реакций, центральной стала реакция "забить"; верно, если перенести этот жест в сферу невербального общения, можно сказать, что таким действием человек показывает, что хочет уйти от темы, либо отрицает какой-то факт. Фразеологизм "носить на руках" свидетельствует о том, что человек стремится выразить обожание по отношению к кому-либо; и вправду, с точки зрения невербальной коммуникации, человек "носит на руках" того, кто является для него любимым, ну или же объектом обожания (стоит вспомнить о том, как на концертах фанаты в буквальном смысле поднимают певца на руки). В этом случае довольно чётко подчеркивает факт этого реакция "боготворить", которая стала ядром ассоциативного поля.

Если целью работы является установить точность конгруэнтности невербальных и вербальных средств, нельзя не обращать внимание на реакции, которые на первый взгляд есть не совсем уместными, но содержат в себе особый код; примером может послужить реакция "ноги на стол", данная респондентом в ответ на фразеологизм "карты в руки". Казалось бы, что этот фразеологизм нельзя как-либо трактовать в плане невербалики, но в единстве с реакцией он несёт довольно сильный смысловой компонент. Ноги на столе — признак доминирования; так делает человек, который знает свое превалирующее положение над остальными и стремится сразу же обозначить это. При этом, жест не всегда можно относить к агрессивным. Фразеологизм "приложить руку" также содержит невербальный компонент: если трактовать его именно с этой точки зрения, то можно определить его как рукопожатие, свидетельствующее о непосредственной готовности сторон участвовать в совместном деле, о согласии. Об этом же свидетельствует и реакция, данная

респондентами в ответ на слово стимул — "помощь". Заключительным в списке стимульных слов, интересных для рассмотрения в плане невербального общения является фразеологизм "разводить руками". Ядром ассоциативного поля стала реакция "не знать", которая доподлинно свидетельствует о совпадении невербального и вербального выражения; человек разводит руками в том случае, когда не знает чего-либо, не уверен в чём-то.

Выводы: действительно, невербальное общение может, и передает большой информативный спектр, временами гораздо больший, чем общение при помощи слов, знание этих тонкостей во многом делает общение между людьми эффективным. Но разграничивать или разделять между собой важность вербальных и невербальных средств общения нельзя, так как только в своем единстве они способны сделать человеческую коммуникацию предельно понятной и доступной, насыщенной смыслом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Витгенштейн Л. Философские работы / Ч. 1 / М., 1994. — с. 56.
2. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. — М.; ЭСКМО, 2003. — с. 9.