

УДК 37.032

С. М. Тарасенко,  
викладач

(Житомирський військовий інститут ім. С. П. Корольова  
Національного авіаційного університету)

### ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ МАЙБУТНЬОГО ОФІЦЕРА У ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ДИСЦИПЛІН ГУМАНІТАРНОГО ЦИКЛУ

*У статті розглянуто сутність невербальної комунікації та основні невербальні засоби передачі емоційного стану людини. У ній аналізуються види і функції несловесних компонентів спілкування, їх роль у комунікативній діяльності, оскільки існують ситуації, в яких особа, що говорить, надає перевагу саме невербальним компонентам як більш компактному, зручному або єдиному можливому засобу передачі інформації.*

На питання: що є головним у красномовстві, найвидатніший політичний оратор класичної Греції Демосфен відповів: "По-перше, дія, по-друге, дія і, по-третє, знов-таки дія".

Своїми публічними виступами Демосфен прагнув вплинути перш за все на психіку людей, їхню волю та емоції. Цьому сприяли його відмінно поставлений голос і ретельно пророблений ним текст промови з опорними і кодовими фразами. Кожна така фраза, у сполученні з чудово відпрацьованою мімікою та жестикуляцією, поетапно трансформувала психіку мас у потрібному ораторові напрямку.

Найважливішим аспектом у досягненні взаєморозуміння між людьми є невербальний контекст спілкування. Це означає, що досягти більш досконалої проникливості у спілкуванні можна лише за умови володіння всім арсеналом невербальної комунікації.

**Метою статті** є аналіз важливості та специфіки проблеми формування культури невербальної комунікації майбутніх офіцерів у процесі навчання дисциплін гуманітарного циклу.

Одним із чинників, що впливає на ефективність ділового спілкування військовослужбовців є соціально-перцептивні здібності. Саме вони визначають здатність особистості розпізнавати особливості оточуючих за допомогою вербальних і невербальних сигналів, знаходити такі стратегії і тактики спілкування, які найбільшою мірою підходять до конкретної ситуації та особистості, водночас відповідаючи власним можливостям. А їх всебічне виявлення, використання і розширення в ході спілкування – це шлях до самовдосконалення особистості [1].

Тому стає зрозумілою важливість формування у майбутніх офіцерів культури невербальної комунікації, зокрема виховання в них звички до правильної поведінки під час комунікації, до стриманих, але виразних жестів, турботи про культуру зовнішнього вигляду.

Розв'язання даної задачі веде до підвищення загальної культури майбутніх фахівців, рівня їх гуманітарної освіченості.

Людина може певним чином контролювати своє мовлення (шляхом аналізу міміки, жестів, інтонації, оцінки правильності, щирості мовної інформації). Але для глибокого та чіткого розуміння невербальних елементів спілкування необхідне, як правило, спеціальне навчання.

Невербальну комунікацію можна визначити як культурно-історичний та психологічний феномен внутрішньої природи людини, що є тісно пов'язаним з розвитком і становленням особистості, її психічним станом і властивостями. Вона виступає засобом об'єктивізації та одним зі шляхів пізнання людини [2].

Американський учений Альберт Мерабян у 1971 році сформулював правило "7%-38%-55%". Суть цього правила полягає в тому, що існує три основних елемента комунікації: Слова, Тон голосу, Мова тіла (жести, міміка). При цьому Слова несуть у собі 7% впливу на прихильність та відношення до комунікатора, тон голосу – 38%, а Мова тіла – 55%. Тому для ефективної комунікації, що стосується емоцій, усі три елемента мають доносити одну і ту ж саму інформацію. Лише в цьому випадку повідомлення буде "конгруентним" [3].

До проблеми вивчення невербального спілкування в різні часи зверталися філософи, психологи, медики, лінгвісти, мистецтвознавці. Одним із піонерів фізіогноміки, наприклад, вважається Аристотель. Прибічники його школи вважали, що по загальному виразу деяких рис особи можна розпізнати характер людини, оцінити рівень її здібностей. А найвідоміший римський мислитель та оратор Цицерон учив ораторів правильно жестикулювати. Імовірно що перший словник жестів належав римському ритору Квінтіліану (I століття до н.е.).

Зверталися до цієї проблеми і вітчизняні психологи та педагоги. Педагог А. С. Макаренко, наприклад, у своїх працях висловлював думку про те, що вихователь не може вважатися добрим, якщо він не володіє мімікою, не може надати своєму обличчю необхідного виразу або стримати свій настрій. Вихователь, на його думку, повинен уміти організовувати, ходити, шуткувати, бути веселим

та сердитим. Вихователь повинен поводити себе таким чином, щоб кожен його рух виховув, завжди повинен знати, чого він хоче в даний момент та чого не хоче [4].

Але серйозним дослідженням проблем невербального спілкування вчені реально і систематично почали займатися лише з 60-70-х рр. минулого століття.

Зазначаючи, що мовлення є основним, але не єдиним способом спілкування (адже люди обмінюються інформацією за допомогою багатьох інших засобів), Ф. С. Бацевич приділяє значну увагу елементам комунікативного коду, які мають немовну (але знакову) природу і разом із засобами мовного коду служать для створення, передавання і сприйняття повідомлень, та визначає їх як **невербальні засоби спілкування**.

Оскільки різні невербальні засоби спілкування витворюються та сприймаються різними сенсорними системами (зором, слухом, смаком, нюхом, тактильними відчуттями тощо), існує декілька типологій цих засобів.

У таблицях 1 – 3 подано класифікацію невербальних засобів спілкування, де враховуються найважливіші сенсорні системи людини та темпоральні (часові) характеристики спілкування [5].

Таблиця 1.

**Класифікація невербальних засобів спілкування**

| <b>Акустична</b>  |   |
|---|---|
| <b>Екстралінгвістика</b>  | <b>Просодика</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– паузи</li> <li>– кашель</li> <li>– зітхання</li> <li>– сміх</li> <li>– плач</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– темп мовлення</li> <li>– тон</li> <li>– тембр</li> <li>– висота гучності</li> <li>– манера мовлення</li> <li>– спосіб артикуляції</li> </ul> |

Таблиця 2.

| <b>Оптична</b>  |  |  |   |
|---|--|--|---|
| <b>Кінесика</b>   | <b>Проксеміка</b>  | <b>Графеміка</b>   | <b>Зовнішній вигляд</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– значущі рухи:</li> <li>– міміка</li> <li>– постави тіла</li> <li>– жести</li> <li>– хода</li> <li>– контакт очима</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– відстань між мовцями</li> <li>– дистанція</li> <li>– вплив території</li> <li>– вплив орієнтацій</li> <li>– просторове розміщення співбесідників</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– почерк</li> <li>– специфіка підрядкових і надрядкових знаків</li> <li>– специфіка розміщення розділових знаків</li> <li>– символіка скорочення</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– фізіогноміка</li> <li>– тип і виміри тіла</li> <li>– одяг та його стиль</li> <li>– прикраси</li> <li>– зачіска</li> <li>– косметика</li> <li>– предмети особистого вжитку</li> </ul> |

Таблиця 3.

| <b>Тактильно-кінестична</b>  | <b>Ольфакторна</b>  | <b>Темпоральна</b>  |
|--|---|---|
| <b>Такесика</b>  | <b>Запахи</b>   | <b>Хронеміка</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– потискування рук</li> <li>– поцілунки</li> <li>– дотики</li> <li>– поглажування</li> <li>– поплескування</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– запах тіла</li> <li>– запах косметики</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– час очікування початку спілкування</li> <li>– час, проведений разом у спілкуванні</li> <li>– час, протягом якого триває повідомлення мовця</li> <li>– час хезитації</li> </ul> |

Аналіз засобів невербальної комунікації дає змогу виявити такий аспект комунікативного процесу, як наміри його учасників. Адже вони справляють суттєвий вплив на характер міжособистісних стосунків [6].

Г. В. Колшанський зазначав, що несловесні знаки не є залишком, який виділяється з мовної системи, а являє собою особливий функціональний компонент парамовної системи, тобто ту комунікативну підсистему, яка доповнює функцію вербальної комунікативної системи [7].

Положення про те, що невербальна комунікація полегшує процес сприйняття вербально вираженої інформації, є одним з основних, що використовується для її характеристики [8].

Враховавши той факт, що невербальна та вербальна комунікація взаємодіють, учені визначили основні функції невербальних повідомлень стосовно вербальних. Це:

- доповнення (у тому числі дублювання і посилення) вербальних повідомлень;
- заперечення вербальних повідомлень;
- заміщення вербальних повідомлень;
- регулювання розмови [9].

А. Д. Белова зауважує, що інформацію, закладену в невербальних компонентах, можна вважати імпліцитною. Адресат отримує її швидше на інтуїтивному та емоційному рівнях.

Шляхом засвоєння комунікативних повідомлень носіями певної культури, як правило, є спостереження, копіювання невербальної поведінки інших людей. Експлікуються невербальні повідомлення під домінантним впливом правої півкулі головного мозку [10].

Отож, вербальні та невербальні засоби спілкування можуть підсилювати або ослаблювати взаємодію. Тому інтерпретувати ці сигнали потрібно не ізольовано, а в єдності з урахуванням контексту. Також бажано розвивати здатність читати невербальні сигнали, які нерідко мимовільно передає іншим наше тіло.

Характерним є те, що здебільшого люди віддають перевагу саме тій інформації, яку одержують через невербаліку, тому що жести і пози підпорядковані підсвідомості [11].

В умовах службової взаємодії тональність невербальної поведінки має залишатися нейтральною. Володіння мімікою, уміння передавати емоції є професійною вимогою усіх, хто працює з людьми.

Виключно важливим компонентом процесу комунікації є візуальна взаємодія (контакт очей). Підтвердження ця думка знаходить у висновках дослідників, які стверджують, що близько 80% чуттєвих вражень людина отримує через органи зору. Згідно з сучасними даними, погляд виконує роль керуючого впливу, забезпечуючи зворотній зв'язок щодо поведінки партнера та рівня його залученості до комунікації. Велику роль погляд відіграє і в обміні репліками, де він виконує сигнальну функцію, а також бере участь у регулюванні дистанції [12].

За допомогою очей ми одержуємо точні і відкриті сигнали, тому під час ділової розмови важливо контролювати вираз очей, зустрічатися поглядом з комунікантом не менш 60 – 70% часу контакту. Погляд рекомендується направляти на уявлюваний трикутник на чолі співрозмовника і не опускати нижче його очей.

У фізіологічних дослідженнях помічено, що, коли людина задоволена, радісно збуджена, її зіниці розширюються в 4 рази в порівнянні з нормальним станом, і навпаки. За цією ознакою можна довідатися реакцію на почуте.

Ще одними найбільш поширеними невербальними знаками є жести, як виражальні рухи рук та інших частин тіла. Жестикуляція – явище історичне та соціальне. Ще Ч. Дарвін писав, зокрема у своїй праці "Виразення емоцій у людини і тварин" (1872), про те, що деякі риси жестикуляції і міміки людини нагадують рухи тварин.

А. Ф. Коні в "Порадах лекторам" пише: "Жести поживляють мовлення, але ними варто користуватися обережно. Виразний жест повинен відповідати змісту і значенню даної фрази чи окремого слова. Занадто часті, одноманітні, метушливі, різкі рухи руками неприємні, приїдаються і дратують" [13].

Одні жести є довільними (ритмічні, вказівні і т.п.), інші – обумовлені імпульсами підсвідомості. Розуміння невербальної мови дозволяє точно визначити задуми, позицію співрозмовника. Позбутися від несвідомих жестів і рухів тіла можна тільки шляхом тривалого тренування, відпрацьовування.

Про тісний зв'язок між невербалікою та відчуттями людини свідчить доробок останніх років у галузі психології та психотерапії — нейролінгвістичне програмування.

В якості висновку слід зазначити, що важливість формування культури невербальної комунікації майбутніх офіцерів обумовлена необхідністю формування в них навичок міжособистісної взаємодії, розвитку рефлексивних здібностей, зміни стереотипів, що заважають особистості справлятися з нестандартними ситуаціями фахової діяльності, можливості самореалізації у спілкуванні. Цей процес має бути спрямованим на допомогу курсантам в усвідомленні власних недоліків у розвитку невербальних умінь, виявленні та оцінці потенційних можливостей, реалізації отриманих знань на практиці. Доцільним виявляється використання у процесі навчання дисциплін гуманітарного циклу різноманітних методів роботи: аналітичних вправ, психотренінгів, експертної роботи, рефлексії власної комунікативної діяльності, що стимулює бажання курсантів до самовдосконалення.

Реальний обсяг накопиченого тезаурусу курсантів, уміння аргументувати власну думку, аналізувати дії партнерів у спілкуванні з позицій продуктивності й ефективності комунікації, знаходити й обґрунтовувати лінії поведінки в міжособистісній комунікації, рівень усвідомлення протиріч між невербальним виразом суб'єктів комунікації та їх психологічним змістом, уміння надавати комунікативний сенс невербальним проявам курсантів має постійно аналізуватися з метою підвищення результативності підготовки майбутніх фахівців.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Методичний посібник з підготовки та ведення миротворчих дій миротворчими контингентами та миротворчим персоналом Збройних Сил України. – К.: Національний науково-дослідний центр оборонних технологій і військової безпеки України, 2004. – 107 с.
2. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М.: Наука, 1980. – 104 с.
3. Mehrabian, Albert. Silent Messages. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1971. – 152 с.
4. Макаренко А. С. Собрание сочинений: в 7-и т. М.: Акад. пед. наук, 1977. – Т. 4. – 552 с.
5. Бацевич Ф. С. Основы коммуникативной лингвистики: Підручник. – К.: Видавничий центр "Академія", 2004. – 344 с.
6. Психологія: Підручник / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін.; за ред. Ю. Л. Трофімова. 2-ге вид., стер. ЗК.: Либідь, 2000. – 558 с.
7. Колшанский Г. В. Паралингвистика. – М.: Наука, 1974. – 81 с.
8. Солощук Л. В. Невербальная коммуникация: ее место и перспективы исследования в современной лингвистике // Вісник ХНУ. – 2004. – № 635. – С. 170-173.
9. Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. – СПб., 2001. – 544 с.
10. Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации. – К.: Киев. ун-т им. Т. Шевченка, 1997. – 288 с.
11. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Этика ділового спілкування: Навч. посіб. – 5-те вид., стер. – К.: Вікар, 2006. – 223 с.
12. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе: Учебное пособие. – М.: Педагогическое общество России, 1998. – 222 с.
13. Пиз. А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. – Нижний Новгород, 1992. – 257 с.

Матеріал надійшов до редакції 21.12. 2009 р.

***Тарасенко С. М. Проблема формирования культуры невербальной коммуникации будущего офицера в процессе обучения дисциплин гуманитарного цикла.***

*В статье рассматривается сущность невербальной коммуникации и основные невербальные средства передачи эмоционального состояния человека. В ней анализируются виды и функции несловесных компонентов общения, их роль в коммуникативной деятельности, поскольку существуют ситуации, в которых говорящий отдает предпочтение именно невербальным компонентам, так как они являются более компактным, удобным или единственно возможным средством передачи информации.*

***Tarasenko S. M. Forming of Future Officer Culture of Non-Verbal Communication through Teaching of Humanitarian Disciplines.***

*The article focuses on the essence of non-verbal communication and basic non-verbal means used to express person's emotional state. The author considers kinds and functions of non-verbal components of communication and their role in the communication activity, as far as there are situations, in which the speaker prefers exactly non-verbal components, as they are more compact, convenient or present the only way of delivering information.*