

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

*Факультет № 6
Кафедра соціології та психології*

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «Невербальна психодіагностика»
вибіркових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

053 Психологія (практична психологія)

за темою - Поняття про невербальне Я особистості

Харків 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 30.08.2023 р. № 7

СХВАЛЕНО

Вченою радою факультету № 6
Протокол від 25.08.2023 р. № 7

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін
Протокол від 29.08.2023 р. №7

Розглянуто на засіданні кафедри соціології та психології (протокол від 15.08.2023 №8)

Розробники:

1. Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент Шиліна А. А.
2. Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент Твердохвалова Ю.Л.

Рецензенти:

1. Доцент кафедри психології факультету № 7 Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», кандидат психологічних наук, доцент Старовойт Т.П.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент Чепіга Л.П.

Тема №2. «Поняття про невербальне Я особистості».

План лекції

1. Невербальна поведінка як зовнішнє Я особистості.
2. Особливості формування розвитку експресивного Я особистості.
3. Основні поняття психології невербальної поведінки.
4. Невербальне вираження особистості.

Рекомендована література:

Основна

1. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
2. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

Додаткова

1. Галян І.М. Психодіагностика : навч. посібник К. : Академвидав, 2014. 464 с.
2. Криволапчук В.О., Барко В.І., Клименко І.В Використання проєктивних методів психологічної діагностики у професійно-психологічному відборі кадрів до органів внутрішніх справ : практ. посібник К. : ДНДІ МВС України, 2014. 56 с.

Текст лекції

Питання 1. Невербальна поведінка як зовнішнє Я особистості.

Виникнення і успішний розвиток міжособистісного спілкування можливе лише в тому випадку, якщо між його учасниками існує взаєморозуміння. Те, якою мірою люди відображають почуття і риси один одного, сприймають і розуміють інших, а через них - і самих себе, здебільшого визначає і сам процес спілкування, і стосунки, які створюються між партнерами, й способи їх взаємодії. Процес розуміння і пізнання людиною іншої людини в ході спілкування є обов'язковою складовою спілкування. Умовно цей процес називається перцептивною стороною спілкування.

Перцепція в загальнопсихологічному розумінні — це елемент цілісного процесу пізнання і суб'єктивного осмислення світу. Поняття "соціальна перцепція" відображає складний процес пізнання і розуміння людьми один одного.

Оскільки людина вступає в спілкування завжди як особистість, тому вона завжди сприймається іншими людьми як особистість. На основі зовнішньої сторони поведінки ми, за словами С.Л. Рубінштейна, ніби "читаємо" іншу людину, розшифровуємо її внутрішній світ, особливості особистості за зовнішніми проявами. Враження, що виникають при цьому, відіграють важливу роль, регулюючи процес спілкування. У ході пізнання іншої людини одночасно здійснюється й емоційна оцінка її, і спроба зрозуміти її логіку вчинків і хід мислення, а потім, уже на основі цього, будується стратегія своєї власної поведінки.

Таким чином, коли говорять про перцептивну сторону спілкування, то мають на увазі особливості сприйняття не фізичних, а соціальних об'єктів, до яких відносяться формування уявлення про наміри, думки, здібності, емоції установок та ін.

Процеси соціальної перцепції включають не тільки сприйняття людини людиною, а й процес сприйняття спостережної поведінки, її інтерпретацію причин

поведінки й очікуваних наслідків поведінки, що сприймається; емоційну оцінку, побудову стратегії власної поведінки.

У загальному розумінні соціальна перцепція — це багатфункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками та інтерпретація й прогнозування на цій основі її вчинків.

Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристику суб'єкта і об'єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу міжособистісної перцепції, а також ефектів, що супроводжують цей процес. У об'єкта сприйняття доступними для спостереження є лише зовнішні ознаки, серед яких найбільш інформативні - зовнішній вигляд (фізичні дані, одяг) і поведінка (дії, експресивні реакції). Сприймаючи ці ознаки, спостерігач (суб'єкт сприйняття) оцінює їх і робить деякі висновки (іноді не усвідомлено) про внутрішні психологічні властивості партнера. На основі цього він формує певне ставлення до об'єкта сприйняття. Це ставлення здебільшого емоційне (подобається — не подобається). На підставі тих властивостей, які передбачено спостерігачем у об'єкта спостереження, суб'єкт робить певні висновки відносно того, якої поведінки можна очікувати від об'єкта спостереження і, спираючись на ці висновки, обирає відповідну лінію поведінки по відношенню до об'єкта сприйняття.

Описаний :

- ❖ Сприйняття зовнішнього вигляду і поведінки об'єкта спостереження
- ❖ Створення уявлень про психологічні особливості і стан об'єкта спостереження
- ❖ Створення уявлень про причини і наслідки поведінки
- ❖ Створення стратегії власної поведінки.

Дуже давно в соціальній психології з'явилась ідея знайти різні засоби розвитку перцептивних здатностей у людей. Не дивлячись на те, що питання про можливості навчати людину мистецтву більш точного сприйняття іншої людини є дискусійним, все ж таки зусилля з цього приводу здійснюються. Вони пов'язані з використанням для цих цілей соціально-психологічного тренінгу. Поряд з тим, що тренінг застосовується для навчання мистецтву спілкування загалом, його спеціальні прийоми орієнтовано на підвищення перцептивної компетентності, тобто точності сприйняття. Осмислення проблеми точності міжособистісної перцепції пов'язано з урахуванням особливостей суб'єкта перцептивних відносин. В перцептивний процес включено мінімум дві людини і кожна з них є активним суб'єктом.

Суб'єкт соціальної перцепції - це, перш за все, активно діюча особистість, яка вступає у взаємовідносини з іншою особистістю (об'єктом сприйняття). У соціальній психології досліджуються властивості суб'єкта сприйняття, які впливають на адекватність сприйняття. Досліджувались такі якості суб'єкта як стать, вік, професія, особистісні властивості, самооцінка, установки та інше. Виявлені деякі вікові особливості розвитку соціально - перцептивних процесів. Так, у дітей спочатку формується здатність до розпізнавання експресії обличчя, яка спостерігається (спочатку по міміці, потім по жестах), а вміння інтерпретувати почуття через особливості побудови відносин формується лише у підлітковому віці. Для дошкільнят важливу роль в процесі сприйняття відіграє оформлення вигляду. Так, будь-яка людина в білому халаті викликає у дитини, що пережила неприємні відчуття на прийомі у лікаря, один і той самий тип поведінки.

Об'єкт соціальної перцепції (об'єкт спостереження) — це автор повідомлення, яке приймає, інтерпретує спостерігач (суб'єкт). Соціальні психологи вже давно досліджують характеристики зовнішності і поведінки, які є найбільш важливими з точки зору сприйняття і розуміння.

У момент сприйняття людина, яка спостерігається, є для суб'єкта спостереження деякою сукупністю соціально значимих ознак, завдяки яким в певній культурі традиційно транслуються психологічні властивості і стани. Ці ознаки, які інколи називають "перцептивними гачками", є для даної людини певним соціальним шрифтом. Сприйняття зовнішнього вигляду людини, вираз її емоцій викликає у відповідь емоційні переживання і реакції у людей. Вміння читати виразні рухи передбачає тонке розуміння всіх відтінків і нюансів у виразі обличчя, жесту, пози і рухів тіла іншої людини. Розпізнати індивідуально-психологічні особливості особистості можна за мімікою, пантомімікою, фізіологічними реакціями, що супроводжують емоції,— судинними, дихальними, секреторними; за особливостями будови тіла, рисами обличчя, рисунками на долоня, пальцях та іншими природно-біологічними ознаками.

Саме тому невербальна психодіагностика досліджує всі зовнішні виявлення вигляду і поведінки людини з метою вивчення її особистісного змісту. Візуальна психодіагностика (термін введено українським психологом Георгієм Щокіним у 1989 р.) є суто прикладним знанням, яке особливо потрібне спеціалістам, що працюють з людьми, для діагностики їх особистісних, індивідуально-типових і професійно важливих якостей.

Невербальна психодіагностика - галузь психології, що має своїм завданням вивчення зовнішніх характеристик поведінки і вигляду людини (таких, як: стать, вік, особливості статури, міміки, жестикуляції та інших ознак) з метою проникнення у внутрішній психологічний зміст особистості та оптимізації використання її індивідуальних можливостей.

Невербальна психодіагностика - це здатність визначати особливості психології людини за зовнішніми ознаками.

Це може бути корисним як з практичної точки зору, так і з точки зору розвитку різних тонких здібностей. Основний принцип, на якому базується дана система, полягає в наступному: психіка людини спроектована на його фізичне тіло. Однак, на відміну від психіки, яку не видно, фізичне тіло ми бачимо відразу. Подивившись на фізичне тіло, проаналізувавши ті чи інші параметри, ми можемо зробити висновки щодо психічного стану людини, як глобального, так і поточного. Це може бути корисно для визначення психологічних та особистісних особливостей людини, її психічного стану до того, як ми почали спілкуватися або в процесі спілкування, щоб визначити в якому потрібному нам напрямі просувається спілкування. Це є чисто практичним, прагматичним змістом.

Крім сказаного, навички невербальної психодіагностики цікаві тим, що вони можуть бути застосовані і до самого себе. Найчастіше свої власні психологічні проблеми людині побачити і усвідомити складно, тому що працюють захисні механізми - спеціальні психічні перешкоди, які не дозволяють людині адекватно оцінювати свій власний стан. А фізичне тіло видно завжди. Його від себе не приховаєш і, подивившись у дзеркало, застосовуючи відповідні схеми, ми можемо робити висновки щодо свого реального психологічного стану.

Велике значення у НПД відіграє опосередковане спостереження, яке

відрізняється від звичайного тим, що спостерігач вивчає окремий прояв не лише зовнішнього виду людини, але й його оточення (предметом такого спостереження може бути його автомобіль, домашні тварини, друзі ("скажи мені, хто твої друзі, і я скажу, хто ти"), кольори, яким він надає перевагу, а також інші опосередковані риси психологічного портрету: сміх та його прояви, як і що він їсть, як і в що вдягається, поза людини, яка спить, та інше). Проте коректне використання методів ВПД можливе лише у поєднанні з іншими традиційними методами вивчення особистості, для якого ці методи можуть дати додатковий цінний матеріал.

Питання 2. Особливості формування розвитку експресивного Я особистості.

Таким чином, НПД вивчає усю зовнішність людини, тобто, обличчя, фігуру, руки та їх рухи, очі, обличчя, міміку, пантоміміку, голос тощо. Відомий російський психолог початку ХХ століття І. Сікорський, який розглядав фізіономіку як "вільне та мимовільне відображення внутрішнього стану людини на її зовнішності" писав: "Наукова психологія немислима без фізіономіки. За своїми методами, багатому змісту та плідним висновкам фізіономіка заслуговує на те, щоб бути виділеною в особливу науку чи галузь науки, пов'язану з психологією".

На основі використання досліджень сучасної психології з різних типологій і класифікацій, заснованих на виявленні і систематизації характерних зовнішніх відмінностей людей, а також результатів етнічних, антропологічних і лінгвістичних досліджень, основних положень загальної і диференціальної психології, психологами створена візуальна психодіагностика як система практичних знань і технік пізнання людей за їх зовнішніми ознаками. Візуальна психодіагностика досліджує всі зовнішні виявлення вигляду і поведінки людини з метою вивчення її особистісного змісту.

З візуальної психології вийшло ряд робіт, написаних Г.В. Щокіним, які мають своїм призначенням задоволення потреб спеціалістів кадрових і соціально-психологічних служб у знаннях для розробок методик підбору, підготовки і раціонального використання персоналу в різних галузях виробничої і невиробничої сфери суспільного життя. Практична спрямованість і відносна доступність візуальної психодіагностики, необхідність широкого втілення прикладної психології в різні галузі суспільної діяльності передбачає можливість проведення окремих обстежень особами без спеціальної психологічної підготовки: педагогами, лікарями, керівниками різних рівнів, спеціалістами по роботі з персоналом та ін. В зв'язку із застосуванням технік візуальної психодіагностики виникає проблема точності міжособистісної перцепції.

З цього приводу Г. Щокін зазначає, що правильна діагностика, яка спирається на наукову інтерпретацію даних обстеження, результати комплексного вивчення людини в рамках особистісного підходу, глибокий аналіз змісту отриманих в діагностичному обстеженні відомостей можуть бути забезпеченими тільки висококваліфікованими спеціалістами, які мають знання в галузі теоретичної психодіагностики, психометрії, теорії психологічних вимірювань, варіаційної статистики. Застосування тестів, експертних оцінок не є методиками прямої реєстрації чисельних якостей особистості іншої людини, вони не знімають основного недоліку - відсутності можливості перевірити точність сприйняття людини через пряме співставлення з даними об'єктивних методик.

Це змушує шукати інші підходи до самої проблеми і шляхів її вирішення. Один з них - осмислення сукупності "перешкод", які стоять на шляху міжособистісної

перцепції. Однією з перешкод є надзвичайна розповсюдженість різних "ходячих уявлень" відносно зв'язку фізичних характеристик людини і її психологічних особливостей. Довільні уявлення про зв'язок різних характеристик людини отримали назву "ілюзорних кореляцій". Ці ілюзорні кореляції є своєрідними стереотипами, які виникають на основі спрощених уявлень про взаємозв'язок між зовнішніми ознаками людини та її особистісними особливостями.

Невербальна поведінка вплетена у внутрішній світ особистості. Функція його не зводиться до супроводу її переживань. Невербальна поведінка - це зовнішня форма існування і прояву психічного світу особи. У зв'язку з цим аналіз структури, зміст індивідуальної невербальної поведінки - це ще один із способів діагностики рівня розвитку особи як суб'єкта спілкування. Виділення загальних елементів, компонентів невербальної поведінки, визначення її функцій дозволяють створити культурно-специфічну типологію невербальної поведінки.

Питання 3. Основні поняття психології невербальної поведінки.

Розглядаючи відомі класифікації невербальних засобів спілкування, неважко відмітити, що в їх основу покладені основні атрибути буття, матерії, загальні форми і способи її існування: рух, час, простір. Якби невербальні засоби не виділялися, всі вони можуть бути зведені до кінесичних (рухи тіла), просторових (організація поведінки, міжособового спілкування) і, нарешті, до часових характеристик взаємодії. Сказане має відношення і до паралінгвістичної, екстралінгвістичної підструктур, які включають рухи тіла, зміни голосу, паузи і швидше відрізняється функціями, чим є оригінальною системою невербальних засобів спілкування. Те ж саме можна сказати про дотики. За своєю суттю, вони представляють направлені рухи тіла, голови, руки, які з повною підставою можна включити до складу кінесичної підструктури.

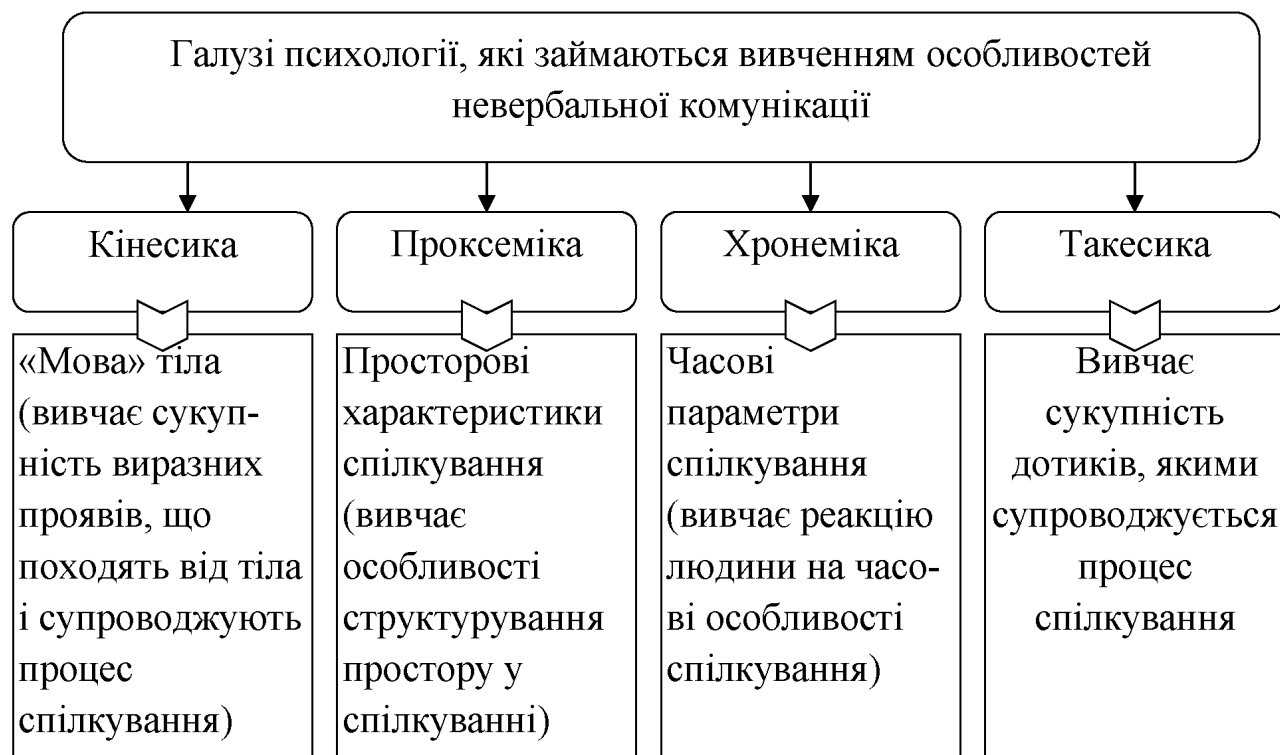


Рис. Напрями вивчення особливостей невербальної комунікації

Останнім часом чітко простежується тенденція включати в структуру невербальних засобів спілкування, окрім вказаних, середовище - навколишні соціально-побутові умови, обстановку, сукупність людей, зв'язаних спільністю цих умов; об'єкти, які використовуються особою для зв'язків з навколишнім світом: одяг, косметику, прикраси і так далі. Виникає питання: чи можуть всі названі невербальні засоби розглядатися як елементи невербальної поведінки.

При розгляді зв'язків і відносин між елементами і підструктурами невербальної поведінки ми виходили з його визначення, а також з того факту, що сам феномен «невербальна поведінка» розглядається нами в контексті соціальної перцепції, як особистісна освіта, наділена когнітивно-регулятивною функцією.

У зв'язку з цим в основу виділення підструктур невербальної поведінки покладені основні характеристики невербальних засобів (рух, простір, час), а також системи їх віддзеркалення і сприйняття: оптична, акустична, тактильна, ольфакторна.

Як підструктура просодичної і частково екстралінгвістичної структури невербальної поведінки виступає інтонація голосу. Інтонація - це ритмико-мелодична сторона мови. Основними її елементами є мелодії мови, її ритм, інтенсивність, темп, тембр, а також фразовий і логічний наголос.

Окрім таких функцій, як доповнення, заміщення, передбачення мовного вислову, а також регулювання мовного потоку, акцентування уваги на ту або іншу частину вербального повідомлення, інтонація, як в цілому просодик а і екстралінгвістика, виконує оригінальну функцію: функцію економії мовного вислову. В даному випадку, як підкреслює Г.В. Колшанський, мова йде не про економію самої системи мови, а про економію використання мовних засобів в комунікації. «У природному спілкуванні, безумовно, досягається необхідна в конкретних ситуаціях економія мовних засобів». Особливу роль в цьому випадку виконують темп, інтенсивність вислову, наголосу, паузи. Не меншу роль в «економії мовного вислову», а у ряді буденних ситуацій спілкування і велику, грають жести, міміка. Це ще раз доводить, що невербальна поведінка особи є поліфункціональною. У зв'язку з цим важко виділити специфічну функцію тієї або іншої структури невербальної поведінки, тому функціональний пріоритет визначається всім контекстом спілкування.

Наступна система віддзеркалення невербальної поведінки - тактильно-кінестезична. Тактильно-кінестезичні дані поступають від сенсорних рецепторів, що знаходяться в шкірі, м'язах, сухожиллях, суглобах і у внутрішньому вусі. Відомо, що тактильно-кінестезична система дає менш точну інформацію про зовнішній світ, про іншу людину в порівнянні із зором. Проте в певних ситуаціях, особливо там, де є сенсорна депривація, ця система віддзеркалення формує уявлення про положення тіла в просторі, несе інформацію про наявність об'єктів, у тому числі і іншої людини, в цілому сприяє створенню схеми тіла як певної структури.

Зі всіх тактильно-кінестетичних даних, що інформують про наше положення в просторі або про положення іншої людини, найбільш важливими є кінестетичні дані про тиск і температуру. Саме м'язові рецептори повідомляють про те, яка сила рукостискання, дотики, наскільки близько знаходиться інша людина. Тактильно-кінестезична система також несе інформацію про амплітуду невербальних рухів, їх силу, напрям.

Таким чином, тактильно-кінестетичне віддзеркалення дає уявлення про такесичну структуру невербальної поведінки і входні в нього елементи: фізичний контакт і розташування тіла в просторі.

Починаючи з раннього віку, фізичний контакт у вигляді дотику, погладжуваль, поцілунків, поплескувань є важливим джерелом взаємодії особи з навколишнім світом. За допомогою дотиків різного вигляду формуються уявлення про простір свого тіла і знання про частини тіла іншої людини. Дотики у вигляді погладжуваль виконують в спілкуванні функцію схвалення, емоційної підтримки.

Використання особою в спілкуванні такесичної системи невербальної поведінки визначається багатьма чинниками. Серед них особливу силу мають статус партнерів, вік, пів, ступінь їх знайомства. Так, рукостискання як елемент такесичної системи невербальної поведінки особи частіше використовується в ситуації вітання у росіян, чим у англійців або американців, в спілкуванні чоловіків, чим жінок. У США рукостискання не прийняті, якщо між людьми існує інтенсивний контакт, що абсолютно не співпадає із застосуванням рукостискання в українській культурі. Далі, такий такесичний елемент, як поплескування по спині і плечу, можливий за умови близьких відносин, рівності соціального положення тих, що спілкуються. Проявом слов'янського звичаю на рівні невербальної поведінки є обійми, які демонструють рівність і братерство. Поцілунок як елемент фізичного контакту спостерігається в українській культурі в поведінці і чоловіків, і жінок, тоді як у англійців зустрічається рідко, тільки при інтимних відносинах.

Безумовно і те, що існують специфічні для культури дотики, наприклад, удар по долоні співбесідника в момент або після вимовлення вдалого жарту, гостроти. Цей звичай дотримується єгиптянами, сірійцями, Йеменом. Не ударяти долонею об долоню співбесідника - означає образити його. Такесична структура невербальної поведінки особи знаходиться не тільки під контролем тактильно-кінестетичної системи віддзеркалення, але і сприймається за допомогою зору (амплітуди руху при рукостисканні), слухового аналізатора, що сприяє створенню умов диференційованої оцінки всіх нюансів фізичного контакту. Такесична структура більшою мірою, чим інші структури невербальної поведінки особи, виконує в спілкуванні функцію індикатора статусно-ролевих відносин, символу ступеня; близькості тих, що спілкуються, тому неадекватне використання особою такесичної структури невербальної поведінки може привести до численних конфліктів в спілкуванні.

Названі вище структури невербальної поведінки особистості так чи інакше характеризують рухи тіла, зміни голоси, які в тому або іншому ступені усвідомлюються індивідом, управляються їм, носять характер програми невербальної поведінки. Кінесика, такесика, просодіка, як структури невербальної поведінки, створюють образ партнера по спілкуванню за допомогою різних систем віддзеркалення: оптичною, акустичною, тактильно-кінестетичною.

Відповідно до вищесказаного звернемося до використання в спілкуванні ольфакторної системи віддзеркалення, що дозволяє виділити таку структуру невербальної поведінки, як запахи: природні і штучні. Система запахів, будучи безумовним невербальним індикатором індивіда, може служити додатковою характеристикою образу, що складається про людину. З незапам'ятних часів відома «культура запахів» як специфічний засіб соціальної стратифікації, як джерело міжособових контактів, як характеристика функціонально-ролевих відносин індивідів, як спосіб ідентифікації, встановлення тотожності, приналежності до однієї

мікроїлі макрогрупи. На нашу думку, система запахів не володіє такою диференціюючою силою, як кинесичеськая, просодична, takesичеськая структури невербальної поведінки, головним чином тому, що нюх в спілкуванні, у взаємодії людей має декілька припущене значення, чим оптична або акустична система віддзеркалення. Ольфакторная система проявляє свою диференціальну силу тільки при вельми специфічних обставинах, скажімо, в ситуації соціальної, сенсорної ізоляції, в контексті певних типів взаємодії, наприклад, інтимного спілкування між чоловіком і жінкою, догляду матері за дитиною, в ситуації лікар - хворий і так далі. Безумовно і те, що суспільство регулює інтенсивність запахів, і сама ця структура невербальної поведінки є показником загального рівня культури людини.

Психологія не має в своєму розпорядженні вичерпних даних про те, як впливають особливості запаху індивіда на формування образу і поняття про нього. Система запаху також мало вивчена і в контексті невербальної поведінки, хоча в його структуру багато авторів включають косметику, одяг і так далі. Більшість висновків про вплив статі, віку, соціального статусу, типу взаємодії на роль і значення запахів в спілкуванні зроблені в результаті особистих спостережень психологів або виходячи з буденного досвіду. Очевидно, і ця структура невербальної поведінки особистості повинна досліджуватися в рамках різних методичних процедур, з використанням технічних засобів.

Питання 4. Невербальне вираження особистості.

Жести – виразні рухи головою, рукою або кистю, які здійснюють з метою спілкування, і які можуть супроводжувати роздум або інший душевний стан. Ми розрізняємо: вказівні, вони спрямовані в бік предметів або людей з метою звернути на них увагу; і підкреслюючі (підсилюючі) жести.

Підкреслюючі жести служать для підкріплення висловлювань. Вирішальне значення надається при цьому положенню кисті руки. Жести поділяються на: демонстративні, дотичні, комунікативні.

Демонстративні жести пояснюють стан справ. За допомогою дотичних жестів партнерни по спілкуванню хочуть встановити соціальний контакт або отримати знак уваги з боку партнера. Ці жести використовуються також для послаблення значення висловлювань. Конкретний зміст окремих жестів різний у різних культурах. Засоби невербальної комунікації як своєрідна мова почуттів є таким же продуктом суспільного розвитку, як і мова слів, і можуть не співпадати в різних національних культурах.

На невербальні засоби накладає сильний відбиток кожна конкретна культура, тому немає загальних норм для всього людства. Болгари незгоду зі співрозмовником висловлюють кивком голови, який українець сприймає як твердження і згоду, а негативне похитування головою, прийняте у росіян, українців, білорусів, болгари можуть легко прийняти за знак згоди.

Однак у всіх культурах є подібні жести, серед яких можна виділити: - комунікативні (жести привітання, прощання, привернення уваги, заборону, задоволення, негативні, питальні і т.д.); - модальні, тобто такі, що виражають оцінку і ставлення (жести схвалення, незадоволення, довіри і недовіри, розгубленості і т. п.); - описові жести, які мають сенс тільки в контексті мовного висловлювання.

Розрізняють також: довільні і мимовільні жести. Невербальні сигнали можуть бути конгруентними, тобто відповідними словесному вислову, і неконгруентними. Дослідження доводять, що невербальні сигнали несуть у 5 разів більше інформації,

ніж вербальні, і у випадку, якщо сигнали неконгруентні, люди покладаються на невербальну інформацію, віддаючи перевагу їй перед словесною. Довільними жестами є рухи голови, рук або кистей, які відбуваються свідомо. Такі рухи, якщо вони виконуються часто, можуть перетворитися на мимовільні жести.

Мимовільними жестами є рухи, що виконуються несвідомо. Часто їх позначають також як рефлекторні рухи. Цим жестам не потрібно вчитися. Як правило, вони бувають вродженими (оборонний рефлекс) або набутими. Всі ці види жестів можуть супроводжувати, доповнювати або замінювати будь-яке висловлення. Супроводжуючий висловлення жест є в більшості випадків підкреслюючим і уточнюючим. Однією з найбільш серйозних помилок, якої можуть припуститися новачки в справі вивчення мови тіла, є прагнення виділити один жест і розглядати його ізольовано від інших жестів і обставин. Наприклад, почісування потилиці може означати тисячу речей – лупа, блохи, виділення поту, невпевненість, забудькуватість або проголошення неправди – залежно від того, які інші жести супроводжують це почісування, тому для правильної інтерпретації ми повинні враховувати весь комплекс супровідних жестів. Як і будь-яка мова, мова тіла складається зі слів, речень і знаків пунктуації. Кожен жест подібний до одного слова, а слово може мати кілька різних значень. Цілком зрозуміти значення цього слова ви можете тільки тоді, коли використаєте це слово в реченні поряд з іншими словами. Жести надходять у формі "речень" і точно говорять про дійсний стан, настрій і ставлення людини. Спостережлива людина може прочитати ці невербальні пропозиції і порівняти їх зі словесними пропозиціями того, хто говорить.

У Великобританії підкликають жестом, коли пальці і долоня дивляться вгору, а от в Азії такі жести робляться рукою, спрямованою вниз. У західних культурах люди найчастіше показують на що-небудь пальцем, хоча часом використовуються і ноги. Будьте обережні в арабських країнах і в деяких країнах Азії: там вказування кінцем черевика вважається грубим.

В Індонезії для вказівки використовується не вказівний палець, а великий, а філіппінці вказують на об'єкт очима і витягнутими губами. Такий незвичайний для нас вказівний жест досить широко поширений також серед американських індіанців і деяких африканських народів. Звичний для нас "кличний" жест, коли рука піднята на рівень грудей, пальці спрямовані вгору і здійснюють погойдування до себе, може бути прочитаний деякими народами, наприклад арабами, в прямо протилежному сенсі – як вимога піти. Щоб кликнути когось, араби (і іспанці та латиноамериканці, що перейняли цей жест у них) перевертають руку долонею вниз і рухають пальцями, неначе риють землю. Точно так само підзивають людей в Японії, Китаї та Гонконгу. Правда, там можна побачити і людину, яка манить когось вказівним пальцем.

Але можна бути впевненим, що людина на такий заклик ніколи не відгукнеться, оскільки цей жест призначений тільки для тварин. Для того, щоб покликати офіціанта, в різних країнах теж існують специфічні жести. Наприклад, англійці й американці, підкликаючи офіціанта, зображують у повітрі цілу пантоміму двома руками, як ніби вони підписують рахунок. А у Франції досить відкинути голову назад і сказати: "Месьє!" У Колумбії та інших латиноамериканських країнах іноді, щоб покликати офіціанта, плескають руками над головою, але цей жест вважається проявом невдоволення. Серед жестів одні одиниці є прагматично освоєними, тобто стали стійкими і звичними для людей даного етносу чи даної культури і порівняно часто вживаються, тоді як інші одиниці, прагматично неосвоєні, використовуються в

комунікативному акті набагато меншою мірою і далеко не завжди в ньому розпізнаються як жести. Перший клас жестів утворює центр невербальної системи будь-якої мови тіла, а одиниці другого класу жестів або складають периферію системи, або взагалі тільки ще знаходяться на шляху до лексику даної невербальної мови. Важливим показником того, що даний жест відноситься до прагматично освоєних, є наявність у нього стандартного мовного позначення у вигляді закріпленої в мові номінації (а частіше – кількох синонімічних номінацій).

Прикладом українських прагматично освоєних жестів і їх назв є підморгнути, простягнути руку, потиснути руку, показати очима, доторкнутися до плеча. Прагматично неосвоєні або погано освоєні жести зазвичай не мають загальноприйнятої мовної (словесної) назви. Жести поділяються на «референтні» (сенси жесту містяться в самому жесті) і «зумовлені» (сенси жесту залежить від специфічних для даної культури символів та умов). Дослідники виявили, що у разі референтних жестів реципієнти з різних культур здатні правильно розпізнати їх основний сенс і те послання, яке міститься в них. Що стосується обумовлених жестів, то їх можуть правильно інтерпретувати тільки представники тих культур, в яких ці жести сформувалися.

Такі результати говорять про те, що жести є ні цілком універсальними, заснованими на загальній для всіх системі сенсового кодування різних дій, ні цілком прив'язаними до культури, але вони мають значення тільки для людей, знайомих з конкретною внутрікультурною системою кодів. Жести відкриті. Відкритими жестами вважаються ті, при яких руки розводяться в сторони або показуються долоні. Ці жести говорять про те, що людина хоче і готова йти на контакт. Помічено, що розстебнуті піджаки частіше призводять опонентів до угоди, ніж застебнуті. Жести закриті. Жести закриті – це ті, з допомогою яких ми всіляко загороджуємося, відгороджуємося від співрозмовника, перекриваємо сторонніми предметами або руками своє тіло. Вони говорять про те, що ми не цілком готові довіряти оточуючим. Спроба приховати щось від партнера або відчуття розчарування виражаються зчепленими в замок пальцями.

Зчеплення рук за спиною або накладання долоні на долоню сигналізують про високу зарозумілість і почуття переваги над оточуючими. Це відкриття допомогло багатьом людям знайти упевненість в собі за допомогою вправи: спробуйте руки закласти за спину – і ви тут же відчуєте себе легше і впевненіше, відразу ж піде напруга. Якщо руки встромлені в кишені, а великі пальці стирчать назовні (жест більше характерний для чоловіків) – це означає владну натуру або агресивний настрій. Наведемо тепер основні функції жестів у комунікації. Серед них можна виділити: а) функцію регулювання та керування вербальною поведінкою того, хто говорить і слухача, порівн. жести, що супроводжують привітання, накази, переконання, прохання, згоду, загрозу і багато інших мовних актів; б) відображення в комунікативному акті актуальних мовних дій. Ця функція є основною у так званих перформативних мовних жестів. До такого роду жестів належать, наприклад, невербальні акти прохання типу покликати пальцем, жести-питання, жести-загрози, жести-пропозиції і т.ін.; в) комунікативну функцію передачі адресату деякої частини змістової інформації. Цією функцією володіють, наприклад, комунікативні емблеми; г) репрезентацію внутрішнього психологічного стану того, хто жестикулює або його ставлення до партнера по комунікації. Прикладом жестів з такою функцією є симптоматичні емблеми; д) дейктичну функцію, наприклад вказівку на місце

розташування людини або об'єкта або жестового уточнення місця розташування; е) жестового зображення фізичних дій людини, контурів і параметрів об'єкта та ін., порівн., наприклад, жестового уявлення чиєїсь ходи або імітацію манери чужої поведінки за столом, пояснення величини або розміру якогось предмета; є) риторичну функцію. Риторичними можуть бути як жести-емблеми, так і жести-ілюстратори. Основним призначенням риторичних ілюстраторів, однак, є не смислове доповнення мовних повідомлень або їх фрагментів, як у звичайних ілюстративних жестів, а прикраса і посилення окремих аспектів тієї промови, яку вони супроводжують.

У риторичних жестів є свої функції в комунікативному акті: окрім передачі точного значення, вони беруть участь в обробці виконання повідомлення.

Класифікація жестів

Жести приязні. Сенси «людська прихильність» і «любов» передаються в європейській культурі в основному губами і руками, порівн. поцілунок, погладити, доторкнутися, обійняти, пестити і ін., а зміст «свобода тілесної поведінки» передається, як правило, всім корпусом та / або ногами: «розв'язні жести»: ходити перевальцем; ходити, качаючи стегнами; розвалитися; сидіти нога на ногу; сидіти ноги на стіл; потягуватися та ін. Тим часом в культурі народу Тікопія, що живе на тихоокеанському узбережжі Австралії, як вказує Р. Ферс (Ферс 1970), природний простір членується на переднє (anterior) і заднє (posterior), і всі найважливіші сенси, що відображають міжособистісні відносини, закріплені за переднім простором, або, як називає його народ Тікопія (у перекладі на українську) – обличчям. Наприклад, зміст «любов до людини» в цій культурі закріплений за носом; кажучи точніше, зміст «любов», а також зміст «повага до іншого» і «встановлення контакту» виражаються шляхом торкання носом різних частин тіла іншої людини (носа, зап'ястку або коліна – чим більше любов або повага, тим місце торкання нижче), яка повинна стояти обличчям до того, хто жестикулює. Просторова орієнтація лицем до лица і просторова близькість тут мають на увазі тотожність чи подібність соціальних статусів. Жести дотику до обличчя.

Дотики до носа, вуха або шиї повинні вас насторожити – ваш співрозмовник, скоріше за все, бреше (якщо, звичайно, він не застуджений!). При цьому він ще може терти очі. Люди, які постійно тримають пальці біля рота, потребують схвалення, захисту, підтримки оточуючих. Любителі підпирати щоку або підборіддя – це зазвичай люди, чим-небудь сильні захоплені. Ознака того, що людина обмірковує якесь важливе рішення – коли вона потирає підборіддя. 100 100 У процесі виявлення обману дуже інформативні жести, пов'язані з наближенням рук до обличчя. Вони завжди повинні насторожувати: мабуть у вашого співрозмовника на думці щось нехороше. Найчастіше це явне перебільшення дійсного факту або явна неправда.

Психолог В. Шейнов у своїй книзі «Приховане управління людиною» описує такі жести наступним чином: Коли ми спостерігаємо або чуємо, як інші говорять неправду або брешемо самі, ми робимо спробу закрити наш рот, очі або вуха руками. Захист рота рукою є однією з небагатьох відвертих жестів, що явно свідчать про неправду. Рука прикриває рот і великий палець притиснутий до щоки, ніби посилає сигнал стримувати вимовлені слова.

Деякі люди намагаються удавано покашлювати, щоб замаскувати цей жест. Якщо такий жест використовується співрозмовником у момент мовлення, це свідчить про те, що він говорить неправду. Однак, якщо він прикриває рот в той момент, коли говорите ви, а він слухає – це означає, він думає, що ви брешете. Дотик до свого носа

є витонченим, замаскованим варіантом попереднього жесту. Він може виражатися в декількох легких дотиках до ямочки під носом або в одному швидкому, майже непомітному дотику до носа. Поясненням цього жесту може бути те, що під час неправди з'являються делікатні позиви на нервових закінченнях носа і його дуже хочеться почухати. Потирання повіки викликано тим, що з'являється бажання сховатися від обману чи підозри й уникнути погляду в очі співрозмовнику, якому говорять неправду.

Чоловіки зазвичай потирають повіку дуже енергійно, а якщо неправда серйозна, то відводять погляд убік або ще частіше – дивляться в підлогу. Жінка дуже делікатно виконує цей рух, проводячи пальцем під оком. Брехня зазвичай викликає свербляче відчуття в м'язових тканинах не тільки обличчя, а й шиї. Тому деякі співрозмовники відтягують комірець, коли брешуть або підозрюють, що їх обман розкритий. Жести, що видають нещирість, значною мірою пов'язані з лівою рукою. Це пояснюється тим, що права рука як більш розвинена у більшості людей більше управляється свідомістю і робить так, «як треба». Ліва ж менш розвинена і управляється правою півкулею мозку. Вона частіше робить те, що хоче підсвідомість – тим самим видаючи таємні помисли людини. Якщо співрозмовник жестикулює лівою рукою, то це має насторожити вас: дуже ймовірно, що він обманює або займає недружню позицію. Взагалі в будь-якій культурі жести нещирості пов'язані з лівою рукою, тоді як права рука у нас «окультурена», вона робить те, що треба, а ліва – те, що хоче, видаючи таємні почуття власника. Той же самий принцип можна використовувати при аналізі міміки людини. Основне правило: завжди дивіться на ліву половину обличчя.

Художникам і фотографам добре відомо, що обличчя людини асиметричне, в результаті чого ліва і права його сторони відображають емоції по-різному. Справа в тому, що ліва і права половини обличчя перебувають під контролем різних півкуль мозку. Ліва півкуля контролює мову й інтелектуальну діяльність, права управляє емоціями, уявою і сенсорної діяльністю. Оскільки робота правої півкулі мозку відбивається на лівій половині обличчя, то на цій стороні важче приховати почуття. При цьому встановлено, що позитивні емоції відбиваються рівномірно на обох сторонах, негативні емоції більш чітко виражені на лівій. За довільний і мимовільний вираз обличчя відповідають різні ділянки мозку. Тому обличчя звичайно несе відразу два повідомлення – те, що брехун хоче показати вам, і те, що він хотів би приховати.

Одні вирази обличчя підтримують брехню, намагаючись дати співрозмовникові невірну інформацію, інші ж – мимоволі видають правду, тому що виглядають фальшиво, і справжні почуття просочуються через всі спроби приховати їх. У якийсь момент обличчя, будучи брехливим, може виглядати цілком переконливим. Проте вже через мить на ньому можуть з'явитися потаємні думки. А буває і так, що справжні і показні емоції передаються різними частинами обличчя в один і той же час.

Як вже було сказано, саме на лівій половині обличчя важче приховати справжні почуття. (Корисна порада: коли ваш співрозмовник висловлює вам співчуття з приводу чого-небудь, не полінуйтеся і уважно розгляньте ліву половину його обличчя – чи не проступає чи там приховане торжество або зловтіха).

Жести нетерпіння. Ми видаємо своє нетерпіння, якщо потираємо руки або постукуємо пальцями, притупуємо ногою і т.д. Жести захисні. У стані розгубленості або невпевненості люди схильні охоплювати одну руку іншою. Жести флірту. Готовність до флірту сигналізується дотиком до волосся, поправленням одягу або закладанням пальців за пояс. Можлива зайва жестикуляція, що говорить про

схвильованість або невпевненість. Деякі культури (наприклад, єврейська або італійська) заохочують використання експресивних жестів під час розмови. Інші культури (наприклад, японська або тайська) диктують своїм представникам дотримуватися більшої стриманості у використанні жестів як ілюстраторів. Вражає, наскільки ми звикаємо до норм і очікувань нашої власної культури щодо жестів. У культурному середовищі, що заохочує використання жестів як ілюстраторів – того, що Кендона називає «жестикуляцією» – люди абсолютно нормально будуть сприймати людину, яка, розмовляючи, поводить себе подібно млину, використовуючи найширші жести (і, будемо сподіватися, достатньо безпечну дистанцію!). Вірогідно, що люди цих культур відчують деяку незручність, спілкуючись з людиною із більш стриманою культурою.

І навпаки, люди з культур, яким наказана стриманість, можуть вважати поведінку людини дивною або навіть загрозливою і зарозумілою, якщо ця людина активно використовує в розмові експресивні жести. Ми в спілкуванні не надаємо особливого значення лівій чи правій руці. Але будьте обережні на Близькому Сході: не здумайте кому-небудь протягнути гроші або подарунок лівою рукою. У тих, хто сповідує іслам, вона вважається нечистою, і ви можете завдати образу співрозмовнику.

Також психологами помічено, що при укладанні брехливої угоди обман може виявлятися у таких деталях поведінки ваших партнерів: 1. «Смикання» дрібних предметів в руках, гудзиків на одязі і т.п. 2. Часте запалювання сигарет. 3. Переривчаста мова, обрив фраз на півслові. 4. Часте блимання під час відповіді на «незручне» запитання. 5. Уникання контакту очей з співрозмовником. Однак при тлумаченні цих особливостей поведінки слід бути дуже обережним, оскільки вони не обов'язково свідчать про брехню, а можуть бути всього лише ознакою невпевненості у собі. Більшість культур мають достатньо розроблену структуру емблематичних жестів.

Комунікативні жести можна знайти в невербальних мовах різних народів і культур, причому існують культури, наприклад, італійська, арабська або іспанська, в яких репертуар емблематичних, особливо комунікативних, жестів особливо багатий і різноманітний. Такі культури отримали в невербальній семіотиці назва висококінетичних і протиставляються культурам низькокінетичним, якими є, наприклад, британська, норвезька або естонська культури.

Емблеми – це жести і рухи, які самі по собі мають певне і чітке значення. «Палець», знак «о'кей» – великий палець, піднятий вгору, кивок і похитування головою, знак «V» та інші подібні жести являють собою приклади емблем, використовуваних в Сполучених Штатах. Знизування плечима з піднятими долонями вгору кистями рук – ще один емблематичний жест, що повідомляє про нашу невпевненість або незнання чогось. Ми вважаємо такі емблематичні жести природними і зрозумілими без пояснень. Однак можна навести багато випадків, коли американські мандрівники потрапляли у важкі ситуації, намагаючись використати американську систему жестів в інших країнах, де жести мають інше значення.

У деяких частинах Європи, наприклад, не варто використовувати знак «о'кей». У той час як ви хочете сказати, що «все о'кей», в деяких місцевостях цей жест вважається грубим і вульгарним і часто інтерпретується як пропозиція зайнятися сексом. У деяких інших частинах Європи він може означати: «Ти – ніщо». Найвідомішим з жестів-оберегів, який існує в тому чи іншому вигляді в багатьох

культурах, є спльовування. Ще одним дуже поширеним жестом-оберегом є кінема «кулак з витягнутими вгору або вперед вказівним пальцем та мізинцем». Цей жест, який носить ім'я роги, або *mano cornata*, означає «рука з рогами» і символізує роги диявола. Його виконання вважається досить потужним засобом, щоб захистити людину від магічних диявольських сил.

У штаті Мічиган серед італійських студентів дуже популярний амулет, що також оберігає від пристріту. Він має форму стручку червоного перцю. Показуючи вказівним пальцем на власну голову в області скроні, в Сполучених Штатах ви повідомляєте про те, що ви розумні. Проте в деяких частинах Європи та Азії цей рух може означати, що ви дурні.

Жителі Мальти замість слова «ні» злегка стосуються кінчиками пальців підборіддя, повернувши кисть вперед. У Франції та Італії цей жест означає, що у людини щось болить. Для того, щоб показати самогубність тієї або іншої дії, рішення тощо, американці приставляють один або два пальці до голови, як би показуючи тим самим пістолет. В аналогічній ситуації мешканці Папуа і Нової Гвінеї проводять рукою по горлу, а японці роблять енергійний рух рукою, затиснутою в кулак, біля живота.

Жести, що означають захоплення жіночою красою, в усіх культурах вважаються нескромними. Але якщо в Європі жінки цілком прихильно ставляться до усіляких присвистувань, підморгувань, клацання пальцями і повітряних поцілунків, які їм посилають, то в азійських країнах за подібне захоплення можна отримати по пиці.

У кожного народу є своя жестова мова і свої улюблені комунікативні жести. Наприклад, в Європі та Америці чи не найчастішою формою вітання є рукостискання, а народ Тікопія рукостисканнями взагалі не користується. Тут одна людина вітає іншу, встановлюючи з нею контакт і висловлюючи певне почуття або ставлення (зазвичай той чи інший ступінь поваги), торкаючись носом носа, руки в області зап'ястя або коліна партнера. У корінних жителів Нової Зеландії прийнято вітати гостей, торкаючись носом носа гостя і здійснюючи дихання з рота в рот (аборигени вважають, що треба "дати гостю відчутти подих один одного"). В індусів при вітанні на знак вищого вшанування прийнято торкатися стоп батьків, старших братів і сестер, а також вчителів.

Китайці у привітаннях часто користуються мануальною кінемою, що існує з найдавніших часів і носить назву Лаі. Її форма така: руки того, хто жестикулює знаходяться трохи нижче рівня очей, долоня правої руки накриває кулак лівої. Вживаний сьогодні в якості привітання жест Лаі вважається знаком ввічливості і особливої поваги.

У Болівії, входячи в будинок, обов'язково слід вітати всіх, хто знаходяться в ньому, рукостисканням або особливими обіймами *abrazo* (жест *abrazo* зазвичай застосовується до літніх і старих людей). Навіть якщо члени сім'ї та гості знаходяться в іншій кімнаті або у внутрішньому дворіку, патіо, гостю все одно слід піти до них і обмінятися з ними рукостисканнями або обіймами: одним загальним зверненням типу *No!a* «Здрастуйте» тут обійтися не можна, причому не важливо, прийшов гість поговорити тільки з одним членом сім'ї або поспілкуватися з усіма. Аналогічним чином відбувається і стандартне болівійське прощання. 106 106 У деяких культурах Заходу низький уклін – ознака раболіпства. В інших (Японія) – ознака поваги.

Жести привітання: Жестові вітання і прощання – це не просто звичаї та ритуали, значення яких проявляється тільки тоді, коли люди з якоїсь причини їх не виконують. Невербальні вітання служать для відкриття зустрічі, а невербальні прощання – для завершення. Це церемонії, які люди роблять, щоб, доторкнувшись до іншого, відчути його і нагадати партнеру, хто вони один одному і в якому соціумі живуть, щоб зняти напругу від несподіваної зустрічі і заспокоїти партнера.

Відхилення від норм вітань і прощань зазвичай погано переносяться людьми, і не тільки тому, що руйнуються особисті зв'язки, але й тому, що така поведінка зачіпає систему суспільних відносин в цілому. Егалітарним товариствам властиві більш егалітарні ритуали, в товариствах з високо розвинутою ієрархічною структурою частіше застосовуються ієрархічні церемонії.

Зміни в системі вітань і прощань зазвичай йдуть рука об руку із змінами в суспільній структурі. Невербальні вітання більш важливі, ніж прощання, оскільки те, як люди привіталися, багато в чому визначає характер і стиль їх подальшого спілкування. У різних країнах і навіть різних районах однієї країни люди, як правило, вітають один одного по-своєму. Вони або підходять близько один до одного, або знаходяться один від одного порівняно далеко. Вони приймають властиві тільки для даної культури або близьких культур пози, дивляться в обличчя або в очі один одного неоднакову кількість часу, а то й взагалі не дивляться один на одного; вони говорять в різних тональностях і різними жестами виражають свої почуття до іншої людини.

У той же час бувають ситуації, коли відсутність вітань розглядається як норма поведінки. Так, якщо індивідуальні зв'язки між людьми дуже тісні або люди часто зустрічаються один з одним, то цілком може відпасти необхідність у жестовому (але не словесному!) позначенні входу в контакт. Навпаки, чим далі один від одного відстоять люди по громадському статусу і чим слабкіше проявляються їх людські зв'язки, чим більш ритуалізованою є дана культура і чим більше значення мають в ній ритуали вітання, тим більш важливими є саме невербальні форми вступу до мовного контакту і точність їх дотримання.

Повний, нередукований акт вітання містить п'ять послідовних стадій: а) погляд і впізнавання, б) вітання на далекій відстані (типу підйому брів або помах рукою), в) просторове зближення; г) вітання на близькій відстані (типу рукостискання або поцілунку); д) відхід і розставання. Втім, як ми вже бачили, часто люди, вітаючи один іншого, обмежуються двома першими стадіями. Серед жестів привітання (а також і серед жестів прощання) можна виділити дві особливі групи: симетричні – знаки солідарності і несиметричні – знаки поваги.

Під час симетричних вітань обидві сторони виробляють тотожні або подібні невербальні знакові дії, а в ході несиметричних вітань один з учасників ситуації спілкування виконує дії, які інший не виконує. Несиметричне вітання залежно від значень різних кінетичних ознак, таких як вік, стать, положення тіла (наприклад, похиле воно чи пряме), ступінь активності, тип погляду (наприклад, прямий або убік) і т.п., може інтерпретуватися як сукупність знакових дій, що виражають домінацію або підлегле становище людини.

При симетричних вітаннях використання будь-яких кінетичних характеристик, що визначають домінацію або підпорядкування, за правилами жестової поведінки не допускається. Обирається спосіб вітання, обумовлений особистими відносинами партнерів і тим, як вони уявляють собі свій статус по відношенню до партнера в соціальній ієрархії. Культурні розбіжності в жестах вітання і прощання, як і в

тактильній взаємодії людей в цілому, по суті є відмінностями в семантиці самих жестів, а також відмінностями у функціях і ступенях значущості тактильної поведінки для даної культури.

Якщо торкатися людини є культурною нормою у деяких народів, то дотик до партнера в процесі комунікації не може інтерпретуватися мовою тіла цього народу як вторгнення в особисту сферу людини. Для чоловіків-латиноамериканців зазвичай стереотипні обійми: голова над правим плечем партнера, три плескання по спині, потім голова над лівим плечем партнера, ще три плескання. Китайці в минулі часи, зустрічаючи один одного, тиснули руки самим собі. Цим жестом тепер сучасний оратор вітає своїх слухачів.

Китайці, яким поклони також традиційно зручніші, все-таки досить легко переходять до привітання за допомогою рукостискань, а при знайомстві групи жителів Піднебесної з новою людиною вони можуть і заплодувати, – на це необхідно відповісти таким же чином. Полінезійці обіймаються і потирають один одному спину. Широко поширеному рукостисканню, яке спочатку демонструвало, що в руках тих, хто зустрілися, немає зброї, в традиціях різних культур існує альтернатива. Японці надають перевагу поклонам, а не рукостисканням; які тим нижче і триваліше виконуються, чим важливіше персону, якій вони адресовані. Сайкейрей – найнижчий, але є ще середній, коли схилиються під кутом 30 градусів і легкий – всього на 15 градусів. Корейці теж здавна кланялися при зустрічі.

На Середньому Сході уклін з опущеною головою при опущених і притиснутих до тіла руках, коли долоня правої покриває кисть лівої – знак шанобливого вітання. А до чого гарний ритуал вітання в деяких північноафриканських державах! Там підносять праву руку спочатку до лоба, потім до губ і після цього – до грудей. У перекладі з мови жестів це означає: я думаю про тебе, я кажу про тебе, я поважаю тебе.

У Замбезі – плескають у долоні, присідаючи. У Таїланді з'єднані долоні прикладають до голови або грудей і тим вище, чим значніший статус особи, якій цей жест адресований. Цей жест супроводжується вигуком «вай». Тибетці взагалі виробляють неймовірне: знімають правою рукою шапку з голови, а ліву закладають за вухо і при цьому ще висовують язика. Так доводиться відсутність поганих намірів у того, хто вітає. Аборигени Нової Зеландії теж висовують язика і до того ж витріщають очі, але перед цим ляскають долонями по стегнах, тупають ногами і згинають коліна. Зрозуміти це може тільки «свій», так що ритуал розрахований, насамперед, на розпізнання чужака.

Ще екзотичніше (зрозуміло, тільки на наш погляд) діють ескімоси чоловічої статі: вони б'ють один одного кулаком по голові і по спині. Не сильно, звичайно, але непосвяченому важко зрозуміти. Втім, вони можуть і носами потертися, так само, як жителі Лапландії. Полінезійці теж вітаються надзвичайно лагідно: обнюхуються, труться носами і погладжують один одного по спині. У карибському Белізі місцеве населення теж зберігає своєрідність привітальної традиції: там необхідно прикласти до грудей стиснуті кулаки. Хто б міг подумати, що це жест миролюбства? Кулаки беруть участь у вітанні і на острові Пасхи: їх витягають перед собою на рівні грудей, потім піднімають над головою, розтискають і «кидають» руки вниз.

Традиційна привітальна поза в ряді індіанських племен – присідання навпочіпки при наближенні до незнайомця. Вона показує миролюбність того, хто вітається, а зустрічний мусить звернути на це увагу, інакше індіанець буде

приречений на довге сидіння, адже йому потрібно відзначити для себе, що його зрозуміли. За законами гостинності африканських зулусів при вході в будинок потрібно відразу сісти, не чекаючи ніякого запрошення і не вітаючись – це зроблять господарі, але тільки після прийняття тим, хто увійшов, сидячої пози. У болівійській культурі скромні дівчата і добропорядні жінки ніколи самі не заговорять з чоловіком до того, поки той першим не звернеться до них, оскільки жінка, що перша вступила в таку розмову, вважається в суспільстві легкодоступною.

Форми і способи вітання у людей різних культур різні. Так, узбецьке вітання один одного у чоловіків супроводжується рукостисканням, а у жінок – поплескуванням по плечу, при цьому мануальне вітання обов'язково супроводжується відкритою, широкою посмішкою. В Ірані жінка взагалі не повинна тиснути руку чоловікові, і це відноситься не тільки до рукостискання як до знаку вітання, а й до, скажімо, рукостискання спортсменок під час ритуалу їх нагородження чоловіками. Улюблені сьогодні слов'янами й жителями Латинської Америки жести-поцілунки заборонені на вулицях Неаполя вже майже як п'ять століть, а в 1910 році поцілунки були заборонені спеціальним законом на вокзалах Франції. Якщо в Китаї на вулицях не прийнято зустрічати людину не тільки поцілунком, а й обіймами, то в Перу, навпаки, люди майже виключно вітають один одного поцілунком в щоку.

У Єгипті чоловік може цілувати жінку на очах інших людей, тільки якщо вона йому мати, дружина або сестра, між тим як в Афганістані повсюдно прийнято як привітання потрійний поцілунок в щоку: у ліву, в праву і знову в ліву. В Індії на знак вітання і прощання часто виконується один і той же традиційний жест анджалі (форма "руки з притиснутими одна до іншої долонями спрямовані пальцями вгору; кінчики пальців знаходяться на рівні брів, руки розведені так, що їх частини від кісті до ліктя розташовуються горизонтально або під кутом приблизно 50-60 градусів один до одного; голова трохи нахилена вперед"). Кінчикі пальців піднімаються до рівня брів.

У індуїстській свідомості цей жест вважається аналогом рукостискання; проте індуси, орієнтовані на західні форми поведінки, анджалі не користуються, а застосовують звичайні рукостискання (правда, виконують рукостискання тільки чоловіки, причому не дуже старі і не близькі родичі). Як вважають індологи, торкання і фізичний контакт в індусів грає значно меншу роль, ніж у європейців чи американців: індусам не властиві, наприклад, поцілунки (а на людях взагалі можна цілувати тільки дітей) або обійми, навіть такий вид обіймів, як hug. Зате у жителів Індії в актах вітання і прощання широко використовуються жести рук, причому який саме спосіб вітання і прощання обирається, як і в будь-який інший культурі, залежить від того, як жестикулюючий мислить собі свою роль у соціальній ієрархії і яке його ставлення до ролі співрозмовника, якими є особисті відносини між ними, в якій ситуації відбувається даний акт; і ще від дуже багатьох інших причин.

Улюблений на півночі і півдні Америки вітальний жест «короткі обійми» (hug) рідко можна побачити в середній частині цієї країни. Не дуже популярний цей жест і в центральній частині Росії, тоді як у Німеччині, навпаки, він досить частий. Навіть у порівняно гомогенній групі людей можливі значні розбіжності в тактильній поведінці, особливо при вітанні. Наприклад, американці, як показують відповіді американських студентів на запитання запропонованої їм анкети, дуже легко відрізняють невербальний стиль спілкування, і, зокрема, способи вітання корінних

латиноамериканців, або «іспано-американців», від вітань білих американців, «англо-американців».

За даними антрополога Р. Шатера, який виділив і описав елементи жестової, тактильної і проксемної поведінки жителів країн Латинської Америки, навіть всередині самої латиноамериканської культури існує значна варіативність вітань. Наприклад, костаріканці набагато більше люблять торкання, ніж панамці, а панамці – більш тактильна нація в порівнянні з колумбійцями (Шатер 1976). Маорі з Нової Зеландії зустрічають і проводжають людей, обіймаючи їх за шию і плачучи. Деякі народи, які населяють берега Амазонки, на знак вітання плескають один одного по спині.

На островах, розташованих між північно-східною Австралією і південною частиною Нової Гвінеї, здавна існувала така форма вітання: злегка зігнуті пальці правої руки зчеплювалися з пальцями правої руки партнера, після чого розпрямлялися таким чином, щоб можна було шкребти ними долоню партнера, і ця послідовність рухів повторювалася декілька разів. У айнів чоловік при зустрічі з жінкою – близькою родичкою, наприклад з сестрою, бере її обидві руки в свої і тримає протягом декількох секунд, потім раптово звільняє руки, хапає її руками за вуха і видає традиційний айнський крик радості.

Потім якийсь час вони мовчки гладять один одного по обличчю і плечах. Чоловіки народу Каян з острова Борнео при вітанні гостя обіймають або охоплюють один іншого, беруть за передпліччя, потім господар закидає руку через плече гостя і любовно погладжує долонею його спину. Чоловіки- курди хапають праву руку один одного, піднімають вгору, і кожен цілує руку партнера.

На Андаманських островах у Бенгальській затоці, коли зустрічаються двоє друзів або родичів, які довго не бачилися, вони вітають один одного, сидячи на коліні один в іншого. Руки кожного обвиті навколо шиї партнера або партнерки, при цьому вони плачуть або голосно голосять кілька хвилин. Так вітаються, наприклад, два брати, батько з сином, мати з дочкою, чоловік з дружиною, причому саме чоловік сидить на колінах у дружини. Коли ж близькі розлучаються, один з них піднімає вгору руку одного, підносить до рота і ніжно дме на неї. Оксфордський тлумачний словник з психології (2002, під редакцією А. Ребера) називає зліт брів універсальним знаком привітання (і флірту заодно). Цікаво, що в Новій Гвінеї також використовується цей мімічний рух, але для привітання іноземців. Втім, не у всіх племенах. Так, у коїрі прийнято вітати один одного лоскочучим дотиком підбріддя. Туареги, що мешкають в Сахарі, вітаються ніяк не менше півгодини, беручись стрибати, скакати, кланятися і приймати часом дуже дивні пози на відстані ста метрів від зустрічного. Вважається, що в процесі здійснюваних рухів тіла вони розпізнають наміри цього зустрічного.

У Єгипті та Ємені вітальний жест нагадує віддання честі в російській армії, тільки єгиптяни, прикладаючи долоню до чола, повертають її в бік того, з ким вітаються. А австралійські аборигени вітають один одного танком. Жести бувають власні і запозичені. Наприклад, кільце – знак «окей», дуже поширений у молодіжному середовищі, є запозиченим жестом. Мові жестів, як і природній мови, властива варіативність. Поряд з повсякденними побутовими жестами, що утворюють центр кінетичної системи, є географічні, або територіальні, а також професійні, соціальні, конфесійні та інші жестові діалекти. Кожна людина володіє своєю жестовою мовою, що відображає певні особливості тієї чи іншої культури. Географічній варіативності

жестів присвячена книга Морріс та ін 1979, в якій, зокрема, показано, як міняється зміст жесту при просуванні однієї і тієї ж жестової форми з півночі на південь Європи.

Так, поширена в більшій частині Європи, але відсутня в російській культурі форма «вказівний палець знаходиться під нижнім очним віком і трохи відтягує його, дещо розширюючи очі», згідно матеріалу, представленому в згаданій книзі, означає в Англії «я все бачу» або «я насторожі» («I am on alert»), а при русі до Франції та Італії значення даної форми змінюється до попередження «ти повинен бути наготові», Тим часом в азійській культурі, у китайців, наприклад, ця форма позначає «презирство» (Стефенсон, 1993). Соціальна, професійна та релігійна диференціація надзвичайно характерні і для слов'янської жестової системи, пор.: жести спортивних суддів у різних національних видах спорту, наприклад у городках, самбо або хокеї з м'ячем, особливі жестові мови альпіністів і водолазів, релігійні жести, виконувані під час православної служби в церкві, жести старообрядців чи християн-баптистів.

З невербальних неологізмів зазначимо окремі жести так званих «нових росіян» й елементи молодіжного жестового сленгу. В китайському театрі жести надзвичайно специфічні. Про емоційний стан персонажа говорять символічні жести. Жест «рукав, що закриває обличчя» – свідчить про збентеження. Цей жест супроводжується паузою, очі опущені. Певні рухи рукава позначають каяття, жаль, глибоку печаль, повагу і т.п. Про дії, які виконує герой, глядачу стає відомо через набір різноманітних жестів: порухи одягу, всієї руки, корпусу, ніг, кисті рук. Кінема «рукав, що дає затінок» виконується, коли персонаж прикриває голову від палючого сонця або сильного дощу. Порух одягу може бути знаком притвердження уваги, знаком прийняття рішення, символізувати особливе відношення до когось тощо. Пошуки когось передаються розташуванням актора на сцені. Якщо він шукає когось поперед себе, він розташовується обличчям до завіси, що закриває вхід на сцену і виконує рух, що означає «рукав, який зображує увагу». До того ж, виконувати цей рух він має певною рукою – тільки правою, якщо він шукає когось поперед себе, і лівою, якщо він шукає когось позаду себе.

Для китайського театру характерна система заборони на рухи. Актору забороняється тримати руки опущеними вздовж тіла, бо це негарно виглядає зі сцени. Якщо по ходу п'єси не потрібні значущі рухи, актор приймає позу, що називається «рукави відпочивають»: права рука опущена вниз і трохи вліво, ліва рука лежить на правій нижче ліктя. Навіть кулак стискається певним чином (кінема «кулак, що б'ється»), оскільки вважається, що звичайний кулак на сцені виглядає неестетично.

Всі жести діляться на три класи: дорослі, дитячі і нейтральні, властиві як дорослим, так і дітям. Слов'янськими дитячими жестами є, наприклад, жестової одиниці з лексикографічного типу «дражнилок», такі як: показати язик, показати ніс, надуті щоки, «корчити пику» та інші. В Угорщині жест «корчити пику», якщо виконується дорослою людиною, таким чином ображає адресата і при цьому поведінка виконавця даного жесту вважається непристойною.

До дитячих жестів відносяться також жест «експресивна фіга», що є варіантом жесту показати дулю, рух «скакати на одній ніжці», жест «лопух», або, як його ще називають діти, «Чебурашка».

Дорослими жестами є невербальні знаки «розвести руками», «закрити обличчя руками», «осудливо качати головою», «погладжувати бороду», «стукнути кулаком по столу», кінема з лексикографічного типу «запрошення випити», жести-укриття, піклування чи захисту («загородити спиною», «вести, взявши за руку»; «стояти руки

в боки»), обідні жести, деякі види торкань і ряд інших. Зрозуміти співрозмовника також допомагає знання рухів тіла, що вказують на те, що людина поводить себе неправдиво. Існує ціла серія неправдивих («акторських») рухів, покликаних продемонструвати емоції, які людина насправді не відчуває. Наприклад, любов показують, притискаючи руку до серця, закриваючи очі, покусуючи губи, надмірною сентиментальністю та інше.

Хвилювання – ходінням взад і вперед, тремтіння рук. Нудьгу – позіханням, потягуванням. Радість – плесканням в долоні, розкотистим сміхом, галасливістю. Горе – хитанням головою, сяканням, витиранням очей. Хвороба – кашлем, тремтінням і т.д. Необхідно усвідомити, що всі удавані рухи: а) перебільшують дійсні емоції, так би мовити, «б'ють через край», б) пригнічують істинні емоції і демонструють замість них помилкові. У першому випадку має місце посилений рух руками, імпульсивні смикання корпусом, головою.