

ВЕРБАЛЬНІ Й НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ ОРАТОРА

Пасинок В.Г., докт. пед. наук (Харків)

Сучасний спеціаліст у будь-якій сфері людської діяльності має володіти культурою мовлення, бо вирішення багатьох соціальних, виробничих, особистих проблем залежить від уміння спілкуватися. Викладачам ВНЗ необхідно підготувати випускників до складних професійних ситуацій спілкування (ведення переговорів, дискусій, вмінь робити промови і т.ін.), підняти культуру мовлення. Для цього треба оволодіти вербальними та невербальними засобами оратора.

Ключові слова: вербальний, невербальний, мовлення, знакова система, екстралінгвістика, хронеміка, просодика.

В.Г. Пасынок. Вербальные и невербальные средства оратора. Современный специалист в любой области человеческой деятельности должен владеть культурой речи, поскольку решение социальных, производственных, личных, проблем зависит от умения общаться. Преподавателям ВУЗов необходимо подготовить выпускников, которые смогут своей речью убедить собеседника, аргументировать и отстаивать свою позицию, выступить с докладом, подготовить самопрезентацию и т.д. Для этого следует овладеть вербальными и невербальными способами общения.

Ключевые слова: вербальный, невербальный, речь, знаковая система, экстралингвистика, хронемика, просодика.

V.G. Pasynok. Verbal and non-verbal means of the public speaker. A modern specialist in any field of human activity has to possess a certain range of speech culture standards since the solution of numerous professional, personal and social issues depends on his or her communication skills.. University lecturers have to teach graduates to tackle complex professional situations of communication, such as negotiations, discussions, public speeches etc., by raising their speech culture standards. For successful communication one has to master the verbal and non-verbal instruments of an orator.

Key words: verbal, non -verbal, speech, system of symbols, extralinguistics, khronemics, prosodies.

Зачем,
О смертные, мы всем другим наукам
Стараемся учиться так усердно,
А *речь*, единую царицу мира,
Мы забываем? Вот кому служить
Должны мы все, за плату дорогую
Учителей сводя, чтоб тайну слова
Познавши, убеждая – побеждать!

(Эврипид)

Останнім часом все більше з'являється наукових досліджень, де автори підкреслюють силу слова, дар оратора як засіб придбання авторитету, професійного росту, поваги. “Хто володіє словом – той володіє людьми” (А.Ф. Коні). Для фахівців філологічного напрямку володіння вербальними й невербальними засобами – невід’ємна частина майстерності, яка повинна формуватися під час навчання у вузі. Всім відомо, що людина реалізується та самовдосконалюється під час комунікації. Цим і зумовлюється **актуальність** теми статті.

Предметом дослідження є підготовка до виступу оратора.

Об’єктом дослідження є засоби володіння публічним виступом.

У процесі комунікації передача інформації відбувається за допомогою двох знакових систем – вербальної й невербальної. Вербальна комунікація (від лат. *verbalis* – словесний) передбачає цілеспрямовану словесну передачу певного повідомлення. Мовна сторона комунікації має ієрархічну структуру (від фонем до тексту й інтертексту) й виступає в різних стилістичних різновидах (розмовна й літературна мова, діалекти й соціолекти, різні стилі та жанри) [3,4]. У гносеологічному аспекті вербальна комунікація є обміном інформації між комунікантами; в онтологічному – це мисленнєво-мовленнєва діяльність, процес комунікації; у прагматичному аспекті вербальна комунікація є процесом реалізації комунікативних інтенцій мовців – осмислених чи інтуїтивних, які визначають внутрішню програму мовлення і спосіб її втілення у спільній діяльності. Вербальна комунікація спирається на використання людьми звукової та письмової мови, за допомогою якої найбільш повно передається семантичний бік інформації, його зміст. Успіх та ефективність мовного впливу в значному ступені визначається її змістовністю, багатством мовних засобів, культурою, виразністю мови. Мовлення (мова) є найбільш універсальним засобом реалізації комунікації. Під час комунікативного процесу людина обирає з поля можливих мовленнєвих засобів ті, які вона вважає найбільш доречними для конкретної ситуації. Зрозуміло, що обрані засоби можуть сприяти успішному досягненню поставлених комунікативних цілей, або, навпаки, не сприяти. *Номо loquens* – людина, яка говорить – вступає в комунікацію як “параметризована особистість” (Н.Д. Арутюнова), що виявляє в комунікативному акті різноманіття своїх ролей. Найзагальнішими принципами вербальної взаємодії комунікантів є принцип увічливості та принцип кооперації.

У людській взаємодії активно використовується також невербальна комунікація (від лат. *verbum* – слово), тобто застосування немовних засобів для створення та передавання повідомлення. Невербальна комунікація охоплює: кінесіку (код жестів і рухів), фізіогноміку (зовнішність), голосові ефекти (сміх, вигуки тощо), проксеміку

(використання простору як комунікації), такесику (застосування дотику як комунікації), хронеміку (структурування часу як комунікації) тощо.

Сучасне людство винайшло безліч видів і способів комунікації. Це – і штучні мови типу азбуки Морзе і мови комп'ютерного програмування, а також технічні види зв'язку: радіо, телеграф, телебачення. Штучні помічники людини істотно перевершують природні. Людська мова, тобто звукова мова – це система фонетичних знаків, яка включає два елементи: лексичний і синтаксичний. Розмовна мова за сотні тисяч років удосконалилася за своїм змістом, але і за технічними способами вимовлення звуків вона залишилася, практично, очевидно: ускладнилася граматики і семантика мови, прийоми ораторської майстерності, мови різних націй прогресували у бік більшої благозвучності, виразності, різноманітності. Мова є самим універсальним засобом спілкування в людському суспільстві.

Трансляція інформації від адресанта до адресата, насамперед, вимагає, щоб останньому були відомі передані йому знаки та закріплені за ними значення. Іншими словами, вербальна комунікація передбачає прийняття її учасниками єдиної системи значень слів, тобто збігу систем кодування й декодування інформації. Повідомлення завжди зорієнтоване на відповідного адресата. У комунікації обов'язково наявний зворотний зв'язок – реакція на повідомлення з боку адресата, що повертається до адресанта. Такий зв'язок є засобом, який не дає змоги переходити не теми, нецікаві для співрозмовника. Відбір повідомлення – це фільтр.

Однак передача інформації навіть на основі єдиного для партнерів по комунікації тезауруса не гарантує адекватного сприйняття реципієнтом переданої йому інформації. Для цього можуть бути різні причини: соціальні, вікові відмінності між учасниками комунікації, у силу яких вони можуть по-різному трактувати зміст повідомлення, недоліки в самому формулюванні ідеї чи її передачі тощо. Тому важливою передумовою успішної трансляції інформації є використання особами не лише ідентичних лексичних і синтаксичних систем, але й наявність однакового розуміння ними комунікативної ситуації. Звичайно, в процесі комунікації відбувається не лише трансляція повідомлення від однієї особи до іншої, а й активний взаємообмін інформацією між ними. Більше того, повноцінний комунікативний акт, крім взаємоінформування, передбачає також відпрацювання учасниками вербальної комунікації загальних значень на основі спільного осмислення, осягнення сутності й сенсу певного об'єкта. У свою чергу, результатом такого вербального контакту є забезпечення впливу людей на поведінку інших.

Важливим аспектом вербальної комунікації є те, що на основі виступу оратора в слухачів формується певне враження про нього як мовну особистість і як професіонала.

Більше того, як довели дослідження (Р. Вердербер, [2]), деталі будь-якої промови людини оточення швидко забуває, але загальне враження про неї може зберігатися досить довго. Так, мовлення політика пов'язується, перш за все, з персуазивною функцією, тобто комунікативний процес у політиці завжди має інтенційний характер. Політичному дискурсу властива наявність президентської риторики. Вдалий імідж політика досягається його ораторськими здібностями, які доповнюються зовнішнім виглядом, фотогенічністю, харизмою. Силу харизми значною мірою доповнює мова політика-оратора.

Наприклад, в американців залишилися спогади про Р. Рейгана як про талановитого політика й оратора. Журнал "The Time" навіть назвав його одним із найвидатніших політичних лідерів поряд з У. Черчиллем, М. Ганджі й М. Л. Кінгом. Проте ефективність впливу тогочасного президента США на пересічних громадян пояснювалася не стільки змістовністю його виступів, скільки сформованістю умінь організувати ефективно повідомлення за допомогою однієї чи кількох коротких фраз ("Поставте собі питання, чи стало вам краще сьогодні, ніж чотири роки тому?"), а також демонстрацією цінностей, які мали загальносуспільний характер [6].

Для успішної лексичної комунікації важливо також, щоб не тільки її оратора, але й реципієнт виступав активним суб'єктом. Тому виступ оратора повинен мати спрямований характер, тобто орієнтуватися на конкретних людей, враховувати їхні особисті мотиви, цілі й настанови. Пояснюючи феномен лідерства Р. Рейгана, А. Шлезінгер підкреслював: щоб бути успішним, президент має вміти чітко продемонструвати громадянам своє бачення ситуації та власну стратегію, а також пояснити суспільству причини своїх дій. Порівнюючи президентів Дж. Картера та Р. Рейгана, автор книги звертає увагу на те, що перший із них мав незалежні погляди й намагався провести низку реформ у внутрішній та зовнішній політиці, але він не любив публічних виступів. Як результат – його популярність у США була низькою, а успіхи на посту президента – незначними. У свою чергу, обсяг знань у Р. Рейгана був меншим, ніж у Дж. Картера, проте він умів захоплювати публіку. Як наслідок – рейтинг Р. Рейгана не падав навіть після ухвали ним провальних рішень, а загальні досягнення на посту президента були більшими, ніж у Дж. Картера [7, с.15].

Інший американський президент – Дж. Буш-молодший, навпаки, став відомим не стільки своїми економічними й політичними рішеннями, скільки абсолютно абсурдними фразами, які часто примушували його співрозмовників ніяковіти. У різних країнах навіть неодноразово публікувалися збірки так званих "бушизмів", над якими сміються дотепер. Як ще можна оцінити такі його словесні "шедеври": "Якщо ми не почнемо війну, то

ризикуюмо програти” або “Ми готові вести роботу з обома сторонами, щоб знизити рівень терору до рівня, прийняттого для обох сторін”.

Можна також пригадати багатьох відомих вітчизняних політиків та інших публічних діячів, виступи яких засвідчили низький рівень не лише мовленневої, але й загальної культури. Приклади з таких промов підтверджують, наскільки важливо кожній людині відповідально ставитися до своїх висловлювань. (Пор.: “Это лишь предисловие к той книге, которое я пишу всю свою жизнь. Вскоре вы увидите продолжение. Оно уже продумано мной. Вообще я очень писучий” (Л. Черновецкий, мэр Киева) або “Социалисты не выживут без парламентской трибуны, своего спикера и бюджетного финансирования. Социалисты – вообще интересная партия – они ложатся спать “оранжевыми”, а просыпаются “голубыми” (Н. Витренко, лидер ПСПУ).

Щоб навчитися виступати публічно, треба пізнати багатство мови, її емоційний вплив, виразність, точність, логічність різноманітність. Що прикрашає виступ оратора? Безумовно, стилістичні фігури такі, як повтор, анафора, епіфора, інверсія, градація, персоніфікація, риторичне питання та лексичні засоби – порівняння, синоніми, омоніми, антоніми, епітети, метафори, гіперболи та інші.

Ось деякі приклади: Згадаємо слова *О.С. Пушкіна*:

И сердце бьется в упоенье,
И для него воскресли вновь
И божество, и вдохновенье,
И жизнь, и слезы, и любовь.

Зверніть також увагу на *Біблію*:

И рече Бог: сотвори человека
По образу нашему и по подобию,
И да обладает рыбами морскими,
И птицами небесными,
И зверьми, И скотами, И всею землею,
И всеми гады пресмыкающимися по земли.
И сотвори Бог человека.

Або інверсія в віршах *С. Єсеніна*: “Отговорила роща золотая”.

Проте, науковці (Л. Аверченко, Г. Бороздіна, Н. Бетенко, А. Панфілова [1] та ін.) довели, що засвоєння людиною основ вербальної комунікації ще недостатньо для того, щоб організувати ефективний комунікативний акт. Адекватне тлумачення інформації можливе лише з урахуванням результату аналізу інших (немовленневих) знакових систем, які супроводжують процес мовлення. За Р. Бердвістелом, вербальний компонент розмови

охоплює 35%, а невербальний – 65% обсягу інформації. Проведені дослідження засвідчують, що невербальний компонент суттєво перевищує вербальний [8]. Така картина пояснюється тим, що невербальні вияви людини, переважно, мають біологічне походження й пов'язані з її природними інстинктами та безумовними рефlekсами.

Багато зовнішніх виявів людини мають рефлeкторний характер і схожі з відповідними виявами у тварин. Наприклад, у ситуації сильного переляку в людини зазвичай спостерігаються зміни фізичного та психічного стану: підвищене серцебиття, вона може інстинктивно закривати обличчя руками тощо. Такі реакції з'являються в певних ситуаціях самовільно й індивідом не контролюються. Зовнішнє відображення емоційного стану в усіх людей дуже схоже: коли особа відчуває себе щасливою – вона посміхається, коли в неї трапляються неприємності – хмуриться, в ситуації горя – плаче. Вирази тривоги, гніву, відчаю, задоволення є також приблизно однаковими в представників усіх культур. Проте, як відомо, людина є не тільки біологічною, але й соціальною істотою. Значна кількість соціально зумовлених сигналів має універсальний характер, вони зрозумілі для будь-якого представника сучасного суспільства. Під час комунікативного акту словесна інформація, котру передає людина, супроводжується цілою низкою невербальних сигналів (наприклад, іронічною посмішкою, поглядом із виразом схвалення, піднятими в здивуванні бровами), які можуть суттєво посилювати або змінювати значення сказаних слів, підкріплювати чи, навпаки, заперечувати їхню правдивість. Ці сигнали партнер по комунікації може сприймати на усвідомленому чи неусвідомленому рівні, але в будь-якому разі вони значно впливають на тлумачення повідомлення. Уважній людині, яка цілеспрямовано спостерігає за жестами партнера по спілкуванню, вони допомагають конкретизувати, уточнити значення висловлених слів, а також встановити, чи відповідають вони справжнім почуттям і думкам співрозмовника. Невербальні засоби дають оратору змогу доповнювати своє словесне повідомлення. У цьому разі такі невербальні вияви можуть мати різні наслідки, адже вони здатні:

- підтверджувати, повторювати вербальну інформацію;
- посилювати й акцентувати сказане, що збільшує ефективність комунікації;
- заперечувати її, що заважає правильному сприйняттю повідомлення реципієнтами.

У свою чергу, спостереження за невербальною реакцією слухачів дає змогу ораторові оцінити, як сприймає оточення його промову. Важливо відзначити, що невербальні вияви мають більш спонтанний характер порівняно з вербальною інформацією, тому їх складніше контролювати.

У системі невербальної комунікації науковці (Н. Бутенко, Н. Волкова, Б. Паригін, І.Зязюн, Л.Крамущенко, Ф.Хміль [див. 5] та ін.) зазвичай виділяють такі структурні компоненти:

1) оптико-кінетичну підсистему, що містить:

- зовнішній вигляд людини (тип і розміри тіла, вираз обличчя, одяг, прикраси, зачіска, косметика, предмети особистого вжитку тощо);
- погляд;
- міміку (вираз обличчя);
- пантоміміку (поза й жести);
- поставу;
- ходу;
- візуальні рухи (контакт очима, рух очей);

2) просодіку (паралінгвістичну чи навколомовленнєву підсистему), яка об'єднує:

- темп мовлення;
- вокальні якості голосу;
- діапазон голосу;
- тональність голосу;
- тембр голосу;
- спосіб артикуляції (наявність картавості, окання, акання тощо);

3) екстралінгвістику (чи позамовленнєву підсистему), котра відповідає за:

- паузи;
- сміх;

4) проксеміку (просторову організацію комунікації), що пов'язана з:

- просторовим розміщенням учасників комунікативного акту відносно один до одного;
- відстанню між ними;
- тактильними рухами як аспектом дистанційної поведінки (рукостискання, поплескування, поцілунки, дотики, погладжування тощо);

5) ольфакторну систему (сукупність різних запахів у навколишньому середовищі):

- природний запах (запах тіла);
- штучні запахи (запах косметики, парфумерії, побічні запахи);

6) хронеміку (часові особливості комунікативного акту):

- час очікування початку комунікації;

- тривалість комунікативного акту;
- час хезитації.

Таким чином, компоненти вербальної та невербальної комунікації є важливими складниками існування людини як соціальної істоти. Усвідомлення людиною особливостей власної системи невербальної комунікації є необхідною передумовою для того, щоб навчитися успішно керувати власними невербальними виявами, намагатися, щоб передавання невербальних сигналів сприяло адекватному розумінню людьми висловленої ідеї. Опанування компонентів вербальної і невербальної комунікації важливе й для забезпечення кращого розуміння оточення. Адекватне інтерпретування реакцій слухачів допомагає ораторові вносити своєчасні корективи в зміст своєї промови та стиль поведінки. П е р с п е к т и в н и м вважаємо дослідження вживання викладачем вербальних і невербальних засобів в академічній аудиторії – на практичних заняттях, та, особливо, в лекційних курсах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аверченко Л.К. Управление общением : Теория и практика для социального работника : учебн. пособие / Л.К. Аверченко. – М. : ИНФРА-М, Новосибирск : НГАЭиУ, 1999. – 216 с.
2. Вердербер Р. Психология общения / Р. Вердербер, К. Вердербер. – Спб. : Прайм Еврознак, 2003. – 320 с.
3. Волкова Н.П. Професійно-педагогічна комунікація : навч. посібник / Н.П. Волкова – К. : ВЦ “Академія”, 2006. – 256 с.
4. Панфилова А.П. Теория и практика общения : учебн. Пособие / А.П. Панфилова. – М. : Изд. центр “Академия”, 2007. – 288 с.
5. Педагогічна майстерність : підруч. / [І. . Зязюн, Л. . Крамущенко, І. . Кривоноста ін.] ; за ред. І. . Зязюна. – К. : Вища шк., 1997. – 349 с.
6. Patterson T. . Out of order / T. . Patterson. – T. E. Out. New York, 1993. –199 p.
7. Schlesinger Arthur. The Imperial Presidency / Schlesinger Arthur. New York: Popular Library, Atlantic Monthly Press, 1973. – 368 p.
8. Хміль Ф. . Ділове спілкування : навч. посіб. / Ф. . Хміль. – К. : Академвидав, 2004. – 280 с.