

УДК 070:654.197

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В ТЕЛЕВИЗИОННОМ ОБЩЕНИИ

Нугуманова Л.А.

Продюсерский центр «AT GROUP», Россия (119121, Москва, ул. Первый переулок Тружеников, 14), e-mail: linaranugumanova@mail.ru

В статье рассматриваются особенности невербальной коммуникации в процессе телевизионного общения. Первая особенность невербальных сообщений – их ситуативность: тон голоса указывает на нынешнее состояние говорящего и его отношение к предмету разговора и слушателям. Вторая особенность невербальных сообщений – их синкретичность (экспрессивное поведение трудно разложить на отдельные единицы). Непроизвольность, спонтанность многих невербальных действий – еще одна их особенность. Особое внимание в работе акцентируется на группы жестов, которые проявляют некоторые черты характера собеседника и отношение к ситуации. На примере известных телеведущих федеральных каналов автор приводит интерпретацию жестикуляций. Мы выяснили, что в процессе невербальной коммуникации люди получают информацию, и, во-первых, это информация о личности коммуникатора. Во-вторых, это информация об отношении участников коммуникации друг к другу. В-третьих, это информация об отношении участников коммуникации к самой ситуации, позволяющая им регулировать взаимодействие.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, жесты и их интерпретация, телевизионное общение, кинесика.

NON-VERBAL COMMUNICATION IN A TV CONVERSE

Nugumanova L.A.

Production center «AT GROUP», Moscow, Russia (119121, Moscow, street Perviy pereulok Trujenikov, 14), e-mail: linaranugumanova@mail.ru

The article discusses the features of non-verbal communication in the process of television communication. The first feature of non-verbal messages - their situational: the tone of voice indicates the current state of the speaker and his attitude to the subject and audience. The second feature of nonverbal messages - their syncretism (expressive behavior is difficult to be decomposed into individual units). Involuntariness, spontaneity many nonverbal actions - one more of their feature. Particular attention is paid to the work group gestures that exhibit some traits interlocutor and relevant to the situation . On the example of the famous TV personalities by federal channels author cites the interpretation of gesticulations. We found that in the process of non-verbal communication people acquire information and , firstly, it is the identity of the communicator. Secondly, this information regarding relationship the participants with each other. Third, this information regarding the participants in the communication of the situation itself , allowing them to regulate interaction.

Keywords: non-verbal communication, gestures and their interpretation, television communication, kinesics.

Введение

Как считают исследователи, в межличностном общении невербальная коммуникация передаёт 65% всей информации. При выражении отношения телодвижения передают 55% информации, голос – 38%, а слова – всего 7%.

«Язык – это знаковая система сознательного, она реализует в речи то, что вы осознанно собираетесь в ней реализовать. А знаковая система невербальной коммуникации – семиотика бессознательного, она реализует те мотивы, которые находятся в бессознательном. Очень часто знаковая система НВК противоречит реальной речи» [1].

Цель исследования состоит в выявлении возможных интерпретаций групп жестов в телевизионном общении.

Теоретической базой исследования послужили работы отечественных и зарубежных авторов в области невербальной коммуникации (Е.Н. Скаженик, А. Пиз, Э.Сепир). Основным методом исследования является изучение жестов и телодвижений известных телеведущих федерального телевидения, а также регионального телеканала БСТ (Башкирское спутниковое телевидение).

Результаты проведенного исследования расширяют понятийный аппарат теории невербальной коммуникации, способствуют дальнейшей разработке специфики невербальной коммуникации в телевизионном общении.

В коммуникации человек использует пять разных знаковых систем:

1. «Слова.
2. Интонация.
3. Тембр голоса.
4. Жесты, пластика.
5. Энергетический импульс» [2].

Первые три традиционно относятся к компетенции лингвистики, четвертая – к невербальной коммуникации, пятая – к экстрасенсорике. Зачастую мы полагаемся на невербальные сигналы в большей степени, чем на собственно вербальные. Для того чтобы такие сигналы считались коммуникативными, они должны обладать некоторой степенью целесообразности и осознанности по крайней мере для одной из сторон, участвующих в коммуникации. Невербальная коммуникация может быть спонтанной или символической. Спонтанная невербальная коммуникация является внешним проявлением наших эмоций. Символическая коммуникация включает социально обусловленные символы, которые предполагают определенное трактование. Они всегда кодируются и расшифровываются на сознательном уровне.

Невербальные сигналы в телевизионном общении могут быть использованы для передачи самостоятельного значения, для сопровождения и дополнения вербального сообщения, а также регулирования процесса коммуникативного взаимодействия.

Сопровождая вербальные сообщения, невербальные сигналы могут их дублировать (обычно имеет место при выражении эмоций), уточнять (жестикуляция), заменять (попытка избежать словесного выражения) или противоречить им.

Отправление невербальных сообщений происходит по следующим каналам:

1. «Проксемика (положение и перемещение в пространстве).
2. Внешность.
3. Мимика.
4. Взгляд.

5. Кинесика (жесты, телодвижения).
6. Паравербальные сообщения (фонетические особенности речи).
7. Тактильная коммуникация (касания)» [2].

Проксемика определяет степень формальности коммуникации, психологической близости собеседников, а также является способом сохранения своего «образа». Расстояния, приемлемые в том или ином случае, являются в значительной степени культурно обусловленными.

Внешность играет значительную роль в деловой межличностной коммуникации, так как визуальный контакт во многом формирует первоначальную оценку собеседника. Одежда может передавать информацию о социальном статусе человека, его личностных характеристиках, самооценке.

Взгляд передает эмоции говорящего, в ходе коммуникации выполняет регулирующую функцию, а также фиксирует восприятие нашего собеседника.

Мимика является одним из самых сильных невербальных сигналов, так как биологически присуща человеку и воспринимается на уровне эмоций вне культурных условностей.

Кинесика предполагает жестикуляцию и телодвижения, которые служат для выражения психоэмоционального состояния говорящего, усиления вербального эффекта. «В кинесическом поведении выделяют:

1. Эмблемы (жесты, которые могут быть легко преобразованы в вербальные сообщения).
2. Иллюстраторы (жесты и телодвижения, сопровождающие речь, делающие акцент на значащих словах, показывающие то, о чем идет речь).
3. Эмоциональные показатели.
4. Регуляторы.
5. Адаптеры (жесты и телодвижения, к которым прибегают, чтобы справиться с эмоциональным состоянием, неловкостью и т.д.)» [2].

Паравербальные сигналы включают такие особенности речи, как интонация, громкость, высота тона и диапазон, темп, тембр голоса. Тактильная коммуникация подразумевает культуру касаний. Эти невербальные сигналы культурно обусловлены, с одной стороны, и контекстуально обусловлены – с другой. Специалисты в области невербальной коммуникации выделяют несколько особенностей невербальных сообщений.

Первая особенность невербальных сообщений – их ситуативность: тон голоса указывает на нынешнее состояние говорящего и его отношение к предмету разговора и слушателям. Значит, обмен сообщениями происходит в рамках конкретной ситуации.

Вторая особенность невербальных сообщений – их синкретичность (экспрессивное поведение трудно разложить на отдельные единицы).

Непроизвольность, спонтанность многих невербальных действий – еще одна их особенность. Даже если люди пытаются скрыть свои намерения или эмоции, замаскировать свои подлинные переживания, у большинства они непременно заявят о себе через ускользающие из-под контроля «экспрессивные привычки».

Рассмотрим группы жестов, которые предоставляют собеседнику самую разнообразную информацию. Первую группу составляют жесты уверенности:

1. «Кисти рук соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются.
2. Кисти рук сцеплены сзади, подбородок высоко поднят.
3. Во время передачи информации локти не прижаты к туловищу.
4. Руки в карманах, большие пальцы снаружи.
5. Одна рука обхватывает другую в области ладони» [3].

Вторую группу составляют жесты неуверенности, раздражения:

1. «Прижатые вплотную к бокам локти.
2. Ёрзание в кресле.
3. Одной рукой человек поправляет пуговицу или запонку на рукаве другой, браслет часов или манжет.
4. Человек двумя руками держит букет цветов, чашку с чаем, сумочку (женщины).
5. Потирание уха» [3].

Третью группу составляют жесты, выражающие агрессивность:

1. «Тесно сплетенные пальцы рук, особенно если руки находятся на коленях.
2. Поза на стуле «верхом».
3. Руки в карманах, большие пальцы снаружи: у мужчин – амбициозность, у женщин – агрессивность» [3].

Четвёртую группу составляют жесты несогласия:

1. «Боковой взгляд – жест недоверия (в случае когда взгляд отводится и возвращается вновь, подобное движение воспринимается партнером как жест несогласия).
2. Прикосновение к носу или легкое потирание его – чаще проявляется при наличии в переговорах или дискуссии контраргументов.
3. Ноги у сидящего направлены к выходу – желание уйти; такое же желание проявляется тогда, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону» [3].

Пятую группу составляют жесты, относящиеся к оценке получаемой информации:

1. «Рука у щеки.
2. Один палец отставлен, остальные под подбородком (при критической оценке сказанного или негативном отношении к партнеру в данный момент).

3. Почесывание подбородка (в конфликтных дискуссиях в сочетании со взглядом искоса связано с обдумыванием следующего хода в диалоге).
4. Почесывание пальцем спинки носа (озабоченность, сомнение).
5. Манипуляции с очками.
6. Рука поглаживает шею – недовольство, отрицание, гнев» [3].

Полагаем, что нужно прокомментировать ещё одну группу жестов, проявляющих некоторые черты характера и отношение к ситуации. Жест «Собеседник во время разговора стремится опереться или прислониться к чему-нибудь» – возможная интерпретация «Нуждается в поддержке, ситуация для него непонятна, не может найти нужный ответ»; жест «Ладони рук в поле зрения собеседника по общению» – возможная интерпретация «Человек открыт для общения»; жест «Лицо чуть наклонено вбок и опирается на ладонь или кулак» – возможная интерпретация «Внутренний монолог, скука»; жест «Указательный палец касается носа, остальные прикрывают рот» – возможная интерпретация «Подозрительность, скрытность, недоверие»; жест «Скрещенные руки с пальцами, плотно обжимающими предплечья (обхватывание руками)» – возможная интерпретация «Негативно подавленное отношение к ситуации»; жест «Скрещенные руки и ноги у сидящего человека» – возможная интерпретация «Нежелание вступать в контакт, демонстративность»; жест «Ладонь, повернутая вниз (смотрит в пол)» – возможная интерпретация «Властность, психологическое давление на собеседника».

Вспомним известных телеведущих федеральных каналов, таких как Мария Киселёва, Екатерина Андреева, Максим Галкин, Мария Ситтель, Иван Ургант, Жанна Агалакова, Оксана Фёдорова, Алексей Пиманов и многих других, которые применяют жест уверенности, а именно «Во время передачи информации локти не прижаты к туловищу».

Жест неуверенности «Кисти рук соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются» применяют телеведущая Ксения Собчак и телеведущая проекта «Фабрика звёзд» Яна Чурикова.

На БСТ жест уверенности «Во время передачи информации локти не прижаты к туловищу» применяют телеведущий ночного телеканала «На сон грядущий» Янис Рамазанов, дикторы службы новостей «Ватан» Евгений Романов, Флюра Мурзина, Альфия Латыпова, Светлана Хасанова, Гульнур Валеева, Тагир Вахитов, телеведущая программы «Полезные новости» Елена Башкирцева.

Нужно отметить, что одновременно жестами уверенности «Во время передачи информации локти не прижаты к туловищу» и «Кисти рук соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются» на БСТ применяют телеведущая дневного вещания программы «Унган килен» Гульназ Басырова, телеведущий программы «Следопыт» Булат Каримов,

телеведущие утренней информационно-развлекательной программы «Саям» Фаягуль Давлетьярова, Наиль Юнусов, Альбина Гатауллина, Лилия Курамшина, Дмитрий Коретко, Галия Вахитова.

Перейдём на жесты неуверенности и раздражения. Жест неуверенности «Прижатые вплотную к бокам локти» редко, но применяет телеведущая Дана Борисова. Жест раздражения «Потирание уха» применяет телеведущий ток-шоу «Пусть говорят» Андрей Малахов, телеведущий ток-шоу «Модный приговор» Александр Васильев, телеведущий программы «Поединок» Владимир Соловьёв.

На БСТ жест раздражения «Потирание уха» применяет телеведущий интерактивной программы «Времечко» Эрнст Хайруллин, а также телеведущий различных проектов БСТ Азамат Муратов. Жест неуверенности «Прижатые вплотную к бокам локти» применяет телеведущая программы «Башкорттар» Динара Ахметова, телеведущая программы «Отдел культуры» Татьяна Краснова, а также телеведущая программы «Бахетнамэ» Гульназ Муртазина.

Для тележурналиста научиться распознавать сигналы лжи (неискренности собеседника) – неотъемлемая часть при создании телепередачи и раскрытии темы программы. Это распознавание возможно на разных уровнях: психофизиологическом, вербальном и невербальном.

Нужно отметить, что физиологические симптомы лжи собеседника определяют мимика, жестикуляция:

1. «Сухость во рту вызывает у человека желание пить.
2. Сухость губ ведет к их периодическому облизыванию.
3. Зрачки сужаются.
4. Дыхание становится тяжелым.
5. Изменяется цвет лица.
6. Рот кривится, губы напрягаются, человек их покусывает или жуёт.
7. Учащается моргание (мигание).
8. Начинается зевота.
9. Появляется нервный кашель, покашливание.
10. Теряется контроль над тембром голоса, его тоном» [3].

Рассмотрим мимику и жестикуляцию при неискренности собеседника:

1. «Не может спокойно усидеть на месте.
2. Теряет края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки (реальные, а порой и мнимые).
3. Потирает руки.

4. Трогает голову, поправляет волосы, касается различных частей лица.
5. Играет с какими-либо предметами.
6. Стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из вашего поля зрения; разваливается на стуле и т.п.
7. Покусывает губы или ногти, почесывает разные части тела.
8. Оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею под ним.
9. Отводя взгляд вниз, сильно трет один глаз.
10. Избегает взгляда собеседника или, наоборот, постоянно смотрит ему прямо в глаза, явно при этом переигрывая.
11. Покачивает ногой или направляет ноги к выходу.
12. Тело повернуто в сторону от собеседника, голова опущена.
13. Брови хмурятся или поднимаются.
14. Руки прячутся, беспокойно движутся, ладони неосознанно скрываются.
15. Человек держится за какой-нибудь предмет или облокачивается на него.
16. Периодически почесывает или потирает нос, особенно в процессе разговора.
17. Улыбается чаще, чем требует ситуация.
18. Прикрывает рот рукой в процессе разговора, руки держит близко ко рту или горлу» [3].

Тележурналист должен уметь выявить симптомы лжи (неискренности) собеседника. Во-первых, «нужно задавать прямые вопросы, глядя прямо в глаза собеседнику, и следить за его реакцией» [4]. Во-вторых, «нужно смотреть на собеседника в упор, с явным выражением сомнения в достоверности его утверждений» [4]. В-третьих, «нужно использовать речевые, мимические и прочие приемы, направленные на активизацию реакций собеседника» [4]. В-четвёртых, «нужно вести ведите разговор с нарушением интимной зоны собеседника, подходить к нему сзади, сбоку и спереди» [5]. В-пятых, «нужно посадить собеседника спиной к открытому пространству (двери, проходу, окну)» [5]. В-шестых, «нужно использовать вопросы ярлыки («не так ли?»), прием «выбор без выбора» («сейчас или позже?»)» [4]. И наконец, последнее – «нужно, уловив ложь, спросить доброжелательно: «Повторите, пожалуйста, что вы сказали!»» [4].

Заключение

Мы выяснили, что в процессе невербальной коммуникации люди получают информацию, и, во-первых, это информация о личности коммуникатора. Она включает сведения о: темпераменте человека; его эмоциональном состоянии в данной ситуации; его «Я» – образе и самооценке; его личностных свойствах и качествах; его коммуникативной компетентности; его социальном статусе; его принадлежности к определенной группе или субкультуре. Во-

вторых, это информация об отношении участников коммуникации друг к другу. Она включает сведения о: желаемом уровне общения; характере или типе отношений; динамике взаимоотношений. В-третьих, это информация об отношении участников коммуникации к самой ситуации, позволяющая им регулировать взаимодействие. Она представляет сведения о включенности в данную ситуацию или стремлении выйти из неё.

Список литературы

1. Сепир Э. Язык. Введение в изучение речи. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2007. – 447 с.
2. Пиз А. Язык телодвижений. – М.: Эксмо, 2005. – 416 с.
3. Скаженик Е.Н. Деловое общение. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 136 с.
4. Панасюк А.Ю. Управленческое общение. Практические советы. – М.: Экономика, 1990. – 230 с.
5. Лазутин Г.В. Профессиональная этика журналиста. – М.: Аспект-Пресс, 1999. – 240 с.

Рецензенты:

Пешкова Н.П., д.фил.н., профессор, заведующая кафедрой иностранных языков естественных факультетов Башкирского государственного университета, г. Уфа.

Фаткуллина Ф.Г., д.фил.н., профессор, заведующая кафедрой русской и сопоставительной филологии Башкирского государственного университета, г. Уфа.