

НЕВЕРБАЛЬНИЙ КОД ЯК КОМПОНЕНТ ЕТИКЕТНОЇ ЛЕКСИКИ В АМЕРИКАНСЬКОМУ ЛІНГВО-КУЛЬТУРНОМУ СУСПІЛЬСТВІ (НА ПРИКЛАДІ РОМАНІВ АМЕРИКАНСЬКОЇ ПИСЬМЕННИЦІ 20 СТОРІЧЧЯ Д. СТІЛ)

Івашина А., студ. ПР-53

Питання лінгвістичного аспекту вивчення невербальної поведінки, яка передає емоційний стан людини під час комунікативної взаємодії, різною мірою висвітлювалися в працях вітчизняних і зарубіжних учених. Спілкування не вичерpuється усними або письмовими повідомленнями. В цьому процесі важливу роль відіграє невербальна поведінка. Особливістю невербальної мови є те, що її виявлення обумовлене імпульсами нашої підсвідомості, і відсутність можливості підробити ці імпульси дозволяє нам довіряти цій мові більше, ніж звичайному верbalному каналу спілкування.

За допомогою верbalного і невербального каналів комунікації ми одночасно можемо одержувати конфліктуючі повідомлення. Слова, що злітають з вуст, говорять нам одне, в той час як невербальне поводження людини (тон голосу, погляд) повідомляє про щось інше. Безліч досліджень показує, що лише невелика частка змісту, що люди витягають зі своїх взаємодій, передається словами; невелика частина повідомлення передається й виходить невербальним способом. Системи невербальної комунікації є важливим чинником формування спільногоЯ інформаційного поля та спільногоЙ смыслу в процесі спілкування. Етикетна лексика сучасної англійської мови являє собою соціолінгвістичний фрагмент особливості якого полягають у широкому та різноаспектному відображені вербалних і невербалних засобів вияву соціально визначених норм поведінки й спілкування на основі кількісних та якісних семантических зв'язків між словами, а через них – між значеннями аж до сем між собою. Найпоширенішими формами етикетного спілкування є звертання та привертання уваги, знайомство, привітання, прощання, вибачення, побажання, прохання, запрошення, порада, пропозиція, згадка, відмова, схвалення, комплімент, співчуття. Основу мовленнєвої актуалізації ввічливості складають лексико-граматичні, просодичні паралінгвістичні засоби. Тобто, іншими словами, просодика, кінесика проксеміка складають невід'ємну частину етикетного спілкування.

Аналіз лексических засобів вираження невербального коду як елемент етикетної лексики в романах популярної американської письменниці 20 століття Данієли Стіл, зумовив виникнення наступної класифікації:

Кінесичні експресивно-виражальні рухи емоційно-забарвлені:

1. Міміка: довільна/ мимовільна;

2. Жести.

Власне етикетні.

Оптичні:

1. Вираз очей;

2. Власне погляд.

Тактильні:

1.3 позитивним відтінком;

2.3 негативним відтінком.

Акустичні:

1. Відтінки голосу;

2. Психофізіологічні прояви людини.

Кінесичні засоби найбільш значущі. Це рухи, які сприймаються візуально іншою людиною і виконують виразно-регулятивну функцію в спілкуванні. До кінесики відносяться виразні рухи, що виявляються в міміці, позі, жестах, ході. Пантомімічні знаки, як і інші невербальні, а також і вербальні засоби спілкування, часто є багатозначними, поліфункціональними. Вони можуть носити часто етикетний характер, а можуть відбивати емоційні стани американців. Вивчаючи твори американської письменниці, зустрічаємо значну кількість засобів неверbalного спілкування, які відображають емоційні стани американців. Особлива роль у передачі інформації приділяється міміці – рухам м'язів особи, очей, що недарма називають “дзеркалом душі”.

Невеликий набір виражень особи, що відбивають емоції, є універсальним і розпізнається всіма, - всі люди, незалежно від расової приналежності, культури чи статі, виражають гнів, презирство, відразу, страх, радість, сум і подив зовсім однаковими способами. Американці не є виключенням. З мімікою дуже тісно зв'язані погляд, або візуальний контакт, що становить винятково важливу частину спілкування. Американці взагалі є контактною нацією, і для них характерне бурхливе виявлення емоцій, як доповнення чи підсилення вербального висловлювання. Такі засоби спілкування є досить інформативними, особливо це стосується етикетного характеру в американському лінгвокультурному суспільстві.

Наук. кер. - Рева Н.С., викладач