

3. Бугенко Я. Процеси розгортання інтелектуальної рефлексії у модульно-розвивальному освітньому циклі. *Психологія і суспільство*. 2003. № 4. С. 45.
4. Довгалюк Т. Поняття мислення як метакогнітивного процесу у психологічній науці. *Молодий вчений*. 2015. № 10(25). Ч. 2. С. 184–188.
5. Карпов А.В. Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики. *Психологический журнал*. 2003. Том 24, № 5. С. 47–57.
6. Кравець Л.М. Виховання саморефлексії у студентів вищих навчальних педагогічних закладів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.07. «Теорія і методика виховання». Луганськ, 2009. 22 с.
7. Карпов А.В. Психология рефлексивных механизмов деятельности. Москва : Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. 424 с.
8. Сергеевкова О.П., Канюка И.О. Профессиональная рефлексия студентов-психологов: программа развития. *The New Education Review* (3) ISSN 1732-6729. 2017. С. 273–285.

Кокошко А.О.

студентка;

Ковальчук І.В.

кандидат психологічних наук, доцент,

Національний університет «Острозька академія»

КОМУНІКАТИВНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЖЕСТОВИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАЦІЇ

Актуальність теми зумовлена підвищеною увагою сучасної лінгвістики до вивчення невербальної комунікації, за допомогою якої здійснюється більша частина спілкування.

Мета роботи полягає у вивченні природи й характеру невербальних компонентів комунікації, оволодінні навичками їх використання не тільки в міжкультурній сфері, а й у повсякденному житті.

Досягнення мети передбачає вирішення таких **завдань**:

- дати визначення поняття «жестові компоненти комунікації»;
- здійснити класифікацію жестових компонентів комунікації;
- охарактеризувати основні групи жестів.

Підкреслюючи важливість невербальної комунікації, хтось сказав: «Words maybe what men use when all else fails» — «Слова, можливо, це

те, чим люди користуються, коли всі інші засоби спілкування виявилися безрезультатними».

Засновник теоретичної системи символічного інтеракціонізму Дж.Г. Мід аналіз процесу формування індивідуальної свідомості в ході взаємодії починає саме з поняття жесту. Жест, на його думку, припускає наявність референта, «ідеї», співвіднесеність з деякими елементами досвіду індивіда і викликає у свідомості того, хто сприймає, той же відгук, що й у свідомості того, хто здійснює жест [4].

Жести – виразні рухи головою, рукою або кистю, які здійснюються з метою спілкування, і які можуть супроводжувати роздум або інший душевний стан та передають багато зведень про людину.

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.

Автор багатьох книг про невербальні компоненти спілкування Девід Левіс виділяє п'ять груп жестів залежно від їх призначення:

- жести-ілюстратори;
- жести-регулятори;
- жести-емблеми;
- жести-адаптори;
- жести-афектори.

Жести-ілюстратори. З їх допомогою пояснюються сказані слова, посилюються ключові і в результаті краще запам'ятовуються моменти.

Жести-регулятори грають дуже важливу роль на початку і в кінці бесіди. Одним з таких жестів є *рукостискання* – традиційна і найдавніша форма вітання.

Жести-емблеми використовуються для вираження фізичного або душевного стану людини, але мають цілком певне значення, специфічне для кожної країни.

Жести-адаптори супроводжують зазвичай наші почуття і емоції. Вони нагадують дитячі реакції і проявляються в ситуаціях стресу, хвилювання, стають першими ознаками переживань.

Жести-афектори виражають емоційний стан людини, її ставлення до подій (жаль, радості, відкритості, щирості) [3].

Жестам завжди властива, по-перше, варіативність, обумовлена перш за все індивідуальними особливостями людини; по-друге, багатофункціональність. Наприклад, помах руки може уживатися як знак відчаю, залучення уваги або відмови від чого-небудь. Кивки головою не завжди означають згоду – часто вони лише показують тому, що говорить, що його слухають і готові слухати далі [2].

У класифікації австралійського дослідника А. Піза представлені найбільш поширені, із його точки зору, жести і дії.

Жести відкритості свідчать про щирість і бажання говорити відверто. До цієї групи знаків відносяться жести «розкриті руки» і «розстібання піджака»:

– жест «розкриті руки» полягає в тому, що співрозмовник протягає вперед у вашу сторону свої руки долонями вверх;

– жест «розстібання піджака» також є знаком відкритості. Відкриті люди, які дружньо до нас ставляться, часто розстібають і навіть знімають піджак у нашій присутності.

Жести підозрілості і скритності свідчать про недовіру до вас, сумнівів у вашій правоті. У цих випадках співрозмовник машинально потирає чоло, скроні, підборіддя, прагне прикрити обличчя руками.

Жести і пози захисту є знаком того, що співрозмовник відчуває небезпеку або погрозу. Найбільш розповсюдженим жестом цієї групи знаків є руки, схрещені на грудях, що є універсальним жестом позначення оборонного чи негативного стану співрозмовника або свідчить про ворожість чи наступальну позицію.

Жести сумніву і непевності найчастіше зв'язані з почуванням вказівним пальцем правої руки під мочкою чи вуха ж бічної частини шиї. Дотик до носа чи його легке потирання – також знак сумніву. Коли вашому співрозмовнику буває важко відповісти на ваше питання, воно часто вказівним пальцем починає чи торкати потирати ніс.

Жести і пози, що свідчать про небажання слухати і прагнення закінчити бесіду досить красномовні. Якщо під час бесіди ваш співрозмовник опускає повіки, то це сигнал про те, що ви для нього стали нецікаві чи просто набридли, чи ж він відчуває свою перевагу над вами.

Жести впевнених у собі людей з почуттям переваги над іншими. До них відноситься жест «закладання рук за спину з захопленням зап'ястя».

Жести готовності сигналізують про бажання закінчити розмову чи зустріч і виражаються в подачі корпусу вперед. Якщо кожної з цих

жестів виявляється під час розмови, то варто брати ініціативу у свої руки і першим запропонувати закінчити бесіду [1].

Висновки. Згідно сучасних досліджень, 55% інформації сприймається через вираз обличчя, пози і жести, а 38% – через інтонації та модуляції голосу. Звідси витікає, що тільки 7% залишається на долю слів, які реципієнт сприймає, коли ми розмовляємо. Це принципово важливо. Тобто, те, як ми говоримо, важливіше того, що саме ми говоримо.

Знання мови жестів і рухів дозволяє не лише краще розуміти співбесідника, а й передбачити, яке враження справило на нього почуте ще до того, як він висловиться з цього приводу. Іншими словами, така безслівна мова може попередити вас про те, чи слід змінити свою поведінку чи зробити щось інше, щоб досягти потрібного результату.

Особливістю невербальної мови є те, що її виявлення обумовлене імпульсами нашої підсвідомості, і відсутність можливості подробити ці імпульси дозволяє нам довіряти цій мові більше, ніж звичайному вербальному каналу спілкування. Успіх будь-якого контакту в значній мірі залежить від уміння встановлювати довірливий контакт зі співбесідником, а такий контакт залежить не стільки від того, що ви говорите, скільки від того, як ви тримаєтесь. Саме тому особливу увагу слід звертати на манеру, позу і міміку співбесідника, а також на те, як він жестикулює.

Підсумовуючи проведені дослідження, можна зробити висновки, що система невербальних засобів комунікації є найпростішою і найекономічнішою системою, що усуває зайві формальні засоби та дозволяє досягти однозначності комунікації за умов узагальненого та полісемантичного характеру власне мовних засобів.

Список використаних джерел:

1. Класифікація жестів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://worldpsycholog.at.ua/news/klasifikacija_zhestiv/2014-12-10-5
2. Класифікація та особливості основних жестів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/181007137229/etika_i_estetika/klasifikatsiya_osobennosti_osnovnyh_zhestov.htm
3. Піз А. Мова рухів тіла: як читати думки людей по їхніх жестах. – Новгород, 1992.
4. Подольська С.А. Культурологія [Електронний ресурс] / С. А. Подольська. – 2003. – Режим доступу: <https://readbookz.net/book/208/7860.html>