

**5. РЗ-контактори**, які допомагають встановити контакт між комунікантами, забезпечують вибіркову адресність реклами, виконують контактостановлюючу та селективно-направляючу функції. Наприклад, *Family-gard* < *family-guard* – "вічко" для входних дверей; *Callmaster* – автовідповідач (автомат, який відповідає на телефонний дзвінок); *Glassmaster* – машина для миття скляних виробів.

Таким чином, комунікативно-функціональні аспекти РЗ позначаються не лише на структурних, а й на лінгвопрагматичних особливостях РЗ. Досліджуючи лінгвопрагматичні аспекти РЗ, можна зробити висновок про те, що функція рекламного впливу, перш за все, проявляється у використанні в РЗ різних психолінгвістичних факторів рекламного впливу, що в майбутньому дасть можливість розробити певну типологію РЗ згідно з використовуваними прагмемами. На семантичному рівні це, безумовно, конотативний компонент внутрішньої структури РЗ.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Апресян Ю.Д. Прагматическая информация для толкового словаря // Прагматика и проблемы интенциональности – М., 1998. – С. 5.
2. Баркова Л.А. Прагматический аспект использования фразеологизмов в рекламных текстах: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Моск. гос. пед. ин-т ин. яз. им. Мориса Тореза. – М., 1983. – 24 с.
3. Бессмертная Н.В. К вопросу о типологии текста // Лингвистика текста и обучение иностранным языкам. – К., 1978. – С. 48–55.
4. Грилихес И.В. Прагматические и лексико-синтаксические особенности рекламных текстов: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 – К., 1978. – 26 с.
5. Иванова И.П., Бурлакова В.В., Почепцов Г.Г. Теоретическая грамматика современного английского языка. – М., 1981. – 285 с.
6. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1978. – 160 с.
7. Лебедева Л.В. Особенности функционирования языка в печатной рекламе: Дис. ... канд. филол. наук. – М., 1981. – 255 с.
8. Леонтьев А.А., Шахнарович А.М., Сорокин Ю.А. Психологические аспекты восприятия рекламы и пути повышения ее эффективности // Общая и прикладная психолінгвістика. – М.: АН СССР, Ин-т языкознания, 1973. – С. 173–184.
9. Михайленко В.А. Цитация и структура предложения // Прагматика и семантика синтаксических единиц. – Калинин, 1984. – С. 141–147.
10. Остин Дж.Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17: Теория речевых актов. – М.: Прогресс. – 1986. – С. 22–129.
11. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17: Теория речевых актов. – М., 1986. – С. 170–194.
12. Солошенко А.Д. Коммуникативно-прагматические аспекты рекламного слогана в рамках модели рекламного воздействия (на материале американской бытовой рекламы): Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Львовский ордена Ленина гос. ун-т им. И. Франко. – Львов, 1990. – 17 с.
13. Струк Т.М. Взаємовідношення семантичної та прагматичної структур висловлення // Іноземна філологія. – 1992. – № 103. – Львів: Світ. – С. 3–8.
14. Черепанова И.Ю. Прагматика суггестивных текстов // Лингвистическая семантика и прагматика. Материалы V научной конференции по проблемам семантических исследований 14–17 мая 1991 г. – Москва – Харьков, 1991. – С. 27–28.

Вікторія Львовська

### КОМУНІКАТИВНА ЗНАЧУЩІСТЬ ПОГЛЯДУ ЯК НЕВЕРБАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА КОМУНІКАЦІЇ (на матеріалі англійських текстів)

Для кожної людини мовленнєве спілкування виявляється звичним і природним процесом незалежно від того, бере він участь в ньому сам чи спостерігає процес збоку. Проте, мовленнєве спілкування включає в себе не тільки мову, але й людське суспільство зі своїми правилами мовленнєвої поведінки, конкретних комунікантів, враховуючи їх соціальні й індивідуальні

особливості та екстралінгвістичний світ [1, 3–4]. Взаємодія цих факторів створює реальну картину співвіднесення вербальних та невербальних компонентів комунікації.

Невербальні засоби комунікації, які становлять собою біологічно й фізіологічно зумовлену невід’ємну частину мовленнєвого спілкування, стають виразником емоційного стану співрозмовників, приймають на себе навантаження як інформаційного, так і прагматичного плану, а також здебільшого істотно впливають на породження і сприйняття висловлювання. Через те вони неминуче виявляються об’єктом лінгвістичного аналізу.

Огляд лінгвістичної літератури на цей час показує, що немає єдиної точки зору щодо класифікації невербальних компонентів комунікації. Так, в основу класифікації невербальних засобів покладені основні атрибути буття, матерії та засоби її існування: рух, час, простір. Звідси диференціація невербальних систем на кінесіку (пози, жести, рухи тіла, вирази обличчя, погляд), проксеміку, хронеміку, вокалізацію, використання дотиків, фізичні характеристики, артефакти [7; 8]. Слідом за В. Лабунською, виділяємо такі системи відображення, на основі яких відбувається поділ невербальних структур: акустична, оптична, тактильна й ольфакторна [2]. Таким чином, одним з підрозділів системи невербальних засобів є кінесика, яка визначається як діапазон рухів, що зорозово сприймається та виконує експресивно-регулятивну функцію в спілкуванні. В підсистемі кінесичних засобів, а конкретно – в мімічному підрозділі, виділяється спеціальний невербальний компонент "погляд".

У роботах лінгвістів та психологів погляд згадується як компонент кінесики і як психофізичний феномен, визначається його когнітивне навантаження і комунікативні функції, описується контакт очей та культурні відмінності у виразах обличчя та в поведінці очей, даються номінації погляду та їх тлумачення в російській мові [2; 3; 6; 7; 8]. Поява популярних праць з формування іміджу, з опанування специфічними особливостями ділового взаєморозуміння, в яких описуються також і сигнали очей, є показником актуальності та практичної значущості невербальної поведінки [4; 5].

Таким чином, результати попередніх досліджень невербальної поведінки підготували підставу для комплексного аналізу лексико-граматичних і прагматичних характеристик невербального компонента "погляд" в англomовному соціумі. Мета статті полягає в дослідженні психофізичних і комунікативних особливостей реалізації невербального компонента "погляд" в рамках системи невербальної поведінки в англomовному соціумі.

Для розуміння функціонування погляду в ході мовленнєвої взаємодії розглянемо фізіологічні характеристики цього невербального знака.

У самому словниковому визначенні слова "погляд" (look) можна виділити такі загальні ознаки: використання зору, напрямок, вираз [9, 523–524]. Таким чином, можна сказати, що робота очей – це дія, яка здійснюється певною частиною тіла, а саме – очима, й характеризується з точки зору напрямку й того враження, яке людина отримує від того, що бачить, що виражають очі.

Невербальний компонент "погляд" як поведінка очей передбачає наявність того, хто дивиться, і того, на кого дивляться та який прочитує адресовану йому інформацію. У зв’язку з цим, дію очей можна визначити через поведінку одного партнера, головним чином, але який має певну залежність від іншого, та через активну участь обох партнерів. Так, поведінку очей можна розглядати і як однонаправлену дію (власне "погляд"), і як двонаправлену дію ("взаємний погляд").

Однонаправлений погляд включає в себе такі дії: погляд на партнера, погляд на обличчя партнера, погляд, спрямований в очі партнера. Наприклад,

*Johnie Mae looked at me with suspicion. "When did you figure all that out?"* [10, 58]

*Her gaze returned to his face. Gone was the earlier playfulness. In its place was a look that bypassed her mind and spoke directly to her soul* [11, 148].

*He looked deeply into her eyes. "Danny, oh my beautiful Danny. The last thing in the world I want to do with you is fight."* [11, 52]

Погляд як двонаправлена дія включає взаємний погляд (або взаємний погляд в обличчя) і контакт очей. Наприклад,

*For a golden moment they looked at each other, and their eyes communicated their love, their need for each other, more profoundly than any words they might have spoken* [11, 70–71].

*She jerked her head up so that their gazes met. "You're Eagle Enterprises?" He nodded slowly* [11, 26].

З усіх частин тіла, які використовуються для передачі інформації, очі постають найважливішою й найбільш пристосованою для передачі витончених нюансів. По очах можна зрозуміти емоційний стан людини. Так, мовний матеріал показує, що очі можуть бути проникливими (He watched me keenly, She looked at him very shrewdly), радісними (A slow gleam irradiated Cop's eye), а погляд несхвальним (Her glance became a frown) або байдужим (He looked up with heavy-eyed indifference). До цього часу немає повного пояснення того, як же досягається така широка різноманітність погляду та його мінливість при єдиній анатомічній будові очних яблук людини та оточуючих тканин. Фізіологічний погляд – це, по суті, комплекс, який включає стан зіниць очей, колір очей, блиск рогівки, положення брів, повік, лоба, а також тривалість самого зору та його спрямованість. У зв'язку з цим ми розрізняємо опис погляду в тексті як такого й погляду як комплексу.

Фізіологічні характеристики погляду, поєднуючись з характеристиками погляду як дії (наявність / відсутність, спрямованість, тривалість, статичність / динамічність), проявляються у виразі очей, який може виступати як маркер психічного стану людини, так і засіб виразу емоцій.

Оскільки погляд людини постає одним з компонентів експресивного репертуару (набору поз, жестів, інтонацій, мімічних масок, що використовуються в певному сполученні в різних ситуаціях спілкування), він "прочитується" в контексті з іншими виразними рухами, які впливають на частоту, інтенсивність і спрямованість погляду. Так і, як при награному виразі обличчя неузгодження між поглядом і виразом обличчя (усмішка й холодний погляд) створює враження нещирості, дисгармонії в поведінці людини [2, 24–25].

У спілкуванні обов'язково буде розгортатися пізнання однієї особистості іншою, буде проявлятися і змінюватися ставлення, мати місце звертання один до одного. Невербальна поведінка партнерів одночасно виступає як умова пізнання їх особистості, виникнення стосунків, як своєрідна форма звертання один до одного. Саме в спілкуванні яскраво проявляється індикативно-регулятивна функція невербальної поведінки особистості. Люди розрізняються характером і манерою спілкування в залежності від того, до якого типу вони відносяться. На підставі невербальної поведінки людини (під якою, слідом за В. Лабунською, розуміємо соціально й біологічно обумовлений спосіб організації засвоєних індивідом невербальних засобів спілкування, перетворених в індивідуальну, конкретно-чуттєву форму дії та вчинків) стає можливим виділити наступну типологію особистості: людина, яка воліє дивитися, слухати або торкатися. В залежності від домінування того чи іншого способу надходження й переробки інформації репрезентативні системи (сенсорні системи, через які суб'єкт сприймає і утилізує інформацію, що надходить із зовнішнього світу) можуть бути представлені такими видами: візуальна (що передбачає основне сприйняття через зорові образи), аудіальна (що передбачає домінування сприйняття через слухові враження) і кінестетична (сприйняття через тактильні відчуття). Так, в одних у мовленні переважають слова, які характеризують візуальну сторону переживаного, в інших – кінестетичну, в третіх – аудіальну. Це означає, що для однієї людини світ – це, насамперед, те, що він / вона може побачити, для іншої – певний емоційний настрій, а світ третьої наповнений звуками.

Характеристики цих людей дуже відмінні, але якщо у кожного розвинута лише одна з названих систем, то спілкування між ними нагадує розмову на різних мовах. При цьому самі вони і не підозрівають цього. Людина, яка воліє дивитися під час розмови на співрозмовника, викличе в останнього замішання, так само, як "слухач", який воліє при розмові дивитися в сторону, примусить людину, яка, передусім, дивиться в очі, відчуті себе незатишно. Правда, в житті "чисті" типи зустрічаються рідко, і тому взаєморозуміння між людьми в більшій чи меншій мірі ефективності все ж завжди можливе.

Для того, щоб міра такої ефективності була оптимальною, необхідно чітко уявляти, до якої з систем належить ваш співрозмовник. Основна репрезентативна система, якою людина користується найбільш часто, розпізнається за манерою жестикуляції та за словами, які описують той чи інший процес. Так, співрозмовники, які сприймають інформацію аудіально, найчастіше будуть вимовляти такі слова, як 'чути', 'звучати', 'голосний', 'скрипіти', 'кричати'

і т.д. Від людей, у яких переважає кінестетичний канал сприйняття, можна почути наступне: 'відчувати', 'доторкатися', 'теплий', 'м'який', 'хапати', 'важкий' і т.д. А в розмові зі "спостерігачем" можна помітити наступні описи: 'бачити', 'яскравий', 'виразно', 'миготіти', 'темний', 'ракурс', 'перспектива' і т.д. Для візуаліста характерна жестикуляція на рівні голови, шиї, плечей; для аудіаліста – на рівні грудної клітки (до пояса); для кінестетика – на рівні живота.

Провідна репрезентативна система відображає діяльність мозку у цей момент, у тотальній ситуації "тут і тепер". Для її визначення використовується спостереження за рухами очей, коли людина про щось думає. Рух очей в лівий верхній кут (з точки зору спостерігача) означає візуальне конструювання образу; в правий верхній кут означає те, що витягуються візуальні образи. Рух очей по горизонталі вліво – звуки або слова, що конструюються аудіально; по горизонталі вправо – звуки або слова, що згадуються. Рух очей в правій нижній кут також означає аудіальні уявлення. А рух очей в лівій нижній кут – кінестатичні уявлення [6, 484]. Кожний з цих рухів очей, які можна навіть не помітити, триває не більше долі секунди. Вони об'єднуються в серії, які складаються з декількох десятків найдрібніших рухів, що становить собою проблему відстежити кожну думку співрозмовника. Але стає можливим отримати інформацію про те, мислить людина зоровими образами, словами чи відчуттями, а також через який конкретно орган чуттів був сприйнятий конкретний образ. Таким чином, ми мали можливість роздивитися когнітивне навантаження невербального компонента "погляд".

За виразом очей оцінюється міра емоційного та психологічного настрою. Слухач виражає поглядом схвалення, дозвіл, захоплення, незгоду, заборону. Власне, очима можна виразити будь-яке почуття: печаль, гнів, захоплення, зневагу, ненависть та інші. Блиск та виразність погляду роблять очі важливими детекторами життєрадісності та дієздатності особистості. Емоційні нюанси помічаються ще по спрямованості та стабільності погляду. У людини в стані задумливості погляд спрямований у далечінь. Глибина сприйняття узгоджується з стійким поглядом в напрямку об'єкта, який вивчається. Здається типовим твердий погляд суб'єкта, який оцінює чи перевіряє який-небудь предмет. Спостереження в різних ситуаціях показують, що позитивні емоції супроводжуються зростанням кількості поглядів, і навпаки, негативні відчуття характеризуються відмовою дивитися на співрозмовника. Звідси виходить, що невербальний компонент "погляд" виконує експресивну функцію, яка включає індикацію актуального психічного стану особистості, наприклад, *Andrew turned to find the landlady at his elbow, watching him sideways, her eyes concerned, apprehensive. "I've heard you come in, Doctor. He's been like this all day. He's eaten nothing. I can't do a thing with him."* [12, 52], індикацію емоційного стану суб'єкта, наприклад, *"Doctor! Doctor Manson! I want you." Andrew swung round to see Mrs. Page sail out of the sitting-room, her face unusually pale, her black eyes sparking with some violent emotion. She came up to him. "Are you deaf? Didn't you hear me say I wanted you?"* [12, 90] та оцінку, наприклад, *Minni lacked Clara's pixie charm and regarded me with the hard eyes of a buyer at a horse auction* [10, 149].

Невербальному компоненту, який описується у цій статті, також властиво виконувати метакомунікативну функцію, яка відповідає ролі кінестетичних засобів як факторів, що організують безпосереднє спілкування.

Спілкування між людьми починається зі спілкування їх очей. Якщо в людини виникає бажання почати розмову, то він, насамперед, подивиться в обличчя можливого співрозмовнику, оскільки такий погляд – сигнал до встановлення безпосереднього контакту. Наприклад, *James Vane looked into his sister's face with tenderness. "I want you to come out with me for a walk Sibyl."* [14, 65].

Погляд також допомагає підтримувати при розмові контакт, наприклад, *"Harry," said Basil Hallward, looking him straight in the face, "every portrait that is painted with feeling is a portrait of the artist, not of the sitter"* [14, 11]. Поглядом як би компенсується дія факторів, які розділяють співрозмовників. Наприклад, чим далі знаходиться співрозмовник, тим більше ми схильні дивитися на нього. Чим ближче наш партнер по комунікації, тим менше нам потрібно дивитися йому прямо в очі, щоб не викликати в нього неприємного почуття. Таким чином, зростання відстані між партнерами компенсується зростанням частоти поглядів.

Погляд виконує при бесіді регулюючу функцію, супроводжуючи зміну комунікативних ролей в діалозі. Погляд того, хто говорить, в сторону іншого означає, що звертаються до останнього, при цьому погляд може супроводжуватися жестом або кивком голови. Мовець звичайно менше дивиться на партнера, ніж той, хто слухає. Це дає йому змогу більше концентруватися на змісті своїх висловлювань, наприклад, "... *Last summer, in Switzerland, he was quite well; but the winter before, when we were in Vienna, it was awful. He wouldn't let me come near him for days together. He hates to have me about when he's ill.*" *She glanced up for a moment, and, dropping her eyes again, went on: "He always used to send me off to a ball, or concert, or something, on one pretext or another, when he felt it coming on."* [13, 163] Навмисне відведення погляду має комунікативну функцію, яка полягає в інформуванні партнера про те, що адресат зайнятий процесом пошуку відповіді, що питаючий не повинен вважати мовчання нерозумінням питання або нездатністю адресата відповісти на нього. В іншому разі це може привести до припинення комунікації, наприклад, "*For the last time – are you going to give us 'stagnum certificate?'*" *Chenkin bawled. Andrew lost his temper. "No, I'm not", he shouted back. "And get out of here before I put you out". Ben looked as if he might wipe the floor with Andrew. Then his eyes dropped, he turned and walked out of the surgery* [12]. Погляд слухача в сторону мовця свідчить про увагу. Якщо слухач час від часу не спрямовує свій погляд на мовця, останній може вирішити, що його покинули слухати. Це також може визвати переривання комунікації. Приблизно за секунду до закінчення фрази мовець зупиняє свій погляд на слухачу, як би даючи сигнал про те, що він закінчує і тепер черга співрозмовника. В свою чергу, партнер, який бере слово, відводить очі.

Вище ми зупинилися лише на деяких психофізичних і функціональних характеристиках невербального компонента "погляд", який являє собою канал зв'язку між комунікантами в ході мовленнєвої взаємодії, знак емоційного та психічного стану людини, інструмент комунікації, виконуючий свої функції для отримання результату. В перспективі можливо описати прагматичні особливості мовних одиниць, що передають невербальний компонент "погляд" з позицій комунікативно-функціонального підходу.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Богданов В.В. Речевое общение: прагматические и семантические аспекты. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1990. – 88 с.
2. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 1986. – 136 с.
3. Махний Н.М. Фейсбилдинг, или кое-что о строительстве лица. – Чернигов: РИО комитета по делам печати и информации, 1995. – 200 с.
4. Паркинсон Дж. Люди сделают то, что нужно вам. – М.: Новости, 1996. – 160 с.
5. Пиз А. Язык телодвижений. – С.-Петербург: Издательский дом Гутенберг, 1997. – 248 с.
6. Щекын Г.В. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению. – К.: МАУП, 1995. – 672 с.
7. Argyle M. Non-verbal Communication in Human Social Interaction // Non-verbal Communication by R. Hinde. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1972. – P. 243–268.
8. Gamble T.K., Gamble M. Communication Works. – N.-Y.: Random House, 1987. – 440 p.
9. The Oxford Dictionary Of Current English / Edited by Della Thompson. – Oxford: Oxford University Press, 1996. – 1080 p.
10. Angelou M. Gather together in my name. – London: Virago Press Limited, 1985. – 214 p.
11. Bockoven G. Tracings on a window. – Ontario: Harlequin Books. – 249 p.
12. Cronin A.J. The Citadel. – М.: Foreign Languages Publishing House, 1957. – 450 p.
13. Voynich E.L. The Gadfly. – М.: Foreign Languages Publishing House, 1954. – 331 p.
14. Wild O. The picture of Dorian Gray. – К.: Dnipro Publishers, 1978. – 231 p.