

НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ: ПОГЛЯД ЛЮДИНИ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

В статті досліджується проблема погляду людини як елементу невербального спілкування, проаналізовано типи поглядів та подано їх класифікацію.

Ключові слова: погляд, очі, зоровий контакт, кінетика, невербальна комунікація.

Abstract

In the article the problem of human sight as part of nonverbal communication, and analyzes the types of views submitted their classification.

Keywords: look, eyes, visual contact, kinesics, nonverbal communication.

Вступ

Невербальна комунікативна поведінка – сукупність норм і традицій, що регламентують вимоги до організації ситуації спілкування, зокрема до фізичних дій, контактів співрозмовників, дистанції та влаштування простору спілкування, невербальних засобів демонстрації ставлення до співрозмовника, міміки, жестів, поз, що супроводжують та уможливають спілкування [3].

Важливу роль в обміні прагматичними смислами відіграють очі. Контакт очима може бути виразником різних семантико-прагматичних виявів: «готовності до комунікації; пригнічення волі або впливу на іншого; бажання налагодити контакт і отримати інформацію; необхідність передати певну інформацію, натякнути на неї іншим тощо» [2].

Очі – особливий орган людського тіла, який виконує не лише важливу фізіологічну функцію, але й має значення у психічному та соціальному аспектах людського життя. Дослідження, проведені під керівництвом Стівена Яника і Родні Уелленса в університеті Майямі у Флориді, показало, що 43,4 % часу, упродовж якого нашу увагу зосереджено на якійсь людині, ми приділяємо її очам, тоді як рот ледве-ледве дотягає до другого місця, вдовольняючись 12,6%. (Рот і очі разом поглинають 56 % нашої уваги) [9].

Основна частина

Упродовж усього життєвого шляху – від народження і до смерті – погляд відіграє надзвичайно важливу роль у людському житті. Контакт погляду є найдієвішим видом немовленнєвого спілкування. Саме з очима пов'язано чимало вірувань та забобонів у різних народів. Російський дослідник Г. Крейдлін зазначає: “Сьогодні нема сумнівів у тому, що в межах однієї культури й однієї мови жестів, жести очей, або візуальні знаки, незмінні в тому сенсі, що мають у них постійне значення” [6]. Кожен народ, відповідно до національної специфіки, виробив чіткі правила й заборони щодо певних поглядів. Віками очі асоціювалися з силою й таємницею, їх і досі називають дзеркалом людської душі. Очі та вирази очей важливі не лише для невербального відображення людських емоцій, але й для передачі іншої, у смислово-плані дуже різноманітної інформації, тому з розвитком такого відгалуження паралінгвістики, як кінетика, візуальна поведінка мовців потрапила до сфери наукових зацікавлень і мовознавців. Опис комунікативних знаків, які передають за допомогою очей, містять словники жестів (наприклад: Девід Ламберт. Язык тела (мини-энциклопедия) / Пер. с англ. Л. Заремской. М., 2001; Л. И. Дмитриева, Л. Н. Клокова, В. В. Павлова. Словарь языка жестов. М., 2003; Ненси Армстронг, Мелиса Вагнер. Толковый словарь языка жестов. Как распознать и истолковать практически любой известный жест / Пер. с англ. В. Г. Панова. М., 2007 та інші). Кінетичні засоби спілкування, а серед них і погляд, опинились у полі зору української дослідниці фразеології та фразеографії Л. В. Самойлович [11]. Присвячена цій проблематиці стаття російського мовознавця Г. Є. Крейдліна “Жесты глаз и визуальное коммуникативное поведение” [6].

У межах невербальної семіотики сформувалася навіть окрема наука про мову очей та візуальну поведінку людей у процесі комунікації – *окулесика* [7].

З усіх частин тіла, які використовують для передачі інформації, очі – найважливіша й найпридатніша для відображення найтонших нюансів людських почуттів і переживань. Зоровий контакт – це один із головних способів спілкування. Він відіграє вирішальну роль у встановленні зв'язку між матір'ю й дитиною. Дослідження, які провели в 1940-х роках Р. А. Шпітц і К. М. Вольф, показали, що образ двох очей – це мінімальний візуальний стимул, необхідний, щоб викликати усмішку в немовлят. Відомо також, що візуальний контакт підсилює реакцію активації на електроенцефалограмі та збільшує частоту серцевих скорочень у дорослих [9]. Хоч очне яблуко саме по собі нічого не показує, але комунікативні можливості погляду – необмежені. З його допомогою ми часто можемо підтримати людину чи зламати її психічно. Це відбувається завдяки змінам розміру зіниць, тривалості погляду, рухам повік, примружуванням та десяткам інших маніпуляцій, які виконує шкіра та м'язи довкола очей.

Як і будь-які інші невербальні комунікативні сигнали, мову очей не можна розглядати як окремо взятий елемент, а варто досліджувати комплексно, зважаючи на здобутки таких наук, як психологія, антропологія, культурологія тощо. Вивченням поведінки очей активно займаються психологи, проте їхні надбання стають у пригоді й тим, хто вивчає комунікативну поведінку погляду. Англійські психологи експериментально довели, що для встановлення партнерських стосунків треба дивитися прямо в очі співрозмовникові від 30 до 60 (за американськими даними до 70) відсотків часу розмови, контакт очей має періодично повторюватися, триваючи 1-7 секунд. Тим, хто дивиться в очі менш як третину тривалості розмови, рідко довіряють. Погляд убік або донизу часом виявляє недовіру, неправдивість, нещирість [13].

Американські психологи Р. Екслейн і Л. Вінтерс довели, що погляд пов'язаний з формуванням висловлювань і трудністю цього процесу. Коли людина тільки формує думку, вона найчастіше дивиться вбік, коли думка повністю готова – на співрозмовника [12].

Контакт очима, на перший погляд, видається такою знаковою системою, значення якої досить обмежене. Англійський дослідник М. Аргайл і його співробітники розробили певну “формулу інтимності”, з'ясувавши залежність ступеня інтимності поміж іншим і від такого параметра, як дистанція спілкування, що дає змогу різною мірою використовувати контакт очей. Однак тепер спектр таких експериментів досліджень значно розширився: знаки, які можуть передавати рухи очей, включаються в ширший діапазон ситуацій спілкування [1].

Науковці в галузі невербальної комунікації на основі низки проведених досліджень виробили певну класифікацію поглядів. Авторитетний знавець мови тіла Алан Піз наводить такі різновиди поглядів [10]:

Діловий погляд. Ведучи ділові переговори, уявіть, що на чолі вашого спів розмовника є трикутник. Скерувавши на нього свій погляд, ви створюєте серйозну атмосферу, й інша людина відчуває, що ви налаштовані по-діловому. За умови, що ваш погляд не опуститься нижче від рівня очей іншої людини, ви зможете контролювати хід бесіди за допомогою погляду.

Соціальний погляд. Якщо ваш погляд опускається нижче від рівня очей іншої людини, створюється атмосфера соціального спілкування. Експерименти з дослідження особливостей погляду показали, що під час соціального спілкування очі теж дивляться на символічний трикутник на обличчі людини, у цьому випадку розміщений на лінії очей і ділянки рота.

Інтимний погляд. Такий погляд проходить через лінію очей і опускається нижче від підборіддя на інші частини тіла співрозмовника. Під час тісного спілкування цей трикутник опускається від очей до грудей, а під час віддаленого – значно нижче. Чоловіки та жінки за допомогою цього жесту показують своє зацікавлення людиною, а якщо вона теж зацікавлена, то відповідь таким самим поглядом. Чоловік може також розвернути до жінки своє тіло й поставити ногу носком у її бік. Він дивиться інтимним поглядом і затримує його на долю секунди довше, ніж треба. Якщо він посправжньому зацікавлений, зіниці його очей будуть розширюватися.

Косий погляд. Використовують для передачі зацікавлення або ворожості. Якщо він супроводжується злегка піднятими бровами або усмішкою, то означає зацікавлення й часто використовується для зваблювання. Якщо він супроводжується опущеними додолу бровами, нахмуреним чолом або опущеними кутиками рота, то означає підозру, вороже або критичне ставлення. Якщо людина підкреслює свої переваги над вами, її прикриті повіки поєднуються з

відкиненою назад головою і довгим поглядом, відомим як **погляд згори**. Як бачимо з опису поглядів різного типу та їх пояснень, варто звертати увагу не лише на сам погляд (вираз очей), але й “прочитувати” весь комплекс жестів, які його супроводжують. Любов Орлова дещо поширює цю класифікацію[14]:

- а) здивований погляд;
- б) стурбований погляд;
- в) засмучений погляд;
- г) невдоволений погляд;
- г) обурений погляд;
- д) критичний погляд.

Окрім зазначених шести, вона виділяє ще такі:

Відкритий погляд. Коли людина відверта з вами і ви їй подобаєтеся, то вона дивиться вам прямо в обличчя, а виглядає енергійною й поживленою. Очі в неї не бігають. Вона не свердлить вас тяжким і пильним поглядом, а дивиться м’яко й співчутливо. М’язи її рота розслаблені, нижня щелепа злегка опущена й ніби відпочиває, при цьому кутики її губ піднімаються догори, очі сяють і довкола них з’являються зморшки.

Правдивий погляд. Коли людина говорить правду й упевнена в собі, особливо, якщо її щойно в чомусь несправедливо звинуватили, то вона дивиться в очі іншого напружено. При цьому може опустити окуляри, не мружитися й дивитися твердо.

Якщо людина до вас посміхається, то ви можете зрозуміти з її очей, наскільки вона щира. Взявши фотографію усміхненої людини і рукою прикривши її губи, про щирість почуттів ви зможете дізнатися з очей.

Якщо довкола очей не з’являться зморшки або нічого не зміниться в околі чола, то це фальшива й оманлива усмішка.

Закоханий погляд. Закохана людина дивиться на вас довше ніж упродовж двох-трьох секунд. До того ж у неї збільшуються зіниці: коли зіниці розширюються – це ознака позитивної емоційної реакції.

Існує ще один спосіб дізнатися з очей, що ви когось приваблюєте. Людина “стріляє” очима – спочатку дивиться ліворуч, потім швидко ковзає поглядом по вашому обличчі, тоді дивиться праворуч, і так раз за разом, при цьому ніколи не затримується поглядом на вашому обличчі надовго.

Інша ознака – коли людина відкрито піднімає брови. М’язи її обличчя слабшають, нижня щелепа злегка опускається, але губи залишаються зімкненими, так що нижня частина обличчя починає здаватися більш витягнутою. Такий вираз обличчя буває в людини, якій ви подобаєтеся, але вона трохи розчарована тим, що ви не відповідаєте їй взаємністю.

Байдужий погляд. Байдужий або безпристрасний вираз обличчя свідчить про спробу приховати гнів, образу чи ворожість. Переважно якась міміка й поживлення спостерігаються на обличчі будь-якої людини, тому коли ви бачите цілком нерухоме обличчя й погляд, який нічого не виражає, то це означає, що людина здалася й нічого не хоче робити в цих обставинах.

Так часто дивляться люди, які не хочуть, щоб ви знали, як сильно вони розлючені або засмучені (люди пасивно-агресивні), бо з цього ви можете зробити висновок про свою владу над ними.

Збуджений погляд. Якщо людина збуджена, її зіниці розширюються вчетверо, порівняно з нормальним станом.

Здивований погляд. Той, хто здивований, широко відкриває очі. При цьому стає помітною не тільки їхня райдужна оболонка (забарвлена частина ока), але й склера (білки). Брови високо піднімаються і згинаються, нижня щелепа опускається, а рот відкривається.

Коли людина вкрай здивована, то підводить очі до стелі. Якщо вона вам не вірить чи не може повірити, що відбулася якась подія, на її обличчі з’являється вираз насмішкуватого здивування. Здивована людина, яка носить окуляри, може подивитися поверх них, щоб переконатись у реальності побаченого.

Наляканий погляд. Від переляку люди теж широко відкривають очі. Вони ніби завмирають у такій позиції спеціально для того, щоб упіймати найменші зміни, які вказують на те, що наближається небезпека. Нижні повіки наляканої людини напружені, а брови припідняті. Руки можуть обхопити обличчя. Рот відкритий від крику.

Сердитий погляд. Коли людина сердиться, то вона, примружившись, пильно дивиться на того, хто її розізлив. Сердитий, понурий настрій примушує зіниці скорочуватися, при цьому виходять ніби “змійні очі”. Прищурившись, людина напружено, не моргаючи, дивиться прямо в очі співрозмовникові, а її власні очі при цьому майже не помітні. Ця людина для вас небезпечна, вона намагається налякати вас або підкорити собі.

Коли ви розмовляєте чи ведеєте переговори, дивіться людині в зіниці й вони розкажуть вам правду про думки співрозмовника.

Пильний погляд. Пильний погляд – елемент сексуальної поведінки (і тоді він може заманювати або відштовхувати), оцінний вираз (якщо супроводжується торканням до чола вказівним пальцем) чи вираз ворожості. Дивитися надто пильно – погано. Якщо хтось довго стежить за кимсь із тим самим виразом обличчя, то той відчуває тривогу, що зростає. Майстерні брехуни навчилися контролювати свою тривожність, пильно дивлячись на людей для того, щоб ними маніпулювати.

Нерішучий погляд. Якщо людина одночасно мружить, хмуриться і припіднімає брови, то, можливо, вона сумнівається в тому, що ви сказали. Нерідко такий вираз обличчя буває в тих, хто не знає, який вираз обличчя їм слід зробити.

Сором’язливий погляд. Коли людина соромиться, то замість того, щоб прямо глянути вам в обличчя, нишком кидає на вас погляди. При цьому вона низько опускає голову й дивиться на вас спідлоба, як дитина. Коли жінка засоромлена чи почувається незручно – це може бути елементом флірту.

Сумний, сором’язливий погляд. Людина, яка відчуває смуток, незручність чи сором, переважно дивиться собі під ноги, щоб не зустрітися поглядом з іншими людьми. Часто вона також хмуриться. Коли людина першою відводить погляд – це свідчить про те, що вона засмучена або готова поступитися.

Порожній погляд. Порожній погляд у стелю чи на співрозмовника відображає нудьгу або відсутність цікавості до людини: “Я дивлюся на вас, але не слухаю”.

Прикриті повіки. Це підсвідома спроба людини забрати вас із поля зору, тому що ви набридли, стали нецікавими або вона відчуває свою перевагу над вами.

Відведений погляд. Під час мовлення той, хто говорить, досить часто відводить очі, щоб зібратися з думками. Відведення очей під час паузи переважно означає: “Я ще не все сказав, будь ласка, не перебивайте мене”, якщо партнер слухає співрозмовника – “Я не цілком з вами погоджуюсь”.

Надто часте відведення очей убік під час бесіди свідчить про те, що людина нервує або про те, що розмова їй мало цікавить і вона намагається якнайшвидше її закінчити.

Брехливий погляд. Зауважили, що в тому разі, коли очі мовця зустрічаються з очима партнера менш ніж 1/3 часу розмови, людина намагається приховати інформацію (або обманює).

Здебільшого люди, які обманюють, намагаються взагалі не зустрічатися з вами поглядом. Вони відчувають свою провину й не можуть дивитися вам у вічі.

Неспокійний погляд. Якщо людина уникає дивитися вам в обличчя, будьте впевнені: вона не хоче зустрітися з вами поглядом, тому що не любить вас, не відчуває зацікавлення, не здатна протистояти вам або боїться вас. Якщо в неї низька самооцінка, то відводить погляд, щоб ніхто не здогадався, яка вона насправді.

Затримка погляду. Загалом незначна затримка погляду на співрозмовникові, особливо наприкінці зустрічі або в найгостріші її моменти, може означати: “Я довіряю вам”. Цікаво, що усмішкою жінка може дозволити чоловікові дещо довше дивитися їй прямо в очі. Аналогічну дію виявляє й погляд у вічі у відповідь. Проте цим “дозволом” не слід зловживати, бо можна отримати досить агресивну реакцію у відповідь.

Іспанський філософ Хосе Ортега-і-Гассет у книзі “Людина і люди” писав про “погляд”, який іде з людини з “прямолінійною точністю кулі”. Філософ виокремив декілька різновидів погляду, які становлять своєрідну класифікацію: “побіжний миттєвий погляд, який триває не більше миті, та пильний, наполегливий погляд; погляд, який ковзає по поверхні, і гострий погляд, який чіпляється за кожен предмет, як гачок; прямий погляд і косий погляд, коли дивляться з кутика очей”. Існують також погляди, за допомогою яких хочуть побачити, але ті, хто їх посилає, бажають, щоб їхні погляди залишилися непоміченими. Ці погляди іспанський філософ називає “поглядами спідтиха”.

Х. Ортега присвятив цілий опис одному погляду, який він назвав “найефективнішим, найкрикливішим, найспокусливішим і найпривабливішим”. Це найскладніший погляд, оскільки він не лише прихований, але й протилежний скритності, бо дає змогу стверджувати, що людина спостерігає. Це той погляд, який схований за прикритими повіками. За його допомогою спостерігає людина, яка нібито спить. Це корисливий або оцінний погляд художника, коли він дивиться на своє полотно. Французи називають його “поглядом з-за лаштунків”. Описуючи його, філософ зазначав, що повіки закриті на три чверті і, здається, ніби вони ховають погляд, але насправді вони його стискають і він “летить як стріла до мети”. “Це погляд, який кидають очі, що видаються сплячими, але насправді за хмаркою солодкої дрімоти вони бадьорі й дуже уважні. Усякий, хто володіє таким поглядом, володіє скарбом” [3]. Як й інші дослідники мови тіла, Ортега-і-Гассет попереджав, що погляд усередину внутрішнього світу не розкриває повністю всієї правди, хоч сам по собі має важливе значення. Слово в реченні теж має свій зміст, але лише в контексті всього речення ми можемо правильно зрозуміти весь зміст цього слова.

Візуальне спілкування – це контакт очей співрозмовників, який дуже важливий для розуміння один одного. У культурі кожного народу погляд посідає одне з чільних місць, але звичаєві приписи кожного етносу по-різному регламентують етикетну поведінку очей. Вивчаючи погляд, ми можемо описувати конкретну культуру й зіставляти її з іншими культурами. Завдяки використанню категорії “погляд”, ліпше вивчена категорія “культурний простір” набуває нового, несподіваного ракурсу досліджень. Експерименти, проведені в США, засвідчили, що навички використання погляду у спілкуванні, засвоєні в дитинстві, протягом життя майже не змінюються, навіть якщо людина опиняється в чужому національному середовищі. Цікаво, що коли двомовна людина починає говорити іншою мовою, вона змінює також і мову тіла, свої жести, рухи повік [3].

Потрапивши за кордон, ми не можемо бути цілковито впевненими в тому, як нам слід дивитись або як інші повинні дивитися на нас. Уявлення про чесність у нашій культурі вимагає, щоб ми дивилися співрозмовникові прямо в очі. В інших культурах існують свої правила. Тетяна Шинкаренко зазначає, що етнографи розділяють етнокультури на “контактні” й “неконтактні”. У “контактних” культурах погляд під час розмови й спілкування має більше функціональне значення [3].

За спостереженнями науковців, до “контактних” умовно належать переважно південні народи: іспанці, італійці, португальці, латиноамериканці, араби. До “неконтактних” – народи з Півночі Європи, японці, індійці, пакистанці. Слов’янські народи належать до “середньоконтактних”, які вважають за необхідне дивитися на співрозмовника.

Мешканці Південної Європи мають високу частоту поглядів, що може виявитись образливим для інших. Під час розмови два араби пильно дивляться один одному в очі, чого не простежуємо в американській культурі; французи під час розмови постійно підтримують зоровий контакт; парижанок уважно розглядають на вулицях, що слід сприймати як комплімент, проте американець, який поважає правила публічної поведінки, не дивитиметься так на жінку, бо саме в США вияв такого захоплення може тлумачитись як грубість; у Китаї, Японії, інших країнах Південно-Східної Азії, у деяких африканських народів співрозмовники здебільшого уникають прямого погляду; японці, розмовляючи, дивляться радше на шию, ніж на обличчя. Опущання очей у багатьох племенах північноамериканських індійців і серед японців – це спосіб висловити комусь повагу. Прямий зоровий контакт слугує викликом на змагання й висловленням неповаги.

У Пуерто-Рико чемна дитина ніколи не буде дивитися в очі дорослому. Відводячи погляд, вона демонструє свою повагу й покірність. В Україні таку дитячу поведінку потрактують як надмірну сором’язливість або запідозрять, що дитина говорить неправду. Представникам “контактних” культур людина, яка мало дивиться на співрозмовника, здається неширою та холодною. А “неконтактному” співрозмовникові “контактний” здається дещо нав’язливим.

Дослідники звернули увагу також і на гендерні відмінності візуальної поведінки співрозмовників. Саме цьому питанню присвячена стаття Н. Л. Грейдіної [2]. Дослідниця зазначає, що характерною рисою жіночого типу комунікації є більша частота візуального контакту. Жінки підтримують інтенсивніший візуальний контакт, порівняно з чоловіками. При цьому стать співрозмовника не впливає на частотність демонстрації цього невербального сигналу. Н. Л. Грейдіна припускає, що однією з причин високого ступеня релевантності візуального контакту в невербальному спілкуванні

жінок є їхня здатність якісно декодувати паралінгвістичні аспекти комунікації. Інша причина інтенсивного використання візуального контакту пов'язана з рольовими гендерними позиціями учасників комунікативного процесу: співрозмовники жіночої статі частіше асоціюються зі споживачами комунікативного продукту – слухачами, тоді як комуніканти чоловіки – з виробниками комунікативного продукту – мовцями. Результати психологічних спостережень показують, що той, хто слухає, виявляє тенденцію до тривалішого та інтенсивнішого встановлення зорового контакту, порівняно з тим, хто говорить. Відповідно це знаходить прояв у гендерній специфіці використання невербального параметра “візуальний контакт” у комунікативному процесі. Відсутність чи дезактивація цього комунікативного сигналу в невербальному жіночому комплексі сприймається як індикатор неухважності чи відсутності зацікавлення.

Американські психологи Одрі Нелсон та Сюзан Голант зауважують, що здебільшого мовці встановлюють зоровий контакт із жінками, а не з чоловіками, і наводять два можливі пояснення такої ситуації:

1. Жінки люб'язніші: існує більша вірогідність, що вони відреагують невербально (чарівні, експресивні, більше усміхаються, чутливіше сприймають).

2. Жінок уважають слабкими, бо не можуть чинити опір цікавим поглядам інших людей [9]. Дослідниці також зазначають, що коли між двома людьми, які стоять один навпроти одного, встановлено зоровий контакт, то для жінки це, з одного боку, засіб збору інформації, з іншого – спосіб зблизитись і зробити взаємини душевнішими. Вона перевіряє реакцію на свої повідомлення й налагоджує зв'язок. Для чоловіка прямий зоровий контакт – це виклик і сигнал для суперництва.

Отже, представники різної статі в одну й ту саму поведінку вкладають абсолютно різний зміст, даючи цим привід для непорозумінь у спілкуванні. На основі проведених досліджень психологи стверджують, що чоловікам і жінкам властиво дивитися на представників своєї статі більше й довше, принаймні в лабораторних умовах, коли всіх їх розділили на пари [9].

У більшості європейських культур, до яких належить й українська, поведінка жінки, яка проявляє ініціативу у взаєминах зорового контакту з чоловіком, може бути сприйнята як знак сексуального зацікавлення. Пильний погляд частіше властивий чоловікам. Він є демонстрацією сили, упевненості, влади, домінуючого становища. Жінки, навпаки, частіше відводять погляд чи опускають очі. Саме такої поведінки від них і сподіваються.

Пильний погляд чоловіка – демонстрація його упевненості (а у спілкуванні з рівними партнерами чоловічої статі іноді – виклик), прямий пильний погляд жінки переважно сприймають як вульгарний, нахабний, недоречний, зухвалий, такий, що провокує конфлікт. Від жінки такого погляду не чекають, і часто він не сприяє їй ні в ділових, ні у приватних ситуаціях.

Важливе значення для комунікації має тривалість і напрямок погляду. Доктор Герхард Нільсен з Копенгагена виявив, що коли люди більше говорять, ніж слухають, то рідко дивляться на своїх співрозмовників. Він установив, що існує непомітний порядок із чітким дотриманням послідовності й часових термінів при виголошенні промови, прослуховуванні, розгляданні співрозмовника й поглядах убік. Коли більшість людей починає говорити, вони дивляться вбік від своїх співрозмовників. Нільсен вважає, що так люди намагаються створити собі умови, щоб ніщо не відволікало їх від їхнього мовлення [3].

У результаті досліджень, які провів серед студентів доктор Ральф В. Екслейн з університету штату Делавер, стало зрозуміло, що коли хтось під час інтерв'ю дивився вбік, це означало, що він ще продовжує своє пояснення й не хоче, щоб його перебивали. Якщо його очі зустрічалися з очима партнера, то його можна було перебити в цьому місці. Отже, він подавав сигнал: “Ось, що я хочу сказати. А що думаєте ви з цього приводу?” Якщо ж він зупинявся, але продовжував відводити погляд, то це означало, що він ще не закінчив викладу своєї точки зору [3].

Психологи Стів Л. Еллісон, Джон Ф. Довідью і Б. Дж. Фер стверджують, що зоровий контакт слугує засобом “вияву уваги й готовності сприйняти співрозмовника. Намагання відвести очі, навпаки, може вказувати на бажання залишитися збоку і байдужість до співрозмовника” [9].

Ще одним важливим елементом при зоровому контакті є поведінка зіниць співрозмовників. Вивчення цієї рефлексивної функції має назву *пупілометрія* [9]. Річ у тім, що людина не може свідомо контролювати цю фізіологічну реакцію. На розмір наших зіниць мають вплив такі фізичні умови, як яскравість освітлення чи темрява в кімнаті. Розширення зіниць можуть викликати

наркотичні та заспокійливі засоби, деякі хімічні препарати. Але попри все, ця мимовільна реакція очей слугує надійним індикатором наших позитивних і негативних емоцій.

Виступаючи на конференції американського коледжу медичного гіпнозу, доктор Едуард Х. Хесс розповів своїм колегам про недавно відкритий кінетичний сигнал. Мова йшла про підсвідоме розширення зіниці при спогляданні приємного видовища [3]. Коли нас охоплює сексуальний потяг, у нас змінюється розмір зіниць. Двоє людей, які відчувають потяг один до одного, будуть підтримувати більший візуальний контакт, ніж інша пара. Вони набуватимуть такого положення, щоб частіше дивитись один одному в очі, а їхні погляди будуть ритмічнішими [5].

Американський психолог Ерхарт Гесс провів такий експеримент: він показав групі чоловіків дві фотографії тієї самої жінки й поцікавився, на якій вона виглядає привабливішою. Піддослідні водногolos заявили, що знімки однакові, але кожен із них безпомилково вказував на той, де в жінки були розширені зіниці [4]. Звичайно, ми пильно дивимося на видовища, які нам приємні, і відводимо погляд від того, що викликає відразу чи жах. Але наукові дослідження показали, що розмір зіниці може бути ознакою нашого ставлення. Коли ми відчуваємо велику цікавість і дуже уважні, наші зіниці справді розширюються, ніби для того, щоб увібрати більше тієї картини, яка приносить нам стільки задоволення [9]. Якщо очі людини зустрічаються з вашими очима більш як 2/3 часу спілкування, а зіниці розширені, то це означає, що ви подобаєтесь [14]. Але у разі такого тривалого контакту варто виявити особливу увагу до зіниць: якщо зіниці звужені, то це свідчить про те, що співрозмовник налаштований до вас вороже і невербально надсилає вам виклик [10].

Якщо досвідчені в переговорах люди і спроможні не виявляти своїх емоцій за допомогою жестів та рухів тіла, то ніхто не здатен контролювати рух своїх зіниць. Вони несвідомо розширюються або звужуються й тим самим адекватно передають інформацію про реакцію особи на пропозицію співрозмовника. Наприклад, китайські або турецькі купці визначають ціну товару, орієнтуючись на зіниці покупця: якщо той отримує бажане, зіниці його очей розширюються майже вчетверо [13].

Висновок

Як бачимо, поведінка людських очей і розмаїття поглядів можуть бути як фізіологічно, так і соціально зумовленими. Саме тому, трактуючи невербальні сигнали, варто бути особливо уважними й обережними. Слід звертати увагу на вік, стать, національність співрозмовника, стан його здоров'я, особливості ситуації, у якій відбувається спілкування. Варто зауважити й те, що погляд може бути майстерно по-акторськи "виконаним", коли за його допомогою нам чітко хочуть повідомити певну інформацію, або мимовільним, коли погляд відображає природну реакцію на слова чи вчинки співрозмовника. Проте яким би не було походження цього невербального знака (навмисне чи мимовільне), він не втрачає своїх комунікативних властивостей, варто лише навчитися правильно читати цю інформацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андреева Г. М. Социальная психология / Андреева Г. М. – М., 1996. 367с.
2. Грейдина Н. Л. Гендерная специфика коммуникации / Грейдина Н. Л. // Антропоцентрический подход к исследованию социума: лингвистические, социолингвистические и культурологические аспекты. Материалы научно-практической телеконференции, посвященной Международному году языков и 10-летию гуманитарного отделения ИГХТУ. – Иваново, 2002. – С. 5 – 14.
3. Фаст Дж. Язык тела / Фаст Дж. – М., 1995. – 432 с.
4. Доброва Е. В. Язык жестов / Доброва Е. В. – М., 2007. – 158 с.
5. Коэн Дэвид. Язык жестов для лучшего взаимопонимания / Коэн Дэвид. – М., 2004. 176 с.
6. Крейдлин Г. Е. Жесты глаз и визуальное коммуникативное поведение / // Труды по культурной антропологии. – М., 2002. – С. 236 – 251.
7. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык / Крейдлин Г. Е. – М., 2002. – 592 с.
8. Ламберт Д. Язык тела / Ламберт Д. – М., 2001. – 192 с.
9. Нелсон Одри Язык мимики и жестов. Что это такое / Нелсон Одри, Голант Сюзан. – М., 2007. – 350 с.
10. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам / Пиз А. – М., 2000. 188 с.
11. Самойлович Л. В. Відображення кінетичних засобів невербального спілкування в українських фразеологізмах / Самойлович Л. В. // Культура народів причорномор'я. – Симферополь, 2003. № 37. – С. 172 – 175.

12. Спілкування. Його етика, психологія, проблеми, особливості //http://www.refine.org.ua/pageid-3776-1.
Html
13. Шинкаренко Т. “Комфортна дистанція”, щира усмішка і о’кей? // http://www.viche.info/journal/133/
14. Язык телодвижений. Чтение мыслей по жестам / Авт.-сост. Орлова Любовь. – Минск, 2007. – 384 с.

Анастасія Олександрівна Вінницька – студентка групи МОз – 14мс, факультет менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: ynnickanastja@rambler.ru

Науковий керівник: **Прищак Микола Дем’янович** – канд. пед. наук, доцент, доцент кафедри філософії та гуманітарних наук, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Vinnitska Anastasia O. - Department of Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa, e-mail: ynnickanastja@rambler.ru

Supervisor: **Nicholas Pryschak Demyanovich** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Building Philosophy and Humanities, Vinnytsia National Technical University. Vinnitsa.