

*The article highlights the features of modern French spoken language, deals with the definitions of "Verlan" and "slang". Examples of the word shortening methods, which are accepted in the modern French language are proposed. The method of the construction of the types of sentences used in modern colloquial French is researched.*

*Some ways of replenishment of argot are systematized: franglais (borrowing from the English language), apocope (the loss of the last syllable), aphérèse (loss of one or more of the first syllables of the word), verlenizatsiya (organized system of intra-specific communication, its main purpose is to hide meaning of communicative intentions), changing the structure of phrases (loss of particles).*

**Colloquial language, speech, methods of the word shortening, argo, communication, inversion.**

УДК 811.111'42

## **ОЧІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЗАСІБ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ: КОМУНІКАТИВНІ НЕВДАЧІ**

***В. В. Тарасова, кандидат філологічних наук  
А.Д. Бек, асистент***

*Розглянуто засоби невербальної комунікації для визначення емоційного стану мовця. Проаналізовано порушення успішності акту комунікації, що спричинюється різними факторами, та розроблено рекомендації для запобігання виникнення комунікативних невдач.*

***Комунікація, засоби невербальної комунікації, комунікант, комунікативні невдачі.***

Неможливо переоцінити важливість комунікації в діяльності людей. Комунікація виступає однією з основних сфер людського життя. Якщо люди не зможуть обмінюватись інформацією, то зрозуміло, що вони і не зможуть працювати разом, формувати цілі й досягати їх. Комунікація – це складний процес, що складається із взаємозалежних кроків. Кожен із цих кроків дуже потрібний і важливий для того, щоб зробити наші думки зрозумілими іншій особі. Кожен крок – це пункт, в якому, якщо ми будемо недбалими і не будемо думати про те, що робимо, – зміст може бути загублений [1, с. 8].

Підраховано, що люди витрачають на комунікацію більше часу, ніж на будь-яку іншу діяльність [3, с. 12]. Але, парадоксальним є той факт, що більшість людей не вміє спілкуватися. Мова йде саме про норми і правила успішного спілкування, які ігноруються навіть освіченими людьми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Як часто ми спілкуємося з людиною і відчуваємо незрозуміле напруження. Ми чуємо улесливі слова, але щось нам заважає вірити їм.

Нам важко знайти причину раптового дискомфорту, підозри, адже слова співбесідника виражають лише симпатію, дружнє ставлення до нас і щирю зацікавленість. Багато людей вважають таке занепокоєння інтуїцією, але з наукової точки зору цьому є просте пояснення.

Окрім всім відомого способу спілкування – мови, існує й інший, що говорить про людину та її ставлення до іншої людини набагато більше. Це мова жестів. Австралійський спеціаліст “з мови рухів тіла” Алан Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7% інформації, тоді як за допомогою звукових засобів (тон голосу, інтонація тощо) – 38 %, а за допомогою міміки, жестів, пози – 55 % [6, с. 5]. Саме невербальні засоби спілкування «замінюють» нам інтуїцію, вони на підсвідомому рівні вказують на приховані емоції співрозмовника і допомагають розпізнати брехню. Але потрібно бути дуже уважним спостерігачем і вміти читати мову жестів, щоб дійсно правильно тлумачити кожен рух мовця.

Актуальність дослідження полягає у великій зацікавленості сучасних лінгвістів у невербальному аспекті комунікації, з метою правильного розуміння комунікантами отриманої інформації та запобігання виникнення комунікативних невдач.

**Мета дослідження** – вивчення погляду як важливого засобу невербальної комунікації для визначення емоційного стану мовця та розробка рекомендацій для забезпечення успішного спілкування.

**Виклад основного матеріалу.** Найінформативнішим засобом невербального спілкування, найбільш достовірним і точним сигналом є *очі* [3, с. 47]. Недарма очі називають дзеркалом душі. Легше навчитися стримувати рухи рук, обличчя, змінювати голос, а очі, наш погляд, мимовільний рух зіниць дуже складно контролювати. Очі видають внутрішній стан, почуття, емоції, ставлення до людей та ситуації, в якій вони знаходяться. Люди часто прагнуть приховати свій погляд, щоб ніхто не розгадав їх.

Саме тому розглянемо цей засіб невербальної комунікації як найточніший емоційний сигнал. Серед найвиразніших сигналів очей, що допоможуть вгадати настрій співбесідника, його ставлення до нас та емоції, які оволоділи ним, є рухи зіниць, тривалість погляду та його напрямок.

Аналізуючи рухи зіниць, учені встановили, що при денному світлі зіниці можуть розширюватися і звужуватися залежно від того, як змінюється відношення і настрої людини від позитивного до негативного, і навпаки. Коли людина збуджена, її зіниці розширюються в чотири рази проти нормального стану. Навпаки, сердитий, похмурий настрій примушує зіниці скорочуватися [3]. Так, у відомому серед молоді американському багатосерійному фільмі під назвою «Беверлі Хіллз 90210» змальовано епізод гри у покер, де один гравець приховав очі сонцезахисними окулярами, врешті-решт він переміг. Це пояснюється тим, що інші гравці не бачили вираз його очей, звуження чи розширення зіниць, тому вони і не могли здогадатися, що він володів виграшними картами. Слід додати, що в ан-

лійській мові існує вираз *Poker Face*, що означає обличчя, яке не виражає жодних емоцій, саме як у гравців у покер.

Тісно пов'язаним із рухом зіниць є тривалість погляду. На думку Арджайла, тривалий погляд однієї людини на іншу свідчить про щире зацікавлення та приховану симпатію. Але цей сигнал необхідно розглядати у сукупності з рухами зіниць. Таким чином, тривалий погляд з розширеними зіницями говорить дійсно про інтерес та симпатію, але цей самий тривалий погляд зі звуженими зіницями свідчить вже про вороже ставлення [4].

Аналізуючи напрямки погляду, можна назвати такі:

- 1) якщо співрозмовник підняв голову і дивиться нагору – він задумався;
- 2) якщо співрозмовник підняв брови і зробив рух головою – він не зовсім зрозумів ваше висловлення і хотів би щось уточнити;
- 3) якщо співрозмовник дивиться убік – він ставиться до вас без поваги;
- 4) якщо погляд співрозмовника спрямований у підлогу – він відчуває страх і бажання піти [3, с. 47].

Але не варто забувати, що погляд може мати кілька значень, які залежать від обставин. Наприклад, моргання і ляскання очима може говорити про тривогу, коливання, брак упевненості, сором'язливість. Часто певні рухи очей можуть буди наслідком фізичних факторів, що впливають на людину. Тому потрібно бути дуже уважними при читанні погляду та звертати увагу на супутні жести.

Максимально ефективна комунікація, що уможливлює досягнення мовцем своєї стратегічної мети (цілей) за умов комунікативного комфорту, гармонії, є ідеальною моделлю комунікації [5, с. 24]. На заваді успішній комунікації, як правило, виступають перешкоди, пов'язані з дією розумових механізмів людини, особливостями її психіки, різним рівнем оволодіння мовним кодом, соціальними і культурними відмінностями тощо [7, с. 57]. Суттєво ускладнюється комунікативний процес, якщо його учасники мають різні цілі і не бажають враховувати інтереси і потреби один одного. Труднощі в процесі комунікації нерідко унеможливлюють досягнення комунікантами поставлених цілей і взаєморозуміння, тобто призводять до негативного результату спілкування (комунікативних невдач) [4, с. 26].

Аналізуючи комунікативні невдачі, можна встановити яких саме помилок найчастіше припускаються комуніканти, причину цих помилок. На основі зібраних даних доречно розробити стратегію успішного спілкування – правила, яких потрібно дотримуватися, щоб уникнути можливого непорозуміння під час розмови, а також прийоми подолання комунікативних невдач, таких, що вже мали місце.

Таким чином, нами було запропоновано такі правила успішної комунікації:

### **1. Уточнення або перепитування незрозумілих деталей.**

Непотрібно боятися показати, що певне питання залишилось для вас незрозумілим. Краще зробити необхідні уточнення вчасно, не чекаючи моменту, коли це зробити буде вже недоречно [2, с. 17].

## **2. Врахування ментальних і культурних особливостей співрозмовника.**

Кожна людина має певні, властиві тільки їй, особливості характеру, мислення, тощо. Враховуючи усі можливі розбіжності у світогляді комунікантів, легко уникати в подальшому спілкування появи конфлікту.

## **3. Вміння визнавати свої помилки.**

Краще самому визнати свої помилки, аніж провокувати вашого співрозмовника на конфлікт, з метою довести неправильність ваших дій.

## **4. Вміння реагувати на слова співрозмовника терпляче, навіть якщо вони є образливими.**

Перемігши в собі перше бажання відповісти образою на неприємні слова співрозмовника, ви зможете запобігти виникненню конфлікту чи навіть гучної сварки. Терплячість та ввічливість змусять вашого опонента змінити тон розмови.

## **5. Повага до точки зору співрозмовника.**

Кожен має право на свою точку зору з приводу будь-якого питання. Проявивши повагу до думки свого співрозмовника, ви налаштуєте його на доброзичливе ставлення до вас.

## **6. Вміння вислухати співрозмовника.**

Досить часто небажання вислухати свого співрозмовника призводить до втрати головного змісту, ключової деталі, що може врятувати ваші відносини. Виховуйте в собі здатність вислухати, навіть якщо вам здається, що слова мовця не мають жодного сенсу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, можна стверджувати, що цілком можливо розпізнати будь-який невербальний сигнал, але потрібно вміти правильно його трактувати і аналізувати невербальні сигнали в їх взаємодії. Будь-яка комунікація може бути успішною, якщо комуніканти уникають появи комунікативних невдач, виконують необхідні правила, тобто володіють стратегією успішного спілкування.

## **Список літератури**

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К.: Академія, 2004. – 342 с.
2. Гольдин В. Е. Этикет и речь / В. Е. Гольдин. – С.: Изд-во Саратов. гос. ун-та, 1978. – 112 с.
3. Жинкин Н. И. Речь как проводник информации / Н. И. Жинкин. – М.: Наука, 1982. – 157 с.
4. Казарцева О. М. Культура речевого общения / О. М. Казарцева. – М.: Флинта, 2001. – 496 с.
5. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. / Ю. В. Косенко. – С.: Сум. держ. ун-т, 2011. – 282 с.
6. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам / А. Пиз. – М.: Эксмо, 2009. – 448 с.
7. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації / Г. Г. Почепцов. – К.: Видавничий центр «Київський університет», 1999. – 308 с.

*Рассмотрены средства невербальной коммуникации для определения эмоционального состояния говорящего. Проанализированы на-*

рушения успешности акта коммуникации, вызываемые различными факторами, и разработаны рекомендации для предотвращения возникновения коммуникативных неудач.

**Коммуникация, средства невербальной коммуникации, коммуникант, коммуникативные неудачи.**

*The article focuses on the investigation of an actual problem of modern linguistics – successful communication – the chain of understanding that integrates the members of an organization from top to bottom, bottom to top, and side to side and breakdowns in human intercourse. It is also deals with the conditions of successful communication and the ways of avoiding communicative faults.*

*Communication is the exchange and flow of information and ideas from one person to another; it involves a sender transmitting an idea, information, or feeling to a receiver. Effective communication occurs only if the receiver understands the exact information or idea that the sender intended to transmit. Many of the problems that occur in an organization are either the direct result of people failing to communicate and/or processes, which leads to confusion and can cause good plans to fail. Anything that prevents understanding of the message is a barrier to communication.*

*Communication breakdown may be defined as an unsuccessful attempt on the part of the speaker to modify the partner's mental state in the desired way. Failure repair then is a new attempt to produce the intended communicative effect. Any communication can be successful if the communicants avoid occurrence of communication breakdowns, use the necessary rules that is the successful communication strategy.*

**Communication, non-verbal means of communication, communication, communicant, communication breakdowns.**

УДК 811.111'373

## **СПОСОБИ НОМІНАЦІЇ ЕМОЦІЙНОГО СТАНУ РАДОСТІ В МОВІ І МОВЛЕННІ**

**Л.А. Гаращук, кандидат філологічних наук  
А.Д. Бек, асистент**

*Розглянуто способи номінації емоційного стану радості в англomовній прозі. Проаналізовано номінативні одиниці, які позначають і виражають цей емоційний стан у мові та мовленні.*

**Емоційний стан радості, поняття, емотив, афектив, конотатив.**

---

©Л.А. Гаращук, А.Д. Бек, 2013