

УДК 174 (042.4) (075.8)
DOI 10.32461/2226-3209.4.2023.293709

Цитування:

Конюкова І. Я., Сидоровська Є. А. Кінесична складова етикетних формул у комунікативній системі сучасного суспільства. *Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв* : наук. журнал. 2023. № 4. С. 15–19.

Koniukova I., Sydorovska E. (2023). Kinesic Component of Etiquette Formulas in the Communication System of Modern Society. *National Academy of Managerial Staff of Culture and Arts Herald: Science journal*, 4, 15–19 [in Ukrainian].

Конюкова Ірина Янівна,
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри філософії і педагогіки
Київського національного університету
культури і мистецтв
<https://orcid.org/0000-0003-3037-4807>
lubasha.ko@gmail.com

Сидоровська Євгенія Андріївна,
кандидат культурології,
доцент кафедри філософії і педагогіки
Київського національного університету
культури і мистецтв
<https://orcid.org/0000-0002-3290-5918>
etiquette2020@ukr.net

КІНЕСИЧНА СКЛАДОВА ЕТИКЕТНИХ ФОРМУЛ У КОМУНІКАТИВНІЙ СИСТЕМІ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Мета дослідження – виявити особливості кінесичної складової невербальних етикетних формул у контексті специфіки комунікативної системи сучасного суспільства. **Методологія дослідження.** Застосовано метод семантичної та прагматичної інтерпретації, системного аналізу та синтезу, метод культурологічного аналізу, типологічний метод та ін. **Наукова новизна.** Досліджено особливості кінесичної складової невербальних етикетних формул у контексті специфіки комунікативної системи сучасного суспільства; проаналізовано кінесичні елементи відповідно до специфіки традиційних етикетних формул; виявлено знакове навантаження міміко-жестової поведінки, рухів, поз та особливості їх використання в комунікаційних процесах. **Висновки.** Система етикетних форм комунікації визначається специфікою вербальних і невербальних, передусім кінесичних елементів кожної культурної спільноти. Кінесичні елементи етикету – система стандартних, стереотипних жестових, рухових, мімічних та ін. формул, що вживають у комунікативному процесі. Вони можуть включати в себе елементи етикетної символіки, що виступають як самостійно, так і в поєднанні з вербальною комунікацією. Сенсове навантаження кінесичних елементів суттєво варіюється відповідно до культурного та соціального контексту. Кінесичні елементи етикетних формул серед представників конкретної народності можуть бути зумовлені вимогами традиційної культури поведінки, національним етикетом.

Ключові слова: кінесика, етикет, етикетні формули, жести, рухи, пози, комунікація, культурний контексті.

Koniukova Iryna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of Philosophy and Pedagogy, Kiev National University of Culture and Arts; Sydorovska Evheniia, Candidate of Cultural Studies, Senior Lecturer of the Department of Philosophy and Pedagogy, Kiev National University of Culture and Arts

Kinesic Component of Etiquette Formulas in the Communication System of Modern Society

The purpose of the research is to reveal the peculiarities of the kinesic component of non-verbal etiquette formulas in the context of the specifics of the communication system of modern society. **Research methodology.** The method of semantic and pragmatic interpretation, system analysis and synthesis, the method of cultural analysis, the typological method were applied. **Scientific novelty.** Peculiarities of the kinesic component of non-verbal etiquette formulas in the context of the specifics of the communication system of modern society were studied; kinesic elements were analysed according to the specifics of traditional label formulas; a significant load of facial and gestural behaviour, movements, poses, and features of their use in communication processes were revealed. **Conclusions.** The system of etiquette forms of communication is determined by the specificity of verbal and non-verbal, primarily kinesic elements of each cultural community. Kinetic elements of etiquette - a system of standard, stereotyped gestures, movements, facial expressions, etc. formulas used in the communicative process. They can include elements of etiquette symbols that appear both independently and in combination with verbal communication. The semantic load of kinesic elements varies significantly according to the cultural and social context. Kinesic elements of etiquette formulas among representatives of a specific nationality can be determined by the requirements of traditional culture of behaviour, national etiquette.

Keywords: kinesics, etiquette, etiquette formulas, gestures, movements, postures, communication, cultural context.

Актуальність теми дослідження. Комунікативна взаємодія відбувається з використанням як вербальних, так і невербальних етикетних формул, що існують в систему культурних цінностей кожного народу і відповідають ситуації спілкування. Особливе значення в процесі комунікативної взаємодії відіграє кінесика. Як домінант комунікативної культури, що визначають нормативність кінесичної поведінки, є категорії етикету та ввічливості. Однією з найважливішою властивістю етикетної поведінки є те, що вона завжди націлена на досягнення комунікативного успіху: етикетна поведінка покликана зробити людську комунікацію максимально комфортною. Кінесична складова етикету є невід'ємним елементом культури спілкування, що пов'язана з національною специфікою. В етикетних стереотипах відображена специфіка образу життя, побутування кожного конкретного народу, його сприйняття навколишнього світу, закарбовані національні картини світу. Недостатня розробка цього аспекту в теорії етикету зумовлює актуальність дослідження.

Мета дослідження – виявити особливості кінесичної складової невербальних етикетних формул в контексті специфіки комунікативної системи сучасного суспільства.

Аналіз досліджень і публікацій. Незважаючи на наявність наукових досліджень та публікацій, в яких розглядається ті чи інші аспекти етикету (від історичного розвитку до сучасного стану, міжкультурного контексту), зокрема праці Е. Кучменко «Сучасні тенденції міжкультурного спілкування» [3], Г. Красницької «Історичні передумови виникнення етикету» [1] та «Національні особливості ділового етикету в європейських країнах» [2], І. Макух-Федоркової «Міжкультурне значення комунікації у контексті глобалізаційних процесів» [4] та ін., проблематика невербального аспекту, зокрема кінесичного, лишається однією з найменш розроблених. Знакове навантаження жестів, рухів, поз, міміко-жестової поведінки та особливості їх використання в комунікаційних процесах відповідно до чинних етикетних формул лишаються важливим та перспективним об'єктом дослідження.

Виклад основного матеріалу. Поняття «етикет» зазвичай розуміється як правила поведінки в суспільстві, гарні манери, що можуть застосовуватися в різних соціальних середовищах, передусім в діловому. Традиційно розрізняють вербальні та невербальні етикетні формули: до перших відносяться мовні вирази

(клішовані або довільні), об'єднані формулою ввічливості, а до других – тілесні прояви. Зважаючи на те, що тіло людини наділене широким діапазоном засобів та способів передачі інформації або обміну нею (хода, рухи, жести, міміка та ін.), величезну роль в етикеті відведено формулам невербального спілкування. За даними науковців, воно включає понад сімсот тисяч мімічних та жестових рухів руками і тілом [5, 23]. Найважливішою особливістю невербальної комунікації є те, що вона здійснюється за допомогою всіх органів відчуття: зору, слуху, смаку, нюху, тактильним відчуттям, кожен з яких утворює власний канал комунікації. Онтологічно, в реальній ситуації спілкування, невербаліка візуально сприймається, усвідомлюється і трактується реципієнтом з позицій його соціально-етнічного досвіду.

Дослідники виділяють дев'ять комунікативних каналів невербального спілкування:

- кінесика (сукупність рухів тіла, в тому числі жестів та міміки, що використовуються в процесі людського спілкування за виключенням рухів мовленнєвого апарату);

- проксемика (просторово-часова знакова система спілкування);

- вокаліка та паралінгвістика (голосові ефекти: тон, швидкість, сила, вид голосу, паузи, інтенсивність звуку та ін., що видають емоцію співрозмовника);

- фізикатика (фізичні властивості людини);

- хаптика (тактильні форми діяльності та самовираження);

- артефактика (одяг, прикраси, що повинні відповідати соціальному статусу, обстановці та ін.);

- ольфактик (запах, що сприяє формуванню враження про співрозмовника), естетика та тактильно-кінестетична система (торкання, обійми, поцілунки та ін.) [10, 57].

Кінесика належить до візуальної системи невербальної комунікації: на основі зору формується оптичний канал, яким до адресата потрапляє інформація про міміку і рухи тіла людини. У свою чергу це допомагає оцінити позу та просторову орієнтацію комунікації.

Варто зауважити, що основоположником кінесики вважається Р. Бердвістел – американський антрополог, який у праці «Введення в кінесіку: анотована система запису рухів рук і тіла» (Introduction to Kinesics: (an Annotation System for Analysis of Body Motion and Gesture)) [5] ще в 1952 р. довів, що приблизно 65 % інформації передається від людини до людини за допомогою експресії

обличчя (міміка), рухів, жестів, поз та ходи. У наступній науковій праці «Кінесика і контекст: нариси комунікації рухів тіла» (Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication) [6] Р. Бердвістел стверджує, що прояв кінесичних елементів у кожному суспільстві відрізняється; це залежить від емоційності, темпераменту та експресивності його членів. Вчений наголошує на тому, що в різних культурах інформація, яка передається за допомогою кінесики формується та кодується по-різному [6, 43]. Тобто рухи тіла та вираз обличчя зумовлені та відповідають соціально-культурному досвіду конкретного суспільства, оскільки незважаючи на величезну варіативність кінесичних комбінацій, в процесі комунікації використовуються лише конкретний усталений набір жестів та рухів. На основі тривалих досліджень науковець доводить відсутність кінесичних елементів, що мають однакове соціальне значення в різних культурах: «не існує жодного руху тіла або жесту, який міг би бути визнаний універсальним символом» [5, 81].

Особливості комунікаційного процесу ґрунтуються на узгодженні основних засобів вираження – голосу, жестів, мови. Розмаїття кінесичних проявів, що зазвичай включається в паралінгвістику в широкому розумінні, можуть бути етикетно значущими, функціонуючи зазвичай відносно самостійно відносно мови як такої. Жести, міміка, пози, рухи допомагають адресанту зосередити увагу співрозмовника, висловити своє емоційне ставлення до інформації, яку він передає.

У широкому сенсі слова кінесика розуміється як наука про мову тіла та його частин. Проте в першу чергу дослідники звертаються до розгляду кінесики як вчення про жести, зокрема жести рук. Окрім цього, об'єктом кінесики є мімічні жести, жести голови і ніг, пози та знакові рухи тілом.

Жести є невід'ємною частиною спілкування для людей. З їхньою допомогою ми яскравіше й емоційно висловлюємо свої думки. Набір жестів, які використовує людина в спілкуванні, дуже різноманітний. Жести, як дуже виразні кінесичні елементи зазвичай використовуються, щоб доповнити, пояснити або проілюструвати текст, а іноді можуть позиціонуватися як знак, що виражає свідоме, цілеспрямоване протиріччя.

У науковій літературі розрізняють кілька типів зв'язку між жестикуляцією і вербальними складовими спілкування:

- вербальна складова є домінуючою, її зміст, висота, гучність голосу розкривають всі

наміри співрозмовника – жести зведені до мінімуму, задіяний візуальний контакт та міміка;

- жести доповнюють, підкреслюють вербальну складову, тобто мета полягає в тому, щоб лише додатково інтерпретувати її [10, 1726];

- жести (наприклад, енергійне жестикулювання) супроводжують лише конкретні акцентовані місця у процесі вербального спілкування;

- рухи підкреслюються, особливо мануальними жестами (функція жесту - пояснююча);

- несподівані, спонтанні рухи під час комунікаційного процесу є свідченням показника очікування (рухи можуть бути швидкими, різкими);

- впорядковані дії фактично є частиною підготовки і стратегії комунікації (передусім у випадку ділової зустрічі) [9, 168].

Важливими маркерами людської поведінки в комунікативному процесі є кінесичний соматив, що представлений контактом очей або його відсутністю, виразом обличчя, рота, рухів головою, руками та позами. За допомогою кінесичної сомативної реакції контакт очей комуніканти можуть виражати свої почуття та настрої, намагатися дізнатися почуття співрозмовника. Відсутність контакту очей є характерною ознакою стану роздуму, занепокоєння або очікування в незручній ситуації.

Характерні рухи тіла та пози вказують на певні емоційні стани – статичні пози тіла надають інформацію про якість або специфіку емоцій, а рухи тіла можуть трактуватися не лише як джерело інформації про кількість або інтенсивність емоційного стану людини, але і про їх специфіку. Багато емоцій диференціюються як за характерними рухами тіла, так і за статичними позами і що вони є ефективними сигналами для оцінки емоційного стану людини, навіть у випадку відсутності мімічних та вербальних сигналів.

Поза тіла передає тенденції дій, пов'язані з відповідними емоціями. Наприклад, поза страху зазвичай передбачає та захисну фізичну реакцію на зовнішній референт, тоді як поза гніву асоціюється з тим, що індивід простягається до референту та стає більшим. Сучасні емпіричні дослідження демонструють, що навіть відносно невеликі відмінності в позі тіла і рухах можуть впливати на сприйняття емоцій і категоризацію [8, 1087].

Отже, поза (мимовільна або навмисна) має комунікативне значення і відображає не тільки

душевний стан людини, а й її наміри, настрої на розмову. Існують «закриті» і «відкриті» пози. Кінесичними проявами «відкритості» є нахили до співрозмовника, поворот до нього всім корпусом, а «закритості» – відсторонення, позиція впівоберта. Так можемо визначити кінесичні елементи, що не входять до формул ділового етикету: схрещення рук та ніг, тримання рук на стегнах, доторкання до своїх прикрас, волосся або бороди, надмірний нахил голови (кивання на знак згоди, як вираз співчуття), штучна посмішка та ін. [12, 99].

До важливих кінесичних засобів спілкування належить також людська хода, тобто стиль руху. Попутно можна розпізнати емоційний стан співрозмовника – гнів, страждання, гордість, щастя. Хода важка, коли людина сердиться, легка – радіє, млява, пригнічена – страждає. Найбільша довжина кроку, коли людина відчуває гордість.

Вибір кінесичних етикетних формул передусім залежить від місця, середовища, доступного часу, а також кількості учасників комунікації – звернення до широкої аудиторії вимагає ширшого використання кінесичних засобів, тоді як діалог з одним учасником вимагає ретельного вибору рухів, жестів та поз.

Досліджуючи кінесичні елементи в етикетних формулах наголосимо на тому, що в кожній культурі існує унікальна, сформована протягом століть система, хоча б поверхове ознайомлення з якою (з метою подальшого урахування в комунікаційному процесі) є обов'язковим. Як приклад практично однакових за формою, але різних за сенсовим навантаженням жестів назвемо торкання до кінчика вуха – цей жест, що в Бразилії використовують для того, щоб висловити своє захоплення, в Італії означає сексуальну меншість, а в Іспанії є знаком образи; перехрещені пальці – побажання удачі в Італії, для турків та греків означає розірвання дружби.

Відмінна інтерпретація ідентичних кінетичних форм може виникнути у випадку, коли людині знайома семантика та форма жесту, але виключно за умов певної його інтенсивності, оскільки за зміни інтенсивності змінюється і сенс.

Оскільки жести культурно кодифіковані, існують культури, у яких вони використовуються більшою або меншою мірою. Так, наприклад, в східних культурах, зокрема в японській культурі, кінесичним елементам надається надзвичайно важливе значення – їх особливо уважно розшифровують з метою осмислення істинного контексту [7,

24]. Надзвичайно багата жестами-символами італійська культура.

Принципово важливим є обізнаність в тому, що зазвичай один і той самий виразний рух чи жест у різних народів може мати відмінне значення і, незважаючи на динамічне зростання в сучасному комунікаційному просторі фактору міжкультурності, може спровокувати несподівані для комунікантів наслідки.

Наукова новизна. Досліджено особливості кінесичної складової невербальних етикетних формул в контексті специфіки комунікативної системи сучасного суспільства; проаналізовано кінесичні елементи відповідно до специфіки традиційних етикетних формул; виявлено знакове навантаження міміко-жестової поведінки, рухів, поз та особливості їх використання в комунікаційних процесах.

Висновки. Система етикетних форм комунікації визначається специфікою вербальних та невербальних, передусім кінесичних елементів кожної культурної спільноти. Кінесичні елементи етикету – система стандартних, стереотипних жестових, рухових, мімічних та ін. формул, що вживаються у комунікативному процесі. Вони можуть включати в себе елементи етикетної символіки, що виступають як самостійно, так і в поєднанні з вербальною комунікацією. Сенсове навантаження кінесичних елементів суттєво варіюється відповідно до культурного та соціального контексту. Кінесичні елементи етикетних формул серед представників конкретної народності можуть бути зумовлені вимогами традиційної культури поведінки, національним етикетом.

Література

1. Красніцька Г. М. Історичні передумови виникнення етикету. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Історичні науки*. 2021. Т. 32(71). № 2. С. 163–168.
2. Красніцька Г. М. Національні особливості ділового етикету в європейських країнах. *Гілея: науковий вісник*. 2020. Вип. 117. С. 260–262.
3. Кучменко Е. М., Кучменко Б. А. Сучасні тенденції міжкультурного спілкування. *Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами*. 2010. № 7. С. 525–535.
4. Макух-Федоркова І. Міжкультурне значення комунікації у контексті глобалізаційних процесів. *Історична панорама. Спеціальність: Історія*. 2015. Вип. 20. С. 96–108.
5. Birdwhistell R. L. Introduction to Kinesics (an Annotation System for Analysis of Body Motion and Gesture). Department of State, Foreign Service Institute, 1952. 75 p.

6. Birdwhistell R. L. *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*. University of Pennsylvania Press, 2010. 352 p.

7. Chaney L. H., Martin J. S. *Intercultural business communication*. 4 th ed. Upper SaddleRiver, NJ: Pearson Prentice Hall, 2011. 310 p.

8. Dael N., Mortillaro M., Scherer K. R. Emotion expression in body action and posture. *Emotion*. 2012. Issue 12. P. 1085–1101. DOI: 10.1037/a0025737.

9. De Angeli A., Gerbino W., Cassano G., Petrelli D. Visual display, pointing, and natural language: the power of multimodal inter-action. *Proceedings of the working conference on Advanced visual interfaces*. 1998. P. 164–173.

10. Enfield N., Kita S., De Ruiter J. Primary and secondary pragmatic functions of pointing gestures. *Journal of Pragmatics*. 2007. Issue 39. P. 1722–1741. 10.1016/j.pragma.2007.03.001.

11. Levchenko Y., Britchenko I. *Business communications*. Professor Marin Drinov Publishing House of BAS, Sofia 2021. 124 p.

12. Liwei Z., Costa M., Badler N.L. Interpreting movement manner. *Proceedings Computer Animation*. 2000. Issue 4. P. 98–103.

References

1. Krasnitska, H. M. (2021). Historical prerequisites for the emergence of etiquette. *Scientific notes of V. I. Vernadskyi TNU. Series: Historical sciences*, 32(71), 2, 163–168 [in Ukrainian].

2. Krasnitska, H. M. (2020). National features of business etiquette in European countries. *Hileia*, 117, 260–262 [in Ukrainian].

3. Kuchmenko, E. M., Kuchmenko, B. A. (2010). Modern trends of intercultural communication. Actual problems of education and upbringing of people with special needs, 7, 525–535 [in Ukrainian].

4. Makukh-Fedorkova, I. (2015). Intercultural significance of communication in the context of globalisation processes. *Historical panorama. Speciality: History*, 20, 96–108 [in Ukrainian].

5. Birdwhistell, R. L. (1952). *Introduction to Kinesics: (an Annotation System for Analysis of Body Motion and Gesture)*. Department of State, Foreign Service Institute [in English].

6. Birdwhistell, R. L. (2010). *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*. University of Pennsylvania Press [in English].

7. Chaney, L. H., Martin, J. S. (2011). *Intercultural business communication*. 4 th ed. Upper SaddleRiver, NJ: Pearson Prentice Hall [in English].

8. Dael, N., Mortillaro, M., Scherer, K. R. (2012). Emotion expression in body action and posture. *Emotion*, 12, 1085–1101. DOI: 10.1037/a0025737 [in English].

9. De Angeli, A., Gerbino, W., Cassano, G., Petrelli, D. (1998). Visual display, pointing, and natural language: the power of multimodal inter-action. In *Proceedings of the working conference on Advanced visual interfaces*, 164–173 [in English].

10. Enfield, N., Kita, S., De Ruiter, J. (2007). Primary and secondary pragmatic functions of pointing gestures. *Journal of Pragmatics*, 39, 1722–1741. 10.1016/j.pragma.2007.03.001 [in English].

11. Levchenko, Y., Britchenko, I. (2021). *Business communications*. Professor Marin Drinov Publishing House of BAS, Sofia [in English].

12. Liwei, Z., Costa, M., Badler, N. L. (2000). Interpreting movement manner. *Proceedings Computer Animation*, 4, 98–103 [in English].

*Стаття надійшла до редакції 05.10.2023
Отримано після доопрацювання 07.11.2023
Прийнято до друку 15.11.2023*