

ТЕТЯНА БОНДАРЕНКО, ВАСИЛЬ ФАЗАН

Невербальні засоби
спілкування:

ЛІНГВОПСИХОЛОГІЧНИЙ
АСПЕКТ

Тетяна Бондаренко, Василь Фазан
*Невербальні засоби спілкування:
лінгвopsихологічний аспект*

Полтава

2025

УДК 81'221'23

Б81

DOI <https://doi.org/10.33989/pnpu.969>

Рекомендовано до друку Вченою радою Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка

(протокол № 3 від 29 вересня 2025 р.)

Рецензенти:

Комлик Н. Ю., доктор філософії зі спеціальності 035 Філологія, старший викладач кафедри загального мовознавства та іноземних мов Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»;

Сухацька Д. Ю., доктор філософії зі спеціальності 281 Публічне управління та адміністрування, головний спеціаліст відділу навчання та розвитку Департаменту роботи з персоналом та організаційного розвитку Міністерства фінансів України

Бондаренко Т., Фазан В.

Б81 Невербальні засоби спілкування: лінгвопсихологічний аспект : посібник. – Полтава. ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2025. – 94 с.

ISBN 978-617-8568-00-9

«Невербальні засоби спілкування: лінгвопсихологічний аспект» – це посібник про основи невербалістики як одного з домінуючих компонентів спілкувального акту; її структуру, функції та психологічні механізми.

Ця розвідка стане в нагоді мовознавцям, лінгвопсихологам, викладачам та студентам філологічних спеціальностей, тренерам з ораторського мистецтва та всім поціновувачам української мови.

УДК 81'221'23

ISBN 978-617-8568-00-9

DOI <https://doi.org/10.33989/pnpu.969>

© Т. Бондаренко, В. Фазан 2025

© Л. Дар'їна, дизайн обкладинки, 2025

© ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2025



Тетяна Бондаренко – доктор філософії за спеціальністю 011 Освітні, педагогічні науки; філолог, учитель української мови та літератури, англійської мови та зарубіжної літератури. Викладач Центру підвищення професійних компетентностей з державної мови Вищої школи публічного управління (м. Київ).

Співавторка колективної монографії, низки науково-методичних посібників та навчально-практичного довідника філологічного спрямування. Авторка спецкурсів навчальних дисциплін та понад 50 наукових публікацій у галузі українського мовознавства,

літературознавства, педагогіки та андрагогіки.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1200-5824>



Василь Фазан – проректор з наукової роботи Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка

Науковий ступінь – доктор педагогічних наук, доктор теологічних наук

Вчене звання – професор

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9823-3704>

Зміст

Передмова.....	5
Загальні засади невербальної комунікації.....	8
Види невербальної комунікації.....	11
– тактильно-кінестетичний (жести, міміка, погляд, пози, хода, дистанція, рукостискання).....	11
– акустичний (висота, тембр, гучність, тон, сила, інтонація, темп, паузи).....	48
– оптичний.....	69
– ольфакторний.....	77
– темпоральний.....	80
Практичні аспекти використання невербальних засобів. Шляхи уникнення типових помилок в невербальній комунікації.....	82
Висновки та рекомендації.....	89
Список використаних джерел та літератури.....	90

Передмова

У сучасному світі комунікації значна частина інформації передається не лише через вербальні засоби, а й за допомогою невербальних сигналів. Жести, міміка, постава, тон голосу, дистанція між співрозмовниками тощо є важливими компонентами спілкування, які суттєво впливають на його ефективність. Вивчення невербальних засобів комунікації є особливо актуальним у лінгвопсихологічному аспекті, оскільки вони тісно пов'язані з емоціями, культурними особливостями та когнітивними процесами людини.

Невербальна комунікація є всеосяжним процесом, що задіює людину в цілому, де важливе значення мають як тон голосу, так і рухи тіла. Вона визначається як взаємодія між індивідами, що передає інформацію без використання мовних засобів, а саме через образи, інтонації, жести, міміку тощо. Цей вид спілкування є надзвичайно потужним, оскільки, за оцінками психологів, від 60 % до 80 % інформації у взаємодії людей передається саме невербальними засобами, тоді як на вербальні припадає лише 20–40 %. Деякі дослідження навіть припускають, що до 93 % сенсу комунікації може походити від невербальних елементів, з яких 38 % припадає на голосові характеристики та 55 % – на міміку, поставу та жести.

Така значна частка невербальних сигналів у загальному обсязі комунікації свідчить про те, що вони часто несуть більше інформації, ніж слова. Невербальні сигнали дозволяють зрозуміти справжні почуття й думки співрозмовника. Перше враження, яке відіграє ключову роль у формуванні ставлення до співрозмовника, значною мірою залежить від невербальних чинників, таких як хода, вираз обличчя, погляд, манера триматися та стиль одягу. Це означає, що невербальна поведінка є першим і найвпливовішим фільтром сприйняття. Якщо виникає розбіжність між тим, що говориться, і тим, що демонструється невербально, аудиторія, як правило, схильна більше довіряти невербальним сигналам, оскільки вони часто сприймаються як

більш спонтанні та менш контрольовані. Для мовців це означає, що їхня невербальна присутність не просто доповнює їхні слова, а є основою для встановлення довіри та автентичності. Невідповідне невербальне повідомлення може миттєво підірвати довіру, незалежно від змісту сказаного.

Коли слова мовця не збігаються з його мовою тіла або тоном голосу, це створює когнітивний дисонанс у реципієнта. Ця неузгодженість може призвести до руйнування довіри, оскільки невербальні сигнали часто сприймаються як більш правдиві та несвідомі. Навпаки, синхронізація цих каналів свідчить про автентичність та надійність, що є надзвичайно важливим для громадської довіри до органів влади. Це підкреслює, що навчання невербальній комунікації для усіх охочих правно послуговуватися словом повинно акцентувати увагу на внутрішній узгодженості та свідомому контролі, щоб повідомлення сприймалися саме так, як задумано.

Цей посібник має на меті ознайомити читачів з основами невербального спілкування, його структурою, функціями та психологічними механізмами. Особливу увагу приділено взаємозв'язку між мовленням та невербальними сигналами, а також впливу останніх на міжособистісну взаємодію. Крім того, у розвідці розглядаються культурні відмінності у використанні невербальних засобів комунікації, що є ключовим аспектом у міжнародному спілкуванні.

Посібник орієнтований на широке коло читачів. Осібно, він буде корисним для студентів, викладачів, психологів, лінгвістів та всіх, хто цікавиться питаннями ефективного спілкування. Сподіваємося, що цей матеріал допоможе читачам глибше зрозуміти природу людської комунікації, вдосконалити свої навички взаємодії з оточенням, а головне – не лише поглибити теоретичні знання, а й практично застосувати їх у щоденному спілкуванні.

Матеріали розвідки можуть слугувати плацдармом для розробки програм підвищення кваліфікації, створення методичних рекомендацій, підготовки тренінгових заходів тощо.

Загальні засади невербальної комунікації

Спілкування як спосіб соціально-психологічної взаємодії людей може відбуватись у змішаній формі – вербальній та невербальній.

Вербальний та невербальний компоненти мовленнєвого акту давно цікавили дослідників. Наприклад, ще американський філософ та психолог, представник Чиказької соціологічної школи Джордж Г. Мід у першій половині ХХ століття стверджував, що біологічно засноване спілкування становить первісну систему, з якої еволюціонували та розвивалися мовні здібності людини. При цьому він розрізняв спілкування за допомогою «жесту» та «значущого символу». Науковець називав спонтанні виразні прояви поведінки тварин, проаналізовані Чарльзом Дарвіном, «жестами». Його прикладом «розмови жестами» був бій тварин, коли антагоністи кружляли одне біля одного, видавали певні звуки, миттєво реагуючи на ознаки просування або відступу з боку іншої тварини. Ба більше, Дж. Г. Мід стверджував, що жести, на яких базується ця «розмова», не є усвідомленими.

Під час як повсякденного, так і ділового спілкування, особливо при особистій взаємодії, вербальна та невербальна поведінка, як правило, координується таким чином, щоб забезпечити їх взаємне виконання. Коли люди розмовляють, вони також використовують своє тіло, приймають різні пози, спрямовують погляд, можливо, рухають руками, поводяться відповідно до ситуації.

Ефективність будь-яких комунікаційних контактів визначається не тільки тим, наскільки зрозумілі співрозмовнику слова та інші елементи вербальної комунікації, а й умінням правильно інтерпретувати візуальну інформацію, тобто погляд партнера, його міміку і жести, рухи тіла, позу, дистанцію, темп і тембр мови. Адже навіть якщо мова є найефективнішим і найбільш продуктивним інструментом людського спілкування, все ж вона не є єдиним інструментом. Учені встановили, що за допомогою мови ми

передаємо не більше 35 % інформації співрозмовникам. Поряд з мовою існує досить велика кількість способів спілкування, які також служать засобом повідомлення інформації, і ці форми спілкування вчені об'єднали поняттям «невербальна комунікація».

Що цікаво, невербальна комунікація є найдавнішою формою спілкування людей. Історично невербальні засоби комунікації розвинулися раніше, ніж мова. Вони виявилися стійкими і ефективними у своїх початкових функціях і не припускали високорозвиненої людської свідомості.

Невербальна комунікація є багатомірним, комплексним, аналоговим процесом, що протікає головним чином несвідомо. В основі невербальної комунікації лежать два джерела – біологічний і соціальний, вроджений і набутий в ході соціального досвіду людини.

Використання в комунікації невербальних засобів відбувається в основному спонтанно. Це зумовлено як нижчими рівнями центральної нервової системи, так і вищими, відповідальними за комунікацію. Зрозуміло, що певною мірою невербальні елементи піддаються контролю, але навіть при дуже хорошому самоконтролі може відбутися «витік» інформації.

У різні часи питаннями дослідження невербальних засобів комунікації займалися різні науковці. Наприклад, Едвард Т. Холл, американський антрополог, який став одним з основоположників вивчення невербальної комунікації, увів термін «проксеміка», що стосується використання простору в спілкуванні, а також досліджував, як різні культури використовують простір і час в комунікації. Алан Пезо вивчав роль жестів і міміки в комунікації; він є автором ряду робіт про невербальні сигнали і їх використання у взаємодії між людьми. Карл Кларк і Реймонд Браун досліджували теорії невербальної комунікації в контексті організацій і лідерства. Пол Екман – психолог, який спеціалізується на вивченні міміки та емоцій. Він розробив теорію універсальних емоцій, вивчаючи, як людські емоції виражаються через міміку, та визначив основні емоційні вирази, які однаково впізнаються в різних культурах.

Невербальні засоби комунікації – це всі способи передачі інформації, які не використовують слова. Вони можуть доповнювати, змінювати або навіть протирічити словесному повідомленню. Невербальна комунікація охоплює широкий спектр фізичних і психологічних сигналів, що використовуються для передачі емоцій, ставлення до іншої особи або ситуації, а також соціальних та культурних норм.

Невербальні засоби є важливими для кращого розуміння між людьми, оскільки вони можуть доповнювати або уточнювати значення сказаного. Вони також допомагають передавати емоції і створюють атмосферу довіри або напруги. У багатьох ситуаціях невербальна комунікація може бути навіть важливішою за слова, оскільки вона допомагає зрозуміти справжні наміри та емоційний стан людини.

Психолог та експерт у галузі невербального спілкування Джеффри Бітті вказує, що активна жестикуляція сприяє кращому запам'ятовуванню сказаного, оскільки вона створює «подвійне кодування»: інформація надходить через вербальний та візуальний канали одночасно, покращуючи процес сприйняття.

Невербальна комунікація також допомагає в міжкультурному спілкуванні, адже різні культури можуть мати різні норми і значення невербальних сигналів.

Види невербальної комунікації

Існують різні класифікаційні підходи до потлумачення невербальних засобів комунікації.

Так, серед вітчизняних учених докладну класифікацію невербальних засобів спілкування розробив Ф. Бацевич. Він виходив з того, що невербальну комунікацію поділяють на кілька типів, залежно від сенсорної системи сприйняття: *тактильно-кінестетичний, акустичний, оптичний, ольфакторний, темпоральний*. Кожен з них утворює свою власну знакову систему. Розглянемо їх більш детально.

- ***Тактильно-кінестетичний тип невербальної комунікації***

Однією з найбільш значущих типів відображення невербальної поведінки є *тактильно-кінестетичний*. Тактильно-кінестетичні дані надходять від сенсорних рецепторів, що знаходяться в шкірі, м'язах, суглобах і у внутрішньому вусі. Вони дають менш точну інформацію про іншу людину в порівнянні із зором. Разом з тим, у певних ситуаціях, особливо в стані сенсорної депривації (стан, коли людина позбавлена чогось важливого для її фізичного, психологічного чи соціального добробуту), ця система відображення формує уявлення про положення тіла в просторі, несе інформацію про наявність об'єкта, іншої людини, у цілому сприяє створенню схеми тіла як певної структури. З усієї інформації найбільш важливими є кінестетичні дані про тиск і температуру. Саме м'язові рецептори повідомляють про те, яка сила рукостискання, доторки, наскільки близько знаходиться інша людина. Ця система здатна нести інформацію про амплітуду невербальних рухів, їх силі, спрямованості.

Сукупність значущих жестів, мімічних і пантомімічних рухів називається *кінесика* (від грец. *kinesis* – «рух»). Це мовлення тіла, яке супроводжує або замінює вербальне повідомлення. Кінесика займається

вивченням виразних рухів, які проявляються в *жестах, міміці, погляді, позі, ході*.

Кінесика як центральна область невербальної семіотики найчастіше сприймається як учення про *жести*.

Слово «жест» сягає латинського слова *genere*, що означає «носити/нести відповідальність, контролювати, виконувати». Етимологічний словник Е. Партриджа стверджує, що безпосереднім предком слова «жест» (точніше, його англійського еквівалента – слова «gesture») є «gestura», походить із середньовічної латини, значення якого може бути описане як «спосіб носіння чого- небудь або спосіб дії». За М. Неппом і Д. Холлом, жести (*gestures*) – це рухи тіла (або деякої його частини), використовувані для передачі думки, намірів або почуттів. Такі дії часто відбуваються руками, однак у жестикуляції також залучені обличчя й голова.

Н. Формановська визначає жест як кінетичну одиницю, яка має пантонімічну та мімічну форму вираження. У словнику О. Ахманової жести визначені як система різного роду рухів тіла, особливо рухів рук, як частина комунікативного акту і як предмет кінесики. Х. Рюкле вважає, що жести – це виразні рухи головою, рукою або кистю, які використовують з метою спілкування і які можуть супроводжувати міркування або стан. М. Коццоліно вважає, що жест – це дія або рух тіла, за допомогою якого людина сигналізує іншій людині про свою присутність, свої інтенції стосовно об'єктів.

Жести поділяються на «референтні» (сене жесту міститься в самому жесті) і «зумовлені» (сене жесту залежить від специфічних для даної культури символів та умов). Дослідники виявили, що в разі референтних жестів реципієнти з різних культур здатні правильно розпізнати їх основний сене і те послання, яке міститься в них. Що стосується обумовлених жестів, то їх можуть правильно інтерпретувати тільки представники тих культур, у

яких ці жести сформувалися. Такі результати говорять про те, що жести не є ні цілком універсальними, заснованими на загальній для всіх системі сенсового кодування різних дій, ні цілком прив'язаними до культури, але вони мають значення тільки для людей, знайомих з конкретною внутрішньокультурною системою кодів.

Жести відкриті. Відкритими жестами вважаються ті, при яких руки розводяться в сторони або показуються долоні. Ці жести говорять про те, що людина хоче і готова йти на контакт. Помічено, що розстебнуті піджаки частіше призводять опонентів до угоди, ніж застебнуті.

Жести закриті. Жести закриті – це ті, з допомогою яких ми всіляко загороджуємося, відгороджуємося від співрозмовника, перекриваємо сторонніми предметами або руками своє тіло. Вони говорять про те, що ми не цілком готові довіряти людям довкола. Спроба приховати щось від партнера або відчуття розчарування виражаються зчепленими в замок пальцями.

Свого часу навіть було зроблено спроби побудувати словник жестів. К. Бердвістл запропонував поділ людського тіла на 8 зон: *обличчя, голова, права рука, ліва рука, права нога, ліва нога, верхня частина тіла, нижня частина тіла*. Суть побудови словника зводилася до того, щоб одиниці руху тіла – «кіни» – були пов'язані із певними зонами, тоді і можна отримати «запис» рухів тіла. Але разом з тим нечіткість одиниці не дозволяє вважати цю методику запису достатньо надійною.

Загальноприйнятою є класифікація поділу жестів на *універсальні, національні, субнаціонально марковані та індивідуально-специфічні*.

Відповідно до класифікації відомого дослідника невербальної поведінки А. Штангля виділяються:

- *жести рук*: руки, що мляво звисають уздовж, – пасивність, недолік волі; схрещені на грудях руки – тенденція до дистанціювання, відома ізоляція, вичікування та ін.;

- *жести долоней*: відкрита долоня обернена вгору – пояснення, переконання, відкрите уявлення, віддання; руки заховані в кишенях – утаєння невпевненості, втрата безпосередності; рука стискається в кулак – концентрація, прагнення до самоствердження та ін.;
- *«гра рук»*: пальці барабаняють по столу – демонстрація незацікавленості.
- *жести пальців*: палець щільно притиснутий до рота – прагнення запобігти всякому прояву, імпульс до опанування собою; палець торкається очей або вух – опосередкований знак незручності, поганий настрій, відома боязкість та ін..

У класифікації жестів Е. Петрової враховані не тільки особливості жестів, але і різноманітні *функції спілкування*, які вони реалізують:

- афектно-комунікативні – жести, що виражають відчуття, волю, бажання, інші стани (емотивна функція); жести, що виражають перебіг перцептивних, мімічних, інтелектуальних процесів (функція виразу процесів); жести, що сигналізують про відносини, установки, оцінки, самооцінки (модальна функція);
- регулятивно-комунікативна – фатичні жести (жести вступу в контакт);
- конативні жести (жести, що сприяють підтримці і посиленню контакту);
- інформативно-комунікативна – презентація інформації про об'єкт, про себе, про інших.

Співвідношення вербальної і невербальної інформації в процесі комунікації представлено в класифікації жестів Н. Смирнової:

- *комунікативні жести* – заміщають в мовленні елементи мови (жести вітання і прощання, погрози, залучення уваги, що кличуть, запрошують; жести ствердні, негативні, питальні, такі, що виражають подяку, примирення та ін.);

- *описово-образотворчі жести* – супроводжують мову і втрачають сенс поза мовним контекстом (жести, що позначають розмір, форму предмета, просторове розташування об'єкта та ін.);
- *модальні жести* – виражають оцінку предметів, явищ, людей (жести схвалення, незадоволення, недовіри, невпевненості, розгубленості, огиди, радості, захоплення, здивування).

Щоб підкреслити різноманітність інформації, що надається жестами партнерові, їх підрозділяють на наступні групи:

- *жести–регулятори*, що виражають відношення того, про що говорить до чого-небудь або до кого-небудь (кивок, цілеспрямовані рухи руками та ін.);
- *жести–емблеми* – своєрідні замітники слів або фраз у спілкуванні (піднятий вгору великий палець і ін.);
- *жести–ілюстратори* – жести повідомлення, образні картини повідомлення («ось якого розміру», «ось такої форми», руху руками, що сполучають уявні предмети і ін.);
- *жести–адаптери*, що демонструють специфічні звички людини, пов'язані з рухами рук (чухання, прогладжування, перебирання окремих предметів і ін.);
- *жести–аффектори тіла*, що виражають через рухи, певні емоції (розгубленість, здивування, огида, радість);
- *жести оцінки отримуваної інформації* (один палець відставлений, останні під підборіддям – критична оцінка; чухання підборіддя – обдумування майбутнього вислову).

Жестам завжди властива, по-перше, варіативність (навіть у тих випадках, коли вони загальноживані); по-друге, багатофункціональність. 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.

Усі кінетичні дії можна умовно розділити на три великі групи. Перша – *прекінесика* – займається аналізом фізіології і морфологічної будови жестових рухів, їх межами, а також можливостями та умовами переходу одних жестів в інші. Друга – *мікрокінесика* – вивчає мінімальні одиниці жестової мови – кіни і кінеми та їх об'єднання в більші одиниці і класи. Основним предметом мікрокінесіки є морфологія, семантика, синтаксис і прагматика жестових слів і жестових фразеологічних одиниць. Третя група отримала назву *макрокінесіки*, або *соціокінесіки*. Вона присвячена опису функціонування жестів в соціальному контексті, тобто в таких умовах, де функції жестів досить чітко окреслені й визначені. У межах макрокінесіки також проводять дослідження, які пов'язані з побудовою теорії невербальних мовних актів, що мають очевидну соціальну спрямованість.

Усі кінетичні форми можна розділити на два класи – *вільні* та *зв'язані*. Вільними кінетичними формами є рухи або пози, виконувані в інтерактивному акті однією або декількома частинами людського тіла без участі будь-яких об'єктів – інших людей або предметів. Зв'язані кінетичні форми являють собою рухи або пози, здійснювані за допомогою якихось предметів або тіл. Було відзначено, що частота зв'язаних форм у спілкуванні досить висока і набагато вища, ніж вільних.

Американський антрополог Р. Бердвістл був одним з перших, хто поставив проблему співвідношення голосу і жесту. Зокрема, він був упевнений в існуванні жорсткої кореляції між голосовими і кінетичними ознаками, вважаючи відносини між ними причинно-наслідковими і стверджуючи, що при достатньому тренуванні можна навчитися по голосу визначати, який рух робить людина в цей момент виголошення, і навпаки, спостерігаючи за жестами в момент мовлення, можна встановити, яким голосом говорить людина.

Серед кінем можна виділити три основні семіотичні класи:

а) кінеми, що мають самостійне лексичне значення і здатні передавати зміст незалежно від вербального контексту;

б) кінеми, що виділяють якийсь мовний чи інший фрагмент комунікації;

в) кінеми, що керують ходом комунікативного процесу, тобто встановлюють, підтримують або завершають комунікацію.

Цікавими для дослідження виступають *етикетні жести*.

Етикетні жести – це невербальні знакові елементи комунікативної поведінки людей, які свідчать про її відповідність соціальним нормам у певній ситуації та підкреслюють її ритуальний характер. Такі жести використовуються в чітко визначених обставинах і виконують функцію передачі інформації або про структуру соціальної групи, до якої належить мовець, або про тип комунікативної ситуації. Кожен етикетний жест можна розглядати як кінетичний відповідник конкретного мовного акту.

Прикладом соціально маркованої ситуації є гостьовий візит, що регулюється специфічними етикетними нормами, зокрема й невербальними. Відповідно до прийнятих у нашій культурі правил, господар має перевагу над гостем. Гість, прийшовши, чекає, доки йому відкриють двері, зупиняється на порозі, очікуючи запрошення увійти. Потрапивши до кімнати чи на кухню (але не в спальню), він не може сідати чи – тим більше! – лягати без дозволу господаря.

В українській школі, відповідаючи на запитання вчителя, учень, за винятком спеціально обумовлених ситуацій, повинен спершу встати. А при вході вчителя до класу, як правило, встає весь клас – на відміну від українських студентів, які цього майже не роблять. У Німеччині ж поява викладача в аудиторії нерідко супроводжується постукуванням кісточками пальців по столу – це жест подяки студентів за те, що лектор прийшов читати лекцію чи проводити заняття.

Для довідки: Наведемо поширені жести і їх тлумачення:

– *пальці рук зціплені* – знак розчарування і бажання співрозмовника приховати своє негативне ставлення. Людина наче намагається «тримати

себе в руках». Часто використовується у ділових переговорах, коли співрозмовник не впевнений у результаті чи намагається приховати хвилювання.

– **прикривання рота рукою** – різне потлумачення залежно від ролі комуніканта: У слухача це справді може бути сигналом: «мені здається, що ви говорите неправду». У мовця – це ознака невпевненості або страху помилитися;

– **почухування і потирання вуха** – співрозмовник наслухався і хоче висловитися. Може також означати бажання уникнути інформації, яку чуєш, сумнів, незгоду, нерішучість. У дітей та підлітків часто виявляється як «не хочу це слухати»;

– **потирання скронь, підборіддя, прикривання обличчя руками** – особа не налаштована розмовляти в цей момент. Часто можуть вказувати на зосереджене обмірковування, внутрішню боротьбу чи стрес, обдумування вибору, роздумів («я зважую рішення»);

– **відтягування коміря** – свідчить про дискомфорт, внутрішню напругу, роздратування. Людина може відчувати, що її викрили, або що ситуація стає для неї незручною. Часто пов'язують із відчуттям тепла/перегріву через стрес;

– **вказівний палець спрямований прямою до скроні, а великий підтримує підборіддя** – негативне або критичне ставлення до почутого.

У повсякденному житті ми використовуємо жести, які здаються нам звичними і цілком однозначними за змістом. Тим часом, у різних народів існує своя система спілкування, і нерідко вона докорінно відрізняється від нашої. Без всякого злого умислу можна одним жестом зруйнувати тонку грань довіри і розуміння. Розгляньмо деякі з них більш предметно.

Жест, що позначає букву «о». Для слов'ян це аналог слова «окей» тобто «все добре». Проте в деяких країнах цей знак має зовсім інше значення. Так, у Бразилії цей жест вважається образливим і символізує п'яту точку. У Японії він означає гроші, в Сирії «пішов до біса», а в Тунісі «я тебе вб'ю». У кількох країнах Середземноморського басейну цей жест використовують для позначення гомосексуалістів. У Франції та Німеччині цей жест також образить і буде розтлумачений як нуль, «мовляв, ти абсолютний дурник». У німецькому суді навіть був прецедент, пов'язаний з цим, здавалося б, нешкідливим жестом. Якийсь водій мимохідь образив поліцейського,

показавши йому з вікна машини великий і вказівний пальці руки, зімкнуті колечком. Але німецький поліцейський образився і подав до суду. Суддя, ґрунтовно вивчивши відповідну літературу й розпитавши психологів, прийшов до висновку, що в Німеччині прийняті обидва значення цього сигналу, а як його розуміти – особиста справа кожного. Водій був виправданий.

Піднятий вгору великий палець у нас однозначно потрактовується як похвала, підтримка, схвалення дій. А ось у Греції цей жест має значення «замовкни». У мусульманських же країнах вважається непристойним. На додаток, у Саудівській Аравії цей жест при обертальному русі великого пальця означає «котися звідси». Варто уважно поставитися за кордоном і до пориву опустити руки в кишені штанів. Так, в Аргентині людина, що ховає руки в кишені штанів, поліцейським може потлумачитися як та, що демонструє непристойну поведінку. А в Японії не слід підтягувати на публіці ремінь. Це можуть сприйняти як початок харакірі.

Цікаво й те, що один і той же ритуал у різних країнах може супроводжуватися різними жестами. Візьмемо для прикладу ритуал прощання. Так, італійці рідко подають руку (що звично для нас), зате із задоволенням від душі грюкнуть людині по спині при розставанні. Цікавим способом прощаються і в Латинській Америці: помахують долонею так, як ми це робимо, коли кличемо когось до себе. Європейці, прощаючись, махають долонею, піднімаючи її вгору і ворухачи пальцями. А жителі Андаманських островів на прощання підносять долоню знайомого до своїх губ і тихенько дують на неї.

Жести виконують різні функції в комунікації, осібно:

а) функцію регулювання та керування вербальною поведінкою того, хто говорить і слухача, порівн. жести, що супроводжують привітання, накази, переконання, прохання, згоду, загрозу і багато інших мовних актів;

б) відображення в комунікативному акті актуальних мовних дій. Ця функція є основною у так званих перформативних мовних жестів. До такого роду жестів належать, наприклад, невербальні акти прохання типу покликати пальцем, жести-питання, жести-загрози, жести-пропозиції та ін.;

в) комунікативну функцію передачі адресату деякої частини змістової інформації. Цією функцією володіють, наприклад, комунікативні емблеми;

г) репрезентацію внутрішнього психологічного стану того, хто жестикулює або його ставлення до партнера по комунікації. Прикладом жестів з такою функцією є симптоматичні емблеми;

г) дейктичну функцію, наприклад, вказівку на місце розташування людини або об'єкта або жестового уточнення місця розташування;

д) жестове зображення фізичних дій людини, контурів і параметрів об'єкта та ін., порівн., наприклад, жестового уявлення чиєїсь ходи або імітацію манери чужої поведінки за столом, пояснення величини або розміру якогось предмета;

е) риторичну функцію. Риторичними можуть бути як жести-емблеми, так і жести-ілюстратори. Основним призначенням риторичних ілюстраторів, однак, є не смислове доповнення мовних повідомлень або їх фрагментів, як у звичайних ілюстративних жестів, а прикраса і посилення окремих аспектів тієї промови, яку вони супроводжують. У риторичних жестів є свої функції в комунікативному акті: окрім передачі точного значення, вони беруть участь в обробці виконання повідомлення.

Отже, жести – це своєрідна мова, за допомогою якої часом можна передати набагато більше інформації, ніж словами. Вони є невід'ємною складовою будь-якого акту мовлення. Психологія жестів дуже різноманітна і дозволяє виявити досить тонкі і ледь відчутні характеристики людської натури.

Саме вміння «читати» жести допоможе нам зрозуміти не тільки те, що мовець хотів повідомити, а й те, що він хотів приховати. Проте слід пам'ятати, що невербальні засоби спілкування багатофункціональні. Тому, намагайтеся завжди використовувати жести для ефективного спілкування, при цьому не зловживаючи ними та не покладаючись на їхнє конкретне потрактування.

Міміка – це координовані рухи м'язів обличчя, що відображають психічні стани, почуття, емоції. До міміки відносять усі зміни, які можна спостерігати на обличчі людини, разом з психосоматичними процесами, наприклад почервонінням або зблідненням. Кожен вираз обличчя є результатом скорочення багатьох його м'язів.

Вираз обличчя є найважливішим джерелом інформації про людину, особливо про його почуття, оскільки жодна людина не може зробити так, щоб протягом тривалого часу його обличчя не відображало його внутрішнє життя. Саме мімічні реакції співрозмовника свідчать про його емоційний відгук, служать як засіб регуляції процесу комунікації. Крім того, експресія обличчя передає безпосередню інформацію не тільки про почуття партнерів по спілкуванню, а й про здатність зберігати над ними контроль.

До міміки відносять усі зміни, які можна спостерігати на обличчі людини: *рухи м'язів, погляд та його спрямування, усмішку, посмішку, а також психосоматичні процеси* (наприклад, почервоніння обличчя).

Виділяють три чинники, які впливають на формування мімічного вираження емоцій:

- 1) існування вроджених видотипових мімічних схем, що відповідають визначеним емоційним станам;
- 2) набуття завчених, соціалізованих засобів прояву почуттів, що підлягають довільному контролю;
- 3) існування індивідуальних експресивних особливостей, що додають видовим і соціальним формам мімічного вираження специфічних рис, властивих лише конкретному індивіду.

Загалом в літературі подано більше 20000 описів виразів обличчя. Щоб їх класифікувати П. Екманом запропонована методика за назвою FAST (Facial Aest Scoring Technique). В основі лежить принцип поділу обличчя на три зони горизонтальними лініями (лоб, очі; зона носа; рот і підборіддя). Далі

виокремлюються 6 основних емоцій, які найбільш часто виражаються за допомогою мимічних засобів: радість, гнів, подив, відраза, страх, сум. Фіксація емоцій «за зоною» дозволяє реєструвати більш-менш чітко мимічні рухи.

На думку дослідника І. Сікорського, миміку зручно розділити на три групи, що відповідають трьом основним психічним функціям :

- розуму – м'язи, що оточують очі є і виразниками розумових актів;
- волі – м'язи навколо рота, які пов'язані з актами волі;
- почуттям – усі м'язи обличчя, які здатні виражати почуття.

Однією з основних функцій миміки є риторична, яка полягає у використанні оратором власної миміки для досягнення відповідного впливу на аудиторію.

Важливою складовою кінесики є *поза* – положення тіла людини та рухи, які вона виконує під час спілкування. Це одна з найбільш неконтрольованих свідомістю форм невербальної поведінки, тому спостереження за нею дає цінну інформацію про емоційний стан співрозмовника. Поза може свідчити про напруження чи розкутість, готовність до діалогу або бажання швидше його завершити. Вона є типовим для певної культури положенням тіла, базовою одиницею просторової поведінки людини.

«З тієї хвилини, як людина встала на задні кінцівки, все є позою», – писав Станіслав Єжи Лець. Академічний тлумачний словник подає такі визначення поняття «поза»: 1) положення тіла людини або тварини; 2) перен. нещира поведінка; хизування, рисовка. Подібно до одягу, прикрас, аксесуарів та слів поза «створює» людину – той образ, на основі якого відбувається оцінка людини за критеріями «подобається / не подобається», «вихована / невихована», «впевнена в собі / не впевнена» тощо.

А фразеологізми «набувати пози (поз)»; «ставати (стати) в позу»; «прибирати (прибрати, приймати, прийняти) позу» (означають надавати своєму тілу якогось (звичайно неприродного, показного) положення; удавати з себе кого-небудь; приймати який-небудь вигляд, тон з метою справити певне враження на когось) лише підкреслюють важливість природності пози, що є одним з основних способів продемонструвати наявність професійного іміджу.

«Бути природним – це поза, і найбільш ненависна людям поза!» – наголошував Оскар Уайльд. Поза – це вираження характеру людини, її впевненості у своїх силах, розкнутості, це відображення внутрішнього стану, емоційних переживань, темпераменту людини, а також – соціального статусу. Такі оцінні фрази як «йти з високо піднятою головою», «розправити плечі» характеризують владну, рішучу людину, яка знає собі ціну; «стояти на напівзігнутих» є сигналом нерішучості, млявості.

Існує близько тисячі стійких положень тіла, з яких частина забороняється культурними традиціями, а частина – закріплюється як прийнятна. Поза наочно демонструє, як людина сприймає свій соціальний статус щодо інших присутніх. Особи з вищим статусом, як правило, поведуться вільніше, ніж їхні підлеглі.

Схожість або збіг поз між співрозмовниками під час спілкування може свідчити про близькість їхніх поглядів або спільне ставлення до теми розмови. Якщо учасники належать до однієї соціальної групи, це також може вказувати на подібність їхніх ролей чи статусів у межах цієї спільноти. Коли один з учасників спілкування приймає таку саму позу, як інший, він ніби вирівнює своє положення з ним, що сприяє кращому розумінню й емоційному налаштуванню на партнера.

Одним з перших на значення пози як невербального засобу комунікації звернув увагу психолог А. Шефлен. У подальших дослідженнях В. Шюбцем було встановлено, що головний зміст пози полягає у способі розміщення тіла

людини щодо співрозмовника. Це розміщення демонструє або відкритість до спілкування, або навпаки – закритість і дистанціювання.

Зокрема, **«закриті» пози** – коли людина прикриває передню частину тіла й намагається зайняти якомога менше простору (наприклад, «наполеонівська» поза: стоячи – руки схрещені на грудях; сидячи – руки підпирають підборіддя) – зазвичай сприймаються як вираження недовіри, незгоди, опору або критичності. Натомість **«відкриті» пози** (стоячи – руки з відкритими долонями вгору; сидячи – розслаблені руки, витягнуті ноги) сигналізують про довіру, згоду, доброзичливість і комфорт.

Існують також легко впізнавані пози, що свідчать про внутрішній стан: наприклад, поза роздуму (як у статуї Родена) чи поза критичної оцінки (рука під підборіддям, вказівний палець біля скроні). Зацікавлена в розмові людина зазвичай орієнтується на співрозмовника і нахиляється до нього; якщо ж інтересу немає – відвертається або відхиляється назад.

Особа, яка хоче заявити про себе або підкреслити свій статус, буде стояти прямо, з напруженою поставою, розгорнутими плечима, іноді з руками на стегнах. Натомість людина, якій не потрібно демонструвати свій статус, перебуватиме в розслабленій, невимушеній позі.

Більшість людей добре «читає» пози інших, хоча часто не усвідомлює, яким саме чином це відбувається.

У комунікативістиці під час міжособистісного спілкування зазвичай виділяють три основні групи поз:

1. **Входження або вихід із ситуації** (відкритість чи закритість до контакту). Закритість виражається через схрещені на грудях руки, сплетені пальці, які фіксують коліно в позі «нога на ногу», або через відхилення тулуба назад. Якщо людина налаштована на спілкування, вона посміхається, її голова й тіло звернені до співрозмовника, тулуб трохи нахилений уперед.

2. **Домінування або залежність**. Домінувальна позиція виявляється в «нависанні» над співрозмовником, поплескуванні по плечу чи розміщенні

руки на плечі партнера. Залежна позиція передається через погляд знизу вгору або сутулість.

3. Протистояння чи гармонія. Протистояння виражається стиснутими кулаками, виставленим уперед плечем, руками на боках. Гармонійна поза – це відкрита, розслаблена поза, синхронізована з положенням тіла партнера.

Зазначимо, що вибір тієї чи тієї пози залежить від комунікативної ситуації, соціального статусу, расової та етнічної приналежності, рівня вихованості. Особливо важливо слідкувати за своєю поставою при діловому спілкуванні, оскільки невербальні засоби комунікації складають більш ніж 90 % усього обсягу комунікації. Неправильні жести, погляд, поза може негативно вплинути на соціальні відносини та зіпсувати мовний імідж.

Для довідки: Ще в XVIII ст. Йоганн Зульцер, швейцарський естетик, автор словника «Загальна теорія витончених мистецтв» записав основні правила поведінки при ділових перемовинах: 1) сидячи, потрібно тримати коліна разом, ступні, по можливості, – одна біля іншої; 2) одну ногу можна трохи виставити вперед або схрестити ноги в кісточках; 3) сидіть спокійно, на стільчику не стрибайте, руки кладіть долонями на коліна; 4) тулуб тримайте прямо, але не треба сидіти в кріслі так, ніби ви в нього вросли, не сповзайте на край крісла, не совайтесь, ніби сидите на голках; 5) сидячи, некрасиво підпирати щоку рукою і класти голову на руки. Не треба тримати голову, ніби вона насаджена на палю, і не потрібно розгойдувати нею з боку в бік. Не схрещуйте руки на грудях, не притискуйте їх до боків, не розставляйте лікті, не грайте пальцями.

Схрещені руки на грудях. У замовляннях схрещені руки – інструмент магічної жестикуляції, а у невербальній комунікації – жест, пов'язаний з функцією захисту ділянки серця та грудної клітки, бажанням людини відволіктись від больових відчуттів. Науковці переконують, що перехрещенні руки викликають зниження чутливості мозку, оскільки через зруйновану закономірність, коли ліва рука опиняється справа, а права – навпаки, мозок витрачає більше часу на те, щоб обробити інформацію, тому больові відчуття послаблюються. Водночас схрещені руки на грудях – це показник психологічного дискомфорту, намагання співрозмовника уникнути неприємної ситуації, сигнал про

відсутність інтересу. Коли слухач схрещує руки на грудях, він менше приділяє уваги тому, про що говорить доповідач, оскільки в нього вже склалося негативне уявлення та ставлення до цієї людини. Тому такий реципієнт налаштований на позицію незгоди з усім, що чує. А. Піз зазначає, що схрещування рук пов'язане з соціальним статусом. Так, людина може використовувати схрещення рук, аби підкреслити власну перевагу у соціальному плані.

Схрещені руки у поєднанні зі схрещенням ніг підсилюють захисну функцію та «відключення» людини від розмови, інформації, яку вона слухає. Подібна поза говорить про бар'єр, протест, навіть протистояння зі співрозмовником. Жінки використовують схрещення рук і ніг, щоб продемонструвати, зазвичай, незадоволеність чоловіком. Прикметно, що ноги також є частиною ритуальних дійств, замовлянь та вірувань, наприклад: «Коли сидиш на лаві або на стільці, то не можна гоїдати ногою – чорта знайдеши»; «Не годиться п'ятою крутити в землі, бо як хто-небудь ступить у ту ямку, то зразу короста нападе».

Закладання ноги на ногу вважається типово європейською позою, оскільки українська національна філософія та культура будувалися на основі кордоцентризму, провідними ідеями якого є уявлення про серце як творчу та активну силу, перевага ірраціонального (чуттєвого) над раціональним. Українці завжди славились відкритістю душі та чесністю, закидання ж ноги на ногу є демонстрацією захисту від співрозмовника. В арабських країнах така поза вважається неповагою та показником зневажливого ставлення до свого співрозмовника.

Людину–керівника характеризує така поза як **закладання рук в замок за спину** – невербальний сигнал, позбавлений охоронної функції. Людина повністю відкрита та відчуває себе господарем ситуації, вона впевнена і демонструє над співбесідником свою перевагу. Психологи зауважують, що використання цієї пози у стресових ситуаціях допомагає відчувати себе більш впевненим та владним.

Закладання рук за спину із захопленням зап'ястя є сигналом про намагання співбесідника взяти себе в руки. Йому важко контролювати негативні емоції (обурення, роздратування, гнів), тому, захопивши зап'ястя, він наче стримує себе від того, щоб завдати опоненту удар.

*Демонстрацією втрати самоконтролю, невдоволеності є поза **закладання рук за спину з захопленням передпліччя** – людина витрачає максимум сил на те, щоб втримати себе в руках.*

*На ділових переговорах не слід приймати, наприклад, **«дзеркальні пози»**, коли поза співрозмовника є копією пози іншої сторони (опонента). Віддзеркалення – це сигнал того, що ви погоджуєтесь з думками співбесідника і не маєте наміру сперечатися. Копіювання також є одним із засобів маніпулювання. Психологи зазначають, що повторення дій за об'єктом впливу, зменшує пильність уваги, послаблює його критичність, що виявляється у розслабленості та навіть легкому трансі. У такому стані можна керувати поведінкою співбесідника.*

Адже копіюванням чужої поведінки, ви створюєте атмосферу взаєморозуміння, коли людина підсвідомо починає відчувати внутрішній комфорт, що через підсвідому симпатію трансформується в стійке зацікавлення та довіру. Таким чином, копіюючи вербальні та невербальні засоби комунікації, ви маєте змогу змусити співбесідника потім копіювати вашу позу, підтримувати ваші погляди та рішення.

*Не бажаною є й поза **закладання рук за голову**, що є сигналом переваги над співбесідником, підкресленням своєї влади, особливо у поєднанні з погойдуванням на стільці та закиданням ніг на стіл – американська звичка, що є відгомонам ковбойського минулого Америки та демонстрацією права власності. Іноді позу закладання рук за голову розуміють як демонстрацію власної обізнаності та навіть попередження: «Я контролюю ситуацію, тому вам мене не провести».*

***Закидування ноги на підлокітник крісла** також є підкресленням людиною свого право власності спочатку на крісло, а потім – на доколишню територію. Здебільшого такою позою користуються представники адміністративної ланки, оскільки вона є порушенням правил етикету та засвідчує неповагу до співбесідника, є сигналом байдужого ставлення, втрати до нього інтересу, коли людина більше переймається власною безтурботністю, розслабленістю та впевненістю.*

***Сидіння верхи на стільці.** Така поза більш поширена серед чоловіків, оскільки є відгомонам лицарських часів, коли, щоб захиститися від зброї суперника, чоловік використовував щит. Тепер функцію бар'єра здобула спинка стільця, за допомогою якої людина може відгородитися від інших та навіть контролювати ситуацію, відчуваючи за собою владу домінування. Людина*

відчуває себе захищеною від можливої атаки співбесідника, тому сама перетворюється в агресивного суперника, особливо в ситуаціях, коли відчуває невдоволеність чи роздратування.

Отже, поза є регулятором міжособистісної взаємодії, відображенням емоційного та психічного стану людини, сигналом відносин між комунікантами, їх близькості чи віддаленості, типу стосунків (домінування – залежність, прихильність – антипатія).

Етикетні норми, що стосуються поз, як і жестів, значно варіюються залежно від культури та народу.

Так, у європейських і американських культурах виразом поваги до співрозмовника, особливо якщо він старший за віком або має вищий соціальний статус, є вставання перед ним. Натомість на островах Фіджі й Тонга повагу демонструють, приймаючи сидяче положення. У сучасних європейській та американській традиціях поза глибокого уклону сприймається як вияв приниження чи улесливості і загалом має негативне забарвлення. А ось у Китаї, Японії, Кореї та Індії уклін має глибоке культурне значення.

Так, китайці розглядають глибокий уклін як найвищий вираз нерівності: згинаючись у попереку, людина фізично та символічно «зменшує» себе перед іншим, показуючи свою готовність служити. Цей жест можна інтерпретувати як: «Я визнаю вашу вищість і готовий надавати вам послуги».

У Японії ж уклін має інше значення – це не прояв приниження, а знак поваги, смирення й прийняття соціальної ієрархії. Це жест «поваги–нерівності», а не «приниження–нерівності». Там він є важливим елементом етикету.

Як зазначають історики, етнографи й мандрівники, у Китаї відсутність глибокого поклону могла розцінюватися як індивідуалістичний, але прийнятний вчинок, який не виходить за межі суспільних норм. Натомість у Японії не вклонитися вважалося грубим порушенням етикету, що свідчить про невічливість і зневажливе ставлення до співрозмовника.

Хода людини, тобто її спосіб пересування, є жестом, за яким досить легко розпізнати емоційний стан. У дослідженнях психологів учасники з високою точністю визначали за ходою такі емоції, як гнів, страждання, гордість, радість. Зокрема, найважчою була хода при гніві, найлегшою – при радості, пригніченою та млявою – при стражданнях, а найширший крок спостерігався при гордості.

Набагато складніше встановити зв'язок між ходою та особистісними якостями. Висновки про те, що може передавати хода, ґрунтуються на зіставленні її фізичних характеристик з результатами психологічного тестування.

Хода відображає не лише фізичний стан і вік людини, а і її емоції. Визначальними факторами є ритм, швидкість, довжина кроку, рівень напруження, положення верхньої частини тіла та голови, рухи рук і навіть положення пальців ніг. Ці характеристики формують різні типи ходи: *впевнену, плавну, тверду, важку, винувату* тощо.

Наприклад, хода з різко випрямленим торсом справляє враження гордовитого маршування, що свідчить про пиху й зарозумілість. Ритмічна хода зазвичай говорить про піднесений настрій і натхнення. Широкі, розмашисті кроки свідчать про цілеспрямованість, активність і завзятість. Якщо під час ходи помітно рухається верхня частина тулуба та активно працюють руки, це означає, що людина емоційно збуджена й не піддається зовнішньому впливу. Короткі, дрібні кроки виказують самоконтроль, обережність, розсудливість і спритність. А повільна хода може свідчити як про поганий настрій, так і про байдужість; люди з такою ходою часто виглядають напруженими та недисциплінованими.

Кінетична система в комунікації відіграє значущу роль, оскільки:

- доповнює вербальну мову: наприклад, коли кажемо «я не знаю» і знизуємо плечима;
- заміщує вербальні засоби у випадках, коли слова недоречні або неможливі;
- контролює перебіг розмови (ми можемо показати, що хочемо взяти слово, зорувим контактом або кивком);
- підкреслює емоції: тіло часто «видає» справжній настрій, навіть якщо слова приховують емоції.

Таким чином, тактильно-кінестетичний тип невербальної комунікації дає певне уявлення про такесичну структури невербальної поведінки і входять до нього елементах, фізичному контакті і розташуванні тіла в просторі. Починаючи з раннього віку, фізичний контакт у вигляді дотику, погладжування, поцілунків і т.д., є в багатьох випадках виключно важливим джерелом взаємодії особистості з навколишнім світом. Так, за допомогою дотиків різного виду формується уявлення про простір свого тіла і знання про частини тіла іншої людини. Дотики у вигляді погладжувань виконують функцію схвалення, емоційної підтримки. Використання особистістю в спілкуванні такесичної системи невербальної поведінки визначається багатьма факторами, насамперед такими, як статус, вік, стать, ступінь знайомства партнерів.

Ще однією важливою областю дослідження тактильно-кінестетичної системи невербалістики людини є *проксеміка* – область соціальної психології, практичної психології і семіотики, що займається вивченням просторової і тимчасової знакової системи спілкування. Виступаючи як особлива знакова система, простір і час організації процесу спілкування

несуть смислове навантаження, будучи компонентами комунікативної ситуації.

До проксемічних характеристик відносяться орієнтація партнерів в момент спілкування і дистанція між ними. Існує особливе правило, що охоплює багато різних ситуацій, пов'язаних з проксемною поведінкою незнайомих людей у громадських місцях. Відповідно до нього, людина в ситуації вільного вибору повинна займати позицію по можливості подалі від інших осіб, що знаходяться в одному з нею приміщенні. Якщо ж людина з якихось причин поводить інакше, вторгаючись в особистий простір іншої і порушуючи це правило, то така поведінка сприймається як зловмисна, підозріла, агресивна чи ворожа.

Антрополог Едвард Холл у 1950-х роках виділяє чотири територіальні зони спілкування:

- перша зона – інтимна (15–45 см);
- друга зона – особиста (46–120 см);
- третя зона – соціальна (121–360 см);
- четверта зона – громадська (понад 360 см і більше).

Особиста територія (просторова зона) – це ніби власність людини, яку вона охороняє. Дозволяється проникнути в неї тим, хто перебуває з нею в тісному емоційному контакті: члени сім'ї, родичі, близькі друзі. Що цікаво, при вторгненні жінки в інтимну зону чоловіки обурення буде не настільки сильним, як при вторгненні чоловіки в інтимну зону жінки.

Радіус інтимної зони – 45 см; особиста зона (від 46 до 120 см) простежується на вечірках, офіційних заходах, вечорах тощо; соціальної зони (від 121 до 360 см) слід отримуватися зі сторонніми людьми; громадська зона (більше як 360 см) спостерігається під час лекції між лектором та аудиторією.

Американський психолог Філіп Зімбардо звернув увагу, що люди, які побоюються особистісних контактів з оточенням, прагнуть у буквальному сенсі захистити себе.

У ряді експериментів встановлено, що люди, схильні до застосування грубої сили, мають більш широку інтимну зону, яка може бути вдвічі більше, ніж в інших людей.

Ще один цікавий факт: східні культури допускають меншу відстань при спілкуванні, ніж західні.

Слід мати на увазі, що в різних народів дистанції помітно відрізняються. Наприклад, під час ділової розмови латиноамериканці мимоволі прагнуть наблизитися до партнера, а громадяни США – навпаки.

Для дистанції спілкування не менш значущі й такі фактори, як соціальний престиж або соціальний стан співрозмовника, інтравертність/екстравертність, загальний обсяг бесіди і, що особливо важливо, – її зміст.

Територіальність

Територіальність – це вроджене прагнення зайняти і захищати простори. Цей принцип поділяють багато істот і сутностей, починаючи від зграй тварин до окремих людей і націй. Незалежно від того чи це територія банди, чи район, на який претендує конкретний продавець, чи ваше улюблене місце для сидіння в ресторані, чи звичайний стіл у класі або місце, яке ви зайняли, ми стверджуємо, що певні місця як наші власні. Існує три основні підрозділи для території: первинний, середній та громадський (Hargie, 2011). Іноді наша претензія на простір є офіційною. Ці простори відомі як наші основні території, оскільки вони позначені або розуміються виключно нашими та під нашим контролем. Будинок людини, двір, кімната, письмовий стіл, сторона ліжка або полиця в аптечці можуть вважатися первинними територіями.

Вторинні території не належать нам і не є виключно під нашим контролем, але вони пов'язані з нами, що може змусити нас припустити, що простір буде відкритим і доступним для нас, коли нам це потрібно, без подальших кроків для його резервування. Це відбувається в аудиторіях регулярно. Студенти часто сидять на одному столі або принаймні тій же

загальній зоні, як вони робили в перший день заняття. Там можуть бути деякі невеликі коригування протягом перших кількох тижнів, але через місяць в семестрі студенти практично не рухаються добровільно. Коли хтось інший займає звичне місце іншого студента, це, як правило, дратує останнього.

Громадські території відкриті для всіх людей. Людям дозволяється позначати громадську територію та використовувати її протягом обмеженого періоду часу, але простір часто піддається захопленню, що ускладнює управління громадським простором для деяких людей і може призвести до конфлікту. Щоб уникнути такого типу ситуації, люди використовують різні предмети, які зазвичай визнаються іншими як невербальні сигнали, які позначають місце як тимчасово зарезервоване, наприклад: куртки, сумки, папери або напій. Однак існує певна неоднозначність у використанні маркерів. Напівпорожня чашка кави може розглядатися як сміття і викинута, що було б дратівливим сюрпризом для людини, яка залишила її, щоб відзначити свій стіл під час відвідування туалету. Неформальні спостереження одного вченого показали, що повноцінний напій, що стоїть на столі, може резервувати місце в університетському кафетерії більше як на 1 годину, тоді як чашка, наповнена лише наполовину, зазвичай працювала маркером території менше 10 хвилин. Очевидно, що залишення ноутбука на столі вказує на те, що стіл зайнятий, але це також може призвести до того, що ноутбук буде вкрадений. Олівець, з іншого боку, можна банально зрушити з місця, а простір узурпувати.

Аналізуючи тактильно-кінестетичну систему не можна оминати увагою *такесіку* – невербальну комунікацію про дотики партнерів одне до одного.

До такесичних засобів спілкування відносяться динамічні дотики у формі *рукостискання, поплескування, поцілунку, обіймів*. Доведено, що динамічні дотики є біологічно необхідною формою стимуляції, а не просто

сентиментальною дрібницею в ході людського спілкування. Використання людиною в спілкуванні динамічних дотиків визначається багатьма факторами. Серед них особливу силу мають статус партнера, вік, стать, ступінь їх знайомства. Як стверджують результати досліджень різних культур, в одних з них дотик дуже поширений, а в інших він зовсім відсутній. Торкання поділяються на різні типи: культурні і побутові торкання. Побутові торкання супроводжують нас усе життя – від першої материнської ласки до останнього дотику до чола померлого. Вони поділяються на такі типи: вираз дружби, участі або піклування; вираз інтимних відносин, встановлення контакту. Найчастіше побутові торкання проявляються в актах комунікації соціально нерівних партнерів. Наприклад, це можуть бути вчитель – учень, лікар – пацієнт, начальник – підлеглий, господар – слуга і т. п.. При цьому вищий статус дозволяє людині зробити перший крок у прояві такого контакту, а така ж дія з боку людини з нижчим статусом сприймається як порушення субординації й оцінюється як ненормативна.

Для довідки: Для людей з порушеннями зору дотик набуває особливого, компенсаторного значення, стаючи основним засобом пізнання світу. Ця система дозволяє їм сприймати не лише фізичні властивості предметів, але й формувати їхній цілісний суб'єктивний образ, що дозволяє досягати неймовірних результатів у творчій діяльності, наприклад, у скульптурі.

*Найвідомішим прикладом використання дотику як компенсаторного інструменту є **система Брайля** – рельєфний тактильний шрифт, який дозволяє незрячим та слабозорим людям читати та писати, отримувати освіту та повноцінно інтегруватися в суспільство. Використання шрифту Брайля в громадських місцях, наприклад, на кнопках ліфтів, банкоматах або медикаментах, є символом інклюзивності та доступності. Крім того, тактильні елементи доступності, такі як тактильні смуги та пандуси, відіграють важливу роль в орієнтації незрячих у міському просторі, надаючи інформацію про напрямок руху та попереджаючи про небезпеку.*

Дослідження, що порівнювало сприйняття дотику в незрячих та зрячих жінок, виявило, що незрячі учасниці оцінювали взаємодію більш позитивно, ніж зрячі. Це свідчить про посилену роль тактильної системи в їхньому сприйнятті навколишнього світу та взаємодії з людьми.

Цей же експеримент виявив ще один важливий аспект тактильної комунікації: учасниці, які ініціювали дотик, оцінювали взаємодію значно позитивніше, ніж ті, кого торкалися. Цей висновок підтверджує теорію Хенлі про те, що дотик може бути засобом демонстрації влади та статусу. Це показує, що навіть у контексті компенсаторних функцій дотику, його соціальні аспекти залишаються універсальними та важливими. Фізична дія ініціатора дотику надає йому почуття контролю, що покращує його сприйняття ситуації та партнера по спілкуванню.

Доторки можуть бути зумисними та випадковими. Нещодавно проведені дослідження засвідчують, що випадкові тактильні контакти значно впливають на судження соціального характеру, загальний емоційний фон спілкування в контексті флірту, а також позитивний відгук у ситуаціях залицяння. Доволі часто трапляються так звані псевдовипадкові дотики, тобто такі, яким ініціатори тактильного контакту хочуть надати ефекту випадковості, при цьому навмисне здійснюючи їх.

Сферу вживання торкань утворюють надзвичайно різні за своїм характером ситуації спілкування: від повсякденних побутових до ритуальних і магічних. За дотиками як кінетичною формою поведінки стоїть величезний культурний пласт, який має свій початок в далекому минулому.

Тактильні жести завжди були оточені в культурі якоюсь таємною аурою містики, магії й табу. Вважалося, наприклад, що торкання здатні виліковувати людей від різних хвороб. Так, в Англії дотик короля до тіла хворого скрофульозом, або золотухою, визнавався цілющим, а сама хвороба отримала назву королівської (king's evil). Люди вірили, що якщо вони доторкнуться до одягу або тіла «святих людей» – від Ісуса до Папи Римського, від апостолів до лікарів і знахарів, – то це відведе від них дію злого ока або охоронить від зурочення й хвороби. Вважалося, що подібний

дотик виліковує людину від хвороб і виганяє з неї диявола. Було підраховано, що Новий Завіт приписує Ісусу 25 випадків лікування від хвороб і зурочення, і 14 з них відбувається в результаті його дотиків до хворих. А у японських селян, наприклад, було заведено терти хворі місця об статую Будди. Це так звані терапевтичні торкання.

Варто зазначити, що визначним дослідником у сфері доторків був Майкл Аргайл, англійський психолог, автор низки наукових трактатів з різних тем. Він запропонував систематизувати типи дотиків, місце їхньої реалізації та відповідні їм можливі значення у «Словник дотиків».

«Словник дотиків» (за М. Аргайлем)

<i>Дотик</i>	<i>Значення дотику</i>
Погладжування, ласка: тіло, обличчя, волосся	Вияв афекту, теплих почуттів, інтимноромантичного ставлення / наміру
Поплескування: рука, передпліччя, спина	Дружнє ставлення, підтримка, підбадьорювання
Рукоштовкування, офіційний поцілунок (formal kiss)	Вітання, прощання
Обійми (hug, embrace)	Вітання / прощання інтенсивного характеру, привітання (поздоровлення)
Тривалі обійми, тримання за руки (hand-holding)	Задоволення від близьких стосунків
Дотик під час розмови: рука, передпліччя, плече	Посилення соціального впливу
Короткотривалий дотик	Привернення уваги
Стимування, підштовхування	Керування діями
Професійні дотики	Виконання завдання (професійного

	характеру), увага до тіла (несоціального характеру)
Лоскіт	Гра
Удар, шкрябання, ляпас, стусани	Агресія, вияв негативного афекту

Так, до прикладу, бачимо, що поплескування найчастіше реалізується в зоні рук, передпліччя і спини, передаючи значення дружнього ставлення, підтримки і підбадьорювання. Водночас учений підкреслив високий рівень нечіткості тактильного каналу комунікації, що зумовлює найрізноманітніші комбінації типу і зони тактильного контакту для передачі певного значення в різних культурах.

Погоджуємось з думкою Анни Жукоської про те, що хоча класифікація М. Аргайля ґрунтується передусім на психологічних засадах, у ній окреслено комунікативну значущість та смисл дотику як компонента системи невербальної комунікації.

Пропонуємо детальніше розглянути різні типи дотиків під час комунікації.

Одним з варіантів тактильних жестів є потиск руки під час привітання чи прощання.

Рукоствискання – дуже давній жест. Наші далекі предки при зустрічі обмінювалися рукоствисканням на знак добрих намірів: цим вони показували, що не тримають в рукаві захованої зброї.

Щоправда, рукоствискання тоді мало дещо інший вигляд: люди не торкалися долонями, а перехоплювали одне одному зап'ястя. Цю манеру рукоствискання можна зустріти і сьогодні, наприклад, у середовищі людей, котрі захоплюються стародавніми бойовими мистецтвами. Таким чином, потиснути руку, як і зняти головний убір при вході в будинок, означало продемонструвати співрозмовникові довіру. Недарма про людину, яка не є гідною поваги, у нас кажуть: «Я б руки їй не подав».

Рукоштовування може наблизити людину, з якою хочеться подружитися, але може і відштовхнути, залежно від того, як ви потиснули їй руку.

Як і будь-який старий ритуал, теорія рукоштовувань має безліч тонкощів.

За допомогою рукоштовування можна багато чого дізнатися про людину і висловити своє ставлення до неї: усе залежить від сили, манери подавати руку долонею вгору або вниз, тягнути на себе або відштовхувати. Цей нескладний жест окреслює межі вашої території, ви можете втягнути співрозмовника на своє поле або, навпаки, виштовхнути його, захищаючись. Можете з першої хвилини утвердити себе як лідера або показати свою слабкість. Мабуть, складнішою є тільки чайна церемонія.

Однак, ця традиція приємна далеко не кожному. Рукоштовування для деяких людей є справжнім психологічним випробуванням. Наприклад, для чутливих людей—сенсориків, яких дратує вторгнення на їхню територію на тактильному рівні. Люди, що відрізняються гидливістю, не люблять доторкатися до чужих вологих або холодних рук. Ті, хто сам відрізняється пітливістю, незмінно комплексують. А ті, хто стурбовані своїм здоров'ям, одразу уявляють собі ватаги бактерій, які весело перескакують на їхню долоню. Кожен з цих людей по-своєму правий. Недарма, наприклад, під час епідемій грипу лікарі наполегливо радять утримуватися від будь-якого тактильного контакту зі сторонніми людьми, а особливо – від рукоштовувань.

Потиск руки може бути трьох типів:

- 1) домінантним (рука зверху, долоня розвернута вниз);
- 2) покiрним (рука знизу, долоня розвернута ввeрх);
- 3) рівноправним (подаючи свою руку вертикально і паралельно долоні того, що вітається, ви підкреслюєте свою рівність і нейтралітет).

Твердість і енергійність. Чоловіки часто інстинктивно намагаються висловити через рукоштовування свою силу і становище. Кінець кінцем, прояв домінування може принизити протилежну сторону. Рукоштовування повинне бути енергійним і твердим, але в міру. Не варто вчіплюватися в руку і трясти

її. Враховуйте вираз обличчя того, хто вітає. З літньою, поважаною людиною не поводяться як з приятелем-однокашником. Проте перетворювати свою руку на мляву рибу теж недоцільно. Якщо людина, яка вітається з вами, починає енергійно трясти руку, виражаючи свої емоції, підтримайте її. Спробуйте зрівняти взаємний прояв відчуттів.

Сила. Мета рукостискання в тому, щоб довести до людини своє позитивне відношення, теплоту і пошану, а не заподіяти незручності. Досить просто доторкнутися до руки, сильно стискати її і здавлювати немає ніякої потреби. Непомірне стиснення руки може просто заподіяти біль і образити.

Ще одним варіантом дотику партнерів одне до одного в невербальній комунікації є **поплескування**.

Поплескування реалізується в різних варіаціях залежно від учасників комунікації та характеру ситуації. Розрізняють *привітальні, поздоровлювальні, втішальні, любовні, схвальні та дружні* поплескування.

Легке поплескування по плечу може виражати співчуття, підтримку та прихильність, допомагаючи людині почуватися зрозумілою і не самотньою. У моменти стресу та тривоги поплескування по тілу може бути ефективною технікою для заспокоєння. Наприклад, вправа з ритмічним поплескуванням по плечах або струшуванням, як «песик», допомагає подолати тремтіння та нервові напруження, переводячи фокус уваги на фізичний контакт. Цей механізм має біологічне підґрунтя: дотик є біологічно необхідною стимуляцією, а його відсутність, особливо в дитинстві, може мати серйозні психологічні наслідки, тоді як наявність компенсує сенсорну депривацію (процес або стан, спричинений позбавленням або браком можливостей для задоволення життєво важливих психологічних, емоційних або соціальних потреб людини чи групи людей).

Поплескування по плечу, особливо від керівника до підлеглого, може бути витлумачено не тільки як дружній жест, а й як демонстрація переваги та патерналізму. У деяких контекстах, особливо в офіційному середовищі, це може бути розцінено як приниження або вторгнення в особистий простір. Наприклад, деякі організації відносять «принижуюче поплескування» до неприйнятної поведінки на робочому місці.

Поплескування по плечу та спині є частиною вітальних ритуалів у деяких культурах, наприклад, у арабів та американців. Цей жест використовується для демонстрації приязні та близькості. Однак такий жест не є універсальним привітанням. У японській культурі, яка є принципово «дистантною», будь-які поплескування або обійми є неприпустимими. Це підкреслює наступне: те, що в одній культурі вважається нормою, в іншій може бути образою.

У спорті поплескування по плечу є звичним жестом підтримки, який використовується для підбадьорення та вираження солідарності. У діловому спілкуванні поплескування по плечу може супроводжувати усну похвалу, посилюючи позитивний зворотний зв'язок. Цей жест, однак, може демонструвати не лише позитивне ставлення, а й соціальну ієрархію, оскільки його часто застосовує старший за статусом до молодшого або керівник до підлеглого.

Культурні норми відіграють вирішальну роль у формуванні сприйняття поплескування, що часто є причиною міжкультурних комунікативних невдач. Приміром, в арабських країнах чоловіки можуть обійматися та поплескувати один одного по спині, демонструючи близькість. Однак іноземцям не рекомендується це робити, щоб не порушити місцевий етикет. Або ще один приклад: поплескування дитини по голові є знаком схвалення в західній культурі, але в деяких племінних культурах може бути розцінено як негативне або зле побажання.

Загалом поплескування є багатофункціональним елементом невербальної комунікації, що використовується для вираження:

- схвалення та поздоровлення (як елемент позитивного підкріплення);
- підтримки та втіхи (для зниження стресу та вираження емпатії);
- дружби та близькості (як маркер соціального зв'язку, але з чітким розмежуванням від інтимних стосунків);
- соціального статусу (як індикатор ієрархії, де особа з вищим статусом може ініціювати дотик).

Поцілунок як різновид тактильних актів вирізняється з-поміж інших завдяки своїй унікальній фізіологічній та психологічній значущості. Ця особливість зумовила появу окремої дисципліни для його вивчення – *філематології* (philematology). Цей термін походить від грецького слова *φίλημα*, що безпосередньо означає «поцілунок». Така семантична дивергенція та спеціалізація наукових дисциплін вказує на тонку, але важливу відмінність: тоді як тактильний контакт може бути суто функціональним (наприклад, рукостискання), поцілунок майже завжди несе глибоке емоційне або ритуальне навантаження, що виділяє його як предмет окремого академічного дослідження.

Для розуміння акту поцілунок необхідно розглядати його в контексті системного взаємозв'язку між різними каналами невербального спілкування: такесикою, кінесикою та проксемікою. Поцілунок як тактильний акт (такесика) не може відбутися без скорочення просторової дистанції (проксеміка) до так званої «інтимної зони» (15–45 см) (про яку ми вже згадували попередньо). Ця зона є тією, що найбільше оберігається, і її порушення може сприйматися як зазіхання на особисту недоторканність, що підкреслює її важливість у встановленні довіри. Крім того, поцілунок часто супроводжується певними рухами тіла (кінесика), такими як обійми або нахил голови. Це не просто послідовність, а синхронний «тривимірний» акт. Наприклад, людина може нахилитися (кінесика), увійшовши в інтимну зону

(проксеміка), і лише потім ініціювати поцілунок (такесика). Неадекватне поєднання цих елементів, як-от спроба поцілунку з публічної дистанції або без відповідної пози тіла, може сприйматися як комунікативна помилка, що може викликати дискомфорт або конфлікт. Таким чином, поцілунок є не просто окремим жестом, а кульмінацією скоординованої невербальної поведінки, що підтверджує його важливість як потужного, комплексного сигналу.

У висококонтактних культурах, таких як у Південній Європі, Латинській Америці та на Близькому Сході, фізичний контакт є нормою. Тут люди схильні стояти ближче один до одного під час розмови та частіше торкатися. Наприклад, в Італії та Перу поцілунок у щоку – це звичайний жест привітання, а в арабських країнах чоловіки можуть обійматися та поплескувати один одного по плечах. Проте навіть у цих культурах існують свої нюанси, як-от кількість привітальних поцілунків, що може відрізнятись в Бельгії (два) та Іспанії (три).

У низькоконтактних культурах, до яких належать Японія, Північна Європа та Великобританія, фізичний контакт зведений до мінімуму. У Німеччині соціальні поцілунки взагалі не прийняті, а в діловому світі Великобританії надмірна дружелюбність може вважатися нав'язливою. Навіть у США, що належить до «середньоконтактних» культур, дотики між друзями значно менш поширені, ніж у Латинській Америці.

Таким чином, осмислена комунікація дотиком вимагає не лише знання правил, а й постійної адаптації до нюансів ситуації та культури співрозмовника.

Таким чином, поцілунок є складною та багатофункціональною формою невербальної комунікації. Він є не просто жестом, а кульмінацією скоординованої тактильної (такесика), просторової (проксеміка) та кінетичної поведінки. На біологічному рівні поцілунки відіграють ключову роль у формуванні та підтримці соціальних зв'язків, запускаючи вивільнення окситоцину, дофаміну та інших нейромедіаторів.

Однак, значущість цього акту повністю залежить від соціокультурного контексту. Те, що в одній культурі вважається нормою та проявом близькості, в іншій може бути розцінено як образа або навіть неприпустиме домагання. Незнання цих тонкощів може призвести до серйозних комунікативних конфліктів, особливо у міжкультурному та професійному середовищі. Нарешті, аналіз тактильної комунікації у людей з порушеннями зору підкреслює її фундаментальне значення, показуючи, що дотик є первинним і життєво важливим каналом для пізнання світу.

З огляду на це, для ефективної комунікації рекомендується:

- враховувати культурний контекст: завжди усвідомлювати, що норми тактильної поведінки можуть відрізнятися і що значення дотику не є універсальним;
- бути уважним до невербальних сигналів: спостерігати за позою, мімікою та реакціями співрозмовника, щоб оцінити його рівень комфорту та готовність до фізичного контакту;
- дотримуватися обережності в діловому спілкуванні: уникати обіймів чи поплескувань, які можуть бути розцінені як приниження статусу або неналежна поведінка;
- поважати особисті кордони: у разі сумнівів краще запитати дозволу на фізичний контакт, оскільки це демонструє повагу та запобігає непорозумінням;
- навчатися «соціальній граматиці» дотику: розвивати розуміння того, як різні види дотиків, у поєднанні з дистанцією та жестами, формують загальне повідомлення.

Тепер детально проговоримо про *обійми*.

Обійми є однією з найдавніших і найбільш універсальних форм невербальної комунікації, що долає мовні та культурні бар'єри для

вираження широкого спектра емоцій та намірів. Цей простий жест може символізувати прихильність, любов, підтримку, дружбу, братерство, або співчуття, особливо коли слів недостатньо. Сама етимологія слова «обійми» (англ. глибоко закорінена в історії, імовірно, походить від давньоскандинавського слова *hugga*, що означає «втішати», або німецького *hegen*, що перекладається як «плекати» чи «ліляти», і спочатку означало «огороджувати живоплотом»). Це свідчить про те, що концепція обіймів здавна була пов'язана із затишком, захистом і турботою.

Фундаментальна роль обіймів має глибоке еволюційне підґрунтя. Цей тактильний акт зародився в первісному зв'язку між матір'ю та дитиною, де він забезпечував тепло, безпеку та живлення. Це перше обіймання матері новонародженого є не просто символічним жестом, а ключовим моментом для формування здорового емоційного зв'язку. Фізичний контакт у ранньому віці має прямий вплив на майбутню самооцінку, задоволеність життям та соціальну компетентність людини. Отже, потреба людини в обіймах є не стільки соціальним винахідом, скільки біологічно вкоріненою поведінкою, яка сприяє виживанню та здоровому розвитку. Цей механізм також простежується в еволюційній історії приматів, де соціальний грумінг – повільні погладження – слугував для зміцнення дружніх зв'язків. У людей аналогічні повільні, ніжні дотики стимулюють специфічні с-тактильні нейрони в шкірі, що є рудиментом цього давнього соціального механізму, призначеного для створення і підтримки взаємин. Таким чином, обійми є не просто жестом, а глибоко вкоріненою, еволюційно збереженою поведінкою для побудови соціальної згуртованості.

Значення обіймів значною мірою залежить від їхньої форми та контексту, в якому вони відбуваються. Відповідно до цього, обійми можна класифікувати від формальних до найбільш інтимних. До формальних або платонічних відносять:

- *«лондонський міст»* – це обіймання характеризується максимальною дистанцією між тілами. Люди нахиляються одне до одного верхньою

частиною тіла, але залишаються далекими внизу. Цей вид обіймів свідчить про незгоду або дискомфорт у стосунках;

- **бічні обійми** виконуються однією рукою, покладеною на плече іншої людини. Це невимушений, але турботливий жест, який часто використовується в дружньому або соціальному середовищі і передає товариськість, підтримку, зберігаючи особисті кордони;
- **обійми з поплескуванням по спині** поширені в дружніх або родинних стосунках, а також між колегами. Цей жест виражає розуміння та підтримку, але йому бракує романтичного підтексту. Такий фізичний контакт часто демонструє, що взаємини знаходяться у «френдзоні».

До неформальних та інтимних обіймів належать:

- **«ведмежі» обійми** – міцні та емоційно насичені. Одна людина сильно обхоплює іншу, часто зчіплюючи руки в замок за спиною. Ці обійми виражають сильні почуття, від переповнюючої радості до потреби в комфорті та силі;
- **обійми «захисника»** – романтичний жест, коли людина обіймає партнера ззаду за талію. Він символізує захист, підтримку і відчуття безпеки;
- **обійми в стилі «повільний танець»** – характеризуються тим, що один партнер обіймає іншого за талію, а той обвиває руками його шию. Цей жест є втіленням романтики, особливо поширеним у юному віці, символізуючи палку і нестримну закоханість;
- **обійми за талію з поглядом «очі в очі»** – цей тип обіймів демонструє високий рівень довіри та взаємозв'язку. Зоровий контакт у цьому випадку є надзвичайно важливим, вказуючи на глибокі почуття та серйозність намірів.

Обійми допомагають збалансувати нервову систему, активуючи парасимпатичну нервову систему і заспокоюючи реакцію «бий або біжи». Дослідження, проведене в Університеті Північної Кароліни, показало, що пари, які трималися за руки, а потім обіймалися протягом 20 секунд, мали

нижчий кров'яний тиск і сповільнений серцевий ритм, коли згадували стресові події, порівняно з контрольною групою, яка не контактувала фізично. Це підтверджує, що обійми діють як потужний буфер проти фізіологічних наслідків стресу, таких як підвищений тиск і прискорене серцебиття.

Регулярні обійми також мають значні фізичні переваги. Вони сприяють зниженню частоти серцевих скорочень у стані спокою та поліпшенню контролю артеріального тиску, що знижує ризик серцевих захворювань. Крім того, дослідження Університету Карнегі-Меллона виявило, що люди, які частіше обіймалися, були менш схильні до захворювань після контакту з вірусом. Це вказує на прямий зв'язок між регулярними обіймами та зміцненням імунної системи.

Кожна людина має унікальний «особистий простір» і власний «рівень комфорту» щодо дотику, який формується її особистістю, культурою та минулим досвідом. Обійми, які ініціатор сприймає як теплий жест, можуть стати вторгненням для іншої людини, особливо якщо вона не любить дотики. Це відбувається через те, що мозок має вбудований механізм, який може вимкнути відчуття задоволення від дотику, якщо він походить від «неправильної» людини. Коли обіймання сприймається як небажане, воно активує симпатичну нервову систему, викликаючи фізіологічну реакцію стресу, що проявляється підвищенням артеріального тиску та м'язовою напругою. Якщо такий досвід повторюється регулярно, це може призвести до хронічного стресу та інших серйозних проблем зі здоров'ям, зокрема тривожності, депресії та серцевих захворювань. Цей механізм демонструє, що позитивні ефекти обіймів залежать від взаємної довіри та згоди.

Небажані обійми можуть викликати в людини широкий спектр негативних реакцій: від простого дискомфорту та збентеження до гніву, тривоги та навіть страху. Для людей, які пережили травму, фізичний дотик, навіть такий, що має добрі наміри, може стати тригером. Обійми можуть викликати спогади або флешбеки, відтворюючи відчуття перебування в

пастці або відчуття порушення особистих кордонів, що є поширеним симптомом посттравматичного стресового розладу. Важливо розуміти, що для таких людей навіть бажання отримати обійми може суперечити глибоко вкоріненому страху перед фізичним контактом.

Надмірна або недоречна тактильність можуть призвести до серйозних проблем – від незручних ситуацій і суперечок до конфліктів та судових справ. Наприклад, поплескування по плечу, яке в одному контексті (у спорті) є жестом підтримки, в іншому (у ділових стосунках) може бути сприйняте як приниження статусу, особливо якщо соціальний статус партнерів нерівний. Аналогічно, у випадку міжкультурного спілкування, бразильський керівник, який, керуючись нормами своєї культури, доторкався до руки американської колеги, викликав у неї гнів, оскільки це було розцінено як вторгнення в особистий простір без згоди. Цей інцидент завдав «непоправної шкоди» співпраці, демонструючи, як культурна різниця може призвести до серйозних наслідків.

У професійному середовищі ця проблема стає особливо гострою. Небажаний фізичний контакт, включаючи обійми, поплескування або будь-які дотики, що створюють дискомфорт, може вважатися неналежною поведінкою або навіть сексуальним домаганням. Керівникам необхідно бути особливо обережними з використанням дотиків, оскільки вони можуть бути сприйняті як прояв домінування або як сексуальний натяк. Це підкреслює, що тактична комунікація, будучи біологічно потужним інструментом, у соціальному плані є надзвичайно крихкою та ризикованою.

- ***Акустичний тип невербальної комунікації***

Навіть коли люди тільки говорять і не користуються ніякими іншими знаками, у їхньому розпорядженні є набагато більше число голосових елементів, ніж реально вміщує цей мовний код. Для реалізації своїх комунікативних намірів люди нерідко вдаються до парамовних одиниць.

Під ***паралінгвістикою*** розуміється наука, яка складає окремий розділ невербальної семіотики і предметом вивчення якої є парамова – додаткові до мовного звукові коди, включені в процес мовної комунікації, і які можуть передавати у цьому процесі змістову інформацію.

Акустичні аспекти мовлення передають повідомлення:

а) про те, яке значення в конкретній ситуації ми хочемо надати слову або висловлюванню, використовуючи для цього такі засоби, як наголос, паузи, інтонування;

б) про біофізичні характеристики (стать, вік), емоційний стан того, хто говорить, деякі особистісні особливості.

Голосові характеристики – найважливіший чинник формування нашого образу в сприйманні інших; або ми володіємо своїм голосом, або стаємо його жертвами.

Науковці виокремлюють чотири основні паралінгвістичні категорії – ***параметри звучання, кваліфікатори, розрізнявачі (диференціатори) і альтернанти***. Параметри звучання (primary qualities) – це не впорядковані в систему основні складові (ознаки та їх комбінації) людської мови і немовних звуків, що виконують комунікативну або емотивну функцію. До параметрів звучання відносяться, наприклад, *мелодика інтоном, градації інтенсивності звуку, тривалість пауз і складів, темп, ритм, висота тону* та ін. Різні характеристики звучання можуть бути обумовлені різними причинами:

- біологічними;
- психологічними;
- соціальними;

- національно-етнічними та культурними;
- жанрово-стилістичними;
- прагматичними.

До *кваліфікаторів* відносяться різноманітні за своїми властивостями звуки, що зазвичай викликаються людиною свідомо: звукові ефекти – додаткові до промови модифікатори, спрямовані на досягнення певної комунікативної мети. До кваліфікаторів належать також звукові ефекти і функції шепоту, часто інтимної, мови або, наприклад, жорсткого голосу, утвореного шляхом коливань нижньої щелепи або її сильного випинання.

Розрізнявачі (диференціатори):

а) звуки, що розрізняють моделі поведінки або окремі компоненти моделей, в яких ці звуки є невід’ємним і важливим складовим елементом. Прикладами розрізнявачів даного типу можуть служити зітхання, позіхання, кашель, плач, ридання, свист, сміх, шмигання носом, гикавка та багато інших.

б) різні патологічні звукові варіанти; паралінгвістичні звукові та голосові засоби, регулярно співвідносні з обманом, маніпуляцією або мовною грою, наприклад особлива манера вимовляння окремих слів і висловів, гра голосом.

Ще одна паралінгвістична категорія – *альтернанти* – це немовні звуки і комбінації звуків, що протиставляються нормативним, і які зустрічаються в комунікації або ізольовано, або разом з промовою. До альтернантів належать так звані кінетико-голосові форми типу горлових прочисток, клацань, фарінгальні і ларінгальні інгресії і експресії (тобто, відповідно, входу повітря в легені і виходу повітря з легень). Альтернанти – це, наприклад, шипіння і сипіння, звуки, що виникають при всмоктуванні повітря, звуки–заповнювачі пауз (гм, мм, е–е і т.п.), звуки, які добуваються при замкнутих зубах або широко відкритому роті, звуки від тертя і тисячі інших.

У контексті аналізу акустики невербальних засобів комунікації варто також приділити значну увагу аналізу *просодики* – ритмо-інтонаційних сторін мови (*висоти, тембру, гучності, тону, сили, темпу, інтонації голосу*).

Голос же, завдяки своїм природним властивостям, є головним виразником людських емоцій й у діалозі часто не контролюється. З його допомогою ми, висловлюючи деякий зміст, можемо впливати на адресата. Якщо тон виконує в діалозі організуючу і регулятивну функції і пов'язаний з манерою і стилем ведення усного діалогу, то голос у діалозі є, перш за все, основним інструментом емоційного впливу. Зміна голосу, не викликана хворобою або віком, зазвичай маркує зміну стану або статусу, причому це характерно як для звичайних способів комунікації, так і для різних форм народної культури.

Загалом значення лексеми *голос* розкривається лише у її зв'язку з іншими словами. В українській мові в цьому процесі особливу роль виконують прикметники та дієприкметники, які позначають найрізноманітніші ознаки голосу. Серед них упорядники виокремили епітети, що фіксують фізичні властивості голосу (переважно вроджені), його звучність, висоту, тембр (голос *бархатний, грудний, дзвінкий, високий, глухий, гугнявий, шепелявий*); велика група означень характеризує голос мовця з огляду на риси його (мовця) вдачі, фізичний та психічний стан (голос *втомлений, енергійний, жартівливий, життєрадісний, теплий, спокійний, тривожний, переляканий, сварливий, сонний, фальшивий*). Доволі значна група епітетів окреслює звучання голосу під час співу (*альтовий, теноровий, баритоновий, віолончельний, натуральний, повнозвучний, розлогий, довершений, сценічний*). Атрибутивні зв'язки – прикметник + іменник фіксують стать чи вік мовця (голос *чоловічий, дитячий, дівочий, хлоп'ячий, юний, старечий*). Наші прикметники також означають так звані «соціальні голоси», тобто еталонні голоси представників багатьох професій, роду діяльності, соціальних рангів тощо (голос *диктаторський, менторський, тренерський, начальницький, екранний, радійний*). Прикметники також

фіксують ознаки голосу, порівнюючи його з голосами тварин, птахів (голос *котячий, джмелиний, голубиний, солов'їний*).

Голосові особливості впливають на сприйняття адресатом одержуваної інформації та на кваліфікацію переданого повідомлення, надаючи повідомленням певне аксіологічне або експресивно-стилістичне забарвлення. У ході діалогу голос слугує надзвичайно потужним інструментом впливу, переконання, придушення. Ним можна висловити найрізноманітніші почуття і відношення – ніжність і ласку, співчуття і покірність, презирство і ненависть, в голосі можна почути іронію і глузування, радість і жалість, захват і зловтіху, захоплення і біль. Від невірної обраного або незвичного тону може виникнути діалогічна напруженість, неприємне відчуття, яке зазвичай важко формулюється і часто залишає на душі осад. Змінюються тон або інтонація, звичайний мелодійний малюнок мовлення або бесіди – і розмова стає напруженою, або, навпаки, раптово наступають внутрішній спокій і навіть умиротворення.

Голосові характеристики мають психологічну природу й самі по собі виступають корелятами людського характеру, емоцій, особистісних та соціальних взаємин, а також різних поведінкових реакцій. Ці відповідності настільки сталі, що формують у свідомості людей стереотипні уявлення про типові способи вираження емоцій, про розподіл міжособистісних ролей і про поведінкові моделі, що проявляються в мовній просодичі.

Так, ентузіазм, радість і недовіра зазвичай виражаються високим голосом; гнів і страх також передаються високим голосом, але в ширшому діапазоні тону, сили й висоти звуків. Сум, горе та втома навпаки характеризуються м'яким, приглушеним голосом з пониженням інтонації наприкінці фрази.

Швидкість мови також відображає почуття: швидка мова – схвильованість або стурбованість; повільна мова свідчить про пригноблений стан, горе, зарозумілість чи втому.

Розглянемо більш детально кожен із просодичних засобів.

Висота голосу – це частота коливань голосових зв'язок, здатність до тональних змін, тобто його діапазон. Для звичайного голосу характерний діапазон півтори октави, проте в побутовому мовленні людина найчастіше використовує лише 3–4 ноти. Розширення діапазону робить мову виразнішою.

Висота голосу з лінгвопсихологічного підходу розглядається не лише як фізична характеристика мовлення (тобто частота звукових коливань), а як психолінгвістичний індикатор емоційного стану, соціального статусу, комунікативного наміру та особистісних рис мовця.

Кожна людина має індивідуальний базовий рівень висоти голосу, який може змінюватися залежно від:

- контексту (формальність, стосунки з адресатом),
- особистісних характеристик (тривожність, екстраверсія),
- стану здоров'я.

За висотою голосу можна визначити певні психологічні риси особистості. Так, люди з високим голосом можуть сприйматися як більш емоційні, збуджені, іноді – менш авторитетні. Низький голос часто асоціюється з впевненістю, рішучістю, домінантністю, спокоєм. У мовленні висота голосу може вказувати на ієрархічну позицію в комунікації (наприклад, підлеглий говорить м'якше й вище, керівник – нижче й твердіше). Висота голосу також виступає репрезентантом комунікативної стратегії (наприклад, підвищення висоти наприкінці фрази може виражати запитання, невпевненість або потребу в реакції співрозмовника).

Тембр – неповторне індивідуальне забарвлення, яке обумовлене будовою мовного апарату, головним чином характером обертонів, що

утворюються в резонаторах, – нижніх (трахея, бронхи) і верхніх (порожнина рота і порожнина носа).

Від чого ж залежить тембр звуку? Виявляється, що будь-яке джерело звуку (за незначних винятків, наприклад, камертона) здійснює складні несинусоїдальні коливання. Їх можна спостерігати за допомогою осцилографа. Якщо під'єднати мікрофон і проспівати яку-небудь мелодію, то на екрані осцилографа з'явиться не синусоїда, а складніша крива.

Вважається, що тембр голосу дається людині від природи, але все-таки є низка спеціальних вправ та правил, які допоможуть його поліпшити.

1. У першу чергу потрібно зазначити паління. Чим більше стаж такої звички, тим нижче буде тембр голосу.

2. Неправильне харчування, хронічне недосипання. Треба розуміти, що будь-який настрій, хороший або поганий, також впливає на тембр голосу.

3. Також тембр змінюється, якщо ви застуджені. Це відбувається через те, що органи дихання можуть бути запалені, може з'явитися нежить, а це сильно змінює будову голосового апарату, але, як ви розумієте, тимчасово. Потрібно берегти себе від холоду, намагатися не пити крижаних напоїв та відмовитись від морозива.

4. Період дорослішання. У перехідному віці тембр голосу стає більш грубим. Безумовно змінити цей процес неможливо.

5. На тембр та красоту голосу також мають вплив постава, ступінь втоми, швидкість мови (чим вона стриманіша, тим голос нижче та багатіше). Постава сильно впливає на голос. Гарна постава – гарне дихання. А гарне дихання – гарний голос.

Можна порекомендувати регулярно плавати – для зміцнення м'язів, які підтримують гарну поставу. У комплексі з голосовими вправами це дає хороші результати. Від тривалості сну також багато залежить. Солісти Маріїнського театру розповідають, якщо лягти спати до півночі, а прокинутися до 10 ранку, то голос у цей день звучить значно краще.

*Для довідки: Голоси класифікують за висотою й тембром. Розрізняють шість основних типів голосів: жіночі – **сопрано, мецо, контральто**; чоловічі – **тенор, баритон, бас**.*

***Сопрано** – дуже високий голос, який є найбільш поширений. Існує колоратурне сопрано, драматичне та ліричне. Яскравими володарками цього тембру є Марія Каллас, Монсеррат Кабальє, Вікторія Лук'янець, Людмила Маковецька та інші.*

***Мецо** – голос середньої висоти. Зазвичай жінкам з таким голосом в опері дають ролі вольових героїнь. Такі співачки, як Чечилія Бартолі, Аніта Рачвелішвілі, Олена Образцова, Лариса Руденко, Єфросинія Зарницька – талановиті виконавиці та власниці саме такого тембру.*

***Контральто** – найнижчий та рідкісний голос. Не кожний театр може похвалитися співачками з таким голосом. Анна Ларсон, Поліна Віардо, Соня Пріна, Наталі Штуцман – талановиті співачки, які обдаровані саме тембром контральто.*

***Тенор** – високий чоловічий голос, який може бути ліричним або драматичним. Яскравими представниками серед виконавців – тенорів є Пласідо Домінго, Хосе Каррерас, Лучано Паваротті, Володимир Гришко, Олександр Пономарьов, Анатолій Солов'яненко.*

***Баритон** – голос, середній за висотою, має густу оксамитову фарбу. Володарі такого тембру зазвичай виконують партії самих мужніх та сміливих представників сильної статі. Це такі виконавці: Лео Нуччі, Фемій Мустафаєв, Василь Сліпак тощо.*

***Бас та бас-профундо** – низький та феноменально низький за звучанням та найбільш рідкісний голос. Навіть в оперному мистецтві можна налічити небагато професіоналів з таким тембром. Володарі такого доволі рідкісного тембру – Самюель Ремі, Максим Михайлов, Марк Рейзен, Олександр Цимбалюк та інші.*

*Окремо ще можемо виділити **дискант** – бас хлопчиків.*

Гучність голосу – це суб'єктивне сприйняття сили звуку (абсолютна величина слухового відчуття) людини з нормальним слухом.

Гучність голосу з погляду лінгвістики розглядається як паралінгвістична характеристика мовлення, яка доповнює вербальну інформацію та виконує важливі комунікативні функції. Вона несе додаткове смислове й емоційне навантаження, сигналізує про інтенції мовця, його психоемоційний стан і соціальні відносини з адресатом.

Велика гучність мови притаманна, як правило, виловленню щирих спонукань або хизування і самовдоволення. У той час як мала гучність вказує на стриманість, скромність, такт чи брак життєвої сили, слабкість людини. Помітні зміни в гучності свідчать про емоційність і хвилювання співрозмовника. Як показує комунікаційна практика, посиленню емоційності мовлення в багатьох випадках сприяє відсутність логічних доказів.

Гучність виконує низку функцій у мовленні:

- 1) смислове виділення (гучніший голос може акцентувати важливу частину повідомлення);
- 2) емоційне забарвлення (збільшення гучності передає гнів, обурення, захоплення; зменшення – страх, смуток, розгубленість, інтимність; шепіт – це навмисне зниження гучності як засіб вираження близькості або секретності);
- 3) регуляція діалогу (гучність використовується для залучення уваги або припинення чужої репліки; низька гучність – сигнал, що мовець не хоче перебивати чи домінувати).

Тон є мовним оператором, що переводять один мовний акт в інший, одні почуття в інші, і тим самим являє собою своєрідний канал передачі емоційних відчуттів і відносин від однієї людини до іншої в ході комунікативного акту. Той, хто говорить, завжди вибирає тон усвідомлено і навмисно, на відміну від інтонації і голосу, які мовцеві часто не підконтрольні.

Тон – це не просто акустична характеристика, а мультикомпонентне явище, яке відображає внутрішній стан мовця, його ставлення до змісту висловлювання, співрозмовника та ситуації спілкування. Він тісно пов'язаний із психічними процесами, особистісними рисами та комунікативними установками.

Для довідки: Цікавим є досвід великих корпорацій, які мають вимоги до тону голосу в рекламах своїх брендів.

Tone of voice (TOV), або голос бренду, – це формат подачі інформації та спілкування з аудиторією в усіх каналах компанії. Він відбиває корпоративну філософію та цінність продуктів чи послуг.

Головне завдання TOV полягає у тому, щоб зробити бренд особливим. Це дуже важливо в нішах з високою конкуренцією, де сотні проєктів пропонують однакові послуги, і споживачу складно зробити вибір.

Наприклад, у бренд-буці міжнародної компанії «Кока-Кола» є спеціальний розділ, де прописано, яким має бути бренд-голос. Там міститься чітка інструкція, компанія навіть виписує те, скільки слів має бути у заголовку її матеріалів.

Ще одним цікавим прикладом є опис тону голосу у бренд-буці скайпу. Як відомо, скайп розпочинав тоді, коли дзвонити завдяки інтернету вважалося чимось складним для людей. Тому компанія дуже простими словами озвучила свою місію приблизно так: зробити світ таким, щоб можна було легко зв'язуватися із близькими, і робити це можна настільки легко, як і ввімкнути чи вимкнути комп'ютер.

Поле, у якому дії громадська організація, може бути достатньо складним та опиратися на велику кількість абстрактних понять, але якщо ви зможете все це трансформувати у простий зрозумілий текст, то набагато швидше досягнете своїх цілей.

Тому тон голосу допомагає описати, як саме цей текст має виглядати.

Бренд або організація не має змінювати тон голосу щоразу, коли створює нове повідомлення.

Наприклад, якщо ваша цільова аудиторія – пенсіонери, і ви комунікуєте з ними через листівки, безплатну пресу чи особисті консультації, то в такому разі тон голосу має залишатися стабільним, адже ви звертаєтесь до однієї й тієї самої групи.

Зміна тону можлива лише у випадках, коли завершився один проєкт і стартує інший – із новими акцентами або трохи зміненим фокусом, або ж у разі оновлення чинного проєкту.

Під час написання текстів для своєї аудиторії важливо уникати типової помилки – орієнтації лише на власний смак («я – мірило»). Це стається, коли копірайтер пише так, як подобається особисто йому чи їй, ігноруючи інтереси читача.

Щоб краще зрозуміти тон голосу, уявіть свій проєкт або організацію як персонажа.

Поміркуйте: якби ваш проєкт був людиною, то ким саме?

Цей прийом активно використовують у маркетингу. Наприклад, ставлять запитання: «Якби наш бренд був матеріалом – то яким? А якби запахом – то яким?»

Тон передає ставлення мовця до того, що він говорить; ставлення до слухача; соціальні ролі й комунікативні наміри. Психолінгвістика досліджує, як тон впливає на сприйняття та інтерпретацію мовлення, як він формується у свідомості мовця, і як його зчитує адресат.

Сила голосу – це рівень гучності й волі звучання.

Сила голосу є важливою складовою риторики та комунікації. Вона охоплює гучність, темп, висоту тону та тембр, які разом впливають на те, як слухачі сприймають повідомлення та відгукуються на нього.

Уміння використовувати силу голосу є важливим для ефективної комунікації та досягнення поставлених цілей, як у публічних виступах, так і в повсякденному спілкуванні.

Для довідки: Сила, об'ємність, звучність голосу залежить не тільки і не стільки від ступеня напруги м'язів гортані й голосових зв'язок, скільки від правильного, активного мовного дихання, від уміння користуватися резонаторами. Тому рекомендуємо тренувати свої голосові зв'язки. При цьому важливо зосередитись на диханні, поставі та правильній техніці. Регулярні вправи (пропрацьовування дихання, артикуляційні вправи та вокальні вправи) допоможуть зміцнити голосові зв'язки та покращити голос.

1. Дихальні вправи:

- надуваючи повітряну кульку (або надувну іграшку чи подушку) протягом 5-6 хвилин двічі на день, можна неабияк збільшити силу всіх дихальних м'язів та ємність легень;
- дихання «квадратом». Чергування дихання за схемою «вдих-затримка-видих-затримка», при цьому приділяючи кожному з компонентів однакову кількість часу – по 10 секунд (можна почати з меншої тривалості). 5-6 хвилин на день;
- дихання з опором. Виконати повільний вдих носом, а видих (довший, ніж вдих) – через трохи стиснуті губи. 5-8 хвилин на день;
- стимуляція діафрагмального дихання. Стоячи (або лежачи на спині) і поклавши (для контролю) одну руку на грудну клітину, а другу – на живіт, дихати за рахунок роботи м'язів живота. 5-6 хвилин на день;
- сидячи, витягнувши руки перед собою і склавши пальці в замок, зробити глибокий вдих носом, а на видиху повільно рухати зчепленими руками ліворуч-праворуч, до повного видиху. Після цього повернутися у початкове положення і зробити вдих. 8-10 повторень на день;
- стоячи повільно підвести руки через сторони вгору, вдихаючи носом, і потягнутися вгору. З видихом опустити руки і повернутися у початкове положення. 8-10 повторень двічі на день;
- сидячи або лежачи, згинати та розгинати ноги в колінних суглобах, підтягуючи їх якомога вище до грудей. 8-10 повторень на день.

2. Постава:

Під час ходьби, співу або розмови тримайте тіло прямо, розправте плечі та розслабте шию. Це допоможе забезпечити свободу дихання та звучання голосу.

В інтернет-мережі можна знайти величезне розмаїття вправ для покращення постави, регулярне виконання яких приведе вас до бажаних результатів.

Наведемо кілька найпоширеніших та техніки їх виконання:

Розтягування гумового еспандера Сядячи на стільці або лавці, поставити ноги на підлогу (також можна встати, ноги на ширині стегон). Взяти довгий гумовий еспандер в обидві руки на рівні пупка, руки

- руками** *витягнуті, долоні на стрічці знаходяться на певній відстані.*
Піднімати руки перед собою, щоб вони були на рівні грудей. Стискати лопатки разом і розводити руки в сторони, розтягуючи еспандер.
Повільно звести руки разом перед тулубом.
- Bird Dog** *Починати навкарачки, тримаючи руки на одній лінії з плечима, а коліна – на одній лінії зі стегнами.*
Вдихнути, напружити корпус і витягнути праву руку і ліву ногу так, щоб вони були паралельні підлозі. Слідкувати за тим, щоб поперек залишався стабільним, а стегна – на одному рівні з підлогою.
На видиху повернутися до вихідного положення й повторити з лівою рукою та правою ногою.
- Супермен** *Лягти на підлогу обличчям донизу з витягнутими руками і ногами. Шю витягнути і дозволити чолу впиратися в підлогу.*
Не відриваючи погляду від підлоги, піднімати одночасно руки і ноги на кілька сантиметрів. Затриматися на кілька секунд й повернутись у вихідне положення.
- Планка** *Прийняти упор лежачи, руки прямо під плечима на ширині плечей.*
Випрямити ноги. М'язи живота напружені. Тіло витягується в одну пряму лінію від п'ят до маківки. Поперек у нейтральному положенні, погляд направлений перед собою.
Затриматися в такому положенні на 30-60 секунд й повернись у вихідне положення.
- Розкриття грудної клітини стоячи** *Встати, ноги на ширині стегон. Руки завести за спину і переплести пальці, притиснувши долоні одна до одної.*
Взятись за рушник, якщо руки не дістають одна до одної (таке буває). Тримати голову, шю і хребет на одній лінії, дивлячись прямо перед собою.
Вдихнути, піднімаючи груди до стелі, руками тягнутись

до підлоги. Можна навіть відвести зіплені у замок долоні трохи від спини, якщо дозволяють плечові суглоби та розтяжка.

Дихати глибоко, утримуючи цю позу протягом 5 вдихів.

Відпустити і розслабитися на кілька вдихів.

Повторювати не менше 10 разів.

МФР
масажем
м'ячиком
грудних м'язів

Сісти або стати прямо. Взяти в руки масажний м'ячик (він може бути гладким та твердим, а може й з невеликими шипами).

Правою рукою притиснути м'ячик до лівого краю великого грудного м'яза (ближче до пахви) й починати масажувати круговими рухами, натискаючи м'ячиком на м'яз. Потрібно промасажувати саме м'яз! Жінкам потрібно бути обережними й не заходити на грудні залози!

Потім виконати те ж із другою стороною.

3. Артикуляційні вправи:

- «Усмішка» Усміхнутися, широко розтягнувши губи. Рот закритий, зуби не видно.
- «Парканчик» Усміхнутися, з напруженням оголивши зімкнуті зуби. Утримувати це положення під рахунок до 5. Прикус повинен бути природним, нижня щелепа не повинна висуватися вперед.
- «Замочок» Губи й зуби зімкнуті. З напруження витягнути губи вперед трубочкою. Утримувати їх у такому стані на рахунок до 5. Зуби не видно!!!
- «Бублик» Округлити губи, витягнути їх уперед, щоб було видно зуби. Стежити, щоб зуби були стиснуті. Утримувати губи в такому положенні під рахунок до 5.
- «Товстун»
- Надування обох щік одночасно
 - Надування правої і лівої щік поперемінно (переганяти повітря з однієї щіки в іншу)
- «Худишка» Втягування щік в ротову порожнину при зімкнутих губах.
- «Лопаточка» Відкрити рот, покласти широкий язик на нижню губу і потримати його в такому стані, рахуючи про себе до 5.
- «Голочка» Посміхнутися, відкрити рот. Висунути гострий, як жало, язик назовні. Стежити, щоб кінчик язика не загинався

вгору.

- «Трубочка» *Відкрити рот, згорнути язик трубочкою. Тривало подути в цю трубочку.*
- «Змійка» *Широко відкрити рот. Язик сильно висунути уперед, напружити, зробити вузьким. Вузький язик максимально висувати вперед і ховати в глиб рота. Виконувати повільному темпі.*

4. Вокальні вправи:

- *Вправи на розширення діапазону: практикуйте спів в різних тонах, від низьких до високих, щоб розширити свій голосовий діапазон.*
- *Вправи на розминку голосових зв'язок: розмінюйте голосові зв'язки перед співом за допомогою різних вправ, таких як співання гам.*
- *Співайте пісні, які вам подобаються.*
- *Використовуйте різноманітні вокальні вправи та співайте пісні, щоб залучити різні частини свого голосу та зміцнити голосові зв'язки.*

5. Інші поради:

Зберігайте зволожені голосові зв'язки:

Пийте достатню кількість води, щоб тримати голосові зв'язки зволженими та уникнути сухості горла.

Інтонація є надзвичайно важливим елементом усного мовлення, який несе величезне смислове й емоційне навантаження. З психолінгвістичного погляду, інтонація розглядається як складний феномен, що відіграє ключову роль у процесах породження та сприйняття мовлення, впливаючи на розуміння, інтерпретацію та навіть регуляцію поведінки співрозмовників. Інтонація – це гармонійне поєднання таких її компонентів, як послідовна зміна в часі висоти основного тону (підвищення його і зниження), сили голосу (інтенсивності звучання), часу звучання, тривалості пауз, а також тембру голосу.

Психолінгвістика вивчає інтонацію як один із супровідних, але вкрай значущих «метамовлених» невербальних знаків. Навіть безслівна інтонація

може містити смисл. Вона є обов'язковим елементом структурної схеми речення при його реалізації, забезпечуючи інтонаційне розчленування мовлення на окремі відрізки. Це розчленування є мимовільним і слідує за логікою думки.

Інтонація в психолінгвістиці розуміється як сукупність звукових засобів, які організують мовлення, виражають його змістові та емоційно-вольові аспекти. Вона дозволяє розрізняти різні типи висловлювань (запитання, ствердження, спонування), передавати емоції (радість, гнів, смуток), виділяти важливі смислові центри.

Навіть монотонне мовлення має свою специфічну інтонацію, яка також несе певну інформацію (наприклад, про байдужість, втому). Психолінгвістичні дослідження інтонації важливі для розуміння того, як мовлення впливає на психіку та поведінку людини, як формуються інтонаційні вміння та навички.

Темп мовлення – це лінгвістичний та психолінгвістичний параметр, що визначає швидкість вербалізації мовлення, тобто кількість мовних одиниць, вимовлених за певний проміжок часу. У науковій літературі темп мовлення вивчається в контексті фонетики, психолінгвістики, соціолінгвістики, прагматики та мовленнєвої комунікації.

Темп мовлення (speech rate) зазвичай вимірюється в наступних одиницях:

- слова/хвилина (wpm – words per minute);
- склади/секунда (syllables per second);
- фонем/секунда (phonemes per second).

Так, Фріда Голдман-Ейслер (Frieda Goldman-Eisler) свого часу запропонувала поділити темп мовлення на *реальний темп* (із паузами) і *чистий темп* (без пауз). Принагідно додамо: науковиця вказує, що паузи

(мовчазні й наповнені) відіграють ключову роль у переробці інформації. Волкер Делво та Петра Вагнер (Volker Dellwo & Petra Wagner) виокремлюють *speech rate* (з паузами) і *articulation rate* (лише час, коли відбувається артикуляція).

Темп мовлення варіюється залежно від низки факторів і може бути умовно поділений на:

<i>Тип</i>	<i>Швидкість</i>	<i>Особливості</i>
Повільний	~90–120 слів/хв	Характерний для офіційного мовлення, новачків у мовленні, літніх людей. Часто використовується в мовленні вчителів або дикторів.
Середній	~120–160 слів/хв	Найпоширеніший у побутовій комунікації. Зустрічається у неформальному мовленні,
Швидкий	>160–190 слів/хв	публічних виступах із високим емоційним залученням.
Дуже швидкий	>190 слів/хв	Може впливати на сприйняття та розуміння; типовий для деяких діалектів або індивідуальних стилів.

Науковці виокремлюють різні чинники, що впливають на темп:

- *лінгвістичні*: складність синтаксису, довжина слів, мовна економія;
- *психолінгвістичні*: швидкість мислення, когнітивне навантаження;
- *соціолінгвістичні*: регіональні та соціальні відмінності;
- *прагматичні*: намір уповільнити або прискорити темп (для створення ефекту, емоційної дії);
- *комунікативна ситуація*: формальна / неформальна, монолог / діалог;
- *мовна компетенція*: носії мови зазвичай говорять швидше, ніж ті, хто вивчає її як іноземну.

Темп мовлення також варто розглядати і в контексті маніпулятивних атак. Маніпуляція темпом мовлення – це риторичний та психологічний прийом, що використовується для впливу на сприйняття, емоції та рішення слухача. У науковій літературі ця тема розглядається на перетині психолінгвістики, комунікативної прагматики, риторики та психології впливу.

Темп може підсилювати авторитетність, створювати довіру або тиск, маскувати слабкі аргументи або направляти увагу слухача.

<i>Маніпулятивна мета</i>	<i>Використання темпу</i>	<i>Результат</i>
Схилити до емоційного рішення	Прискорення	Менше часу на критичне мислення
Викликати довіру / спокій	Уповільнення, ритмізованість	Слухач розслабляється, відкривається
Сховати неточності або брехню	Швидке мовлення без пауз	Менше шансів на аналітичну реакцію
Посилити переконливість	Зміна темпу: уповільнення перед ключовим аргументом	Виділення важливого, ефект підсилення
Тиснути на прийняття рішення	Прискорення під фінал	Відчуття невідкладності

Таким чином бачимо, що темп мовлення – це складне, багатоаспектне явище, що залежить від мови, контексту, когнітивних і соціальних чинників. Він має безпосередній вплив на ефективність комунікації, сприйняття, навчання, а також на автоматичні технології обробки мови. Уміння свідомо варіювати темп є ключем до ефективної та переконливої риторики, а також – потенційним засобом маніпуляції аудиторією.

У контексті розмови про темп мовлення вважаємо за доцільне потрактувати детальніше поняття «пауз» у мовленні, про які вже неодноразово побіжно згадували.

Паузи в мовленні – це часові зупинки у мовленнєвому потоці, які мають фонетичну, когнітивну, прагматичну та риторичну функцію. У лінгвістиці паузи досліджуються у фонетиці, психолінгвістиці, соціолінгвістиці та риториці як ключовий компонент організації усного дискурсу.

Паузи показують те, чого не може показати слово. Пауза – важливий елемент нашої мови і один з головних її козирів. Саме між двома паузами, що розміщуються поруч, виділяється відрізок мовлення, який є основною інтонаційною одиницею. Паузи передають настрій того, хто говорить, його емоції, сприяють розкриттю його характеру. Паузи – це натяки, півтони. Про значення пауз слід здогадуватися, уміти зрозуміти, вловити їхній зміст.

Паузи виконують низку функцій у мовленні. На основні з них звернемо більш детально увагу.

1. Когнітивне структурування висловлювання.

Пауза виконує роль механізму мовленнєвого планування, надаючи мовцеві час для рефлексії, внутрішнього формування думки та вибору оптимальної мовної реалізації. Вона полегшує когнітивну організацію висловлювання, сприяє фокусуванню уваги та підвищує точність вербалізації.

2. Актуалізація смислових вузлів.

Стратегічно розташовані паузи функціонують як засіб семантичного акцентування, виділяючи ключові елементи мовлення. Таким чином, вони сприяють структурній партитурі тексту й підсилюють сприйняття та запам'ятовування значущої інформації з боку реципієнта.

3. Мобілізація уваги слухача.

Пауза може слугувати інструментом риторичного впливу шляхом інтенціонального створення очікування або напруження. Вона сприяє

зосередженню уваги слухачів та підвищує їхню залученість до мовленнєвого акту.

4. Регуляція темпоральної динаміки мовлення.

Через варіативне використання пауз мовці здатні контролювати темп мовлення: короткі паузи підсилюють ритмічну динаміку та енергійність, натомість довші – забезпечують простір для переробки інформації та когнітивного осмислення.

5. Ініціювання інтеракції з аудиторією.

Пауза створює комунікативний простір для відповідної реакції слухача: вона відкриває можливість для уточнень, коментарів або запитань, активізує зворотний зв'язок і підтримує інтерактивність у мовленнєвому процесі.

6. Регуляція емоційного впливу.

Мовчазна пауза має високий експресивний потенціал. Вона дозволяє моделювати емоційний рельєф висловлювання, підкреслювати драматизм, надихати аудиторію або сприяти емоційному резонансу. Ефективне використання пауз забезпечує глибше емоційне занурення реципієнта у змістовий простір промови.

У різних культурах толерантність до пауз різна:

- японська, фінська, скандинавські мови – допускають тривалі паузи як ознаку вдумливості;
- американська англійська – тяжіє до заповнених пауз і уникнення мовчання.

Паузи – це не просто зупинки, а структурно значущі одиниці мовлення, що служать для організації думки, вираження емоцій, створення ефекту, риторичного посилення та маніпулятивного впливу. Вони виконують когнітивну, синтаксичну, прагматичну і соціальну функції.

Загалом сенс висловлювання може змінюватися залежно від того, яка інтонація, ритм, тембр голосу були використані для його передачі. Мовні відтінки впливають на зміст висловлення, сигналізують про емоції, стан людини, її впевненість або невпевненість і т.д..

Паравербальна комунікація спирається на темброві та тональні особливості мовлення і на те, як вони інтерпретуються в конкретній культурі. З огляду на це, можна умовно розділити *культури* на «гучні» та «тихі». Наприклад, у Європі американців нерідко критикують за надто гучну манеру говорити. Така особливість пояснюється тим, що товариські американці часто не зважають на те, слухає їх хтось чи ні. Для них набагато важливішим є продемонструвати свою відкритість і впевненість. Англійці ж дотримуються протилежного підходу: вони вважають за краще не втручатися в особистий простір інших. Тому їхня мовна поведінка орієнтована на точне спрямування промови до конкретного співрозмовника з урахуванням не лише шуму, а й дистанції.

Культурно-специфічні особливості паравербальної комунікації відображаються і у швидкості мови. Так, наприклад, фіни говорять відносно повільно і з довгими паузами. Ця мовна особливість створила їм імідж людей, які довго думають і неквапливо діють. До швидкомовних культур відносяться носії романської мови (французи, румуни, молдавани, цигани). За цим показником німці займають середнє положення, хоча швидкість мовлення вище в Берліні і нижче на півночі Німеччини.

Отже, потрібно вміти не тільки слухати, а й чути інтонаційний лад мови, оцінювати силу і тон голосу, швидкість мовлення, які практично дозволяють висловлювати наші почуття, думки, вольові устремління не тільки разом зі словом, але і без нього, а іноді і всупереч йому. Просодичні засоби можуть сигналізувати про пропозицію, сарказм, відразу, гумор і т.д.. Тобто при паравербальній комунікації інформація передається через голосові відтінки, яким в різних мовах надається певний сенс. Тому вимовлене слово

ніколи не є нейтральним. Те, як ми говоримо, іноді важливіше самого змісту повідомлення.

- **Оптичний тип невербальної комунікації**

Погляд людини та пов'язані з ним сигнали очима мають безпосереднє відношення до правдивості тієї інформації, яка промовляється вголос. Напрямок погляду вказує на спрямованість уваги і, разом із тим, є сигналом зворотного зв'язку, що вказує на ставлення до самого співрозмовника, його повідомлення та ситуації в цілому. Як і решта невербальних комунікативних засобів, погляд по-різному трактується в різних етномовних спільнотах.

Візуальне спілкування – нова область дослідження. Як і всі невербальні засоби, контакт очей має значення доповнення до вербальної комунікації. Візуальний контакт передає широкий діапазон відчуттів та емоцій особи. Візуальний контакт може спонукати до початку/закінчення розмови; упродовж розмови він може виражати увагу/неувагу до співрозмовника. Є. Фалькова порівнює погляд із дотиком, він психологічно зменшує дистанцію між особами.

Окулесика – наука про мову очей в інтерактивній очній, або візуальній поведінці людей в процесі комунікації. Візуальне спілкування – це контакт очей, який спочатку пов'язували з інтимним спілкуванням.

Основні комунікативні функції очей – це:

- *когнітивна* (прагнення передати очима деяку інформацію і прочитати інформацію в очах партнера по комунікації);
- *емотивна* (вираз почуттів очима і зчитування з очей почуттів, що їх висловлюють партнери по спілкуванню один до одного);
- *контрольовальна* (здійснення очного моніторингу з метою перевірки, як сприйняте і зрозуміле передане повідомлення або якийсь його фрагмент, вказівка адресату, що мовець закінчив передачу тому якоїсь частини інформації);
- *регулятивна* (очима висловлюється вимога вербальним або невербальним способом відреагувати на передане повідомлення або ж, навпаки, придушити передбачувану реакцію).

Кожна культура виробляє свій власний набір правил для регулювання поглядів і візуальної уваги, щоб підтримувати в своїх членах впевненість у тому, що вони прив'язані один до одного, і водночас приборкувати агресивні тенденції, що іноді виникають. Погляд живої істоти, і особливо погляд людини, – один з найсильніших подразників, що несе в собі велику інформацію. У процесі спілкування погляди людей виконують синхронізувальну функцію – ритміка поглядів утворює певне русло спілкування.

У європейській культурі, слухаючи співрозмовника, заведено дивитися мовцеві прямо в очі. Якщо сказане зрозуміло, то зазвичай той, хто слухає, киває. Якщо ж він обурюється, то обличчя дещо піднімається, очі розкриваються більше, ніж зазвичай.

У Латинській Америці дітей спеціально вчать опускати очі в розмові зі старшими. Африканці, азіати та індійці вважають велику кількість поглядів, спрямованих в обличчя або очі, знаком переваги і неповаги. Араби і південноамериканці визначають малу кількість відповідних поглядів як неухвагу і прояв неввічливості. Індіанців навахо вчать ніколи не дивитися на співрозмовника. Жителі Ефіопії дивляться під час бесіди вниз і це загально визнаний знак прояву поваги до співрозмовника. Кочівники в Північній Африці, чиї обличчя прикриті вуаллю чи іншою матерією, спілкуються один з одним тільки «очі в очі». Це дає можливість отримати максимальну інформацію при спілкуванні. У Стародавньому Китаї за типом очей і очних виразів класифікували і порівнювали людей, їх властивості та характери.

Знаковість мови очей залежить від таких ознак, як тривалість, інтенсивність, статичність / динамічність поглядів. В окулесіці прийнято виділяти наступні види поглядів: *односторонній погляд, погляд в обличчя, прямий погляд в очі, спільний погляд, контакт очей, (візуальний контакт), уникнення погляду, пропуск погляду*. Головними характеристиками стають напрям погляду, тип погляду (спосіб візуального впливу). Прямий погляд в

очі, який найчастіше трактується як погляд виклику, зазвичай гіпнотичний або агресивний, такий, що викликає в адресата збудження, ставить його в скрутне становище. Тому правилами етикету прийнято, щоб прямий погляд був коротким за тривалістю.

Загалом вирази очей можуть мати такі змісти:

- готовність до комунікації;
- придушення волі або впливу на іншого;
- контроль над партнером і його поведінкою;
- бажання до встановлення контакту й отримання інформації;
- висловлення почуттів.

У окулесіці розрізняють такі види поглядів і очної поведінки людей в діалозі:

1) «односторонній погляд» (one-sided look) – погляд однієї людини на іншу (але не на обличчя);

2) «погляд в обличчя» (face gaze) – погляд однієї людини на особу іншого;

3) «прямий погляд в очі» (direct eye gaze);

4) «спільний погляд» (mutual gaze) – погляд партнерів один одному в обличчя;

5) «контакт очей», або «візуальний контакт» (eye contact) – обидва партнери усвідомлено дивляться в очі одне одного;

6) «уникнення погляду» (gaze avoidance) – ситуація, коли один з учасників діалогу (або обидва) прагне уникнути погляду в очі з боку співрозмовника;

7) «пропуск погляду» (gaze omission) – коли людина має явний намір уникнути контакту очей, не дивитися на партнера.

Таким чином усвідомлюємо, що окулесика має величезне значення: допомагає контролювати хід розмови (наприклад, поглядом можна запросити співрозмовника до слова); очі часто передають емоції точніше, ніж слова;

інтенсивність погляду може вказувати на інтерес, симпатію або неприязнь; погляд використовується для впливу, домінування або навпаки – підкорення.

Окулесика – важливий елемент невербального спілкування, який допомагає глибше розуміти емоційний стан та наміри людини.

Говорячи про оптичний вид невербальної комунікації, варто зазначити, що важливим є і *зовнішній вигляд мовця*, який співкомунікант також сприймає візуально.

Зовнішній вигляд людини має вагоме значення для встановлення змістовних та емоційних контактів у спілкуванні. На його підставі складається перше враження про людину, яке часто визначає розвиток подальших стосунків. Зовнішній вигляд людини складається з тілесного вигляду, одягу, манери поводитися, звичок. Певною мірою зовнішній вигляд може свідомо змінюватись, але за сутністю залишається консервативним. Тілесний вигляд – це характерний вираз обличчя, що виникає під впливом думок, почуттів, стосунків, які в певних ситуаціях чи життєвих інтервалах є домінуювальними.

Істотним його доповненням можуть бути *зачіска, одяг*, інші атрибути, на підставі яких робляться оцінні судження про людину, її належність до певної групи, професії тощо. За тим, які манери властиві людині, можна одержати інформацію про її вихованість, самооцінку, ставлення до інших.

Так, манера одягатися, яка цілком обумовлена специфікою тієї чи іншої культури. Одяг людини може сказати дуже багато. Одяг, який обирає людина, та стиль, який вона підтримує, часто відображають ту соціальну роль, яку вона прагне виконувати, а також її внутрішню позицію. Вислів «за одягом зустрічають» вказує на те, що зовнішній вигляд багато в чому пов'язаний із внутрішнім світом людини. Стиль і колір несуть інформацію про характер та емоційний стан.

У кожній культурі є моделі одягу, здатні повідомити про соціальний статус людини (дорогий костюм або робоча роба), іноді по одягу ми дізнаємося про події у житті людини (весілля, похорон). Формений одяг вказує на професію його власника. Так, чоловік у поліцейській формі вже однією своєю присутністю може закликати до порядку. Одяг може виділити людину, сфокусувавши на ній увагу, а може допомогти загубитися в натовпі.

Говорячи про мову одягу, можна назвати також спеціально досліджуваний як танцювальний прийом рух спідниці в циганських або іспанських танцях, таких як фламенко, або знакові маніпуляції, що здійснюються ефіопами з тогою.

Важливими є і орнаменти/візерунки на одязі людини. Наприклад, традиційний одяг українців – вишиванка – має низку експліцитних та імпліцитних сенсів.

Для довідки: Вишивкою прикрашалися ті частини одягу, через які, за уявою наших предків, злі сили могли дістатися до тіла людини. Звідси й основне значення вишивки в давнину – охоронне. Охоронним візерунком вишивались воріт, манжети, поділ, розріз горловини. Сама тканина вважалася непроникною для злих духів, тому що в її виготовленні брали участь предмети, рясно забезпечені заклиналим орнаментом. Тому важливо було захистити ті місця, де закінчувалась зачарована тканина одягу і починалося тіло людини. Вишивка виконувалася в основному нитками червоного кольору, якому надавалося особливе значення. Відтінки його різноманітні: червоний, смородиновий, маковий, брусничний, вишневий, цегляний. Шви, якими виконані старовинні вишивки – рахункові. Тобто для кожного стібка рахуються нитки тканини. Бавовняні нитки найкраще підходять для постійного захисту від зурочень.

На сорочці дівчинки-дівчини вишивка в основному йшла по подолу, рукавах і намиста, а у заміжньої жінки – груди, воріт, вишивка по подолу була ширшою – у ній відбивалася ще й нова спорідненість, належність до роду чоловіка.

Важливими є й *аксесуари* – доповнювальні елементи іміджу особи. Аксесуари у зовнішньому вигляді людини мають значне комунікативне значення, навіть якщо їх функція здається суто декоративною чи утилітарною. У контексті спілкування аксесуари виконують невербальну функцію – вони передають інформацію про особистість, настрій, статус, наміри, а іноді й створюють або змінюють враження про людину ще до того, як вона щось скаже.

Краватка, метелик, запонки, годинник, хустка, декоративні чи ювелірні прикраси, сумка, гаманець, окуляри.... Перелік аксесуарів вражає.

Для довідки:

Краватка з квітковим орнаментом

Чоловіки, які надають перевагу краваткам із квітами, зазвичай вирізняються чарівністю. Це доброзичливі, інтелігентні особистості, готові завжди підтримати інших. Вони романтичні, мають гарне почуття гумору та виявляють галантність, що робить їх помітними в будь-якій компанії. Найчастіше вони працюють у творчих сферах, володіють багатого уявою та схильністю уникати буденних проблем. Їм пасує партнерка, яка є сильною, впевненою та успішною.

Краватка з візерунками

Якщо чоловік обирає краватки з геометричними фігурами або абстрактними елементами, це свідчить про його врівноваженість і скромність. Такі чоловіки рідко гніваються, завжди мислять раціонально перед тим, як діяти. Вони зібрані, самоконтроль для них – норма. Інколи жінкам може здаватися, що їхній партнер надто спокійний і передбачуваний. Імпровізація – не їхня сильна сторона.

Краватка в крапку чи горошок

Такий візерунок говорить про цілеспрямованість чоловіка. Обравши професійний шлях, він зазвичай дотримується його до кінця, проявляючи трудоголізм. Якщо ж справа не приносить задоволення, не боїться змін. Характер у нього легкий і життєрадісний, він відкритий до нового й товариський. Часто користується

популярністю в жінок, але якщо зустрічає справжнє кохання, залишається вірним.

Краватка зі смугастим візерунком

Прихильники смугастих краваток – здебільшого консервативні люди. Незалежно від того, чи це широкі, чи вузькі смуги, вертикальні чи горизонтальні, такі чоловіки завжди пунктуальні, уважні та ввічливі. Вони відзначаються високим професіоналізмом і прагнуть досягти успіху в кар'єрі, що є для них ключовим у житті. Завдяки вмінню вирішувати складні завдання вони часто досягають серйозних професійних висот. Смугаста краватка – справжній символ ділової людини.

Однотонна краватка

Чоловіки, які віддають перевагу однотонним краваткам, особливо чорного, сірого або бежевого кольору, зазвичай мають серйозний, стриманий характер. Вони можуть здаватися похмурими або надто формальними, часто відрізняються педантичністю та схильністю до бюрократизму. У повсякденному житті, у справах та стосунках вони дотримуються правил і порядку, що іноді сприймається як надмірна правильність. Через це деяким жінкам важко з ними почуватися розкуто, і такі стосунки можуть бути недовготривалими.

Однак, бувають ситуації, коли спілкування з таким чоловіком корисне – наприклад, після розчарування у стосунках. Його передбачуваність і стабільність можуть дати відчуття безпеки. Він не вчиняє необдуманих дій, а кожен крок обговорює та ретельно обмірковує. Головне, щоб це не здавалося надмірним і не стомлювало.

Хоча не можна говорити, що висновки французьких соціологів є універсальними для всіх чоловіків світу, вони точно вказують на важливу комунікативну роль одягу, зокрема краваток.

Що розповідає колір краватки про чоловіка:

Зелена краватка – сигналізує про надійність і пунктуальність.

Синя краватка – свідчить про творчу натуру.

Рожева краватка – говорить про емоційну глибину і чутливість.

Червона краватка – демонструє рішучість, силу волі та цілеспрямованість.

Швейцарський психолог Макс Люшер створив колірний тест, який дозволяє виявити особливості особистості за уподобаннями у виборі кольору. Учасник обирає кольорові картки в порядку привабливості та антипатії, і на основі цього аналізуються емоційні та поведінкові риси.

Червоний обирають активні, енергійні, сильні особистості, що живуть у моменті. Діти, які часто малюють червоним, зазвичай рухливі та легко збуджуються. В історії цей колір символізував владу й силу, а його уникали виснажені чи хворобливі люди.

Жовтий часто подобається мрійникам і фантазерам. Нелюбов до жовтого може свідчити про втрату надій або виснаження.

Зелений пов'язаний з упевненістю, наполегливістю, бажанням стабільності.

Синій обирають люди, що прагнуть до спокою і порядку, часто флегматики.

Коричневий переважає у тих, хто ще не досяг життєвої стабільності.

Колірні тести, як і спостереження за аксесуарами, дозволяють краще зрозуміти людину, її характер та емоційні особливості. В екстремальних ситуаціях вони навіть фіксують зміни внутрішнього стану.

Аксесуари – це мова без слів. Вони є частиною візуального повідомлення, яке людина надсилає світу. У міжособистісній та професійній комунікації аксесуари можуть впливати на перше враження, ефективність контакту, сприйняття авторитету або прихильності.

- **Ольфакторний тип невербальної комунікації**

Будь-яке почуття починається з нюху.

Жан-Жак Руссо

Ольфакторика – хоч і менш очевидна, проте дуже важлива складова невербальної комунікації. Це використання запахів як засобу передавання інформації, впливу на настрій, ставлення або навіть соціальну поведінку.

Запахи – важлива область сприйняття людиною дійсності. За допомогою запахів здавна привертали увагу людини: не тільки в повсякденному житті, але і в релігійному. Запах, як і смак, ми поглинаємо. Але на відміну від їжі, яку ми можемо й виплюнути, якщо вона нам не подобається, із запахом так зробити неможливо. Неприємний запах ми ототожнюємо з предметом, що його виділяє.

Запахи мають досить велике значення в міжособистісному спілкуванні, оскільки впливають на загальне враження про людину. Неприємний запах може відштовхувати сильніше, ніж слово. Тому саме запахи є досить важливим невербальним елементом спілкування.

Розрізняють три типи запахів, що працюють більшою чи меншою мірою в комунікації:

- 1) *особисті запахи* – це запахи, які природно виробляє людське тіло, зокрема: піт, шкіра, волосся, дихання, феромони (біохімічні речовини, які впливають на несвідоме сприйняття інших людей);,
- 2) *штучні запахи* – це запахи, створені штучно людьми з метою впливу або маскуванню особистих запахів: парфуми, дезодоранти, креми, мило, шампуні тощо; іноді – запахи одягу, косметики.
- 3) *запах середовища* – це запахи, які притаманні конкретному простору, середовищу: запах їжі, дерева, книжок, сигарет, лікарні, природи, вологи тощо.

Природний запах тіла (феромони, піт, індивідуальний «аромат») може сигналізувати про здоров'я, генетичну сумісність (на рівні підсвідомого сприйняття), сексуальну привабливість або відштовхування.

Під штучними запахами маємо на увазі парфумерію. Запах парфумів може підкреслювати статус («елітні» аромати); створювати настрій (свіжий → активність; солодкий → ніжність тощо); сигналізувати про намір (аромат – елемент «іміджу»).

Запах відтворює певний настрій. Ладан – це ароматична смола дерев роду босвелія в Південній Африці. Фіміам і чебрець пахнуть, вважається, приємно на будь-який смак. Є запахи, що підвищують пильність – запах м'яти, квіти із сімейства лілійних. Саме через це в раціон солдатів американської армії включена м'ятна жуйка. Геліотроп позбавляє від нудьги, лимонний аромат знімає втому і заспокоює, сандал сприяє концентрації. Але слід пам'ятати, що запах, що спочатку викликає потрясіння, потім стає буденною нормою, до нього звикають. Запах – це складова гармонії, у його сприйнятті важливий перший емоційний відгук.

Запахи середовища формують атмосферу, викликають настрій або емоційний фон. Вони впливають на враження від місця чи ситуації або навіть можуть викликати спогади (ефект Пруста).

Ефект Пруста – це явище, коли запах або смак раптово й дуже яскраво викликає спогади з минулого, часто емоційно насичені й давно забуті. Названий на честь французького письменника Марселя Пруста, який у своєму романі «У пошуках утраченого часу» описав сцену, де герой, скуштувавши печиво «мадлен» із чаєм, раптом переживає сильні дитячі спогади, які до цього були «втрачені».

Ефект Пруста – це дивовижне свідчення того, наскільки невербальні сенсорні сигнали, зокрема запахи, вплетені в наші емоції та особисту історію. Він показує, що мовчазна пам'ять тіла й мозку іноді сильніша за логіку чи слова.

Принагідно додамо, що великий інтерес викликають і дослідження американського психіатра А. Хірша. Він встановив, що певні запахи викликають конкретні дії і впливають на поведінку людей. Так, за допомогою впливу запахів він допомагав людям скинути зайву вагу, навчився підвищувати або знижувати кров'яний тиск, сповільнювати або прискорювати серцебиття, будити чи присипляти людину. Запахи здатні впливати на продуктивність праці. Деякі аромати знімають депресію, покращують настрій. Це стосується запахів лаванди, шавлії, ромашки, сандалового дерева. А ось аромати жасмину, троянди, апельсина, гвоздики збуджують не менше, ніж міцна кава. У Японії це використовують деякі фірми. У певні години за системою кондиціонування в службові приміщення закачуються суворо вивірені комбінації ароматичних речовин. Це дозволяє підвищувати продуктивність праці персоналу на 50 %.

Отже, ольфакторика має потужний психолінгвістичний аспект. Запах не описується точно словами, але викликає сильні асоціації та емоції. Наприклад, запах хвої → Новий рік; запах пудри → бабуся; запах бензину → дорога, мандрівка. Це, у свою чергу, робить ольфакторну комунікацію надзвичайно потужною, хоч і неусвідомленою.

Принагідно додамо, що запахи оцінюються по-різному в різних культурах:

- у Франції – запах парфумів важливий, як частина етикету.
- у Японії – культ чистоти та нейтральності запахів.
- у деяких арабських країнах – потужні аромати є нормою.

- ***Темпоральний тип невербальної комунікації***

Хронеміка – це використання часу в невербальному комунікаційному процесі. Для спілкування час є не менш важливим фактором, ніж слова, жести, пози і дистанції. Хронеміка також вивчає ритм, рух і розрахунок часу в культурі. Так, у великих містах ми повинні йти по вулицях швидше, ніж у маленьких селах. Ритми африканців, які є для них вимірниками часу, принципово відрізняються від європейських ритмів.

Хронеміка – важливий компонент міжкультурної комунікації. Те, як ми використовуємо час і реагуємо на його використання іншими, може зміцнювати або руйнувати взаєморозуміння, навіть якщо слова при цьому звучать дуже ввічливо.

Найбільш «швидкою» нацією в часі вважаються японці. У Японії марнування часу прирівнюється до злочину, до тяжкого гріха, за який карають колективним презирством, звільненням з роботи, або взагалі – відлученням від спільноти. Такий стан речей зумовлений давніми культурними традиціями, непохитними суспільними догмами та глибоким історичним минулим. У розумінні японців, час існує для того, щоб працювати. Їхня робота не має чітких часових рамок, відтак вони працюють стільки, скільки можливо, і ніколи не беруть відпустку через особисті причини. Тому мешканці країни, де сходить сонце, завжди зайняті, і практично відчують фізичний біль, коли нічого робити.

Українці не завжди суворо дотримуються часу, особливо в неформальному спілкуванні. У багатьох ситуаціях «запізнитись на 10–15 хвилин» не вважається серйозною проблемою. Водночас пунктуальність цінується в ділових колах, у сфері освіти, медицини, державних установ.

У великих містах (Київ, Львів, Харків) спостерігається вища точність у часі через ритм життя. У сільській місцевості – більша розслабленість, життя часто прив'язане до природного часу (схід, захід сонця, погода).

Хронеміка українців – контекстуальна, адаптивна й динамічна. Її особливості поєднують європейську дисциплінованість зі

східнослов'янською гнучкістю, відображаючи багат шарову українську ідентичність.

Дослідження хронеміки різних культур дозволяють виділити дві основні моделі використання часу: *монохронну і поліхронну*. При монохронній моделі час представляється у вигляді дороги або довгої стрічки, розділеної на сегменти. Це розділення часу на частини призводить до того, що людина в конкретній культурі воліє одночасно займатися тільки однією справою, а також поділяє час для справи і для емоційних контактів. У поліхронній моделі немає такого суворого розкладу, людина там може займатися кількома справами відразу. Час тут сприймається у вигляді пересічних спіральних траєкторій або у вигляді кола. Крайнім випадком є культури, у мовах яких взагалі немає слів, що стосуються часу (наприклад, у північноамериканських індіанців).

Різні культури використовують *формальні і неформальні види часу*. Неформальний відлік часу пов'язаний з невизначеним відліком: «через деякий час», «пізніше», «у другій половині дня» і т. д. Формальний відлік часу, навпаки, відрховує час дуже точно: «до другої години», «завтра о 15.30» і т. д.. Однією з найбільш частих перешкод у міжкультурній комунікації є ситуація, коли один співрозмовник оперує формальним часом, а його опонент, що належить до іншої культури, – неформальним. Перший приходить на зустріч до другої години дня, а інший – приблизно о другій половині дня, якщо приходить взагалі.

Неважливо, чи використовуються слова, невербальні сигнали часто є навіть важливішими, оскільки вони можуть передавати емоції, настрої і соціальні сигнали, які доповнюють або навіть змінюють зміст слів.

Практичні аспекти використання невербальних засобів. Шляхи уникнення типових помилок в невербальній комунікації

Професіоналізм та авторитет будь-якої особистості не лише визначаються її знаннями та досвідом, а й значною мірою формуються через її невербальну поведінку.

- **Упевнена постава та контрольовані рухи.** Упевнена постава, яка може бути як атакувальною, так і захисною, у поєднанні з помірно широкою жестикуляцією та відкритими жестами є ознаками впевненої поведінки. Пряма спина та підняті плечі демонструють впевненість та відкритість. Важливо контролювати жести та міміку, щоб мова тіла підтверджувала слова, а не суперечила їм. Слід обмежувати нервові рухи, які можуть викликати роздратування та відвертати увагу відвідувача.
- **Адекватна дистанція.** Дотримання відповідної дистанції під час спілкування є нормою в Україні; занадто близька дистанція може бути сприйнята як вторгнення в особистий простір. Для формальних зустрічей рекомендується дистанція 1.5–2 метри, для неофіційних – 1–1.5 метри.
- **Модуляція голосу для підкреслення важливості.** Зміст висловлення може змінюватися залежно від інтонації, ритму та сили голосу. Спокійний, доброзичливий і впевнений тон голосу допомагає встановити позитивний контакт і зменшити напругу. Важливо говорити достатньо голосно і чітко, оскільки це додає мові впевненості.

Поєднання рекомендацій щодо впевненої постви, контрольованих рухів, відповідної проксемики та модуляції голосу показує, як невербальні сигнали слугують прямими показниками компетентності та самоконтролю

мовця. В офіційних умовах ці елементи передають авторитет та надійність без необхідності явних вербальних заяв. Здатність зберігати спокій та ефективно використовувати ці сигнали, особливо під тиском, посилює сприйняття професіоналізму та лідерства, що є вирішальним для довіри громадськості та ефективного врядування.

Емпатія та активне слухання є основними компонентами ефективної комунікації, особливо в умовах партнерського діалогу/полілогу, де важливо розуміти та реагувати на потреби співрозмовника (-ів). Невербальні засоби є ключовими для демонстрації цих якостей.

- **Невербальні сигнали зацікавленості.** Емпатія, або співпереживання, є здатністю поставити себе на місце іншого та емоційно реагувати на переживання інших людей. Прояв емпатії у спілкуванні полягає у відчутті прихованого сенсу сказаного, стану партнера, що відображається усіма невербальними засобами: інтонацією, позою, жестами. Важливо проявляти повну зацікавленість до співрозмовника через вираз обличчя, кивок головою, вигуки тощо. Легкий нахил корпусу вперед демонструє готовність до спілкування та включеність у процес.
- **Підтримка зорового контакту.** Підтримання візуального контакту зі співрозмовником є важливим для того, щоб показати, що його уважно слухають і сприймають сказане.
- **Віддзеркалення позитивних невербальних сигналів співрозмовника.** Метод «дзеркального відображення», коли жести тіла та поза мовця імітують жести співрозмовника, підсвідомо сигналізує про залучення та інтерес.
- **Активне слухання.** Активне слухання передбачає не лише уважне сприйняття слів, але й своєчасне висловлення підтримки або уточнювальних запитань, що демонструє зацікавленість та повагу. Для підтримки розмови рекомендується використовувати немовні засоби:

усміхатися, схилитися до співрозмовника, кивати головою, підтримувати зоровий контакт.

Акцент на невербальних сигналах для емпатії та активного слухання свідчить про глибшу стратегічну користь, аніж просто ввічливість. Свідомо використовуючи ці невербальні сигнали (наприклад, кивки головою, нахил вперед, відповідний зоровий контакт, дзеркальне відображення), мовець може створити середовище, де співрозмовники відчують, що їх справді чують та розуміють. Цей емоційний зв'язок сприяє встановленню контакту, що, своєю чергою, спонукає громадянина надавати повну та точну інформацію. Це означає, що невербальна емпатія є критично важливою навичкою для підвищення як задоволеності громадян, так і ефективності адміністративних процесів.

Ефективність комунікації мовця значною мірою залежить від здатності уникати поширених невербальних помилок, які можуть підірвати довіру та створити бар'єри.

- **Нещирість (суперечність між вербальним та невербальним компонентами).**

Нещирість у невербальних проявах, як правило, сприймається як зневага. Не варто вдавати, що слухаєте, оскільки відсутність зацікавленості або нудьга неминуче виявляться у виразі обличчя або жестах. Мова тіла повинна підтверджувати слова, а не суперечити їм. Наприклад, якщо людина говорить «так», але хитає головою «ні», це створює суперечність і може вказувати слухачеві, що вона, можливо, не говорить правди.

Постійні застереження щодо нещирості та суперечності між вербальними та невербальними повідомленнями вказують на важливе психологічне явище: когнітивний дисонанс. Коли слова мовця говорять одне, а його мова тіла або тон голосу – інше, це викликає ментальний дискомфорт

у реципієнта. Оскільки невербальні сигнали часто сприймаються як більш автентичні та мимовільні, аудиторія, ймовірно, більше довірятиме невербальному сигналу, що призводить до сприйняття нечесності або маніпуляції. Це безпосередньо руйнує довіру, що є згубним для будь-якого учасника комунікувального акту. Це означає, що самосвідомість та свідомі зусилля для узгодження внутрішніх станів із зовнішніми проявами є першочерговими.

- **Жестикуляція (більше чи менше?)**

Надмірна жестикуляція може свідчити про занепокоєння або поспішність. Невиправдана, гіпертрофована міміка та жестикуляція, позбавлена змістовного наповнення, може ускладнити сприйняття інформації та дезорієнтувати реципієнта. Зазвичай, чим менше рухів руками, тим впевненіше виглядає людина.

Протилежні поради щодо жестів – уникати як надмірного, так і недостатнього використання (з одного боку, надмірна жестикуляція, з іншого – втрата інформації при нерухомому обличчі) – свідчать про існування оптимального діапазону невербальної експресії. Занадто багато жестів може відволікати, сигналізувати про нервозність або навіть дезорієнтувати. Занадто мало може призвести до сприйняття відсутності залученості або втрати важливого емоційного контексту. Це означає, що вправним мовцям необхідно розвивати тонке розуміння відповідної невербальної інтенсивності, знаходячи баланс, який посилює їхнє повідомлення, не перевантажуючи та не відштовхуючи аудиторію. Ця «оптимальна зона» є ключовою для ефективної та професійної комунікації.

- **Уникнення контакту очима або надмірний зоровий контакт.**

Уникнення зорового контакту є чіткою ознакою невпевненості та ненадійності. Якщо співрозмовник дивиться убік, це може свідчити про неповагу. Водночас хоча джерела прямо не згадують «надмірний погляд», вони підкреслюють важливість «постійного, але ненав'язливого» зорового

контакту. Це неявно вказує на те, що надмірний або агресивний погляд також є помилкою, оскільки він може бути сприйнятий як тиск або ворожість.

Інформація про зоровий контакт послідовно підкреслює його важливість, а також тонкі нюанси («ненав'язливий»). Це вказує на те, що зоровий контакт є не бінарним (присутній/відсутній), а динамічним та чутливим невербальним сигналом. Його відсутність сигналізує про незацікавленість або нечесність, безпосередньо підриваючи довіру. Однак надмірний або інтенсивний погляд може бути сприйнятий як агресивний, нав'язливий або неповажний, особливо в офіційних або міжкультурних контекстах. Для оратора це означає, що оволодіння зоровим контактом передбачає делікатний баланс: підтримання достатнього контакту для передачі залученості та щирості, а також адаптацію його тривалості та інтенсивності, щоб уникнути дискомфорту або неправильного тлумачення, тим самим орієнтуючись у складній соціальній динаміці публічної взаємодії.

- **Закриті пози.**

Закриті пози, такі як схрещені на грудях руки, свідчать про тенденцію до дистанціювання, ізоляції або вичікування. Такі пози можуть сигналізувати про недовіру або небажання спілкуватися. Згорблена постава створює враження людини, яка легко піддається стресу, і може змусити її почуватися невпевненою.

Послідовне негативне трактування «закритих поз» (схрещені руки, сутулість) показує, що постава тіла є потужним невербальним сигналом, який або створює бар'єр, або запрошує до комунікації. Ці пози інтерпретуються як захисна реакція, незацікавленість або відсутність впевненості, що безпосередньо перешкоджає ефективній взаємодії у діалозі/полілозі. Навпаки, «відкриті пози» сприймаються як привітні та щирі. Це означає, що мовці повинні бути надзвичайно обізнані про свою фізичну поставу, оскільки вона може ненавмисно перешкоджати комунікації або передавати непривітне ставлення, навіть якщо їхнє вербальне повідомлення є ввічливим та корисним.

- **Метушня в жестах.**

Нервові рухи можуть викликати роздратування та відвертають увагу відвідувача. Такі невербальні звички, як гра з волоссям, постукування ногами або тріскання кісточками пальців, відвертають увагу під час спілкування і можуть залишити негативне враження. Ці рухи часто свідчать про занепокоєння або невпевненість.

Визначення, здавалося б, незначних «нервових рухів» або «метушні» як значних невербальних помилок вказує на глибше розуміння того, як тонкі сигнали впливають на сприйняття. Хоча часто несвідомі, ці «мікросигнали» передають приховану тривогу, відсутність контролю або навіть несерйозність. Для оратора така поведінка підриває сприйняття спокою, впевненості та професіоналізму, особливо в ситуаціях, що вимагають спокійної та авторитетної присутності. Це означає, що самосвідомість та свідомі зусилля для мінімізації цих звичок є вирішальними для підтримки бездоганного та надійного образу, оскільки вони можуть ненавмисно сигналізувати про відсутність внутрішньої стабільності або компетентності. Загалом ефективне використання невербальних засобів є невід'ємною частиною комунікативної компетентності будь-кого з нас. Це дозволяє посилювати вербальні повідомлення, будувати довіру зі співкомунікантами, а також значно покращувати загальну ефективність взаємодії. Крім того, узгодженість вербальних і невербальних сигналів має вирішальне значення для демонстрації щирості, формування авторитету та запобігання непорозумінням. Будь-яка розбіжність між сказаним та продемонстрованим може призвести до втрати довіри та підірвати авторитет в очах слухачів/глядачів.

Підсумуймо: невербалістика – це не єдина навичка, а сукупність багатьох взаємопов'язаних елементів. Для вправного оратора це означає, що

ефективна невербальна комунікація вимагає цілісного усвідомлення та свідомого управління всіма цими каналами одночасно. Нехтування навіть одним аспектом, наприклад, підтриманням доброго зорового контакту при закритій позі, може надсилати суперечливі сигнали та підривати загальне повідомлення. Ця складність вимагає комплексного навчання, яке охоплює кожен компонент.

Висновки та рекомендації

Загалом можна зробити висновок, що аналіз усіх систем невербальної комунікації показує, що вони, безсумнівно, грають велику допоміжну роль (а іноді самостійну) у комунікативному процесі. Можна навіть стверджувати, що невербальна комунікація є панівним чинником у передачі інформації, формуванні довіри та ефективності взаємодії. Вона становить від 60 % до 93 % сенсу повідомлення, часто переважаючи вербальні засоби.

Усі елементи невербальної комунікації допомагають розкрити повністю змістовий бік інформації, що можливе лише за умови цілковитого розуміння учасниками комунікативного процесу значення знаків, які використовуються. Володіючи здатністю не тільки підсилювати або послабляти вербальний вплив, усі системи невербальної комунікації допомагають виявити такий істотний параметр комунікативного процесу, як намір його учасників. Разом з вербальною системою комунікації ці системи забезпечують обмін інформацією, необхідний людям для організації спільної діяльності.

Невербальне спілкування має великий вплив на ефективність комунікації. Врахування та правильне використання цих елементів дозволяє досягти кращого розуміння, зміцнити взаєморозуміння та забезпечити успішну взаємодію між комунікантами.

Список використаних джерел та літератури:

1. Андрос М. Рукостискання та характер. *День*. URL: <https://day.kyiv.ua/article/taym-aut/rukostyskannya-ta-kharakter>
2. Башманівська Л. А., Башманівський В. І. Дикція й емісія голосу. Виразність професійного мовлення журналіста: навчально-методичний посібник для самостійної роботи студентів і дистанційного навчання. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2022.
3. Бондар Г. Л. Комунікативна політика в діяльності державного службовця : навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2015. 300 с.
4. Венцковська Ю. Що потрібно знати про культурні відмінності, аби ефективно працювати у міжнародній команді. *Speka. Media pro підприємництво та технології*. URL: <https://speka.ua/business/shho-potribno-znati-pro-kulturni-vidminnosti-abi-efektivno-pracyuvati-v-miznarodnii-komandi-9dne31>
5. Види невербальної комунікації. *LibreTexts*. URL: https://ukrayinska.libretexts.org/Соціальні_науки/Комунікаційні_дослідження/Вступ_до_спілкування/Спілкування_в_реальному_світі_-_вступ_до_комунікаційних_досліджень/04%3A_Невербальне_спілкування/4.02%3A_Види_невербальної_комунікації
6. Вправи для гарної постави. *Apollo*. URL: <https://apollo.online/blog-post/vpravy-dlya-garnoyi-postavy>
7. Діловий етикет: принципи спілкування з партнерами. *Школа бізнесу. Нова пошта*. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/dilovij-etiket-printsipi-spilkuvannya-z-partnerami>
8. Дзяна Г. О. Комунікації в публічному управлінні: навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2024. 224 с.

9. Діловий етикет: види та особливості етики ділового спілкування. *Go Deal Brokers*. URL: <https://business-broker.com.ua/blog/dilovyj-etyket-vydy-ta-osoblyvosti-etyky-dilovoho-spilkuvannia/>
10. Етико-психологічні аспекти державної служби та служби в органах місцевого самоврядування. Черніг. центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів держ. влади, місцевого самоврядування, держ. п-в, установ і орг.; Уклад.: Чабак Л.А. Чернігів: Сіверський центр післядипломної освіти, 2016. 29 с.
11. Жуковська А. Тактильна поведінка мовця в англomовному художньому дискурсі: номінативний та комунікативно-прагматичний аспекти : дис. ... кандидата філол. наук : 10.02.04. Київ, 2018. 230 с.. URL: <http://rep.knlu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/787878787/259/Zhukovska.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
12. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. К. : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с.
13. Кондрук А. Вербальні та невербальні засоби актуалізації лицемірства в англomовному художньому дискурсі. Дис. на здобуття наукового ступеня канд.наук зі спеціальності 10.02.04 – германські мови. Волинський національний університет імені Лесі Українки; Запорізький національний університет, Луцьк – Запоріжжя, 2021.
14. Кушнір С. П. Змістовні компоненти професійної компетентності державних службовців. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Юриспруденція. 2021. № 49. С. 172–175. URL: <https://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc49/38.pdf>
15. Лесишин І. Чому потрібно тиснути руку жінкам під час зустрічі? *Village*. URL: <https://www.village.com.ua/village/business/business-ethics/287975-chi-potribno-tisnuti-ruku-zhinkam-pid-chas-zustrichi>
16. Логвінова І. Особливості формування невербальних засобів комунікативної діяльності у дітей дошкільного віку з розладами спектра аутизму. Дис. на здобуття наукового ступеня канд. психол.

- наук зі спеціальності 19.00.08 – спеціальна психологія. Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова, Міністерство освіти і науки України, Київ, 2013.
17. Майсурадзе А. Мова обіймів: Вивчаємо їхні види, значення та переваги. *Soulmatcher*. URL: <https://soulmatcher.app/uk/blog/language-of-hugs>
18. Малімон В. І. Комунікативна компетентність державного службовця. Серія: Довідково-інформаційні матеріали. Вип. 41/11. Івано-Франківськ, 2011. 45 с.
19. Мова тіла та невербальна комунікація. Спілкування без слів. *Бовжевільні*. URL: <https://bovzhe.club/article/mova-tila>
20. Мова тіла: 8 типів обіймів, що розкажуть про почуття людини. *Еспресо*. URL: <https://espresso.tv/mova-tila-8-tipiv-obiymiv-shcho-rozkazhut-pro-pochuttya-lyudini>
21. Невербальні засоби комунікації як запорука успіху оратора (тези магістрантів слов'янського відділення Інституту філології). За ред. В. В. Герман та Н. Соларьової. Суми : Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2014. 48 с.
22. Передон Н. Вербальні та невербальні засоби реалізації стратегій і практик учасників комунікативної ситуації «примирення» (на матеріалі англійської мови). Дис. на здобуття наукового ступеня канд.наук зі спеціальності 10.02.04 – германські мови. Херсонський державний університет Міністерства освіти і науки України, Херсон, 2018.
23. Побачити світ на дотик! Система Брайля – тактильний шрифт для незрячих. *Центр сучасної офтальмології*. URL: <https://oftalmolog.if.ua/2023/01/12/pobachyty-svit-na-dotyk>
24. Покращення мови тіла для ефективного спілкування – поради та вправи. *Psychologist. Психологічна допомога*. URL: <https://psychologist.com.ua/yak-pokrashiti-svoyu-movu-tila-dlya-efektivnogo-spilkuvannya-poradi-ta-vpravi>

25. Риторика та ораторське мистецтво у діяльності вихователя. *Всеосвіта*.
URL: <https://vseosvita.ua/blogs/rytoryka-ta-oratorske-mystetstvo-u-diialnosti-vykhovatelja-30540.html>
26. Роль емпатії в повсякденному житті та її важливість під час війни. *КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги № 3» Криворізької міської ради*. URL: <https://krcpmsd3.lic.org.ua/korysna-informatsiia/rol-empatii-u-povsiakdennomu-zhytti-ta-ii-vazhlyvist-pid-chas-vijny/>
27. Сербенська О. Голос як важливий компонент мовленого слова. *Теле- та радіожурналістика*. Вип. 18, 2019. С. 305–320.
URL: <http://publications.lnu.edu.ua/collections/index.php/teleradio/article/viewFile/2276/2409>
28. Сиротюк Т. А., Черкун А. П. Критерії якості співу і співацької майстерності. *Педагогічні науки: реалії та перспективи. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова*. Вип. 40, 2013. С. 221–230.
29. Спілкування у стандартних етикетних ситуаціях.
URL: <https://vseosvita.ua/library/embed/0014il-6873.doc.html>
30. Ставицька О. Психологічні особливості використання невербальних засобів спілкування у діяльності вчителя: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. наук зі спеціальності 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. Рівненський державний гуманітарний університет, Міністерство освіти і науки України, Рівне, 2009.
31. Стокен-Вокер Кріс. Чи зникнуть обійми і рукоштовнання назавжди. *BBC News. Україна*. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/vert-fut-52674327>
32. Тембральне звучання голосу та його фізичні особливості. *Миколаївський обласний центр народної творчості*.
URL: <https://ocnt.com.ua/tembralne-zvuchannya-golosu-ta-jogo-fizychni-osoblyvosti/>
33. Теорія потискання рук. *Енциклопедія студента*. URL: <https://orklaksonstud.blogspot.com/2013/09/blog-post.html>

34. Тон голосу або як говорити зрозумілою мовою зі своєю аудиторією. *EU4Civil Society. Європейський простір.*
URL: <https://euprostit.org.ua/practices/134298>
35. Цимбалиста О. Лінгвальні засоби відображення мімічних жестів персонажів в англійських та українських художніх текстах кінця XVIII – XIX століття: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. філол. наук зі спеціальності 10.02.17 – порівняльно-історичне і типологічне мовознавство. Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова, Міністерство освіти і науки України, Київ, 2014.
36. Чернишин Л. М. Діловий і службовий етикет в державній службі і службі в органах місцевого самоврядування. URL: <https://center.kr-admin.gov.ua/News/Chernishin.pdf>
37. Як звільнитися від напруги в тілі. *Без бар'єрів.*
URL: <https://bf.in.ua/ethic/iak-zvilnytysia-vid-napruhy-v-tili/>
38. Argyle M. The Psychology of Interpersonal Behaviour. Middlesex : Penguin Books, 1978. 322 p.
39. Argyle M. Bodily Communication. 2nd ed. New York : Routledge, 2007. 363 p.
40. Degges-White S. Not Everyone Wants a Hug. *Psychology Today.*
URL: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/lifetime-connections/201808/not-everyone-wants-a-hug>
41. The Power of the Hug: Why Human Touch Is Medicine. *Gitelcare.*
URL: <https://www.gitelcare.com/power-of-the-hug>
42. Wagner&Dellwo Introducing YARD (Yet Another Rhythm Determination) And Re-Introducing Isochrony to Rhythm Research. *Speech Prosody.* Nara, Japan. March 23–26, 2004. URL: https://www.isca-archive.org/speechprosody_2004/wagner04_speechprosody.pdf

Тетяна Бондаренко, Василь Фазан
*Невербальні засоби спілкування:
лінгвопсихологічний аспект*

Підписано до друку 29.10.2025 р. Формат 60×84/16.
Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум.-друк. арк. 5,5.
Наклад 100 прим. Зам. № 2167

Віддруковано в ПНПУ імені В. Г. Короленка,
вул. Остроградського 2, м. Полтава, 36 003
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
серія ДК № 3817 від 01.07.2010 р.