

## ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ КОММУНИКАЦИИ

*Жукова А.С.,*

*ст. 1 курса ВГУ имени П. М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь  
Научный руководитель – Горегляд Е.Н., канд. филол. наук, доцент*

Процесс коммуникации представляет собой гораздо больше, чем просто слова: «...общение по своей сути является многоаспектным; коммуниканты не ограничиваются использованием только вербальных средств, но и привлекают невербальные (фонационные, кинетические, проксемические и т.д.)» [1]. Их соотношение различно для представителей разных типов темперамента.

Актуальность исследования заключается в выявлении связи невербального поведения и темперамента индивида. Цель работы – на основании опроса и обработки статистических данных установить активность использования невербальных средств представителями разных темпераментов, выявить степень распознавания ими значимости невербальных средств в процессе общения.

**Материал и методы.** Материалом для исследования являются данные, полученные в ходе опроса респондентов. В работе использованы методы наблюдения, опроса и статистической обработки полученных результатов.

**Результаты и их обсуждение.** При языковом и речевом общении процесс обмена информацией и эмоционального взаимодействия осознаётся обеими сторонами, в то время как при невербальной коммуникации этот процесс осуществляется в большей части на бессознательном уровне.

Главная задача невербальных средств – дополнить, а в некоторых случаях заместить речь, отразить эмоциональное состояние. Ведь в общении сообщается гораздо больше, чем произносится. Культура невербальной речи заключается также в том, чтобы знать, в какой степени тот или иной сигнал поддается корректировке и осмысленному использованию.

Все элементы невербальной коммуникации тесно связаны друг с другом, они могут взаимно дополнять друг друга и вступать в противоречие друг с другом. По невербальному каналу собеседники транслируют друг другу едва уловимую информацию, не высказываемую вслух. Умение правильно интерпретировать невербальный язык помогает коммуникатору распознать подлинное отношение к нему со стороны партнера по общению.

В основе невербальной коммуникации лежат два источника – биологический и социальный, врожденный и приобретенный в ходе социального опыта человека. Влияет ли на частоту использования невербальных средств темперамент человека? Для того чтобы узнать это, нами был создан и проведен опрос «Применение невербальных средств общения». Учитывая, что ответы опрашиваемых базировались на самоидентификации, это делает результаты субъективными. Но все же сделать определенные выводы о связи темперамента и использования невербальных средств в процессе коммуникации можно.

Опрос состоит из 13 вопросов. Первые три являются критериями, на основе которых впоследствии делаются выводы. В них указывается пол, возраст и темперамент индивида. Качества личности просматриваются в следующих вопросах:

Вопрос 4: Активно ли Вы используете жесты в общении?

Вопрос 10: Манипулировали ли Вы другими людьми?

Вопрос 11: Использовали ли Вы различные невербальные средства для нужного воздействия на человека?

Вопрос 12: Отметьте средства, которые вы использовали (при ответе «да» на вопрос №11).

Анализ данных вопросов показывает связь между темпераментом человека и использованием им невербальных средств. Вопросы с 5 по 9 показывают осведомленность опрошенных в невербальной коммуникации и возможную связь с манипуляциями, а также уровень развития эмоционального интеллекта участников эксперимента:

Вопрос 5. Как Вы думаете, жесты обладают значением?

Вопрос 6. Может ли мимика выявить отношение собеседников друг к другу?

Вопрос 7. Замечали ли Вы манипуляции в свою сторону?

Вопрос 8. Замечали ли Вы особенности жестикуляции и мимики в поведении манипулятора?

Вопрос 9. Какие это особенности (при ответе «да» на вопрос №8)?

Вопрос №13 завершает опрос и звучит следующим образом: «Как Вы считаете, можно ли при знании значений невербальных средств избежать манипуляций в свою сторону?»

Среди людей, принявших участие в опросе, 9 представителей мужского пола и 23 – женского. По возрастным категориям участников эксперимента можно разделить на 3 группы:

1. От 15 до 20 лет (включительно).
2. От 22 до 35 лет (включительно).
3. От 36 до 50 лет (включительно).

Их количество наглядно представлено в таблице:

Возраст	Количество человек	Процентное соотношение
15–20	23	72%
22– 5	5	16%
36–50	4	12%

Вопрос на самоидентификацию по темпераменту показал следующие результаты:

Темперамент	Количество человек	Процентное соотношение
Сангвиник	10	31%
Флегматик	5	16%
Меланхолик	8	25%
Холерик	9	28%

Большинство опрошенных активно используют жесты в общении. Это люди разного пола, возраста и темперамента. Наибольшее количество респонден-

тов, использующих жесты, принадлежит к холерическому типу. Менее всего используют данное невербальное средство флегматики. Почему так?

Холерики имеют быструю реакцию, им свойственны высокая активность, вспыльчивость и нескончаемая энергия. Их невербальное реагирование включается раньше словесного. Показатель использования манипулятивных невербальных приемов среди холериков является самым низким. Флегматики отличаются от других темпераментов терпеливостью, выдержкой и сдержанностью. Они обладают низким уровнем чувствительности и эмоциональности, однообразны в мимике. Такая сдержанность может указывать на осмысленное, продуманное использование невербальных средств. Доказательством этому служат ответы на вопрос №10 «Манипулировали ли Вы другими людьми?» Среди флегматиков ответ «да» составляет 100%.

Сангвиники являются чуть менее энергичными в жестах и манипуляциях по сравнению с холериками и флегматиками. Сангвиники – люди активные, проявляющие интерес к общению, имеют подвижную, выразительную мимику. Они не настолько вспыльчивы, как холерики, но их способность размышлять и взвешенно осуществлять какие-либо действия близка к флегматикам.

Меланхолики имеют средний между всеми темпераментами результат. Этим людям свойственна повышенная ранимость и чувствительность. Часто их реакция не соответствует силе раздражителя. Также меланхоликам присущи рассредоточенное внимание и тормозная реакция. Согласно опросу, они активно используют в общении невербальные средства как неосознанно, так и для необходимого влияния. Процент манипуляторов среди них – более половины.

Общая сравнительная характеристика темпераментов представлена в таблице. Её главные критерии – ответы на 4, 10 и 11 вопросы. Процент берется от общего количества каждого из темпераментов.

Темперамент	Активность в использовании жестов	Процент манипуляторов	Использование невербальных средств для нужного воздействия
Сангвиники	80%	80%	80%
Флегматики	40%	100%	80%
Меланхолики	87,50%	62,50%	75%
Холерики	90%	55,50%	55,50%

Наиболее активно используются невербальные средства, которые можно рассмотреть на портретном уровне либо подметить в речи. Это интонация, мимика, визуальный контакт и пауза. Единственным исключением является «покашливание», которое характеризуется низкой частотой употребления. Невербальные средства, реализуемые на такесическом и проксемическом уровнях (касания, жесты, поза, угол поворота к собеседнику), опрошенные используют намного реже.

Данные об осведомленности опрошенных о значении невербальных средств, умении распознать их в процессе общения и оценить значимость представлены в таблице:

Вопросы Ответы	Как Вы думаете, жесты обладают значением?	Может ли мимика выявить отношение собеседников друг к другу?	Замечали ли Вы манипуляции в свою сторону?	Замечали ли Вы особенности жестикюляции и мимики в поведении манипулятора?
«да»	90,60%	93,80%	93,80%	40,60%
«нет»	9,40%	6,30%	6,30%	59,40%

Статистический анализ показывает, что большинство респондентов имеют представление о том, какое значение свойственно невербальным средствам, но степень распознавания их значимости в процессе коммуникации невелика.

**Заключение.** Невербальная коммуникация имеет свои факторы: национальную принадлежность, профессии человека, уровень культуры, актерские способности. Согласно проведенному исследованию, в этот список можно добавить темперамент. Он характеризует индивида со стороны устойчивости, интенсивности и направленности психических процессов, психических состояний и поведения. Темперамент проявляется в деятельности, поведении и поступках человека и имеет внешнее выражение. Свойства личности, которые обусловлены темпераментом, являются наиболее устойчивыми и долговременными. Умение распознавать, понимать и использовать несловесные способы коммуникации предоставляет индивиду весомое преимущество для реализации себя социуме.

#### Литература

1. Горегляд, Е.Н. Обучение невербальному общению на занятиях по межкультурной коммуникации в мультикультурной аудитории / Е.Н. Горегляд // Славянские языки: системно-описательный и социокультурный аспекты исследования : сб. науч. тр. / Брест. гос. ун-т им. А. С. Пушкина ; редкол.: Л. А. Годуйко [и др.] ; под общ. ред. О. Б. Переход. – Брест : БрГУ, 2020. – Ч. 2. – С. 84 – 87.

## КОНЦЕПТ «ДОМ» В РУССКОЙ И АНГЛИЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРАХ

*Застрелова А.В.,*

*ст. 4 курса ВГУ имени П.М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь*

*Научный руководитель – Дружина Н.Л., канд. филол. наук, доцент*

Анализ концептов играет важную роль в различных областях научного познания, поскольку это помогает лучше понять и оценить смысловое содержание понятий, их взаимосвязь в контексте исследуемой области, а также способствует развитию аналитического мышления и критическому анализу информации. Концепт «дом» занимает ключевое положение в русской и английской лингвокультурах, так как является одним из фундаментальных концептов в мироздании носителей русского и английского языков и участвует в формировании национальной системы ценностей представителей данных языковых коллективов. Этим и обуславливается *актуальность* нашей научной работы.