



НЕЙРОПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЯЗЫКА И НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

Аннотация:

В данной статье описаны научные наблюдения по теоретическим вопросам, связанным с психонейролингвистическими и лингвокультурологическими свойствами невербальных средств общения в узбекском языке, а также отношение к научным исследованиям в этих областях.

Ключевые слова и фразы:

вербальное общение, кинесика, мимика, поза тела, визуальный контакт (взгляд), частота контактов, интонация, голос, пауза, выдох, плач, кашель, тембр, смех, талесика, рукопожатие, аплодисменты, поцелуи, проксемики, форма глаз, положение лица.

Information about the authors

Бобокалонов Рамазон Ражабович

Доктор филологический наук, профессор кафедры французского филологии БухГУ, Узбекистан

Атаева Гулафзо Азимовна

Магистрант БухГУ

Введение

Коммуникация – это социально-психологический процесс взаимного обмена информацией между людьми, осуществляемый двумя способами – вербальным и невербальным (лат. Verbalis – вербальный, nonverbalis – невербальный) способами речи воздействия. В процессе общения эти факторы тесно связаны друг с другом. Это означает, что информация передается людям устно (вербально) или не устно (невербальное). И оба эти средства общения одинаково важны. [1; 6,238; 8,246; 10,189]. Эти оба случая не были глубоко изучены в области узбекской лингвокультурологии и психонейролингвистики.

Основная часть

Невербальное общение – уникальное средство передачи данных. Невербальные средства могут сопровождать речевой процесс, дополнять речь и в некоторых случаях делать информацию “бессловесной” для слушателя. Психонейролингвистика фокусируется на трёх основных аспектах: 1) умственная подготовка, 2) функция мозга, 3) языковые навыки. [3,247; 8,246].

Чувства и отношения людей оживляются посредством вербального общения. Информация передается логично, точно и четко, а иногда расплывчиво. Обмен идеями осуществляется устно и невербально параллельно и раздельно. Посредством общения говорящий не только передает информацию, но также анализирует и синтезирует сообщение, обменивается идеями о трудностях в решении проблемы, жалуется, выдвигает требования, выдвигает требования, задает вопросы, ищет ответы и т.д.

По мнению большинства лингвистов, факторы вербального и невербального общения заключаются в том, что люди видят друг друга, прощаются, встречаются, аплодируют, поздравляют, скорбят, извиняются, предлагают, подтверждают, отрицают, удивляют,



благодарят, удовлетворяют, хорошо наблюдается в таких коммуникативных процессах, как внимание. [2,176; 4, 122; 10, 189].

Невербальные речевые сигналы, как и вербальная речь, передают информацию слушателю в трех ситуациях: 1) при передаче информации собеседнику, 2) влияние на собеседника, 3) при оживлении разговора. [6, 238].

Невербальное поведение человека неразрывно связано с его психическим состоянием. Ученые наблюдают индивидуальные и социально-психологические особенности человека – внутренний мир человека. Невербальное поведение сопровождает речь и формирует умственное содержание деятельности. Язык тела, характерный для невербальной речи, не всегда гибок с вербальной речью.

Ученые выяснили, что невербальное общение предполагает более семисот тысяч жестов руками, лицом и телом. Невербальное поведение считается самым богатым «алфавитом» языка и тела и рефлексивным поведением [2, 176; 3, 247; 6, 238; 8, 246.] .

Э.А.Петрова отмечает, что в первые 12 секунд общения собеседников 92% информации визуализируется невербальное. В первые 20 минут разговора при помощи невербальных жестов ключевая информация передается собеседникам. Количество невербальных сигналов, участвующих в процессе общения, очень велико. В некоторых случаях бывают случаи несовместимости речи, и в таких обстоятельствах, если значение невербального сигнала противоречит значению вербального сигнала, люди верят невербальной информации. И наоборот, если человек бьет себя, а затем призывает его к компромиссу, то этот жест может противоречить содержанию словесной информации, и публика может не доверять ему из-за агрессивного жеста [9, 129] .

Невербальные инструкции так же многозначны, как и слова. Например, невербальный сигнал «кивок» может означать согласие, внимание, признание, приветствие, благодарность, разрешение, мотивацию и т.д. в зависимости от использованного контекста [10, 189] .

К средствам невербального общения относятся:

1. Кинесика – это жест, выразительного движения, направление этого движения.
2. Мимика – это продолжительность паузы, бросок ноги, поза тела, визуальный контакт (взгляд), частота контактов.
3. Проксолика и экстралингвистика – интонация, голос, пауза, выдох, плач, кашель, тембр, смех;
4. Такесика – рукопожатие, аплодисменты, поцелуи;
5. Проксемика – держать дистанцию, прицеливаться.

Кинесика – это важнейшее средство невербального общения. Кинесика происходит от английского слова, которое выполняет выразительную и регулирующую функцию в общении. Это проявляется в мимике в положении, во взгляде, походке другого человека. Мимика – это набор сигналов понятных участникам в общении, таких как различные движения рук и головы, жесты. Количество жестов важно для людей, чтобы легко понять самих себя. Основная характеристика мимики – ее целостность и динамика. Это означает, что при мимическом выражении шести основных эмоциональных состояний (гнев, радость, страх, страдание, удивление и отвращение) все движения лицевых мышц скоординированы. Об этом мы узнали из исследования В.А.Лабунской. [8, 246]. Все люди, независимо от национальности и культуры, выполняют эти имитационные конфигурации с достаточной точностью и последовательностью как выражение соответствующих эмоций. Единица мимики называется миной. Каждая мина



представляет собой конфигурацию лица. Информация в основном передается через разное положение бровей и губ. Постоянные эмоции могут включать больше чувств радости, удивления, отвращения, гнева и печали и меньше чувства страха. По словам В. А. Лабунской: “Если человек чем-то возбужден, заинтересован или находится в приподнятом настроении, его глаза расширяются в четыре раза больше, чем обычно”. И наоборот, когда он в гнев или в грустном состоянии, его глаза сужаются больше, чем обычно. В таких случаях будут следующие корпуса лицевых частей:

1. Эмоциональное состояние: гнев, ненависть, боль, страх, удивление, радость.
2. Положение рта, открыт рот, закрыт рот. Рот обычно закрыт
3. Положение губ: уголки губ опущены или приподняты;
4. Форма глаз: глаза открытые или сужены. Глаза сужены, глаза широко раскрыты, при ярком свете глаза прищурены, глаза яркие или тусклые, не ярко выражены глаза.
5. Форма бровей: брови сдвинуты к переносице, брови приподняты, приподнятые брови снаружи и во внутрь.
6. Положение лба: складки на лбу, образуют вертикальную переносицу. Виднеются горизонтальные складки на лбу.
7. Выражение лица: застывшее лицо, динамическое лицо.

Выражение лица содержит не только информацию о человеке, но и его внешний вид. Лицо – основной источник информации о психологическом состоянии человека, мимика в несколько раз контролируется сознательно, чем движение тела. [8, 246]. Такое психофизиологическое состояние проявляется у каждой нации по разному. Например, при определенных обстоятельствах, если человек хочет скрыть свои чувства или намеренно передать ложную информацию, его тело также становится источником информации.

Многие ученые заявляют о положение тела “Это положение человеческого тела, характерно для определенной культуры”. Поза тела – единица элементов человеческого поведения и вербальных характеристик. Вот почему – это язык тела [2, 176; 11]. Культурные традиции каждого народа также можно определить по положение тела. Например, в художественной литературе, в фильмах есть много примеров позы тела. Например, у японцев и индейцев есть много жестов используемых, при встрече и прощание, например японцы наклоняются и прижимают руки ко лбу. Индузы же наоборот, приподносят руки ко лбу и слегка покачивают голову. Но они не кланяются, как японцы. Например, узбеки прикладывают руку на сердце, слегка улыбаются и двигают головой верх и вниз. Турки, например, когда здороваются и прощаются бьют друг друга лбом. Этот жест из за сериалов быстро распространился во многих странах.

Социальные и политические факторы влияют на язык тела и осанку [2,176; 11]. До недавнего времени например, мужчины в Европе при видя знакомого, поднимали шляпы и слегка наклонялись в стороны. Этот жест давно уже не используют в Европе. Давным давно русские при видя хозяина, снимали шляпы и подносили к груди. После революции был отменен этот жест.

В культуре каждого народа личные жесты имеют определенное значение. Есть и межкультурные подобные жесты. Хотя культуры народов отличаются друг друга, возбуждение эмоций, интенсивность беременности аналогичны по усилению чувства юмора у человека.

Например:

- в коммуникативных жестах (приветствие, прощание, внимание, запрет, одобрение, отрицание, допрос и т.д.)



- модальное отношение, т.е. оценочные (одобрительные и протестные) жесты, уверенность и недоверие, замешательство и т.д.
- известны в описательных жестах, которые имеют значение в контексте речи.

Просодические и экстралингвистические средства регулируют течение речи, за исключением средств языкового общения, они дополняют, заменяют и предсказывают речевые слова, выражают эмоциональные состояния. Энтузиазм, радость и неуверенность обычно передаются вслух, тогда как гнев и страх передаются более сильным тоном и голосом. Печаль, горе, усталость обычно передаются предложениями и приглушенными голосами, с понижением интонации в конце речи.

Просодия – это общее название ритмических и интонационных аспектов, таких как высота и тон голоса, тембр голоса, сила ударение. Экстралингвистическая система – введение пауз в речи, а также различных психофизиологических проявлений человека: плач, кашель, смех, вздох и т.д.

Термин «проксемика» был придуман как первая пространственная структура коммуникации американским антропологом Э. Дж. Холл. Проксемика обозначает близость.

По итогам, невербальное общение – это когда человек выражает себя без слов. Но этот метод может сопровождаться устной речью. Общий язык тела – основа невербального общения. Язык жестов и движения тела не только помогают лучше понять собеседника, но также очень важны при обучении языку в педагогическом процессе, помогая преодолевать нейролингвистические проблемы. Создает условия для самовыражения человека в обществе.

Литература:

1. Бобокалонов Р. Ўзбекча-французча семантик-функционал шаклланган гапларнинг дифференциацияси ва коммуникатив нейропсихоллингвистик тадқиқи. Филол. фан. докт. диссерт. Бухоро, 2022, -3-284 б.
2. Бобокалонов Р.Р. Нейропсихоллингвистика: языковая личность и харизматический человек (Теория, практика и методика). Монография, LAMBERT Academic Publishing, Chisinau, Moldavia-Europe, 2023. 230 с. ISBN 978-620-6-15214-9
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения. //Глава В. Невербальные особенности в процессе делового общения.- М.: «Деловая книга», 1998. - 247 с.
4. Бобокалонов Р.Р. Ўзбек тилида семантик-функционал шаклланган сўз-гаплар талқини. «Фан», Тошкент. 2006, -3-122 б.
5. Горянина В.А. Психология общения - М.: Издательский центр «Академия» - 2002. - 416 с.
6. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М.: «Наука», 1980. –238 с.
7. Конечкая В.П. Социология коммуникации. - М.: МУБУ, 1997. - 164 с.
8. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). - Ростов-на-Дону: «Феникс», 1988. - 246 с.
9. Петрова Э.А. Пути и способы введения лекарственных средств в организм животных. – Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2019. – 129 с.
10. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. - М.: ИП РАН, Центр «Искусство и наука», 1998. - 189 с.
11. Моррис, Десмонд. Библия языка телодвижений: Эксмо; Москва; 2010
12. Холл, Эдвард. Теория проксемики, 1966