



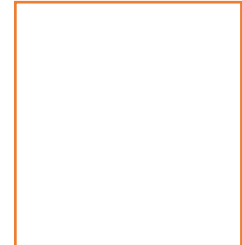
НЕЙРОПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЯЗЫКА И НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

Бобокалонов Рамазон Ражабович

Доктор филологический наук, профессор, БухГУ,
Узбекистан

Шарипбаева Динара Бахадир кизи

Одаренная студентка 3-курса



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: психонейролингвистика, вербальное общение, невербальное общение, кинесика, мимика, поза тела, визуальный контакт (взгляд), частота контактов, проксика и экстралингвистика, интонация, голос, пауза, выдох, плач, кашель, тембр, смех, талесика, рукопожатие, аплодисменты, поцелуи, проксемики, эмоциональные состояния; состояние ротовой полости. состояние губ; форма глаз, яркость глаз, положение бровей, положение лба, положение лица.

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.

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 отдельно. 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.

В следующие компаративные коммуникативные единицы вербального и невербального общения используются :



Духовно е состоян ие	На французском	На русском
Аплодис менты и поздрав ления	Bravo! Vous êtes si belle! Tu es charmant. Toutes nos félicitations. Vous êtes très gentil (poli). Bon anniversaire! Je te souhaite du bonheur! Rapidement. Un tout petit peu plus. Vers l'avant. Meilleurs vœux! Soyez heureux!	Перевозходно! Браво! Ты такая красивая! Ты очаровательный. Вы очень милы (вежливы) Ты такая красивая! Поздравляю. Желаю тебе счастья! Будь счастлив! С Днем рожденья! Ищё давай. По быстрее. Ещё чуть-чуть. С наилучшими пожеланиями! Вперёд.
Сожален ие Извенен ие	Dommage! C'est affreux! C'est dommage! Je vous demande pardon! C'est une blessure! Pardonnez-moi, excusez-moi! Cela me blesse. Pardon. Pardon, je dois partir. Mille excuses! Mille fois pardon! Oh, pardon, je t'ai fai mal.	Жаль! Это ужасно! Это травма! Это вредит мне. Прошу прощения! Жаль, что я не могу приехать. Простите меня извините! Сожалею. Извини, я должен идти. Тысяча отговорок! Ой, извини, я причинил тебе боль. Прошу прощение!
Спраши вать о состоян ие	Vous allez bien? tout va bien? Pas de peine. Tenez bien! Calmez-vous! Soyez courageux! Ce n'est de rien! Soyez d'accord! Ne faites pas attention à cela! C'est important. Ce n'est pas important.	Ты в порядке? все хорошо? Нет боли. Оставайтесь на линии! Успокойся! Быть храбрым! Это важно. Не важно. Ничего! Согласен! Не обращайтесь на это внимания!
Пригла шение	Venez! Venez ici! Allons-y S'il vous (te) plaît. Asseyez-vous, s'il vout plaît! Lisez, s.v.p. Prenez votre place, s'il vous plaît. Voici, c'est votre place, s.v.p. Soyez bienvenu (-e, -s, -es). Ça serait sympa! Bon appétit! Hmm, c'est bon!	Приходить! Иди сюда! Пойдем, пожалуйста. Садитесь, пожалуйста! Пожалуйста, читайте. Садитесь, пожалуйста. Вот твое место, пожалуйста. Добро пожаловать. Это было бы чудесно! Приятного аппетита! Хм, это хорошо!
Подтвер ждение	Oui. Oui, merci. Bon. D'accord. Bon, d'accord. Je suis d'accord. Tout est bon. C'est bon ça. Exactement. Oui, c'est ça! Merci, oui-oui! Oui, je sais! Bien sûr. Ça m'est égal. Ça suffit! Ça marche! Oui, avec plaisir! Je dis oui. Je suis pour! J'adore ça	Да. Да, спасибо. Хорошо. Ладно. Я согласен. Все хорошо. Это хорошо. Именно. Да это оно! Спасибо, да-да! Да, я знаю! Конечно, мне все равно. Достаточно! Оно работает! Да, с удовольствием! Я говорю да. Я за! Я люблю это
Удивлен ие	C'est vrai? Incroyable! Quelle surprise? Ça m'intéresse! Ça m'étonne toujours! Ça m'inquiète! Oh là là! Cela me plaira!	Это правда? Мне это интересно! О, Боже! Это меня удевляет! Какой сюрприз? Удивительно!



Благодарность	Merci. Pas de quoi. De rien. Grand merci. Je vous remercie. Tu m'as fait une bonne surprise. J'en suis content (e). Merci à vous aussi. Ça m'a fait du bien de venir. Merci pour votre aide. Nous sommes très ravis de votre arrivée. Nous sommes enchantés (ravis, contents). Je suis ravi (e) de votre surprise. Je voudrais vous faire une surprise. Je suis content. Je suis très ravi. Je suis enchanté. Je suis très content de faire votre connaissance. Je suis très ravi de votre rencontre. C'était un grand plaisir de vous rencontrer. J'ai de la chance. Quelle chance !	Спасибо. Пожалуйста. Пожалуйста. Большое спасибо. Спасибо. Вы сделали мне хороший сюрприз. Я рада этому. И тебе спасибо. Мне было приятно приехать. Спасибо за вашу помощь. Мы очень рады вашему приезду. Мы в восторге. Я очень рад твоему удивлению. Хочу вас удивить. Я счастлив. Я очень счастлив. Я восхищен. Я очень счастлив, встретить тебя. Было очень приятно познакомиться с вами. Я счастливчик. Какая удача! Какая радость!
Приветствие	Bonjour. Comment allez-vous? Ça va? Comment ça va? Comment vous portez-vous? Ça va bien? Bonsoir. Salut, comment ça va? Merci, je vais bien. Bonne journée! Bonne nuit. Ça va, merci! Merci! Et vous/toi? Ça y est! Salut! Mes saluts. Comment? Etes-vous bien? Je ne me porte pas bien. Es-tu malade? Je me sens mal. J'ai attrapé le rhume. J'ai la grippe.	Привет. Как вы? Все нормально? Как дела? Как вы? Дела идут хорошо? Добрый вечер. Привет, как ты? Я в порядке. Спасибо тебе. Хорошего дня! А, это ты/вы? Спасибо! Как? С тобой все в порядке? Это оно. Спокойной ночи. Здравствуйте! Мои поздравления. Я не в порядке. Я плохо себя чувствую. Ты болен? Я болен? Я простудился. Я болею гриппом.
Прощание	Au revoir! A bientôt! Adieu! Adieu, mon ami! A tout à l'heure! Bien à Vous! A demain! A l'endemain! On verra! Téléphonez-moi ! Toujours à l'appareil !	До свидания! До скорого! Прощальный привет! Прощай мой друг! До скорого! С уважением! Увидимся завтра! Увидимся завтра! Посмотрим! Жду твой звонок.
Внимание	Attention! Ne t'inquiète pas! Tout va bien. Attention à la sortie! Je me rappelle. Je ne me rappelle pas. Ah oui, je me rappelle. Garde toi-même !	Предупреждение! Не волнуйтесь! Все хорошо. Я помню. Я не помню. Берегись выхода! Ах да, я помню. Береги себя!
Отрицание	Non. Non, merci. Non plus. Ne... rien. Tu ne fais rien. Tout est pour rien! Ça ne me dit rien. Non, je ne peux pas. Une autre fois. Ce n'est pas la peine Pourquoi tu as fait ça? Beurk, je n'aime pas. C'est assez. Non, je ne suis pas d'accord. - Dis, non.	Нет. Нет, спасибо. Нет, ничего. Больше не надо. Вы ничего не делаете. Все зря! В колокольчик не звонит. Нет, я не могу. Очередной раз. Вы не обязаны. Почему вы это сделали? Фу, мне это не нравится. Достаточно. Нет, я не согласен. - Скажи "нет".



Поскольку определение того, сопровождаются ли невербальные средства коммуникативно-канонические речевые средства в той или иной степени, является отдельной темой, мы ограничимся приведенными выше примерами.

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 гибко 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 от 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 Советское время возникло ещё некоторые необычные, связанное с движением тела. Многие руководители подрожали себя к И.В.Сталину, например носили усы, пятизвездочные шляпы, обтягивающие брюки и бумагу под мышками. В то время, чтобы выразить радость, или ложное счастье, они немного подкручивали усы и крутили их. Сейчас, когда беспокойное поведение президента России Владимира Путина оказывает значительное влияние на российское общество, американцы карикатурно изображают плохое поведение Трампа и Байдена. По историческим данным Американские ковбой прощаясь, преподносили два пальца к центру шляпы, давая честь. В настоящее время прощаясь просто используют короткое слово «ОК» или жест сжатый кулак с приподнятым вверх пальцем.

Во времена Мольера французы носили шляпы, сначала они снимали шляпы перед дамами, затем и перед джентльменами. Тем самым «Приветствовали их!». Снимая шляпу, которая своим ветром очищала их дорогу, вытягивали правую ногу вперед, а левую немного назад, держа рукоятку меча в левой руке и используя слово «мадам, месье» (мадам, месье), делая комплимент кланялись. Во времена буржуазии появились жесты во время приветствия приподнимать шляпу. В нынешнее время французы пригласив кого-нибудь в гости приветствуют легким прикосновением губ к щекам. Пандемия корона вируса также нанесла удар по национальным традициям общения, выражаемым через язык тела. В это трудное время человечество вынужденно держаться на расстоянии двух метров друг от друга, чтобы увидеться или попрощаться, при этом не соблюдая никаких традиций. Хорошо известно, что если человеку нужно общение с встретившимся его знакомым, он обязательно остановиться и обратит на него внимание. А если ему не интересно общение с данным человеком, он откидывает голову назад и делает вид, что не замечает. Человек, желающий, чтобы его заметили проявляет себя в нескольких ситуациях: стоя, в напряженном положении, с широко открытыми плечами, иногда с руками, сложенными вокруг талии «оставаясь свободным», в слегка свободном и спокойном состоянии.

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