

УДК 811,11

DOI <https://doi.org/10.32782/tps2663-4880/2021.20.1.12>

**ФАСЦИНАТИВНІ ДИСКУРСИВНІ СТРАТЕГІЇ НЕНАСИЛЬНИЦЬКОЇ
КОМУНІКАЦІЇ (НА МАТЕРІАЛІ СУЧАСНОЇ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ)**

**FASCINATING DISCURSIVE STRATEGIES OF NONVIOLENT COMMUNICATION
(BASED ON MODERN ENGLISH)**

Козяревич-Зозуля Л.В.,

orcid.org/0000-0003-1894-7713

кандидат філологічних наук,

доцент кафедри англійської філології і перекладу імені І.В. Корунця

Київського національного лінгвістичного університету

У статті розкрито поняття ненасильницької комунікації в ракурсі сучасних лінгвістичних парадигм, як-от емоціологія, дискурсологія та теорія невербальної семіотики. Актуальність роботи зумовлена тим, що сучасний світ потребує створення умов урегулювання міжособистісних стосунків мовців у процесі комунікативної взаємодії, побудови гармонійного комфортного середовища міжособистісної інтеракції, надання адекватного емоційного відгуку в процесі комунікації, надання підтримки одне одному. Позитивне емоційне ставлення учасників комунікації, здатність розпізнавати емоційний стан іншого, вміння вислухати його, виявити зацікавлену позицію до нього, прийняти емоційні переживання сприяє створенню простору ненасильницької комунікації. У праці досліджується репертуар фасцинативних стратегій, які мають місце в ненасильницькій комунікації. Фасцинативні стратегії сприяють успіш-

ному контакту, який передбачає те, що співрозмовникам вдалося досягти емоційного взаєморозуміння, визначити параметри комунікативної дистанції, сформувати довіру, позитивно налаштуватися.

У дослідженні наголошено на комунікативному потенціалі фасцинації як ефективного комунікативного феномену з інтенціональною домінантою завоювання уваги адресата, створення позитивного враження через вербальні і невербальні засоби емпатії, симпатії, захоплення з метою створити комфортне ненасильницьке спілкування. Здійснено спробу побудувати формулу ненасильницької комунікації із залученням вербальних та невербальних засобів емпатії та фасцинації. Особливості емпатії у вигляді взаємоузгодження позицій, взаєморозуміння співрозмовників є передумовами формування ненасильницького спілкування. Мовленнєві особливості вираження емпатії, які передають відповідність знаку емоційних переживань учасників спілкування, демонстрація співчуття, підтримання гармонійності комунікативної взаємодії співрозмовників супроводжують ненасильницьке спілкування, що призводить до фасцинативного ефекту.

Ключові слова: фасцинація, стратегія, ненасильницьке спілкування, емпатія, емоційний інтелект, вербальні, невербальні засоби.

The purpose of the article is to reveal the concept of non-violent communication in the perspective of modern linguistic paradigms, in particular emotiology, discourse and nonverbal semiotics. The topicality is connected to the fact that the modern world urgently needs to create conditions for the settlement of interpersonal relationships of speakers in the process of communicative interaction, constructing a harmonious comfortable environment in interpersonal interaction, providing adequate emotional response, support to each other. Positive emotional attitude of communication participants, the ability to recognize the emotional state of another, ability to listen to him, to show an interested position in him, to adopt emotional experiences contributes to the creation of non-violent communication. The work investigates the repertoire of fascination strategies that occur in non-violent communication. Fascination strategies contribute to a successful fascinating contact, which suggests that the interlocutors manage to achieve emotional mutual understanding in order to determine the parameters of the communicative distance, to formulate confidence and tune positively.

This study also emphasizes the communicative potential of fascinations as an effective communicative phenomenon with an intentional dominant of attention to the addressee, creating a positive impression through verbal and non-verbal means of empathy, admiration in order to create non-violent communication. An attempt was made to build a formula for non-violent communication with the usage of verbal and non-verbal empathy and fascination.

Features of empathy in the form of mutual implementation of positions, mutual understanding of the interlocutors, serve as preconditions for the formation of non-violent communication. The speech features of expression of empathy that transmit the correspondence of the emotional experience sign of communication participants, a demonstration of compassion, maintaining the harmony of communicative interaction of interlocutors accompanies non-violent communication, which results in a fascinate effect.

Key words: fascination, strategy, non-violent communication, empathy, emotional intelligence, verbal and nonverbal means.

Постановка проблеми. Важливим елементом людського співіснування і взаємостосунків є міжособистісні контакти, які мають місце в комунікації. Останні можуть бути зі знаком позитиву і негативу, супроводжуючись неконфліктними / конфліктними комунікативними ситуаціями. Наразі в сучасному комунікативному просторі постає необхідність у створенні сприятливих комфортних умов у спілкуванні. Таке спілкування називається ненасильницьким, головною умовою якого є взаєморозуміння, толерантність і повага партнерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про зростання інтересу до проблем комунікації. Зокрема, здобутки комунікативної лінгвістики постійно поглиблюють і розширюють знання про комунікативні процеси, проблеми міжособистісних стосунків у спілкуванні, законів і правил кооперативного спілкування [1; 7]. Останнім часом у гуманітарних парадигмах знань звертаються до концепції ненасильницької комунікації: у філософії висвітлюють філософські витоки [3], у педагогіці – родинні номінації в площині ненасильницького спілкування [9].

Постановка завдання полягає у визначенні статусу ненасильницького спілкування, виокремленні компонентів ненасильницького спілкування, побудові формули ненасильницької комунікації крізь призму лінгвістики, розробленні репертуару фасцинативних дискурсивних стратегій, які використовують у ненасильницькому спілкуванні.

Виклад основного матеріалу. Ненасильницьке спілкування (спілкування співпереживання або спілкування співпраці) вважають методом комунікації, який допомагає по-новому самовиразитися, створити близький емоційний зв'язок з іншими людьми, цінувати почуття й потреби, давати якісний зворотний зв'язок [8, с. 19]. Концепція ненасильницького спілкування розроблена Маршалом Розенбергом на початку 1960-х років. Автор запропонував чотири основні правила спілкування без агресії [8]. На думку М. Розенберга, ненасильницьке спілкування передбачає доброзичливе ставлення співрозмовників одне до одного, шанобливість, бажання спілкуватися, налагоджувати комунікативні стосунки одне з одним.

До основних передумов, що в комплексі забезпечують реалізацію ненасильницького

спілкування, належить створення таких міжособистісних стосунків, які передбачають: право мати й захищати власну думку, розуміння необхідності конструктивного діалогу, побудову платформи для подальшого співробітництва, вироблення засад адекватної поведінки комунікантів, вміння слухати співрозмовника, дотримання принципів моралі.

Ненасильницьке спілкування базується на емпатії. Остання корелює з ідеєю гармонійності та передбачає вміння релевантно увійти в феноменологічне поле іншої людини, що сприяє толерантності комунікативної взаємодії [4, с. 15]. Мета ненасильницької комунікації – створити й підтримувати таку якість міжособистісних стосунків, за якої потреби кожного задоволені [8, с. 22].

Ненасильницьке спілкування складається з чотирьох компонентів:

- 1) спостереження без суджень і оцінок;
- 2) спостереження без оцінок і суджень через факти;
- 3) почуття, які важливо розуміти і враховувати;
- 4) потреби. Кожна емоція несе певну інформацію про потреби [8, с. 37].

У разі незадоволення потреб виникає дискомфорт. Отже, почуття є результатом незадоволених потреб.

Таким чином, формула ненасильницької комунікації є такою: **коли потреби задоволені, суб'єкт**

відчуває такі емоції, як захоплення, радість, наповненість, задоволення, бадьорість, насолоду, ентузіазм, цікавість, вдячність, піднесення, щастя, надію тощо.

Наведемо список англійських прикметників на позначення задоволених потреб у ненасильницькій комунікації (табл. 1).

Комунікативна стратегія ненасильницької комунікації (як схема комунікативних ходів) розгортає цикл діалогічної взаємодії, перший крок необхідний для того, щоб викликати симпатію, другий – прихилити до себе, третій – налаштувати на контакт.

Фасцинація (англ. *fascination* – зачарування) – це мовленнєвий феномен, що допомагає встановлювати комунікативний контакт та передавати інформацію з достатньою надійністю [11]. Серед фасцинативних стратегій ненасильницької комунікації виокремлюємо такі:

- стратегію емоційної синергії;
- стратегію емоційного менеджменту;
- стратегію довіри;
- стратегію синтонності;
- стратегію диспозиції.

Стратегія емоційної синергії. Для повного взаєморозуміння й створення невимушеності під час комунікативного контакту учасники мовленнєвої взаємодії входять у взаємний резонанс. Емоційний резонанс – це відгук на різні емоційні

Таблиця 1

Англійські прикметники почуттів ненасильницької комунікації

AFFECTIONATE compassionate friendly loving open hearted sympathetic tender warm	CONFIDENT empowered open proud safe secure	GRATEFUL appreciative moved thankful touched	PEACEFUL calm clear headed comfortable centered
ENGAGED absorbed alert curious engrossed enchanted entranced fascinated interested intrigued involved spellbound stimulated	EXCITED amazed animated ardent aroused astonished dazzled eager energetic enthusiastic giddy invigorated lively passionate surprised vibrant	INSPIRED amazed awed wonder	content equanimous fulfilled mellow quiet
HOPEFUL expectant encouraged optimistic		JOYFUL amused delighted glad happy jubilant pleased tickled	relaxed relieved satisfied serene still tranquil trusting
		EXHILARATED blissful ecstatic elated enthralled exuberant radiant rapturous thrilled	REFRESHED enlivened rejuvenated renewed rested restored revived

стани партнерів, відображення емоційного переживання співрозмовника, розуміння його психічного стану [10]. Позиція адресанта полягає в тому, щоб подивитися на ситуацію з перспективи іншого. Емоційна синергія між партнерами зумовлює додавання їхніх енергій, закладених в емоціях, і стимулює додатковий психологічний ефект взаємодії.

Свідомо віддзеркалюючи поведінкові патерни співрозмовника, як-от налаштування на тон і темп голосу співрозмовника, жести і пози, досягається гармонійна взаємодія, що має місце в прикладі:

Alex steps back, pulls the door open, and bows like he's my butler.

"Get a life", I tell him.

"Like yours?"

"Cabrona", Alex beamed a warm smile "Anyway, let's get started". She was fascinated.

У цій ситуації адресант намагається пристосуватися до співрозмовниці за допомогою проксемних невербальних дій, жестової, мимічної фасцинації *steps back, pulls the door open, and bows like he's my butler. Alex beamed a warm smile*. Комунікативне пристосування у вигляді запитання *Like yours?* здатне впливати на розвиток спілкування і спричиняє єднання і зв'язок партнерів. Таким чином, подальша комунікація після спроб пристосуватися стає ненасильницькою.

Як постулює лінгвістика емоцій, у процесі розгортання комунікація набуває емоційного смислу, має місце обмін емоційними полями суб'єктів, як наслідок – зміна емоційного поля одного з партнерів, «зараження» емоціями [12, с. 24], тобто відбувається емоційний взаємовплив. Таким чином, емоційна інтерференція партнерів є неминучою в процесі міжособистісної комунікації, тому важливим є емоційний унісон, оптимізація і комфортизація емоційного тла розмови.

Стратегія емоційного менеджменту. Ця стратегія формує емоційну тональність спілкування, що є виявом емоційної спрямованості до Іншого. Деніел Гоулман, автор праць з емоційного інтелекту, визначає емоційний менеджмент як здатність усвідомлювати і визнавати власні емоції і почуття, а також почуття й емоції інших як для ефективного управління своїми емоціями, так і для впливу на емоції інших. В основі ефективного емоційного менеджменту лежить резонанс – своєрідний «резервуар» позитивного ставлення [2, с. 19]. Дослідники дають характеристику феномену емоційного менеджменту як особливому виду комфортизації міжособистісних

стосунків, що призводить до ненасильницької комунікації.

Підтримання емоційної спрямованості розмови забезпечується особливою мовленнєвою тональністю, специфічною вокалізацією, що відображається в особливому тембрі й тоні голосу, ритмі мовлення, а також у погляді, експресивності обличчя, тонусі тіла.

Вирішальну роль у формуванні діалогової емоційної тональності відіграє фасцинативне «налаштування», що досягається за рахунок особливого тону, ритму мовлення, інтонації, добору вербальних предикатів, а також специфічних невербальних компонентів, як-от тонус тіла, погляд, експресивність обличчя.

"That's great news", Steven replied. "You're really good – at doing business cases I mean". He blushed unexpectedly. Julia looked at him curiously, wondering whether he had been waiting for her or standing there for some other reason. She often noticed he was nearby (Sara Craven).

У прикладі вербальна диспозиція емоційної тональності спілкування полягає у виборі неформально-особистісного тону, вживанні звертань, використанні форм "you and I", "WE", уважному сприйнятті інформації, у зацікавлених коментарях і висновках, в In Your Shoes Communication (у комунікації «на Вашому місці»). Емоційний менеджмент між співрозмовниками характеризується специфічною поведінкою, у якій вони узгоджують свої рухи і спосіб мовлення з поведінкою одне одного, досягаючи в такий спосіб синхронії комунікації – *That's great news. You're really good. She often noticed he was nearby.*

Невербальними виявами фізичної та психологічної близькості комунікантів є такі: зближення в просторі, інтенсифікація тактильної комунікації, збільшення візуального контакту, нахил у бік співрозмовника, відкритість у положенні тіла й усмішка. Синхронність поведінки партнерів, що виявляється в схожій жестикуляції, манері говорити, використанні окресленого вокабуляру, визначає збалансованість міжособистісної комунікації. Свідомо віддзеркалюючи поведінкові особливості співрозмовника, індивід досягає гармонійної взаємодії.

Фасцинативні стратегії дозволяють демонструвати позитивне ставлення до адресата, виявляти зацікавленість, схвалення, симпатію до слухача, об'єднувати в одну групу слухача і мовця, встановлювати емоційний контакт, скорочувати комунікативну дистанцію.

У процесі фасцинативної інтеракції учасники застосовують ці комунікативні стратегії, керу-

ючись психологічною направленістю на зближення, підтримання міжособистісних стосунків. Результат цього – ненасильницька комунікація. Стратегії фасцинації орієнтують на комфортизацію мовленнєвого контакту. На початку і в процесі спілкування партнери тим чи іншим способом перевіряють наявність контакту та подають одне одному сигнали або про бажане продовження, або про потребу перервати контакт [6, с. 28].

Стратегія довіри. Комфортний емоційний зв'язок, сформований у процесі успішної комунікації, спричиняє виникнення стану інтеракційної синхронії. Отже, фасцинативне спілкування передбачає налаштованість мовців на дотримання засад рівноправності.

Доброзичливість адресанта сприяє тому, що адресат уже не турбується про власну захищеність, стає більш відкритим, починає довіряти. Це можна передати через внутрішню репліку: «Ти знаєш – я тобі довіряю», що містить підказку: «Ти можеш довіряти мені і стати тим, кому довірятиму я. Тим самим я формую атмосферу довіри. Я зробив перший крок. Я подарував довіру». Якщо ж комуніканти не змогли синхронізуватися, змістили фокус своєї уваги, надали неправдиву інформацію, то ненасильницького спілкування не відбудеться.

У контексті ненасильницької комунікації співрозмовники максимізують принцип кооперації і намір налаштуватися одне на одного. Рівень «Я – ТИ» передбачає близькі особистісні контакти. Коли відносини «Я – ТИ» відповідають кожному з учасників спілкування, то (свідомо чи підсвідомо) комуніканти передають одне одному приблизно такі повідомлення: «Я – особистість і ТИ – особистість. Я – важлива людина і ТИ – важлива людина». У мене є почуття і в тебе є почуття. Я хочу, щоб мене вислухали, і ТИ заслуговуєш на те, щоб бути вислуханим. Я хочу, щоб мене розуміли, і ТИ хочеш, щоб розуміли тебе». Спілкування в системі «Я – ТИ» є суб'єкт-суб'єктивним, його можна також назвати ненасильницьким, оскільки воно активує і націлює на рівноправність обидві сторони.

Установленню особливого ненасильницького контакту сприяє активне слухання, яке полягає в умінні слухати співрозмовника з правильною зовнішньою і внутрішньою реакцією. Цей мовленнєвий прийом дозволяє не тільки повернути співрозмовника до себе і зрозуміти його точку зору, а й впливати на неї. Завдяки цьому поняття активного слухання нині дуже популярне в різних сферах життя. Наведемо мовні форми, які свідчать про активне слухання: *I'm picking up that...*

As I get it, you felt... Sort of a feeling that... Sort of saying... Kind of a feeling like... If I'm hearing you correctly... To me it's almost like you're saying... Sort of hear you saying that you... Kind of made you feel... The thing you feel most is... So, as you see it... As I get it, you're saying... What I guess I'm hearing is... I'm not sure I'm with you but... I somehow sense that maybe you feel... You feel... I really hear you saying. I wonder if you're expressing a concern that... It sounds as if you're indicating a concern about... I wonder if you're saying... You place a high value on... It seems to you... Like right now you believe... You often feel... You feel, perhaps, that... You appear to be feeling.

У цьому разі адресант концентрується на адресатові, на інформації, уточнюючи і перепитуючи її так, щоб співрозмовник зрозумів, що його слухають уважно.

Стратегія синтонності. Комунікація, позначена фасцинацією, – це позитивна ненасильницька партнерська взаємодія, яка налаштовує на доброзичливий контакт. Синтонна (тобто співзвучна, від лат. *tonus* – «звук») модель комунікативної поведінки – це поведінка, яка відповідає експектаціям співрозмовника [5, с. 225]. Синтон сприяє створенню комфортного мікроклімату в спілкуванні.

У різних комунікативних ситуаціях можуть загостритися стосунки і виникне потреба в налагодженні гармонійної взаємодії, що передбачає необхідність створити (або відновити) атмосферу взаєморозуміння. Комуніканти, які вдаються до стратегії синтонності, завжди позитивні в спілкуванні.

Стратегія диспозиції. Фасцинативні стратегії спрямовані на те, щоб подолати невпевненість, установити комфортні стосунки. Прагнення комунікантів до створення сприятливої психологічної атмосфери, демонстрація зацікавленості, бажання прихилити до себе співрозмовника і натрапити на розуміння власної диспозиції – усі ці інтенції характеризують успішний фасцинативний контакт.

Висновки. Успішність комунікативного процесу залежить від якості міжособистісних стосунків комунікантів, взаємної готовності і налаштованості до мовленнєвого контакту, ступеня довіри між ними. Феномен міжособистісних стосунків у новому кооперативно-ненасильницькому ракурсі стає атрибутом так званого пост-модерного суспільства, в якому комунікативний процес розглядається як складна нелінійна сутність із новими комунікативними формами, як-от фасцинативні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник. Київ : Видавничий Центр, 2004. 344 с.
2. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ / пер. з англ. А.П. Ісаєвої. Москва : Манн, Іванов і Фербер, 2013. 560 с.
3. Качмар О. Філософські витоки концепції ненасильницького спілкування. *Проблеми гуманітарних наук. Серія. Філософія*. 2017. Вип. 37. С. 4–14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pfn_2017_37_3 (дата звернення 5.12.2021).
4. Ковалевська Т.Ю. Моделювання емпатії в сучасній українській мові : автореф. дис. ... докт. філол. наук : 10.02. 01. Одеса, 2002. 36 с.
5. Козяревич Л.В. Емоційна компетенція сучасного перекладача. *Мова, освіта, культура в контексті Болонських реалій*: зб. матеріалів наук. практ. конф. Київ : КНЛУ, 2008. С. 225–226.
6. Курьян М.Л. Средства оптимизации процесса межличностной коммуникации в англоязычном языковом пространстве : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Нижний Новгородский ун-т. Нижний Новгород, 2006. 177 с.
7. Лавренюк К.В. Коммуникативные возможности устной и письменной речи. *Сборник научных трудов. Серия «Гуманитарные науки»*. Ставрополь : Северо-Кавказский государственный технический университет. 2002. 233 с.
8. Розенберг М. Язык жизни. Ненасильственное общение. / пер. з англ. І. Серебрякової. София : Медиа, 2015. 62 с.
9. Рудюк Т.В. Родинна лексика в контексті ненасильницького спілкування (комунікативно-діяльнісний підхід). *Інноваційна педагогіка*. № 30. 2020. С. 85–89.
10. Шейнов В. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). Минск : Харвест, 2001. 848 с.
11. Dictionary of English Synonyms. URL: http://academic.ru/dic.nsf/dic_synonyms. (дата звернення 1.12.2021).
12. Eisenberg N. Empathy and Sympathy: a Brief Review of the Concepts and Empirical Literature. *Anthrozoos*. 1988. Vol. 2. P. 11–16.