

JEL Classification: Y2
DOI:10.46361/2449-2604.8.1.2021.28-36

საკომუნიკაციო პროცესის არავერბალური შეხადგენელის ადგილი და როლი კომუნიკაციაში

თამარ დიასამიძე

ბათუმის ნავიგაციის სასწავლო უნი-
ვერსიტეტი

ასისტენტ პროფესორი

ბათუმი, საქართველო.

E-mail: t.diasamidze@bntu.edu.ge

orcid.org/0000-0002-4978-4868

როგორც ცნობილია, ენის მთავარი დანიშნულებაა ადამიანებს შორის კომუნიკაციის დამყარება. კომუნიკაცია მეტად რტული პროცესია. იგი წარმოადგენს ინფორმაციის, იდეების აზრების გაცვლას, კომუნიკაციისას დიდი მნიშვნელობა აქვს არავერბალურ კომუნიკაციას, ვინაიდან ის კომუნიკაციის განუყოფელი ნაწილია.

კომუნიკაციის არავერბალურ საშუალებებს, რომლებიც ისტორიულად ვერბალურზე ადრე გაჩნდა, გააჩნიათ ადრესატზე ძლიერი ზემოქმედების უნარი, მათი მეშვეობით შესაძლებელია ზოგჯერ ისეთი ინფორმაციის გადმოცემა, რომეთა გამოხატვაც ძნელია ან რაიმე მიზეზთა გამო უხერხულია სიტყვებით.

არავერბალურ მანიშნებლებს უმნიშვნელოვანესი ადგილი უჭირავს ინტერპერსონალურ კომუნიკაციაში; დადგენილია, რომ ადამიანთა ურთიერთობისას კომუნიკაციის 90% გამოსახვის არავერბალური საშუალებებით (ხმით, გამომეტყველებითა და სხეულის მოძრაობით) ხდება და საშუალოდ მხოლოდ 10% გადაიცემა ვერბალურის დახმარებით.

აქედან გამომდინარე ჩვენ მიზნად დავისახეთ არავერბალური კომუნიკაციის ცნების დაზუსტება ანთროპოცენტრისტულ და ფსიქოლონგვისტურ კონტექსტებში; არავერბალური ნიშნების განზომილებების თავისებურებების გამოვლენა; ენობრივი პროცესების და არავერბალური კომუნიკაციის ურთიერთდამოკიდებულების გამოვლენა და მათი როლის დიფერენციაცია;

წაშრომის სიახლე და ორიგინალურობა გამოიხატება იმ ფაქტში, რომ მე-20 საუკუნის ბოლოდან მოყოლებული, სულ უფრო ნათლად იკვეთება არავერბალური კომუნიკაციის სფეროს სპეციალისტების საჭიროება. კომუნიკაციის არავერბალური ასპექტების სიღრმისეული და თანმიმდევრული შესწავლა მხოლოდ მე-20 საუკუნის მეორე ნახევარში დაიწყო.

არსებობს არავერბალური კომუნიკაციის არსის გამომხატველი რამოდენიმე პრინციპი: არავერბალური კომუნიკაცია ყოველთვის გადაიცემა, მოსაუბრის სურვილის მიუხედავად; არავერბალური კომუნიკაციით საუკეთესოდ გამოიხატება ემოციები, დამოკიდებულება, რაც ხშირად ძნელად გამოითქმის სიტყვებით.

ამრიგად, არავერბალური კომუნიკაცია მრავალგანზომილებიანი, მრავალფეროვანი, ვერბალურის პარალელური პროცესია, რომელიც ძირითადად ქვეცნობიერად მიმდინარეობს.

საკვანძო სიტყვები: არავერბალური, ვერბალური კომუნიკაცია, სხეულის ენა, ეფექტური კომუნიკაცია.

შემოსულია რედაქციში:

თებერვალი, 2021

რეცენზირებულია:

მარტი, 2021

JEL Classification: Y2
DOI:10.46361/2449-2604.8.1.2021.28-36

THE PLACE AND ROLE OF NON-VERBAL COMPONENTS OF THE COMMUNICATION PROCESS IN COMMUNICATION

TAMAR DIASAMIDZE

Batumi Navigation Teaching University,
Assistant professor
Batumi, Georgia
E-mail: t.diasamidze@bntu.edu.ge
orcid.org/0000-0002-4978-4868

The purpose of the language is to form communication between people. Communication is very complex process. It represents the process of exchanging the information, ideas, thoughts between two or more people. Nonverbal communication is very important part of the communicational process.

Non-verbal means of communication that historically appeared before the verbal ones possess the ability to make a serious impact on the addressee. They sometimes make it possible to express information that is hard to or embarrassing to say in words for some reasons. Consequently, the non-verbal act is as important as the uttered words.

Nonverbal indicators play vital role in interpersonal communication; during interpersonal communication, 90% of the information is shown by the nonverbal communication (voice, face expression, body language), and 10% average is transmitted through verbal communication.

Respectively, the aim of the thesis is to specify the concept of non-verbal communication in the context of the anthropocentrism and psycholinguistics; define general national and ethnical nature of non-verbal communication norms; make a comprehensive cross-cultural analysis of the non-verbal techniques.

Since the end of the 20th century it has become clearer that there is necessity for experts of the non-verbal communication. Though it may sound surprising but the comprehensive and systematic study of the non-verbal aspects of the communication started only in the late 20th century.

There are several principles of nonverbal communication:

- Despite the wish of the speaker, nonverbal communication is constantly transmitted, even when the verbal communication is finished;
- Nonverbal communication perfectly describes the emotions, mood, and attitude, which in many cases are hard to express with words;

Therefore, nonverbal communication is a complex and rich, a process parallel to the verbal communication. Mostly it is created subconsciously.

Edited by:

February, 2021

Reviewed by:

March, 2021

Keywords: *nonverbal communication, effective communication body language.*

© Innovative Economics and Management,
2021

შესავალი

მე-20 საუკუნის ბოლო ათწლეულში წარმოიშვა ახალი ენობრივი კონცეფციები, გამოიკვეთა კვლევის ახალი მიმართულებანი, რომელმაც ენათმეცნიერებაში ძირითადად ამოცანად „ადამიანის ფაქტორის“ გათვალისწინება დაისახა. შესაბამისად, ახლებურად დაისვა რიგი ლინგვისტურ-ფილოსოფიური საკითხები, რომელთაგან მნიშვნელოვანია აზროვნებისა და ენის ურთიერთკავშირის, ადამიანის ინდივიდუალურ, ინტელექტუალური, ემოციური, შინაგანი მდგომარეობის, პარალინგვისტური მახასიათებლის სწორი გაგება.

ნაშრომის აქტუალობა განპირობებულია შემდეგი გარემოებით: ურთიერთობათა დარგის სპეციალისტებმა გამოთვალეს, რომ თანამედროვე ადამიანი დღეში ოცდაათი ათასამდე, ხოლო საათში სამასი ათასამდე სიტყვას წარმოთქვამს [4]. ენობრივ ურთიერთობებს, როგორც წესი, თან ახლავს უსიტყვო მოქმედებები, რომელიც გვეხმარება გავიგოთ და გავიაზროთ სამეტყველო (ენობრივი) ტექსტი. ნებისმიერი კომუნიკაციური კონტაქტის ეფექტურობა განისაზღვრება არა მხოლოდ იმით, თუ რამდენად გასაგებია მოსაუბრისათვის სიტყვები და ვერბალური კომუნიკაციის სხვა ელემენტები, არამედ ვიზუალური (მხედველობითი) ინფორმაციის სწორი ინტერპრეტაციის ცოდნითაც ე.ი პარტნიორის გამოხედვით, მისი მიმიკით, ჟესტით, სხეულის მოძრაობებით, პოზით, დისტანციით. თუმცა ენა წარმოადგენს ადამიანთა ურთიერთობის ყველაზე ეფექტურსა და პროდუქტიულ საშუალებას.

მეცნიერებმა დაადგინეს, რომ ენის მეშვეობით მოსაუბრეს ინფორმაციის 35% გადაეცემა, ენასთან ერთად არსებობს ურთიერთობის სხვა უამრავი საშუალება, რომელიც ინფორმაციას გადმოგვცემენ. ურთიერთობის ასეთი ფორმა მეცნიერებმა გააერთიანეს

„არავებლალური კომუნიკაციის“ ცნებაში. ჟესტები, მიმიკები, პოზა, ტანსაცმელი, ვარცხნილობა, ჩვენი გარემომცველი საგნები, ჩვენი მოქმედების ჩვევები - ყველა ესენი ურთიერთობის განსაზღვრულ სახეობას წარმოადგენენ, რომლებმაც მიიღო არავებლალური ურთიერთობის სახელწოდება. ე.ი ისეთები, რომლებიც უსიტყვოდ ხდება. მათი წილია ინფორმაციის დარჩენილი 65%, რომელიც კომუნიკაციის პროცესში გადმოიცემა [4]. სწორედ ამ თვალსაზრისით საკვლევი პრობლემა აქტუალურად მიგვაჩნია.

თანამედროვე ლინგვისტიკის კვლევის ობიექტი არის არა ენა, როგორც კომუნიკაციის იარაღი, არამედ თავად მეტყველი სუბიექტი, რამეთუ სწორედ ადამიანია ენის, როგორც კომუნიკაციის მთავარი ინსტრუმენტის შემქმნელიცა და მისი მატარებელიც. ამდენად, ჩვენი ყურადღების ცენტრში ადამიანია როგორც მეტყველი სუბიექტი, რომელიც ამავე დროს არის კონკრეტული კულტურის წარმომადგენელი და მისი პროდუქტიცა და სუბიექტიც.

კომუნიკაციის წარმატებულობა თუ წარუმატებულობა, მისი განხორციელების შედეგად დასახული მიზნის მიღწევა თუ არასასურველი, გაუთვალისწინებელი შედეგის მიღება კომუნიკაციის ინსტრუმენტული შემაღგენლის გონივრულ შერჩევასა და გამოყენებას ეფუძნება.

კომუნიკაციის წარმართვისას, რომელიც, მინიმუმ ორ მონაწილეს შორის ხორცილდება, შეუძლებელია თუნდაც ინტუიციურად, ზუსტად ვიცოდეთ, თუ რა ხდება მეორე ადამიანში. შესაძლებელია მხოლოდ ვარაუდების აგება ადრესატისაგან მომავალი სიგნალების - ვერბალური თუ არავებლალური - გაშიფრვის საფუძველზე და იმის გათვალისწინებით, თუ რომელი კულტურის წარმომადგენელია ის.

ჩვენივე ვარაუდით კომუნიკაციის არაეფექტურობა ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით შესაძლებელია გამოწვეული იყოს შემდეგი ფაქტორებით:

- ადამიანები ყოველთვის არ ამბობენ იმას, რასაც სინამდვილეში ფიქრობენ;
- ადამიანებმა ყოველთვის არ იციან თავიანთი ჭეშმარიტი გრძნობების შესახებ, შესაბამისად, ვერ აყალიბებენ მათ საკუთარი ინტენციის (განზრახვის);
- იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ადამიანებმა ზუსტად იციან საკუთარი განზრახვის, მიზნების შესახებ, ისინი ვერ ახერხებენ მათი სიტყვებით გადმოცემას (სწორი კოდის შერჩევას) [7].

თუმცა, ზემოთ მოყვანილი ფაქტორები კომუნიკაციის წარუმატებლობის სქემის ზოგადი მონახაზია. თუკი მიზნად უფრო დეტალურ ანალიზს დავისახავთ, წინა პლანზე გამოვა კომუნიკაციის ისეთი ასპექტები, როგორცია მისი ვერბალური და არავერბალური შემადგენელი, კულტურული კოდი და სხვ.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, საკომუნიკაციო პროცესის ეფექტურად წარმართვაში ვერბალურ ნიშნებთან ერთად არავერბალურ ნიშნებსაც მნიშვნელოვანი როლი ეკისრება. მეტიც, მაშინ, როცა არსებობს დაპირისპირება, შეუსაბამობა გამონათქვამის ვერბალური ნაწილით და პარალინგვისტური მახასიათებლებით გამოხატულ ინფორმაციას შორის, სწორედ ეს უკანასკნელი გვეხმარება დავაფიქსიროთ მოსაუბრე-მსმენელის დამოკიდებულება გამონათქვამისადმი.

არავერბალური კომუნიკაცია ადამიანთა ურთიერთობის უძველეს ფორმას წარმოადგენს. ისტორიულად არავერბალური საშუალებანი უფრო ადრე გავრცელდა ვიდრე ენა. ისინი თავისი პირველადი ფუნქციებით უფრო ჭეშმარიტი და ეფექტური აღმოჩნდა, არ უწინასწარმეტყველიათ ადამიანის შეგნების

მაღალი განვითარება. ამის გარდა, თანდათან გამოვლინდა მათი უპირატესობა. ისინი აღიქმება უშუალოდ და ამიტომ ძლიერია მათი ზემოქმედება ადრესატზე. ისინი გადასცემენ ურთიერთობის ზუსტ ელფერს, ემოციებს, შეფასებებს, რომლის მეშვეობით გადაიცემა ინფორმაცია, რომელთა სიტყვით გამოხატვა ძნელია.

მე-20 საუკუნის ბოლოდან მოყოლებული, სულ უფრო ნათლად იკვეთება არავერბალური კომუნიკაციის სფეროს სპეციალისტების საჭიროება. რაოდენ გასაკვირიც უნდა იყოს, კომუნიკაციის არავერბალური ასპექტების სიღრმისეული და თანმიმდევრული შესწავლა მხოლოდ მე-20 საუკუნის მეორე ნახევარში დაიწყო. რაც შეეხება არავერბალური კომუნიკაციის კვლევის ტექნიკურ მხარეს, პირველი ყველაზე სერიოზული ნამუშევარი ამ სფეროში - „ემოციების გამოვლინება ცხოველებსა და ადამიანებში“ - ჩარლს დარვინს ეკუთვნის. 1872 წელს გამოქვეყნებულმა ამ ნამუშევარმა მრავალ თანამედროვე კვლევას მისცა დასაბამი, ხოლო დარვინის იდეები და დაკვირვებები მსოფლიო წამყვანმა მეცნიერებმა აღიარეს. მას შემდეგ მეცნიერებმა ათასზე მეტი არავერბალური ნიშანი და სიგნალი აღმოაჩინეს.

არავერბალურ კომუნიკაციაზე საუბრისას შეუძლებელია არ ვახსენოთ მე-19 და მე-20 საუკუნის მიჯნაზე წარმოშობილი ფენომენი - მუნჯი კინო. მუნჯი კინოს მსახიობები მშვენივრად ფლობდნენ სხეულის ენის საფუძვლებს, რადგან მათთვის ის ეკრანული სახეების გაცოცხლების ერთადერთი საშუალება იყო. იმ დროში საუკეთესო მსახიობებად ითვლებოდნენ ისინი, ვისაც მდიდარი მიმიკა და გამომხატველი სხეულის ენა ჰქონდა, ამიტომ მსახიობები საკმაოდ დროს უთმობდნენ პანტომიმისა და ბალეტის შესწავლას.

ალბერტ მეჰრაბიანი, ლოს-ანჯელესის

უნივერსიტეტის პროფესორი, ერთ-ერთი პირველთაგანი იყო, კომუნიკაციის არავერბალურ ასპექტებსა და მათ მნიშვნელობაზე დაიწყო საუბარი. 1972 წელს გამოქვეყნებულ ნაშრომში „Nonverbal Communication” მკვლევარი მეჭრაბიანი ამტკიცებდა, რომ კომუნიკაციაში სამი ძირითადი კომპონენტის გამოყოფა შეიძლება, ესენია: სიტყვები, ინტონაცია და სხეულის ენა(ვერბალური, ვოკალური და ვიზუალური) [2].

მეჭრაბიანის აზრით, კომუნიკაციის პროცესში მოსაუბრის მიმართ ჩვენი მოწონების ჩამოყალიბებაში ამ სამ კომპონენტს სხვადასხვა წვლილი მიუძღვის: სიტყვებს-7%, ინტონაციას-38%, და სხეულის ენას-35%. მეჭრაბიანი ამბობს, რომ ეფექტიანი კომუნიკაციისთვის საჭიროა ეს კომპონენტები ერთმანეთის „კონგრუენტული“ იყოს, ანუ ერთმანეთს ეთანხმებოდეს. თუ ეს ასე არ ხდება, ადამიანი ღიზიანდება, რადგან ორი სხვადასხვა არხის მეშვეობით ორ სხვადასხვაგვარ ინფორმაციას იღებს. მაგალითად, თუკი ადამიანი მეორეს ეუბნება: შენთან არავითარი პრობლემა არ მაქვს, ყველაფერი რიგზეა, შენი მეგობარი ვარ და, ამავედროულად, ეტყობა რომ აღელვებულია, მოსაუბრეს თვალს არიდებს, ზოგადად ნეგატიურ ჟესტებს იყენებს, - ცხადია, რომ შეტყობინების ვერბალური და არავერბალური ნაწილები ერთმანეთს არ შესატყვისება, ანუ კონგრუენტობის პრინციპი დარღვეულია. ამ შემთხვევაში, მოსაუბრე დაეყრდნობა კომუნიკაციის დომინანტურ ნაწილს, ანუ არავერბალურ კომპონენტს (38%+55%) და არ მიენდობა სიტყვებით გამოცემულ შინაარსს. აქვე ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ მეჭრაბიანი იკვლევდა ემოციებისა და დამოკიდებულებების კომუნიკაციის (მოწონება - არმოწონებას). მეცნიერების მტკიცებით, ფორმულა „მთლიანი მოწონება = 7%, ვერბალური მოწონება + 38%, ვოკალური მოწონება/ ვიზუალური მოწონება

ნება + 55%, „სამართლიანია მხოლოდ მაშინ, როდესაც ადამიანები საკუთარ გრძობებსა და ურთიერთდამოკიდებულებებზე საუბრობენ. ყველა სხვა შემთხვევაში ეს წესი არ მართლდება. მოკლედ რომ ვთქვათ, ის, თუ რას და როგორ გამოხატავს ადამიანი საუბრისას, შესაძლოა, გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანი აღმოჩნდეს, ვიდრე მისი სიტყვები. ღიმილით ითქვა რაღაც თუ მთქნარებით, ხმამაღლა თუ წყრომით, თუ ჩუმად და მოფერებით - ნებისმიერი შინაარსი შესაბამის კონტექსტში აღიქმება [2].

კომუნიკაცია არის ერთი ადამიანის მიერ მეორისათვის შეტყობინების გადაცემა. ეს შეტყობინება მოიცავს გაცილებით მეტს, ვიდრე ჩვენ მიერ ნათქვამი სიტყვები. ამ სიტყვების აზრს ჩვენი სხეულის ენა და ხმის ტონი ანიჭებს. სიტყვებით ინფორმაციის შინაარსს გადმოვცემთ, ხოლო სხეულით, მოძრაობით, - ამ შინაარსის მიმართ ჩვენს დამოკიდებულებებსა და შეფასებას. უმეტეს შემთხვევაში, სიტყვები ერთმნიშვნელოვნად გამოხატავს აზრს და მათ თითქმის ყველა ერთნაირად იღებს. ხოლო რა მნიშვნელობას ანიჭებს კონკრეტული ადამიანი ამა თუ იმ მოძრაობას, ჟესტს ან ინტონაციას - არც თუ ისე ცხადი და ნათელია. ადამიანის სხეული და გონება ერთი მთლიანობაა.

ჩვენი ემოციები, ფიქრები ჩვენს სხეულზე აისახება და, პირიქით, სხეულის გარკვეული ფიზიკური მდგომარეობა, სხეულის პოზა გავლენას ახდენს ჩვენს სულიერ მდგომარეობაზე.

კარგი კომუნიკაციის უნარი ჩვენი წარმატების მთავარი გარანტიაა. თუ წარმატებული ურთიერთობის სტრატეგიებს ავითვისებთ ჩვენ შევძლებთ:

- მივალწიოთ ურთიერთგაგებას კოლეგებთან;
- ეფექტიანად მოვემსახუროტ კლიენტებს;

- მივადწიოთ სასურველ შედეგს მოლაპარაკების პროცესში;
- ადვილად დავარწმუნით სხვები ჩვენი აზრის სისწორესი.

არავერბალური მანიშნებლების ზუსტი ინტერპრეტაცია და გაგება გვეხმარება კომუნიკაციის დამყარებასა და ადამიანების უკეთ გაგებაში, თუმცა უნდა გვახსოვდეს, რომ ზოგ არავერბალურ ნიშანს შეიძლება განსხვავებული, ან რამდენიმე ინტერპრეტაცია ჰქონდეს, რაც მათ ზუსტ გაგებას ართულებს.

სხეულის ენით გადაიცემა გრძნობები, დამოკიდებულებები, მაშინ როცა ვერბალური კომუნიკაციით გადაიცემა სიტყვები და მოსაზრებები. ხშირად ემოციებისა და განწყობის გაგება უფრო მნიშვნელოვანია ადამიანისათვის, ვიდრე სიტყვებისა და მოსაზრებების.

ნათქვამის არსი მარტო ის კი არ არის, რას ვამბობთ, არამედ როგორ ვამბობთ; სხვების რეაქცია ჩვენდამი ხშირად არავერბალურ ნიშნებზე პასუხია და არა ვერბალურზე.

არსებობს რამდენიმე პრინციპი, რაც კარგად გამოხატავს არავერბალური კომუნიკაციის არსს:

- არავერბალური ინფორმაცია ყოველთვის გადაიცემა, მოსაუბრის სურვილის მიუხედავად, მაშინაც კი, როდესაც ვერბალური კომუნიკაცია წყდება, ანუ წყარო წყვეტს ინფორმაციის მიწოდებას; სხეულის პოზა, ჩაცმულობა, სახის გამომეტყველება, არასრული ჩამონათვალია იმ არავერბალური ნიშნებისა, რომელთა დახმარებით მუდმივად ვიღებთ ინფორმაციას მოსაუბრის დამოკიდებულებების, განწყობის, ემოციის შესახებ;
- არავერბალური კომუნიკაციით საუკეთესოდ გამოიხატება ემოციები, დამოკიდებულება, მიმართულება, რაც ხშირად ძნელად გამოითქმის სიტყვებით;

არავერბალური კომუნიკაცია უფრო სან-

დოდ და გულწრფელად არის მიჩნეული, ვიდრე ვერბალური, რადგან არავერბალური ნიშნების გაკონტროლება უფრო ძნელია, ვიდრე სიტყვების; თუ მათ შორის შეუსაბამოა, ადამიანები უფრო მეტად არავერბალურ ინფორმაციას ენდობიან; ალბათ ძნელი იქნება მსმენელისათვის იმის დაჯერება, რომ საუბრით თემა ძალიან საინტერესოა, თუ თავად პრეზენტატორს პრეზენტაციის ჩატარებისას ეძინება;

- არავერბალური კომუნიკაცია უფრო ადრეულია, ვიდრე ვერბალური; ადამიანები მეტყველების დაწყებამდე ურთიერთობისათვის არავერბალურ კომუნიკაციას იყენებდნენ; ასევე ბავშვები, განვითარების პროცესში ჯერ არავერბალურ კომუნიკაციას სწავლობენ შემდეგ კი-ვერბალურს;
- ადამიანებთან კომუნიკაციისას საჭიროა ვიცნობდეთ სხეულის ენას, რათა:

წავიკითხოთ ჩვენი მოსაუბრის არავერბალური კომუნიკაცია, ანუ გვესმოდეს სხეულის ენა (ყესტები, მიმიკა, სივრცის ათვისება, მეტყველების შემადგენელი მახასიათებელი-ხმის ტემბრი, სიმაღლე, სისწრაფე და სხვა) და ამით გავიგოთ მოსაუბრის მდგომარეობა;

დავაკვირდეთ საკუთარი არაცნობიერის ასეთივე გამოვლინებას და ორგანიზება გავუკეთოთ, ცნობიერად ვმართოთ;

- სხეულის ენის კონტროლი ძალიან მნიშვნელოვანია პრეზენტაციის ჩატარების დროს [3].

ადამიანის არავერბალური ქცევა მისი ფსიქიკური მდგომარეობითაა განპირობებული. სწორედ ამით აიხსნება პიროვნების შინაგანი სამყარო, მისი ინდივიდუალური და სოციალური თვისებები. შეცვლილი ვითარებიდან გამომდინარე ადამიანი ახალ ვერბალურ ქცევას გაცილებით ადვილად და სწრაფად ითვისებს(ანუ სხვაგვარად მეტყვე-

ლებს). ვერბალურისგან განსხვავებით არა-ვერბალური კომუნიკაცია (სხეულის ენა) კინაკლებად პლასტიკური და მოქნილია. ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს, თითქოს არავერბალური საშუალებები ნაკლებად მნიშვნელოვანია, მაგრამ რეალურად ეს ასე არ არის. თუ ინფორმაციის ამ წყაროს ვერბალურ და არავერბალურ საშუალებებს შორის წინააღმდეგობა წარმოიშვება, ე.ი ადამიანი ერთს ამბობს, მის სახეზე კი მეორე იკითხება, მაშინ მეტ ნდობას არავერბალური ინფორმაცია იმსახურებს. „აუღელვებრად მელაპარაკებოდა, ცრემლები კი ცვიოდა თავისთავად“ [5].

მოვიყვანოთ მაგალითი ყიფიანის მოთხრობა „მწვანე ფარდიდან“, მოქმედება ვითარდება სტუდიაში, მამა -შვილი ლევანი და გიზო ეძებენ ფირის ნაგლეჯს, სადაც ცნობილი მსახიობის - უჩა ართველიძის ხმაა ჩაწერილი, დიდი ხნის ძებნის შემდეგ ფირს მაინც ვერ პოულობენ. „- მამა, თქვა გიზომ იქნებ თვითონ არც უთქვამს ის სიტყვა? ანდა, იქნებ მიკროფონი ჩართე გვიან და... -ყველაფერი რიგზე იყო, -ხელი ჩაიქნია ლევანმა“ [6].

თითქოს ლევანს თავისი პასუხის გაცემით -„ყველაფერი რიგზე იყო“ არ უნდოდა შვილისთვის მღელვარება ეჩვენებინა, მაგრამ ხელის ჩაქნევით, რომელიც გაუცნობიერებლად გააკეთა, აჩვენა, რომ ის ღელავდა, რომ უკვე აზრი აღარაფერს ჰქონდა.

კომუნიკაციის არავერბალური მხარე მრავალგანზომილებიანია, მრავალფეროვანი, ვერბალურის პარალელური პროცესია, რომელიც ძირითადად ქვეცნობიერად მიმდინარეობს. არავერბალური ჩვევების შეუცნობელი, გაუაზრებელი გამოყენებით, რომელიც ცუდაა მართული აზროვნების მიერ, შეიძლება სრულად შევეწინააღმდეგოთ ჩვენს მიერ ვერბალურად გამოხატულ ინფორმაციას. თუკი ადამიანს საკუთარი არავერბალური

ქმედებების გაკონტროლება შეეძლება, მაშინ იგი ქვეცნობიერის მართვასაც შეძლებს.

ანალიზმა ცხადყო, რომ ადამიანთა შორის კომუნიკაციის დამყარების უნივერსალური და უპირატესი საშუალება არის ენა, მეტყველება, თუმცა ვერბალური საშუალებების გვერდით მეტად მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს კომუნიკაციის არავერბალურ ასპექტებს. და რომ კომუნიკაციის არაეფექტურობა განპირობებულია კომუნიკაციის როგორც ვერბალური, ისე არავერბალური სტრატეგიების გამოუყენებლობითა თუ დარღვევით გამოყენებით, რომლებიც უნდა ახასიათებდეს გამონათქვამს კომუნიკაციის ეფექტურად წარმართვისათვის.

დასკვნა:

კომუნიკაციის არავერბალურ საშუალებებს, რომლებიც ისტორიულად ვერბალურზე ადრე გაჩნდა, გააჩნიათ ადრესატზე ძლიერი ზემოქმედების უნარი, მათი მეშვეობით შესაძლებელია ისეთი ინფორმაციის გადაცემა რომელთა გამოხატვაც ვერბალურად ძნელია ან რაიმე მიზეზთა გამო შეუძლებელია ან უხერხულია.

არავერბალური ნიშნების მეშვეობით ქვეცნობიერად კომპრესირებული სახით გადმოიცემა გრძნობების, ემოციების და აზრების რთული კომპლექსი, რაც მათ ვერბალური კომუნიკაციის განუყოფელ და უმთავრესებ ნაწილად აქცევს.

კომუნიკაციის არავერბალური ასპექტების კვლევამ თანამედროვე ენათმეცნიერებაში მნიშვნელოვანი ადგილი დაიმკვიდრა. ენათმეცნიერების ინტერესმა კომუნიკაციის არავერბალური შემადგენლისადმი ყურადღება მიაპყრო კომუნიკაციის რთულ ბუნებას, გააფართოვა კვლევის საზღვრები და

კომუნიკაციის რთული ლინგვისტურ-პარა-
ლინგვისტური სისტემის შესწავლა, ანალი-
ზი დაისახა მიზნად. ეს კიდევ ერთხელ ხაზს
უსვამს ადამიანის, როგორც კომუნიკაციის

სუბიექტის როლს კომუნიკაციაში. რის შე-
დეგადაც მივიღეთ მიდგომა: ენის შესწავლა
არა ენისთვის, არამედ ენის შესწავლა ადამი-
ანთა კომუნიკაციისთვის.

ლიტერატურა/REFERENCES

- [1] **Darvin, C.** (2002) (1972). The Expression of the emotions in man and animals, 3rd edn. Paul Ekman, , Oxford University press
- [2] **Lapakko, D.** (1997). Three cheers for language: A closer examination of a widely cited study of nonverbal communication. Communication Education .
- [3] **Wiechecki, B.** (1999). Non-Verbal Communication: Classroom Activities For Raising Cross-Cultural Awareness. N.Y
- [4] **Пиз, А.** (2006). Язык теледвижения (как читать мысли окружающих по их жестам). Москва.
- [5] **ყიფიანი, ე.(ა).** (2010). “მწვანე ფარდა“ გამომცემლობა „პალიტრა“, თბილისი.
- [6] **ყიფიანი, ე. (ბ).** (2010). „მუსიკალური მომენტი“, გამომცემლობა „პალიტრა“, თბილისი.
- [7] **დიასამიძე თ.** (2013) „ვერბალური და არავერბალური კომუნიკაცია ეტიკეტურ ფორმულებში“, ფილოლოგიის დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად წარდგენილი დისერტაცია. ბათუმი, 2013. https://bsu.edu.ge/text_files/ge_file_3508_1.pdf