

*Кондрук А. Ю.,**аспірант кафедри практики англійської мови,
асистент кафедри іноземних мов гуманітарних спеціальностей
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ПОСМІШКА ЯК НЕВЕРБАЛЬНИЙ ЗАСІБ МАСКУВАННЯ ЛИЦЕМІРСТВА ТА НЕЩИРОСТІ

Анотація. У статті розглянуто функціонування посмішки як невербального засобу актуалізації лицемірства у процесі комунікації. Зазначено основні причини використання цього невербального компонента комунікації як маски під час обміну інформацією. Лицемірство розглядається як негативна моральна якість, що прикриває нещирість, лукавність, двоєдушність удаваною щирістю, доброчесністю. Лицемірство вплетене у сферу соціальної взаємодії. Комуніканти приховують свої справжні наміри та почуття від партнерів по спілкуванню, керуючись різними мотивами. Вдаючись до акторської майстерності, людина вміло контролює свою невербальну поведінку, за допомогою якої можна приховати справжні переживання та наміри, а також ввести в оману, як це робить лицемір.

Почуття виражаються в радісній усмішці, злісній гримасі та незліченній кількості нюансів між цими крайнощами. Прийнято вважати, що обличчя – це полотно, на якому розум малює людину. Вирази обличчя краще за всі інші засоби комунікації виконують функцію універсальної людської мови. Незважаючи на те що обличчя може бути чесним у вираженні самопочуття, воно не завжди демонструє справжні почуття людини. Вираз обличчя здатний здійснювати комплексний вплив на оточуючих. У ході комунікації людина намагається докласти усіх можливих зусиль для досягнення власної цілі, для того, щоб досягти успіху в ході комунікації, прагнучи справити хороше враження на співрозмовника, показати себе такою, якою хоче бачити її співрозмовник. Для цього вона прагне показати свої кращі сторони та приховати недоліки або те, що може не сподобатися співрозмовнику чи стати перешкодою у реалізації її істинної інтенції.

Будь-яка емоція може використовуватися як маска. Найчастіше людина вдається до позитивних емоцій, які виражаються посмішкою, що є протилежністю виявів усіх негативних емоцій: страху, гніву, жалю, обурення та ін. Посмішка відіграє важливу роль серед різних знаків здобуття прихильності співрозмовника практично в усіх європейських культурах. Посмішки пом'якшують негативні почуття до співрозмовника або маскують їх. Посмішка – найбільш керований компонент із усіх невербальних засобів комунікації, яким комуніканти користуються як для підтвердження реальних комунікативних намірів, так і для їх маскування. Завдяки щасливому виразу обличчя ввести в оману набагато легше, що і робить лицемір. Однак занадто швидка або, навпаки, надмірно тривала посмішка виявляє лицемірство комуніканта. Крім того, посмішка може виникнути передчасно або із запізненням. Нещирі вирази обличчя можуть видавати себе по-різному: зазвичай вони є асиметричними, і їх поява та зникнення з обличчя є надто раптовими.

Ключові слова: лицемірство, лицемір, нещирість, невербальний засіб комунікації, посмішка, вираз обличчя, комунікація.

Постановка проблеми. Комунікація є невід'ємною частиною повсякденного життя людини, на яку вона витрачає 70% свого часу [11, с. 5–7]. Успіх комунікації залежить від уміння обрати адекватні форми її реалізації, у т. ч. й невербальні. Однією з необхідних складових частин успішної комунікативної діяльності лицемірної особистості стає вміння гнучко користуватися як вербальним, так і невербальним кодами.

Дослідження взаємодії вербальних і невербальних засобів комунікації сприяє розкриттю прагматичного характеру мовлення [13, с. 7]. Вивчення ефективності функціонування невербальних засобів комунікації у процесі спілкування перебуває в центрі дослідження багатьох науковців (М.-М.О. Рибалко, А.В. Мішин, Л.В. Солощук, О.О. Литвинов та ін.) і вважається однією з ключових проблем сучасної лінгвістики, що і свідчить про актуальність нашої розвідки, мета якої полягає у вивченні посмішки як невербального засобу актуалізації лицемірства. Матеріалом дослідження слугувала англійська художня література ХХ–ХХІ ст.

Виклад основного матеріалу. Вдаючись до акторської майстерності, людина здатна вміло контролювати свою невербальну поведінку, за допомогою якої можна приховати справжні переживання та наміри, а також ввести в оману інших, як це робить лицемір. Під лицемірством розуміємо негативну моральну якість, що виявляється в поведінці людини, котра прикриває нещирість, лукавність, двоєдушність удаваною щирістю, доброчесністю. Грецьке слово, перекладене як «лицемір», буквально означає «театральний актор», тобто йдеться про людей, які грають роль, а не поводяться природно і невимушено. У житті лицеміри діють таким чином із корисливими чи й зловмисними мотивами [15, с. 224]. Удавання вплетене у сферу соціальної взаємодії. Комуніканти приховують свої справжні наміри та почуття від партнерів по спілкуванню, керуючись різними мотивами [7].

У своєму дослідженні В.А. Плаксина однією з домінуючих інтенцій, що рухають мовною особистістю, котра проявляє лицемірство, вважає користоловство і його прояви з метою маніпулювання іншим індивідом у вигляді підлабузництва, лакейства, лестошів, лукавства, крутіства [10, с. 54–55]. Дослідженням функціонування невербальних компонентів у сфері нещирої комунікації займалися О.О. Вриганова [2], Л.В. Солощук [13], М.-М.О. Рибалко [12], Н.М. Панченко [9] та ін.

Фахівці у галузі невербальної поведінки вважають, що маніпулювати своїми емоціями вдається не кожному, а якщо і вдається, то це призводить до невідповідності між вербальними і невербальними проявами, відразу впадає в очі та свідчить про нещирість [3]. Ця неузгодженість інформує про те, що мають місце неконгруентні висловлення, у яких емоційна спрямованість

вербальних і невербальних складників не збігається за знаком, що є одним із проявів маскування справжнього емоційного стану [1, с. 99–101]. Контроль експресії проявляється у трьох формах: «придушенні», тобто приховуванні вираження емоційних станів, які переживає людина; «маскуванні», тобто заміні вираження емоційного стану, котрий переживається, вираженням іншої емоції, яка не переживається; «симуляції (підробці)», тобто вираженні емоцій, що не переживаються [5, с. 268].

Почуття виражаються у радісній усмішці, злісній гримасі та незліченній кількості нюансів між цими крайнощами. Обличчя – це полотно, на якому розум малює людину. Вирази обличчя краще за всі інші засоби комунікації виконують функцію універсальної людської мови. Ця міжнародна мова слугує практичним засобом комунікації з моменту зародження людської раси та сприяє взаєморозумінню між народами, котрі розмовляють різними мовами [8].

Маючи у своєму розпорядженні багато м'язів, що майстерно керують поведінкою рота, губ, очей, носа, лоба і щелепи, обличчя здатне створювати величезну кількість різних виразів. За оцінкою П. Екмана, обличчя людини здатне відтворювати більше десяти тисяч різних виразів [18]. Така мінливість робить невербальні сигнали обличчя надзвичайно ефективними, красномовними і (якщо ніщо не заважає) чесними. Щастя, горе, гнів, страх, здивування, відраза, радість, сором, страждання та інтерес – це емоції, які передаються універсальними для будь-яких культур виразами обличчя. Прояв дискомфорту на обличчі немовляти, дитини, підлітка, дорослого або старого однаково сприймається у всіх країнах світу. Так само люди здатні розпізнавати вирази, які повідомляють їм, що все в порядку.

Незважаючи на те, що обличчя може бути чесним у вираженні самопочуття, воно не завжди демонструє справжні почуття. Справа в тому, що кожна людина здатна певною мірою контролювати вирази обличчя і завдяки цьому одягати фальшиві маски. З раннього дитинства батьки вчать дітей не гримасувати, коли їм не подобається їжа, яку перед ними поставили, або видавлювати з себе посмішку, щоб привітати людину, яку вони терпіти не можуть. По суті, з дитинства дітей вчать використовувати обличчя як інструмент брехні, і вони стають великими майстрами у сфері використання масок, що приховують їхні справжні почуття, яким іноді вдається прориватися назовні.

Вираз обличчя, як навмисний, так і спонтанний, здійснює комплексний вплив на оточуючих [8, с. 188]. У ході комунікації людина намагається докласти усіх можливих зусиль для досягнення власної цілі для того, щоб комунікативний акт був успішним. Вона прагне справити хороше враження на співрозмовника, показати себе такою, якою хоче бачити її співрозмовник. Нерідко для цього вона прагне показати свої кращі сторони та приховати недоліки або те, що може не сподобатися співрозмовнику чи стати перешкодою у реалізації її істинної інтенції. Наприклад:

1) *“All right, suit yourself,” Calvin uttered. His eyes darted to mine and I caught a glimpse of annoyance directed towards me. I almost smiled at him, must be hard pretending to be someone you're not all the time so people will like you.* [28]. Цей приклад ілюструє, як лицемір використовує посмішку, щоб сподобатися людям.

Сприйняття людини надовго програмується тим, наскільки успішно вона проводить перші хвилини, а інколи навіть і секунди спілкування. Є багато прийомів, які дозволяють практично в будь-якій ситуації полегшити ці перші хвилини спілкування

та задати тон усьому процесу. Серед них – посмішка, комплімент у бік співрозмовника тощо [4, с. 128].

Посмішка відіграє чи не найпомітнішу роль серед різних знаків здобуття прихильності співрозмовника практично в усіх європейських культурах. Вона є універсальним мімічним сигналом, що трактується майже в усіх культурах однаково. Відомий девіз «keep smiling» (що б не сталося – посміхайся), запозичений в американців, широко визнаний у багатьох країнах. Але посмішка в американців не завжди виражає справжній стан людини, а лише виявляє її увагу та прихильність до співрозмовника [4, с. 128].

Згідно з класифікацією посмішок С. Тер-Минасової щира посмішка як вияв хорошого ставлення та реакція людини на позитивні події притаманна усім культурам. Крім цього виду посмішки, є формальна посмішка як спосіб вітання та комерційна посмішка як один із принципів сучасного сервісу [14, с. 278]. Формальна посмішка часто використовується як маска, тому що є частиною традиційного вітання. Під час зустрічі, зазвичай, намагаються не говорити про невдачі та неприємності. Навпаки, передбачається, що на запитання: «Як справи?», людина, незважаючи на дійсний стан справ, із ввічливою посмішкою відповість: «Дякую, добре. А у Вас?». Можливо, справжні почуття не виявляються тому, що за ввічливого обміну вітаннями люди насправді дуже рідко цікавляться тим, як людина почувається в дійсності. Це всього лише звичайна люб'язність, бажання бути привітним. На такі посмішки рідко звертають увагу, оскільки люди звикли не звертати увагу на брехню під час ввічливого обміну вітаннями [17, с. 16]. Наприклад:

2) *“Hi. How are you today?” Chris said. “Fine.” I lied.* [27, с. 199].

Будь-яка емоція може використовуватися як маска. Найчастіше людина вдається до посмішки, що є протилежністю виявів усіх негативних емоцій: страху, гніву, жалю, обурення та ін. [17, с. 16]. Посмішки нерідко пом'якшують негативні почуття до співрозмовника. Іноді вони спритно маскують негативні і – рідше – нейтральні емоції [6]. Наприклад:

3) *He smiled slightly, hiding his irritation* [21]. У наведеному прикладі комунікант посміхається, приховуючи своє роздратування. Так за допомогою посмішки він маскує свої істинні почуття.

Також посмішка може бути викликана й іншими причинами. Наприклад, у європейській культурі людина часто одягає на обличчя посмішку як маску, прагнучи в певній комунікативній ситуації «зберегти обличчя», тобто дотримуватися етичної установки не демонструвати в розмові думок і почуттів, що не відповідають прийнятним у суспільстві нормам поведінки [6, с. 149]. Наприклад:

4) *It took a long time before I smiled again. Sure, I seemed to smile, but it wasn't real. I've smiled to be polite. I've smiled to be approachable. I've had passing moments that made me smile, but it was quickly dampened with guilt. Faking a smile works for the outside world, but it didn't make me any happier. The saying, “Fake it until you make it,” works for some but didn't do much for me* [25, с. 160]. У наведеному прикладі комунікант змушує себе нешироко посміхатися лише задля ввічливості, цілком усвідомлюючи, що штучна посмішка спрацьовує для зовнішнього прояву, не роблячи всередині людину ані трішки щасливішою.

Дослідник Чарльз Дарвін першим спробував пояснити причину, чому саме посмішка є найбільш поширеним засобом

пом'якшення емоції, а також найбільш поширеною маскою. Скорочення м'язів, необхідних для демонстрування посмішки, відрізняються від скорочень м'язів, необхідних для вираження негативних емоцій. З погляду анатомії, посмішка найкраще маскує прояви гніву, відразу, печалі або страху в нижній частині обличчя. І, зрозуміло, часто характер соціальної ситуації, що мотивує людину до приховування однієї з цих емоцій, викликає бажання зобразити на обличчі дружню посмішку. Наприклад:

5) *Caroline's hands began to tremble and she dropped them to her lap. She smiled widely to hide her fear* [22]. Комуникант прагне замаскувати свій страх за допомогою посмішки.

Однак трапляються випадки, коли люди маскують одну негативну емоцію іншою: наприклад, страх гнівом або гнів сумом, а іноді маскують радісний вираз нещасним або навпаки [18, с. 182].

Посмішка – найбільш керований компонент із усіх невербальних засобів комунікації. У її використанні виділяють два основні напрями:

1. використання посмішки для підтвердження реальних комунікативних намірів і стосунків. Наприклад:

6) *"Cool." I smiled sincerely. I liked her* [20];

7) *"Excuse me, young lady, how are you today?" said the raspy voice from behind her. Victory was startled a bit but recognized the voice, "I... I'm fine, thank you." She smiled sincerely glad to see him and grateful that he knew how to respectfully get her attention* [29, с. 60];

2. використання посмішки для маскування реальних комунікативних намірів і стосунків, коли взаємодія з вербальними компонентами відбувається на основі принципу контрадикції [13, с. 238]. Наприклад:

8) *"Yeah, good one," she said, but her smile didn't match the sternness of her words* [31].

Посмішці надають перевагу ще й тому, що завдяки щасливому виразу обличчя ввести в оману набагато легше. До прикладу, розчарований співробітник посміхається, щоб начальник не подумав, ніби він ображений на те, що його обійшли з підвищенням. Злостивий приятель, висловлюючи свої критичні зауваження з посмішкою на обличчі, може виглядати доброзичливим [17, с. 16]. Наприклад:

9) *"The week of camp went well except for the fact that Alma was still treating Clara like dirt behind her back. Her fake smiles were becoming more sickening and finally I couldn't stand it anymore and I had to confront her. I told her that it was obvious she was jealous of Clara. I told her to either start acting like her friend again, a true friend or just break off the friendship. She admitted that she had been jealous"* [23]. У наведеному прикладі йдеться про те, що Алма нещиро поводить з Кларою: поливає її брудом поза спиною, але посміхається під час зустрічі, щоб здаватися доброзичливою.

Володіння технікою посмішки дозволяє комуниканту продемонструвати або замаскувати свої наміри. Водночас посмішка, як і будь-який інший невербальний компонент, є вразливим компонентом спілкування з огляду на можливість виявлення невербальних рефлексів на підсвідомому рівні. Отож посмішка є невербальним компонентом, який комуниканти активно використовують як для відтворення реальних комунікативних намірів, так і для їх маскування в разі необхідності [13, с. 239]. Наприклад:

10) *"<...> and though they try to hide behind insincere smiles, it always gives them away; no matter what mask they wear"* [26].

У наведеному прикладі комуниканти намагалися замаскувати своє істинне обличчя нещирими посмішками, але саме вони і викрили їхнє лицемірство.

Про лицемірство комуниканта можуть свідчити занадто швидка або, навпаки, надмірно тривала посмішка. Крім того, посмішка може виникнути передчасно або із запізненням. Нещирі вирази обличчя можуть видавати себе по-різному: зазвичай вони є асиметричними і їх поява та зникнення з обличчя є надто раптовими, як заявляє П. Екман [16, с. 17]. Наприклад:

11) *Brent blinked and pulled his hand away. Too late, Tanith realized she'd appeared rude. She tried to compensate with a big smile as she reached for his fingers, but her mouth wouldn't cooperate. The grin that cracked from her jaw felt fake and insincere. The man's eyes narrowed into slits at her waiting hand.* [19]. У цьому прикладі комуникант усвідомлює, що є неввічливим, тому намагається компенсувати це за допомогою фальшивої та нещирої посмішки.

12) *His smile didn't reach his eyes* [30]. На нещирість посмішки вказує те, що не задіяні м'язи навколо очей.

13) *Jonathan forced a nervous smile, but couldn't hide his true feelings. "I guess, it is," he said soberly, looking at James* [24, с. 411]. У наведеному прикладі комуникант видавлює з себе посмішку, але вона є нервовою і не маскує його істинних почуттів.

Висновки. Отже, згідно з результатами наукової розвідки посмішка може бути як проявом дружнього ставлення до співрозмовника, так і невербальним засобом комунікації, що маскує негативні емоції, приховує істинні інтенції адресата і є індикатором лицемірства. Лицемір доволі часто вдається до фальшивої посмішки, маскуючи нею істинні почуття та наміри. Інколи вона сприяє успіху комунікації, інколи, навпаки, видає комуниканта-лицеміра. Перспективним вбачається дослідження посмішки як невербального засобу актуалізації лицемірства у гендерному аспекті.

Література:

1. Вансяцкая Е.А., Карташкова Ф.И. Невербальные компоненты коммуникации в английском художественном тексте. Иваново : Изд-во Ивановского гос. ун-та, 2005. 152 с.
2. Врыганова К.А. Языковая репрезентация феномена маскировки эмоций человека (на материале английских художественных текстов) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04, 10.02.19. Иваново, 2012. 21 с.
3. Ганина В.В., Песьякова А.А. Маскировка эмоций человека с помощью невербального поведения (на материале англоязычных детективных романов). *Вестник гуманитарного факультета ИГХТУ*. 2008. Вып. 3. С. 176–180.
4. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации : учебник / под ред. А.П. Садохина. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 352 с.
5. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 752 с.
6. Ковалинська І.В. Невербальна комунікація. Київ : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с.
7. Лушникова Г.И., Шведова Е.В. Человек притворяющийся как коммуникативная личность (на материале англоязычных произведений). *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 3. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13335> (дата звернення: 20.06.2019).
8. Нэпп М., Холл Д. Невербальное общение : учебник. Санкт-Петербург : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. 256 с.

9. Панченко Н.Н. Средства объективации концепта «обман» (на материале английского и русского языков) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.20. Волгоград, 1999. 236 с.
10. Плаксина В.А. Дискурсивная актуализация концепта «лицемерие»: когнитивно-прагматический аспект : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19. Майкоп, 2018. 180 с.
11. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації. Київ : Видавничий центр «Київський університет», 1999. 308 с.
12. Рибалко М.-М.О. Вербальний та невербальний аспекти дискурсивної поведінки обманника (на матеріалі сучасної англійської художньої прози) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Київ, 2008. 20 с.
13. Солощук Л.В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англійському дискурсі : дис. ... докт. філол. наук : 10.02.04. Київ, 2009. 469 с.
14. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. Москва : Слово / Slovo, 2000. 264 с.
15. Тофтул М.Г. Сучасний словник з етики. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. 416 с.
16. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2010. 334 с.
17. Экман П., Фризен У. Психология лжи: обмани меня, если сможешь / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2012. 302 с.
18. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица. Санкт-Петербург : Питер, 2010. 268 с.
19. Avers G. Magic's Song. The Wild Rose Press Inc, 2014. 109 p.
20. Jager T. If I Die Young. Talia Jager, First Kindle Edition 2013. 184 p.
21. Lennox E. Her Unexpected Admirer. *The Alfieri Saga* : Tom 4. Elizabeth Lennox, 2014. 150 p.
22. Miller M.F. Irretrievably Broken. Brown Street Books, 2012. 417 p.
23. Morris R., Casale P., Huenergardt D. Sonshine Girls: Summer Secret. Summertime Books, 2008. 164 p.
24. Parker C.E. And God Smiled. Xulon Press, 2006. 436 p.
25. Perroni J., Samurai. From Grief to Relief. Xlibris Corporation, 2012. 172 p.
26. Said M., Talib A. (translator). Cairo Swan Song. *Modern Arabic literature*. Oxford University Press, 2009. 286 p.
27. Shearer A. This Is the Life: A Novel. Simon and Schuster, 2015. 240 p.
28. Snyder J. Shattered Soul. Jennifer Snyder, Kindle Edition 2011. 177 p.
29. Springs H.J. Jerks to Gentle Men: An Agape Story. Xlibris Corporation, 2010. 230 p.
30. Walters M. The Sculptress. *Picador Classic*: Tom 94. Pan Macmillan, 2010. 480 p.
31. Winton M. Love Lost and Found. Entangled Publishing, LLC, 2013. 178 p.

Kondruk A. Smile as a nonverbal means of hiding hypocrisy and insincerity

Summary. The article deals with the functioning of a smile as a nonverbal means of hiding hypocrisy and insincerity in the process of communication. The basic reasons for using this nonverbal component of communication during the information exchanging process have been revealed. Hypocrisy is determined as a negative moral quality that hides insincerity with the help of the pretentious sincerity and honesty. The sphere of social interaction involves hypocrisy. Communicants hide their true intentions and feelings because of various motives. Using the acting skills, a person can control his / her nonverbal behavior, being able to deceive a communicative partner as a hypocrite does.

Feelings are expressed through a joyful smile, an angry grimace and an innumerable amount of nuances between these extremes. Face is usually considered to be a canvas on which the mind depicts a person. Face expressions serve as the universal human language which is even more successful than all other means of communication. The fact is that though the face can be honest in expressing the true feelings, sometimes the opposite can take place. A face expression can have a strong influence. A person tries to do everything possible to achieve his/her goal and to make the process of communication successful. A person tries to make a good impression on the communicative partner and to look the way the communicative partner wants to see him / her. For this reason a person puts a lot of efforts to show his / her best qualities hiding the weak points or something that the communicative partner may not like or something that may be an obstacle to the fulfilling his / her true intention.

Any emotion can be used as a mask. Usually a person uses a smile which is the opposite of all manifestations of negative emotions: fear, anger, regret, indignation and others. A smile plays an important role among various means of pleasing a communicative partner almost in all European cultures. A smile softens the negative feelings and sometimes even hides them completely. A smile is the best-controlled component of nonverbal means of communication. Having a happy face expression makes it much easier to deceive a communicative partner. However mistakes are possible: too short- or too long-lasting smile. A smile can occur too early or too late. Insincere face expressions usually are asymmetrical and they appear or disappear suddenly.

Key words: hypocrisy, hypocrite, insincerity, nonverbal means of communication, smile, face expression, communication.