



**СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ "СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ"**  
**ФИЛОСОФСКИ ФАКУЛТЕТ**

**Нина Миткова Ралева**

**Невербално на реторическата аргументация в спорта**  
**АВТОРЕФЕРАТ**

представен за присъждане на образователна и научна степен "Доктор" по  
професионално направление 2.3 - Философия (Невербална комуникация в реториката)

---

**Научен ръководител:** проф. дфн. Величко Руменчев

---

София, 2017

## I. Обща характеристика на дисертационния труд

В научната разработка се прави анализ на четири от основните видове невербална комуникация, които намират приложение в реторическите практики. Това са: **кинесика** (лицево изражение, поглед, жест, поза и пр.); **вокализация** (сила на гласа, темп, тембър, тон, ритъм и пр.); **външен вид** (физически характеристики, привлекателност, първо впечатление, аргументативност на ръста, облекло, допълнителни аксесоари и пр.); **проксемика** (разстояние, количество поглед, териториален статус, ориентация, лична територия, лично пространство и пр.). Въз основа на този анализ се търсят невербални елементи в реторическата аргументация в публичната комуникация на редица популярни спортисти. В този контекст спортът е представен като фактор със социално значение, а спортистите се разглеждат като публични личности, които носят отговорност пред зрителите и феновете, с които общуват.

Настоящият анализ разглежда кинесиката като най-изследвания вид невербална комуникация, а вокализацията, външния вид и проксемиката - като видове невербална комуникация, които допълват аргументативната стойност на публичното представяне на спорта и на "целия процес на убеждаване, който носи белега на **ad hominem** или на цялостното владение на средствата за общуване – език, невербална комуникация, навици, обичаи, традиции и пр." (По Александрова 2013:65).

В литературата съществуват множество дефиниции на понятието *комуникация*. „Някои от тях се припокриват с други понятия като *реакция*, *взаимодействие*, *поведение*. Особено терминологично покритие се наблюдава между понятията *взаимодействие* и *комуникация*” (По Кунчик и Ципфел 1997:14-15).

В дисертационния труд разглеждаме понятията *комуникация* и *поведение* като еднозначни, а под *взаимодействие* разбираме „процеса на взаимни съобщения между две или повече лица, като отделното съобщение се обозначава като комуникация”. Следователно „комуникацията се определя като поведение, чиято цел от гледна точка на комуникатора е предаването на послания посредством символи на едно или повече лица“ (Пак там 1997:16), а под *публично представяне* „разбираме всеки акт на поднасяне на информация пред аудитория“ (По Руменчев 2006:113).

Тук „*публичната реч* се възприема като една от съставките на предмета на реториката. Действителният предмет на съвременната реторика е убеждаващото общуване. Реториката изследва най-общите закономерности на целенасоченото взаимодействие между комуникатор и реципиент, неговите методи, форми и средства,

чийто продукт е решението за промяна или усилване на мненията, убежденията, вярванията и/или действията“ (По Александрова 2013:33).

Водеща в изложението е концепцията на Пол Екман 1934 г. (83) за биологичното начало на социалното поведение, разгледано като своеобразен „културен код“ на конкретен поведенчески и речеви контекст“. Социално-психологическият подход, чрез който Пол Екман аргументира научната си позиция по въпроса допринася за повишаване на комуникативната компетентност на човека, която представлява особен интерес за нас.

Чрез конкретни примери от сферата на спорта (Мария Шарапова, Христо Стоичков, Григор Димитров, Икер Касияс, Майкъл Фелпс и др.) се обособяват невербални елементи в публичното поведение на посочените спортисти. Изграждат се комуникационни профили на двама световно известни спортисти - Касиус Клей или Мохамед Али (1942-2016) и Кубрат Пулев 1981 г. (36) като се отчита значението както на неезиковите параметри на речта така и на словесните символи, думите, разгледани като източник на специфики на публичния образ на личността и на конкретния контекст.

Основната цел на изследването е чрез анализ на документи да открие невербални характеристики в публичната комуникация на изброените спортисти като посочи примери за специфична невербална дейност в поведението им. Базирайки изследването на тази цел извеждаме и **подцели:**

- 1) Да се направи теоретична и аналитична оценка на ролята на невербалната комуникация в реторическата аргументация на спортистите.
- 2) Да се дадат насоки за приложение на моделите и теориите на невербалната комуникация в публичната сфера на спорта.
- 3) Да се дадат идеи за изработване на правилници за публично поведение и подобряване на комуникацията между спортистите както и между спортистите и аудиторията.

За да бъдат изпълнени поставените цели е необходимо да се премине последователно през следните **задачи:**

- 1) Да се направи теоретичен обзор и анализ на специализираната литература.
- 2) Да се изготви теоретична рамка и методика на изследване като се приложи интердисциплинарният нормативен и описателен подход.

3) Да се изведат общи характеристики на невербалната дейност в публичното представяне на спорта като се премине последователно през единиците на анализ на изследването.

4) Да се направи анализ на емпиричния корпус съобразно изведените характеристики и установените научни теории за невербалната комуникация в публичната реч и деловото общуване.

5) Да се дадат насоки за приложение на моделите на невербалната комуникация в сферата на спорта.

6) Да се направят изводи и обобщения.

**Резултатите от анализа служат като база** за потвърждаване или отхвърляне на тезата, че публичното поведение на спортистите отразява основни междуличностни отношения, съпоставими с междуличностното общуване, което на свой ред представлява съвкупност от смислови единици от вербален и невербален тип и на тази база откроява **специфики на невербална дейност**, характерна за тях.

### **Степен на разработеност на проблема**

Информацията по въпроса за ролята на невербалните елементи в реторическата аргументация на спортистите е оскъдна. Това е ново изследователско поле, към което подходиме с анализ, базиран на широката международна традиция в тази научна област. Чрез анализа на научната теория за невербалната комуникация в публичната реч и деловото общуване извеждаме специфики на комуникативна дейност в спортен контекст.

Изследванията в тази област са относително ограничени и засягат предимно областта на кинесиката. Въпросът е засегнат от Норберт Елиас (1999, 2000). Той разглежда спорта като „културен код на поведение“, проследявайки историческите промени в устройството на човешкото общество. Норберт Елиас е сред първите автори, които описват лицевите **изражения на афектите на средновековните борци**. Съвместно с Ерик Дунинг (1986) разглеждат спорта като „нетрудова дейност“, чийто процес на цивилизоване налага промени в **поведението на спортистите**. Подобно на тях, за публичната проява на модерния спорт, говори и Ричард Мандела (1984).

Друг автор, който поставя темата за спорта в своите изследвания е Дезмънд Морис (2007). Той е сред малцината изследователи на невербалното, които смята, че „спортното поведение“ на човечеството заслужава много по-голямо внимание,

отколкото получава. Интерес за Дезмънд Морис представляват позите на триумф и на погром в кинесичния образ на спортиста, а спецификите на универсалната поза на атлета очертават както Дезмънд Морис така и Алън Пийз (2005).

Лицевите изражения на емоциите на олимпийски медалисти са изследвани в контекста на публичното им представяне по време на церемония по награждаване от Жозе-Мигел Фернандез - Долз и Мария-Ангелс Руиз Белда (1995). Подобно на тях Дейвид Матсумото и Боб Уилиям (2006) анализират спонтанните лицеви изражения на медалисти по джудо от Летни Олимпийски игри, Атина 2004 г., а Андрейч Огниен и Тосич Сладана (2010) се позовават на Йохан Хьойзинха и разграничават здравословните от нездравословни емоции при редица спортисти. Подобни изследвания правят още редица автори.

**В българската научна практика** се открояват изследванията на Славка Петрова (2006, 2012). Тя проучва вербалните сигнали на емоциите при спортистите и изгражда психолингвистичен профил на спортната общност. Живко Проданов (2007) дефинира историческия процес на „спортизацията“, а психологическата страна на спорта и представянето му като „социално явление“ и „социална институция“ с голямо обществено значение са част от многобройните изследванията на Юлия Мутафова-Заберска (2007, 2009) както и на други специалисти.

### **Структура на дисертационния труд**

Дисертационният труд съдържа **три глави**. Общият обем на дисертацията е 245 страници, от които 227 страници научен текст и 18 страници, разпределени между съдържание и библиография. Използвани са 343 източника, от които 178 на български език и 77 на английски език както и 88 интернет източника на български и английски език.

**В първа глава** се проследяват произходът и развитието на невербалната комуникация като се преминава последователно през класическите теории на аргументацията. Очертава се теоретичната рамка, която има за цел да постави базата, на която изследването се основава. В тази глава се извеждат теоретичните възгледи за началото на човешкото поведение на Чарлз Дарвин, Пол Екман, Рей Бърдуистъл и

Маргарет Мийд, Марвин Хеч и Налини Ембъди, и др. Извеждат се важни за изследването теоретични постановки в трудовете Дезмънд Морис, Майкъл Аргайл, Георгий Щекин, Пол Екман, Алън Пийз и др. Аналогично са представени и възгледите на българските автори, чиито изследвания се занимават с въпросите за невербалната комуникация и реторическата аргументация. Сред тях са: Величко Руменчев, Донка Александрова, Йордан Ведър, Сава Джонев, Толя Стоицова, Андреана Ефтимова, Вирджиния Радева, Васил Райнов, Мариета Ботева, Димитър Тилков, Любомир Стойков, Цветан Кулевски, Маргарита Пешева и др.

Посочени са и авторите, които разглеждат спорта като важен фактор за формирането на човешката цивилизация: Норберт Елиас, Ерик Дунинг, Йохан Хьоизихна, Пиер дьо Кубертен и др. Сред българските изследователи на социалната стойност на спортния акт са посочени: Живко Проданов, Юлия Мутафова-Заберска, Славка Петрова, Георги Янков и др.

**Втора глава** се фокусира върху теоретичните постановки и класификациите на видовете невербална комуникация, които намират приложение в реторическите практики. Тук се разгръща **понятийната рамка** за невербална комуникация в публичната реч. Обосновават се дефиниции на следните понятия: *невербална комуникация, ораторско изкуство, публично говорене, аудитория, кинесика, вокализация, външен вид, проксемика.*

Възприема се понятието *публично поведение*, изхождайки от целите и задачите на изследването. За постигане на целите се посочват спецификите (по Руменчев 2006) на невербалната комуникация в публичната реч и деловото общуване. Не са разгледани видовете невербална комуникация с ограничено приложение в реторическите практики като: тактилна невербална комуникация, комуникация чрез аромати, аксесоари и пр.

**Трета глава** е посветена на същинския анализ на обекта на изследването. Анализът включва конкретни примери от публичното поведение на редица **известни спортисти** (Христо Стоичков, Икер Ксияс, Григор Димитров, Майкъл Фелпс, Тайсън Фюри, Константин (Тити) Папазов, Майк Тайсън, Мария Шарапова и др.) като посочва специфики на невербална дейност при тях. Същевременно са посочени общи невербални характеристики на самия спорт, които могат да влияят на комуникационния процес. В този ред на мисли бихме искали да **направим уговорката**, че тук няма да

бъдат разглеждани националните специфики на спортистите както и спецификите на различните видове спорт, а ще спрем вниманието си на публичното поведение на световно известни спортисти, както български така и чуждестранни, и ще разглеждаме спорта като социално явление, което се определя от поведението на социалния актьор, без значение от национални, полови и пр. различия. В този смисъл представяме образите на боксьорите: Мохамед Али (1942-2016) и Кубрат Пулев 1981 г. (36), разгледани в конкретни комуникативни ситуации. Темата за межкултурните различия е засегната дотолкова, доколкото позволя да се направи съпоставка между публичните образи на двамата спортисти със съответните обобщения.

**Методиката на изследването** следва интердисциплинарния нормативен подход, който се базира на нормативни, рационални положения, на които добрата аргументация трябва да отговаря. При нормативния подход се вземат под внимание характеристиките на дискурсивната действителност, които на свой ред представляват своеобразен описателен подход. Така нормативния и описателния подход си сътрудничат интердисциплинарно в настоящата научна разработка, а мащабите на изследването се определят от конкретните комуникативни ситуации, в които се разгръща публичния образ на обекта на изследването. Направени са изводи и обобщения.

## II. Синтезирано изложение на дисертационния труд

### ГЛАВА I. Невербална комуникация. Теоретична и концептуална рамка

#### 1. Произход и развитие на невербалната комуникация

Корените на невербалната комуникация се търсят в Античността и се свързват с изучаването на класическата теория на аргументацията. Някои от класическите теории на Аристотел (384-322 г. пр. Хр.) и Цицерон (106-43 пр.Хр.) остават в ядрото на съвременния анализ на аргументативния дискурс. Пример за такива са теорията за връзката между предпоставки и защитавана позиция както и петте канона на античната реторика, а именно: **invention** (изобретяване на материала), **disposition** (разполагане на материала), **elocution** (словесно изразяване), **memoria** (запомняне) и **action**

(произнасяне на речта). В петия дял на реториката, наречен **Actio**, древните ретори включват невербалното или гласа, мимиката, жестовете и пр. за всеки вид речи. Според тях “гласът на оратора трябва да е звучен, тялото – стройно, погледът – изразителен, движенията – естествени” и пр.(По Александрова 2013:20).

Подробно по въпроса за произнасянето и ролята на жестовете пишат редица автори от тази епоха. Сред тях е Марк Фабий Квинтилиан (94-95 пр. Хр.), който описва жестовете в трета глава на единадесета книга от трактата си „Обучението на оратора“. Той разделя произнасянето на две части: „глас и жест, от които първият действа на ушите, а вторият на очите, а чрез тези две сетива всяко възприятие прониква в ума...” (Квинтилиан 1999:737).

Според Квинтилиан най-изразително от всичко е лицето. „С него изразяваме: молба, заплашване, ласкаене, печал, веселост, гордост и скромност. По лицето хората преценяват, към него насочват вниманието си, него гледат, преди да започнем да им говорим. С лицето изразяваме обичта си към едни и омразата си към други” (Квинтилиан 1999:749).

Марк Тулий Цицерон (106 - 43 пр.Хр.) също обръща внимание на израза на човешкото лице. В Трета книга на произведението „За Оратора“, той казва, че „на всяко чувство, което човек изпитва, природата е отредила специфичен израз на лицето, глас и жест, и цялото тяло на човека, лицето му, гласът му са като струни на лира, които трептят според поривите на душата“ (Цицерон 1992:210). В този контекст авторът определя гласа като гневен, остър, забързан, накъсан, отпаднал, колеблив, сломен, а тонът на речта - като енергичен, напрегнат, заплашителен, напорист, радостен, нежен, весел, подтиснат ... (Цицерон 1992:211). Особен интерес за нас представляват определенията, които Цицерон дава на **лицето, ръцете, погледа, очите, позата, жеста**. Според него лицето е „образ на душата“, „очите - управляват лицето“, „погледът – изразява движенията на душата“, „ръцете – да не са много бърбиви“, „пръстите - да съпровождат думите“, „позата - да е мъжествена и смела“. Идеалната поза, според автора, е **позата на атлета** (Цицерон 1992:211).

Въздействието на емоциите в речта и жеста на ораторите подчертава и Аристотел (384-322 г.пр.Хр.). В трактата „Реторика“, той посочва афектите, под чието влияние хората се променят. Аристотел доказва, че чувствата и афектите имат



отношение към личността на оратора, могат да внушават доверие да убеждават, да формират обществено мнение. В първа книга на „Реторика“, авторът определя реториката като „способност да откриваме при всеки случай онова, което може да убеди“ (Аристотел 1993:45).

Аристотел посочва **два основни вида средства за убеждаване: външни и вътрешни.** „Външните средства за убеждаване според него са заимстваните от закони и документи, а „вътрешните средства“ зависят изцяло от уменията на говорещия. Трите вътрешни реторични средства за убеждаване според него са **logos, ethos и pathos** и представляват особен интерес за настоящата научна разработка. Чрез тях Аристотел поставя основните на една по-усложнена римска реторична система, която се развива активно от Цицерон през първи век пр. н. е., а по-късно и от Квинтилиан (Емерен 2006).

В своите изследвания Аристотел дава дефиниции на чувства като състрадание, страх, гняв, приятелство, враждебност (Аристотел 1993: 98-120), а заедно с Цицерон и Квинтилиан анализират социално-психологическата природа на тези чувства и ролята на личността на оратора при тяхното управление. Аристотел се нарежда сред първите автори, които говорят за връзката между изпитвана емоция и нейното невербално проявление на лицето.

В произведението „Физиогномика“ той търси приликата между душевните състояния на човека и тяхното лицево изразяване (Аристотел 2006:16). За това произведение преобладава становището, че става дума за Псевдоаристотел, т.е., че не е негово. За това научаваме от В. Руменчев, който черпи информация от преводача на произведението на български език - проф. Х. Паницидис. В. Руменчев достига до извода, че няма достатъчно категорични и убедителни доводи в тази насока. Установява се, че тази материя не е чужда на Аристотел. Той я разглежда при доказателството чрез характер в „Реторика“. Според него по лицето и движенията на тялото на човека могат да се правят изводи за изпитваните от човека емоции и за характера му. За да бъдат надеждни изводите, Аристотел съветва да се вземат предвид много признаци, които да се съгласуват с дадено качество. За достигане до изводите, той препоръчва да се използва „реторическият силогизъм“, чрез който да се анализират резултатите. Най-ясни са признаците, които се проявяват на най-важните места на човешкото тяло. Това са: **очите, челото, главата и лицето, гърдите и раменете,**

**краката и стъпалата** или местата, където разумът се проявява най-силно, а ръката според Аристотел е „**оръдието на оръдията**”(Аристотел 2006:44). Хиляди години по-късно Хегел ще я нарече „инструмент на инструментите“ (Хегел 2011:280).

Освен на посочените компоненти, (очите, челото, главата и лицето, гърдите и раменете, краката и стъпалата), обединени през 1952 г. от Рей Бърдуистъл (1918-1994) в понятието *кинесика*, Аристотел поставя и въпроса за **пространственото движение на живото същество**, наречено през 1963 г. от Едуард Хол (1914-2004) *проксемика*. В трактата „Реторика“ Аристотел засяга въпроса за пространственото движение като се опитва да разбере, „какво движи живото същество при ходенето“ и намира отговора в желанието и практическия разум. Под желание има предвид известна цел, „защото това, което бива желано, е изходният пункт на практическия разум, но крайната цел е началото на действието“ (Аристотел 2006:181).

Тезата на Аристотел за връзката между изпитвана емоция и нейното лицево изражение, проявено чрез характера на човека и неговата мимика е потвърдена от Имануел Кант (1724-1804) във втора част на книгата „Антропология от прагматично гледище“ (Кант 1992:189). В четири основни подразделения: Характера на лицето; Характера на пола; Характера на народа; Характера на рода, Имануел Кант, разкрива характерното за човека, изразено на лицето му чрез мимиката. Той смята, че: „мимиката се получава от играта в чертите на лицето, предизвикана от по-силен или по-слаб афект, склонността към който е черта от характера на човека”(Кант 1992:203).

Подобно на тях, Игор Сикорский (1889-1972) в своя труд - „Физиогномика“, представя ролята на лицевата мускулатура в опитите си да разкрие характера на човека. Значението на ръцете в процеса на общуването е подчертано от Георг Вилхелм Хегел (1770-1831) в произведението „Феноменология на духа“. Според него, „след органа на езика, ръката е най-много това, чрез което човекът проявява и осъществява себе си. Ръката е одушевеният творец на неговото щастие; за нея може да се каже, че тя е това, което човекът върши; защото в нея като деен орган на самоосъществяването на човека той присъства като одушевяващ и тъй като той е първоначално своя собствена съдба, тя ще изразява следователно това в себе си“. Дори езикът според Георг Хегел получава по-трайно съществуване чрез ръката. Той вижда това в личния почерк на човека, чрез който се изразява вътрешният свят на личността. (Хегел 2011:289). Относно почерка на

човека, отново плод на дейността на ръката, Курт Тепервайн достига до извода, че при заболяване на организма, почеркът на човека се променя (Тепервайн 2009:109).

Георг Хегел (1770-1831) също търси връзката между вътрешния и външния свят на човека. Той разглежда външното изразяване на вътрешното състояние първо **в устата, в ръката, в гласа, почерка на човека**, а след това и в останалите органи. Същевременно Г. Хегел се противопоставя на изводите направени само на база на физиогномично наблюдение. Той смята, че истинската същност на човека се проявява в неговите дела. Определението, което дава на „делото“ е следното: „делото е нещо просто, храбра постъпка и т.н.т. и за него може да каже какво е то. Делото е това, а индивидуалният човек е това, каквото е делото...“ (Хегел 2011:294).

В по-ново време по въпроса за изразяването на емоциите при човека и животните пише Чарлз Дарвин (1809-1882). Той разглежда въпроса въз основа на еволюционната си теория. Чарлз Дарвин публикува теорията си в края 19. век като предизвиква редица интерпретации, които намират широк отзвук през 20. век.

В теорията на Чарлз Дарвин идеята за универсалността заема централно място. Чрез нея той обяснява теорията за еволюцията и прави по-правдоподобно твърдението си, че емоционалните изражения не са уникални само за хората, а се отнасят и за другите примати. Той е категоричен, че обратното твърдение би поставило под съмнение еволюционната история на приматите като потомци на общ прародител (Екман 1996).

На другия полюс в този научен диспут застават привържениците на **културно-релативистичния** подход. Сред тях са Маргарет Мийд, Грегори Бийтсън, Рей Бърдуистъл. Един от най-влиятелните застъпници на културно-релативистичния подход е Рей Бърдуистъл (1918-1994), наречен от Пол Екман (1934-83 г.) „протеже“ на Маргарет Мийд (1901-1978).

Рей Бърдуистъл казва: „когато за първи път започнах да изучавам движението на тялото, бях сигурен, че е възможно да се изолират серия от изражения, пози и движения, по-точно тези, които обозначават основни емоционални състояния. За всички беше ясно, че тези универсалии са културно обусловени... и дори, че не съществуват универсални символи на емоционални преживявания“. Рей Бърдуистъл успява да наложи този подход над цяло поколение социални учени (По Екман 1996).

В продължение на десетилетия, учените, които подкрепят тезата за биологичното начало на социалното поведение и вярват в съществуването на вродени индивидуални различия в личностен, образователен и интелектуален аспект биват възприемани като расисти. Смята се, че това е расистко твърдение, което поставя биологически една социална група от хора над останалите. Според Чарлз Дарвин такова схващане е неуместно, защото се позовава на вродените универсални прилики между хората, а не на различията между тях. Обяснявайки твърдението си чрез приликите между индивидите, а не чрез разликите, Чарлз Дарвин го освобождава от обвиненията в расистки схващания. Въпреки това, във времето на тогавашния политически климат, твърдението на Маргарет Мийд, че лицевите изражения са продукт на културата, се възприема безусловно. Не е необходимо никакво научно доказателство, защото съществуващото твърдение напълно удовлетворява господстващата тогава догма (Екман 1996).

В литературата се сочат и други подходи свързани с изучаването на невербалната комуникация. Толя Стоицова говори за културно-антропологичния подход, създаден от Едуард Хол. Чрез този подход, Едуард Хол се „опитва да опише културната система като я разделя на десет елемента или взаимозависими човешки дейности, които нарича „основни съобщителни системи“. Десетте основни съобщителни системи са: взаимодействие, асоцииране, съществуване, бисексуалност, териториалност, темпоралност, учене, игра, защита, използване на материали (По Стоицова 1992:16-17). От тях особен интерес за нас представлява играта, заради наличието на състезателен елемент, характерен за всички видове спорт.

Алберт Михръбиян 1939 г. (77) е сред привържениците на психотерапевтичната традиция. В своите изследвания той се стреми да определи патологията в личността на човека въз основа невербално му поведение, заради което се говори и за психотерапевтичен подход при изучаване на невербалната комуникация (По Стоицова 1992:18).

В психологически смисъл общуването има три основни страни: комуникативна, интерактивна и перцептивна. Именно тези три страни задават насоките на психологическите изследвания в областта на невербалната комуникация и поведение. В този контекст, когато се говори за общуване, се имат предвид обменът на

информация, взаимодействието и социалната перцепция. Затова се казва, че „в системата на социалната комуникация се включват участници (комуникатор и реципиент), канали и средства за установяване на контакт между тях, сигнали, съобщения, информация, съдържаща мисли, чувства, желания, които се предават чрез символи (език за кодиране) и се приемат (декодират) по съответен начин; обратна връзка за ефекта от функционирането на системата“ (По Десев 2008: 207-209).

Интердисциплинарната природа на невербалната комуникация дава основание да я търсим и в публичното представяне на спорта. Спортът възприет като човешка дейност, представлява интерес за много специалисти - историци, педагози, психолози, социолози, философи, социални и комуникационни теоретици и др. Задълбочени изследвания по въпроса за спорта като фактор в процеса на човешката цивилизация на западния свят правят много от тях.

Проблемът е разгледан подробно от Живко Проданов (2007), който се позовава на изследванията на Норберт Елиас и Ерик Дунинг (1986) и представя процеса на превръщане на спорта от „неутилитарна дейност“ в „утилитарна дейност, подчинена на правила за постижение“ (Проданов 2007:10). Живко Проданов (2007) определя съвременния спорт като „английски феномен“, който се заражда в Англия съвместно с възникването и развитието на индустриализацията. „Първоначално спортът съществува като игра, която не служи на икономически цели, но постепенно професионалният спорт приема правилата на утилитаризма и се превръща в спорт за постижение като манията за повишаване на постиженията непрекъснато нараства“ (Проданов 2007:10-13).

По въпроса за спорта като своеобразен „културен код на поведение“ пише Норберт Елиас. Според него процесът на цивилизация се осъществява чрез “промяна на културния код на поведение на хората”. Като пример за промяна в областта на спорта той посочва боевете, характерни за Средновековието. Норберт Елиас казва, че „разтоварването на емоциите в боя през Средновековието не е толкова неукротимо както в ранния период на Великото преселение на народите. Но то е достатъчно открито и необуздало, сравнено със стандартите на по-новото време. В него жестокостта, жаждата за разрушение и измъчване на другите, както и утвърждаването на

физическото превъзходство започват да се поставят под силен, крепящ се на организацията на държавата обществен контрол“ (Елиас 1999:278).

Авторът разкрива и „историческите промените в устройството на обществото довели до промени в психическите механизми на човека. Този процес на свой ред поражда външни принуди, които задвижват „цивилизацията“ на проявата на афективността на човешкото поведение“ (Елиас 1999:292). Именно в изразяването на афектите при спортистите се търси връзката между невербалното поведение и спорта. В този контекст Норберт Елиас се нарежда сред първите автори, които описват лицевите изражения на афектите на средновековните борци. Описва ги като „весели хора, които могат да се шегуват, лицата им не са винаги мрачни, сбърчени, свирепи като символ на войнственото им усърдие“ (Елиас 1999:287).

Повече за спорта като за „игра и време, изпълнено с нетрудова дейност“ научаваме от Норберт Елиас и Ерик Дунинг (1986). „С развитието на западните общества и в процеса на тяхното цивилизоване игрите стават все по-сдържани. Налага се обществен контрол и психически самоконтрол върху човешкото поведение и проявата на изпитваните емоции“ (Проданов 2007:8). В този контекст авторите въвеждат термина „спортизация на игрите“, с който определят втората особеност в процеса на цивилизоването на спорта.

Под „спортизация на игрите“ те разбират превръщането на много стари, народни игри в модерни, спортни игри, които хората практикуват индивидуално. Тези игри се открояват с многобройна публика и специално подготвени атлети, а процесът на „спортизация“ започва през 18. век, като бързо придобива широки мащаби. Живко Проданов (2007) дава за пример игрите с топка или състезанията по атлетика и конни надбягвания (Проданов 2007:9). За тях, представени като проява на модерния спорт, говори и Ричард Мандела (1984), а повече за идеята за изкуството и културата, представени като игра научаваме от Йохан Хьойзинха (1938).

Същевременно Ж. Проданов критикува липсата на теоретични анализи по въпроса за спорта. Той казва, че гръцките философи Платон (около 429-347 г. пр.Хр.) и Аристотел, (384-322 г. пр.Хр.) въпреки големия си респект към гимнастиката не са я анализирали теоретично. Авторът припомня, че Платон остава в историята не само като велик философ, но и като двукратен олимпийски шампион по Панкратион

(комбинация от борба и бокс). Въпреки спортните си успехи той не описва процеса теоретично (Проданов 2009:10) .

Връзката между спорта и античната философия търси и Георги Янков. Той насочва вниманието си към диалозите на Платон и по-точно към възгледа му за „здравото човешко тяло като предпоставка за възпитанието на добродетелите на душата“ (Янков 2011:62).

Повече по въпроса за процеса на социализацията чрез спорт говори Юлия Мутафова-Заберска. Тя представя спорта като „социално явление, което заема постоянно място в живота на всички общества.“ Понятията, с които илюстрира неговата социална същност са: „социална институция“ и „социално действие, което подпомага всички сфери на живота и разширява социалните възможности на човека“ (Мутафова-Заберска 2007:15-21). Тя ни представя и новите тенденции за развитие пред психологията на спорта. Сред важните фактори изтъква развитието на информационните технологии, а определението, което дава на съвременния спортист е „своеобразна технизирана фигура с дистанционно управление“. Според нея „човешкото мислене и действие днес все по-категорично се заменя от електронни системи“ (Мутафова-Заберска 2007:29-30).

Юлия Мутафова-Заберска не пропуска да отбележи и моралната стойност на спорта, постигната чрез знание. В този контекст тя дава още едно определение на спорта, което потвърждава социалната му стойност: „многолик феномен, който се измерва с икономически, политически, образователни, възпитателни, здравни и морални цели, прониквайки в най-важните страни от живота на съвременника“ (Мутафова-Заберска 2009:17).

Дезмънд Морис пък е сред изследователите, които подкрепят тезата на Норберт Елиас и Ерик Дунинг за непрекъснатото развитието на човешката цивилизация и промените, които настъпват във всички сфери на живота, включително и в спортните дейности. Авторът разглежда биологията на спорта като „съвременен ловен ритуал“ (Морис 2007:477).

Интерес за нас представлява изследването на Андрейа Огниен и Тосич Сладана (2010). Двата автори се позовават на Йохан Хьоизинха и разкриват разнообразието

от емоции в света на спортната игра като разграничат здравословните от нездравословните емоции при спортистите.

Повече за преодоляването на различията и налагането на универсална мярка в историята на спорта както и за равнопоставеността на половете научаваме от Стайко Цаноев (2012). Той защитава тезата за „индивидуалната интерпретация на социалната роля, която се определя от манталитета на социалния актьор, а не от половите различия“. Според него „в глобалната епоха се появява нов модел на манталитет – „спортният манталитет“. Същността на този манталитет се изразява в трите постулата на олимпийската философия, предложена от барон Пиер дьо Кубертен (1863-1937).

Именно социалната значимост на спорта го превръща в предмет на философско изследване. „Ориентацията към постижения в спорта, уважението към успелия атлет, идентификацията на зрителите и общественото мнение с националния спортен герой, съпреживяването на успеха, емоциите, които предизвиква са сред факторите, които определят културния и социален характер на спорта“ (Проданов 2009:10).

Изследвания в областта на спорта правят още редица автори. Лицевите изражения на емоциите на двадесет и двама олимпийски медалисти са изследвани от Жозе-Мигел Фрнандез - Долс и Мария - Ангелс Руиз Белда (1995). Целта на изследването е да провери хипотезата на Робърт Крау и Робърт Джонстън относно искрената усмивка. През 1979 г. те констатираат, че щастието само по себе си не е достатъчно, за да предизвика искрена усмивка. Така достигат до извода, че по време на церемонията по награждаване на златни медалисти от Олимпийски игри, Барселона 1992 г., победителите се усмихват повече, когато установят зрителен контакт с публиката. Проведеното от тях изследване потвърждава хипотезата на Робърт Крау и Робърт Джонстън. Доказва се, че щастието като емоция не е достатъчно, за да предизвика искрена усмивка, необходима е и социална интеракция.

Няколко години по-късно подобно изследване провеждат Дейвид Матсумото и Боб Уилям (2006). Посредством методиката FAST (1972), авторите анализират спонтанните лицеви изражения на медалисти по джудо от Летни Олимпийски игри, Атина 2004 г. Резултатите потвърждават универсалността на емоционален фактор, който провокира появата на дадена емоция, без значение от културната принадлежност на изследваните лица. Освен универсалния характер на лицевите изражения на



емоциите, авторите разграничават спонтанните лицеви изражения от социалните и междуличностните.

Проучване върху вербалните сигнали на емоциите при спортисти прави Славка Петрова (2006). Тя достига до извода, че „при спортистите се наблюдава обратно пропорционална зависимост между степента на владеене на устното слово и броя на използваните жестове при предаване на дадено послание“. Според нея „неумелият в словото човек разчита повече на жестовете, отколкото на думите“.

Без да поставяме под съмнение казаното от Славка Петрова бихме добавили, че и умелият в словото често използва жестове, предимно описателни, за да илюстрира и допълни речта си. Типичен пример е Мохамед Али (Касиус Клей), който борави еднакво добре както с думите така и с жестовете, особено тези с ръце, реализирани в горната част на тялото, изразяващи висок емоционален заряд.

Срещат се и редица случаи, при които неумелия в словото човек не използва жестове. Такъв е примерът с Димитър Пенев 1945 г. (72), дългогодишен треньор на националния отбор на България по футбол. Спортистът се откроява с неумело боравене с думите и минимален брой жестове в процеса на говорене. Разбира се, този пример както и всеки друг, разгледан извън конкретен личностен, времеви и ситуационен контекст, би могъл да доведе до грешни изводи.

Славка Петрова установява, че силните емоции при спортистите водят до слабо представяне, което изисква тяхното контролиране (По Петрова 2006). През 2012 г. тя задълбочава своите анализи като изгражда психолингвистичен профил на спортната общност. Достига до извода, че „представителите на спортната общност са носители на една спортна лингвистика, която се отличава от професионалния жаргон на други подобни общности и от стандартната реч със своята динамичност, образност и войнственост“ (По Петрова 2012:109).

В този смисъл се съгласяваме с твърдението, че „публичното устно общуване би било успешно тогава, когато ораторът съумее да се приспособи към особеностите на аудиторията“ (Ватев 1993:8) и обобщаваме, че:

**1)** Класическите теории на реториката се свързват с имената на Аристотел (384 - 322 г. пр. Хр.), Марк Тулий Цицерон (106 - 43 пр.Хр.), Марк Фабий Квинтилиан (94-95 пр. Хр.) и остават в ядрото на съвременния анализ на аргументативния дискурс.

Трите вътрешни реторични средства за убеждаване, за които говори Аристотел **logos**, **ethos** и **pathos**, доразвиват римската реторична система в лицето на Цицерон и Квинтилиан и остават водещи за съвременната наука за невербалната комуникация.

2) В наши дни невербалната комуникация установява редица проблеми, които трябва да се решават. Сред тях са:

- Липсата на универсални теоретични модели, които да обединяват поредицата от проучвания в тази област.

- През 70-те години на 20. век изследователите на невербалното установяват, че интерпретирането, на които и да е от жестовете на невербалното, извън точно определен контекст, би могло да доведе до заблуда.

- През 80-те и 90-те години на 20. век невербалната комуникация се реинтегрира в много сфери на психологията, предимно такива, които изследват емоциите, психофизиологията или личностното възприятие на човека.

3) Интердисциплинарната природа на невербалната комуникация позволява тя да бъде изследвана и в сферата на спорта. Непрекъснатото развитието на човешката цивилизация и промените, които настъпват във всички сфери на живота показват, че спортното поведение на човека заслужава по-голямо внимание, отколкото получава.

## **II. ГЛАВА Нормативни и описателни характеристики в изучаването на невербалната комуникация**

### **1. Невербални параметри на реторическа аргументация**

#### **1.1. Кинесика**

Думата „кинесика“ идва от гръцкото понятие *“kinesis”* и означава движение. Рей Бърдуистъл я описва като: „систематично изучаване на визуално сензитивните аспекти на невербалната междуличностна комуникация“. Авторът прави детайлно психолингвистично изследване на лицевите изражения, на позите на тялото и на жестовете, които се предават между участниците в процеса на общуването. Той разглежда невербалната комуникация аналогично на фонетичната система на речта. Вместо *“фонемата”*, авторът използва *“кинемата”* като най-малката структурна единица на анализ (По Стоицова 1992:18).

Подобно на него Дезмънд Морис обобщава с думата „*движения*“ „всички действия на всички животни“. Според него „животните правят само това – движат се..., а човекът, с големия си мозък усъвършенства тези движения“ (Морис 2007:13).

В най-широк смисъл може да се каже, че кинесиката включва невербалните комуникативни съобщения, които се изразяват чрез позите на тялото, жестовете, погледа и лицевите изражения при хората.

В изложението на тази научна разработка възприемаме кинесиката като своеобразен метод за предаване на информация и емоция и се съгласяваме с определението на Шефлен и Дънкан, че тя е „двигателна модалност, чрез която се реализират всички функции на невербалната комуникация: функция на подтекста, синхронизираща функция, функция на обратната връзка, логическа, модално-емоционална функция“ (По Руменчев 2006:28).

В литературата кинесиката се определя като най-изследваната област на невербалната комуникация. Сред авторите, които я разглеждат се откроява името на Дезмънд Морис 1928 г. (88). Той представя една от най-подробните класификации на видовете жестове. Говори за двадесет основни начина за придвижване. Те са: „пълзене; лазене на четири крака; клатушкане; ходене; разхождане; тътрене; забързано ходене; бягане; джогинг; спринт; ходене на пръсти; маршируване; гъши марш; прескачане; подскачане; подскачане от крак на крак; катерене; придвижване на ръце; акробатика; плуване. Между изброените видове движения, той определя ходенето като основен вид и нарича човека „ходеща маймуна“ (Морис 2007:450-457). Според него повечето от изброените движения са се трансформирали в актуални видове спорт. Авторът обяснява тази трансформация чрез развитието и усъвършенстването на човешката цивилизация. Той търси връзката между **телодвиженията и спорта** като се връща назад във времето на древния ловен ритуал, доказвайки че „спортните дейности са видоизменени форми на лов“. Приема, че „по време на ловния ритуал оцеляването на ловеца зависи от неговия успех. Този натиск оставя отпечатък не само върху телата на ловците, но и върху целия им живот. Така те се превръщат в преследвачи, скачачи, стрелци, хвъргачи и убийци на дивеч и пр.“ (Пак там).

„В процеса на развитие на човешката цивилизация се появяват земеделието и животновъдството, а старият ловен живот става излишен, тъй като плячката вече е

опитомена. Ловните умения и желанието за лов са заменени от нов вид лов - *спортният лов*, който представлява дейност, която изпитва уменията на спортиста срещу плячката, но няма значение за неговото благосъстояние. Този вид спорт е определен като „занимание за свободно време, което се състои в залавянето и убиването на диви животни“. Развитието на човешката цивилизация възпрепятства това занимание и налага пренасянето на лова от гората в града. По този начин възникват арените, където зрители свободно наблюдават убийства на животни като бикоборството в Испания или т. нар. корида“ (Пак там :777-478).

Подобен е примерът с атлетиката в Гърция, която включва преследване (бягане), скачане и хвърляне (на диск или копие). „Дейността на атлетите наподобява тази на ловците, но има различна цел – символичният акт на победата. В различните части на света се появяват различни игри. Например играта с топка или подобие на поло в древна Персия, кегли и хокей в древен Египет, футбол - в древен Китай. В сърцевината си тези игри носят уменията на ловеца за точно прицелване. Днес някои от спортните игри се определят като състезание по точна стрелба в цел. Новите видове спорт започват да привличат тълпи от хора, които намират удоволствие в това да наблюдават двубоите“ (Пак там 2007:478-480). Така спортистите започват да се превръщат във фигури с голямо обществено значение. Аналогично възникват и популярните видове спорт като футбол, крикет, баскетбол, хокей на трева и на лед, хандбал, поло, водна топка, тенис, тенис на маса, волейбол и лакрос. Дезмънд Морис ги разделя на популярни спортове със защитена цел и на такива с незащитена цел. Към първия вид спадат вече изброените, а към спортовете с незащитена цел се отнасят: боулинг, голф, стрелба с лък, хвърляне на стрелички, кегли, мятане на обръчи върху пръчка, кърлинг, крокет и билиард. По този начин той обяснява несъзнателния елемент в популярността на спорта. Що се отнася до съзнателния мотив – той се намира в характера на самия спорт (Пак там).

В хода на изложението се съгласяваме с твърдението на Д. Морис, че „спортното поведение на човечеството заслужава много по-голямо внимание, отколкото е получавало досега“ и че „постиндустриалният човек на нашия век трябва отново да бъде въввлечен в някаква актуална на своето време форма на псевдо-ловни занимания, за да удовлетворява природата си, която в противен случай би се проявила в една от

най-извратените форми на спорт – войната“ (По Морис 2007:478-480), и търсим елементи на невербално поведение в публичното представяне на известни спортисти.

## 1.2. Вокализация

Подобно на кинесиката, невербалната вокализация също представлява интерес за изследванията на редица автори, измежду които М. Аргайл, В. Лабунская, Ф. Поятос, Г. Андреева, Д. Тилков, и др. Наблюдават се различия относно позициите им спрямо едни и същи невербални знаци и сигнали. Например според М. Аргайл темпът на речта се отнася към самата реч, докато Г. Андреева го отнася към екстралингвистиката или невербалната комуникация, несвързана с речта (По Руменчев 1997:289).

Величко Руменчев използва определението „гласова невербална комуникация“. В „гласовата невербална комуникация“ той включва следните компоненти: **мелодика, сила, темп, ударения, паузи, тон, ритъм** и пр. Чрез тях се реализират логическата, модално-емоционалната, функцията на подтекста и функцията на обратната връзка в процеса на реторическото общуване. По думите на Величко Руменчев (2006:413) „в ораторското изкуство вокализацията превръща текста във фонотекст“. Според него „вокализацията е основен вид невербална комуникация, която в литературата се среща под различни наименования: параезик, паралингвистичен канал за предаване на информация; паралингвистична и екстралингвистична знакова система; невербална вокализация и др.“ (По Руменчев 2006:337).

Толя Стоицова (1992:92) определя параезика като „гранична област или свързващо звено между вербалните и специфично невербалните форми на общуването лице в лице“.

Задълбочено по въпроса за интонацията говори Д. Тилков. Той я определя като „комплексно звуково явление, което в речта функционира на равнището на фразата чрез промените на своите честотни, интензитетни и темпорални характеристики, възприемани субективно като промени в мелодиката, силата и времетраенето на сегментните единици“ (Тилков 1981:15). Според него „интонацията има две функции в езиковото общуване: комуникативна и модално-емоционална“. „Комуникативната функция се изразява в определяне на съобщението по цел на изказване и в отделяне на смислови части (членение на това съобщение). Модално-емоционалната функция на

интонацията изразява емоционалното състояние на говорещия и отношението му към самото съобщение и/или реципиента, ситуацията на общуване. И двете функции вземат участие при формиране на подтекста на съобщението, поради което се говори и за функция на подтекста“ (Тилков 1981:15). Що се отнася до компонентите на вокализацията, авторът е на мнение, че в литературата няма единство относно общия им брой, но най-често се говори за **мелодика, темп, сила, пауза, тембър, ударение, ритъм, регистър и диапазон** (Пак там:21).

„Индивидуалните характеристики на личността на говорещия като пол, възраст, здравословно състояние, диалектна принадлежност и пр. не се включват в „обема на понятието интонация“. Същевременно те са значими за реториката тъкмо заради индивидуалния си характер. Едновременното възприемане на източника на общуване и на съобщението се възприема като основателно условие за тяхната реторическа значимост“ (По Руменчев: 2006:339-340).

В този контекст казваме, че индивидуалните характеристики на личността придобиват значение при реализиране на механизма на идентификацията между аудитория и оратор. Това важи с особена сила в контекста на публичното представяне на спорта, който разглеждан като публичен акт, предполага наличие на аудитория, която често се идентифицира със своя състезател или отбор. В този случай, позовавайки се на В. Руменчев, бихме могли да кажем, че диалектните особености на спортиста, разкрит чрез публичния си образ (по време на пресконференции, телевизионни участия, обществени или спортни събития и пр.) придобиват статут на аргумент. Така „аудиторията, която има същата диалектна принадлежност като тази на оратора го възприема като “свой човек” - говори като нас, следователно е един от нас и като нас във всяко отношение. Нашите ценности, цели и интереси са и негови, т.е. може да му се има доверие” (По Руменчев 2006:341-342).

В този смисъл С. Петрова (2012) представя психолингвистичен профил на представителите на спортната общност. Тя установява, че „в спорта се наблюдават различни вербални и невербални **поведенчески реакции на агресия** и на враждебност като най-често обект на емоционалната агресия е противникът/съперникът, треньорът или съдията“.

Позовавайки се на С. Петрова бихме могли да обобщим, че агресивността в емоционалното поведение на спортистите е част от публичния образ на много спортисти. Често физическата агресивност се изразява чрез вербална агресия, която включва обиди, ругатни, заплахи и води до изграждане на агресивно речево поведение, което се превръща в част от личностната структура на спортиста, от неговите индивидуални характеристики. От друга страна агресивните поведенчески реакции биха могли да се разглеждат като защитен механизъм за справяне с негативните емоции или пък като възможност за пречистване на натрупаното напрежение и пр.

В своите изследвания С. Петрова установява изобилие от жаргонизми, чуждици, разговорна реч, метафори, метонимия, военна лексика, употреба на спортни термини, епитети, сравнения, прякори, подчертано чувство за хумор, но хумор за сметка на другия, стигащо до ирония. Много често крясъците, обидите и псувните се използват вместо аргументи от спортистите. Често се срещат словесната закана и психоатаката, целящи деморализиране на противника.

### **1.3. Външен вид**

Първите опити да се търси връзка между външния вид и поведението на човека датират от Древността. От една страна авторите търсят корелация между външния вид и поведението, а от друга, между интелект и особености на характера. В различна степен този въпрос е разгледан от Демокрит, Платон, Хипократ, Аристотел, Цицерон и др. (По Руменчев 2006).

Външният вид разгледан като физически дадености на личността и като облекло и допълнителни аксесоари представлява интерес за невербалната комуникация дотолкова, доколкото има отношение към ораторското въздействие. За това говори Аристотел, който сред предпочитаните и обичани хора нарежда “спретнатите по външност, по облекло”. Именно в този контекст той търси аргументативната функция на външния вид на оратора при публичното му представяне (Пак там:162).

Първото впечатление може да бъде изградено както въз основа на цялостна оценка на личността по външния вид така и въз основа на части от него като физическа привлекателност, ръст, облекло и пр. В този смисъл го разглеждаме като индикатор за определени качества или липсата на такива в публичното представяне на спортистите.

#### 1.4. Проксемика

Проксемиката е най-младата научна област в невербалната комуникация. Понятието „проксемика“ идва от латинската дума „*проксима*“ или „близост“. Въведено е през 1963 г. от Е. Хол (1914-2009). Под проксемика той разбира пространството, в което човек общува, заради което я нарича пространствена психология.

Сред параметрите на проксемиката са: разстоянието; териториалният статус; личната територия; ориентацията; лично пространство и пр. Промените във всеки един от тези параметри на пространството оказва влияние върху възприемането, което налага и промени в ораторското поведение по време на произнасянето (По Руменчев 2006:619).

Макар и слабо засегнат, въпросът за проксемиката вълнува авторите от Античността. Сред първите, които обръщат внимание на пространствените характеристики на произнасянето е Квинтилиан. Той говори за характер на мястото, разглеждайки го като *територия* при опозициите: своя държава - чужда държава; обществено място - частно място; военен лагер - градски площад; гъсто населено място - усамотено. Според него всяко място има „своята форма и свой начин на красноречие“. Още Квинтилиан засяга и въпроса за личното пространство на човека като не препоръчва прекалено приближаване до защитата на противника в съдебния процес (Квинтилиан 1984:647, 688).

Според Г. Крейдлин съвременната наука за проксемиката се интересува както от поведението на хората по време на общуване в различните пространства така и от културните и социални функции на тези пространства (Крейдлин 2002: 458).

По въпроса за ролята на личната територия и пространство в общуването говори и Толя Стоицова. Тя казва, че „приемането или отхвърлянето в процеса на комуникацията в голяма степен зависи от това до колко уважаваме личното пространство на събеседника“. Още Т. Стоицова съветва да се вземат по внимание културните, индивидуални и ситуативни пространствени разстояния, преди да се предприемат конкретни комуникативни действия. В противен случай би могло да се стигне до ситуация, при която „веселяк, който потупва по гърба всекиго, когото срещне



или пък непрекъснато докосва хората по време на разговор с тях, не е особено харесван от никого, макар и да не си го признават“ (Стоицова 1992:76).

Приемаме съвета на Т. Стоицова и вземайки под внимание посочените невербални параметри на реторическата аргументация установяваме, че:

1) Поведението на човека в процеса на общуването представлява интерес за редица изследователи. Много от тях поставят акцент върху аспектите на невербалното в комуникационния процес, разглеждайки го като неделима част от речта на човека.

2) Развитието и усъвършенстването на човешката цивилизация довеждат до трансформиране на човешките движения и до преобразуване на древния ловен ритуал в различни форми на спорт. Тезата за преобразуването на физическата и вербална агресия в спортно-състезателна дейност предоставя широко поле за анализ на комуникативните и поведенчески реакции на спортистите.

3) Направеният теоретичен анализ потвърждава значението на контекста и на ситуацията за общуването и подчертава необходимостта от тяхното познаване и съобразяване при интерпретирането на който и да е от параметрите на невербалната комуникация.

### ГЛАВА III. Невербалният публичен образ на спортиста

#### 1. Аспекти на невербално поведение при спортисти

Предварителните наблюдения върху обекта на изследването разкриват, че популярни в публичното представяне на спортистите са жестовете, сигнализиращи готовност за действие, доминиране, превъзходство и агресивност. Сред тях попадат: **ръце поставени на хълбоците** в синхрон с изправена поза на тялото. Тази поза е отбелязана от Толя Стоицова (1992:62). Тя смята, че това е най-често срещания жест с ръце, „когато един спортист очаква даването на старт“. Същата поза се наблюдава и в седнало положение като обикновено се свързва с израз на недоволство, нетърпение и агресия.

Друг често използван жест е т. нар. „**каубойски жест**“, за който говори А. Пийз (2005:239-240). Наименованието му идва от филмите – уестърни. Мъжественият образ на каубоя се илюстрира с палци, пъхнати в колана и длани - подчертаващи областта на

гениталиите. Позата е изправена, а краката са леко разтворени. Освен тези жестове, в общия публичния образ на спортиста се срещат и редица емоционални жестове с ръце. В литературата тези жестове се определят като „подчертано спонтанни и трудно се поддават на контрол. Затова при тях във висока степен е възможно “изтичане на информация”... Този вид жестове информират за състоянието на оратора и показват отношението му към аудиторията“ (Цит. по Руменчев 2006:516).

В античната литература едно от най-добрите определения на емоционалните жестове с ръце е дадено от Квинтилиан. Той казва: „Мъчно може да се каже колко разнообразни движения могат да правят ръцете, без които речта би била осакатена и слаба, защото те съпровождат голямото богатство от думи: защото другите части на тялото подпомагат говорещия, но ръцете, как да кажа, може да се каже, сами говорят...“ (Квинтилиан 1999:681).

В публичната комуникация отбелязването на равнищата на емоционалните жестове с ръце спрямо тялото има отношение към въздействието върху аудиторията от страна на оратора. При спортистите, емоционалният жест с ръце, реализиран в горната част на тялото също се използва за въздействие върху аудиторията. Често само с един жест с ръка се разпалва спортната аудитория. Това се наблюдава по време на турнири, провеждани пред публика или при наличие на големи аудитории, където механизмът на “заразяването”, за който се говори на стр.46 в дисертацията лесно се задейства. Такива моменти се характеризират с висок емоционален заряд, който се улавя не само от жестовете, но и от позите на спортистите. **Позата, походката и осанката** имат голямо значение за изграждане на публичния образ на спортиста. Чрез тях човек най-силно изразява своите емоции. Смята се, че отрицателните емоции, които човек изпитва свиват фигурата, а положителните я изправят.

В литературата се обръща специално внимание на позите, чрез които човек **демонстрира триумф** като се прави аналог между успеха и промяната в общественото положение на победителите. Достига се до извода, „че придобитата високопоставеност в резултат на победата, изисква пространствено извисяване“. Това извисяване се постига чрез по-високите **пози на радостта**. Такива са: „подскачане във въздуха, танцуване насам-натам, вирване на главата, вдигане на ръцете над главата съчетано с протягането им нависоко и пр. Важно е какво е постигнато, защото самото постижение

е определящо за демонстрацията на триумф. Колкото по-голяма е победата толкова по-силна е емоцията, която бива и по-високо изразена чрез позите на тялото“ (По Морис 2007: 254-256).

В този контекст се обособява **универсалната поза на атлета - спортист**. Тя се изразява в „изправено тяло и ръце свити в лакти и поставени на ханша“. Свитите в ханша лакти изразяват заплашителна позиция, концентрация и готовност за атака. Тази поза често се използва и в междуличностната комуникация, когато един човек отстоява своята позиция по даден въпрос. Обикновено тя привлича вниманието на околните и създава усещане за мощ, тъй като изисква повече пространство. Използва се от целеустремени хора (По Пийз 2005:238-239). Изхождайки от това определение бихме могли да предположим, че спортната целеустременост в известна степен предопределя използването на посочената поза в публичните изяви на спортистите.

В обобщение можем да кажем, че както античните така и съвременните изследователи на жестовете са единодушни, че „независимо от националните различия между хората, жестовете с ръце, които изразяват емоции са сходни или напълно съвпадат“ (Кулиш 1982:254).

За разлика от демонстрациите на триумф, **позите на погрома** целят да скрият разочарованието на загубилия състезател. И тук загубилите състезатели, независимо от пола и от националните различия, реагират по сходен начин. Това се потвърждава при жестикулацията с ръце. Сред често срещаните жестове с ръце се обособяват: закриване на лицето и навеждане главата и погледа надолу; отпускане на ръцете в долната част на тялото; свиване на цялото тяло съчетано с отпуснати ръце и рамене, и пр. Преобладават жестовете с ръце в долното равнище на тялото - отново в синхрон с емоционалното състояние на загубилия атлет. Най-често изразът на разочарование се демонстрира точно с ръцете, те показват отношението на спортиста към конкретната ситуация и отправят послание към аудиторията. И, въпреки че целят да скрият разочарованието на загубилия, информационната стойност на невербалното им послание остава красноречива за аудиторията.

Не по-малко информативно е и лицевото изражение на спортистите. Изхождайки от определението на Величко Руменчев (2006:485) за количеството поглед, че „това е времето, в което един човек гледа друг човек и, че колкото повече го гледа, толкова по-активен изглежда“, го отнасяме към публичния образ на спортиста и

разглеждаме неговото приложение там. Интересен пример от сферата на спорта представлява количеството поглед при боксьорите по време на публичното им претегляне на кантара, непосредствено преди двубоя. В публичната комуникация **продължителният зрителен контакт** е характерен за конфронтираните диалогични форми, а в конкретния пример, макар и не в комуникационен контекст, конфронтацията е на лице. Не е изключено да се стигне до скъсяване на разстоянието между съперниците, а понякога дори и до физическа разправа. Осъзнато и с манипулативни намерения двамата конкуренти се опитват да покажат превъзходство един над друг. Този пример би могъл да се разглежда и като опит за привличане вниманието на публиката/феновете на спорта, отново с манипулативни, а вероятно и икономически интереси. Често в подобни ситуации се обменят вербални съобщения между конкурентите, синхронизиращи идващата по невербалния комуникационен канал информация.

#### **Елементи на проксемика в спорта**

Според посочените от Едуард Хол (1959) основни видове пространства (пространство с фиксирани характеристики, полуфиксирано пространство и неформално), спортната зала, стадионът, плувният басейн, боксовият ринг и пр. биха могли да се определят като пространства с фиксирани характеристики. Те са обособени предварително според функционалността си. Целта на този тип пространство е да направи публичното представяне на спорта ефективно като се съобрази с правилата и нормите на конкретния вид спорт, с изискванията на лоялната конкуренция както и с тези на аудиторията.

Разполагането на състезателите е винаги съобразено с идеята за съперничество и конкуренция като не би трябвало да се допускат последващи изменения, които да нарушават целите на спортното състезание. **Въпреки че акцентът на темата е върху публичното представяне на спорта и комуникацията между спортисти и между спортисти и аудитория би било добре да се посочат и отделни невербални аспекти на самия спорт, които имат отношение към общуването.**

Например разположението на аудитория в спортните пространства. Това разпределение на публиката се прави с цел да се избегнат сблъсъци и противоречия

между привържениците на различните отбори. Така се стига до оформяне на по-малки пространства в общата фиксирана територия. Някои от тях биха могли да имат полуфиксиран характер в зависимост от конкретното спортно събитие.

В този случай полуфиксираните пространства се обособяват именно от участието на **публиката/феновете**. Съставната аудитория, характерна за публичните спортни състезания представлява общност от хора, обединени от общ интерес към спорта, но симпатизиращи на различни отбори или спортисти. Затова създаването на по-малки, полуфиксирани пространства в общата територия цели да предотврати вероятни неблагоприятни сблъсъци между тях.

Макар и извън контекста на комуникацията, впечатление правят формите на терените/игрищата, зали и пр. на редица модерни видове спорт. Те могат да бъдат правоъгълни, квадратни или кръгли, а в зависимост от вида спорт, ориентацията на спортистите би могла да бъде от 0 градуса, за да изправи конкурентите един срещу друг, или 90 градуса – (един до друг), рамо до рамо. Обикновено така застават съотборниците в колективните видове спорт, изразявайки готовността си за подкрепа един към друг. Това ориентиране на съотборниците не е характерно за всички видове спорт, но би могло да се определи като преобладаващо при колективните видове. Пример за изключение е плуването, където конкурентите са един до друг в отделните коридори. Подобно е и положението при лекоатлетите и пр.

Посочените примери от света на спорта показват как пространството и ориентацията в него позволяват да се правят изводи за отношенията между участниците, за техните интереси и намерения както и за отношенията между състезателите и публиката. Много често нарушаването на личното им пространство е съпроводено от характерната за спортистите вербална агресия, която в зависимост от контекста, би могла да се разглежда като своеобразна защитна реакция или като опит за психологическо деморализиране на противника. Интересен пример в това отношение е описанието, което Хеленио Херера – един от най-великите футболни треньори, дава за нарушаването на личното пространство във футбола е: *„Запитайте всеки нападател и той ще ви каже, че предпочита да не бъде отблизо пазен. И най-добрата защита е тази, която деморализира противника“* (По Руменчев 2006:602). (Повече за деморализацията на личността виж на стр. 102-103 в дисертацията).

### **Вокализация. Примери от спортната практика.**

За целите на настоящия анализ приемаме изказаната от Т. Стоицова хипотеза, че „близостта между естествените езици от една страна и езиковите групи от друга страна предполага близост и в параезиковите модалности... Или колкото по-далечни са две езикови групи, толкова по-малко общи, универсални параезикови форми би трябвало да имат“ (Пак там: 98). Изхождайки от тази хипотеза предполагаем, че съществуват общи езикови и параезикови особености на общуване при спортисти. За подобни особености би могло да се говори при изразяване на т. нар. „*вокални характеристики*. Това са тези звукове и шумове, които лесно се дешифрират - смях, плач, стенание, прозяване и пр.“ (Стоицова 1992:93).

Например към изброените по-горе пози на триумф и на погром в публичния образ на спортиста бихме могли да отнесем първите две вокални характеристики - смях и плач. Т. Стоицова определя плача и смеха като „очевидни индикатори на определени личностни емоционални състояния. Те са силен или типичен израз на диаметрално противоположните първични емоции – скръб (нешастие) и щастие (силна радост)“ (Пак там). Позите на радостта обикновено биват съпътствани от щастливия израз на лицето и вокалната характеристика - смях, а тези на погрома – от тъжния лицев израз, съпроводен от аналогични емоционални състояния и съответната вокална характеристика – плач. Съществуват редица примери на проява на вокални характеристики в публичната сфера на спорта.

Освен за *вокални характеристики*, Т. Стоицова говори и за т. нар. *вокални определители*. Към тях включва интензитета /силно-слабо/, височината /високо – ниско/, и протяжността на звука. „По отношение на тези характеристики съществуват големи междуличностни различия, заради което те трябва да се дешифрират само в контекст на реални комуникационни взаимодействия“ (По Стоицова 1992:94 и 99). Такива взаимодействия са представени по-нататък в изложението при изграждане на комуникационните профили на спортистите Мохамед Али и Кубрат Пулев.

### **Облеклото като индикатор за външния вид на спортиста**

Дезмънд Морис е сред авторите, които разглеждат произхода на облеклото като вид човешко поведение. Той обособява три функции на дрехите: удобство (утилитарна

функция); прикриване (криене на голотата на човешкото тяло) и показност (обозначаване на обществено положение), (По Морис 2007:334, 336 и 338).

Отнесено към темата за спорта, облеклото би могло да изпълнява и трите функции. Спортният екип би могъл да се възприеме като израз на спортна принадлежност както при индивидуални спортисти така и при колективни видове спорт. Всеки спортист или отбор има официален спортен екип – символ на национална и клубна принадлежност. По този начин става разпознаваем, идентичен и започва да ”говори“ чрез облеклото си. Възприето като част от външния вид на личността, облеклото би могло да се определи като „знак с намерение за общуване“. Смята се, че дрехите могат да въздействат, да създават дистанция или да сближават хората по време на общуването. На такава база в литературата се говори за „**механизма на идентификацията**“. Този механизъм се разглежда като невербална аргументативна техника за подсъзнателно въздействие, реализирана чрез външния вид на спортиста.

Според Т. Стоицова „дрехите се подчиняват на неписаните правила за взаимоотношенията между хората и този факт задава избора на облекло“. Авторката засяга въпроса за межкултурните различия по отношение на правилата на обличане. От особен интерес за нейното изследване е влиянието, което дрехите биха могли да оказват върху хората както и необходимостта облеклото да бъде съобразено със ситуацията и повода на общуване (Стоицова 1992:105-106). В този смисъл спортният екип би могъл да задейства конформни механизми. Такива се проявяват в моменти, когато човек е склонен да свързва характера и духовните качества на личността с външния вид както и при по-големи аудитории, каквито са спортните.

Понятието *конформизъм* се определя като „промяна в поведението или мнението на човек в резултат на реален или въображаем натиск от страна на друга личност или група от хора“ (Арънсън 2009:41). Според Е. Арънсън хората, разгледани като социални животни имат нужда да принадлежат. Приемането и отхвърлянето са сред най-големите награди и наказания за хората. Авторът твърди, че тези, които успяват да живеят в групата успяват и да просъществуват в поколенията. Социалното отхвърляне води до сериозни последици, които хората се стремят да избегнат. Всичко това създава предпоставки за проява на конформизма. Чрез него се гарантира място на човека в групата, в обществото. Разбира се, бихме могли да проявим конформизъм и в

случаи, когато поведението на групата е единственият ориентир за нас и основен източник на информация за това, какво се очаква от нас в дадена ситуация. И в двата случая обаче изследванията показват, че хората са по-склонни да следват поведението на популярни личности или на хора с високо социално поведение. Този ефект на конформност се проявява с още по-голяма сила, когато моделите на поведение изглеждат и се обличат добре, или – имат приличен външен вид. Според Е. Арънсън този вид конформизъм, който бива предизвикан чрез наблюдения върху поведението на другия има по-значителни разновидности, отколкото конформизмът, който бива предизвикан от страх от наказание или друга заплаха.

За подобно влияние може да се говори при разглеждане на **публичния образ на спортиста Мохамед Али** по време на престоя му в Заир. Като носител на идеята за социална промяна, появата му в Африка, непосредствено след Виетнамската война, предизвиква бурна реакция от страна на аудиторията.

В анализирания документ М. Али се представя като емоционален тип оратор с целеустремен поглед, насочен напред и нагоре, позата му е агресивна, а жестовете предимно емоционални. Характерен за него е указателният жест с ръка. Не се наблюдава употреба на паразитни жестове или адаптори. Речевият акт при М. Али е нецензуриран с преобладаващо разговорна реч, жаргонизми, спортни термини и силна вербална агресия. Говореното му е бързо, високо, силно, продължително и с подчертано емоционален характер. Без да се предоверяваме на невербалната информация, изтичаща на вокално равнище, бихме могли да кажем, че хората го определят като компетентен и убедителен, и на тази база му гласуват доверие. В комуникацията на М. Али преобладава психоатака, в качеството ѝ на аргумент за деморализиране на противника. Той се стреми към доминиране и престиж чрез агресивно речево поведение, съчетано с подобни невербални реакции.

В резултат на направения дисертационен анализ сред популярните жестове в публично представяне на М. Али се открояват: жестовете, сигнализиращи готовност за действие, доминиране, превъзходство и агресивност. Най-често срещаната поза е мъжествената и смела поза, характерна за военните и борците. Този тип поза се изразява чрез леко накланяне на тялото напред (По Руменчев 2006:552-557). Друг популярен жест е т. нар. „боксьорски жест“, при който ръцете са вдигнати и стиснати в юмруци над главата (По Морис 2007:252-253). Речевият акт при М. Али се отличава



с изобилие от жаргонизми, чуждици, разговорна реч, метафори, метонимия, военна лексика, употреба на спортни термини, епитети, сравнения, прякори и пр. Словесната агресивност се изразява още чрез нецензурни думи, вулгаризми и води до изграждане на агресивно речево поведение, което в голяма степен илюстрира и личностната структура на спортиста.

Външният вид на М. Али също има голямо значение за оказване на въздействие върху аудиторията в Заир. Подсъзнателното действието на „механизма на идентификацията“ и „ефектът на ореола“, се възприемат като своеобразни техники за въздействие, реализирани чрез външния му вид. На тази база в дисертационния труд се говори за „агрумента към личността“ (ad hominem) като част от външния вид на спортиста.

При съпоставка на комуникационните профили на **Мохамед Али и Кубрат Пулев** се установяват известни различия в речевото поведение на двамата боксьори. Прави впечатление, че при Кубрат Пулев почти не се срещат: агресивност, емоционална приповдигнатост на речта, умозрителни асоциации, спонтанност и непосредственост на реакциите. В комуникативен аспект Кубрат Пулев се откроява като комуникатор с умерен стил на говорене, който съобразява препоръката (по Стоицова 1992) за умерената сила на публичното общуване, при която се демонстрира самочувствие без да се говори за самонадеяност. (Виж стр. 109). Същевременно Кубрат Пулев успява да съобрази и т. нар. „минимум аудирание“ (по Руменчев 2012:28) спрямо говорните изисквания на аудиторията, което прави речта му разбираема и харесвана от хората.

Въпросът за различията в публичното поведение на двамата боксьори би могъл да се обясни и с влиянието на межкултурните особености. Темата за межкултурните различия в невербалното поведение на хората предполага самостоятелен анализ и задълбочено изследване, особено по отношение на спорта. Въпреки че в настоящата разработка не е обект на самостоятелен анализ, смятаме за необходимо да посочим основни разлики в поведението на Мохамед Али и Кубрат Пулев дотолкова, доколкото те имат значение за изграждане на комуникационните им профили. В този смисъл се съгласяваме с твърдението на Т. Стоицова (1993:15), че „в поведенческите и

обществените науки думата култура се използва в широкия ѝ смисъл. Става въпрос за хора, които принадлежат към различни националности и/или държави“.

„Още Чарлз Дарвин (1872) подчертава приликите в експресивните движения на хората с различни културни традиции“. Той смята, че приликите се дължат на вродени механизми. Днес тезата за „вродената“ природа на невербалната комуникация бива едновременно приемана и отхвърляна“ (по Райнов 1993:68). Въпреки съществуващите различията в научните направления, изследователите на межкултурните специфики на невербалното поведение са единодушни по въпроса за значението на контекста за общуването.

Едно от най-ранните изследвания на „крос-културните невербално-комуникативни“ аспекти идва от Д. Ефрон (1972). Неговите изследвания поставят началото на една традиция, която се спазва и днес. В своите наблюдения Д. Ефрон се концентрира върху следните нива на комуникация: пространствено-времево (радиус на жеста, формата, големината и бързината на движенията и пр.), интерлокутативно (близостта с партньора, едновременното жестикулиране между партньорите и пр.) и лингвистично (логически и описателни движения, повтарящи се движения, емблематични и пр. движения) (по Райнов 1993:64-66). Тласък в изучаването на невербалното поведение в различните култури дават изследванията на Екман, Фрайзен и Томкинс, които се фокусират върху лицевото изражение на основите човешки емоции (виж стр. 72-83).

В настоящия анализ имаме представители на американска и европейска, респ. българска култура със специфичните за тях комуникационни характеристики. Наблюденията върху публичния образ на М. Али потвърждават, че той притежава характерните за американската култура: високо говорене, агресивно речево поведение, съответстващо на подобни невербални реакции като по-голямо лично пространство и съответно на него настъпателно поведение, силно изразена жестикулация с ръце, синхронизираща на високия емоционален заряд и пр., (по Е. Хол 1995:304). За тези типично американски специфики говори и А. Пийз, който описва „танца на американеца и японеца по време на разговор“ по отношение на личното пространство (по Руменчев 2006:598).

Тези специфики се улавят от демонстрираните от Кубрат Пулев умерени вербални и невербални реакции, характерни за комуникативното поведение на голяма част от европейците. Отново подчертаваме значението на контекста и ситуацията на общуването. Своеобразно потвърждение на тези межкултурни специфики, разгледани в конкретния контекст, представляват думите на световноизвестния американски боксьор Майк Тайсън. По време на посещението си в България през 2016 г., в предаването „Събуди се“ той казва: *„Много е интересно и различно, когато се срещаш с европейски боксьори. Тук, в Европа, те са много спокойни и умерени. Имат добър речник, говорят хубаво. А в Америка са като зверове. Хубаво е да видиш добре възпитани боксьори<sup>1</sup>.“*

Освен различия, двамата боксьори, възприети като представители на спортната общност, притежават и редица сходни черти на поведение.

Сред приликите попадат: стремеж за доминиране и лидерство, егоцентризм, отрицателно отношение към предателството и кариеризма, бързо ориентиране в непознати ситуации, конкретно, образно мислене, употреба на пословици, поговорки и разговорни фразеологизми, и пр. Като обща черта на публичната дейност на двамата се обособява социалната ангажираност, желанието им за промяна живота на хората към по-добро. Именно общите черти в публичното им поведение ни дават основание да отговорим положително на поставения в началото на дисертацията изследователски въпрос и да определим междуличностното общуване на изследваните образи като ефективно.

---

<sup>1</sup> <[http://clubz.bg/45465-tajsyn\\_egoto\\_e\\_naj\\_loshata\\_droga](http://clubz.bg/45465-tajsyn_egoto_e_naj_loshata_droga)>

## Заклучение

Дисертационният анализ поставя на фокус кинесиката, вокализацията, проксемиката и външния вид, разгледани в контекста на публичното поведение на редица известни спортисти. В изложението са представени обзорно класическите теории на аргументацията, които влияят върху произхода и развитието на невербалната комуникация. Тук се открояват имената на Аристотел, Цицерон, Квинтилиан и др.

Обръща се внимание на съвременните подходи в изучаването на невербалната комуникация като се акцентира върху нейната интердисциплинарна природа и връзката ѝ с психологията, лингвистиката, антропологията, реторика и пр. Посочени са теориите на редица съвременни изследователи, които работят по темата (Пол Екман, Рей Бърдуистъл, Маргарет Мийд, Георгий Щекин, Едуард Хол и мн. др.). В хода на анализа се търси връзката между невербалната комуникация и спортното поведение на хората като се проследява накратко процесът на развитие на човешката цивилизация и превръщането на спорта в своеобразен „културен код на поведение“ (по Д. Морис 2007).

Без да претендираме за изчерпателност представяме същността и значението на невербалната комуникация за публичното поведение на хората, като обосноваваме класификации и функции на основни видове невербална комуникация, които имат значение за ефективното реализиране на общуването. По този начин изграждаме типологичната база, на която стъпва същинското изследване. Аналогично обосноваваме дефиниции на понятията: *кинесика*, *вокализация*, *външен вид*, *проксемика*, *невербално поведение*, *комуникация*, *публичност* и др.

Съобразно предварителните наблюдения върху обекта на изследването установяваме характерни за публичното поведение на спортистите елементи на кинесика. Сред тях се открояват „каубойският жест“, „жестът с ръце поставени на хълбоците“, демонстрациите на триумф и на погром, „боксьорският жест“, универсалната поза на атлета и пр. За обосноваване на изведените елементи са дадени примери от сферата на спорта. Например комуникативното значение на количеството поглед при боксьорите е представено като предварителна игра на закани, която предизвиква широк публичен интерес. В този контекст са представени и профилите на основните човешки емоции: *щастие*, *тъга*, *отвращение/презрение*, *изненада*, *страх* като е направена аналогия със съпътстващите ги лицеви изражения. Посочени са

редица популярни жестове с ръка, издаващи лъжа или прикриване на информация като отново са дадени примери от публичната сфера на спорта. Илюстрирани са и редица емоционални жестове с ръце при спортисти, реализирани в горното равнище по отношение на тялото и др.

В частта за проксемиката са представени видовете пространства (по Е. Хол 1968), които имат значение за публичната комуникация. Въпреки че излизаме извън темата за междуличностното общуване в тази част на изследването са посочени отделни невербални аспекти на самия спорт, които могат да влияят на общуването. Такива са: разположението на аудиторията в спортните пространства, значението на териториалния статус, представен чрез височината на почетната стълбичка за награждаване на спортистите, аналогично е представен и специалният статут на първите редове на стадионите или ложите в спортните зали, посочени са формите на различните видове спортни терени и пр. Макар и не задълбочено е засегнат въпросът за нарушаването на личното пространство и територия в сферата на спорта.

Чрез анализа на общите езикови и параезикови особености на общуване, разкриваме елементи на вокализация, характерни за спортистите. Подобни особености се наблюдават по отношение на „вокалните характеристики“ (по Стоицова 1992) смях и плач, отнесени към позите на триумф и погром в публичното поведение на спортистите. В изследването на интонационните модели на поведение на спортистите са включени и стиловете на говорене (приятелски, враждебен и неутрален), които са разкрити чрез анализ на конкретни комуникативни ситуации.

Аналогично чрез облеклото, представено като индикатор за външния вид на спортиста, са направени обобщения за значението на спортния екип за общуването. Тук се поставя въпросът за „механизма на идентификацията“, функциониращ като невербална аргументативна техника за подсъзнателно въздействие върху аудиторията. По подобен начин е представен и „механизмът на конформността“. Прави се препратка към темата за стереотипите, които са подробно разгледани при изграждане на публичния образ на спортиста Кубрат Пулев.

В последната част на дисертацията са представени комуникационните профили на двама популярни спортисти - Мохамед Али и Кубрат Пулев. Посочени са специфики на невербалното им поведение, анализирано в конкретни комуникативни ситуации. Направена е съпоставка на поведението на двамата боксьори, а изводите са обобщени. Въз основа на цялостния анализ и изведените примери, и без да претендираме за изчерпателност, можем да кажем, че поставената в началото на

дисертацията теза: *Публичното поведение на спортистите отразява основни междуличностни отношения, съпоставими с междуличностното общуване, което на свой ред представлява съвкупност от смислови единици от вербален и невербален тип и на тази база откроява специфики на невербална дейност, характерна за тях, се потвърждава.*

### **Приносни моменти**

1) Обоснован е теоретичен модел, който дава възможност някои от видовете невербална комуникация, които намират приложение в реторическите практики да бъдат приложени в процеса на изследване на публичното поведение на популярни спортисти.

2) Анализира се невербалното поведение на спортиста Мохамед Али в активния му период на публични изяви -70 -те години на 20. век. както и невербалното поведение на спортиста Кубрат Пулев към днешна дата.

3) Публичният образ на спортиста се разглежда като съвкупност от елементи на невербалната комуникация, а реторическата стойност на тези елементи се осмисля като основа за неговото изграждане.