

УДК 378.147:81.2

DOI <https://doi.org/10.24919/2308-4863/68-1-26>

Олена ЛАНСЬКИХ,

orcid.org/0000-0001-5338-8828

кандидат філософських наук,

доцент кафедри іноземних мов та міжнародної комунікації

Черкаського державного технологічного університету

(Черкаси, Україна) *olenalanskykh@gmail.com*

Тетяна ДЕРНОВА,

orcid.org/0000-0002-3531-649X

старший викладач кафедри іноземних мов та міжнародної комунікації

Черкаського державного технологічного університету

(Черкаси, Україна) *dernovuyidima@gmail.com*

Наталія СЛИВКА,

orcid.org/0000-0001-5191-349X

кандидат філологічних наук, доцент,

доцент кафедри сучасних практик викладання англійської мови

Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

(Черкаси, Україна) *nataliya,slyvka@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ У ДІЛОВІЙ АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

Ділова комунікація в англійській мові вимагає не лише володіння словниковим запасом і граматичними навичками, але й розуміння невербальних аспектів спілкування. Дана стаття присвячена важливому аспекту ділової комунікації – невербальним сигналам в англійському мовному просторі. В умовах глобалізації та інтенсифікації міжнародних ділових відносин, правильне розуміння та використання невербальної комунікації стає ключовим елементом успіху ведення ділових переговорів. Мета статті – здійснити комплексний аналіз та систематизацію особливостей невербальної комунікації в діловій англійській мові. Методологія: для комплексного дослідження теми в статті використовуються різноманітні методологічні підходи. Перш за все, проводиться аналітичний огляд наукової літератури з метою виявлення ключових концепцій, теорій та моделей, що стосуються невербальної комунікації в англійській мові. Далі застосовується порівняльний аналіз для вивчення культурних відмінностей у використанні невербальних сигналів. Результати дослідження показали, що в діловій англійській мові невербальна комунікація відіграє важливу роль в успішному міжкультурному спілкуванні. Розуміння та правильне використання кінезичних, паралінгвістичних та інших невербальних елементів може суттєво покращити якість ділових взаємовідносин. Незважаючи на універсальність деяких невербальних сигналів, культурні особливості можуть вносити варіативність у їхнє сприйняття та інтерпретацію. Тому, навіть при недостатньому знанні мови люди продовжують комунікувати та розуміти одне одного для досягнення ефективної ділової взаємодії. В ділових переговорах, де використовується англійська мова, жестова мова, мова очей та голосова інтонація відіграють важливу роль в усіх аспектах комунікації. Практичне значення дослідження полягає в удосконаленні методології викладання ділової іноземної мови з врахуванням важливої складової – невербальної комунікації. Це може допомогти бізнес-професіоналам і викладачам покращити свої навички в цій області та підвищити ефективність їхнього міжкультурного спілкування в діловому середовищі.

Ключові слова: невербальна комунікація, англійська мова, кінезика, окулестика, паралінгвістика.

Olena LANSKYKH,

orcid.org/0000-0001-5338-8828

Candidate of Philosophical Sciences,

Senior Lecturer at the Department of Foreign Languages and International Communication

Cherkasy State Technological University Cherkasy

(Cherkasy, Ukraine) olenalanskykh@gmail.com

Tatiana DERNOVA,

orcid.org/0000-0002-3531-649X

Senior Lecturer at the Department of Foreign Languages and International Communication

Cherkasy State Technological University Cherkasy

(Cherkasy, Ukraine) dernovyidima@gmail.com

Nataliia SLYVKA,

orcid.org/0000-0001-5191-349X

Candidate of Philological Sciences,

Associate professor at the Department of Modern English Teaching Practices

Bohdan Khmelnytsky Cherkasy National University

(Cherkasy, Ukraine) nataliya,slyvka@gmail.com

FEATURES OF NONVERBAL COMMUNICATION IN BUSINESS ENGLISH

Business communication in English requires not only vocabulary and grammar skills, but also an understanding of non-verbal aspects of communication. This article is devoted to an important aspect of business communication – non-verbal signals in the English language space. In the context of globalization and intensification of international business relations, the correct understanding and use of non-verbal communication is becoming a key element of successful business negotiations. The purpose of the article is to carry out a comprehensive analysis and systematization of the features of nonverbal communication in business English. Methodology: For a comprehensive study of the topic, the article uses various methodological approaches. First of all, an analytical review of scientific literature is conducted to identify key concepts, theories and models related to non-verbal communication in English. Next, a comparative analysis is applied to study cultural differences in the use of nonverbal signals. The results of the study showed that in business English, nonverbal communication plays an important role in successful intercultural communication. Understanding and proper use of kinetic, paralinguistic and other non-verbal elements can significantly improve the quality of business relationships. Despite the universality of some nonverbal signals, cultural differences can introduce variability in their perception and interpretation. Therefore, even with insufficient knowledge of the language, people will continue to communicate and understand each other to achieve effective business interaction. In business negotiations where English is used, sign language, eye language and voice intonation play an important role in all aspects of communication. The practical significance of the study is to improve the methodology of teaching a business foreign language, taking into account an important component – non-verbal communication. It can help business professionals and educators to improve their skills in this area and increase the effectiveness of their intercultural communication in a business environment.

Key words: *nonverbal communication, English, kinesics, oculistics, paralinguistics.*

Постановка проблеми. В епоху глобалізації ділова англійська мова стає універсальним інструментом міжнародних комунікацій. Однак ефективність ділової взаємодії значною мірою залежить не лише від мовних навичок, але й від розуміння та правильного використання невербальних сигналів. Недооцінка або неправильна інтерпретація невербальної комунікації може призвести до нерозуміння, конфліктів і навіть до фінансових збитків у бізнесі. Взаєморозуміння між партнерами з різних культурних середовищ комплікуються, створюючи простір для непорозумінь і викликів.

Проблематика дослідження полягає в глибокому аналізі та систематизації невербальних факторів, які впливають на ефективність ділової

комунікації. До них відноситься кінезика, окулетика, та паралінгвістика. Це стає особливо актуальним у контексті глобалізації, де міжкультурні взаємовідносини стають невід'ємною частиною ділової практики.

Практичне значення дослідження полягає у можливості застосування його результатів для підготовки ділових людей, які займаються міжнародною діяльністю. Розуміння особливостей невербальної комунікації може стати ключовим фактором успіху в переговорах, партнерських відносинах та стратегічному плануванні.

Дослідження покликане не лише розширити теоретичні знання в області невербальної комунікації, але й надати практичні рекомендації для її ефективного використання в діловому середовищі.

Аналіз досліджень. В існуючій літературі невербальна комунікація є предметом численних наукових досліджень, які розглядають цю тему з різних поглядів. Наприклад, О.О. Байбакова (2015) зосереджується на взаємодії між культурами і ролі невербальних засобів у цьому процесі. Г.І. Барташева (2012) досліджує автономне функціонування невербальних компонентів у комунікативній ситуації домінування. О.М. Габелко (2013) розглядає типологію невербальних засобів комунікації, тоді як Л.М. Корнева (2014) фокусується на міжкультурній аспекті. На вітчизняному рівні, роботи Л.В. Солощука (2013) та Л.П. Харченко (2013) також внесли важливий вклад у розуміння невербальної комунікації, особливо в контексті ділового спілкування. За кордоном, дослідження М. Vlahova (2015) та J. Herrity (2023) пропонують аналітичний погляд на роль невербальної комунікації в ділових відносинах.

Однак, не дивлячись на багатий науковий фонд з питань невербальної комунікації загалом, варто відзначити, що дослідження, які конкретно фокусуються на особливостях невербальної комунікації у діловій англійській мові, є досить обмеженими. Це формує унікальність даного дослідження і підкреслює його практичну значущість.

Мета статті – здійснити комплексний аналіз та систематизацію особливостей невербальної комунікації в діловій англійській мові.

Виклад основного матеріалу. Англійська мова відіграє ключову роль у глобальній бізнес-комунікації, будучи офіційною мовою для численних міжнародних організацій. Приблизно половина європейських компаній вибирає англійську як мову внутрішньої комунікації. Наприклад, Philips, яка є голландською компанією, використовує англійську для корпоративного спілкування, незважаючи на те, що голландці складають частину персоналу. Схожа ситуація спостерігається у німецької автокомпанії Porsche, де англійська переважає, хоча в компанії також працює багато німців. Тому можна стверджувати, що англійська мова сьогодні є основною мовою для міжкультурної комунікації на міжнародній арені.

Невербальна комунікація включає ряд невиразних, але важливих сигналів, які індивіди або групи людей передають одне одному без використання словесних форм. Частина тіла, такі як очі, жести руками, вираз обличчя та зовнішній вигляд, є основними інструментами цього виду комунікації.

Загальноприйнятим вважається, що лише близько 20% повідомлень при спілкуванні передаються за допомогою вербальної комунікації, тоді як до 80% інформації обмінюються без вико-

ристання словесних форм. Тобто, навіть до того, як вступити в словесний діалог, вже існує обмін сигналами за допомогою зовнішнього вигляду, жестів та мови тіла (Vlahova, 2015).

Важливість невербальної комунікації в діловій англійській підкреслюється різними дослідженнями та статистичними даними. За словами доктора Альберта Мехрабіана, у бізнес-середовищі від 65 до 93% всієї комунікації є невербальною, і ця цифра підтверджується дослідженням Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі, яке показало, що 97% спілкування на робочому місці є невербальним. Це більшою мірою пов'язано з тим, що у діловому середовищі люди частіше переписуються, ніж комунікують словами. При цьому використання смайлів передають 93% невербальних сигналів, присутніх у спілкуванні віч-на-віч, що підкреслює важливість специфіки цифрової взаємодії. При вербальному спілкуванні дані доповнюються висновком про те, що перші чотири хвилини ділової взаємодії на 58% визначаються візуально. Для передачі інформації дослідження зафіксували до 5 000 різних жестів рук людини, що ще більше вказує на складний спектр невербальних сигналів. Більше того, переважання візуальної інформації, яка становить 90% даних, що обробляються мозком, узгоджується зі швидкістю, з якою інтерпретуються невербальні сигнали – на 13 мілісекунд швидше, ніж слухові. Ці висновки підтверджуються даними журналу *The Journal of Counselling Psychology* (Gitnux, 2023).

В рамках дослідження особливостей невербальної комунікації у діловій англійській мові, можна виділити наступні ключові типи.

1. *Кінезика* – категорія невербальної комунікації, що включає жести, міміку і рухи тіла. Доповнює або змінює вербальний обмін і може бути культурно специфічною.

2. *Окулесика* – вивчення зорового контакту як засобу невербальної комунікації. Зоровий контакт може вказувати на ступінь уваги, ставлення до співрозмовника та навіть емоційний стан.

3. *Проксеміка* – дослідження фізичної дистанції між людьми під час комунікації. Визначається культурними нормами і може впливати на успішність ділових переговорів.

4. *Паралінгвістика та метакомунікація*. Кожен з цих типів має свою важливість та специфіку взаємодії в діловому середовищі, і варто їх усіх розглядати для повноцінного розуміння процесу комунікації.

Кінезика є важливим аспектом невербальної комунікації, яка відображає характер людини та її культурну приналежність. Мова тіла взаємодіє

на різних рівнях, включаючи вираз обличчя, жести, позу тіла та способи привітань.

- *Мова тіла* є складовою невербальної комунікації, яка взаємодіє на багатьох рівнях. Вона може слугувати мостом або бар'єром в комунікації, залежно від того, наскільки особа свідомо різниці в культурних нормах і звичаях. Саме тому знання та розуміння мови тіла є ключовими для ефективної комунікації (Габелко, 2013). Загальна мова тіла в діловій комунікації англійською може слугувати візуальним показником емоційного стану та ставлення, що сприяє ефективності взаємодії (Корнева, 2004).

- *Вираз обличчя*. Включає контакт з очима, посмішку та міміку. Контакт з очима може бути важливим в усіх культурах, хоча правила можуть відрізнятися. Посмішка також може мати різні значення в різних культурах. Вираз обличчя може стати невербальною відповіддю під час комунікації, і це особливо важливо в онлайн-форматах ділової взаємодії (Юр'єва, 2013).

- *Жести*. Їхнє значення може варіюватися в залежності від культури. Використання рук під час розмови може допомогти в емоційному забарвленні повідомлення та підвищенні рівня уваги. Важливо слідкувати за жестами, щоб не виникло непорозумінь, особливо в міжкультурній комунікації.

- *Поза тіла*. Відображає емоційний стан людини. Поза може бути вказівкою на невпевненість, впевненість або навіть збентеженість (Herrity, 2023).

- *Привітання*. Різні культури мають свої форми привітань. У деяких культурах пристойно стискати руку, у інших – це може бути неприйнятно. Обійми та поцілунки при привітанні у англійському середовищі є недоречними, так само як і використання простих розмовних привітальних фраз типу «*Hey, what's up?*» тощо.

Незважаючи на спроби навчитися мові тіла для досягнення позитивного впливу, експерти погоджуються, що рідкісно можна вдало змінити свою мову тіла, оскільки люди відчують розбіжності між вербальними та невербальними формами.

Окулесика, або взаємодія очима, є ключовою складовою ділової комунікації, особливо при проведенні переговорів англійською мовою. Взаємопогляд може відображати довіру, увагу, інтерес, або, навпаки, може сигналізувати про зневагу чи дезінтерес.

- *Прямий погляд* в очі вважається показником впевненості, уваги і самовпевненості. Фокусування погляду на співрозмовнику, на відміну від концентрації на комп'ютері або докумен-

тах, підкреслює важливість активного слухання (Herrity, 2023). Представниками «неконтактних» культур вважаються народи Скандинавії, Японії, Індії, Пакистану, де не заведено прямо розглядати людину. В Японії у ході бесіди дивляться на шию співрозмовника, очі якого перебувають у полі периферійного зору (Корнева, 2004). У більшості англійських країн, прямий очний контакт розглядається як показник довіри та відкритості.

- *Уникання погляду* може бути інтерпретовано як ознака нечесності або невпевненості в собі.

- *Швидкі рухи* очима можуть відображати нервозність або збентеженість, тоді як постійний, нерухомий погляд може сигналізувати про великий фокус або концентрацію.

- *Зверхній погляд* може бути розглянутий як спроба домінування або показник агресії.

Однак важливо розуміти, що інтерпретація окулесики може залежати від культурного контексту, і те, що в одній культурі вважається позитивним, може мати зовсім інше значення в іншій. Тому докладна інтерпретація взаємодії очима вимагає глибокого розуміння культурних і соціальних нюансів, що присутні в діловій комунікації на англійській мові.

Проксеміка, або вивчення використання простору в комунікації, є іншою важливою складовою в ділових переговорах англійською. Розташування стільців, відстань між учасниками, а також використання простору для презентацій або демонстрацій – все це може мати значний вплив на хід і результат переговорів. Відстань між співрозмовниками може відображати ступінь довіри або формальності (Барташева, 2012).

Доречний дотик. Культурна інтелігентність в контексті дотику може стати корисним інструментом у побудові взаємин на робочому місці (Herrity, 2023). У більшості англійських країн, фізичний контакт обмежений та використовується стримано, особливо в діловому контексті.

Правильна постава. Постава в ділових ситуаціях може слугувати індикатором ставлення або уваги до конкретної ситуації. Вертикальна постава сприяє формуванню впевненого іміджу.

Персональний простір. Спостереження за особистим простором під час розмов один на один вказує на зацікавленість та сприяє комфортному спілкуванню (Солощук, 2013). В Англії та США, наприклад, люди часто зберігають «особистий простір» приблизно в одну довжину руки від іншої особи.

Паралінгвістика та метакомунікація дають глибший контекст для словесної інформації та можуть служити або сприяти, або заважати ефек-

тивній комунікації. Важливо мати увазі культурні різниці, щоб уникнути непорозумінь або конфліктів. Знання цих аспектів є ключовим для розуміння та ефективної міжкультурної комунікації.

Паралінгвістика стосується аспектів, таких як тон, гучність та швидкість мовлення. Вони виражають емоційний стан, який часто супроводжується іншими формами невербальної комунікації. Культурні відмінності в цих аспектах можуть призвести до непорозумінь. Позитивний тон голосу в ділових розмовах на англійській мові може суттєво вплинути на енергетику всієї розмови. Підтримка позитивного тону сприяє створенню конструктивної атмосфери (Herrity, 2023).

Метакомунікація включає в себе приховані значення та контекст, які можуть супроводжувати слова. Використання гумору, сарказму або іронії може бути дуже суперечливим і рекомендується уникати.

Хрономіка – спосіб, яким ми сприймаємо час, також варіюється в різних культурах. У монотонних культурах пунктуальність важлива, тоді як в поліхронних культурах є більша гнучкість.

Тиша та паузи – їх інтерпретація може бути суперечливою. У деяких культурах тишу цінують, у інших вона може вважатися ознакою нецікавості або незгоди (Maharramova, 2022).

Висновки. Хоча деякі невербальні сигнали можуть бути універсальними, культурні відмінності часто призводять до різного сприйняття та інтерпретації цих сигналів. У ділових переговорах, проведених англійською мовою, кінезика, окулесика і паралінгвістика відіграють важливу роль в усіх аспектах комунікації. Кінезика, яка включає в себе жести, поставу та міміку, може контрастувати або навіть суперечити вербальному повідомленню, впливаючи на враження про авторитетність, відкритість, або ж надійність співрозмовника. Окулесика, або комунікація через зоровий контакт, може слугувати індикатором уваги, щирості та впевненості. Відсутність або занадто інтенсивний очний контакт може бути сприйнятим як дезінтерес або агресія. Паралінгвістика, що зосереджується на тоні, темпі та гучності мовлення, може вказувати на емоційний стан та ступінь зацікавленості в темі. Невідповідний тон або темп може зіпсувати враження, навіть якщо саме повідомлення є релевантним та важливим. Особливо актуальним це стає в контексті глобалізації та зростаючої потреби в міжнародних ділових відносинах. Важливість розуміння та правильного використання невербальної комунікації в діловій англійській мові не може бути недооцінена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Байбакова О.О. Невербальні засоби спілкування в між культурні взаємодії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія педагогіка, соціальна робота.* 2015. 35. С. 21–23. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/11626/1/НЕВЕРБАЛЬНІ%20АСОБИ%20СПІЛКУВАННЯ%20В%20МІЖКУЛЬТУРНІЙ%20ВЗАЄМОДІЇ.pdf>
2. Баргашева Г. І. Автономне функціонування невербальних компонентів у комунікативній ситуації домінування. *Вісник ХНУ.* 2012. №11. С. 72–78. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/1174/1/04bgiksd.pdf>
3. Габелко О. М. Невербальні засоби комунікації. *Наукові записки. Серія «Філологія».* 2013. № 33. С. 37–39. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Nznuoaf_2013_33_13
4. Корнева Л.М. Невербальні особи в міжкультурній комунікації. *Культура народів Причорномор'я.* 2004. № 49. т. 1. С. 88-90. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/74032/26-Korneva.pdf?sequence=1>
5. Солощук Л. В. Особливості функціонування невербальних компонентів комунікації. *Вісник ХНУ.* 2013. № 1051. С. 77–82.
6. Харченко Л. П. Особливості застосування невербальних засобів ділового спілкування. *Соціальна педагогіка: теорія і практика.* 2013. № 4. С. 58–65.
7. Юр'єва О. Ю. Особливості невербальної передачі інформації в процесі міжкультурної комунікації. *Вісник ЖДТУ.* 2013. № 3. С. 16–27.
8. Vlahova, M. Specific role of non-verbal communication in business. *European Scientific Journal.* 2015. Vol. 11. № 10. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/236409304.pdf>
9. Gitnux, The Most Surprising Nonverbal Communication Statistics in 2023. URL: <https://blog.gitnux.com/nonverbal-communication-statistics/>
10. Herrity, J. 9 Examples of Nonverbal Communication in the Workplace. *Indeed Career Guide.* 2023, URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/nonverbal-communication-examples>
11. Maharramova V. Characteristic features of intercultural communication. *Journal of Bologna University.* 2022. 54. 5. DOI: <https://doi.org/10.23856/5407>

REFERENCES

1. Baibakova O.O. (2015). Neverbalni zasoby spilkuvannia v mizh kulturni vzaiemodii [Non-verbal Means of Communication in Intercultural Interaction] *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia pedahohika, sotsialna robota – Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University*, 35, pp. 21-23. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/11626/1/НЕВЕРБАЛЬНІ%20АСОБИ%20СПІЛКУВАННЯ%20В%20МІЖКУЛЬТУРНІЙ%20ВЗАЄМОДІЇ.pdf> [in Ukrainian]
2. Bartasheva H. I. (2012). Avtonomne funktsionuvannia neverbalnykh komponentiv u komunikativnii sytuatsii dominuvannia [Autonomous Functioning of Non-verbal Components in the Communication Situation of Dominance]. *Visnyk KhNU – KHNU Bulletin*, 11, pp. 72–78. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/1174/1/04bgiksd.pdf> [in Ukrainian]
3. Habelko O. M. (2013). Neverbalni zasoby komunikatsii [Non-verbal Means of Communication] *Naukovi zapysky. Seriiia «Filolohiia» – Proceedings. Series «Philology»*, 33, pp. 37–39. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nznuoaf_2013_33_13 [in Ukrainian]
4. Kornieva L.M. (2004). Neverbalni osoby v mizhkulturnoi komunikatsii [Non-verbal Aspects in Intercultural Communication] *Kultura narodov Prychernomoria – Culture of the peoples of the Black Sea region*, 49, vol. 1, pp. 88–90. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/74032/26-Korneva.pdf?sequence=1> [in Ukrainian]
5. Soloshchuk L. V. (2013). Osoblyvosti funktsionuvannia neverbalnykh komponentiv komunikatsii [Features of the Functioning of Non-verbal Components of Communication] *Visnyk KhNU – KHNU Bulletin*, 1051, pp. 77–82. [in Ukrainian]
6. Kharchenko L. P. (2013). Osoblyvosti zastosuvannia neverbalnykh zasobiv dilovoho spilkuvannia [Features of the Use of Non-verbal Means of Business Communication] *Sotsialna pedahohika: teoriia i praktyka – Social pedagogy: theory and practice*, 4, pp. 58-65. [in Ukrainian]
7. Iurieva O. Yu. (2013). Osoblyvosti neverbalnoi peredachi informatsii v protsesi mizhkulturnoi komunikatsii [Features of Non-verbal Transmission of Information in the Process of Intercultural Communication]. *Visnyk ZhDTU – ZHTU Visnyk*, 3, pp. 16–27. [in Ukrainian]
8. Blahova M. (2015). Specific role of non-verbal communication in business. *European Scientific Journal*, 11(10), pp. 1-10. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/236409304.pdf>
9. Gitnux (2023). The Most Surprising Nonverbal Communication Statistics in 2023. URL: <https://blog.gitnux.com/non-verbal-communication-statistics/>
10. Herrity J. (2023). 9 Examples of Nonverbal Communication in the Workplace. *Indeed Career Guide*. URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/nonverbal-communication-examples>
11. Maharramova V. (2022). Characteristic features of intercultural communication. *Journal of Bologna University*, 54(5), pp. 1–10. DOI: <https://doi.org/10.23856/5407>