

Невербальна комунікація в політиці

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Невербальне спілкування - це передавання емоцій, почуттів та повідомлень через дії та вирази, а не через слова. У нашому щоденному житті невербальне спілкування та вербальне спілкування йдуть пліч о пліч. Іноді саме наш вираз обличчя та мова тіла висловлюють наші емоції краще, ніж слова. Вираз обличчя (міміка) є найпоширенішим способом невербального спілкування.

Ключові слова: комунікація, невербальне, спілкування, політика.

Abstract

Nonverbal communication is the transmission of emotions, feelings and messages through actions and expressions rather than words. In our daily life nonverbal communication and verbal communication go hand in hand. Sometimes it is our face expressions and body language that express our emotions better than words. The expression of the face (facial expressions) is the most common way of nonverbal communication.

Keywords: communication, nonverbal, politics.

Невербальні натяки, які використовуються як частина спілкування, містять багатий набір можливостей для розуміння і сприйняття соціальної поведінки людини. Незалежно від того, усвідомлюєте ви це чи ні, під час взаємодії з іншими ви постійно передаєте та приймаєте безслівні сигнали. Вони можуть змусити людей бути невимушеними, створити довіру та залучити інших до вас, або вони можуть образити, заплутати та підірвати те, що ви намагаетесь передати. Ці повідомлення не припиняються, коли ви перестаєте говорити. Навіть коли ви мовчите, ви все ще спілкуєтесь невербально. Вербальна мова надає комуніканту семантику, тобто лінгвістичне значення почутого, в той час, як невербальні властивості комунікатора, можуть розказати набагато більше, а саме: ставлення мовця до сказаного, симпатії чи антипатії до співрозмовника тощо. Невербальні засоби комунікації є наступними:

– Візуальні (кінетична): «гра рукою» (рухи руками), голова, ноги, рухи тіла, хода; вираз обличчя, очі, постава, пози, положення голови, напрямок очей, зорові контакти, шкірна реакція: почервоніння, блідість, пітливість; просторово-часова організація спілкування: відстань між співрозмовниками, кут повороту до співрозмовника, особистий простір; допоміжні засоби спілкування: підкреслення або приховування особливостей побудови тіла (ознаки віку, статі, раси); одяг, зачіска, косметика, окуляри, татуювання, вуса, борода, прикраси, дрібні речі в руках.

– Акустичні: паралінгвістичні (якість голосу, діапазон голосу, крок): гучність, тон, ритм, звук, екстралінгвістичні: мовленнєві паузи, сміх, крик, кашель, тріск, зітхання.

– Тактильні: дотик, рукостискання, обійми, поцілунок.

– Інші фактори: приємний і неприємний запах навколишнього середовища, природний і штучний запах людини.

Люди частіше виражають почуття, ніж говорять про них. Це пояснюється, по-перше, страхом окремих людей виявити істинне почуття, по-друге, тим, що почуття не завжди усвідомлюється людиною. Тому потрібно володіти цим багажем знань, щоб уміло відрізнити прямі бажання мовця від завуальованих, правду від брехні. Саме таким мистецтвом маніпуляції володіє так звана «вища каста» (політики). Адже жести, міміка, тембр голосу можуть дати цілісну картину того чи іншого політичного лідера.

Для прикладу можна взяти Петра Порошенка, Володимира Зеленського та Юлію Тимошенко.

Петро Порошенко досить компромісна людина. Він жорсткий при відстоюванні тих рішень, які вже прийняті, але в цілому готовий домовлятися з усіма.



Рисунок 1 – Жести Петра Порошенка

Під час виступів його лікті майже завжди притиснуті або просто знаходяться близько до тулуба. А вони є одним з перших індикаторів самоконтролю людини. Водночас трапляється, що Порошенко може й занадто прямолінійно висловитися, тобто на якусь мить перестати повністю контролювати себе.

Під час некомпліментарних інтерв'ю, гострих розмов Порошенко часто використовує такий жест: виставлена вперед долоня, всі пальці зігнуті, крім вказівного. Виставлена рука долонею вперед – це так званий стоп-жест. Він означає «закінчили з цим, закрили тему». Такий жест притаманний лідерам.

Петро Порошенко майже завжди у публічних виступах жестикулює двома руками. Відкриті широко руки, загалом позитивний жест, він свідчить про те, що людина щира і їй немає чого приховувати. Але чи це природний жест чи результат тренувань з технології правильних жестів відповісти складно. Напруження Порошенка – часто видають також щелепи, які він стискає під час занадто гострого запитання чи репліки журналіста.

Узагальнити, якими жестами Володимир Зеленський послуговується найбільше, навряд чи можна. Оскільки переважна більшість цих жестів - сценічні та акторські: із "Кварталу 95" та художніх фільмів. Професійні актори, котрі тривалий час грають різних персонажів, вміють добре перевтілюватися й імітувати емоції та жести. Володимир Зеленський дуже багато жестикулює - розмахує руками або складає їх у різні комбінації. Така жестикуляція засвідчує, що пережиті людиною емоції щирі, чисті. Тобто йому можна вірити. Привертає увагу дуже щільний зоровий контакт. Президент дивиться саме на того, з ким розмовляє. Як би дивно це не виглядало, але мало хто з політиків здатен підтримувати зоровий контакт зі своїми співрозмовниками так довго.



Рисунок 2 – Жести Володимира Зеленського

Йому подобається ділитися інформацією. Коли Зеленський говорить про те, що він дізнався (новий законопроект, цікаві парадоксальні речі тощо), то починає активно жестикулювати, нахилитися вперед, прискорюється темп мовлення - він віддає інформацію безконтрольно. Він не контролює себе і часто говорить те, про що варто було б помовчати. Він демонструє нездатність зберегти в таємниці дуже

багато речей, але ця нездатність контролювати себе і є однією з найбільш привабливих рис Зеленського для його електорату.

Зеленський продовжує залишатися емоційно включеним у процес комунікації саме з тими, хто за нього голосував. Велика кількість жестів, яскрава, потужна, але не надто різноманітна міміка, жвавість у зміні пози, тотальний зоровий контакт зі співрозмовником і доведений майже до автоматизму розворот тіла в бік співрозмовника - саме це робить його цікавим і привабливим.

Юлія Тимошенко сповна користується методами, спрямованими на завоювання аудиторії. Хоча, іноді притаманні пані Тимошенко жестикуляції переважають над відтренованими. Вона найчастіше використовує два жести: піднятий вказівний палець та долоня. Жест із вказівним пальцем правої руки - прагнення до влади. Якщо людина часто користується цим жестом, вона хоче керувати думкою людей. Відкрита долоня - це дуже позитивний жест, який означає, що людина визнає авторитет аудиторії, максимально щира в цей момент. Але стверджувати, чи це притаманне Юлії Тимошенко, чи це відтренований рух складно.



Рисунок 3 – Жести Юлії Тимошенко

Тимошенко завжди приходять на ток-шоу, різні заходи та на роботу до парламенту в одязі виключно ділового стилю. Так, з різними варіаціями та прикрасами, але її костюми завжди строгі. Виявляється, така особливість – не лише забаганка Юлії Володимирівни чи «фішка» її стилістів. Річ у тім, що коли людина одягнена у строгий діловий костюм, вона поводиться інакше, ніж коли на ній зручний повсякденний одяг на кшталт джинсів зі светром. У строгому одязі людині зручніше тримати спину рівно, не розслаблятися.

У більшості виступів Юлії Володимирівни рухається тільки одна рука – права. Причому рухи ці – вертикальні, «рубаючі». Вони характерні для лідера, який немов «розкладає по полицях», переконаний у власній правоті. Крім того, у Тимошенко завжди ідеально рівна спина. Це – перша ознака самоконтролю. А отже, хоч би якою експресивною була її промова, вона себе контролює до останнього слова. Разом із тим рівна спина свідчить ще про бажання «покрасуватися»: Юлія Володимирівна щодня впевнена у власній привабливості і не збирається цього приховувати.

Таким чином невербальні або так звані паралінгвістичні засоби спілкування, дозволяють сприймати слухачу не тільки словесну інформацію, яка складає основу повідомлення, що повинне надійти до адресата, але і ту, яка надає більш ґрунтовне трактування сказаного, тобто ту, яка створена тілом, і несе в собі достовірність, як найголовнішу і найціннішу ознаку інформації. Що ж до аналізу виступів політичної еліти, то сигнали тіла відіграють важливу роль у демонстрації своєї сили та влади.

Більшість жестів політиків є штучними, тобто ретельно підібрані, а ті, які виникають спонтанно, під впливом емоцій, є справжніми носіями достовірної інформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Павлова Л. Основы делового общения: учебное пособие / Л. Павлова– Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 311 с.

2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы/ Э. Берн ; пер. с англ. – СПб: Лениздат, 1992. – 400 с.
3. Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А.: Социальная психология. Хрестоматия: Уч. пособие для студентов вузов. М: Аспект Пресс, 2003. – 475 с.
4. Богданов В. В. Речевое общение. Прагматические и семантические аспекты / В. В. Богданов //Учеб. пособие. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1990. – 88 с.
5. Бороздіна Г. В.: Психологія ділового спілкування. –М.: "Ділова книга", 1998. – 247 с.
6. Богданова В. В. Молчание как нулевой акт и его роль в вербальной коммуникации / В. В. Богданова // Языковое общение и его единицы. – Калинин, 1987. – С. 12-18.
7. Burgoon, J. K., Guerrero, L. K., & Manusov, V. (2011). Nonverbal signals. In M. L. Knapp & J. A. Daly (Eds.), *The Sage handbook of interpersonal communication* (4th ed., pp. 239-280). Thousand Oaks, CA: Sage.
8. Ekman, P. (1997). Communication through nonverbal behavior: A source of information about interpersonal relationship. In S. S. Tomkins & C. E. Izard (Eds.), *Affect, cognition and personality* (pp. 390-442). New York, NY: Springer.
9. Manusov, V. (2016). A history of research on nonverbal communication: Our divergent pasts and their contemporary legacies. In D. Matsumoto, H. C. Hwang, & M. G. Frank (Eds.), *APA handbook of nonverbal communication* (pp. 3–15). Washington, DC: American Psychological Association.
10. Knapp, M. L. Hall, J. A., & Horgan, T. G. (2013). *Nonverbal communication in human interaction* (8th ed.). Boston, MA: Wadsworth.

Кульчицька Вікторія Володимирівна – студентка групи МФК-17б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: princessv4444@gmail.com

Денисюк Світлана Георгіївна – доктор політичних наук, професор, професор кафедри суспільно-політичних наук, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: svetadenisiyk@gmail.com

Victoria V. Kulchytska – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: princessv4444@gmail.com

Svitlana G. Denysiuk – Doctor of Politician science (Eng.), professor, professor of social and political sciences department, svetadenisiyk@gmail.com