

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В ПОЛИТДИСКУРСЕ: ПОСТРОЕНИЕ, ВЛИЯНИЕ, РЕЗУЛЬТАТ

Краткий экскурс в невербальную коммуникацию и политдискурс

На сегодняшний день одними из самых влиятельных и «коварных» коммуникационных аппаратов в каждом государстве являются организации, работающие в политическом дискурсе. Специалисты данной сферы используют множество открытых и латентных инструментов для передачи своих сообщений в массы. Ярким примером этого является невербальная коммуникация – то, что у политиков проявляется четко. Однако с какими посылами? Предлагаем собрать по крупицам эти замыслы, начав с фундамента. Для начала проведем небольшой экскурс, обозначив базовый понятийный аппарат, который будет использоваться в статье:

- **Политический дискурс** (далее – политдискурс) – это совокупность всех языковых элементов политической сферы, используемых для передачи своих взглядов, концепций в СМИ для привлечения внимания общественности. Примерами могут послужить: публичные выступления на конференциях, дебаты, интервью, ток-шоу, предвыборные и PR-кампании, взаимодействие со СМИ и многое другое [4].

- **Невербальная коммуникация** – межличностный обмен информацией, заключается в изучении невербального (то есть неречевого) поведения людей, которое проявляется через мимику, жестикуляцию, ходьбу, позы, характеристики голоса, внешний вид (одежда, аксессуары, интерьер), расстояние между коммуникаторами и т. д. [Пиз., Пиз. 2009; Черныш 2015]

- **Профайлинг** (*profiling profile* с англ. – профиль) – это комплекс психологических методик прогнозирования человеческого поведения, оценки характера и составления психологического портрета путем анализа его вербальных (словесных) и невербальных проявлений [Профайлинг; Профайлинг: основная концепция; Профайлинг 2021].

Остальные дефиниции будут объяснены по ходу анализа.

Построение невербальной коммуникации в политическом дискурсе на примере украинских политиков

Теперь перейдем непосредственно к рассмотрению того, как политики выстраивают свое невербальное поведение, и самое главное – какие цели они преследуют.

Безусловно, может возникнуть мысль: «А зачем необходимо проводить анализ такого вида коммуникации участников политического дискурса? Что это даст?». Ответ прост: Сейчас, в эру информационного изобилия, очень сложно сортировать одни коммуникационные сообщения в папку «факты и правда», а другие «дезинформация, манипуляции, провокации». Для этого специалисты средств массовой информации проводят факт-чекинг – разоблачение того, во что обворачивают лишь «частицы правды». Распознавание поведенческих закономерностей в построении коммуникации играет огромную роль в понимании того, что

человек пытается донести (или скрыть). Такой социальный институт, как политика, имеет весомое влияние на наше восприятие: мы выбираем, кому доверять, кого презирать, за кого голосовать, т.е. мы выбираем, кого выбирать.

Для анализа были выбраны трое политических деятелей Украины: **Леонид Кравчук**, **Виктор Янукович** и **Юлия Тимошенко**.

Не следует забывать, что для того чтобы выявить какие-то паттерны поведения, необходимо еще улавливать микроэмоции, которые могут длиться от 1/25 до 1/5 секунды [*Микровыражение*].

Начнем с интервью **Виктора Януковича**, которое брал у него представитель ВВС [Gatehouse 2015] – Габриэль Гейтхаус. Из этого видео были вырезаны лишь те сцены, которые ярко демонстрируют невербальное поведение бывшего президента (хотя и вербальная коммуникация у него была ярко выражена).

1 Жестикуляция руками. Политик ярко выражает свои эмоции посредством жестов руками: где-то протестует, где-то защищается (фот. 1), закрывается (фот. 2), останавливает собеседника (фот. 3) или пытается удержать самообладание, т.е. выстраивает фейковую уверенность с помощью соединения всех пальцев, направив союз больших вверх (фот. 4) – такое положение рук называют «шпилом вниз» [Пиз., Пиз 2009]. Все это четко прослеживается с первой по последнюю часть видео. Слушая, мы понимаем, почему идут такие жесты, однако если бы и не было озвучки, можно было бы догадаться, что человек пытается что-то скрыть, «задавить» оппонента, чтобы он не задавал те вопросы, на которые политик не хотел давать ответ. Без звука даже может показаться, что мужчина агрессивно отвечает, постоянно перебивая собеседника.



Вырезки из видео [Gatehouse 2015]

2 Поза. Ровная осанка, сидит уверенно в деловом костюме. Ноги приклеены к полу, но не перекрещены (свидетельство укоренения согласно плану). Когда он переходит в режим «защиты», его руки непроизвольно закрывают солнечное сплетение, чтоб «избежать удара». Также немного переминает руки, когда его что-то нервирует/раздражает.



Вырезки из видео [Gatehouse 2015]

3 Голос. Янукович большую часть интервью говорит на повышенных тонах, будто шлет такое сообщение интервьюеру: «Замолчи. Ты меня топишь, спроси что-то иное. Я выстроил хорошую защиту, вряд ли кто-то догадается, что я пренебрегаю фактами». Он постоянно вздыхает. Речь у него в основном поставлена, это видно. И, конечно же, под конец видеоролика мы можем отследить то, как сам Янукович осознает, что говорит неправду и его речь становится совершенно бессвязной. Как отмечает исследователь речевого поведения Януковича, «в большинстве случаев голос звучит несколько безэмоционально (что можно трактовать как равнодушие или эмоциональная замкнутость)» [Черныш 2015].

4 Мимика. Поджатый рот говорит о том, что человеку неприятна тема разговора. В целом все лицо оратора будто «опущено вниз». Он сжимает губы, когда злится, и взгляд исподлобья говорит об этом же. Когда политик вдруг растерялся, думая над тем, что ответить интервьюеру, у него немного забежали глаза. Его лицо, когда были подняты «больные темы», также напрягалось (будто подтянулась каждая мышца). А когда адекватные аргументы уже исчерпались, у Януковича включилась защитная реакция – смешок. В дополнение и завершение к сказанному в конце выпуска бывший политик облизал губы, а глаза налились недоумением, округлились – это свидетельствует о неуверенности человека в своих словах, либо он чем-то озабочен и нервничает [Nastya An].



Вырезки из видео [Gatehouse. 2015]

Одним из самых ярких персонажей украинской политики является **Юлии Тимошенко**. Несомненно, эта женщина стремилась выделиться, и у нее это вышло (в каком свете судить не мне, а каждому оценивающему по отдельности).



Фото из статьи медиа РБК [Тимошенко – Майдану]

На первом фото мы наблюдаем выступление Тимошенко на Майдане в 2014 году. Там она была сверхэмоциональна (сложно сказать, была ли это реакция на трагические события или PR-ход). Следует обратить внимание сперва на ее руки: одна крепко держит микрофон (это передает ее злость, боль и обиду), а вторая еще прочнее сжимает кулак (сжатый кулак символизирует зачастую что-то негативное: боль, нервозность, агрессию, недовольство, сосредоточение на определенном эмоциональном состоянии и т. п.) [Nikerra 2021]. Брови полны печали (приподняты и нахмурены), глаза полуприкрыты, будто не хотят видеть все то, что происходит; еще такая комбинация – это признак выражения неблагоприятных эмоций, например тревоги [Экман, Фризен 2020: 512]. Подобранные губы вверх и приподнятое лицо говорят о том, что человек, можно сказать, скорбит, обращаясь к небесам.



Фото из статьи медиа Dsnews [см. Юлія Тимошенко]

Второе фото с того же мероприятия показывает открытую агрессию (гляньте только на брови и кричащий рот). Кроме того, Юлия Тимошенко использует «аналоговое маркирование» — акцентуацию взглядом и жестом пальца, что визуальнo очерчивает в голове человека, что его внимание хотят на что-то обратить либо на что-либо указать (думаю, вы тут заметили, что окраска повествования политика явно неблагоприятная). Осознаете вы или нет, но экспрессивные риторы больше укореняются в памяти (особенно если их речь идет о чем-то важном для вас), поэтому этот политик тут преуспела.

На последнем снимке можно заметить жест указательным пальцем, который облачает ее точку зрения в более видимые для всех рамки. Тут она будто доказывает что-то, причем то, что ей малопривно, то, что не дает покоя и раздражает. Юлия строит очередную оппозицию, при этом стоит обратить внимание на то, как растянулся рот (недовольство, даже в чем-то презрение). Кажется, будто мы попали на урок, где учитель злостно ругает нас за очередную ошибку.



Фото из статьи медиа Deutsche Welle [см. Тимошенко получила]

Тимошенко всеми своими образами пытается сформировать в нашем восприятии с одной стороны делового, благородного и контролирующего ситуацию политика, а с другой —

близкого к народу человека. Что ж, манипуляций с общественностью у нее не счесть, за креативность – респект.

И, наконец, первый человек, который возглавил Украину, – **Леонид Кравчук**. Просмотрев разные его публичные фотографии, можно заметить, что он часто любит акцентировать свои слова с помощью жеста: указательный палец вверх + оттопыренный в сторону большой (продемонстрировано на фото ниже). Использует данный вид кинесики (разветвление невербального поведения, которое демонстрирует язык тела: жестикуляцию, мимику, взгляд, ходьбу, позы и другие) Леонид Макарович по явным причинам: **он** хочет, чтобы все, кто слушает, не только услышали его, но буквально «увидели» то, что он пытается донести вербально. Дополнительно его прямой и немного суровый взгляд так и кричит: «Я вас предупреждаю, что может произойти... Вы меня слышали?»



Фото из статьи медиа День [Kaniuka 2010]

На следующем фото картинка, когда можно подумать, что Кравчук «отчитывает» депутатов и одновременно хочет, чтобы они поверили и согласились с ним: его разведенные руки (открытые ладони обращены вверх) – «просительная поза» [Наварро, Карлинс 2008]; возмущенные брови и наморщенный лоб восклицают о неприятном удивлении вещам [Экман, Фризен 2020: 144], а прямой доказывающий взгляд убеждает нас одуматься и прислушаться к оратору.



Фото из статьи медиа The Jamestown Foundation [Socor 2020]

Завершающим элементом разбора послужит фотография во время беседы, в которой участвовал Леонид Кравчук. Тут мы видим «дедушку-добрряка», который пытается «вещать от души» – кулак положен на грудь, близко к сердцу, однако все же он находится близко к яремной впадине (ямке между шеей и грудной клеткой). Это место, которое мы можем трогать, когда переживаем (защищая его), потому что хищники обычно целятся именно туда – в яремную вену и трахею [Веселко 2020]. Согласно физиогномике (науке о мимических особенностях нашего лица), яремная ямка – центр принятия решений. Не зря есть предположения, что именно там располагается наша душа. И вот таким самым жестом

Кравчук показывает, что он искренен в своих речах. Ну а положение его рта похоже на выражение интереса к поднятой теме/оппоненту разговора [Архипов 2010].



Фото из статьи медиа День [Торба 2018]

После анализа образов украинских политиков можно перейти непосредственно к анализу эффектов, которые они могли оказывать на общество.

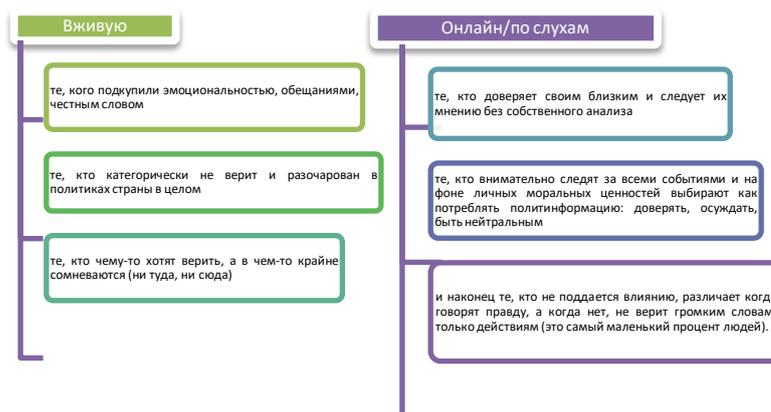
Влияние невербальных действий политиков на массы (предварительные выводы)

Безоговорочно нельзя какой-либо невербальный знак трактовать однообразно и сухо, так как мало того, что он может нести смешанную эмоциональную окраску, так такой знак еще может дифференциально интерпретироваться в каждой нации по-своему. Тут необходимо быть особенно внимательными, потому что то, что у нас, в Украине, может считаться жестом приветствия и доброжелательности, где-то в Китае могут воспринять как неуважительное отношение.

Поэтому любой уважающий себя, свою и чужую страну политик прежде, чем заявиться к своим иностранным коллегам, тщательно изучает их национальные привычки, традиции, вербальные и невербальные знаки. Нет ничего зазорного в том, чтобы понимать и принимать особенности других.

Теперь вернемся к главному вопросу статьи: *какое влияние оказывают политики на общественность своим невербальным поведением?* Ответ: по-разному. Не зря Иммануил Кант говорил: «Один, глядя в лужу, видит в ней грязь, а другой — отражающиеся в ней звезды» [Цитаты]. Все зависит напрямую от реципиента.

Но если все же делать предположительные выводы, руководствуясь проделанным разбором невербального поведения избранных украинских политиков, можно сделать такое разделение на тех, кто наблюдал за их действиями:



Если углубиться в проблему, становится понятно, что:

- а) у политиков вербальная и невербальная коммуникация в той или иной мере синхронизированы;
- б) они умело используют вышеуказанный симбиоз, а значит они делают это осознанно;
- в) политические деятели просчитывают самопрезентацию, чтобы повлиять на нас определенным образом.

Каждый человек в деловых взаимоотношениях преследует личные цели, которые хочет достичь посредством сотрудничества. И в политдискурсе это не исключение. Одни хотят, чтобы им верили, потому и используют свой инструментарий экспрессивности (ведь эмоции задевают глубже и могут выглядеть/быть правдоподобными), другие стремятся внедрить в людей чувство страха и беспомощности (и потом якобы только эти политики могут решить «все ваши проблемы»). Посылов может быть множество, но полезно ли распознавать, что от вас хотят? Конечно. В наш век удачный маркетинг, реклама, пиар предлагают решить все наши проблемы под лозунгом: «Главное не думайте, не анализируйте, слепо доверяйте». Из этого следует, что жить в современном мире, не прибегая к причинно-следственным методам аналитики, – значит позволять крутить собою, как людям «знающим» угодно.

Результат для отправителей и реципиентов невербальных сообщений

Часто оттого, что не все из нас владеют эмпатией (способность считывать состояние людей и соотносить с собственными мыслями и поступками [*Эмпатия и социализация*]), многие совершают ряд необратимых ошибок и псевдовыборов. Изучать стоит не только невербальную коммуникацию, но и цельное самовыражение человека в обществе.

Опыт зачастую показывает: что касается доверия, то мы в этом вопросе крайне противоречивы. С одной стороны, мы заявляем, что никому нельзя доверять до конца (а неким индивидам и вовсе). С другой, мы можем не проверять факты, следуя утверждениям и советам людей, которые в нашем близком кругу, следует обратить внимание: утверждениям, а не чистой интерпретации фактов.

Как при таком раскладе обстоятельств понимать, обмануты мы или же нам удалось вскрыть манипуляцию? Сложно сказать, так как нужно разбираться (все разные и к каждому должен быть свой индивидуальный подход). Можно предоставить условную «инструкцию» для формирования здорового мнения:

1. Обозначьте проблему: «Я не знаю, доверять ли этому человеку или нет».
2. Еще раз вспомните действия и слова человека /посмотрите видео и спросите себя, что видите: «Я вижу, что этот политический деятель вроде как показывает боль и сопереживает критической ситуации, что произошла накануне».
3. Отложите анализ на несколько дней/недель, чтобы отойти от эмоций и абстрагироваться. Кроме этого стоит показать запись нескольким знакомым и друзьям и выслушать их мнение (желательно больше трех и с разными позициями).

4. Вернитесь опять к этому выступлению. Что на этот раз вызывают его слова и действия? Вспомните, что вы чувствовали и думали в первый раз, когда с ним столкнулись, и то, что говорили ваши знакомые.

5. Проведите анализ всех точек зрения и попробуйте сделать вывод, который не обязательно должен быть категоричным.

Общественное мнение поддается различному влиянию, и это не тайна. В мире существует большое количество дезинформации, сокрытия фактов, но также есть и честные выступления людей, которых мы называем политиками. При успешном построении невербального поведения, оратор получает сердца и мысли аудитории, их самое ценное — доверие. В таком случае, манипуляция (они бывают как благоприятные, так и деструктивные) подействовала, и можно двигаться дальше. А вот для потребителей информации, которая идет из уст руководителей страны, есть разные виды участи: попался на крючок, прислушался, не поверил и вариации надо еще посчитать. Именно потому следует быть наблюдательным, беспристрастным (как обозначено в Кодексе этики украинского журналиста [Кодекс этики]) и внимательными к деталям, потому что от этого зависит то, что будет происходить в жизни.

ЛИТЕРАТУРА

- Gatehouse, G. (2015). *Viktor Yanukovich meets Gabriel Gatehouse*, In: Youtube BBC Newsnight. URL: https://www.youtube.com/watch?v=kNT_p_XEea0.
- Kaniuka, R. (2010). *Leonid Kravchuk: "I thought that after I left, democracy would expand – but it turned out just the opposite"*. «День», 2.08. URL: <https://day.kyiv.ua/en/article/personality/first-presidents-reflections-politics>.
- Nastya An (2021). *Понятие и основные характеристики политического дискурса*. в: VC.RU. URL: <https://vc.ru/u/723351-nastya-an/207441-ponyatie-i-osnovnye-harakteristiki-politicheskogo-diskursa>.
- Nikerra (2021). *Невербальная коммуникация и язык жестов*, „Live Journal”. URL: <https://nikerra.livejournal.com/45482.html>.
- Socor, V. (2020). *Zelensky Appoints Gerontocrats to Negotiate With Russia in Minsk (Part One)*. In: The Jamestown Foundation. URL: <https://jamestown.org/program/zelensky-appoints-gerontocrats-to-negotiate-with-russia-in-minsk-part-one/>.
- Torba, V. (2018). *"I re-read The Crown... all the time"*. «День», 26.02. URL: <https://m.day.kyiv.ua/en/article/society/i-re-read-crown-all-time>.
- Архинов, В. (2010). *Основы мимики*, в: HR Лига. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=6690>.
- Веселко, А. (2020). *Базовые эмоции: что на самом деле значат смех, улыбка и слезы* в: Theory&Practice.. URL: <https://theoryandpractice.ru/posts/18640-bazovye-emotsii-chto-na-samom-dele-znachat-smekh-ulybka-i-slezy>.
- Кодекс этики*, в: Комісія з журналістської етики. URL: <https://cje.org.ua/ethics-codex>.
- Микровыражение*, в: Википедия – свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Микровыражение>.
- Наварро Д., Карлинс М. (2008). *Я вижу, о чем вы думаете*. Попурри.
- Пиз А., Пиз, Б. (2009). *Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам*. Эксмо.
- Профайлинг*. В: Википедия – свободная энциклопедия. URL: <https://wikipedia.tel/Профайлинг>.
- Профайлинг: основная концепция и методы*, в: СёрчИнформ ProfileCenter. URL: <https://searchinform.ru/kontrol-sotrudnikov/profajling/profajling-osnovnaya-koncepciya-i-metody>.
- Профайлинг: что это и как работает* (2021). URL: <https://uprav.ru/blog/profayling-chto-eto-i-kak-rabotaet>.
- Тимошенко – Майдану: вы лучшие в мире*. В: РБК.ru. URL: <https://www.rbc.ru/politics/22/02/2014/5704180a9a794761c0ce6fa4>.
- Тимошенко получила более 5 миллионов евро "компенсации за политрепрессию"*. В: DW. URL: <https://www.dw.com/ru/тимошенко-получила-более-5-миллионов-евро-компенсации-заполитрепрессию/a-53327744>.
- Цитаты про восприятие*, в: citaty.info URL: <https://citaty.info/topic/vospriyatie>.
- Черныш О. (2015). *Аналіз голосів українських політиків: Тимошенко "хрипить", Ляшко "довбить", а Порошенко "хвилюється"*, в: Depo.ua. URL: <https://www.depo.ua/ukr/life/yak-zvuchat-ukrayinski-politiki-lyashko-skripit-i-dovbit--17082015170700>.
- Экман, П. Фризен У. (2020). *Узнай лжеца по выражению лица*. Питер.

Эмпатия и социализация: что это и как её развить. в: Фоксфорд 2021. URL: <https://externat.foxford.ru/poleznostnat/empatiya-kak-shag-k-socializacii-houmskulera>.

Юлія Тимошенко. В: dsnews.ua. URL: <https://www.dsnews.ua/ukr/dosie/yuliya-timoshenko-07042021-420237>.

Komunikacja niewerbalna w dyskursie politycznym: struktura, wpływ, efekty

Artykuł porusza problem niewerbalnej komunikacji ukraińskich polityków ze społeczeństwem, stosowanych przez nich metod manipulacji, a także wpływu, jaki wywierają za pośrednictwem tych narzędzi na odbiorcę. Jako przykłady wybrano Leonida Krawczuka, Wiktora Janukowycza i Julię Tymoszenko.

Słowa kluczowe: *komunikacja niewerbalna, dyskurs polityczny, profilowanie, Leonid Krawczuk, Wiktor Janukowycz, Julia Tymoszenko.*

Non-verbal communication in political discourse: construction, influence, result

The article deals with the problem of non-verbal communication of Ukrainian politicians with the public, the methods of manipulation that they use, as well as the influence that they have on the recipient through these tools. Leonid Kravchuk, Viktor Yanukovich and Yulia Tymoshenko are selected as examples.

Key words: *non-verbal communication, political discourse, profiling, Leonid Kravchuk, Viktor Yanukovich, Yulia Tymoshenko.*