

УДК 004:[32:316.46

DOI <https://doi.org/10.32782/apfs.v037.2022.35>

А. В. Метельська

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1960-4878>аспірантка кафедри філософії, соціології та політології  
Державного торговельно-економічного університету

## РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ІМІДЖУ ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА

**Вступ.** У сучасній політиці одне з найважливіших місць посідають науки та науковці, що займаються теоретичним та практичним вивченням іміджу. Причиною цього став розвиток демократичних інститутів та наявність політичної конкуренції. У результаті у сьогоднішніх передвиборчих кампаніях обов'язково є цілі команди психологів, соціологів, маркетологів та інших спеціалістів для побудови образу політика, за якого напевне проголосують виборці. Щодня технології створюють все ефективніші інструменти впливу на людину та її вибір. Проте всі ці технології в основному базуються навколо основного способу управління – комунікації. Все це робиться задля створення певних переконань та емоцій.

Однак поява лідерів-популістів на політичній карті багатьох держав світу, серед яких можна виділити США, Угорщину, Чехію, Францію, Британію та ін., призводить до пошуку нових шляхів позиціонування для тих лідерів, котрі хочуть розвивати свої держави.

Тому в останнє десятиліття все більше уваги серед спеціалістів у політології привертають невербальні засоби комунікації. І не лише через те, що 80% усієї комунікації людей відбувається невербально. Саме невербальна комунікація дозволяє достатньо правдиво оцінити реакцію людини на «гострі питання» та визначити її справжнє ставлення до думки і тверджень інших людей.

**Мета та завдання.** Метою даної статті є аналіз невербальних комунікацій політичного лідера та їх впливу на розробку і реалізацію іміджу політичного лідера.

**Результати.** У науковій літературі основна увага приділяється аналізу невербальної комунікації у повсякденному житті. Питанню ролі елементів невербальної комунікації для створення іміджу політичного лідера приділено недостатньо уваги. Серед науковців, які займалися дослідженням засобів невербальної комунікації, варто виділити Г. Почепцова, Н. Зражевську, О. Белова, В. Крутецького, О. Голубєву, В. Небиліцина, Ф. Березіна, О. Ковальова, М. Мирошникова, В. Моросанову, Є. Ісаєва.

Розглядаючи засоби невербальної комунікації та їх вплив на імідж політичного лідера, варто проаналізувати детальніше поняття невербальних комунікацій.

Поняття «невербальні комунікації» комплексне та поєднує у собі два основних компоненти: паралінгвістичні та кінесичні. Перші з них уособлюють голосову поведінку людини. Що ж до кінесичних компонентів, то вони являють собою поєднання усіх візуальних засобів вираження емоцій, як, наприклад, жести чи міміка. Важливість невербальної комунікації пояснюється дослідженнями, в результаті яких було визначено, що 55% всієї інформації співрозмовники отримують завдяки невербальним складовим частинам: рухам тіла, позам, жестам, контакту очима, просторовим положенням. Ще 38% передається за допомогою паралінгвістичних компонентів – темпом, тоном і тембром голосу, і ще 7% отримуються зі змісту промови.

При аналізі невербальних комунікацій важливими є й культурні чинники, оскільки вони впливають на жести і постави тіла та набуваються у процесі соціалізації політика. Задля уникнення спірних моментів при аналізі невербальних засобів комунікації, згрупуємо їх за органами чуттів, а саме:

– Візуальні (кінетичні): «гра рукою» (рухи руками), голова, ноги, рухи тіла, хода; вираз обличчя, очі, постава, пози, положення голови, напрямки 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, татування, 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.

Для аналізу невербальних комунікацій звернемося до таких відомих українських політиків, як Володимир Зеленський, Петро Порошенко, Юлія Тимошенко та Володимир Гройсман.

Почнемо з Володимира Зеленського. Шостий президент України є одним із найбільш обговорюваних політиків за останнє десятиліття, особливо у контексті його передвиборчої кампанії та іміджу. Основний засіб комунікації Володимира Зеленського – короткі інформаційні відео. У них майбутній президент одягнений у повсякденний одяг, що суперечить образу «типового» політика та вимогам офіційного стилю. Такий підхід варто оцінювати як спосіб стати ближчим до виборців, стати «своїм», людиною, якій не байдужі проблеми простих людей.

Оцінюючи невербальну комунікацію Володимира Зеленського, варто подивитися відеозвернення майбутнього президента до Петра Порошенка щодо дебатів на НСК «Олімпійський».

У ньому були застосовані як засоби фізіоломіки та кінетики, так і окремо варто зазначити значну кількість паралінгвістичних засобів, що постійно змінювались. Володимир Зеленський активно застосовував інтонацію у відповідності до емоційного навантаження понижуючи чи підвищуючи голос. Рух Зеленського під час відео вказує на створення образу впевненої та цілеспрямованої людини. Для підвищення інформативності шостий президент використав суворий погляд у поєднанні із досить стриманою усмішкою. Такий підхід створює у виборця образ одночасно як сильної людини, так і людини не байдужої до чужих потреб.

Досить важко аналізувати жести Володимира Зеленського, оскільки він має досвід акторської та сценічної роботи, а професійні актори достатньо добре вміють перевтілюватися та імітувати як жести і міміку, так і емоції. Хоча активна жестикуляція руками свідчить про відкритість та щирість співрозмовника. При спілкуванні шостий президент підтримує зоровий контакт із співрозмовником, що показує сильну і вольову натуру. Не кожен з професійних політиків здатен на щільний зоровий контакт.

Привертає увагу і те, як Володимир Зеленський спілкується з аудиторією щодо нової інформації. Наприклад, говорячи про новий закон, звертаючись до парламенту, президент прискорює темп мовлення, нахилиється вперед та починає активніше жестикулювати. І хоча це і позиціонує шостого президента як людину щирої і відвертої, проте є і темний бік такого вираження емоцій. Подібна особистість може позиціонуватись конкурентами як «дитина», яка не здатна контролювати себе, зберігати таємниці.

Аналізуючи імідж та невербальну комунікацію п'ятого президента України Петра Порошенка, можна помітити здатність іти на компроміси. Його риторика досить часто схиляється до твердження, що «ми не відступимо від своїх рішень, але готові об'єднуватися із усіма задля успіху». Жестикуля-

ція Петра Порошенка досить стримана, у більшості своїх виступів він притискає лікті до тулуба, що є показником самоконтролю. Також п'ятий президент досить часто під час своїх емоційних виступів чи гострих питань застосовує такий жест, як виставлена вперед долоня із зігнутими пальцями, окрім вказівного. Це лідерський жест. Охарактеризувати його можна як стоп-жест, який перекладається як «закінчили із цим, закрили тему».

У публічних виступах Петро Порошенко активно застосовує жестикуляцію, в особливості широко відкриті руки. Такий жест говорить про щирість людини. При незручних питаннях чи гострих темах п'ятий президент стискає щелепи.

Аналізуючи комунікацію Юлії Тимошенко, варто зазначити, що більшість засобів її комунікації є відтренованими, а не притаманними. Серед жестів переважають два: долоня та піднятий вказівний палець. Перший трактується як визнання авторитету аудиторії, щирість співрозмовника. Вказівний палець правої руки виражає прагнення до влади. Його часте використання свідчить про прагнення керувати думками людей.

Розглядаючи невербальні комунікації Юлії Тимошенко, варто звернути увагу і на стиль, у якому вона з'являється на публіці. Для неї характерно бути в одязі виключно ділового стилю. Причина цього досить проста – строгий діловий костюм не дозволяє людині поводитись так, як у повсякденному одязі. Діловий стиль дозволяє людині не розслабитись та зручніше тримати спину.

Юлія Володимирівна виступає із завжди рівною спиною, що вказує на самоконтроль. Що ж до жестикуляції, то на більшості виступів Юлія Володимирівна застосовує лише одну руку, а самі жести носять характер «рубаючих». Їх можна трактувати як спосіб переконання аудиторії у своїй правоті.

Володимир Гройсман за роки свого перебування в уряді зарекомендував себе як відповідальний та висококваліфікований спеціаліст, який у змозі приймати складні рішення. Серед його жестів варто зазначити, що під час своїх поїздок у регіоні на початку розмов із представниками регіональної влади, громадянами перші декілька хвилин він тримає розведеними руки та відкриті долоні. Такий жест виражає відкриту людину. В подальшій комунікації поза змінюється на закриту – схрещення рук. Цей жест носить суперечливий характер і призначений для того, щоб увійти у довіру до співрозмовника та на підсвідомому рівні поза говорить про закритість.

Доволі часто Володимир Гройсман використовує жести, пов'язані із перехрещеними руками, які вважаються замаскованими. Ця категорія жестів застосовуються людьми, які часто бувають на публіці. Д. Морріс вважає, що ці жести призначені для відновлення емоційного балансу.

При цьому досить часто прем'єр-міністр під час відповідей на питання знизував плечима, що може трактуватись як жест невпевненості. До подібної категорії відноситься і дотик до носа. Цей жест у Володимира Гройсмана свідчить про замовчування правди, нещирість. Наступним жестом подібного змісту є потирання повік. Воно вказує на інтуїтивне бажання сховатись від підозр чи брехні, при цьому варто враховувати і погодні фактори, що мають свій вплив на цей жест.

Оцінюючи вплив невербальних комунікацій на імідж політичного лідера, варто звернути увагу не лише на українських лідерів, у яких є не багатий досвід політичної боротьби, а й на політиків з інших країн, наприклад Франції.

Розглянемо невербальні комунікації на прикладі трьох відомих французьких політиків: Ніколя Саркозі, Марін Ле Пен, та Еммануеля Макрона. У Франції є ціла наука – синергологія, що займається вивченням невербальних елементів комунікації. Фахівці в цій галузі аналізують французьких політиків.

Ніколя Саркозі – один із найбільш яскравих політиків з точки зору невербальних комунікацій. Причиною цього став його рух плечима – підсвідомо вказує на невпевненість та роздратування. Сам же президент Франції створював імідж відкритого лідера, демонструючи розкутість та неформальність у спілкуванні. Для прикладу звернемось до його першого інтерв'ю на посаді президента. Знаходячись в Єлисейському палаці у компанії журналістки Клер Шазал, він демонстративно заклав ногу на ногу, показавши підошву черевиків.

Н. Саркозі у своєму спілкуванні часто застосовує жестикуляцію руками, до прикладу використовуючи вказівний палець. Таким жестом він робить візуально спробу звинуватити супротивника. Учасник президентських виборів 2017 року від «Нескореної Франції» Ж. Меланшон застосовує зворотній жест, піднімаючи вказівний палець догори. Це може вказувати на підтвердження своєї правоти та спробі акцентувати увагу.

Наступник Ніколя Саркозі – Франсуа Олланд – на публіці виступав, демонструючи руки перед собою. Це вказує на рівність із оточуючими. Досить часто він використовував рухи інших відомих французьких політиків, до прикладу Ф. Міттерана. Та навіть це не додало йому іміджу, і Франсуа Олланд став найбільш непопулярним президентом Франції за 100 днів.

Повертаючись до Ніколя Саркозі, варто згадати жест, що імітував розправлення низ піджака, який можна перекласти як «я вступаю в гру». Звичка опускати голову вказує не на жест згоди, а є індикатором підготовки до «атаки» на співрозмовника. Н. Саркозі має звичку опускати голову не в знак згоди, а скоріше як процес підготовки «атаки» на співрозмовника, або ж припідіймає трішки верхню

губу (*la bouche du chien*), коли він має на меті захищатися або «нападати» на співрозмовника.

Важливими при спілкуванні є і вираз обличчя як спосіб передавання комунікації. Обличчя – це джерело емоцій, і без міміки буває досить складно оцінити, наскільки правдиво говорить людина. Цікавим прикладом тут виступає чинний президент Франції Еммануель Макрон. Якщо звернутись до його промови у 2016 році, то можна помітити, як захоплення промовою було посилено характерним жестом: руки в повітрі, голова закинута назад. Такий жест притаманний людині, яка отримала довгоочікувану перемогу. Але сам Макрон, захоплюючись натовпом, що для нього відбувається вперше, втрачає контроль та виражає цим жестом одночасно як відчуття перемоги, так і піднесення [5].

Для Е. Макрона жести із піднятими вгору руками є типовими і виражають його домінуюче становище. За потреби він змінює цей жест на більш стриманий: обидві руки він кладе на стіл, що можна трактувати як «господар ситуації».

Варто згадати ще одну активну учасницю політичних гонок 2017 та 2022 років – Марін Ле Пен. Аналізуючи невербальну комунікацію лідера праворадикальної націоналістичної партії «Національне об'єднання», особливу увагу варто звернути на її посмішку. У більшості людей посмішка пов'язана з позитивними емоціями, інколи із прихованими намірами. Марін Ле Пен, навпаки, посмішкою приховує збентеження. За нервової ситуації або ж спроб образи співрозмовника вона облизує губи та висовує кінчик язика у праву сторону. Що ж до її жестів, то, на відміну від Юлії Тимошенко, вона активно застосовує обидві руки при жестикуляціях. Коли вона намагається переконати співрозмовника, можна помітити, як Марін Ле Пен примружує очі, схищує руки та кладе лікті на стіл.

**Висновки.** Отже, щоб бути успішним політиком, потрібно не тільки влучно висловлюватися, але й контролювати свої жести і міміку, довести їх до автоматизму. Перш за все, не потрібно супити брови. Розслаблені брови вказують на те, що мовець контролює ситуацію, оскільки протилежне свідчить про напругу та деякий гнів. Потрібно встановлювати візуальний контакт з співрозмовником (або дивитися на камеру), адже це вияв відвертості. Крім того, політик повинен слідкувати за своїм диханням, робити паузи і не говорити швидко (що свідчить про його самоконтроль). Руки і пальці також можуть вказувати на стан політика, і, якщо вони не напружені, значить він почувається врівноважено. Коли виступ політика підготовлений, йому легко керувати своїми емоціями. Але у стресових ситуаціях політичні діячі показують своє справжнє обличчя через невербальне спілкування, наприклад, надмірне кліпання очима, особливо коли політик має справу з тим, що йому не подобається.

### Література

1. Кульчицька В.В., Денисюк С.Г.. Невербальна комунікація в політиці. *Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи (МН-2020)*. 2020.
2. Довгаленко Ю.Ю., Денисюк С.Г. Вербальні та невербальні аспекти політичної комунікації. 2020. *PhD Thesis*. ВНТУ.
3. Бушинська А. Аналіз невербальної поведінки українських політиків. 2018. *PhD Thesis*. ВНТУ.
4. Мартинюк О.М. Особливості невербальної комунікації французьких політиків. *Молодий вчений*. 2020. № 7.
5. Baralon M. Ce que l'attitude de Le Pen et de Macron a révélé d'eux pendant le débat. 2017. URL: <https://www.europe1.fr/politique/ce-que-lattitude-de-le-pen-et-de-macron-a-revele-deux-pendant-le-debat-3319154> (accessed: 20.03.2020).
6. Boutin C. Ces gestes des politiques qui en disent plus long que mille de leurs discours. URL: <https://www.lesinrocks.com/2017/04/22/actualite/actualite/ces-gestes-des-politiques-qui-en-disent-plus-long-que-mille-de-leurs-discours/> (accessed: 28.03.2020).
7. Cabot E. La gestuelle des candidats passée au crible. URL: <https://www.lejdd.fr/Election-presidentielle-2012/Lagestuelle-de-Sarkozy-Hollande-Bayrou-Melenchon-et-Le-Pen-decryptee-497955-3123029> (accessed: 17.03.2020).
8. Daniel J. La parole présidentielle. De la geste gaullienne à la frénésie médiatique. Seul, 2014. 496 p. URL: <http://www.seuil.com/ouvrage/la-parole-presidentielle-joseph-daniel/9782021098228> (accessed: 15.03.2020).
9. Jacinto M. L'utilisation de l'image personnelle en politique. Porto, 2017. 74 p.
10. Levy J.-D., Robert Y.-P. La 'communication non verbale' des politiques influence-t-elle vraiment les électeurs? URL: <https://www.lefigaro.fr/vox/politique/2017/02/07/3100120170207ARTFIG00304-la-communication-non-verbale-des-politiques-influence-t-elle-vraiment-les-electeurs.php> (accessed: 25.03.2020).

### Анотація

**Метельська А. В. Роль невербальних комунікацій у формуванні іміджу політичного лідера.** – Стаття.

Стаття присвячена аналізу поняття невербальних комунікацій. Розглянуто роль та місце невербальних комунікацій у формуванні іміджу політичного лідера. Важливим аспектом є висвітлення класифікації невербальних засобів комунікацій у розрізі органів чуття.

У процесі аналізу авторами зазначено важливість аналізу невербальних засобів комунікацій через призму культурних цінностей, що накладають свої вимоги на поведінку людини.

Для аналізу невербальних засобів комунікації та їх ролі в іміджі політичного лідера обрані лідери політичного життя України: В. Зеленський, П. Порошенко, В. Гройсман, Ю. Тимошенко. Кожен із обраних нами політиків відображає свій специфічний імідж і підтримує його відповідними невербальними засобами.

Чинний президент демонструє образ «хлопця з народу», який розуміє проблеми людей та надає усіх зусиль для їх вирішення. При цьому його акторське минуле дозволяє імітувати та перевтілюватись у потрібні образи.

П. Порошенко демонструє добре відомий українцям образ «підприємця-мецената», сам же імідж спрямова-

ний на створення образу патріота, який переживає за народ, керівника, який знає, як краще керувати.

Імідж В. Гройсмана тісно пов'язаний із образом П. Порошенка, проте має свої відмінності. Серед них варто виділити жести схрещеними руками, які вважаються замаскованими. Його невербального комунікація притаманні жести невпевненості.

Стосовно Ю. Тимошенко, то вона веде себе дуже стримано у питаннях невербальної комунікації. Більшість її жестів спрямовані на переконання виборців.

Серед французьких політичних лідерів варто відзначити Ніколя Саркозі, Марін Ле Пен, та Еммануєля Макрона. Кожен із них демонструє свій імідж, широко застосовуючи засоби невербальної комунікації.

**Ключові слова:** комунікації, невербальні комунікації, технології, жести, міміка, імідж, політичний лідер.

### Summary

**Metelska A. V. The role of non-verbal communication in forming the image of a political leader.** – Article.

The article is devoted to the analysis of the concept of non-verbal communication. The role and place of non-verbal communication in shaping the image of a political leader is considered. An important aspect is highlighting the classification of non-verbal means of communication in terms of sense organs.

In the process of analysis, the authors indicated the importance of analyzing non-verbal means of communication through the prism of cultural values that impose their requirements on human behavior.

For the analysis of non-verbal means of communication and their role in the image of a political leader, the leaders of the political life of Ukraine – V. Zelenskyi, P. Poroshenko, V. Groyzman, Yu. Tymoshenko – were chosen. Each of the politicians we have chosen reflects his specific image and supports it with appropriate non-verbal means.

The current president demonstrates the image of a 'man of the people' who understands people's problems and makes every effort to solve them. At the same time, his acting past allows him to imitate and transform into the desired images.

P. Poroshenko demonstrates the well-known image of an 'entrepreneur-philanthropist' to Ukrainians, the image itself is aimed at creating the image of a patriot who cares for the people, a leader who knows how to lead better.

The image of V. Groyzman is closely related to P. Poroshenko, but it has its differences. Among them, it is worth highlighting gestures with crossed hands, which are considered disguised. His non-verbal communication is characterized by gestures of uncertainty.

As for Yu. Tymoshenko, she behaves very discreetly in matters of non-verbal communication. Most of her gestures are aimed at convincing voters.

Among the French political leaders, it is worth noting Nicolas Sarkozy, Marine Le Pen, and Emmanuel Macron. Each of them demonstrates their image by widely using non-verbal means of communication.

**Key words:** communications, non-verbal communications, technologies, gestures, facial expressions, image, political leader.