

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Державний університет телекомунікацій

**Реферат**

**На тему: «Невербальні маніпулятивні методи в публічних  
виступах державних діячів, політиків, депутатів.»**

Підготував студент групи ПД-21

Гапєй М.Ю.

Перевірила: викладачка

Яременко С.А.

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

Київ 2021

## **Зміст**

### **1. Вступ**

### **2. Історія виникнення**

### **3. Теоретичні відомості**

#### **3.1 Невербальні засоби спілкування**

#### **3.2 Поняття невербального маніпулювання у політиці**

### **4. Приклади**

### **5. Висновки**

### **6. Список використаних джерел**

## 1.Вступ

Люди можуть обмінюватись різними типами інформації на різних рівнях. Відомо, що спілкування не обмежується усним або письмовим видами повідомленнями. В цьому процесі важливу роль грають емоції, манери партнерів, жести. Психологами встановлено, що в процесі взаємодії людей близько 2/3 комунікацій здійснюється за рахунок неverbальних засобів вираження і лише 1/3 інформації передається за допомогою вербальних. Ці дані змушують нас замислитись над значенням невербального спілкування для взаємопорозуміння людей. Звернути особливу увагу на значення жестів і міміки людини. А також мати бажання оволодіти мистецтвом тлумачення цієї особливої мови, якою ми усі розмовляємо, навіть не усвідомлюючи цього.

Особливістю невербальної мови є те, що її виявлення обумовлене імпульсами нашої підсвідомості, і відсутність можливості підробити ці імпульси дозволяє нам довіряти цій мові більше, ніж звичайному вербальному засобі спілкування.

В ході свого аналізу я дізнатимусь, як саме невербальні маніпулятивні методи, привертають до себе цілі народи та маси, як це роблять великі політики.

Метою моєї роботи є визначити найцікавіші методи невербального впливу на людей.

## 2. Теоретичні відомості

Комунікативний процес реалізується за допомогою певних засобів — знакових систем. Їх поділяють на: вербальні (лат. *verbalis* — словесний) та невербальні (безсловесні)

**Невербальна комунікація** відбувається, як правило, не усвідомлено, мимовільно. Здебільшого люди контролюють своє мовлення, але на підставі аналізу їх міміки, жестів, інтонації можна оцінити правильність, щирість мовної інформації.

Знаками невербального спілкування є жести, пози, міміка, мова простору, мова одягу та кольорів тощо. Деякі дослідники стверджують: частка невербальних сигналів у міжособистісному спілкуванні становить 60–80 %. Існують різні типології невербальних засобів спілкування, оскільки їх утворюють і сприймають різні сенсорні системи: зір, слух, тактильні відчуття, смак, нюх, а також ураховується момент, коли відбувається спілкування.

### Походження невербальних способів спілкування

З цією проблемою пов'язані як твердо встановлені істини, так і питання, на які до сих пір ще немає відповідей. Встановлено, що невербальні способи спілкування мають два види джерела походження: біологічна еволюція та культура.

**Невербальне спілкування** — вид спілкування, для якого характерне використання невербальної (безсловесної) поведінки та невербальних комунікацій як головного засобу передачі інформації.

Мова невербального спілкування є мовою не лише жестів, а й почуттів. Люди використовують для комунікативного зв'язку цілу низку невербальних засобів: погляди, міміку, пози, жести тощо.

Австралійський спеціаліст «з мови рухів тіла» А. Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7 % інформації, зате за допомогою звукових засобів (включаючи тон голосу, інтонацію тощо) — 38 %, міміки, жестів, пози — 55 %.[1]

### 3.1 Невербальні засоби спілкування

Невербальні засоби спілкування поділяються на акустичні, оптичні, тактильно-кінестетичні, ольфакторні, темпоральні.

#### Кінесика

Першою серед невербальних засобів спілкування називають кінесику, або оптико-кінетичну систему, яка включає в себе жести, міміку і пантоміміку, рухи тіла, а також погляди.

*Міміка* – це експресивно-виразні рухи різних частин обличчя людини (особливо очей, рота), які передають психологічний її стан у певний момент часу.

*Пантоміміка* — це система виразних рухів людини, за допомогою яких вона демонструє іншим людям свій внутрішній психофізіологічний стан, або показує своє особисте ставлення до того, що відбувається з нею та навколо неї.

*Жести* — це рухи тіла, які передають внутрішній стан людини і несуть інформацію про її думки, переживання, а також про її ставлення до того, що відбувається з нею та навколо неї. [4] За допомогою жестів передається близько 40% інформації. Д. Левіс виділяє чотири типи жестів залежно від їх призначення:

- жести-символи (наприклад, жест, що створює за допомогою великого та вказівного пальців букву "о", в США означає «все добре», у Франції — «нуль»);
- жести-ілюстратори (мова доповнюється рухом руки у певному напрямку і діапазоні);
- жести-регулятори (наприклад, традиційний потиск руки);
- жести-адаптори, які передають почуття та емоції (в українців є навіть опис одного з таких жестів — «почухав потилицю»).

#### Такесика

- це потиск руки, поплескування по плечах, поцілунок, посмішка.

- Потиск руки повинен бути коротким і досить енергійним – це традиційно чоловічий засіб вітання. Ділові жінки теж нині вітаються таким чином, хоча у деяких країнах їм при зустрічі цілують руку.
- Посмішці спеціалісти серед усіх експресивних засобів приділяють найбільшу увагу. Існує майже 60 описів посмішки (весела, грайлива, сумна, чудова, крива, журлива, переможна тощо).

#### Просодика та екстралінгвістика

Окрему систему – просодику та екстралінгвістику – становлять невербальні засоби, що стосуються голосу та його вокалізацій, - інтонація, гучність, темп, тембр, тональність, а також вкраплення у голос – сміх, плач, покашлювання, дикція тощо.

## **Проксеміка**

Особливою серед невербальних засобів є проксеміка або система організації простору і часу спілкування. Спеціалісти виділяють чотири просторових зони, яких людина свідомо чи несвідомо дотримується при спілкуванні.

- Перша зона – інтимна (від 15 до 46 см). Це саме та зона, яку людина найбільше оберігає. У ній можуть знаходитися, крім суб'єкта, лише найбільш близькі йому люди, тобто ті, з ким у нього тісний емоційний контакт.
- Друга зона – так звана особиста (від 46 до 120 см). Це та відстань, на якій люди звичайно розміщуються на раутах, вечірках, під час дружніх зустрічей.
- Третя зона – соціальна (від 120 до 360 см). Таку відстань ми намагаємося зберегти в міжособистісному спілкуванні з малознайомими людьми, зокрема, на роботі.
- Четверта зона — громадська (понад 360 см). Це та відстань, на якій бажано знаходитися лектору та оратору.

Проксеміка включає не тільки дистанцію, а й орієнтацію людей у просторі. За європейськими правилами етикету в кафе чи ресторані кращим є те місце, коли за спиною відвідувача знаходиться стіна. Це створює найбільший стан захищеності і комфорту. Психологами доведено, що у людини навіть підвищується серцебиття, якщо вона сидить спиною до відкритого простору

## **Хронеміка**

- це використання часу в невербальному комунікаційному процесі. Для спілкування час є не менш важливим фактором, ніж слова, жести, пози і дистанції. Хронеміка також вивчає ритм, рух і розрахунок часу в культурі. Так, у великих містах ми повинні йти по вулицях швидше, ніж у маленьких селах. Ритми африканців, які є для них вимірниками часу, принципово відрізняються від європейських ритмів

## **Графеміка**

- Почерк;
- специфіка підрядкових і надрядкових знаків;
- специфіка розміщення розділових знаків;
- символіка скорочення.

## **Зовнішній вигляд**

- статична експресія – фізіогноміка (експресія обличчя й фігури, зумовлена будовою тіла);
- артефакти (прикраси, манера одягатися, зачіска, косметика);
- прикраси та зачіска, косметика та предмети особистого вжитку тощо.

## Запахи

Запахи мають досить велике значення у міжособистісному спілкуванні, оскільки впливають на загальне враження про людину. «Будь-яке почуття починається з нюху» - Ж.-Ж. Руссо. Неприємний запах може відштовхувати сильніше, ніж слово. Тому саме запахи є досить важливим невербальним елементом спілкування.

Отже, невербальні засоби спілкування – це система немовних знаків, що слугують засобами для обміну інформацією між людьми. Жести, міміка, пантоміміка, рухи тіла з'являються у дитини раніше, ніж мова, і стають істотною основою її розвитку. І для того щоб успішно здійснювати професійну діяльність, треба знати і вміти розпізнавати (читати) невербальні засоби спілкування.[1]

Розуміння мови міміки та жестів, мови погляду дозволяє більш точно визначити позицію співбесідника. Читаючи жести, ви здійснюєте зворотну дію, котра відіграє визначну роль в цілісному процесі ділової взаємодії, а сукупність жестів є важливою складовою такого зв'язку. Ви можете зрозуміти, як сприйнято те, що ви говорите – зі схваленням чи вороже, розкутий співбесідник чи ні, зайнятий самоконтролем чи нудьгує.

### 3.2 Поняття невербального маніпулювання у політиці

На жаль, маніпулювання – свого роду приховане управління людьми, ми можемо побачити сьогодні скрізь у повсякденному житті. Це і маніпуляції в економіці, це і мовні, рекламні, інформаційні, це і міжособистісні чи побутові маніпуляції, але найбільш широке застосування в демократичному суспільстві маніпуляція свідомістю знаходить у виборчому процесі, в ході передвиборчої боротьби, роблячи вибір громадян далеким від самостійного.

Вплив маніпуляції свідомості на вибір електорату має величезне значення для успіху кандидата на виборах. Сьогодні існує багато різних політичних технологій та методів маніпуляції, які активно розвиваються і з кожним роком вдосконалюються, а саме: методи пропаганди, технології викривлення фактів, дезінформації, замовчування, залякування, та ін.

Серед них важливе місце посідає й вміле застосування невербальної мови, а саме міміки, жестів, погляду, які підкреслюють вербальне повідомлення, ефективно впливають на емоції людей і цим самим змушують їх змінювати думки, настрої, поведінку та робити потрібний вибір.

Маніпуляція – це не насилля, а спокуса. Виборець в свою чергу може піддатися чи не піддатись спокусі. На жаль, надмірне захоплення технологіями та методами маніпуляції лише залишає неприємний осад в свідомості суспільства. Проблему маніпуляції досліджувало чимало вчених, проте аспект використання невербальних символів комунікації як одного з методів маніпуляції свідомістю й досі залишається малодослідженим.[2]

Досліджуючи силу мови, К. Андерсон спростовує твердження щодо применшення значення слів. На його думку, викладачі ораторської майстерності не зовсім правильно трактують дослідження А. Меграбяна, коли узагальнюють, що загалом лише 7 % інформації сприймається за допомогою слів, 38 % – голосу, а 58 % – мови тіла, оскільки його праця стосувалася, передусім, вираження емоцій і почуттів у випадку неконгруентності, тобто неузгодженості інформації, одночасно переданої людиною вербальним і невербальним способом. Тобто, коли вербальна та невербальна комунікація не збігається, люди схильні більше вірити невербальній. У публічному виступі невербальні засоби зазвичай доповнюють словесне мовлення. Безумовно, невербальна комунікація також впливає на сприйняття промови оратора, адже через невербаліку ми передаємо емоції, видаємо хвилювання чи виражаємо впевненість, повагу або зверхність тощо. Беззаперечно, емоції, голос і мова тіла важливі, але суть промови все ж таки повністю залежить від слів.[6]



## 4. Приклади

### Рукоствискання

Лідери завжди прагнуть перебувати по ліву руку від фотографа, оскільки вже давно відомо, що людина, яка знаходиться зліва на фотографії, виглядає більш могутньою і контролює ситуацію. Досить поглянути на зображення і положення рук і корпусу тіла, щоб зрозуміти це. Іноді буває дуже забавно спостерігати, як політики маневрують, щоб зайняти більш сприятливу позицію.

*8 липня 2009 року. Лаку, Італія. Президент США Барак Обама і прем'єр-міністр Італії Сільвіо Берлусконі на саміті "Великої Вісімки G8".*

Як Вам вже відомо, більш могутнім на знімку виглядає людина, що знаходиться по ліву руку від фотографа. В даному випадку про цей аспект знають обидва політики. Це одна з основ, якою їх навчає офіційний фотограф Білого Дому, як тільки вони стають президентами. На щорічній зустрічі Обама висловив свою повагу колишньому президенту США, Біллу Клінтону, дозволивши йому розташуватися зліва.

*22 вересня 2009 року. Нью Йорк. Екс-президент США Білл Клінтон і діючий президент Барак Обама на 5-ій щорічній зустрічі "Clinton Global Initiative"*

### Рука на спині. Витончений жест сили і влади

Коли одна людина кладе свою руку іншому на спину, як би направляючи його, це є ознакою домінуючої сили і влади. Прямуючи на голосування, Обама, майстер жестів, використовував це, щоб показати своє "президентство" і лідерство.

*8 липня 2009 року. Л'Акуїла, Італія. Прем'єр-міністр Італії Сільвіо Берлусконі і президент США Барак Обама на саміті "Великої Вісімки G8"*

### Відкриті долоні. Ознака відкритості і чесності

Жест "відкриті долоні" показує оточуючим, що Вам нема чого приховувати, і створює атмосферу чесності. Якщо одна або обидві долоні розкриті, то це є доброю ознакою того, що Ваш співрозмовник каже правду. В даний час цей трюк легко долають ті, хто хоче Вас обдурити. Так що, якщо Ви купуєте автомобіль або укладаєте угоду століття, зверніть увагу на інші знаки, які можуть вказати на внутрішнє хвилювання. Людина, що показує "відкриті долоні", повинна бути розслаблена, а сам жест м'яким, плавним і природним.

*13 липня 2009 року. Вашингтон. Президент США Барак Обама звертається з вітальною промовою на зустрічі з футболістами команди "Columbus Crew", чемпіонами MLS 2008 року*

### Копіювання поведінки. Показник зв'язку зі співрозмовником

Коли один зі співрозмовників копіює мову тіла іншого, це автоматично створює відчуття синхронності в їх діях і встановлює зв'язок між ними. Обережне копіювання поведінки іншої людини є найкращим способом створення взаємодії: ви схрестили руки, і я схрестив руки. Якщо Ви вже синхронізувалися з кимось, то можете потім розімкнути руки, щоб показати свою відкритість. І якщо Ваш співрозмовник повторить цей жест, то це ще раз підтвердить підсвідомо зв'язок між Вами.

*6 серпня 2009 року. Вашингтон. Посол США в Японії Джон Рус і президент США Барак Обама на зустрічі в Білому Домі.*

### **Дотик до вуха. Обамі не подобається те, що він чує?**

Часом, коли ми слухаємо когось, і нам не подобається те, що ми чуємо, підсвідомо спрацьовує реакція у вигляді дотику до вуха. Якщо під час розмови Ваш співрозмовник доторкнувся до вуха, це може бути як знаком того, що йому не подобається почуте, так і ознакою брехні з його боку. Порівнюючи цей випадок з іншими, варто відзначити, що подібний жест Обама також використовує, коли сумнівається у сказаному або ж намагається натиснути на співрозмовника.

*10 вересня 2009 року. Вашингтон. Президент США Барак Обама під час обговорення реформи медичного страхування.*

### **Жести і пози захисту**

Просте схрещення рук є універсальним жестом, що позначає оборонний чи негативний стан співрозмовника. Іноді кисті рук впираються в плечі або біцепси так міцно, що пальці стають білими. Це означає стримування негативної реакції співрозмовника на вашу позицію. Схрещені на грудях руки з вертикально виставленими великими пальцями рук, цей жест передає подвійний сигнал: перший-про негативне ставлення (схрещені руки), другий-почуття переваги, виражене великими пальцями рук.

### **Деякі елементи поз:**

стійка широко розставивши ноги означає потребу в самоствердженні, потреба у високій самооцінці, а часто надкомпенсація почуття неповноцінності;

широка, зручна, огрядна посадка на всю поверхню сидіння висловлює бажання людини насолоджуватися спокоєм і затишком, ті. «Влаштуватися зручніше»;

посадка на краю стільця з випрямленою спиною і повної спрямованістю до партнера говорить про високий ступінь заінтересованості в співрозмовника, концентрації уваги;

ноги, схрещені або притиснуті один до одного, свідчать про педантичною коректності або безпорадності людини;

руки під столом під час ділових переговорів-знак неготовності до розмови або вираз почуття невпевненості, нервозності.[3]

**Провідна РТ Оксана Бойко в програмі «Протилежності»** поспілкувалася з експертом в сфері невербальної комунікації Джеффом Бітті, який допоміг проаналізувати тонкощі взаємин Володимира Путіна і Барака Обами.

За словами експерта, на спільних фотографіях президентів двох держав чітко видно прояв сили з боку російського лідера.

«Коли я дивлюся на спільні фотографії Путіна і Обами, я бачу демонстрацію сили. Путін дуже добре розуміє хрестоматійну важливість певних кадрів, важливість того, як люди їх сприймають », - підкреслює Бітті.

Психолог зазначив, що особливо домінуюча позиція Путіна помітна при рукостискання - Володимир Путін як би виводить президента США з рівноваги, незважаючи на різницю в зрості.

«Путін готується послати американському президенту певний сигнал. Ви помітили, що, на відміну від більш розслабленого Обами, Путін згинає руку таким чином, що дозволяє їй зайняти домінуючу позицію, - той, чия рука при потиску нагорі, в якомусь сенсі контролює зустріч, - розповідає фахівець. - Так що це дуже цікава демонстрація сили. Путін як би тягне Обаму на себе. У них різниця в зрості, і він злегка згладжує її, притягаючи Обаму до себе і трохи виводячи його з рівноваги ».[5]

## 5. Висновки

Знання мови жестів і рухів, а також мови погляду, що є не менш важливим компонентом невербальної комунікації, дозволяє не лише краще розуміти співбесідника, а й (що найважливіше) передбачити, яке враження справило на нього почуте ще до того, як він висловиться з цього приводу. Окрім того, така безслівна мова може бути одним із способів, маніпуляції свідомістю.

## Список використаних джерел:

1. [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u166/neverbalni\\_zasobi.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u166/neverbalni_zasobi.pdf)
2. <https://aleks.org.ua/%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80/neverbalni-simvoli-komunikatsiyi-yak-metod-manipulyatsiyi-svidomistyu-2>
3. <https://ppt-online.org/96846>
4. [https://pidru4niki.com/2015080265804/menedzhment/neverbalni\\_zasobi\\_spilkuvan\\_nya](https://pidru4niki.com/2015080265804/menedzhment/neverbalni_zasobi_spilkuvan_nya)
5. <https://russian.rt.com/article/59801>

6. [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/48409/2/2019\\_Konivitska\\_T-Movlennievi\\_zasoby\\_vplyvu\\_166-167.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/48409/2/2019_Konivitska_T-Movlennievi_zasoby_vplyvu_166-167.pdf)