

DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-83.1-26>

УДК 811.133/159

Мартинюк О.М.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ФРАНЦУЗЬКИХ ПОЛІТИКІВ

Анотація. У статті розглянуто особливості невербальної комунікації французьких політиків. Проаналізовано основні її складники, які формують образ політика, такі як: жести, міміка, голос, зовнішність тощо. Зазначено, що невербальні компоненти комунікації проявляються підсвідомо і дуже часто спонтанні і не контрольовані. Використання такого способу допомагає політикам підкреслити важливість свого виступу та вплинути на слухача. Встановлено, що невербальні компоненти можуть підсилювати мовлення, але також і повністю його замінювати. Досліджено, що невербальна комунікація несе важливу інформацію про емоційний стан політика, про його компетентність та вихованість. Виявлено, що використання невербальних засобів спілкування дозволяє політикам здійснювати маніпулятивний вплив на опонентів та громадськість загалом.

Ключові слова: невербальна комунікація, французький політик, маніпулятивний вплив, опонент, адресат, виборець.

Martyniuk Oksana

Lesya Ukrainka Eastern European National University

FEATURES OF NONVERBAL COMMUNICATION OF FRENCH POLITICIANS

Summary. The article deals with the features of non-verbal communication of French politicians. Its main components (such as: gestures, facial expressions, voice, appearance, etc.), which form the image of the politician are analyzed. It is stated that non-verbal components of communication appear subconsciously and very often spontaneously and not controlled. Using this method helps politicians emphasize the importance of their speech and influence the listener. Our attitude to others is often shaped by the influence of the first impression, and it is the result of the action, above all, of non-verbal signals: gait, facial expression, gaze, demeanor, gestures, clothing style. Usually verbal and non-verbal types of communication are related. Non-verbal communication is a major part of our communication. Non-verbal communication provides a great deal of additional information about a person. General non-verbal communication features that are common to all politicians are described (for example, excessive hand gestures, eye blinking, eyebrow contracting, face or nose touches, licking lips, etc.), as well as those components that are most commonly used by individual politicians (for example, fingers crossed – F. Mitterrand, shrug movement – N. Sarkozy, smile – as a defensive reaction for M. Le Pen, voice control – E. Macron). It has been found that nonverbal components can enhance speech but also completely replace it. It has been researched that non-verbal communication carries important information about the emotional state of the politician, about his competence and upbringing. Always in the spotlight, a politician must follow certain rules, such as the manner of speech, clothing style, appearance, political etiquette, and so on. However, the top priority for a politician should remain his knowledge and competence so as not to lose the authority and trust of his electorate. The use of non-verbal communication allows politicians to manipulate opponents and the public at large. Therefore, the ability to read non-verbal signals is an important prerequisite for effective communication.

Keywords: nonverbal communication, French politician, manipulative influence, opponent, addressee, electorate.

Постановка проблеми. Спілкування є невід'ємною частиною нашого життя, оскільки це спосіб передачі інформації та отримання нових знань. За допомогою слів ми хочемо вплинути на співрозмовника для досягнення певних цілей. Але дуже часто значну роль у нашому спілкуванні відіграють невербальні компоненти, тобто, навіть не те, що ми говоримо, а яким чином, оскільки інколи невербальна комунікація може бути виразнішою за слова.

Невербальні повідомлення можуть бути закодовані за допомогою рухів тіла (міміка, жести, постава); звукового оформлення мовлення (інтонація, тембр, гучність) тощо. Тому дослідженням невербальної комунікації є складним явищем, яке охоплює різні науки: лінгвістику, психологію, соціологію, риторичку і т. п.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців присвятили свої праці цій проблематиці: С. Бюнар, Ф. Бацевич, Ж. Даніель, П. Екман, Г. Крейдлін, Г. Колшанський, А. Паславська, М. Пауер, А. Піз, В. Трусов та інші. Кожен дослідник намагався детально розглянути певний аспект невербальної комунікації: жести,

міміку, інтонацію, невербальну характеристику емоцій тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак ще не достатньо досліджена тема впливу невербальної комунікації політиків на громадську свідомість, що і становить актуальність нашої роботи.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є визначення основних компонентів невербальної комунікації французьких політичних діячів (зокрема, Н. Саркозі, М. Ле Пен, Ф. Олланда, Е. Макрона та ін.), аналіз їх ролі та впливу на адресата.

Виклад основного матеріалу. Розвиток телебачення змінив коди спілкування політиків і те, як вони висловлюються публічно. Відтепер камера добре фіксує їхню міміку, зовнішність та поведінку. Крім того, інформація обробляється в режимі реального часу. Вона транслюється швидко і в декількох зображеннях, отже, необхідно залишити позитивне враження і переконати миттєво. Тому не лише слова мають велике значення, але й невербальна комунікація політиків. Оскільки невербальні компоненти

сприймаються адресатами підсвідомо, політики повинні вміти користуватись невербальними засобами комунікації, щоб створити свій позитивний імідж, підвищити рейтинг.

Невербальне спілкування, як правило, спонтанне і проявляється несвідомо. Тому, незважаючи на те, що політичні діячі прагнуть контролювати своє мовлення, дуже часто можна помітити приховані почуття через міміку, жести, інтонацію і тембр голосу. Інколи такі компоненти підсилюють зміст висловлення, іноді, навіть, замінюють вербальний компонент (наприклад, якщо мовець не може нічого відповісти, він розводить руками). Але бувають і такі ситуації, коли невербальні елементи суперечать змісту вербальної (наприклад, коли політик повідомляє про якусь неприємну ситуацію з посмішкою на устах, яка є зовсім недоречною у цій ситуації). Таким чином, невербальні сигнали повинні корелювати з вербальним мовленням, доповнюючи його.

Політик може обманювати, виголошуючи свою промову, але його тіло не здатне на це. Якщо певні жести засвоєні та використовуються для підсилення мовлення, 95% «мови тіла», з іншого боку, не можуть свідомо контролюватися [5].

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 сунути брови. Розслаблені брови вказують на те, що мовець контролює ситуацію, оскільки протилежно свідчить про напругу та деякий гнів.

Потрібно встановлювати візуальний контакт з співрозмовником (або дивитися на камеру), адже це вияв відвертості. Крім того, політик повинен слідувати 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 почувується 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.

Іншим проявом роздратування може бути напруга в м'язах нижньої щелепи (це свідчить про те, що почута інформація є неприємною, або ж людина не хоче, щоб хтось дізнався правду, що вона насправді думає).

Коли політик часто торкається свого обличчя під час розмови, це сприймається публікою як прояв обману та невпевненості.

Французькі фахівці у галузі синергології (наука, яка займається вивченням невербальних елементів комунікації) проводять дослідження невербального спілкування відомих політиків [11]. Зокрема, якравим «персонажем» у цьому плані виступає Ніколя Саркозі і його відомий рух плечима (цей підсвідомий рух вказує на невпевненість і роздратування). Інколи Саркозі, нехтуючи всіма правилами політичного етикету, хоче продемонструвати свою розкутість і неформальність. Наприклад, у першому своєму інтерв'ю на посаді президента, перебуваючи в Єлисейському палаці перед журналісткою Клер Шагал, Н. Сар-

козі заклав ногу на ногу, показуючи підшви черевиків, що не припустимо ні для президента, ні для вихованої людини взагалі. Таким чином, Саркозі хотів продемонструвати, що він робить, так як хоче: «je fais comme je veux» [5]. Іншими суттєвими проявами невербальної комунікації є вираз обличчя, міміка, наприклад, посмішка, облизування губ тощо, які несуть інформацію про характер людини, її настрій, суб'єктивне ставлення до співрозмовника. Так Марін Ле Пен дуже часто посміхається, коли збентежена. Посмішка – найкраща емоційна захисна реакція: 90% посмішок – це соціальні посмішки, які допомагають замаскувати сильну емоцію. Крім того, Марін Ле Пен, коли дуже нервується та говорить образливі слова для співрозмовника, облизує губи та висовує кінчик язика у праву сторону [5]. Вираз обличчя як засіб передачі невербальної комунікації є дуже складним засобом спілкування, здатним передавати емоційний та змістовий підтекст мовленнєвих повідомлень [3, с. 144]. Відсутність міміки унеможливило спілкування, оскільки обличчя – дзеркало людських емоцій.

Вираз обличчя Е. Макрона у процесі спілкування є також дуже цікавим для аналізу. Наприклад, під час виголошення палкої промови у 2016 році, Макрон дуже захопився своїм виступом: голова закинута назад, руки в повітрі. Його можна було порівняти з найкращим спортсменом, який виграв важливу гонку. Переможець виявляє не радість, а гнів, лють. Макрон втрачає контроль, оскільки його захоплює натовп, і він цього ніколи не відчував. Він піднесений і показує, що прагне перемогти. Як і найкращий спортсмен, він бачить себе, що перетинає фінішну лінію. Все це відбувається несвідомо [5].

У сучасну епоху Інтернету та соціальних мереж найменший жест, найменша емоція на обличчі політика фіксуються назавжди у зображеннях. З технічним прогресом відбувається зміна поведінки політичних діячів, які починають працювати «на камеру», щоб створити ефект невимушеності та простоти. Якщо порівняти образи де Голля та Н. Саркозі, то ми побачимо перехід від захисного, домінуючого зображення до образу близькості, прозорості, який так подобається публіці. Чи Ви могли б уявити, що де Голль робить селфі, тримаючи когось за плечі? [7].

Але це не означає, що колись політики не використовували жести, якісь рухи. Вони мали навіть певні секрети, як за допомогою певних дій здобути прихильність виборців. Так, наприклад, відомий трюк де Голля з парасолькою. Коли де Голль зустрівся з публікою у дощовий день під час офіційного візиту, він доручив принести парасольку, але коли парасольку йому принесли, він махнув рукою і залишився стояти під дощем, тим самим демонструючи, що він з народом під «його парасолькою» [7]. Жест Де Голля, зокрема, був відтворений Олландом двічі під час його мандату: в день його інавгурації 15 травня 2012 року та під час виступу у регіоні Сен 25 серпня 2014 року. Однак реакція громадян не була настільки позитивною.

Під час дебатів чи офіційних виступів політики часто використовують жестикуляцію руками, щоб краще висловити свою думку. Так Марін Ле Пен активно використовує обидві руки, що свід-

чить про напружений стан оратора. Але, коли вона хоче зосередитися і зібрати всю енергію, щоб переконати співрозмовника, Ле Пен примружує очі, нахилиється трішки вправо, лікті кладе на стіл і схрещує руки [4]. Е. Макрон любить піднімати руки вгору, вказуючи тим самим на своє домінуюче становище. Він вміє контролювати свої емоції: тоді вираз його обличчя є нейтральним, а обидві руки він кладе на стіл (показуючи, що він є господарем ситуації).

Н. Саркозі теж дуже часто жестикулює руками, використовує вказівний палець (цим жестом він ніби хоче звинуватити свого супротивника).

Ж. Меланшон, навпаки, піднімає вказівний палець догори, коли він хоче акцентувати на чомусь і підтвердити свою правоту.

Натомість Ф. Олланд часто тримає руки перед собою, постава, яка символізує рівність з іншими. Інколи він імітує рухи інших політиків, наприклад Ф. Міттерана: схрещені пальці, рух зап'ястям, вказівний палець тощо [6].

Є й інші елементи невербального спілкування, які можуть багато розповісти про політика. Так, наприклад, Ніколя Саркозі часто використовує жест ніби розправляє поли піджака, що означає "я вступаю в гру"; усмішка зміщена у ліву сторону означає роздратування, а підтягнуті і защемлені губи означають «Я хочу щось сказати, але я стримуюся». Так само він часто торкається своїх співрозмовників, «спосіб контролювати іншого» [6]. Крім того, Н. Саркозі має звичку опускати голову не в знак згоди, а скоріше як процес підготовки «атаки» на співрозмовника, або ж припідймає трішки верхню губу (*la bouche du chien*), коли він має на меті захищатися або «нападати» на співрозмовника.

Ще одним важливим моментом для політика є його зовнішній вигляд. Стиль одягу політика серйозно вивчається і підлягає змінам, які повинні корелюватися зі стилем, прийнятим у суспільстві, в якому вони працюють. Зовнішній вигляд має реальну владу, він може швидко зміцнити або послабити авторитет кандидата. Дуже часто ми формуємо думку про людину підсвідомо лише на основі її зовнішнього вигляду.

Деякі політики надто переймаються зовнішнім виглядом, щоб показати себе з кращої сторони. Все ретельно продумується, починаючи від візерунків до забарвлення сорочки. Експерти радять не носити годинники, які занадто ефектні, щоб не відволікати увагу. Крім того, очні краплі часто використовуються, щоб підсилити блиск очей. Щоб підкреслити певні риси, наприклад створити образ серйозної людини, політики часто носять окуляри. Хоча жодні маніпуляції з зовнішністю не замінять знань та навичок по-

літика. Якщо діяч не виправдовує очікувань громадськості, він швидко втрачає авторитет і довіру, незважаючи на свій гарний образ.

Іншим суттєвим аспектом образу політика є тональність його голосу. 35% невербального спілкування належить нашому голосу [10]. Щоб завоювати і утримати увагу співрозмовника чи слухача, політик повинен звернути увагу на такі аспекти як: тон, тембр голосу, паузи і артикуляція. Голос, як і жести, залежить також від оточення і ситуації, в яких перебуває мовець.

Це не рідкість для політичних діячів, коли вони звертаються за допомогою до фахівців, щоб «налаштувати» свій голос. Так, згідно з деякими публікаціями Еммануель Макрон, кандидат на президентських виборах 2017, взяв уроки у оперного співака Жана-Філіпа Лафонта перед важливою зустріччю в Ліоні [8].

Значною мірою особистий імідж політика залежить від його манери висловлюватися, тому важливо присвятити свій час для самовдосконалення. Голос, більш ніж зміст висловлення, став засобом переконання. Іноді багато політиків мають вже значну перевагу над своїми опонентами у майстерності висловлюватися. Наприклад, Ніколя Саркозі та Марін Ле Пен протягом декількох років працювали адвокатами перед тим, як прийти в політику. Професія юриста дуже подібна до політика, насправді необхідно знати, як переконати не лише за допомогою аргументів, але й риторики. Так що з одного боку, є переконання, а з іншого – робота над голосом. Таким чином, цілком природно, що Саркозі і Ле Пен почувають себе досить комфортно в дебатах, і точно знають, коли робити паузи, щоб створити певну напругу, або яка інтонація повинна бути залежно від контексту.

Таким чином, невербальна комунікація використовується не лише як інструмент обміну інформацією і думками, але і як маніпулятивний фактор, який політики використовують, щоб впливати на свій електорат. Громадська думка дуже нестабільна, тому політики завжди шукають нові методи стимулювання виборців до певних дій, адже вони зрозуміли, що невербальне спілкування має важливе значення для успіху гарної політичної кампанії.

Висновки і пропозиції. Невербальне спілкування становить основну частину нашого спілкування. Хоча зміст промови є важливим аспектом для політика, однак не можна нехтувати основними правилами невербального спілкування. Вміння читати невербальні сигнали є важливою умовою ефективного спілкування.

Перспективним вбачаємо аналіз функціонування невербальних компонентів політичної комунікації у міжкультурному аспекті.

Список літератури:

1. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. М. : Новое лит. обозрение, 2002. 592 с.
2. Пиз А. Язык телодвижений. Нижний Новгород, 1992. 272 с.
3. Трусов В. П. Выражение эмоций на лице (по материалам работ П. Экмана). *Вопр. психологии*. 1982. № 5. С. 144–147.
4. 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).
5. 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).
6. Cabot E. La gestuelle des candidats passée au crible. URL: <https://www.lejdd.fr/Election-presidentielle-2012/La-gestuelle-de-Sarkozy-Hollande-Bayrou-Melenchon-et-Le-Pen-decryptee-497955-3123029> (accessed 17.03.2020).

7. 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).
8. Jacinto M. L'utilisation de l'image personnelle en politique. Porto, 2017. 74 p.
9. 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-telle-vraiment-les-electeurs.php> (accessed 25.03.2020).
10. Mehrabian A. Nonverbal communication. Transaction Publishers, 1972. 226 p.
11. Synergologie. URL: <https://www.techno-science.net/definition/10710.html> (accessed 28.03.2020).

References:

1. Kreidlin G. E. (2002). Neverbalnay semiotika: Yazyk tela i yestestvennyi yazyk [Nonverbal Semiotics: Body Language and Natural Language]. M.: Novoye literaturnoye obozreniye, 592 p.
2. Piz A. (1992). Yazyk telodvizeniy [Body language]. Niznyi Novgorod, 272 p.
3. Trusov V.P. (1982) Vyrazeniye emotsiy na litse (po materialam rabot E. Ekmana) [Expression of emotions on the face (based on the work of P. Ekman)]. *Voprosy psikhologii*. № 5, pp. 144–147.
4. Baralon M. (2017). Ce que l'attitude de Le Pen et de Macron a révélé d'eux pendant le débat [What Le Pen and Macron's attitudes revealed about them during the debate]. 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).
5. Boutin C. (2017). Ces gestes des politiques qui en disent plus long que mille de leurs discours [These gestures of politicians who say more than a thousand of their speeches]. 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).
6. Cabot E. (2012). La gestuelle des candidats passée au crible [Candidates' gestures screened]. URL: <https://www.lejdd.fr/Election-presidentielle-2012/La-gestuelle-de-Sarkozy-Hollande-Bayrou-Melenchon-et-Le-Pen-decryptee-497955-3123029> (accessed 17.03.2020).
7. Daniel J. (2014). La parole présidentielle. De la geste gaullienne à la frénésie médiatique [Presidential speech. From the Gaullian gesture to the media frenzy]. Seul, 496 p. URL: <http://www.seuil.com/ouvrage/la-parole-presidentielle-joseph-daniel/9782021098228> (accessed 15.03.2020).
8. Jacinto M. (2017). L'utilisation de l'image personnelle en politique [The use of personal image in politics]. Porto. 74 p.
9. Levy J.-D., Robert Y.-P. (2017). La 'communication non verbale' des politiques influence-t-elle vraiment les électeurs ? [Does Nonverbal Communication from Politics Really Affect Voters?]. URL: <https://www.lefigaro.fr/vox/politique/2017/02/07/3100120170207ARTFIG00304-la-communication-non-verbale-des-politiques-influence-telle-vraiment-les-electeurs.php> (accessed 25.03.2020).
10. Mehrabian A. (1972). Nonverbal communication. Transaction Publishers. 226 p.
11. Synergologie [Synergology]. URL: <https://www.techno-science.net/definition/10710.html> (accessed 28.03.2020).