

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН І ЖУРНАЛІСТИКИ**

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ**

Рівень вищої освіти  
Спеціальність  
Освітня програма  
Група

Перший (бакалаврський)  
Журналістика  
Медіа-комунікації  
6.01.061.020.18.1

## **ДИПЛОМНА РОБОТА**

на тему: «Невербальна комунікація у формуванні  
суспільно-політичного дискурсу»

Виконала: студентка  
Олександра ПІЦЕНКО

Керівник: д.філол.н., професор  
Оксана ПРОСЯНИК

Рецензент: д.ф.н., проф. Університету ім.  
Яна Кохановського у Кельце (Польща)  
Олег ЛЕЩАК

Харків – 2022 рік

## РЕФЕРАТ

Дослідження складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 64 сторінки, список використаних джерел містить 42 найменування.

### Невербальна комунікація у формуванні суспільно-політичного дискурсу

Актуальність теми. Використання та дослідження невербальної комунікації в публічних сферах діяльності є важливою та невід'ємною частиною розвитку сучасного суспільства, особливо в період діджиталізації та інформаційної війни.

Об'єктом дослідження є комплекс інструментів невербальної комунікації в суспільно-політичному дискурсі для привернення уваги громадськості та впливу на неї.

Предметом дослідження є процес формування невербальної комунікації в суспільно-політичному дискурсі.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні важливості, специфіки, аналізі та практичному використанні невербальної комунікації в суспільно-політичному дискурсі.

Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

проаналізувати теоретичні основи роботи;

визначити та поставити цілі проекту;

вивчити напрямок з призми його функціонування, особливостей та значущих складників;

проаналізувати використання невербальної комунікації та її розпізнання у суспільно-політичній діяльності, направлених на громадську свідомість;

реалізувати свої підходи до розуміння невербальної комунікації в місті практики (громадська організація).

Ключові слова: невербальна комунікація, суспільно-політичний дискурс, вплив, невербальна поведінка, політичний дискурс, донорство.

## ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ	10
1.1. Поняття невербальної комунікації: поява, види та застосування	10
1.2. Суспільно-політичний дискурс як різновид лінгвосеміотичної діяльності людини	20
1.3. Взаємозв'язок невербальної комунікації з суспільно-політичним дискурсом	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ	24
2.1. Аналіз немовної комунікації в політичному дискурсі	24
2.2. Дослідження волонтерського донорського напрямку на прикладі діяльності проекту «Одна Кров Харків»	26
РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ТА ЯКІСНОГО КОНТЕНТУ ДЛЯ ГРОМАДСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ З МЕТОЮ ПОШИРЕННЯ ВАЖЛИВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ МІСІЇ	30
3.1. Шляхи досягнення цілей дослідження	30
3.2. Використання невербальної комунікації для посилення впливу на цільову групу	31
3.3. Практичні рекомендації щодо створення інформаційного простору для донорів крові	33
ВИСНОВКИ	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	39
ДОДАТКИ	43

## ВСТУП

Сучасну людину можна кваліфікувати як людину соціуму, яка функціонує в ньому. Переваги у цьому очевидно є, бо починати досліджувати щось зсередини набагато ефективніше, ніж намагатися дати цьому оцінку, спираючись лише на обкладинку. Ось до чого ми прагнемо, розроблюючи цей проект: пошук глибинних зв'язків людини і соціуму, не експлікованих відкрито, але теоретично властивих такому типу зв'язків. Ми вважаємо, що досягти мети можна завдяки аналізу комунікації (процес обміну інформацією та обґрунтована людська взаємодія) між різними прошарками суспільства, їхнього впливу один на одного і знаходження причин та наслідків суспільних інтеракцій.

Ні для кого не секрет, що люди зі споконвіку намагалися як могли врегулювати суспільні (корінь «спільні») відносини на різних рівнях груп, племен, держав завдяки впровадженню певних різновидів влади – способу організації та управління раніше наведеними соціальними групами для вдалої реалізації поставлених цілей **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**. Це було втілено саме тому, що влучна комунікація – крок до впорядкованих взаємовигідних процесів, що протікають у соціумі. Тому невідомо як би ми функціонували, якби не було органів державної влади. Люди без контролю та напряму для розвитку – це хаос та розруха.

В Україні (й в інших країнах також) влада згідно з Наказом від 28.05.2004 № 97, «Орган державної влади», розподіляється на: законодавчу (Верховна Рада України), виконавчу (Кабінет Міністрів України) і судову [27]. Також кожна країна має свого лідера – Президента. Це наділений певними Конституційними повноваженнями політичний діяч, котрий представляє інтереси держави у зовнішньополітичних відносинах (тобто веде міжнародну діяльність) [32], турбуючись про внутрішній стан своїх територій.

Політика (з давньогрецької «polis» – місто/держава) – це багатогалузеве суспільне явище, основна роль якого полягає у цілеспрямованому розв’язанні диференційних соціальних проблем у конкретних сферах діяльності [10]. Сучасники її називають, як і Аристотель, «мистецтвом управління суспільством», що дуже точно висловлює одну з функцій політичного напрямку. Так само різноманіття політики виявляється в таких родах діяльності як: державна влада (центральна, адміністративна, місцева), громадські організації, партії, журналістика, волонтерство та у всіх інших, де є чітка позиція змінити лад суспільства на краще [16, 22].

Описати в одному абзаці масштаби зон впливу політичного дискурсу (сукупність засобів спілкування) важко, тому більш детально буде розкрито це питання у теоретичному розділі диплому, а поки що хочу сфокусуємось на тісному зв’язку політики та суспільства.

Як ви можете спостерігати, без наявності соціуму не було б політики та навпаки – без політичних дій не існувало б цільних та більш-менш збалансованих мас. Політичний дискурс як поняття соціальних наук досліджували такі вітчизняні політологи як Є. Шейгал, Н. Акінчиць [9], Т. Ковалевська, Н. Кондратенко, В. Чернявська, А. Чудинов [19], а саме суспільно-політичний розвиток нашого соціуму: «Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова» [36], С. Саханенко, В. Токовенко, Кордун О. [15] та інші.

У вступі було зацентровано на важливості комунікації у будь-яких людських взаєминах – це власне те, на чому зосереджено усі наші дослідження. Щоб соціум процвітав, з ним потрібно правильно комунікувати. Звісно, що існує великий спектр різновидів взаємодії між людьми, проте ми обрали той, що висвітлюється в усіх наших, власних, наукових роботах.

Невербальна комунікація – це біологічно закладена та/або фальсифікована сукупність безсловесних (немовних) засобів комунікації, завдяки яким людина самовиражається (зазвичай несвідомо), проте, проаналізувавши її дії, ми можемо зробити певні висновки щодо того, що

вона каже і без використання слів. Це ми можемо прослідити у поведінці осіб, а точніше в їхній: міміці, жестикуляціях, аудіальних особливостях, ході, позах, поставі, елементах самовиразу (одяг, зачіски, аксесуарах) тощо [28].

Проблема інтерпретації невербальних аспектів міжособистісного спілкування має багатовікову історію, яку розпочинали: Б. Малиновський, А. Радкліфф-Браун, К. Леві-Стросс [39], зазначимо також праці Ч. Дарвіна, Д. Ефрона, А. Піза, Е. Холла, П. Екмана, Дж. Фаста, А. Вежбицької, С. Павлової, О. Юр'євої та ін. [11].

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні важливості, специфіки, аналізі та практичному використанні невербальної комунікації в суспільно-політичному дискурсі.

Основні задачі:

проаналізувати теоретичні основи роботи;

визначити та поставити цілі проекту;

вивчити напрямок з призми його функціонування, особливостей та значущих складників;

проаналізувати використання невербальної комунікації та її розпізнання у суспільно-політичній діяльності, направленій на громадську свідомість;

реалізувати свої підходи до розуміння невербальної комунікації в місті практики (громадська організація).

Предмет: Невербальна комунікація в суспільно-політичному дискурсі.

Об'єкт: Інструменти невербальної комунікації в суспільно-політичному дискурсі для привернення уваги громадськості та впливу на неї.

Результати дослідження було опубліковано в науковій статті “Невербальна комунікація в політичному дискурсі” у науковому збірнику “Школа відкритого розуму” (Польща, Україна) (ДОДАТОК А)

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ

### 1.1. Поняття невербальної комунікації: поява, види та застосування

Коли ще у світі не існувало ніяких мов, давні цивілізації «спілкувалися» так, як це їм було підвладно – завдяки муканням, жестам і міміці, стуканням, дотикам (наприклад, штовханнями), наскальними малюнками тощо. І вони дійшли до порозуміння саме через те, що їхню увагу нічого не відволікало, бо вони справді хотіли зрозуміти, що від них хоче це не завжди безпечне плем'я.

Сьогодні ж здається нам більше свідомим та багатим джерелом сенсів. Нібито ми можемо з легкістю трактувати поведінку тої чи іншої особи, бо ми «книжок начиталися». Але ж реальність ще далека від цього. Бо не всі люди емпати.

Українські психологи Ілля Полудьонний та Марія Лемещук стверджують, що емпатичне світобачення — умовний міст для розуміння оточуючих, їхніх почуттів та емоцій, прояву та відчуття підтримки. Але вони попереджують, що занурюватися в чийсь стан глибоко не рекомендується — це сигнал про те, що ви маєте власні проблеми. «Емпатична підтримка – це про те, що я розумію тебе, твої емоції і зараз тут з тобою» [12].

Представники людства – єдині істоти на планеті Земля, хто побудував громаду на співпраці, яка, у свою чергу, бере витоків зі співчуття. Бо ще 30 000 років тому ми отримали цю «чуйку» для згуртування між собою [8]. Зараз ж у багатьох з цим проблеми через те, що з'являється соціофобія, анонімність та власне майно. Люди почали закриватися один від одного, що стало запорукою для непорозумінь та невизначеності.

Американські вчені проводили багато досліджень з приводу того, хто природньо більш здатний до емпатії: жінки чи чоловіки, і виявили, що саме перші репрезанти людства мають вищі показники співчуття. Але це не говорить про те, що чоловіча частина опитуваних не може завдяки роботі над собою наздогнати або перегнати рівень жінок [2].

Цікаве дослідження щодо сприйняття людьми один одного провів кореспондент BBC News з питань здоров'я Алекс Террієн. Поспілкувавшись з генетиками, він виявив такий факт, що «принаймні на 10% здатність до емпатії в людини зумовлена генетично». Також, науковець з Кембриджського університету, Варун Воррієр, що очолював з'ясування, чи формується в нашому ДНК схильність до співчуття з самого початку, зазначив:

«Це важливий крок до розуміння ролі, яку в емпатії відіграє генетика. Але оскільки лише десята частина здатності до емпатії залежить від генетики, також важливо розуміти негенетичні чинники» [37].

То що нам дає ця статистика? Напевно усвідомлення того, що вивчення повадок соціуму безмежне – з цього виникає безліч напрямів, які можуть викрити конкретний аспект людини, і то, не факт, що вірно. Зате віра в те, що нас можна пізнати, не зникає. Саме тому пропонуємо вже перейти до однієї з наук, яка ознайомить з інструментарієм зчитування інформації з людини без слів, повної дескрипції осіб. Безсумнівно, ідеться про конкретний вид скритної з одного боку, а з іншого — дуже помітної помічниць зчитування меседжів – невербальної комунікації.

Невербальна комунікація (також називають «мовою тіла») — це сукупність засобів немовної поведінки, за допомогою яких відбувається передача інформації між комунікаторами (обмін, вплив). Вона може проявлятися через міміку, образи, інтонацію та тон голосу, жести, ходу, зовнішній вигляд і багато через що інше [29]. Уперше питання невербальних взаємодій стало предметом наукового дослідження Чарльза Дарвіна у 1872 р. який помітив деякі патерни у поведінці тварин, що знаходяться в інтеракції один з одним (робота «Вирази емоцій у людини і тварин») [5].



Очевидно, що поява мови в якомусь сенсі полегшила наші життя, але, чим більше знаходишся в сьогоденних реаліях, тим швидше розумієш, що довіряти словам — справа часто недоцільно, вони завжди повинні бути підкріплені вчинками, експресією емоційного забарвлення тощо. Інакше, повноцінний смисл сказаного буде втраченим, точніше не так, він пошкодиться. Спотворення відбудеться, і ваш співрозмовник не зможе правильно декодувати ваш посил (декодувати = розшифрувати).

Ретельно вивчати невербальну комунікацію почали не так вже й давно. Ця галузь не досліджена так глибоко, як вербальна, тому що вона невизначено багатогранна, непередбачувана, мимовільна. Детальне аналізування цього виду спілкування потребує осягнення всіх особливостей, закономірностей, виключень та іншого. Однак ми не сумніваємось, що вчені згодом усвідомлять, що цей напрям комунікації досліджувати надзвичайно важливо — він відчиняє двері до неосяжних знань.

Не можна не зазначити, що невербальна комунікація виокремилась у самостійний науковий напрямок відносно нещодавно – у 50-ті роки ХХ ст. Водночас слід зауважити те, що позитивний практичний досвід, наукові спостереження та узагальнення з цієї проблеми описані в багатьох працях минулого [25].

Далі доцільно зазначити різновиди невербальної поведінки та визначити, чому важливо досліджувати кожен з них.

На думку експертів різних соціальних наук, значна частина нашого спілкування є невербальною. Кожен день ми реагуємо на тисячі немовних сигналів і поведінок, включаючи пози, вираз обличчя, погляд, жести й тон голосу. Від рукостискань до зачісок ці деталі розкривають хто ми є, і впливають на те, як ми ставимося до інших людей. Групи поведінки загальноприйнято інтерпретувати комплексно. Для того, щоб досягти коректного декодування тієї інформації, що транслює людина, потрібно розібратися з усіма видами невербальної комунікації, які можуть підказати нам правду.

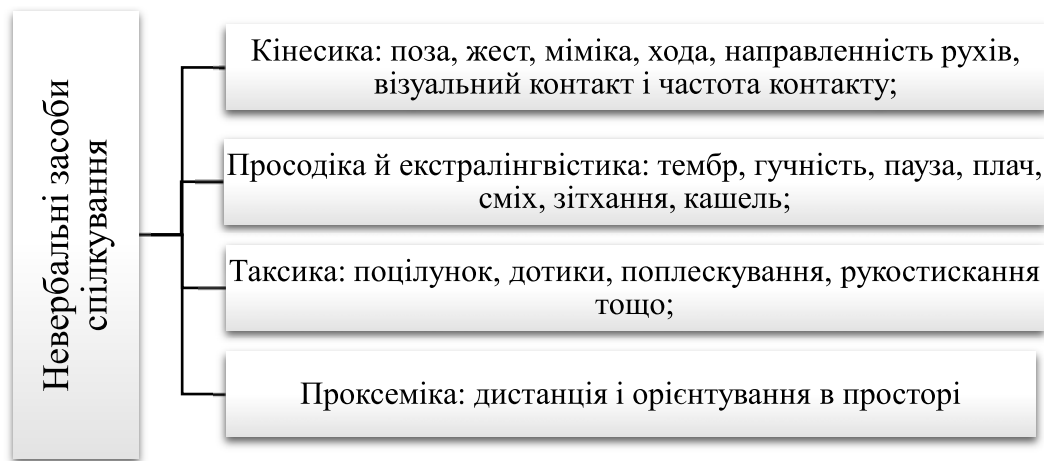


Рис. 1.1. Зображення форм невербальної комунікації (створено автором)

Невербальна комунікація висловлює наші індивідуальності за нас: групи, до яких ми належимо, наші культури, хобі, інтереси й т. д. Невербально передається й те, як ми налаштуємо наш життєвий і робочий простір, одяг, який ми носимо, то, як ми себе приймаємо, акценти й тон наших голосів. Вид фізичного тіла та привабливість дає іншим уявлення про те, хто ми й «з чим нас їсти». У придачу до цього, ми владні над деякими з функцій невербального прояву, тобто, ми можемо контролювати способи того, як ми: носимо одяг, представляємо себе через позу, зоровий контакт і тембр голосу. Все це може бути змінено з приводу викликання специфічного власного образу в головах клієнтського сегмента як теплого або віддаленого в залежності від контексту спікера. Все це підвладне лише тій особистості, яка досконально навчилася маніпулювати мовою власного тіла [6].

Вчені розмежовують 5 рівнів невербальної комунікації:

- 1) фонаційні засоби. До них відносять такі науки як: позамовна система (екстралінгвістика), мовна система (паралінгвістика) і просодія (фонетичні признаки);
- 2) оптико-кінетичний тип комунікації вивчає виразні рухи, окулесіку (погляд) та фізіогноміку (міміка та будова обличчя);

3) знаково-символічний рівень набирає отримує обачну увагу сучасності, бо вивчає такі напрями як: системологія (наука про артефакти), актоніка (ритуали), нумерологія та багато інших;

4) тактильні засоби: гаптика або такесика (дотики), сенсорика (сприйняття людини іншої культури), ольфактика чи одорика (запахи);

просторово-тимчасова група складається з проксеміки (дистанція, розташування, територія) і хронеміки (використання часу) [33].

Як бачимо, невербальна комунікація це різноманітна галузь для дослідження, вона охоплює багато сфер наукового знання. Наведемо більш розвернуту характеристику для найрозповсюдженіших із наведених підсистем:

а) кінесика – це ніщо інше, як дослідження рухів тіла, жестів, міміки й пантоміміки, зовнішніх проявів почуттів та емоцій, розроблене антропологом Рей Л. Бердвістеллом в 1950-х роках. Вона поділяється на такі аспекти:

1. міміка. Обличчя – це паспорт кожної особистості. Кожен вираз емоцій видимо позначається на ньому й передає оточуючим закодовану інформацію, яку всі розшифровують по-своєму. Зазвичай ми судимо людину за першим враженням щодо її зовнішнього вигляду, і накопичений нами життєвий досвід часто дозволяє зовсім вірно визначати особливості характеру з тих чи інших рис зовнішності. Отак і виникла наука фізіогноміка, яка вивчає експресію обличчя і фігури людини, зумовлена будовою саме лица, черепа, тулуба, кінцівок, безвідносно до виразних рухів. Вона додатково дозволяє визначити тип особистості людини та його душевні якості (як природжені, так і придбані) виходячи з аналізу характерних особливостей. У той час як невербальне спілкування й поведінка можуть істотно відрізнятися в різних культурах, вираз обличчя з емоціями щастя, смутку, гніву і страху схожі у всьому світі [38].

Обличчя служить нам не тільки для того, щоб відрізнятися від інших, проте й існує для демонстрації справжніх або фейкових почуттів. Зараз, під

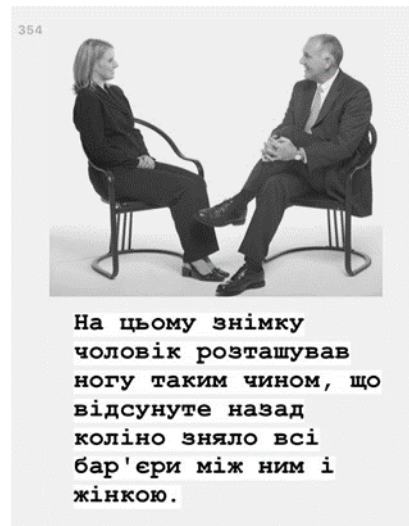
час постмодерну, чимало психологів, профайлерів та решта інших спеціалістів, які вивчають поведки осіб в певних ситуаціях і соціальних групах, зацікавлені в педантичному розгляді функцій мімічних м'язів, сенсу задіяння кожної з них та достовірної інтерпретації. Найвідоміші роботи цієї галузі є твори Пола Екмана («Теорія брехні»), Чезаре Ломброзо («Вроджений злочинець»), Торвальда Юргена («Століття криміналістики»), Миколи Равенського («Як читати людину»), Алана Піза («Мова рухів тіла») і так далі.

Завдяки спостереганню за виразами обличчя ми можемо сказати багато про те, що відчуває особистість, але це не дуже легко зробити, так як ми всі брешемо, можемо підстроїти емоції. Тільки уважні побачать різницю.

2. поза, постава й хода. Позиціонування себе найкращим шляхом в очах суспільства — мета більшості людей. І такий фактор як поза говорить багато. То, як ви ставите ваші ноги, куди складаєте руки, як тримаєте поставу – описує ваші іманентні відчуття стовідсотково істинно. Це несвідомий процес відображення емоцій, тому його так важко або взагалі нереально скорегувати. Мовою тіла в наш час користуватися на власне благо не лише прибутково, але необхідно. Ось, наприклад, вам потрібно продекламувати вірш на сцені перед великою аудиторією. Ви звісно нервуете. Однак показувати цього ні в якому разі не рекомендую. Навпаки, треба показати аудієнції, що ви для неї – відкрита книга. Інакше вам не повірять.



На цій фотографії чоловік розташував свою праву ногу так, що його коліно стало бар'єром між ним і жінкою.



На цьому знімку чоловік розташував ногу таким чином, що відсунуте назад коліно зняло всі бар'єри між ним і жінкою.

Рис 1.2. Приклад порівняння закритої/відкритої поз (з книги «Я знаю, про що ви думаете» Джо Наварро) [26]

Поза тіла говорить про ступінь уваги або залученості людини, різниці в статусі між комунікаторами, а також про рівень обопільної прихильності. Вона може бути класифікована за допомогою різних показників, таких як: напрямок нахилу, орієнтація тіла, положення рук і загальний рух тіла. Хода теж не вигук, бо проаналізувавши як людина пересувається, стає зрозумілим, в якому настрої вона знаходиться. Дуже цікавими є дослідження на тему координації рухів тіла та обличчя, представлені у творах Алана Піза і Джо Наварро, які вивчали і наступний пункт – систему жестів.

3. жестикуляція – найдієвіший маневр ораторів. Дякуючи вживанню жестів, ми вловлюємо стан мовця та його ставлення до подій, що свідчить про щирість і натуру суб'єкту комунікації. Чим більше співрозмовник бачить відкриті долоні партнера, тим більше він схильний довіряти йому, і зворотно пропорційно. Перехрещені руки або ноги створюють «бар'єр» для співрозмовника і свідчать про настороженість. Подібність жестів людей в групі свідчить про подібність їх настроїв. Копіювання жестів лідера властиво для його послідовників.

Жести комунікативної орієнтації демонструють стан комунікативної ситуації. Так, розташування корпусів співрозмовників свідчить про характер

спілкування. Якщо їхні тулуби повернені один до одного й розташовані паралельно, – комунікація «закрита», якщо під кутом – вона передбачається і вітається. Чим більше кут, тим більш відкрита комунікація.

б) паралінгвістика (просодика або вокаліка) — це вокальна комунікація, що відокремлена від реальної мови, зате додає до неї звукові коди. Розмежовують цю науку таким чином:

– дуже сильне значення несе в собі «налаштування голосу», адже залежно від висоти, частоти, тональності, темпу і тембру мовлення, слухачі будуть по-різному сприймати надану вами інформацію.

– подача та звучання повинні бути впевненими, чіткими й цікавими. Ритм треба виробити не надто швидким, однак і не надто повільним: в інтересах публіки встигати за вами та не занудьгувати. Інтонація жива.

– обов'язково запам'ятайте: не можна забувати про артикуляцію, аби аудиторія розібрала ваші бормотання. Також намагайтеся правильно розставляти на словах чи фразах акценти, щоб зауважити окремий смисл або думку [4]

в) проксемика – це концепція, вперше розроблена Едвардом Холлом, яка стосується сприйняття простору і дистанцій між людьми. Схема Хола буде дуже корисною для спікерів, бо розуміння на якій відстані бути від своєї публіки – крайне важливо.

Наукові знання про зони комфорту людини поруч з іншими не тільки відкривають нам очі на збагачене уявлення про суспільну і власну поведінки, реакцію людини в обставинах спілкування. Відомо, що розміри особистої просторової зони обумовлені соціальними і національними накопичуваннями. Ви стовідсотково також могли помітити, що хтось займає більший діапазон місця, ніж інші, й навпаки. Це все зумовлено нашими внутрішніми характеристиками і вподобаннями. Давайте все ж таки розберемося, які 4 зони виокремлюють:

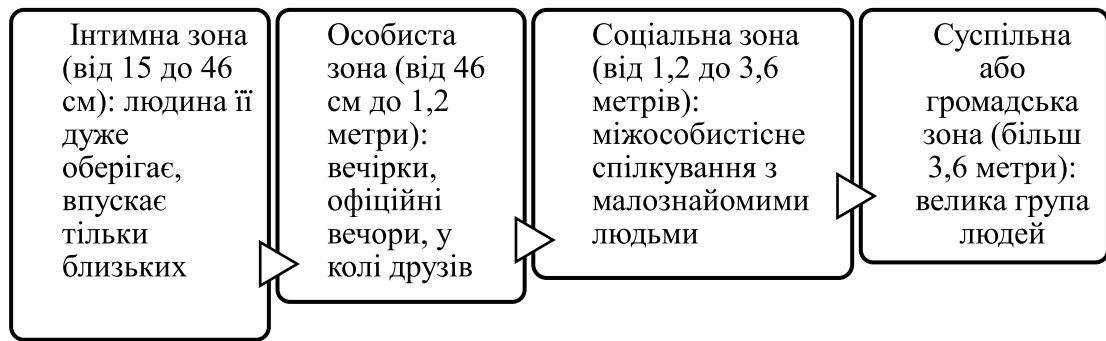


Рис. 1.3. Дистанція між людьми у проксеміці [7]

г) окулесика – наука про мову очей і візуальну поведінку людей. Ми часто чуємо, що очі, найвиразніша риса обличчя, – то душа. Але й не усвідомлюємо, на що та душа здатна! З погляду особи можна зчитати всю потрібну вам інформацію. Зоровий контакт може вказувати на безліч емоцій: інтерес, увагу і залучення до розмови. Інші фактори мети комунікації: кількість погляду, частота поглядів, патерни фіксації, розширення зіниці і навіть періодичність моргання. Тому очі – як транслятори, так і викривачі.

Дуже популярно зараз спостерігати за очима співбесідника і виявляти: бреше, закоханий, переляканий, байдужий він або ще якийсь. Проте, не зважаючи на те, що здається, що це ремесло дуже легко засвоїти і використовувати в буденному житті, це шлях в оману. Бо, хоч мова тіла людини часто одноманітна або схожа, але є багато випадків, коли це далеко не так.

Давайте подивимося на графік бар'єрів, які заважають нам порозумітися:

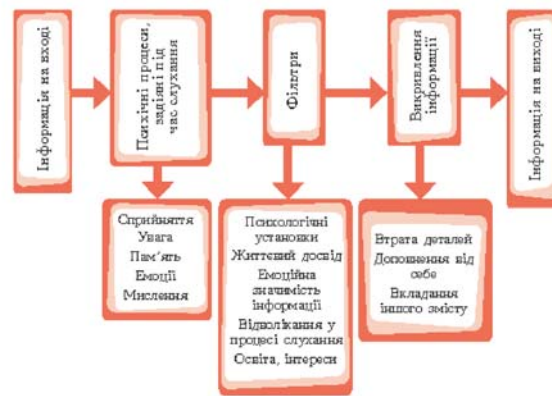


Рис. 1.4. Можливі бар'єри у спілкуванні [18]

Після розбору причин блокування чистої та продуктивної комунікації, я визначу чинники, дотримання яких допоможе покращити стан:

- встановіть контакт з співрозмовником (у тому числі й зоровий, але не перебільшуйте). Також це можна продемонструвати виразом обличчя та рухами, позою тіла;
- спостерігайте з реакціями вашого компаньйона (мікроемоціями, настроєм). Задавайтеся питаннями: «чи зручно йому зі мною?», «чи відвертий він?» і т.п.;
- активне слухання — краще рішення! Найважливіше робити це щиро, щоб у опонента не виникло зайвих питань и щодо правдивості ваших намірів. Кивання в такт мови (не дуже багато, проте влучно), нахил голови, підбір підбадьорюючих інтонацій;
- поважайте думку іншої людини, демонструючи це не перебиваннями — замість того заспокойте своє тіло, і скажіть йому почекати своєї черги;
- з часом ви побачите, що якщо ваш зі співрозмовником контакт налагоджений вдало, то він може несвідомо копіювати вас не тільки у фразях, але й мовою тіла. Це хороший сигнал. У доповнення, якщо ви впевнено себе поведете, то і людина буде черпати ваш бойовий настрій.



## 1.2. Суспільно-політичний дискурс як різновид лінгвoseміотичної діяльності людини

Перш, ніж дати визначення суспільно-політичному дискурсу, необхідно дослідити два напрями розвитку людства, які як поєднують, так і розглядаються окремо.

Таблиця 1.1.

### Визначення основних понять підрозділу

Поняття	Визначення
Дискурс (з лат. <i>diskursus</i> — міркувати)	поняття, що має дуже широкий спектр значень, проте у контексті моєї роботи виступає в ролі вербальної та невербальної єдності мовлення [17]; спосіб організації знань, ідей чи досвіду, який укорінений у мові та її конкретних контекстах [ <b>Ошибка! Источник ссылки не найден.</b> ];
Суспільний дискурс	напрямок соціального розвитку, ціль якого полягає у вирішенні різних суспільних питань, а також об'єднання людей для захисту та просуванню своїх законних спільних соціальних, національно-культурних, ціннісних, економічних, творчих, спортивних інтересів [ <b>Ошибка! Источник ссылки не найден.</b> ] (громадські організації, незалежні ЗМІ, благодійні фонди, волонтерство, притулки тощо);
Політичний дискурс (далі – політдискурс)	сукупність всіх мовленнєвих елементів політичної сфери, що використовуються для передачі певних поглядів, концепцій у ЗМІ задля привернення уваги громадськості: публічні виступи на конференціях, дебати, інтерв'ю, ток-шоу, передвиборчі та PR-кампанії, взаємодія зі ЗМІ та багато іншого[31];
Суспільно-політичний дискурс	середовище дослідження інструментів влади і самостійно об'єднаних організацій з метою виокремлення закономірностей, схожості та відмінностей у підходах; взаємозв'язок суспільства та політичного інституту: побудова комунікації, вплив, наслідки.

Як до, так і під час війни, суспільно-політичне життя країни насичене настільки, що треба дуже багато часу, щоб розбирати кожен кейс окремо. Але дуже було помітно, що суспільний стрій іде паралельно з політичним, а ще частіше за все вони ще починають між собою конкурувати. Або місії обох напрямів поєднуються, і виникає цільна система, що керує певним соціальним середовищем.

У своїй дипломній роботі я буду роздивлятися механізми побудови комунікації у зазначеному дискурсі, а саме: її вплив на реципієнтів інформації, яку доносять громадські організації, ЗМІ та політичний інститут загалом; інструменти і методики, що використовуються для залучення соціуму до певних проблем чи питань.

Прикладами будуть виступати: моя наукова стаття, де я більше поглибилася в невербальну комунікацію політичного напрямку, і власне емпірична складова мого дослідження – проходження переддипломної практики у громадській організації.

Чому я виокремила розгляд невербальної комунікації саме у суспільно-політичному спрямуванні? З причини, що це одне з найвпливовіших на соціум спрямувань, бо воно стоїть зверху піраміди управління людьми.

### 1.3. Взаємозв'язок невербальної комунікації з суспільно-політичним дискурсом

Наше суспільство побудовано таким чином, що на звичайний народ мають великий вплив соціальні інституції різних напрямків життєдіяльності.

Соціальний інститут складна система дій і відносин, яка виконує певні соціальні функції [35], що формується в процесі складання соціальної

структури суспільства [14]. Спрямування таких інститутів можуть бути: освітніми, медичними, політичними, економічними, культурними, фінансовими, виховними, шлюбними, громадськими та іншими [34].

Своє дослідження я проводжу у суспільно-політичному напрямку, тому що це не тільки цікаво, а й важливо розібратися в тому, як у призмі обраних соціальних інститутів певні групи функціонують, які використовують засоби управління мисленням тих, до кого хочуть щось донести, змотивувати щось зробити.

Але до чого тут невербальна комунікація? Навіщо шукати її в суспільно-політичному дискурсі?

Зараз, в еру інформаційного перенавантаження, дуже складно сортувати одні комунікаційні повідомлення до папки «факти і правда», а інші до «дезінформації, маніпуляції, провокації». Для цього фахівці засобів масової інформації проводять факт-чекінг — викривають те, у що обгортають лише «частки правди». Як це бачу я: розпізнання поведінкових закономірностей у побудові комунікації відіграє величезну роль у розумінні того, що людина намагається донести (або приховати).

Я давно цікавлюся невербальними проявами людей — настільки давно, що намагаюся дослідити, як я могла б запровадити це у різні сфери життя (зараз цей напрямок добре підтримують профайлери, яких в Україні, однак, вкрай мало). І, як ми всі знаємо, такий соціальний інститут, як наприклад політика, має вагомий вплив на наше сприйняття: ми обираємо, кому довіряти, кого зневажати, за кого голосувати, і ми обираємо, кого обирати.

Якщо брати громадські організації, то вони теж не нехтують використанням невербальних засобів впливу під час своїх публічних виступів, комунікації у соціальних мережах з ціллю привернення уваги не тільки своїх підписників, але й потенціальної цільової аудиторії.

Коли є мета просунути якусь ідею в маси, щоб вона перетворилася на послугу, сервіс, продукт, вирішення довгострокової соціальної проблеми, а

не просто залишилося ідеологією на папері, треба будь-які ефективні способи, багато зусиль та відкриття різноманітних дверей.

Але цього всього неможливо досягти без такого важливого чиннику людських взаємовідносин як довіра. Побудова мосту довіри прирівнюється до створення сприятливої хорошій репутації організації, установи, діяча тощо. Ось як прокоментував це доктор економічних наук, завідувач відділу економічної теорії Інституту економіки та прогнозування -- Андрій Гриценко під час дискусії “Інструменти побудови суспільної довіри” в Київському центрі УКУ: “Довіра – це впевненість у відповідності дій суб’єкта їх ідеальному образу без актуалізації такої впевненості.” [23].

Можливо ви помічали такі ситуації: людині треба обрати лікаря з певною спрямованістю. В неї є вибір: вона може прочитати відгуки в інтернеті про клініку та власне медика, побачити рекламу у метро або попросити надати рекомендації з цього приводу у друзів та знайомих (може бути набагато більше варіацій). І мені здається, що тенденція обирати останній варіант буде у більшості випадків. Чому?

Тому що ми можемо довіряти досвіду наших близьких набагато більше, ніж словам, написаним у брошурі. Проте такий рівень довіри притаманний не тільки до вашого оточення. Сучасні «лідери думок» (ЛОМи) теж можуть ще як сприяти на вибір тих, хто не сумнівається в експертній думці цих індивідуальностей. Наприклад, сучасні споживачі інстаграм, ютуб, тікток контенту вірять тим людям, на яких вони підписані. Такі люди можуть прислухуватися к їхнім порадам не тільки через те, що в них є багато фоловерів (хоча репутація зараз дійсно вимірюється у лайках і переглядах), а й тому, що несвідомо їм вони симпатизують зовнішнє своєю невербальною поведінкою. Про це не так багато замислюється, проте далі я буду глибше це розбирати в аналітичному розділі.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ

#### 2.1. Аналіз немовної комунікації в політичному дискурсі

Для початку, щоб розкрити важливість розпізнання невербальної комунікації, я вирішила зробити наукову статтю за темою: «Невербальна комунікація в політичному дискурсі» [посилання на статтю]. Об'єктами нашого аналізу стали три українських політика.

Ми визначили декілька основних правил, чого необхідно дотримуватися, щоб не бути «голосливим» при аналізі невербальної поведінки:

1. Навчіться відстежувати мікроміміку – це секундні рухи обличчям, які не побачить не практикуюча, неуважна, неспостережлива людина.
2. Намагайтеся не ставитися упереджено до об'єкту вивчення.
3. Дослідіть ще матеріали з приводу піднятого питання та дії людини до того, як вона розповідає про них.
4. Позначте проблему: «Я не знаю, чи довіряти цій людині чи ні, як сприймати її слова порівняно з діями».
5. Прокрутіть поведінку та слова людини в голові/дивіться відео та запитайте себе, що бачите: «Я бачу, що цей політичний діяч начебто показує біль і співпереживає критичній ситуації, що сталася напередодні».
6. Відкладіть цей аналіз на пару днів/тижнів, щоб охолонути та абстрагуватися. До того ж ви можете показати кільком знайомим та друзям виступ людини та послухати їхню думку (бажано більше трьох і з різними

позиціями).

7. Поверніться знову до цієї людини, подивіться ще раз її спіч. Що цього разу викликають її слова та дії? Згадайте, що ви відчували та думали вперше, коли з нею зіткнулися, і те, що говорили ваші знайомі.

8. Проведіть аналітику всіх точок поглядів і спробуйте зробити висновок, який взагалі не повинен бути категоричним (ми дуже любимо примикати щось до поганого або хорошого, але так рідко бачимо суміш кольорів).

Провівши ретельний аналіз, ми дійшли таких висновків:

- у досліджуваних політиків синхронізована тією чи іншою мірою вербальна та невербальна комунікація;
- те, як вони вміло використовують вищезгаданий симбіоз говорить про те, що вони роблять це переважно усвідомлено;
- якщо політичні діячі прораховують кроки самопрезентації, це може означати, що їм важливо вплинути на нас певним чином.

Кожна людина у ділових взаєминах має особисті цілі, яких хоче досягти за допомогою співпраці. І в політичному дискурсі це не виняток. Одні хочуть, щоб їм вірили, тому використовують свій інструментарій експресивності (адже емоції зачіпають глибше і можуть виглядати/бути правдоподібними), інші прагнуть впровадити в голови людей почуття страху та безпорадності (і потім нібито тільки ці політики можуть вирішити «усі ваші проблеми»). Посилів може бути безліч, але чи корисно розпізнавати, що саме від вас хочуть?

Я твердо вважаю, що так. У наш час успішний маркетинг, реклама, піар пропонують вирішити всі наші проблеми, приспівуючи: «Головне не думайте, не аналізуйте, сліпо довіряйте». З цього випливає, що жити в сучасному світі, не вдаючись до причинно-наслідкових методів аналітики, — значить дозволяти крутити собою як завгодно.

Які висновки ми зробили у результаті: мислення громадськості піддається різному впливу, і це ні для кого не таємниця. У світі існує велика

кількість дезінформації, приховування фактів, але також є чесні виступи людей, яких ми називаємо політиками.

При успішній побудові невербальної поведінки оратор отримує серця та думки аудиторії, їх найцінніше – довіру. У такому разі, маніпуляції (вони бувають як сприятливі, так і деструктивні) подіяли, і можна рухатися далі.

Саме тому я закликаю кожного вчитися бути спостережливими, неупередженими (як зазначено в Кодексі етики українського журналіста [24]) та уважними до деталей, бо від цього залежить те, що відбуватиметься у житті як кожного з вас окремо, так і цілої нації, а може, і всього світу.

## 2.2. Дослідження волонтерського донорського напрямку на прикладі діяльності проекту «Одна Кров Харків»

Донорство крові — це не сильно розповсюджена практика в Україні, бо не має глобалізації важливості здачі крові. Люди не усвідомлені в тому, що цей процес приносить користь їм самим, а ще й рятує багато життів. Особливо сьогодні.

Донорство крові та її компонентів – це “добровільний акт волевиявлення людини, що полягає у даванні крові або її компонентів для подальшого безпосереднього використання їх для лікування, виготовлення відповідних лікарських препаратів або використання у наукових дослідженнях”, – взято з Закону України “Про донорство крові та її компонентів” [20]. Простими словами, здача крові відбувається не примусово, а за бажанням, та йде на користь суспільства певного населеного пункту. У випадку громадської організації, де я проходжу практику та вже довгий час працюю як автор текстів – “Одна Кров Харків”, наш банк крові у Харківському обласному центрі служби крові працює безоплатно на потребуючих у цьому людей.

Головною метою організації на теперішній момент є знаходження та використання необхідного інструментарію для розвитку та популяризації такого соціального напрямку як донорство, розширення дії донорських організацій по всій Україні, звернення увагу населення на важливість здачі крові у сучасному світі.

Щоб не тільки досягти певні цілі, а й щоб дії призвели до очікуваної результативності в донорському волонтерстві, наша команда поставила для себе такі завдання:

налагодити комунікацію з усіма українськими донорськими організаціями;

координувати, комунікувати та допомагати майбутнім або теперішнім донорам (щодо процесу здачі крові, часу роботи та адреси центру, інших моментів);

знайти ефективні методи та інструменти впливу на потенційну та вже існуючу аудиторію (візуальні, комунікативні, текстові, інтерактивні, що залучають тощо);

робити різноманітний контент для залучення, просування, заклику, зворотної та взаємокомунікації;

поширити напрямок донорства як важливу складову життя кожного.

Завдяки проробці ефективних медіа, піар та контент-планів можна приблизити донорство як Харкова, так і України до того ідеалу, до якого прагне кожна свідома громадська організація, особливо у сфері донорства крові.

Чому про донорство варто говорити? Насправді, про це я щоденно пишу у нашому блозі в інстаграм та конкретно у цьому пості [41]. Існує безліч суттєвих причин, чому здавати кров – нагальна потреба особливо сучасного соціуму. Ось деякі з них:

1. Війна. Ніхто не чекав, а вона завітала. І як ви можете здогадатися, що у такі скрутні часи донорська кров набуває пріоритетності як ніколи. Звісно, у тих організацій, що день у день займаються



розповсюдженням задачі крові, плазми або тромбоцитів, є певний їх резерв. Але і цього може бути недостатньо, бо на фронті страждає багато військових щоденно, як і волонтери, мирне населення, медики тощо.

2. Труднощі дістати кров у екстрених випадках. Не в кожного є можливість купляти кров за кошти. Особливо, коли її треба багато та коштує вона доволі багато. Додатково, є рідкі групи крові, що має невеликий відсоток людей, а рятувати життя зазвичай треба терміново, не можна таке відкласти “на потім”. Тут суспільні та безкоштовні донорські банки дуже влучно відіграють.

3. Героїчний вчинок для когось. Психологічне усвідомлення того, що ти допоміг не одному продовженню життя – це приємно. А тобі це нічого не коштувало. Процедура звичайна, якщо правильно підготуватися, тим паче. І я помітила, що коли люди чують, що ти здаєш кров, вони тобою дуже пишаються, а багато хто з них починає сам цікавитися, як він може бути у нагоді.

4. Героїчний вчинок для свого здоров'я. Так, для користь є у цьому і для кожного з нас. Я написала про це пост, де перелічені всі переваги [13]. Але тут стисло можу зазначити, що процедура задачі крові та її компонентів має дуже хороший вплив на самопочуття та здоров'я в цілому. Ви обновлюєте свою кров, вам роблять безкоштовні аналізи та ще й ваша кров зробить благе діло. Це безперечно плюс.

5. Це не просто добрий акт, це нові знайомства. У нас є донорські чати, де люди, об'єднані однією великою ціллю комунікують, багато хто товаришує. Також організації, підприємства колективно приходять здавати кров і стають партнерами з нашою організацією. І так список знайомих та чуйних людей збільшується. А ще, крім того, ти знайомишся з лідерами інших волонтерських рухів (як донорських, так й інших за напрямом розвитку). Ніколи не могла подумати, що задача свого природного палива може так зближувати людей.

6. Соціальні можливості. Одного дня ти вирішуєш просто

спробувати бути донором, а потім тебе звать до команди. Так сталося зі мною. Я навіть заздалегідь відчула, що мене запросять. А коли дівчина, яка була з нами на всіх кроках перед та під час здачі, сказала, що їм не вистачає копірайтера, я зрозуміла, що це знак. І з того дня, як мене позвали, я в захваті з того, що роблю. Тобто я хотіла колись стати волонтером, але не знала яким та як це працює. І ось після донорства крові я знайшла не тільки команду однодумців і хороших людей, а й прокачала свої навички (соціальні, комунікаційні, ділові, креативні, аналітичні, навіть трішки у медицині).

І це ще не межа того, чого можна досягти завдяки донорству крові та волонтерству у цілому. Місія популяризування здачі крові йде напрому з майбутнім. Бо покращується не тільки ставлення людей до добровільних безкорисних актів, а ще й зростає якість медичного сервісу. Якщо все протікає поступово та логічно, такі волонтерські рухи з локальних перевтілюються на регіональні, тобто все трансформується з маленького на більш масштабне та значуще. І це звісно задача, яку переслідує моя команда та інші організації, з якими ми співпрацюємо.

Якщо вже перейти конкретно до діяльності команди «Одна Кров», то ми поставили для себе одну мету (котра прописана у назві цього розділу) та цілі, які ми крок за кроком будемо здобувати. Ось, наприклад створення спільноти донорських організацій (завдяки спільним старанням досягнення мети пришвидшиться та за цим слідує дуже багато проривів) – процес, що ми вже запустили в життя: зв'язалися з лідерами донорського напрямку в різних населених пунктах України та тепер вибудовуємо ефективну комунікацію та співпрацю. У майбутньому плануємо зустрічатися всі разом на воркшопи, конференції, брейнштурми. Усі ми прагнемо вести цей напрям діяльності до гори успіху та розквіту.

У розділах продемонстровано декілька прикладів того, як ми досягаємо поставлених піків розвитку. Деякі з них я все ж таки змушена опустити, бо вони у процесі реалізації. Коли вони будуть запуснені, то

будуть представлені в інстаграм @odna.krov\_kh.

### РОЗДІЛ 3.

## ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ТА ЯКІСНОГО КОНТЕНТУ ДЛЯ ГРОМАДСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ З МЕТОЮ ПОШИРЕННЯ ВАЖЛИВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ МІСІЇ

### 3.1. Шляхи досягнення поставлених цілей дослідження

Визначено, що для привернення уваги громадськості до теми донорства, заклику здавати кров та говорити про важливість цих дій, треба щоденно виконувати такі задачі:

- налагоджувати зв'язок з іншими донорськими та волонтерськими організаціями, засобами масової інформації, регіональними органами державного управління, молодіжного самоврядування тощо для пришвидшення просування зазначеної соціальної місії;
- досліджувати вплив різного контенту на аудиторію для обрання найбільш вдалих інструментів переконання;
- створювати корисний, цікавий та зрозумілий інфопростір разом з інтерфейсом, щоб не перенавантажувати споживачів і водночас зазивати їх слідкувати за нами;
- вигадувати на постійній основі креативні способи заохочення людей здавати кров: розважальні заходи, знижки (на послуги, сервіси, товари), стікери та смаколики після донації, брендвана атрибутика, проведення спільних зустрічей, конференцій, масових рухів і так далі;
- перетинати свою діяльність з іншими організаціями (взаємопіар, колаборація);
- побудова довірчої та плідної комунікації з людьми, що вже є

донорами, хочуть ними стати або ті, кому треба це “продати”; знаходити нові шляхи підвищення впізнаваності донорства крові не тільки локально, а також всією країною.

### 3.2. Використання невербальної комунікації для посилення впливу на цільову групу

Як допоможе невербальна комунікація при комунікації з донорами крові? По-перше, я вважаю, що такий вид комунікації є дуже впливовим, якщо знати як ним користуватися. По-друге, я практично у цьому переконалася.

Я разом з командою проекту “Одна Кров” створила відео, лозунгом якого було: “Здавати кров не тільки можна, а й потрібно”. У примітках я залишу посилання на відеоматеріал, щоб було підтвердження проробленої мною роботи [21]. Вочевидь, що на перегляди та викрадення уваги текст дуже ефективно посприяв. Я намагалася скласти його так, щоб переконати якнайбільше людей у цінності здачі крові для “кривавого”сьогодення. Але не менш важливою частиною виступу можна вважати його візуальне оформлення.

Вагомим кроком при подачі цих слів було емоційно передати своєю мімікою та жестами термінову потребу поширення зазначеної теми, біль за Батьківщину та зробити “call to action” (заклик до дії). У ДОДАТКУ Б ви можете побачити охоплення, і це всього на всього за декілька днів. Дуже задоволені результатом, очікували набагато менше переглядів та репостів. І вочевидь після цього звернення, до нас прийшли нові підписники та більше людей було заохочено здавати кров на благо військових та звичайних людей.

У чому полягає сенс? Справа у тому, що коли людина налаштовується

на сприйняття певної інформації, її мозок ловить певні акценти: аудіо, текстові, візуальні (графіка, дизайн), жива взаємодія (вербальна та невербальна комунікація), настрій виступу (звуковий супровід, особливості монтажу, посил). Дехто звертає увагу на текст промови (як його озвучку, так і його читання), дехто на спікерів (зовнішній вигляд, емоційний стан, манеру подачі інформації), а хтось може бачити картину цілком. Залежачи від того, хто переглядає відеоролик, треба намагатися досконально проробити кожен фронт контенту.

У нашому випадку задача кожного оратора полягала у тому, щоб відобразити завдяки власному обличчю та жестам почуття, що переповнюють, коли така велика соціальна проблема не вирішується. Поведінка повинна бути серйозною, стриманою, проте також чуттєвою, що проникає до терен душі.

Щоб правдоподібно відобразити інтенцію виступу, взагалі бажано дійсно проживати емоції, щоб невербальна поведінка вселяла довіру. Бо коли ти награно себе ведеш, люди це відчують і вірогідність того, що тобі повірять та зроблять те, про що ти просиш – дуже маленька.

Використання невербальних засобів у презентації свого продукту, задуму, бренду та інших соціальних побудов – це ефективний інструмент впливу на сприйняття громадськості; головне знати, що і як на людей відображається.

Коли ми з командою зрозуміли, що нашим фоловерам потрібні “живі обличчя” у ленті, кожен з нас почав записувати відео-звернення у сторіз (заклик до поширення інформації, донатувати кров, зареєструватися у гугл-формі тощо). Ці записи членів команди:

демонструють, що організація продовжує працювати навіть попри воєнні реалії;

запевняють, що команда докладає неабиякі зусилля, щоб контент сподобався аудиторії;

забезпечують двосторонній зв'язок між організацією та її

прихильниками;

будують міст довіри та ближчу комунікацію.

Крім цього, ми ввели в наш телеграм-канал рубріку “ранкова перекличка”. Концепція полягає у тому, що ми записуємо відео по черзі, де бажаємо «однокровцям» доброго ранку, гарного дня, висвітлюємо найближчі події або дії зі сторони нашого проекту або держави.

У висновку до цього підрозділу зазначу, що візуальний контент (відеоряд) – дуже потужний інструмент для впливу (особливо коли якісні кроки продакшену), особливо у такі вразливі реалії. Ми звичайно поклали всю душу у створення такого контенту, бо нас дуже турбує надзвичайна потреба у крові як ніколи! І якщо у довоєнний час ми прагнули всіляко розповсюдити тему донорства в Харкові, то тепер, коли це не просто напрям, а соціальна скарбниця допомоги, це наша глибинна місія мотивувати український народ рятувати один одного своїми благими вчинками.

### 3.3. Практичні рекомендації щодо створення інформаційного простору для донорів крові

Перед тим, як зробити загальні висновки щодо третього розділу, я запровадила ще один інструмент, що допоможе донорам крові впоратися зі страхом перед донацією, підготуватися до неї та розповідати про її користь іншим.

Зараз ідеальний час для того, щоб піднімати соціальні проблеми до стадії «вирішення». Куди не поглянеш, хтось бореться за толерантність до певних меншин, рас, ЛГБТ тощо, хтось за екосвідомість.

Звісно, донорство — це не новинка. Але про нього так мало говориться. Більше висвітлюються теми хворих дітей/людей/тварин, і

нашим завданням не була критика цих тем. Але що щодо донорів крові? Чи розповсюджено серед українців раз у кожні декілька місяців (або більше, залежно від ситуації) здавати кров на благо того, хто тобі не брат, не знайомий?

Якщо б був масовий рух у цьому напрямку, то навряд чи був такий дефіцит крові в лікарнях (причому у відсотковому співвідношенні виявляється, що тих груп крові, які суспільство вважає найбільш розповсюдженими, бракує найбільше).

Саме тому я розробила хендбук “Довідка для донорів”, щоб донести ідеї, які я з моєю командою “Одна Кров” відстоюю кожного дня. Я хочу показати як майбутнім, так і теперішнім донорам, що ця добровільна допомога йде на користь не тільки тим, хто її отримує, а й перш за все тому, хто жертвує частинку себе.

Але це не виклик бути егоїстично спрямованими. Це заклик бути більш обачними до оточуючих та до себе, до свого здоров'я. Зараз з кожним днем люди закриваються один від одного, хоча в такі незвичні (деякі називають їх «важкими») часи нам треба навпаки обдаровувати любов'ю, піклуванням та діяти, а не лише «говорити» про щось. Одна кров для мене — це голос, який спонукає діяти.

Я вирішила зробити хендбук-довідник, бо це те, чого як майбутні, так і теперішні донори прагнуть: отримати важливу інформацію в цікавому форматі. Більш того, ця інформація, яку досліджує наша команда, нікуди не зникне, а це дуже зручно.

Надаю опис кожного слайду (у ДОДАТКУ В прикріпила сторінки хендбуку):

- головна сторінка (використання корпоративних кольорів, лого);
- моя цитата про донорство + моє фото зі здачі;
- введення в курс діла (Донорство — це вибір);
- 5 фактів-аргументів користі здачі крові для організму донорів;
- поради донорам на початку та в середині шляху;

чого не можна робити донору;  
місія нашої організації;  
наша команда;  
зворотній зв'язок.

Я обмежилася кількістю сторінок, бо хендбук робила виключно у дослідницьких цілях. Є ще стільки, що треба донорам розповісти: які протипоказання (детальний список), що вони можуть отримати після здачі (у нас є декілька співпраць, де донорам можуть надавати знижки) і т.п. Я впевнена, що скоро з моєю командою ми створимо найзручніший довідник для донорів крові.

Також цікаво було б робити періодичне видання, але це потребує часу та коштів, а там вже публікувати історії донорів (інтерв'ю з ними), цікаві медичні факти та інше. Залишається тільки сподіватися, що після війни стан сприйняття суспільством такого заходу, як здача крові, поліпшиться.

Але все ж таки, навіть такою стислою за обсягом роботою, я вже змогла б багато що донести (як мінімум є доказ того, що я сама була донором).

На основі вже проробленої роботи у харківській громадській організації "Одна Кров", можна зробити висновки про результативність роботи у команді:

була налагоджена комунікація та співпраця з різними волонтерськими донорськими організаціями України (був створений спільний чат, пости, визначенні завдання, які треба виконати силами всіх лідерів);  
кожен донор (майбутній або/та теперішній) отримав чітку та інформативну консультаційну допомогу;  
у ході брейншторма знаходилися влучні рішення щодо створення контенту (відео, текстового, графічного, інтерактивного тощо), що вплинув і продовжує впливати на сприйняття людьми донорства крові як чогось не тільки благородного, доброго та вартого уваги, а й вкрай потрібного на сьогодні;



був створений чат для взаємодії з донорами, де наша команда може спілкуватися з ними, а вони між собою, допомогати один одному;

був розроблений хендбук для звернення уваги людей до теми донорства крові та її компонентів;

був проведений психологічний тренінг із запрошеним спеціалістом із кризових питань;

продовжується плідна розробка цікавого та корисного контент-плану, постів, закликів, і пошук організацій для співпраці.

Підсумовуючи дослідження третього розділу, зазначимо, що формування невербальної комунікації: як людської, так і графічної, потребує достатньої уваги, спостережливості, постійного розвитку в обраному напрямі. Важливо не тільки вміти створювати контент, використовуючи невербальні елементи, але й відстежувати їх у реагуванні вашої цільової аудиторії на вашу діяльність. Тепер коли я спробувала застосувати свої знання в цій області на практиці, і завдяки цьому вдалося вплинути на велику кількість людей, я вирішила запропонувати громадській організації “Одна Кров Харків” запровадити цілу рубрику відеоматеріалів, де призначені люди з команди будуть висвітлювати різні питання за донорським напрямом. Саме цей формат більш за все подобається аудиторії інстаграму, можливо тому, що читати лонгріди вимагає більше часу.

## ВИСНОВКИ

Після проведення теоретичного, аналітичного та практичного досліджень за обраним предметом, я хочу підсумувати результати виконання поставлених задач.

У теоретичній складовій роботи мені вдалося:

поглибити свої знання про невербальну комунікацію, а точніше про перші її прояви у функціонуванні суспільства, розвитку такої комунікації, особливостях формування, практичне застосування та впливу на різні верстви населення країни;

розібратися в механізмах суспільно-політичного дискурсу;

відстежити взаємозв'язок між невербальною комунікацією та суспільно-політичним дискурсом і соціальну користь цих інтеракцій.

Я зробила аналітику на двох прикладах: своїй науковій статті про невербальну комунікацію в політичному дискурсі та аналізуючи діяльність місця моєї бази практики — Громадської Організації “Одна Кров Харків” (волонтерський проєкт донорства крові):

дослідила специфіку невербальної поведінки обраних політичних діячів: їх потенційний вплив на аудиторію, методи маніпуляцій та звернення уваги, приховання фактів і грамотно побудовану комунікативну стратегію;

поставила цілі для розвинення донорської течії як архіважливого напрямку суспільного дискурсу та багато з них вже вдалося втілити в життя;

проаналізувала теперішній стан речей та запропонувала засоби вдосконалення ситуації.

У практичній частині моєї дипломної роботи я змогла:

впровадити в донорство Харківщини нові спрямування розвитку та

вдосконалювати подачу інформації для майбутніх та постійних донорів крові;  
налагодити комунікацію з іншими волонтерськими організаціями, з підписниками соціальних мереж задля спільної плідної роботи;  
поширити тему донорства завдяки використанню інструментів невербальної комунікації;  
розширити обізнаність людей щодо переваг здачі крові та протипоказаннях;  
розробити довідник для донорів, який може бути у нагоді новачкам;  
доказала важливість відстеження невербальних елементів поведінки в суспільно-політичних проявах.

Наприкінці зазначимо, що вивчати напрями, що оточують та можуть впливати на мислення, на вибір — дуже важливо для формування свідомого, справедливого та гуманного суспільства. Усе побудовано на причинно-наслідкових ланцюжках, тому треба розумно підходити до самопрезентації, до аналізу інших. Ні в якому разі не можна засуджувати когось через власні дослідження, бо ви вважаєте це істиною. Завжди необхідно звертатися до безсторонньої оцінки навколишніх подій. Комунікуйте та спостерігайте без навмисного нанесення шкоди, проте чесно, турботливо та з нотками здорового оптимізму.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Discourse [Електронний ресурс] // Merriam Webster – Режим доступу до ресурсу: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/discourse>
2. Empathy stats and facts for business // Brands Genetics. – 2019. – URL: <https://bit.ly/3hxHLBE>
3. <https://www.bl.uk/people/albert-mehrabian>
4. Non-verbal communication [Електронний ресурс] // Public relation lectures. – 2015. – URL: <http://publicrelationslectures.blogspot.com/2015/11/non-verbal-communication.html>
5. Nonverbal communication [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3GVOKgN>
6. Schmitz A. A Primer on Communication Studies / A. Schmitz. – 2012. – URL: <https://2012books.lardbucket.org/books/a-primer-on-communication-studies/s04-nonverbal-communication.html>
7. Using Nonverbal Communication for Greater Influence [Електронний ресурс] – URL: <https://www.kellerinstitute.com/blog/using-nonverbal-communication-greater-influence>
8. Zaki J. In a Divided World, We Need to Choose Empathy / Zaki // Greater Good Science Center. – 2019. – URL: [https://greatergood.berkeley.edu/article/item/in\\_a\\_divided\\_world\\_we\\_need\\_to\\_choose\\_empathy](https://greatergood.berkeley.edu/article/item/in_a_divided_world_we_need_to_choose_empathy)
9. Акінчиць Н. Г. Політичний дискурс як об'єкт наукового аналізу [Електронний ресурс] / Н. Г. Акінчиць – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/54472/19-kinchits.pdf?sequence=1>
10. Андріяш В. І. Державна політика: концептуальні аспекти визначення [Електронний ресурс] / В. І. Андріяш // Державне управління. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=626>

11. Ахьямова И. А. Основные подходы к исследованию невербального поведения: история и современность [Электронный ресурс] / И. А. Ахьямова. – 2009. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-issledovaniyu-neverbalnogo-povedeniya-istoriya-i-sovremennost>
12. Беба Ю. «Я постійно співпереживаю іншим». Що таке емпатія і чому це не завжди добре / Ю. Беба // The Village Ukraine, рубрика "Простими словами". – 2019. – URL: <https://www.the-village.com.ua/village/knowledge/simple-words/287257-ya-postiyno-spivperezvivayu-inshim-scho-take-empatiya-i-chomu-tse-ne-zavzhdi-dobre>
13. В чому користь донорства саме для тебе? [Електронний ресурс] // Інстаграм – Режим доступу до ресурсу: <https://www.instagram.com/p/CU5hxsZNSPC/?igshid=YmMyMTA2M2Y=>
14. Види і функції соціальних інститутів [Електронний ресурс] // Studies.in.ua – Режим доступу до ресурсу: <http://studies.in.ua/lekcii-sociologija/4465-vidi-funkeyi-socalnih-nstitutv.html>
15. Воронова Т. В. Політичне управління в умовах демократизації державотворчих процесів в Україні [Електронний ресурс] / Т. В. Воронова – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2010-01/10vtvdpu.pdf>
16. Горбатенко В. П. Політика як соціальне явище [Електронний ресурс] / В. П. Горбатенко, О. В. Бабкіна // Політологія бібліотека. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: <http://politics.ellib.org.ua/pages-1055.html>
17. Дискурс [Електронний ресурс] // Вікіпедія – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81>
18. Етапи формування психосоціальних компетентностей (життєвих навичок) учнів [Електронний ресурс] // Вчимося жити разом – URL: <http://lt.multycourse.com.ua/ua/page/22/81>
19. Завальська Л. В. Політичний дискурс як реалізація інституційного типу комунікативної взаємодії [Електронний ресурс] / Л. В.

- Завальська, А. А. Кісельова – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3HMCAYE>
20. Закон України Про донорство крові та її компонентів [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/239/95-%D0%B2%D1%80#Text>
21. Здавати кров зараз не проста можна, а потрібно! [Електронний ресурс] // Інстаграм – Режим доступу до ресурсу: <https://www.instagram.com/tv/Cb48QMHAaQi/?igshid=YmMyMTA2M2Y=>
22. Значение слова «политика» [Електронний ресурс] // Картаслов.ру – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3GGHa9E>
23. Інструменти побудови суспільної довіри - нотатки з дискусії [Електронний ресурс] // Аналітичний центр УКУ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://ac.ucu.edu.ua/10078433-2/>
24. Кодекс етики // Комісія з журналістської етики – URL: <https://cje.org.ua/ethics-codex/>
25. Культура поведінки та невербальні засоби спілкування– 2010. – URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/culture/10411/>
26. Наварро Д. Я вижу, о чем вы думаете [Электронный ресурс] / Джо Наварро. – 2008
27. Наказ Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р. N 59 та скасування нормативних документів [Електронний ресурс] // Liga 360. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/TM051497?an=2>
28. Невербальне спілкування [Електронний ресурс] // Вікіпедія – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3HNO9Ph>
29. Невербальное общение [Електронний ресурс] // Википедия – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3oGeS8K>
30. Пиз А. Язык телодвижений [Электронная книга] / А. Пиз
31. Понятие и основные характеристики политического дискурса

[Электронный ресурс] // VC.RU. – 2021. – URL: <https://vc.ru/u/723351-nastya-an/207441-ponyatie-i-osnovnye-harakteristiki-politicheskogo-diskursa>

32. Президент України [Електронний ресурс] // Вікіпедія – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3HLVcIq>

33. Приймак В. Управління проектами: Навчальний посібник / В. Приймак. – 2017. – С. 412. — URL: <https://bit.ly/34vtMo1>

34. Соціальні інститути [Електронний ресурс] // Освіта та самоосвіта – Режим доступу до ресурсу: <http://referatss.com.ua/work/socialni-instituti/>

35. Соціальні інститути суспільства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://nkkep.com/wp-content/uploads/2020/10/P31P32Sots-giya.pdf>

36. Сучасний стан і основні тенденції суспільно-політичного розвитку України [Електронний ресурс] // Razumkov centre. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: [https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021\\_polit\\_perspektiv\\_ua.pdf](https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_polit_perspektiv_ua.pdf)

37. Террієн А. Наскільки наша здатність до емпатії зумовлена генетично? / А. Террієн // BBC News з питань здоров'я. – 2018. – URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-43373887>

38. Физиогномика [Електронний ресурс] – URL: <https://samopoznanie.ru/schools/fiziognomika/>

39. Чамкин А. С. История изучения невербальной коммуникации [Електронний ресурс] / А. С. Чамкин. – 2017. – URL: [https://studref.com/667249/sotsiologiya/istoriya\\_izucheniya\\_neverbalnoy\\_kommunikatsii](https://studref.com/667249/sotsiologiya/istoriya_izucheniya_neverbalnoy_kommunikatsii)

40. Черкасов Д. Влада [Електронний ресурс] / Д. Черкасов // Bitlex – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bitlex.ua/uk/blog/terms/post/vlada>

41. Чому про донорство варто говорити? [Електронний ресурс] // Інстаграм – Режим доступу до ресурсу: <https://www.instagram.com/p/CXdLdMYNvF4/?igshid=YmMyMTA2M2Y=>

42. Як створити громадську організацію [Електронний ресурс] // IGov Портал державних послуг – Режим доступу до ресурсу: <https://igov.org.ua/subcategory/1/10/situation/44#anchor1>

# ДОДАТКИ



Додаток А

Александра Пиценко  
ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків, Україна

## 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 [2].

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 [10].

Начнем с интервью Виктора Януковича, которое брал у него представитель BBC [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 «шпилем вниз» [12]. 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 забегали 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 злобно 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 услышали?»



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-добряка», 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 [8]. 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 [5].



Фото из статьи медиа День [Torba 2018]

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

Влияние невербальных действий политиков на массы



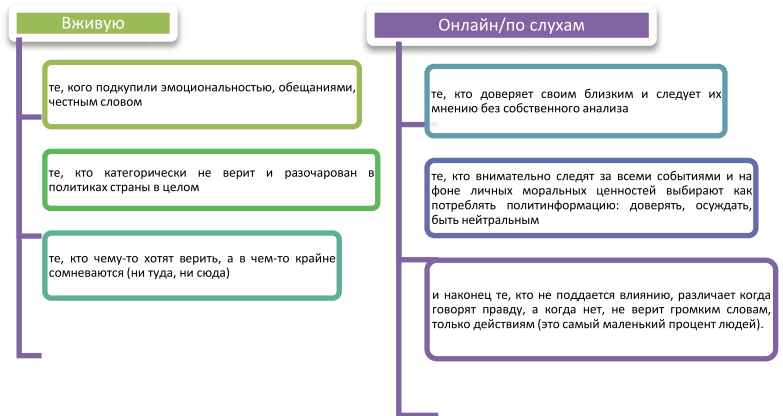
(предварительные выводы)

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: поразному. Не зря Иммануил Кант говорил: «Один, глядя в лужу, видит в ней грязь, а другой — отражающиеся в ней звёзды» [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 етики*]) и внимательными к деталям, потому что от этого зависит то, что будет происходить в жизни.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Gatehouse, G. (2015). *Viktor Yanukovych meets Gabriel Gatehouse*, In: Youtube BBC Newsnight. URL: [https://www.youtube.com/watch?v=kNT\\_p\\_XEea0](https://www.youtube.com/watch?v=kNT_p_XEea0).
2. 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>.
3. Nastya An (2021). *Понятие и основные характеристики политического дискурса*. в: VC.RU. URL: <https://vc.ru/u/723351-nastyaan/207441-ponyatie-i-osnovnyie-harakteristiki-politicheskogo-diskursa>.
4. Nikerra (2021). *Невербальная коммуникация и язык жестов*, „Live Journal”. URL: <https://nikerra.livejournal.com/45482.html>.
5. Socor, V. (2020). *Zelenskyu Appoints Gerontocrats to Negotiate With Russia in Minsk (Part One)*. In: The Jamestown Foundation. URL: <https://jamestown.org/program/zelenskyu-appoints-gerontocrats-to-negotiate-with-russia-in-minsk-part-one/>.
6. 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>.
7. Архипов, В. (2010). *Основы мимики*, в: HR Лига. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=6690>.
8. 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-что-na-samom-dele-znachat-smekh-ulybka-i-slezy>.
9. *Кодекс етики*, в: Комісія з журналістської етики. URL: <https://cje.org.ua/ethics-codex>.

10. *Микровыражение*, в: Википедия – свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Микровыражение>.
11. Наварро Д., Карлинс М. (2008). Я вижу, о чем вы думаете. Попурри.
12. Пиз А., Пиз, Б. (2009). Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. Эксмо.
13. *Профайлинг*. В: Википедия – свободная энциклопедия. URL: <https://wikipedia.tel/Профайлинг>.
14. *Профайлинг: основная концепция и методы*, в: СёрчИнформ ProfileCenter. URL: <https://searchinform.ru/kontrol-sotrudnikov/profajling/profajling-osnovnaya-koncepciya-i-metody>.
15. Профайлинг: что это и как работает (2021). URL: <https://uprav.ru/blog/profayling-cto-eto-i-kak-rabotaet>.
16. *Тимошенко – Майдану: вы лучшие в мире*. В: РБК.ru. URL: <https://www.rbc.ru/politics/22/02/2014/5704180a9a794761c0ce6fa4>.
17. *Тимошенко получила более 5 миллионов евро "компенсации за политрепрессии"*. В: DW. URL: <https://www.dw.com/ru/тимошенко-получила-более-5-миллионов-евро-компенсации-заполитрепрессии/a-53327744>.
18. *Цитаты про восприятие*, в: citaty.info URL: <https://citaty.info/topic/vospriyatie>.
19. 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>.
20. Экман, П. Фризен У. (2020). Узнай лжеца по выражению лица. Питер.
21. *Эмпатия и социализация: что это и как её развить*. в: Фоксфорд 2021. URL: <https://externat.foxford.ru/polezno-znat/empatiya-kak-shag-k-socializacii-houmskulera>.
22. *Юлія Тимошенко*. В: dsnews.ua. URL:

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

Komunikacja niewerbalna w dyskursie politycznym: struktura, wpływ, efekty

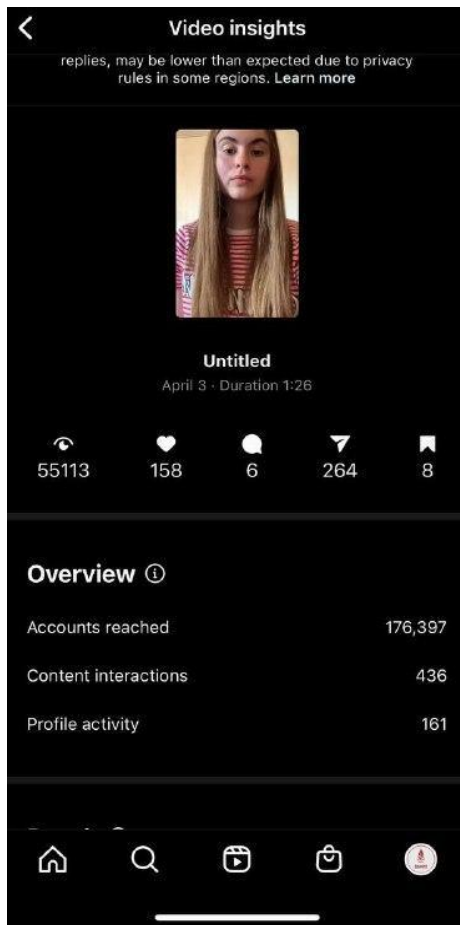
Artykuł porusza problem niewerbalnej komunikacji ukraińskich polityków ze społeczeństwem, stosowanych przez nich metod manipulacji, a także wpływu, jaki wywierają za pośrednictwem tych narzędzi na odbiorcę. Jako przykłady wybrano Leonida Krawczuka, Wiktora Janukowycza i Julię Tymoszenko.

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 Yanukovych and Yulia Tymoshenko are selected as examples.

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



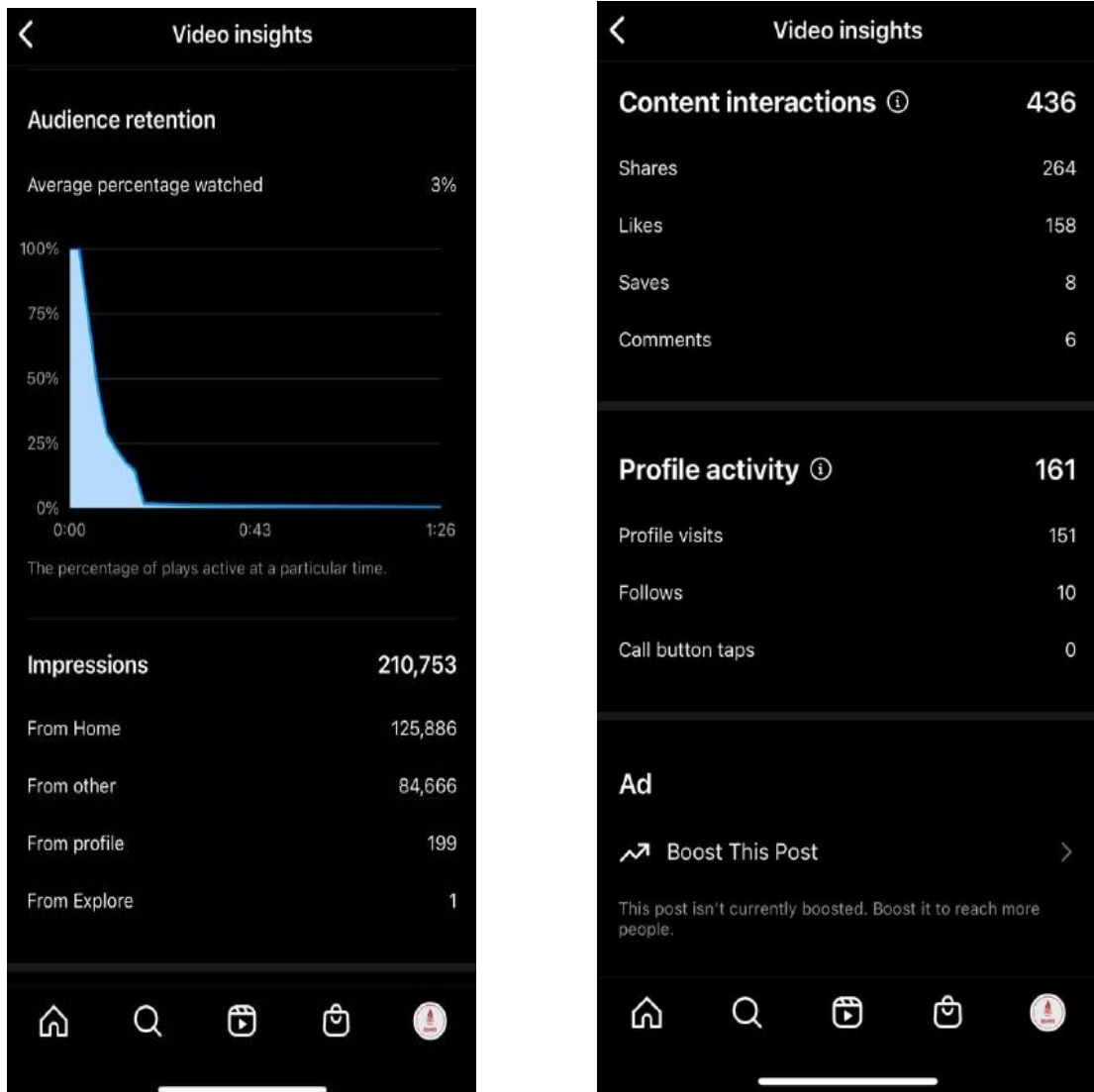
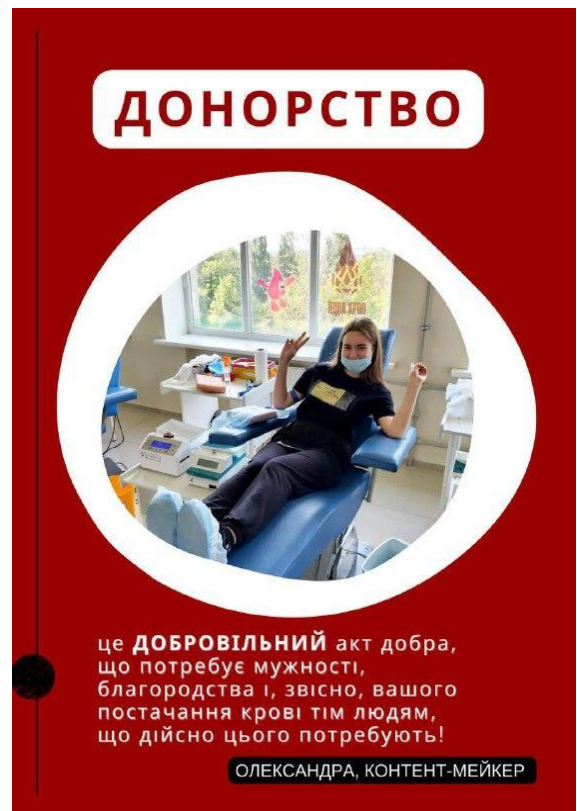


Рис. 1-4. Аналітика охоплення відеоконтенту, що створений для невербального впливу на існуючу та потенційну цільові аудиторії



МАКЕТИ ХЕНДБУКУ “ДОВІДКА ДЛЯ ДОНОРІВ” У ЗМЕНШЕНОМУ  
ВИГЛЯДІ ЗІ ЗБЕРЕЖЕНИМИ ПРОПОРЦІЯМИ



## ДОНОРСТВО- ЦЕ ВИБІР



Кров дана мені від природи, то чому я не можу поділитися?



Говорять, що коли систематично здаєш кров, відбувається профілактика твоїх органів та загальних систем організму

**ХОЧЕШ РОЗКАЖЕМО БІЛЬШЕ???**

## 5 ФАКТІВ-АРГУМЕНТІВ КОРИСТІ ЗДАЧІ КРОВІ ДЛЯ ТВОГО ОРГАНІЗМУ:



твій психологічно-емоційний стан поліпшується, бо ТИ ВРЯТУВАВ ЖИТТЯ багатьом людям своїм шляхетним вчинком! ☺



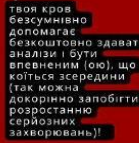
твоєму організму тільки краще через те, що при регулярному донорстві крові відбувається профілактика захворювань твоєї печінки, підшлункової залози, а також серцево-судинної, імунної та травної систем!



періодичне поновлення твоєї червоної рідкої тканини - це зелене світло для твого фізичного здоров'я! Бо, раптом що трапиться, а твій організм вже буде знати як себе вести при крововтраті.



при систематичних кроводачах твоя система органів буде контролювати вироблення заліза (його надлишок є шкідливим для здоров'я) - додайте собі декілька років молодості - так-так, донорство це гарантує!



твоя кров безсумнівно допомагає безкоштовно здавати аналізи і бути впевненим (ою), що коїться зсередини (так можна докорінно запобігти розростанню серйозних захворювань!)



## ПОРАДИ ДОНОРАМ

на початку та в середині шляху

1

Не бійся ☺

Наші медичні працівники - професіонали своєї справи. Також у Центрі здачі крові врахована стерильність, турбота про комфорт донорів, безкоштовна здача аналізів та консультація терапевта.

2

Допомога людям - це класно, але про своє здоров'я забувати не треба!

Якщо перед здачею ти погано себе почуваєш - не йди. Якщо ти важко переносиш маніпуляції з кров'ю - побережи свої нерви і тиск. Прямуй донувати свою кров тільки у випадках, коли тебе не турбує ніяка хвороба/немає захворювання, при якому здавати кров заборонено.

3

Стрибати сліпо в допомогу = ✗

Ознайомтеся спершу з алгоритмом, етапами та особливостями донорства крові, зіставте зі своїм станом здоров'я.

## ЧОГО НЕ МОЖНА РОБИТИ ДОНОРУ




знехтувати рекомендаціями щодо дії перед/під час/після здачі крові

брехати щодо стану здоров'я, особливостей тіла, поточного лікування тощо

бути несвідомим у процесі (не ознайомитися з усіма даними та іти здавати кров -

## НАША МІСІЯ

-  розвивати цей суспільний напрямок, щоб кожна людина, що потребує допомоги (часто термінової), її отримувала.
-  розповсюджувати донорство серед різних за віком/статусом людей
-  формувати турботливе та свідоме до соціальних проблем суспільство

## НАША КОМАНДА



наш лідер,  
**Кульшан Ігор**

лікар (зв'язок з  
мед.закладами)



копірайтер

менеджер  
соціальних  
мереж

дизайнер

## ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК



ми чекаємо на тебе