

Секция «Связи с общественностью и теория коммуникации»

**значение невербальной коммуникации в политике, на примере диктаторов
XX века — Адольфа Гитлера и Иосифа Сталина.**

Андреева Нина Владимировна

Студент

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Философский
факультет, Москва, Россия*

E-mail: unique25april@yandex.ru

Общение между людьми, помимо употребления устной и письменной речи, предполагает использование множества различных форм невербальной коммуникации - она включает в себя все способы самовыражения индивида, за исключением слов. Психологи считают, что умение правильно использовать язык поз и жестов, а также грамотное и своевременное распознавание их, является залогом успешного взаимодействия. Язык телодвижений – это внешнее отражение эмоционального состояния человека. Каждый жест или движение является ключом к чувствам, которые человек испытывает в данный момент. Возникает закономерный вопрос: почему невербальные сигналы имеют столь важную роль? Альберт Мерабян, пионер в области изучения языка телодвижений, работавший в 50-е годы XX века, обнаружил, что информация любого сообщения делится следующим образом: 7% её передаётся вербально, то есть словами, 38% - вокально (тоном голоса, ударением и способом произнесения звуков) и 55% невербальными сигналами. Из этого можно сделать вывод, что смысл того, что вы хотите сказать, в большей мере передается тем, как вы выглядите в момент речи, а не вашими словами. Ни для кого не секрет, что наше последующее отношение к индивиду нередко формируется под влиянием первого впечатления, на которое, в свою очередь, действует совокупность невербальных символов. Первое впечатление зачастую оказывается ошибочным, но, тем не менее, именно оно оказывает наибольшее влияние на будущее отношение и восприятие индивида. Первое впечатление, как бы, формирует некоторый стереотип, от которого бывает очень трудно избавиться. Невербальные сигналы обладают одной важной особенностью: большинство из них практически невозможно воспроизвести искусственно, то есть они спонтанны и бессознательны. Но существуют группы людей, для которых попытки успешно «подделать» идентификаторы истинных мотивов и чувств, становятся неотъемлемой частью профессии и даже жизни. К таким группам можно отнести практически всех общественных деятелей, иными словами, людей постоянно находящихся на виду: актёры, музыканты, телеведущие, журналисты и, наконец, политики. Именно о значимости для последних невербальной коммуникации пойдёт речь ниже. Итак, невербальное общение включает в себя пять подсистем:

1. Пространственная подсистема (межличностное пространство).
2. Взгляд.
3. Оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя:
 - внешний вид собеседника,
 - мимика (выражение лица),
 - пантомимика (позы и жесты).
4. Паралингвистическая или околоречевая подсистема, включающая:
 - вокальные качества голоса,

- его диапазон,
- тональность,
- тембр.

5. Экстралингвистическая или внеречевая подсистема, к которой относятся:

- темп речи,
- паузы,
- смех и т.д.

По мере возможности, я постараюсь рассмотреть каждую из них, так как считаю, что все подсистемы достаточным образом влияют на успех политического деятеля. Помимо этого необходимо рассмотреть соотношение вербальной и невербальной коммуникаций, важно показать то, как они взаимосвязаны и какое влияние оказывают друг на друга. Зачастую, невербальная передача происходит одновременно с вербальной и может усиливать или изменять смысл слов. Обмен взглядами, выражение лица, например, улыбки и выражения неодобрения, поднятые в недоумении брови, живой или остановившийся взгляд, взгляд с выражением одобрения или неодобрения — все это примеры невербальной коммуникации. Использование пальца как указующего перста, прикрывание рта рукой, прикосновение, вялая поза также относятся к невербальным способам передачи значения (смысла). Нередко бывает, когда доносимое индивидом сообщение с помощью устной речи, никаким образом не подкрепляется невербальными сигналами, посылаемыми им в данный момент. Обычно, к информации, полученной таким образом, относятся с недоверием, хотя не каждый может понять, отчего у него возникло ощущение недостоверности. Беря во внимание, написанное выше, можно с большой долей определённости сказать, что успех политика напрямую зависит от его умения корректно использовать невербальные формы общения. Теоритические постулаты лучше усваиваются на конкретном примере. В качестве такого примера я буду рассматривать личности двух диктаторов XX века – Адольфа Гитлера и Иосифа Сталина. Каждый из них добился ошеломляющего успеха, несмотря на то, что приёмы их невербальной коммуникации были в корень различны. Нельзя сказать, что оба лидера обладали выдающимися умственными способностями и личностными качествами. Но, несмотря на это, судьба поставила их у власти, приковав к ним сердца и умы людей того времени, оставив далеко позади их оппонентов и политических противников. Возникает разумное предположение, что во многом приёмы невербальной коммуникации сыграли здесь основополагающую роль. Для тех, кто хоть немного знаком с историческими описаниями личностей А. Гитлера и И. Сталина не секрет, что по темпераменту и психологическому портрету в целом, это были совершенно противоположенные индивиды. Рассмотрим подробнее. Гитлер: По данным информационного портала Lenta.ru известно, что «школа права Корнельского университета в США выложила в открытый доступ на своем сайте первый психологический портрет Адольфа Гитлера. Этот документ является первым анализом истоков поведения фюрера; он был сделан в 1943 году по заказу американской разведки. Психологическое досье на Гитлера было рассекречено еще несколько лет назад, но опубликовать его решено было только в марте 2005 года, после того как Корнельский университет получил на это разрешение от родственника одного из психологов, принимавших участие в составлении портрета. Доктор Генри Мюррей, один из ведущих экспертов по психологии личности, в середине XX века был профессором Гарвардского университета. Именно он являлся одним из авторов первого

психологического досье на Гитлера. Мюррей ставит Гитлеру диагнозы типа: невроз, истерия, шизофрения, паранойя, Эдипов комплекс и "сифилофобия". Последний означает "боязнь заражения крови посредством контакта с женщиной".» Другие психологи утверждают, что диктатор страдал нарциссизмом, Диагностические признаки для этого расстройства включают: грандиозное чувство самозначимости; ярость и агрессия; вера в собственную уникальность и исключительность; потребность в восхищении; эксплуатативность в межличностных отношениях; зависть к достижениям других; чувство привилегированности; пренебрежение к этическим нормам; вызывающее, наглое поведение; патологическое враньё; склонность к реактивным депрессиям; ипохондрия. Эти особенности характера проявлялись в его манере поведения во время публичных выступлений и просто в межличностных контактах. Психологический же тип диктатора СССР я бы хотела продемонстрировать, используя цитаты нескольких ученых и писателей. Роберт Конквест, создал целую область исследований — сталинологию. В своей книге «Сталин — истребитель наций», изданной в 1991 году, он представляет психологический портрет диктатора на фоне драматических событий. «Трудно найти более негативный феномен и более негативный тип, чем Сталин, — подчеркивает Роберт Конквест. — Но негативное не означает недействительное. Сталин был воплощением чрезвычайно активной силы, противоречащей человечности и реальности, призрачным гуманоидным троллем или дьяволом, который появился оттуда, где другие измерения, где действуют другие физические и «моральные» законы. Он пытался изменить глубинный земной порядок в соответствии со своими правилами». Характер Сталина отличался, прежде всего, жестокостью. Его советский биограф Волкогонов «беседовал с сотнями людей, знавшими Сталина лично» и пришел к выводу, что «жестокость была обычным и неотъемлемым свойством его естества». Многие сравнивали его с тигром. Он — не только олицетворение хищника, опаснейший убийца джунглей, который лежит в засаде, ожидая жертву, лишь изредка проявляя беспокойство. Совершенно иное, удивительное сравнение с животным миром сделал Максим Горький. Когда он умер, НКВД взялось за его личные записи. Среди них была характеристика Сталина. Горький использовал следующее сравнение: блоха, если ее увеличить в тысячи раз, превратилась бы в самое мерзкое и опаснейшее из всех существ. По его мнению, Сталин и был именно таким существом. Монстром, упивающимся человеческой кровью, словно ненасытный паразит». И, наконец, сам Сталин в своей переписке с Анри Барбюсом говорил, что здоровое недоверие — наилучшая основа сотрудничества. Так он мягко высказался о своей постоянной привычке подозревать, что враги — повсюду... Теперь мы хорошо видим, что характеры диктаторов были противоположенными. Вследствие этого, меры их невербального воздействия на толпу или же отдельного индивида также различались. У Гитлера, например, излюбленным был один из наиболее мощных исторических сигналов — рука, повёрнутая ладонью вниз. Такой жест является символом подавления, а также тирании и власти Третьего рейха. Практически всегда, фюрер разговаривал на повышенных тонах с отчётливыми нотами истерии в голосе, таким образом, он склонял людей на сторону своих идей, тем самым, подчёркивая их значимость. Помимо прочего, часто используемой позой Гитлера была постановка корпуса прямо с упёртой в его бок рукой. Такая поза напрямую свидетельствует об агрессии и настойчивости. У советского диктатора всё совершенно наоборот. Голос его был, как правило, тихий и вкрадчивый, без единого намёка на волнение или неуверенность, позы Сталин при-

нимал задумчивые и исполненные спокойствием. Таким образом диктатор подавлял своих собеседников и внушал им трепет перед невероятным хладнокровием. Беря во внимание всё написанное выше, можно сделать вывод, что Гитлер и Сталин практиковали различные методы воздействия, но при этом, каждый из них являлся более, чем эффективным.