

МАРИЕЛА НАНКОВА, докторант

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ - СЪВРЕМЕННО ЗНАЧЕНИЕ В ПОЛИТИЧЕСКОТО ОБЩУВАНЕ

NONVERBAL COMMUNICATION - CONTEMPORARY MEANING IN THE POLITICAL COMMUNICATION

MARIELA NANKOVA, Ph.D. student

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Nonverbal communication is an important communicational channel in PR. Nonverbal communication as exchange of information is preferred in the case of expression of strong feelings and emotions. This is more accessible language when there is difference between the intellectual and educational level of the communicator and the public. Very important meaning there is the language of "pathos" in the political relations when the political subject must come closer to the emotional status of the people in front of who he is speaking.

The experts have consensus that from 60% to 80% of interpersonal communication "face to face" is realized through nonverbal communication. This fact contributes to more precise balance in the relations with the public.

The major number of investigators shares the opinion that the channel for verbal communication is used mainly for transmission of information while the channel of nonverbal communication is used as a contract for interpersonal behavior and in some cases is used as substitute of verbal messages.

Key words: nonverbal communication, contemporary meaning, political communication

Невербалната комуникация е важен комуникационен канал в ПР дейността. В триадата на Аристотел възможността да изразяваме общуването си с мимика и жест се определя на повече от 70% от общата съвкупност на комуникационите връзки. Невербалната комуникация като обмен на информация се предпочита при изразяване на силни чувства и емоции. Това е и по-достъпният език на общуването, когато има разлика в интелектуалното и образователното равнище между комуникатора и публиката. Особено голямо значение има езикът на „патоса“ в политическата сфера, когато политическият субект трябва да се доближи максимално до емоционалното състояние на хората, пред които говори.

Учените са единодушни, че в 60 до 80% от междуличностното общуване лице в лице, което се осъществява по пътя на несловесния обмен на информация, т.е. чрез невербална

комуникация, интонационните изрази средства допринасят за по-прецизното балансиране на отношенията с публиката (Гарнър, А.)

В края на ХХ век много изследователи от различни научни направления задълбочиха интереса си към невербалната комуникация и нейните аспекти, изучават елементите ѝ, същността и значението, което носи за най-важната човешка интеракция – общуването. С тези проблеми се занимават автори от сферата на психолингвистиката, клиничната и експерименталната невро-психология, антропология, културология, психология, психотерапевтичната наука и практика, физиогномика, както и драматургия, пантомимата. Особено важно място на значението на невербалната комуникация се отделя в науката за Паблик рилейшънс. Това доведе до създаването на многобройни класификации на невербалните

елементи и до задълбочени наблюдения в сферата на отделните жестове, мимики, които съпровождат комуникацията.

Още от Дарвин и Томкинс идват сведенията за наличието на дистингтивни движения на фащиалните мускули при всяка специфична фащиална емоция. Тези движения според авторите имат панкултурален елемент и могат да формират допълнителен комуникационен канал, а именно – невербален. Същото намира потвърждение и в трудовете на Ekkmann и Friesen (1969). Екман формулира и шест основни емоционални състояния, които съдържат споменатите панкултурални елементи с единна фащиална експресия и невербално поведение. Изразните универсалии се обясняват като продукт на човешката еволюция и на вродените невронални програми, а също и като придобити в индивидуалното развитие.

Всички тези панкултурални елементи водят до задълбочаване на невербалната комуникация и до увеличаване на ефективността ѝ. Премахването на някои бариери, свързани с традициите на различните общества, доведе до осъществяването на по-бърза и качествена комуникация и в международен план. Днес сме свидетели, че на световната политическа сцена диалогът между отделните култури е възможен, желан и все по-ефективен, върху него влияе разбира се типа политическо послание, което е тясно обвързано с типа политическа личност, която го представя.

От 50^{TE} години на XX век в политическата комуникация невербалното поведение става важен елемент в изграждането на имидж. Политиците са предварително обучавани, за да внушават конкретна идея. Често те използват определени жестове и мимики, които съответстват на културата, към която принадлежат. Това е една от ценностите на съвременността.

Колкото и да се контролира поведението на един човек, не е възможно напълно да се измени неговата индивидуалност. Равнището на културната особеност на тази индивидуалност играе важна роля в оценката на авторитета на политическите лидери. Особено важна е ролята на невербалната комуникация в международната политика като компенсаторен фактор в комуникационния обмен при недостатъчно познаване езика „на другия“.

Четири фактора влияят на този тип комуникация:

➤ **Лидерството предполага наличието на различни невербални комуникационни възможности;**

➤ **Глобализацията (унифициране на различните културни модели) влияе върху създаване на общ невербален комуникационен модел на общуване;**

➤ **Народопсихологическите и националнокултурни различия, които носят политическите лидери, е все още важен фактор, който влияе на невербалната комуникация в международен контекст на общуването;**

➤ **Типът темперамент характерен за отделната личност ангажирана с политическа дейност влияе и върху невербалния комуникационен модел на общуване.**

Невербалната комуникация включва всичко, което не е част от езика, който говорим или пишем. Най-известни невербални сигнали са езикът на тялото – мимики, жестове, движенията на тялото, позата. Другите са физическо обкръжение (пространство) или персонални атрибути като поява, вокални знаци или допир. Всички те играят важна роля в нашия живот, понякога са по-могъщи дори и от вербалната комуникация. Различните жестове имат различно значение. Различните националности имат

специфични жестове и емоции. Всъщност, заради различната предистория и култура, някои еднакви жестове и емоции имат различно значение за различните хора в еднакъв контекст.

Всеки човек подсъзнателно декодира невербалните послания. За да се постигне ефект на доверие при избирателите, политиците трябва внимателно да подбират своите жестове и мимики в съответствие със своя темперамент, публика и послания.

Невербалната комуникация е външната изява на чувствата и нагласите. Според Аргайл невербалната комуникация служи в непосредствената социално-комуникативна ситуация за поддържане на вербалната комуникация, както и замяната на вербалната¹.

Повечето изследователи споделят мнението, че каналът за словесно общуване се използва предимно за предаване на информация, докато каналът за несловесно общуване служи за един вид договаряне на междуличностното поведение, а в някои случаи се използва и като заместител на словесни послания.

Появата включва външния вид на политика, облеклото, стила, маниерите. Най-важен елемент е темпераментът, който определя и останалите компоненти. Още през V в.пр.н.е. Хипократ предлага класификация на темпераментите. Той разграничава четири човешки типа – сангвник, меланхолик, холерик и лимфатик².

¹ Вж по-подробно: Nonverbal communication in human social interaction, Argyle, M. /"Nonverbal communication"/ Hinde, R., Cambridge, Univ.Press, 1972, p.243-270/

² Вж по-подробно: Пиер Дако, "Фантастичните победи на модерната психология", ИК "Колибри", С., 1995, стр.352

Въз основа на тази класификация през 1981 г. Айзенк изготвя поляризация на личностните типологии³.

Стабилен	под настроение ригиден песимист необщителен колективен	чувствителен агресивен променящ се активен	Лабилен
	Меланхолик интроверт	Холерик екстровеит	
	Флегматик пасивен разсъдлив владеещ се уравновесен спокоен	Сангвник общителен приказлив предизвикващ доверие жизнен даващ тон	

Холерикът е екстровеитен и лабилен.

За него е характерна агресивността, активността, чувствителността. На политическата сцена към този тип спадат Хитлер, Кастро, Алиенде, някои революционни водачи, а в българския политически живот с такива черти се откроява Жорж Ганчев. За Изтока този тип политики не са характерни. Наблюдават се, когато в световен мащаб има подобна "модна" тенденция или епизодични прояви на някои "лабилни" лидери.

Сангвникът също е екстровеит, но той е емоционално по-стабилен от холерика. Той предизвиква доверие. Общителен е, приказлив и жизнен. Това е идеалният тип модерен политически лидер. Подобен стил на поведение за западната култура е наложил още Кенеди. В съвременния политически живот с такъв маниер на поява се отличават Рейгън, Клинтън, Блеър, Шрьодер. В България с подобна симпатия се ползват Стефан Софиянски и Петър Стоянов. На Изток този тип политик не е типичен поради културни разбирания.

³ Вж по-подробно: "Персонализъмът – психобиология и езикова прагматика", Васил Г.Райнов, стр.43

Меланхоликът е интроверт и е доста либерален. Колеблив е в движенията си и в намеренията си. Необщителен, винаги мрачен и песимистично настроен. Той е черногледец. Представител на този тип политици е Елцин.

Флегматикът е мъдрецът на политическата сцена. Той е разсъдлив, уравновесен, спокоен. Не е в състояние да изнася пламенни речи, но в кризисни ситуации носи нужното успокоение и стабилност. Представител на този тип политически лидери е Хелмут Кол, Джордж Буш (баща), Чърчил, т.е. политиците от по-старото поколение. На българската сцена с такива черти се отличават Георги Първанов, Симеон Сакс-Кобургготски, Ахмед Доган. Това е политикът-идеал на Изтока. Той отговаря напълно на културната традиция и на темперамента на източните народи.

Айзенк отбелязва: "Това, че екстрове́рта се отличава от интроверта не означава, че предикати като "повисок", "по-широк" могат да бъдат плюсове или минуси. В отделните култури, раси, човешки дейности, едно качество би могло да бъде поставено горе, а друго – долу и обратно⁴. Този принцип е важен и за нашата разработка.

Физическото отделяне на политическия лидер от аудиторията носи послание за неговата

уникалност, важност. Това е типично за Изтока. По този начин по-драматично се показва силата и властта на политическия лидер.

ИЗВОДИ

Публичната зона е мястото, където се разиграва политическата драма, която еднакво добре се владее и на Изток, и на Запад. Арената на действие при публичната дистанция са познати – сцени, подиуми, парадни коли. При такъв тип дистанция речите и невербалното поведение на политическия лидер са силно "стилизирани" – какво ще каже, как да преодолее пространствената бариера с публиката, как да действа спрямо аудиторията.

Екман за първи път предлага психометрична схема за измерване на фащиалната експресия. Формира шест основни емоционални състояния, които съдържат панкултурни елементи с единна фащиална експресия и невербално поведение: щастие; тъга; гняв; страх; изненада; отвращение.

Изразните универсалии се обясняват като продукт на човешката еволюция и на вродените невронални програми, а също и като придобити в индивидуалното развитие под въздействието на дадена култура символни гещалти.

4. "Персонализъмът – психобиология и езикова прагматика", Васил Г. Райнов, стр. 44

ЛИТЕРАТУРА

1. Аргайл, М., Хендерсън, Анатомия на човешките отношения, 1989
2. Буркарт, Роланд, Наука за комуникацията, изд. "Пик", В. Търново, 2000
3. Гарнър, А., Скритият смисъл на думите, Сиела, 2000
4. Дако, П. "Фантастичните победи на модерната психология", ИК "Колибри", С., 1995
5. Джевкинс, Франк, Въведение в маркетинга, рекламата и PR, С., 1993
6. Карнеги, Дейл, Как преодолеем чувството за безпокойство, С., 1990
7. Карнеги, Дейл, Как бързо и лесно да се научим да говорим пред публика, изд. "Кибеа", С., 1999
8. Маринов, Р., Пъблик рилейшънс, ИК "Ваньо Недков", С., 2001
9. Argyle, M., Hinde, R., Nonverbal communication in human social interaction, Cambridge, Univ. Press, 1972
10. Broom, Dozier "Public Relations Roles Models", New York, 2001
11. Caroyн Garret Cline, "Public Relations", 2000
12. White Jon, "How to Understand and Manage Public Relations", London, 1991