

Неклюдова Евгения Александровна

Аспирант,
Череповецкий государственный университет
(Череповец, Россия)
E-mail: neklyudovaevgenia@yandex.ru

Nekliudova Evgenia Aleksandrovna

Postgraduate student,
Cherepovets State University
(Cherepovets, Russia)
E-mail: neklyudovaevgenia@yandex.ru

**НЕВЕРБАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ИМИДЖА СОВРЕМЕННОГО
РЕГИОНАЛЬНОГО ПОЛИТИКА**

**NONVERBAL COMPONENT OF THE
CONTEMPORARY VOLOGDA REGION
POLITICIAN'S IMAGE**

Аннотация. В данной статье рассматривается невербальная составляющая имиджа политических деятелей Вологодской области. Приводятся результаты исследований, проведенных с помощью методов контент-анализа и фокус-группы. Автором выявлены модели невербальной коммуникации у каждого из трех рассмотренных политиков (экс-мэров города Череповца – В. Е. Позгалева, О. А. Кувшинникова и Ю. А. Кузина) и проанализирована степень ее влияния на имидж.

Ключевые слова: невербальная составляющая, имидж, региональный политик, контент-анализ, фокус-группа

Abstract. This article deals with the nonverbal component of the Vologda regional politicians' images. The author conducted the research applying content-analysis and focus-group methods; identified the most frequent nonverbal models for each politician, determined the features of nonverbal communication for each politician (ex-mayors of Cherepovets – V. E. Pozgalev, O. A. Kuvshinnikov and Y. A. Kuzin), and analyzed the degree of their impact on the image.

Keywords: nonverbal component, image, region politician, content analysis, focus-group

Введение

В современном обществе, где ведущую роль играют средства массовой информации, формирующие представления о людях и происходящих в мире событиях, особенно значимым становится понятие «имидж политического деятеля». Слово «имидж» (“image”) своими корнями восходит к латинскому слову “imitari” (что означает «имитировать») и буквально переводится как «образ, изображение»¹. Однако политический имидж – это не только «образ, постоянно воспроизводимый самим субъектом»², это еще и инструмент достижения эффективной коммуникации с социумом. В данном аспекте «политический имидж» представляется сложным и многогранным понятием. В тексте статьи термины «имидж» и «образ» используются как синонимы.

В структуре имиджа существенной оказывается коммуникативная составляющая, включающая в себя речь (вербальную коммуникацию) и невербальное поведение

¹ Политическая энциклопедия: в 2 т. / под редакцией Г. Ю. Семигина. – Москва: Мысль, 1999. – Т. 2. – С. 98.

² Егорова-Гантман Е. В. Политиками не рождаются... – Москва: Центр политического консультирования «Николо М», 1993. – С. 113–114.

(невербальную коммуникацию). Исследования в области невербальной коммуникации (М. С. Андрианов¹, И. Н. Горелов², Г. Е. Крейдлин³, П. У. Бендер⁴, П. Экман⁵, А. Пиз⁶) показывают, что невербальная составляющая является более информативной и правдивой по сравнению с вербальной, так как не всегда поддается контролю. Любое несоответствие (неконгруэнтность) с речью приводит к появлению невербальных микросигналов, определяемых учеными как признаки лжи. По невербальной коммуникации люди часто оценивают политического деятеля (важным становится не то, что говорит политик, а то, как он говорит, с какой интонацией и жестом). Таким образом, невербальная коммуникация становится все более актуальной именно в политической сфере, поскольку представляет собой определенный информационный код, который использует политик при общении с аудиторией.

В настоящее время нет единого определения невербальной коммуникации. Одни ученые рассматривают данное явление как «поведение, сигнализирующее о характере взаимодействия и эмоциональных состояниях общающихся индивидов»⁷. Другие называют «языком телодвижений»: «Язык телодвижений – это внешнее отражение эмоционального состояния человека. Каждый жест или движение является ключом к чувствам, которые человек испытывает в данный момент...»⁸.

Исследователь М. С. Андрианов считает невербальную коммуникацию «одним из путей познания человека» и изучает ее как «особый культурно-исторический и психологический феномен интерперсональной природы, тесно связанный с развитием и становлением личности, ее психическим состоянием и свойствами...»⁹.

Неоднозначна также и структура невербальной коммуникации. Учеными выделяются такие подсистемы, как кинесика (совокупность телодвижений, жестов, мимики, поз), паралингвистика (вокализация), проксемика (пространственно-временная организация), такесика (прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи). Однако некоторые специалисты (И. Н. Горелов, М. С. Андрианов) учитывают еще и другие подсистемы: гастику (изучение знаковых функций пищи и напитков), аускультацию (слуховое восприятие звуков и аудиальное поведение людей), одорику (изучение запахов тела и используемой косметики), системологию (изучение предметов, которыми люди окружают свой мир), окулесику (изучение глаз и визу-

¹ Андрианов М. С. Невербальная коммуникация. – Москва: Институт общегуманитарных исследований, 2007. – 256 с.

² Горелов И. Н., Енгальчев В. Ф. Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. – Москва: Молодая гвардия, 1991. – 240 с.

³ Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика. Язык тела. – Москва: НЛЮ, 2004. – 592 с.

⁴ Бендер П. У. Секреты влияния на людей. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. – 317 с.

⁵ Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 334 с.

⁶ Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам. – Москва: Эксмо, 2015. – 448 с.

⁷ Хамицева С. Ф. Особенности невербальной коммуникации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 4–2. – С. 263–267.

⁸ Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам. – Москва: Эксмо, 2015. – С. 16.

⁹ Андрианов М. С. Невербальная коммуникация. – Москва: Институт общегуманитарных исследований, 2007. – С. 115.

ального поведения людей). К невербальной коммуникации относят также семантику цвета и черты лица (физиогномику).

Таким образом, невербальная коммуникация представляет собой сложную систему невербальных кодов, знаков, символов, используемых для передачи сообщения. Знание особенностей неречевых средств дает возможность ориентироваться в различных социальных ситуациях, регулировать свое поведение, видеть реакцию окружающих, а это очень важно при создании успешного имиджа политического деятеля.

Основная часть

С целью выявления особенностей невербальной составляющей имиджа региональных политических деятелей нами были проведены исследования с использованием методов контент-анализа и фокус-группы.

Объектом исследования стал имидж политических деятелей Вологодской области.

Предмет исследования – невербальная коммуникация политиков как одна из составляющих структуры имиджа.

Основными задачами исследования стали:

- 1) анализ невербальной коммуникации политических деятелей Вологодской области и выявление наиболее частотных паттернов для каждого из них;
- 2) изучение восприятия респондентами невербальной составляющей имиджа политиков Вологодской области (на материале исследования фокус-группы).

Материалом для контент-анализа послужили видеозаписи телепередач и конференций с выступлениями экс-мэров г. Череповца (О. А. Кувшинникова, В. Е. Позгалева, Ю. А. Кузина) в трех разных ситуациях: интервью, конференция, общение с народом. Видеоролики отличались по жанру, тематике и временной характеристике. Общее время изученного видеоматериала составило 2 ч. 12 мин. Нами были проанализированы следующие видеозаписи:

1. О. А. Кувшинников: интервью в программе «Вести35.РФ» от 02.04.2015 г. (6 мин. 6 с.); интервью телеканалу «Русский север» от 15.06.2015 г. (29 мин. 58 с.); выступление перед депутатами правительства Вологодской области от 20.03.2014 г. (5 мин. 10 с.); интервью главному редактору газеты «Заря Севера» от 16.09.2016 г. (9 мин. 11 с.); выступление перед аудиторией на отчетно-выборном собрании области от 25.01.2017 г. (1 мин. 2 с.); проверка ремонта поврежденного участка трубопровода от 06.09.2015 г. (4 мин. 55 с.).

2. В. Е. Позгалева: программа «Обсудим» от 05.04.2011 г. (47 мин.); выступление перед аудиторией 05.05.2011 г. на «Дне мецената и благотворителя» (4 мин. 48 с.); посещение льняного комбината в Шекнинском районе 19.10.2011 г. (3 мин. 26 с.).

3. Ю. А. Кузин: программа «Вести35.РФ» от 09.03.2016 г. (7 мин. 46 с.); передача «Cherinfo.ru» от 20.11.2013 г. (4 мин. 41 с.); программа «35TV.ru» от 04.11.2016 г. (7 мин. 46 с.); программа «Вести35.РФ» от 03.04.2015 г. (2 мин. 26 с.); передача «Cherinfo.ru» от 15.04.2015 г. (4 мин. 10 с.).

Контент-анализ видеозаписей осуществлялся по методике, разработанной авторами «Мультимедийного русского корпуса» (МУРКО)¹. МУРКО предоставляет большие возможности для изучения невербальной коммуникации носителей русского языка и русской культуры². За единицу анализа был взят конкретный клипотекст (продолжительностью от 10 до 30 с.), включающий в себя текстовый фрагмент (речь говорящего) и видеофрагмент (содержащий жестовый материал). Нас интересовали речевые фрагменты с точки зрения звуковых особенностей голоса говорящего, поэтому основными характеристиками для анализа стали тембр, громкость звучания, темп речи, характер интонации, смех и покашливания. Выделенные в каждом клипотексте жесты изучались с точки зрения их типа и значения. Результаты исследования вносились в разработанные таблицы-классификаторы (см. табл. 1).

Таблица 1

Результаты контент-анализа невербального поведения

Ф. И. О. поли- тического деятели; количе- ство кли- потекстов	Иллюстративные жесты			Комму- ника- тивные жесты	Симпто- матиче- ские жесты	Жесты с негативной коннотаци- ей
	Дейк- тиче- ские	Регу- лято- ры	Изобразительные			
О. А. Кув- шинников (31 клипо- текст)	1	8	14 (4 – доминирующие, 5 – подчеркивающие, 5 – собственно изоб- разительные)	10	24 (нетерпение, недоволь- ство, подчеркива- ние)	1 (отрица- тельное мотание головы при утвер- ждении)
В. Е. Поз- галев (66 клипотек- стов)	5	5	60 (40 – доминирую- щие)	18	27 (возмуще- ние, нетерпение, нервоз- ность)	13 (потирание носа, отрицатель- ное мотание головы при утвер- ждении)
Ю. А. Ку- зин (32 клипо- текста)	3	5	28 (15 – доминирую- щие)	9	16 (неуверен- ность, со- средоточен- ность, удив- ление)	2 (пожи- мание пле- чами при утвержде- нии)

¹ Гришина Е. А. Мультимедийный русский корпус (МУРКО): проблемы аннотации // Национальный корпус русского языка: 2006–2008. Новые результаты и перспективы. – Санкт-Петербург: Нестор-История, 2009. – С. 175–214.

² Грудева Е. В. Мультимедийный корпус русского языка: возможности использования // Проблемы порождения и восприятия речи: материалы XII выездной школы-семинара (29–30 ноября 2013 г., г. Череповец) / ответственный редактор Е. В. Грудева. – Череповец: ЧГУ, 2014. – С. 99–105.

Анализ невербальной коммуникации в структуре имиджа В. Е. Позгалева позволил сделать следующие выводы: частое использование жестов с семантикой доминирования (40 сигналов) говорит о сильном и уверенном человеке. Однако в невербальном поведении встречаются неконтролируемые сигналы с отрицательной коннотацией. К таким сигналам относятся: потирание носа, пожимание плечами при утвердительной фразе. По мнению исследователей (А. Е. Павлов¹, А. Пиз²), подобные паттерны имеют сильное воздействие на окружающих, поэтому в формировании имиджа важно учитывать эти особенности.

В невербальном поведении Ю. А. Кузина наиболее частотными являются изобразительные жесты с семантикой доминирования (28 жестов), но манера исполнения данного сигнала отличается плавностью и мягкостью («ладонь ребром», «рука ладонью вниз», «движения указательным пальцем»), а также жесты с круговыми движениями. Среди симптоматических жестов (нахмуривание и поднимание бровей) чаще всего встречаются сигналы со значением «сосредоточенность»³. В некоторых ситуациях данные паттерны имеют значение «дистанцирование», «лукавство», «тревожность», «удивление»⁴. В невербальном поведении отмечаются также сигналы с отрицательной коннотацией: пожимание плечами при утверждении (неуверенность в сказанном), подергивание бровью (лукавство). Неконгруэнтность произносимой информации и используемого жеста значительно влияет на восприятие образа и искажает структуру имиджа.

Исследование невербальной коммуникации О. А. Кувшинникова показало следующие результаты: отмечается большое количество симптоматических жестов с семантикой «сосредоточенность», «нетерпение», «недовольство», «подчеркивание»⁵. Есть неконтролируемые сигналы со значением «нервозность»⁶. Самый распространенный жест – это пощипывание пальца. Преобладание подобных сигналов говорит о развитой эмоциональной составляющей политика. Среди иллюстративных жестов наиболее частыми являются изобразительные (14 сигналов) и регуляторы (8 сигналов). Редко встречаются жесты с отрицательной коннотацией (из 31 клипотекста встретился один неконтролируемый сигнал). Важной особенностью невербального поведения О. А. Кувшинникова является то, что жесты практически всегда выходят за пределы личной территории (признак доминирования). Использование жестов открытости наряду с сигналами доминирования создает образ уверенного и сильного политика, лидера с харизматическими качествами. Существенным становится и то, что в поведении практически отсутствуют сигналы лжи, а в большей степени проявляются симптоматические жесты (24 сигнала). Ярко представленная эмоциональная составляющая (радость, гнев, волнение) говорит о неподдельности чувств политиче-

¹ Павлов А. Е. Физиогномика лидеров. – URL: <http://www.fiziognomika.com> (дата обращения: 20.03.2018).

² Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам. – Москва: Эксмо, 2015. – 448 с.

³ Национальный корпус русского языка. – URL: <http://www.ruscorpora.ru> (дата обращения: 20.03.2018).

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

ского деятеля. Исследователь невербальной коммуникации Артем Павлов¹ в одном из своих интервью отмечал, что в настоящее время большая редкость – встретить политика с искренними проявлениями эмоций. Это является положительной стороной в формировании позитивного имиджа.

Таким образом, с помощью контент-анализа были выявлены не только основные типы жестов для каждого политического деятеля, но и определены самые частотные из них. Как показало исследование, наиболее распространенными являются иллюстративные (изобразительные) и симптоматические жесты.

Для изучения восприятия респондентами невербальной составляющей имиджа региональных политиков был проведен эксперимент с использованием метода фокус-группа. Исследование проводилось в три этапа: в первой части респондентам предлагалось прослушать голоса политических деятелей Вологодской области (без указания на фамилии говорящих) и выразить свое мнение по поводу звуковых особенностей голоса и речи политиков. Вторая часть была посвящена просмотру видеозаписей без звука с участием тех же политиков и анализу их жестового поведения. Третья часть исследования заключалась в определении типажа политического деятеля (на основе личных впечатлений от увиденного и услышанного). Респондентам также предлагалось соотнести свое восприятие политика с типологией политических деятелей по классификации Г. Г. Почепцова². В качестве респондентов выступили студенты-филологи 2 курса Череповецкого государственного университета в количестве 17 человек. На протяжении всего эксперимента велась видеосъемка.

Анализ аудиофайла с речью О. А. Кувшинникова показал следующее: возрастные границы определены респондентами в пределах 40–45 лет; интонации голоса – неровные, скачкообразные; темп речи – «средний» (9 респондентов), «быстрый» (8 респондентов). Эмоциональное состояние практически все респонденты восприняли как доброжелательное. Участниками фокус-группы были отмечены такие особенности личности, как общительность, уверенность, статусность. Социальный тип респонденты определили как «доминирующий» (11 человек), «располагающий» (10 человек), «миролюбивый» (3 человека), «жесткий» (3 человека), «оптимистичный» (3 человека), «спокойный» (2 человека), «тревожный» (2 человека).

Респонденты отметили, что в голосе говорящего чувствуется уверенность. Это волевой человек, сильный по характеру (что вызывает симпатию). Участниками фокус-группы также было замечено, что выступающий намеренно подчеркивает голосом свой статус. Особенности речи говорящего, по мнению участников исследования, являются ее быстрый темп и наличие длинных фраз. Длинные фразы не дают в полной мере воспринимать смысл информации.

Результаты анализа видеофайла с выступлением О. А. Кувшинникова: 8 респондентов из 17 обратили внимание на положение рук (сложенные вместе), 9 респондентов отметили кивание головой. Практически все респонденты почувствовали эмоциональное состояние по мимике: «хмурится» – 7 респондентов, «серьезная» – 4 респондента, «гневная» – 2 респондента, «агрессивная» – 1 респондент. Поза была определена как «доминирующая» – 5 респондентов, «властная» – 5 респондентов,

¹ Павлов А. Е. Физиогномика лидеров. – URL: <http://www.fiziognomika.com> (дата обращения: 20.03.2018).

² Почепцов Г. Г. Имиджелогия. – Москва: Ваклер, 2001. – 698 с.

«напряженная» – 3 респондента, «закрытая» – 1 респондент. Взгляд участники фокус-группы отметили как «прямой» – 5 человек, «строгий» – 4 человека, «тяжелый» – 2 человека, «серьезный» – 2 человека, «суровый» – 2 человека, «уверенный» – 1 человек, «сосредоточенный» – 1 человек.

Невербальные сигналы значительно повлияли на восприятие образа политика. Респонденты отметили, что при наклоне корпуса вперед и сложенных вместе руках поза воспринимается как давящая, командирская. Усиливает впечатление пронзительный взгляд. Подобные сигналы создают образ властного, сильного человека. Респонденты также подчеркнули, что по внешним признакам (мимике, жестам) человек кажется амбициозным, харизматичным. Высокий рост и крепкое телосложение усиливают образ руководителя. По мнению участников фокус-группы, подобный типаж (командира), с одной стороны, вызывает доверие (так как сильный, авторитетный человек может справиться с любой задачей), с другой стороны, доминирующие жесты вызывают страх в глазах окружающих, подавляют их.

Исследование аудиофайла с речью Ю. А. Кузина показало следующее: возрастная граница составила от 30 до 60 лет (средний возраст – 45 лет (ответили 7 человек)). К одной из особенностей голоса респонденты отнесли спокойную (4 человека), ровную (3 человека), монотонную (5 человек) интонацию. Практически все респонденты подчеркнули медленный темп речи (11 человек). Однако это, по мнению участников исследования, является плюсом, так как информация излагается четко и ясно. Эмоциональное состояние респонденты отметили как «доброжелательное» (8 человек), «спокойное» (14 человек). Также были выделены такие характеристики, как «общительность» (2 человека), «безразличие» (1 человек), «печаль» (1 человек). Социальный тип был определен как «располагающий» (11 человек), «миролюбивый» (10 человек), «чувствительный» (7 человек), «спокойный» (5 человек), «оптимистичный» (2 человека).

Респонденты попытались описать образ говорящего на основе звуковых особенностей его голоса. Так, некоторые участники фокус-группы отметили, что человек с подобным голосом является творческой личностью (актер или режиссер). Другие определили, что это редактор, врач. Респонденты восприняли образ говорящего как делового, сильного и уверенного человека. По мнению участников фокус-группы, политики с таким голосом вызывают симпатию.

Результаты исследования видеофайла с выступлением Ю. А. Кузина: респонденты отметили, что преобладает движение рук (16 человек); мимика неактивная, спокойная (9 человек), уверенная (3 человека), серьезная (1 человек). Позу респонденты определили как «открытую» (8 человек), «уверенную» (3 человека), «позу сотрудничества» (2 человека), «расслабленную» (2 человека).

Взгляд – «спокойный» (5 человек), «сосредоточенный» (5 человек), «прямой» (2 человека), «добрый» (2 человека). В единичном варианте представлены ответы «внимательный», «вдумчивый», «почти не смотрит в глаза». По мнению участников эксперимента, активная плавная жестикуляция руками создает положительный образ. Невербальные сигналы указывают на то, что человек очень сосредоточен во время разговора, объясняет причинно-следственные связи; он знает, о чем говорит.

Характеристика аудиофайла с речью В. Е. Позгалева (на основе анализа устных и письменных ответов респондентов): возрастные границы: 45–60 лет (средний возраст – 60 лет (определили 9 человек)). Респонденты отметили, что говорящий –

очень общительный человек (11 ответов), его речь выражает доброжелательность (6 человек), спокойствие (6 человек). Один респондент почувствовал в голосе активность, а другой участник эксперимента предположил, что быстрая речь связана с какой-то обеспокоенностью, тревожностью. Темп речи – средний (10 человек), но 2 респондента отметили, что речь быстрая. Социальный тип был определен как «доминирующий» (6 человек), «спокойный» (5 человек), «располагающий» (4 человека), «миролюбивый» (3 человека), «чувствительный» (2 человека). В единичных ответах отмечены типы «зависимый», «тревожный», «жесткий», «деловой».

Респонденты попытались составить описание образа говорящего по звуковым особенностям его голоса. В результате было отмечено следующее: это человек, имеющий высокую должность, возможно, депутат, занимающийся проблемами сельского хозяйства (человек с широкой душой).

Характеристика видеофайла с выступлением В. Е. Позгалева: активная жестикуляция руками (заметили 17 человек). Жесты резкие, волевые. Мимика бедная (6 человек), 2 респондента не увидели мимических сигналов (ответ «нет»); единичные ответы – «злая, хмурится», «спокойная», «объясняет». Особое значение респонденты придали взгляду политика: взгляд распространяется на всю аудиторию («обводит всех взглядом» – 5 человек). По мнению участников фокус-группы, человек таким образом пытается удержать внимание всей аудитории. Некоторые респонденты определили взгляд как «властный, сильный, доминирующий» (3 человека); «бегущий» (2 человека). Единичные ответы: «важный», «злой», «неуверенный», «спокойный», «глухой», «мигает». Позу респонденты определили как «открытую» (9 человек), «уверенную» (3 человека), некоторые назвали ее «доминирующей», «властной», «напряженной». Подводя итог, группа заметила, что невербальное поведение влияет на образ политика. Человек с подобными манерами кажется сильной волевой личностью.

Респондентами также (на основе личных впечатлений) были определены социальные типы политиков (по классификации Г. Г. Почепцова¹). Важным стало то, что все 17 респондентов отметили типаж О. А. Кувшинникова как «генерал» (по классификации Г. Г. Почепцова²), так как в его речи часто прослеживаются быстрые командирские интонации, а в невербальном поведении встречаются сигналы доминирования.

Социальный тип В. Е. Позгалева был определен как «рыцарь» (1 респондент), «аксакал» (8 респондентов), «хозяин» (8 респондентов). С одной стороны, респонденты отметили значительный опыт политика (уверенно ведет себя в разных ситуациях), поэтому выбрали тип «аксакал», с другой стороны, он предстает как очень занятой человек («везде хочет навести порядок»), следовательно, его тип – «хозяин».

Разные ответы были в определении социального типа Ю. А. Кузина: «молодое дарование» (4 респондента); «хозяин» (2 респондента); «денежный мешок» (в значении «богатый и умный»³) (9 респондентов); «бунтарь – одиночка» (2 респондента).

Результаты фокус-группы представлены в табл. 2.

¹ Почепцов Г. Г. Имиджелогия. – Москва: Ваклер, 2001. – 698 с.

² Там же

³ Почепцов Г. Г. Имиджелогия. – Москва: Ваклер, 2001. – 698 с.

Результаты фокус-группы

Ф. И. О. политиче- ского деятеля	Воз- раст (сред- нее значе- ние)	Особенности невербальной составляющей				Визуаль- ный образ (ассоциа- ции)	Социаль- ный тип	Тип по класси- фикации Г. Г. По- чепцова
		Голос		Поза	Взгляд			
		эмо- ция	харак- рак- тер					
1. О. А. Кувшин- ников	45	доб- ро- жела- тель- ный	быст- рый, скач- кооб- раз- ный	доми- ниру- ющая, власт- ная	пря- мой	командир	домини- рующий	«гене- рал»
2. Ю. А. Кузин	45	спо- кой- ный	мед- ли- тель- ный, моно- тон- ный	откры- тая, уве- ренная	спокой- ный, сосре- дото- чен- ный	актер, режис- сер, редактор, врач	распола- гающий	«денеж- ный мешок», «молодое дарова- ние»
3. В. Е. Позгалев	60	об- щи- тель- ный	средн е- спо- кой- ный	откры- тая, уве- ренная	силь- ный, власт- ный, доми- ниру- ющий	депутат	домини- рующий	«хозяин», «аксакал»

Выводы

Исследование невербальной составляющей имиджа политических деятелей Вологодской области показало, что наибольшую симпатию вызывают харизматичные политики с уверенной жестикуляцией, открытыми позами, сосредоточенным взглядом и спокойными интонациями в голосе. Важной особенностью невербального поведения Вологодских политиков является использование симптоматических и иллюстративных жестов с семантикой доминирования. С помощью метода фокус-группы удалось выяснить, что такие доминирующие сигналы, как наклон корпуса вперед и сложенные вместе руки, воспринимаются негативно. Также важно исключать из невербального поведения неконтролируемые сигналы с отрицательной коннотацией. К таким сигналам относятся: потирание носа, пожимание плечами при утвердительной фразе. Подобные паттерны имеют сильное воздействие на аудиторию и могут негативно сказываться на имидже политического деятеля.

Эксперимент также показал, что низкий голос более приятен для слуха, человек с подобным голосом представляется слушателю уверенным и сильным. Важным является и темп речи. Слишком быстрая речь плохо понимается слушателем. Резкие скачкообразные интонации искажают смысловые акценты произнесенной фразы. В

результате информация плохо воспринимается. Быстрый темп речи в совокупности с низким голосом создает образ человека-командира, а это, по мнению респондентов, может отпугнуть слушателей. С помощью исследования с участием фокус-группы удалось определить, что респонденты больше всего обращают внимание на позу, положение рук и головы, а также на мимику и взгляд говорящего. Доминирующие жесты вызывают страх в глазах окружающих, подавляют их. Открытая расслабленная поза, наоборот, располагает, создает положительный образ политика.

Литература

- Андрианов М. С. Невербальная коммуникация. – Москва: Институт общегуманитарных исследований, 2007. – 256 с.
- Бендер П. У. Секреты влияния на людей. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. – 317 с.
- Горелов И. Н., Енгальчев В. Ф. Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. – Москва: Молодая гвардия, 1991. – 240 с.
- Гришина Е. А. Мультимедийный русский корпус (МУРКО): проблемы аннотации // Национальный корпус русского языка: 2006–2008. Новые результаты и перспективы. – Санкт-Петербург: Нестор-История, 2009. – С. 175–214.
- Грудева Е. В. Мультимедийный корпус русского языка: возможности использования // Проблемы порождения и восприятия речи: материалы XII выездной школы-семинара (29–30 ноября 2013 г., г. Череповец) / ответственный редактор Е. В. Грудева. – Череповец: ЧГУ, 2014. – С. 99–105.
- Егорова-Гантман Е. В. Политиками не рождаются... – Москва: Центр политического консультирования «Николе М», 1993. – 142 с.
- Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика. Язык тела. – Москва: НЛЮ, 2004. – 592 с.
- Павлов А. Е. Физиогномика лидеров. – URL: <http://www.fiziognomika.com> (дата обращения: 20.03.2018).
- Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам. – Москва: Эксмо, 2015. – 448 с.
- Политическая энциклопедия: в 2 т. / под редакцией Г. Ю. Семигина. – Москва: Мысль, 1999. – Т. 2. – 701 с.
- Почепцов Г. Г. Имиджелогия. – Москва: Ваклер, 2001. – 698 с.
- Хамицева С. Ф. Особенности невербальной коммуникации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 4–2. – С. 263–267.
- Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 334 с.

References

- Andrianov M. S. *Neverbal'naia kommunikatsiia* [Nonverbal communication]. Moscow: Institut obshchegumanitarnykh issledovaniy, 2007. 256 p.
- Bender P. U. *Sekrety vlianiia na liudei* [Secrets of influence on people]. Rostov-on-Don: Feniks, 1997. 317 p.
- Gorelov I. N., Engalychiev V. F. *Bezmolvnyi mysli znak: Rasskazy o neverbal'noi kommunikatsii* [Silent thought sign: short stories about nonverbal communication]. Moscow: Molodaia gvardiia, 1991. 240 p.
- Grishina E. A. Mul'timediinyi russkii korpus (MURKO): problemy annotatsii [Multimedia Russian Corpus (MURKO): annotation problems]. *Natsional'nyi korpus russkogo iazyka: 2006–2008. Novye rezul'taty i perspektivy* [The Russian National Corpus: 2006–2008. New results and prospects]. St Petersburg: Nestor-Istoriia, 2009, pp. 175–214.

Grudeva E. V. Mul'timediinyi korpus russkogo iazyka: vozmozhnosti ispol'zovaniia [Multimedia Corpus of the Russian language: possibilities of use]. *Problemy porozhdeniia i vospriiatiia rechi: materialy XII vyezdnoi shkoly-seminara (29–30 noiabria 2013 g., g. Cherepovets)* [The problems of speech production and perception: proceedings of the XII offsite workshop-seminar (29–30 November 2013, Cherepovets)]. Cherepovets: ChGU, 2014, pp. 99–105.

Egorova-Gantman E. V. *Politikami ne rozhdaitsia...* [Politicians are not born]. Moscow: Tsentr politicheskogo kon-sul'tirovaniia "Nikolo M", 1993. 142 p.

Kreidlin G. E. *Neverbal'naia semiotika. Iazyk tela* [Nonverbal semiotics. Body language]. Moscow: UFO, 2004. 592 p.

Pavlov A. E. *Fiziognomika liderov* [Leaders' physiognomy]. Available at: <http://www.fiziognomika.com> (accessed: 20.03.2018).

Piz A., Piz B. *Iazyk telodvizhenii: kak chitat' mysli okruzhaiushchikh po ikh zhestam* [Body language: how to read the thoughts of others by their gestures]. Moscow: Eksmo, 2015. 448 p.

Politicheskaiia entsiklopediia: v 2 t. [Political encyclopedia: in 2 volumes; ed. by G. Iu. Semigin]. Moscow: Mysl', 1999, vol. 2. 701 p.

Pochepstov G. G. *Imidzhelogiia* [The Imagemaking]. Moscow: Vakler, 2001. 698 p.

Khamitseva S. F. Osobennosti neverbal'noi kommunikatsii [Features of nonverbal communication]. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk* [Actual problems of the Humanities and Natural Sciences], 2015, no. 4–2, pp. 263–267.

Ekman P. *Psikhologiia emotsii. Ia znaiu, chto ty chuvstvuesh'* [Psychology of emotions. I know what you feel]. St Petersburg: Peter, 2016. 334 p.

Примечание: работа выполнена под руководством доктора филологических наук, профессора Е. В. Грудевой.

Для цитирования: Неклюдова Е. А. Невербальная составляющая имиджа современного регионального политика // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2020. – № 1 (94). – С. 80–90. DOI: 10.23859/1994-0637-2020-1-94-7

For citation: Nekliudova E. A. Nonverbal component of the contemporary Vologda region politician's image. *Bulletin of the Cherepovets State University*, 2020, no. 1 (94), pp. 80–90. DOI: 10.23859/1994-0637-2020-1-94-7