

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ІНФОРМАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ
СТУДІЙ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувачка випускової кафедри

_____ Ніна РЖЕВСЬКА

« ____ » _____ 20 __ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ЗДОБУВАЧКИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА ЗА
СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 291 «МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ, СУСПІЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ
ТА РЕГІОНАЛЬНІ СТУДІЇ»
ЗА ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ «МІЖНАРОДНА ІНФОРМАЦІЯ»

Тема: «НЕВЕРБАЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ»

Виконавець: здобувачка вищої освіти 4 курсу 408 групи Кравцова Віталія Олександрівна

Керівник : кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин,
інформації та регіональних студій Мороз Андрій Сергійович

Нормоконтролер Валентина ЄМЕЦЬ

КИЇВ - 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	6
1.1 Невербальні комунікації як предмет дослідження: теоретичний та методологічний аналіз.....	6
1.2 Міжнародні відносини як середовище для використання соціально-комунікаційних технологій.....	13
1.3 Генезис використання засобів невербальної комунікації в міжнародних відносинах.....	17
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	20
2.1 Основні правила використання та інтерпретації невербальних комунікацій.....	20
2.2 Місце невербальних комунікацій в дипломатичному міжнародному протоколі та етикеті.....	25
РОЗДІЛ 3. НЕВЕРБАЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ.....	29
3.1 Невербальні комунікації як інструмент підсилення позиції під час проведення міжнародних переговорів.....	29
3.2 Роль невербальних засобів комунікації у формуванні дипломатичного іміджу.....	34
3.3 Міжнародні комунікації як чинники реалізації зовнішньої політики світовими акторами.....	37
ВИСНОВКИ.....	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ.....	48
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Успіх комунікації на міжнародному просторі залежить від багатьох факторів, наприклад, від наявності або відсутності досвіду у веденні переговорів, особистих якостей усіх учасників переговорів, особливостей їх характеру, тощо. Але найважливіші моменти це:

- 1) Наявність знань та володіння різноманітними переговорними стратегіями.
- 2) Вміння розпізнавати, що демонструють невербальні сигнали партнера (сигнали його тіла, виразу обличчя, рухів, тощо) у переговорах.

В сукупності, розпізнавання переговорної ситуації з вербальної та невербальної сторони, дає повне уявлення про ситуацію, що складається на той чи інший момент переговорного процесу та поглиблює ведення переговорів, як таке.

Стрімка зміна політичних процесів, їх постійний активний розвиток, вимагають від будь-якого спеціаліста безперервного покращення його професійних та особистих навичок. Дуже важливе вміння для фахівця у сфері міжнародних відносин – це вміння грамотно комунікувати, не тільки завдяки володінню декількома мовами. Варто зауважити, що дуже важливу роль в сучасних міжнародних відносинах відіграють саме невербальні комунікації. Цей спосіб спілкування великою мірою сприяє вдосконаленню міжкультурного діалогу. Також, важливим моментом є те, що невербальна комунікація в деяких випадках може пом'якшити вербальну, або навіть застосовується саме з такою метою.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що спостерігається стрімкий розвиток міжнародних відносин і все важливішу роль грають невербальні комунікації. Невербальні засоби спілкування не тільки збагачують або замінюють мовну комунікацію, але й можуть підтвердити чи спростувати інформацію, забарвити зміст висловлювання, розставити акценти на важливі моменти у спілкуванні. Завдяки ним, на переговорах, дипломатичний представник може сказати набагато більше, ніж необхідно, або сигнали його тіла видаватимуть те, що він взагалі хотів би приховати. Та в той же

час, завдяки «мові тіла» партнера з переговорів, також можна дізнатися додаткові факти та виявити блеф чи обман. Тож, фахівцеві варто вміти володіти невербальними комунікаціями та вміло розпізнавати їх в інших.

Мета дослідження: проаналізувати роль невербальних комунікацій в міжнародних відносинах, зокрема під час проведення міжнародних переговорів.

Завдання дослідження:

- 1) Розкрити та проаналізувати поняття «невербальні комунікації».
- 2) Визначити роль соціально-комунікаційних технологій у міжнародних відносинах.
- 3) Дослідити історію невербальних комунікацій в міжнародних відносинах.
- 4) Виділити основні правила використання та інтерпретації невербальних комунікацій.
- 5) Визначити місце невербальних комунікацій в дипломатичному міжнародному протоколі та етикеті.
- 6) Дослідити можливість посилення позицій під час проведення міжнародних переговорів за допомогою невербальних комунікацій.
- 7) Визначити роль невербальних комунікацій у формуванні іміджу дипломатичного представника.
- 8) Проаналізувати явище міжнародних комунікацій як засіб реалізації зовнішньої політики державою.

Об'єктом дослідження обрано сферу використання невербальних комунікацій.

Предмет дослідження: невербальні комунікації в міжнародних відносинах під час переговорного процесу.

Методи, використані в даному дослідженні:

- 1) Контент-аналіз матеріалів за темою «Невербальні комунікації», з метою вивчення даної тематики та правильного висвітлення її у дослідженні.
- 2) Метод синтезу інформації був використаний під час вивчення матеріалів за темою «Невербальні комунікації», задля того, щоб виокремити ту інформацію, котра

була б доцільна в даному дослідженні та висвітлити її об'єднано, зберігаючи логічну послідовність.

3) Метод дедукції використаний через те, що не вдалося знайти підтверджену історичну інформацію щодо генезису невербальних комунікацій в міжнародних відносинах, але можна було виявити їх походження дедуктивним методом.

Практичне значення результатів дослідження.

Матеріали дослідження можуть бути використані для написання наукових статей, для використання під час навчального процесу, а також при підготовці виступів за тематикою, що підіймається у дослідженні.

Структура роботи.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних інформаційних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ

1.1. Невербальні комунікації як предмет дослідження: теоретичний та методологічний аналіз

Одна з основних потреб для повноцінного існування людини, як соціальної істоти, є спілкування. Спілкування – це міжособистісна, міжгрупова та міжкультурна форма взаємодії, «основу основ якої становить пізнання один одного і обмін певними результатами психічної діяльності (інформацією, думками, почуттями, оцінками тощо)» [56, с. 9].

У повсякденному житті кожної людини мова – являє собою основний засіб комунікації в соціумі. Також, вона є основним каналом інформації. Але інформацію можна передавати різними способами, такими як, наприклад: міміка, пози, жести, погляд, та навіть відстанню один між одним. Тож, одним із засобів спілкування є невербальна комунікація, котра виражається способами згаданими вище. Тобто, спілкування може бути виражено двома способами: за допомогою вербальної (словесної) комунікації, а також – невербальної.

Невербальна комунікація являє собою систему певних знаків, котрі комунікатори використовують під час спілкування, та котрі відрізняються від мовних засобами та формою демонстрації. В соціумі за умовчанням прийнято, що мовні канали зв'язку – є основними, але ігнорувати невербальну комунікацію не є правильним. Провівши дослідження, австралійський вчений Аллан Піз, виявив, що за допомогою слів передається близько 7% інформації, за рахунок невербальних способів здійснюється від 40% до 80% комунікації. Згідно дослідів, 55% повідомлень під час спілкування сприймаються через вираз обличчя, жести, позу, а в цей час, лише 38% через інтонацію та видозмінення голосу [48, с. 13]. Тож, можна заявити, що таким чином невербальні засоби комунікування підсилюють та забарвлюють процес комунікації. За допомогою

жестів, рухів, поз ви можете розпізнавати потаємні сигнали та почуття, які співрозмовник намагався стримувати у секреті.

Невербальну поведінку людини дослідники пов'язують з тим, у якому психологічному стані наразі перебуває людина, а саме, за допомогою невербальних сигналів цей стан оприлюднюється. Як би людина не прагнула стримувати повідомлення від свого тіла, в неї не вийде цього зробити належним чином, тож експерт все одно зможе розпізнати сигнали від мови тіла людини.

За підрахунками вчених, в повсякденному житті, в постійному використанні перебуває приблизно 1 мільйон невербальних знаків, тож ігнорувати факт важливості невербальної комунікації в життєдіяльності людини – неприйнятно. А вміння зчитувати невербальні сигнали співрозмовника є важливою умовою для ефективного спілкування. Спеціаліст, котрий володіє таким вмінням буде цінуватися більше, а його робота буде вартувати дорожче.

За допомогою невербальних знаків формується наше відношення до людини, яке витікає з першого враження, в цей час, перше враження – це результат дії невербальних знаків при першій зустрічі з людиною, а саме це вираз обличчя, хода, погляд, манери, та навіть стиль одягу. Отже, невербальна комунікація надає велику кількість додаткової інформації.

Невербальні засоби комунікації мають свою класифікацію, тож невербальна комунікація складається з:

- 1) Жести, рухи тіла (рухи руками, ногами, головою, тощо).
- 2) Вираз очей, напрямленість погляду.
- 3) Вираз обличчя.
- 4) Тактильність (потиск руки, обійми, тощо)
- 5) Посмішки.
- 6) Реакція шкіри (збліднення, почервоніння).
- 7) Манери поведінки (як людина себе поводить у присутності інших, як їсть, як розмовляє, тощо).

8) Психогеографія (простір між співрозмовниками під час комунікації).

9) Одяг (кольори, фасони).

10) Запахи (парфуми).

11) Макіяж [29, с. 10].

Засоби, що перераховані вище, об'єднуються певні у підсистеми, а саме:

1) Проксеміка (з лат. «найближчий»), проксемічна підсистема – це організація часу і простору спілкування, в котру входять такі фактори як: відстань між співрозмовниками, їх векторна спрямованість, тактильний контакт та час комунікації.

У середині ХХ століття, вчений-антрополог Едвард Холл, під час дослідження дійшов висновку, що між комунікантами існує особливий особистий простір. На розмір цього простору, згідно результатів дослідження, впливають найрізноманітніші чинники, такі, наприклад, як національні риси та традиції (в східних культурах, до прикладу, прийнято спілкування на доволі маленькій відстані, тоді як представники західних культур можуть сприйняти таку ситуацію та близькість неоднозначно) [65, с. 22]. Інші вчені фіксували навіть самі незначні фактори, наприклад, як зріст партнера з комунікації впливає на дистанцію. Це дало змогу сформулювати закони проксеміки.

У своєму дослідженні Едвард Холл виділив чотири зони, що визначаються ситуативною близькістю:

- Інтимна дистанція – область для обміну інтимними посланнями за допомогою мови тіла (наприклад, взаємний дотик). Ця дистанція може бути «близькою» (безпосередній контакт) та «далекою» (відстань 15-45 сантиметрів);

- Особиста дистанція – область між людьми при спілкування. Також може бути «близькою» (45-75 см) та «далекою» (75-120 см). Те, як близько люди стоять один до одного може багато сказати про їх взаємовідносини чи про ставлення один до одного. Особиста дистанція у кожної людини є різною, навіть у тих, хто був вихований в однакових умовах, особисті кордони залежать індивідуально від характеру кожної людини. Також, під час досліджень, вчені та психологи виявили, що люди тримаються

на більшій відстані від тих, хто є вище них за статусом, а ось люди рівного статусу спілкуються на ближчій відстані.

- Соціальна дистанція – дистанція, котра характеризує положення соціальних груп та індивідів в соціальному просторі. Близька приблизно 120-210 см, далека – 210-350 см.

- Публічна дистанція – відстань, на котрій знаходяться доповідачі від слухачів. Близька приблизно 350-750 см, далека – від 750 см [26, с. 25-30].

2) Оптико-кінетична підсистема – являє собою сукупність засобів спілкування, котрі впливають на розуміння мови співрозмовника, а саме зовнішній вигляд, міміка, пантоміма, рухи тіла. До оптико-кінетики відносяться виразні рухи, котрі можуть виявлятися через погляди, міміку, рухи тіла, пози, тощо.

Міміка – це виразні рухи лицьових м'язів, котрі можуть бути відображенням різних емоцій людини, її психологічний стан та почуття. Мімічні рухи діляться на:

- Мимовільні рухи, котрі викликані невідконтрольними емоціями (наприклад, хмурення брів, прижмурення очей, тощо);

- Довільні рухи, котрі зазвичай видає наша підсвідомість, як реакцію на якісь зовнішні сигнали. Найкращий приклад: загальний вираз обличчя. Він слугує найважливішим та найнаповненішим джерелом інформації, тому що, зазвичай, людина не може стримувати свої емоції в собі протягом довгого часу, тож вони відображаються саме на обличчі. Вченими проводилися дослідження, котрі показали, що при малорухливому або взагалі нерухливому виразі обличчя втрачається близько 10-15% інформації під час спілкування [31].

- Фізіологічні параметри: динаміка м'язових скорочень, їх симетрія або асиметрія, тощо.

Також, важливим фактором цієї підсистеми, вважається візуальний контакт, котрий доволі тісно пов'язаний з мімікою. Контакт очима, або візуальна взаємодія, має значення доповнення та підсилення вербальних комунікативних засобів, і дає багато інформації про те, наскільки сильно співрозмовник залучений в комунікацію, та які

емоції в нього викликає розмова. Також, за допомогою виразу очей, можна продемонструвати своє ставлення до співрозмовника, виказати повагу, чи навпаки, зневагу, презирство, байдужість чи зацікавленість. Завдяки погляду можна навіть задати питання, чи дати відповідь на нього.

Українська науковиця І. Ковалинська виділяє такі погляди, в залежності від направленості та руху:

- Прямий погляд – зазвичай використовується для встановлення візуального контакту. Також, може свідчити про впевненість людини у собі. Невпевнена в собі та своїх силах особа, ніколи не погляне вам прямо у вічі.

- Косий погляд може мати різні напрямки та бути спрямованим як знизу, так і зверху. Направленість косого погляду зверху означає презирство та терпимість, в той час як знизу – улесливість.

- Ухильний погляд – певний перехід між косим та прямим поглядами.

- Фіксований погляд. При ньому зазвичай стається звуження кругового м'яза та концентрована напруга миміки. При спрямованості на співрозмовника виражає розуміння й демонстрацію власної сили; при трохи відкинутій назад голові – недовіру; якщо погляд наполегливий, «твердий» та в цей же час звужений, це демонструє безцеремонність, прихованість (можливо, певні приховані наміри) та пасивну агресію.

- Блукаючий погляд. Якщо блукаючий погляд супроводжується повною спрямованістю на партнера по розмові та посмішкою, то це вираження симпатії до співрозмовника; якщо – певною прохолодною мимікою, то складається враження, що співрозмовник сильно занурений у діалог та надає певну оцінку другому співрозмовнику.

- Спокійний погляд. Притаманний, зазвичай, врівноваженим особистостям. Виражає врівноважений психологічний стан людини.

- Наскрізний погляд, або погляд «крізь очі» партнера свідчить про жорстке ігнорування зі сторони співрозмовника, це підкреслює неповагу до людини. Якщо ж погляд спрямований на одну точку, котра знаходиться за співрозмовником, такий сигнал

виражає те, що людина взагалі не занурюється в діалог і сконцентрована на собі та своїх думках.

- Погляд, котрий виражає невизначеність означає про певні труднощі, та незрозумілості в цілях, нестачу впевненості та стійкості.

- Погляд згори вниз, у більшості випадків означає зверхність, гординю та прагнення бути «вище» за значенням, ніж співрозмовник.

- Погляд знизу вгору, має два значення: 1) якщо голова запрокинута вгору перебуває в стані напруги, то такий погляд означає стримане підпорядкування, або агресію та готовність до боротьби; 2) а якщо напруженість невелика та зігнута спина, це означає повну покірність.

- Живий погляд. Такий погляд виникає під час жвавих рухів головою, і може означати або дуже сильну зацікавленість, або приховане спостереження (за умови, якщо голова спокійно тримається, а погляд надходить з куточків очей).

- Взаємний обмін поглядом очі в очі, підтверджує те, що обидва співрозмовника зацікавлені у діалозі, рівнозначне вираження взаємоповаги та довіри один до одного, та відкритість один до одного.

- Діловий погляд. Зазвичай спрямований на лоб співрозмовника, це викликає відчуття серйозності та ділову атмосферу.

- Соціальний погляд. Такий погляд має направленість на центральну частину обличчя співрозмовника, викликає почуття дружньої невимушеної бесіди.

- Погляд скоса. В двох різних випадках може означати або передачу непрямой зацікавленості, або вираження ворожості.

- Важливий момент: зоровий контакт під час спілкування може й не встановитися. Навіть, якщо один зі співрозмовників буде дивитися прямо у вічі, з метою налагодити відносини або підправити атмосферу спілкування, зробити її «теплішою» [21, с. 50-58].

3) Екстралінгвістична та паралінгвістичні підсистеми – об'єднують в собі сукупність засобів, котрі включають в себе швидкість мовлення, висоту голосу при

цьому, тональність голосу та діапазон голосу, а також темп, паузи, різні «вставки» в мову, такі як сміх, кашель, плач, тощо.

В ході різних досліджень було встановлено, що від 60 до 90% точних суджень про особу складаються завдяки вмінню розшифрувати манеру говоріння та характеристики голосу.

Дані властивості цих підсистем не можливо в собі виховувати, тому що вони витікають з типу темпераменту людини. Наприклад, швидкість мовлення напряму залежить від темпераменту. Якщо, людина говорить дуже швидко, то це може виражати у першому випадку: її імпульсивність, жвавість, та повну впевненість у собі; а у другому – надмірну невпевненість у собі та відсутність сміливості.

Підсумовуючи, невербальна комунікація грає велику роль у людській життєдіяльності. Те, що людина не може висловити за допомогою мови, вона висловлює через засоби невербальної комунікації. Значна частина інформації (близько 70%) сприймається через візуальний канал людини, тож для наповненого спілкування, більш ширшого розуміння просто необхідні жести, міміка, ставлення голосу, та ін..

Невербальна комунікація – явище дуже глибоке та детальне. Один жест, погляд, поза, вираз обличчя у різних ситуаціях можуть мати дуже багато значень тож до її вивчення треба підходити дуже ґрунтовно задля того, щоб вміти правильно трактувати ситуацію.

Через невербальні вираження людини можна побачити не тільки, що людина щось приховує, чи не хоче про щось говорити, а навіть можна визначити психологічний стан людини та її прихований настрій. Це відбувається тому що людина не може контролювати свої невербальні сигнали, на відміну від слів. Слова завжди можна підібрати, скласти у красномовне речення, але обличчя, поза та жести, котрі видає людська підсвідомість, підробити просто неможливо.

Всі засоби невербальної комунікації складаються в певну своєрідну мову, котра зазвичай передає набагато більше інформація, ніж усна мова. Така мова складає собою цілу науку, але її вивчення виведе на новій рівень будь-якого фахівця, а також

знадобиться у повсякденному житті, кожній людині, котра хоче отримувати з комунікації набагато більше інформації, ніж може передати усне мовлення.

1.2. Міжнародні відносини як середовище для використання соціально-комунікаційних технологій

На сучасному етапі розвитку людського суспільства глобальна мережа інтернет стала невід'ємною частиною нашого існування. Кожний ранок сучасної людини, в більшості випадків, починається з занурення у соціальні мережі та їх наповнення. Особливо актуально це стало після повномасштабного вторгнення Росії в Україну. Будні кожного українця починаються з читання новин з фронту та міжнародного середовища. Тож, в таких умовах, світова політика дуже сильно вийшла в онлайн.

Наразі, через очевидні причини, президент України Володимир Олександрович Зеленський, все частіше став записувати відео-звернення до світової політичної спільноти. Також, наразі активно ведуться всі соціальні мережі органів української влади: особиста твіттер-сторінка Президента, твіттер-сторінка Офісу президента, офіційні сторінки в Інстаграм, тощо. Інтернет – зручний та швидкий спосіб поширення інформації, а в даний момент – здійснення світової політики та міжнародних відносин в цілому. В умовах війни, набагато зручніше здійснювати комунікації за допомогою соціальних мереж.

Як таке, поняття «зовнішньополітична комунікація» виникло в середині ХХ століття, а ввели його представники Міжнародної комунікативної асоціації. Американські дослідники А. Джордж та Е. Девідсон давали наступне визначення: зовнішньополітична комунікація – це діяльність акторів на міжнародній арені, котра має на меті зміну політичної поведінки інших міжнародних акторів та представляється у вигляді моделі зовнішньополітичної комунікації. Таким поняття зовнішньополітичної комунікації було спочатку, та потім, розвиток усіх сфер людської діяльності, в тому

числі й міжнародних відносин, спонукав до певних змін в цьому понятті та його поглибленні [75, с. 69].

Е. Джордж та А. Девідсон дуже вузько висвітлили міжнародних акторів, а саме, малися на увазі держави. Тож, поява нових акторів на міжнародній арені не могла залишити поняття зовнішньополітичної комунікації та міжнародних відносин без змін. На сьогоднішній день зовнішньополітична комунікація – це процес обміну інформацією на міжнародному рівні, котрий відбувається в системі міжнародних відносин та проходить між державами, транснаціональними корпораціями, суспільними групами та індивідами.

У своєму дослідженні Н. Пінченко, виділила 4 важливі аспекти, котрі включає в себе зовнішньополітична комунікація, а саме:

- 1) зовнішньополітична діяльність держави – спроби здійснення впливу на об'єкти інтересів зовнішньої політики держави;
- 2) зовнішньополітична поведінка держави – діяльність чи бездіяльність держави на міжнародній арені;
- 3) зовнішньополітична комунікація держави – зв'язок держави з іншими міжнародними акторами, обмін інформацією з ними;
- 4) та міжнародна комунікація загалом – комунікація усіх міжнародних акторів між собою; [75, с. 132].

Наразі, для усіх цих аспектів застосовуються соціально-комунікаційні технології, що є ще одним підтвердженням важливості цих технологій. В умовах сучасного світу, успіх зовнішньополітичної комунікації держави залежить напряду від того, як здійснюється ця комунікація, через соціальні мережі та інтернет-простір, чи за допомогою якихось інших інструментів. Тож, можна сміливо заявляти, що інтернет-медіа перетворилися на політичний інструмент, котрий використовують не тільки для обміну інформацією між акторами міжнародних відносин, а й як інструмент маніпулювання свідомістю соціуму та для прямого втручання у внутрішню політику країн.

Використання соціальних мереж у міжнародних відносинах грає все більш і більш значущу роль. Цього неможливо уникнути через стрімкий розвиток людської цивілізації. Кожна країна виробляє свій особистий спосіб переходу до використання інформаційно-комунікаційних технологій.

У світовій політиці зараз набувають більш вагомого значення соціальні мережі, через їх здатність формувати спільні думки у доволі великій аудиторії людей. У такий спосіб дійсно зручно направляти думки свідомості у єдине русло.

Поширенню інформації через соціальні мережі приділяють велику увагу міжнародні організації. А уряди африканських, азійських та латиноамериканських держав використовують інтернет-медіа для поширення серед суспільства свої ідей та позицій, а також для того, щоб привернути до себе увагу та заручитися підтримкою інтернет-спільноти.

У наше століття сучасних технологій інтернет набуває дуже масштабного впливу. Наприклад, наразі, через соціальні мережі можливо вплинути на перерозподіл могутності країн, за допомогою транслявання сильних сторін країни. Таким чином, виникають нові причини та способи міжнародного протистояння в онлайні: прагнення якоїсь країни до домінування у глобальному інтернет-просторі призводить до незгоди та протидії інших країн.

Європейський науковець В. Кляйнверхтер сформулював ідею про те, що в інтернет-просторі формуються нові моделі міжнародних відносин, в котрих політичними акторами виступають не тільки держави, а й різні громадські та комерційні організації. Також, він зауважує, що навіть потужні та впливові держави, далеко не завжди вміють себе правильно позиціонувати в соціальних мережах, що дає збитків їхньому державному іміджу загалом [23, с. 240].

Турецький науковець О. Шен навіть висунув пропозицію ввести термін «геоінтернет» та розглядати це поняття через призму геополітики в цілому, як її глобальну складову [23, с. 243].

Невербальні комунікації також можуть бути присутніми у використанні соціально-комунікаційних технологій. Наприклад, у відео-зверненні, політик може застосовувати невербальні сигнали та знаки. Одним з найсвіжіших прикладів, є відео-звернення Володимира Олександровича Зеленського, в котрому він підбивав підсумки ще одного важкого воєнного дня України. І в кінці цього звернення, після слів «Слава Україні», гарант відсунув від себе мікрофон на трибуні. Можливо, комусь цей жест показався дивним. Але, він ніс у собі дуже серйозний посил. Це була «відсилка» на фейкову пресс-конференцію путіна, де користувачі соціальних мереж помітили, що задній фон цієї конференції – це просто хромакей. Помітили це, через те, що рука російського президента нібито проходила крізь мікрофон. Тож, Володимир Олександрович, таким жестом дав явно зрозуміти, що навколо нього все справжнє та принизив президента-агресора.

Такий жест українського президента викликав дуже сильну підтримку інтернет-спільноти, не тільки української, а й світової загалом. Тож, цей випадок, доводить важливість використання невербальних комунікацій навіть у соціально-комунікаційних технологіях.

Отже, наразі соціально-комунікаційні технології грають вагому роль у міжнародних відносинах. Через це виникла нетрадиційна дипломатія, котра дає змогу налагоджувати міжнародні зв'язки через інтернет та соціальні мережі. В умовах сучасності, значна частина світової політики припадає на онлайн простір. Один з найяскравіших прикладів – це президент України, Володимир Зеленський, котрий через відео-звернення та онлайн-конференції підтримує та налагоджує зв'язки з міжнародною спільнотою. Але також, приклади використання соціальних мереж у веденні політики можна побачити на прикладі США, а саме американських президентів. Особливо, велику прихильність до соціальних мереж завжди демонстрував Дональд Трамп. Він мав на меті вести доволі відкриту та пряму політику, і використовував для цього соціальні мережі.

Також, через інтернет держава може заявити про свою могутність, а ще запевнити в цьому аудиторію різноманітних соціальних мереж. На тлі цього виникає нове

суперництво між державами, що свідчить про активне інтернет-поширення міжнародних відносин.

Модернізація усіх сфер життя не могла пройти безслідно. Зовнішньополітична діяльність також зазнала великих змін та підпала під процес модернізації, котра видозмінила інструменти міжнародної взаємодії та дипломатії.

1.3 Генезис використання засобів невербальної комунікації в міжнародних відносинах

У сьогоденних реаліях різноманітні міжнародні політичні комунікації грають все більш значущу роль у суспільному інформаційному просторі. А ось вміння вдало використовувати та зчитувати невербальні сигнали відіграє одну з ключових ролей в різних видах політичної комунікації.

Історично, невербальні комунікації існували завжди. Але далеко не завжди, люди використовували її свідомо.

Перші описані використання невербальної комунікації дослідники відносять до найстаровинніших племен, а саме до використання невербальних сигналів у обрядах та жертвоприношеннях.

Перші праці, котрі мали на меті опис та дослідження невербальної мови, за періодом відносять до давньогрецького світу. Найяскравіше відображення цього – це античні скульптури, у котрих доволі яскраво виділені емоції, пози та жести. Також, у тогочасних грецьких античних театрах люди використовували маски із зображенням різних емоцій. А вже надбанні знання про невербальні методи впливу та вираження емоцій були описані в працях з ораторського мистецтва.

Перше наукове дослідження, котре було присвячене зовнішнім проявам психологічного стану людини, належить Аристотелю та має назву «Фізіогноміка». Це була спроба вченого встановити зв'язок та систематизувати знання про те, що зовнішні вираження пов'язані з характером людини.

Після цього, деякі науковці видавали праці, котрі розшири знання Аристотеля та його працю «Фізіогноміка», такі, наприклад, як І. Лафатер «Фізіогномічні фрагменти» та Ф. Галль, котрий створив новий напрямок фізіогноміки, що дістав назву «френологія».

Переломний момент вивчення та дослідження невербальних комунікацій припадає на середину ХІХ століття, коли вчені перестали зосереджуватися на нерухомому виразі обличчя та його рисах, а почали цікавитися саме активними проявами – тілом, жестами, позами, мімікою, поглядами та іншим.

Перше дослідження саме в цьому напрямку зробив Ч. Дарвін, а результати його досліджень висвітлив й своїй праці під назвою «Про вираження емоцій у людини та тварин».

Але головна та основоположна теза, котра висвітлює сучасне розуміння невербальної комунікації була сформульована в середині ХХ століття вченим С. Л. Рубінштейном. Він висловив, що невербальні засоби комунікації «виконують актуальну функцію, а саме – функцію спілкування; вони – засіб повідомлення та впливу, вони – мова без слів, але сповнена експресії» [39, с. 47].

Перші держави з'явилися дуже давно, ще на розквіті нашої цивілізації, відносини між ними також утворилися одразу. Тож невербальна комунікація застосовувалася у міжнародних відносинах від самого їх зародження та початку, але це було несвідомо. Як такої, точної дати, коли у дипломатичних процесах невербальні комунікації почали застосовуватися свідомо – немає. Та на мою думку, після того, як Рубінштейн висловив думку про те, що невербальні комунікації – це і є мова, деякі політики почали свідомо застосовувати невербальні прийоми для маніпуляцій та досягнення необхідного їм результату.

Дипломатична та будь-яка інша соціальна комунікація передбачає передачу повідомлень, які мають під собою певні значення. Повідомлення можуть передаватися двома способами комунікації: вербальною та невербальною. Як згадувалося вище,

близько 70% інформації сприймається людиною через зоровий канал інформації, тож мова тіла є дуже важливим аспектом дипломатичного процесу.

З точки дипломатичного зору, невербальні сигнали є дуже важливими та значущими, тому що, вони не вимовляються, не вносяться в дипломатичний протокол, але дають зрозуміти партнеру з переговорів дуже багато непроголошеної інформації. Тож, невербальна комунікація в міжнародних переговорах зберігає гнучкість.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що невербальні комунікації – це доволі складне явище, котре виникло разом з появою перших людей, та видозмінювалося протягом доволі великого відрізка часу. Найбільш точної характеристики невербальна мова набула в середині ХХ століття, коли вона була визнана повноцінною мовою.

Стосовно сфери міжнародних відносин та дипломатії, там невербальні комунікації також були присутні від самої появи. Але свідомо почали використовуватися лише після того, як з'явилися більш точні та детальні дослідження.

Тож, можна наголосити на тому, що успіх політика та дипломата, в тому числі, напряму залежить від вміння вправно використовувати невербальні комунікації, котрі дають змогу тримати будь-які перемовини у певній «гнучкості». Невербальні сигнали дають змогу непомітно, але зрозуміло відхилитися від протоколу та отримати чи передати нову інформацію, котру неможна промовити в голос.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Основні правила використання та інтерпретації невербальних комунікацій

Як було зазначено та підкреслено у попередньому розділі, невербальні комунікації – невід’ємна частина людського спілкування. Невербальні сигнали розповсюджені в кожній сфері нашого життя, й особливе значення вони мають у професійній діяльності. Будь-яка професія має на увазі використання невербальних сигналів під час ділового спілкування особливо.

Невербальні знаки та сигнали грають доволі велику роль від самого початку, від вступу на посаду та весь професійний шлях. В першу чергу, невербальні комунікації грають велику роль на самому першому етапі, при вступі на роботу, а саме, під час проходження співбесіди.

Співбесіда, процес, котрий проходить кожна людина в своєму житті. До неї кожен кандидат дуже ретельно готується. Важливо усе, а не тільки професійні навички: зовнішній вигляд; одяг; косметика; парфуми; зачіска; вираз обличчя, поза, котру займає людина, коли приходить до кабінету співбесіди, тощо.

Наразі, можливо знайти дуже багато порад, які рекомендуються кандидатам на те чи інше місце роботи. Зауважується, що найбільшого успіху досягають ті, хто навчився правильно себе контролювати, як вербально, так і з невербального боку.

Проблематика невербального комунікування постає доволі давно. Проведені аналізи всіх систем невербального мовлення показують, що воно може не тільки підсилити, забарвити або пом’якшити усне мовлення, але й може виявити приховані наміри співрозмовників.

Невербальні сигнали мають особливе значення тому що, вони проявляються через імпульси, котрі видає наша підсвідомість, і підробити такі імпульси просто неможливо,

тож такий метод спілкування викликає більше довіри, ніж просто канал мовленнєвого спілкування.

У першу чергу, невербальна комунікація надає нам доповнену картину про особистість партнера по спілкуванню, а саме за допомогою них ми можемо визначити психологічний та емоційний стан людини, побачити якісь риси та прояви його характеру, соціальний статус та компетентність під час спілкування.

Ще один важливий момент, котрий допоможуть визначити невербальні сигнали, це відношення співрозмовників одне до одного, яке також могли спробувати приховати від вас, рівень близькості або віддаленості під час розмови, а також тип стосунків (домінація – залежність; розташованість – нерозташованість; та інші) та їх динаміку.

І врешті-решт, невербальна комунікація надає нам інформацію про відношення обох комунікантів до ситуації, в котрій вони знаходяться.

Невербальна комунікація може не тільки підкреслювати вербальну, але вони можуть й виступати заміном одне для одного. Практично зв'язок цих двох видів комунікації може проявлятися в різних варіаціях.

Наприклад:

1) Невербальні сигнали, як доповнення вербальному повідомленню.

Якщо, під час дипломатичного візиту чи переговорів ви потискаєте партнеру руку, вітаєтеся та посміхаєтеся, то ці дії виступають доповненням один до одного, підсилюють привітність та дають зрозуміти, що ви націлені на діалог у приємній дружній атмосфері, при цьому не втрачаючи ділового настрою та посилу.

Мова розуміється набагато краще, якщо вона підкріплена жестами та мімікою.

2) Невербальні сигнали можуть йти в розріз з вербальними повідомленнями.

Якщо ви кажете своєму партнеру з переговорів «З Вами дуже приємно спілкуватися», але при цьому не дивитися йому у вічі, це означає, що невербальне повідомлення спростовує вербальне.

3) Невербальна комунікація замінює вербальні повідомлення.

Буває, що погляд каже набагато більше за слова, очима можна виказати розчарування, гнів, зацікавленість, обурення, схвалення, тощо. Знаходячись в шумній аудиторії, ви можете жестами провести короткий діалог.

4) Невербальні сигнали можуть врегульовувати вербальні повідомлення.

Врегулювання означає використання невербальної комунікації для координації взаємодії між людьми. Для підтримки активного комунікування часто використовують різноманітні невербальні знаки та символи: різні жести, зміна положення тіла, погляду, дотик до когось, тощо. До прикладу, за допомогою жесту рукою чи кивку голови, можна зрозуміти чия черга вступати в розмову.

5) Невербальні знаки можуть підтверджувати вербальні, шляхом повторення невербальних.

Наприклад, коли людина просить говорити тихіше, зазвичай, це прохання може супроводжуватися характерним жестом: прикладанням вказівного пальця до губ.

Невербальну комунікацію треба вміти влучно використовувати. Наприклад, жести, котрі ви використовуєте в компанії друзів, буде зовсім недоречно використовувати на дипломатичній зустрічі, чи при бесіді зі своїм начальником.

Негласне, саме головне правило невербальної комунікації – використовувати її влучно та доречно, та мати уявлення де які жести будуть доречні, а де – навпаки. Тож, у різних ситуаціях, необхідно вміти брати свої емоції, жести, вирази обличчя, під контроль.

Правильно інтерпретувати невербальні повідомлення також необхідно вміти. Для цього, необхідно володіти знаннями про базові жести, положення тіла та вміти правильно розуміти ситуацію.

Також, необхідно бути дуже обережним при використанні невербальних сигналів з представниками іншої культури.

Міжкультурна комунікація складне явище, котре базується на двох основних видах культурної поведінки: універсальна поведінка та специфічна поведінка.

Універсальна – це поведінка, котра спільна для всіх культур. Її основу складає біологічна спадковість особистості, котра передається з покоління у покоління.

Специфічна поведінка – це поведінка, котра формується внаслідок того, в якій етнічній групі перебуває особа, та під впливом фізичного і соціального оточення. Специфічна поведінка доволі великої людської спільноти, формує специфічну культуру, котра називається «менталітет».

Важливо вміти розрізняти культури, тому що, коли може статися культурний стик, це може призвести в кращому випадку до непорозуміння, а в гіршому – до конфлікту (міжособистісний, міждержавний, міжетнічний, тощо).

Декілька прикладів культурних розбіжностей у жестах, котрі можуть сприйматися неоднозначно:

1) Слав'янський жест прощання виглядає наступним чином: долоня розвернута від себе, та прозводяться рухи долонею вперед-назад, в цей час англійці розгойдують рукою з боку в бік, а італійці – розвертають долоню до себе, розгойдуючи її вперед-назад. Так, італійський жест прощання, відповідає слав'янському «йди до мене».

2) Українські школяри та студенти, коли хочуть відповісти на уроці чи парі, піднімають руку, зігнуту в лікті, а німці – просто піднімають два пальці вгору.

Це лише два приклади, але з них можна зробити висновок, що непорозумінням виникнути дуже легко, через культурні відмінності. Отже, мова жестів, не є звичним для всіх людей однаковою, через відмінність у культурах. Коли виникає зіткнення однієї культури з іншою, може статися непорозуміння, котре згодом переросте у конфлікт.

Тож, ще одним важливим правилом використання невербальної комунікації є врахування до якої культури приналежна особа з якою ти спілкуєшся у певний період часу.

Спілкування – це справжнє мистецтво, котрому деякі люди навчаються протягом усього життя. Опанувати його під силу далеко не кожному.

Виділяють такі основні правила використання невербальної комунікації:

1) Застосування невербальних сигналів повинно бути доречним та зрозумілим для того, хто її сприймає (найчастіше труднощі виникають через культурні непорозуміння та відмінності).

2) Необхідно вміти «кодувати» невербальні знаки, котрі ви хочете донести до співрозмовника (передавати почуття та емоції у вигляді невербальних знаків).

3) Обов'язкова умова, щоб партнер по спілкуванню вмів та мав змогу декодувати (розшифровувати) невербальні повідомлення.

Головне правило інтерпретації невербальних сигналів полягає в тому, що їх не можна розглядати відокремлено один від одного, потрібно мати бачення повної ситуації, та враховувати картину повністю, охоплюючи весь комплекс жестів та сигналів. Виокремлювати якийсь один невербальний знак, це теж саме, що з усього речення залишити лише одне слово. Невербальна мова, як і звичайна вербальна, складається зі слів та пунктуаційних знаків. Важливий кожний момент: темп мовлення, вираз обличчя, жести, положення тіла, твій запах, зовнішній вигляд, зоровий контакт, тощо.

І звісно, необхідним є враховувати контекст, у якому ті чи інші невербальні сигнали використовуються.

Отже, можна зробити висновки, що використання невербальної мови повинне бути впорядковане та за певними правилами. Основні з них такі:

1) Враховувати контекст ситуації та мати уявлення про те, які жести, знаки та символи є доречними, а які – взагалі не мають сенсу у тій чи іншій ситуації.

2) Ви повинні бути впевнені у тому, що ваш співрозмовник розуміє вербальні сигнали, котрі ви використовуєте під час спілкування.

3) Ви повинні враховувати до якої культури належить ваш співрозмовник, та знати хоча б основні жести невербальної мови в тій культурі, до котрої приналежний ваш партнер зі спілкування.

4) Для правильного розуміння та інтерпретації не варто розглядати якийсь жест окремо від ситуації та від інших невербальних сигналів, котрі були використані у ситуації, в якій перебуваєте ви та ваш співрозмовник.

2.2 Місце невербальних комунікацій в дипломатичному міжнародному протоколі та етикеті

Ділова комунікація – це доволі складний процес, котрий має в собі багато складних моментів, має суб'єктивні та об'єктивні моменти, поєднує в собі вербальні та невербальні засоби комунікації. Основною відмінністю ділової комунікації від звичайної полягає в тому, що одна з характеристик ділової комунікації – регламентованість та обмеженість. Регламентація полягає у діловій етиці, діловій риториці, у випадку дипломатичної діяльності правила переговорів висвітлені у дипломатичному протоколі та етикеті.

Невербальна мова – дуже важлива складова дипломатичного протоколу і етикету, тож просто необхідно дотримуватися правил. Основа основ дипломатичного етикету це дотримання міжнародної ввічливості, котра включає в себе дотримання загальноприйнятих дипломатичних норм і правил, що є негласно основними в міжнародному спілкуванні загалом. Ці правила необхідно втілювати в життя для того, щоб виказувати пошану партнеру з переговорів, а також для того, щоб не нанести збитків міжнародному іміджу держави загалом.

Дипломатичний протокол прийнято вважати показником гарних манер, а дипломатичний етикет – демонстрація цих самих манер у просторі міжнародних відносин. Раніше, керівники держав та дипломатичні представники доволі суворо дотримувалися правил дипломатичного етикету, але наразі відбувається деяке послаблення цих дипломатичних норм і правил політиками.

Один з доволі яскравих прикладів послаблення та певного нехтування дипломатичним протоколом та етикетом – колишній президент Сполучених Штатів Америки Джордж Буш. Взагалі, дослідження демонструють що американці – самий наглядний приклад послаблення дипломатичних норм.

Джордж Буш дозволяв собі багато вольностей на переговорах. Він міг дозволити собі сидіти з широко розкинутими ногами, або похлопувати партнера з переговорів по

плечу, що не є діловою поведінкою. Психологи, котрі аналізували таку поведінку Буша, трактують такі відхилення від дипломатичного протоколу, як прагнення продемонструвати своє зверхнє покровительство, могутність та певну зневагу. За такої поведінки лідера країни залишається лише будувати догадки про істинне його відношення до країни, з представником якої Дж. Буш спілкується в певний момент часу.

Одного разу, на самміті Великої вісімки G8, в 2006 році, Буш дуже сильно здивував тодішнього канцлера Німеччини – Ангелу Меркель. Він підійшов до столу, де сиділа канцлер та дозволив собі дуже фамільярний жест, американський президент вирішив помасажувати плечі німецького канцлера, що викликало велике здивування Ангели Меркель, та сколихнуло громадськість (Додаток 1). Канцлер намагалася перевести це в гумореску, але спільнота ще довго обговорювала цей випадок. Після такого жесту, заголовки ЗМІ рясніли подібними виразами «Рвані шкарпетки та масаж для Ангели Меркель».

Також, доволі неоднозначна поведінка була в американського президента під час зустрічі з тодішнім президентом України, Віктором Ющенко у 2008 році. Зовні вербальні та деякі невербальні сигнали Буша виражали нібито прихильність до України, повагу до іншого президента, та дружні українсько-американські стосунки. Але, деякі деталі зустрічі сколихнули засоби масової інформації. Наприклад, коли Дж. Буш молодший вийшов із-за закритих дверей до преси, щоб розповісти як пройшла розмова з українським президентом, але першочергово заговорив про те, як пройшли вибори до конгресу Сполучених Штатів, що свідчило про те, що дана подія для нього мала більше значення, ніж розмова з Віктором Ющенко.

Інша деталь, котра також викликала невдоволення, особливо з української сторони це те, що зустріч Віктора Ющенко і Джорджа Буша відбувалася, як прийнято за протоколом, з прапорами обох держав. Але український прапор, був перевернутий, що викликало невдоволення українського президента (його видали невербальні сигнали, а саме погляд, та похмурення), хоча й зауважень ніяких не робилося.

Сучасний дипломатичний етикет бере свій початок з книги німецького філософа естета Йогана Георга Зульцера. І одне з основних правил, стосувалося посадки: на переговорах ноги необхідно було тримати разом. І цим правилом, одним із перших почали нехтувати політики. Особливо, політикам полюбилося закидувати ногу на ногу. Здавалося б, доволі стриманий жест. Але не так просто він прописаний в дипломатичному протоколі, як недопустимий. Представники арабської культури розцінюють закидування ноги на ногу, як неповагу особисто до себе, до своєї країни та до ситуації у котрій опинилися комуніканти загалом. А на переговорах це зовсім недоречно та може призвести до поганих наслідків для іміджу держави та політика, котрий допустив використання цього жесту. А психологи трактують його, як закриття на підсвідомому рівні. Особливо часто підмічали цей жест за Віктором Ющенко, за часів його президентства.

Розглянемо наступну фотографію (Додаток 2). На ній зображені, тодішні президенти України та Росії, Віктор Ющенко та Володимир Путін. На світлині видно, що президент України закинув ногу на ногу, і це не є відповідністю до дипломатичного протоколу. Путін, в свою чергу, сидить з доволі широко розставленими ногами, але вони стоять паралельно, тож протокол такого не забороняє.

Подібну позу часто спостерігають у Ангели Меркель. Вона також дуже любить сидіти на переговорах, закинувши ногу на ногу, інколи забуваючи про дипломатичний протокол. Але, психологи трактують цю позу канцлера, як вираження характерних її рис, а саме: її авторитарності, конкретності та стійкості. Саме таку Ангелу Меркель знає увесь світ. Тож її поза, невербально висловлює та демонструє характер канцлера.

На противагу Віктору Ющенко, можна привести Юлію Володимирівну Тимошенко. На світлині (Додаток 3) можна побачити, що вона сидить прямо, тримає рівно спину, дивиться в очі співрозмовнику, при цьому вона не розслаблена, а тримається стійко, що виражає зацікавленість та повагу до партнера з переговорів. За думкою експертів, така її поза виражає рішучість та готовність до початку дій. Єдина невелика помилка – це положення голови Юлії Тимошенко. Вона трохи схилила її на

бік, а за дипломатичним протоколом, голову бажано тримати рівно. Але це не є критичною помилкою, а скоріше звичкою экс-прем'єр-міністра України.

Отже, підсумовуючи, можна виділити декілька основних моментів:

1) Ділове спілкування – спілкування, котрі сильно відрізняється від звичайного, та врегульоване регламентом, якого просто необхідно дотримуватися.

2) В дипломатичному протоколі, приділяють доволі велику увагу невербальним комунікаціям, а саме позам та жестам політиків, тому що, вони можуть сказати дійсно багато про наміри та внутрішній стан тих людей, між котрими протікає переговорний процес.

3) Раніше, дипломатичного протоколу та етикету дотримувалися більш суворо, ніж це робиться в наш час.

4) Відступати від дипломатичного протоколу можна, але потрібно враховувати багато факторів при цьому, щоб не виникло міжнародних скандалів.

Тож, невербальні комунікації грають велике значення у дипломатичному протоколі та етикеті.

РОЗДІЛ 3. НЕВЕРБАЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ

3.1 Невербальні комунікації як інструмент маніпуляції підсилення позиції під час проведення міжнародних переговорів

У ході проведення дослідження, котре висвітлено в перших двох розділах, стає зрозуміло, що невербальні комунікації не тільки грають важливу роль в нашому повсякденному та професійному житті, а й те, що невербальна мова була невід'ємною частиною людського спілкування протягом усього часу, як існує людство.

Одна з найактуальніших сфер для використання невербальних сигналів – це дипломатичний простір та міжнародна політика. У цій сфері, використання невербальної мови набуває все більшого і більшого значення, тим паче в наш час, коли політики все частіше відходять від суворих правил дипломатичного протоколу та етикету.

Невербальні комунікації володіють важливими функціями, котрі здатні змінити напрям дипломатичного процесу непомітно для тих, хто не володіє мистецтвом невербального спілкування.

Якщо дуже сильно узагальнити функції невербального мовлення, можна виділити наступні три, котрі є найголовнішими:

1) Передача інформації співрозмовнику – коли немає змоги донести інформацію словесно, на допомогу приходить невербальне мовлення, котре в різних ситуаціях може стати доволі в нагоді, якщо ви хочете поспілкуватися непомітно для оточуючих та беззвучно.

2) Впливають на співрозмовника – за допомогою невербальних комунікацій, можливо здійснювати вплив на партнера з переговорів чи комунікації. За допомогою невербального мовлення можна навіть здійснювати маніпуляції, ця проблематика також буде розглянута нижче.

3) Здійснюють вплив на того, хто говорить (самовплив).

Маніпуляція – важливий інструмент переговорного процесу. Так з моральної точки зору, маніпуляція є проявом нечесності та людської хитрості, але політика – сфера, в якій без таких якостей навряд чи можна спокійно існувати. Маніпулювання – це також вид комунікації, котрий являє собою поєднання невербальних та вербальних мовних засобів, а також це можливість отримати те, що вам необхідно без бажання іншої людини. Р. Якобсон так характеризував маніпуляційні прийоми: «хоча серед усіх повідомлень, які використовуються при людській комунікації, мовні повідомлення відіграють домінуючу роль, ми все одно повинні брати до уваги всі інші види повідомлень, які вживаються у людському суспільстві, і досліджувати їх структурні та функціональні особливості» [58, с. 320].

Невербальне маніпулювання здійснюється за допомогою мови тіла, маючи на меті вплив на свідомість індивіда чи групи людей для досягнення певного результату.

Основним засобом невербальної маніпуляції являються жести. Жести – певні рухи тіла, котрі мають в собі сенс та несуть певну інформацію. Під призмою поняття маніпуляції, жести мають таку характеристику, як навмисність, тобто використання з певною ціллю.

Основна характеристика невербальної маніпуляції – це її непомітність для того, проти кого використовують даний жест чи прийом. Варто зауважити, що невербальна маніпуляція не здійснюється відокремлено, а лише в поєднанні з мовленевим процесом. Отже, маніпуляція відбувається під час симбіозу вербальних та невербальних факторів, для її підсилення це необхідно, і також необхідним є непомітність маніпулятивних актів.

Але маніпуляційні дії можуть здійснюватися не тільки за допомогою жестів. Інструментом маніпуляції може бути що завгодно: одяг, вираз обличчя, погляд, поза, та інші прояви невербальної мови.

Найяскравішим прикладом маніпулювання людською свідомістю є напускний жаль та повага на похованні відомих чи багатих людей. Всі вдягаються в траурний чорний одяг та роблять такий вираз обличчя, ніби втратили найкращого друга, а по

факту, вони можуть навіть не знати цю людину особисто. Це є маніпуляцією та спробою висвітлити себе в гарному світлі перед спільнотою.

В політиці, невербальне маніпулювання має широке розповсюдження. Невербальний канал передачі інформації може грати не просто важливу роль, а найголовнішу. Також, невербальні маніпуляції в політичному просторі використовуються через те, що невербальний канал інформації є найбільш достовірним, тому реакція на маніпуляції буде видана на підсвідомому рівні, що може висвітлити таємні наміри співрозмовника та розкрити сутність його прихованих планів.

Також, важливим моментом на будь-яких переговорах та політичних процесах є підсилення своєї позиції. Для того, щоб мати вплив в будь-якій сфері, в тому числі й в політичній, необхідно вміти правильно доносити інформацію, висвітлювати свої прагнення та наміри, а також різноманітними способами підсилювати свою позицію, для того щоб вона мала вагу та до неї прислухалося більше людей.

В дипломатичній сфері для цього ідеально підійдуть невербальні методи комунікації, тому що посилити вплив шляхом демонстрації своєї фізичної сили на переговорах не вийде, та більше того, через це скоріш за все, дипломат чи політик отримає статус персони нон-грата.

Тож, розглянемо методи підсилення своєї позиції в рамках дипломатичного протоколу та етикету. Переговори – це певне протистояння за столом, котре має цілі з обох сторін учасників дипломатичного процесу. Тому, для досягнення успіхів в переговорному процесі, необхідно вміти надсилати правильні невербальні сигнали, котрі можуть сказати набагато більше за слова.

Можна виділити декілька самих основних невербальних сигналів на переговорах:

1) «Бар'єр» – демонстрація незгоди чи невдоволення висловленою пропозицією. Найчастіше даний невербальний сигнал проявляється через схрещені на грудях руки, опущене підборіддя, а інколи підсилюється немиготливим поглядом. Цей жест демонструє негативне ставлення до чогось, що було висловлено раніше, неподільність іншої точки зору та готовність наводити аргументи проти для того, щоб відвоювати свою

точку зору. Також, можливе інше демонстрування незгоди: партнер з переговорів може закритися від вас чимось, що лежить на столі, роблячи вигляд, що він занурився в документи, або у свої записи. Дані сигнали найчастіше означають, що переговорний процес заходить у глухий кут, і скоріш за все не принесе ніяких результатів. Опоненти будуть до кінця протистояти один одному, не маючи на меті досягти компромісу та дійти до взаємовигідного завершення переговорів. Переговори будуть безрезультатні. Але, можна змінити хід дипломатичного процесу. Для цього можна, наприклад: - передати щось у руки партнеру з переговорів (папку з документами, схеми, тощо) для того, щоб він змінив позу, тоді його підсвідомість буде більш відкрита для подальшого проведення переговорів, хоча він сам одразу це не зрозуміє, основна задача – змінити позу співрозмовника; - хорошим кроком буде зменшення дистанції, якщо є така можливість. Можна відсунути на стільці, або просто обпертися на спинку стільця, якщо перемовини ведуться стоячи, то можна відійти на пів кроку назад. Такий невербальний сигнал зменшує напруженість між партнерами з переговорів, та знижує критичність сприйняття наведених аргументів; - якщо видно демонстративну незгоду опонента, краще перервати свій монолог та надати співрозмовнику право слова, такий жест також знизить критичність ситуації. Найкращим варіантом буде дати можливість виказати свою точку зору співрозмовнику, ніж продовжувати свою промову, підсилюючи тим самим незгоду з його боку.

2) Потирання рук, кінчиків вказівних пальців, стола, тощо. Даний жест свідчить про те, що партнер з переговорів має задоволення від вдало приведенного аргументу. Це надає йому певну перевагу під час переговорів, тож для того щоб укріпити свій вплив, чи знизити вплив опонента, необхідно змістити фокус з його основних аргументів на більш незначні фактори. Даний спосіб може збити з пантелику партнера з переговорів, перервати його стратегію та надати час для осмислення як укріпити свою позицію чи спростувати аргументи партнера з переговорів.

3) Дотики до себе. Найчастіше всього, такі сигнали направлені на самозаспокоєння. Коли людина намагається доторкнутися до себе (окрім дотиків до

обличчя, такі дотики – означають обман), вона має на меті заспокоїти себе та підсвідомо запевнити себе в тому, що тримає ситуацію під повним контролем. Але, для опонента це пряме свідчення того, що людина втрачає впевненість у собі, у своїх позиціях та аргументах. Після того, як починають проявлятися такі жести, необхідно посилити переговорний наступ, тому що в такий момент вразливості, найпростіше буде просто «розбити» супротивника, та завершити переговори на свою користь.

4) Стоп-жести – сигнали, котрі надходять зазвичай від лідерів переговорного процесу та свідчать про бажання завершення, висловлення незгоди та супротиву з позицією опонента. В загальноприйнятому розумінні, цей жест виражається, як піднята рука, що розвернута долонею до співрозмовника. Та в переговорному процесі, жест проявляється не так явно, а поплескуванням по чомусь так, нібито людина щось накриває своєю долонею. Негласним правилом використання такого невербального сигналу є те, що його застосовує реальний лідер переговорів, та особа, котра має вагу та авторитет. Цей жест від лідера може свідчити про наступне: - повну і беззаперечну незгоду з аргументами, котрі щойно пролунали; - про бажання завершити дебати, або заспокоїти бурхливі настрої під час переговорного процесу; - бажання висловити свою особисту позицію чи рішення, котре не буде співпадати ні з чією думкою, або буде співпадати з думкою меншості. Також, стоп-жест може висловлювати твердження про те, що переговори вже якийсь час йдуть неплідно. Також, даний жест може надходити не тільки від лідера, але й від другорядних учасників переговорів, і це свідчить про те, що лідер на деякий час втратив своє лідерство, та його встигли перехопити. Якщо цей жест надходить від вашого опонента, основним вашим завданням буде не розгубитися, втримати свої позиції та аргументи на гідному рівні, та продовжувати підкріпляти свою позицію та аргументи. Тож, одна невербальна мова вже не впорається з цим завданням.

5) «Низький старт». Положення та жести, котрі свідчать про намір завершення переговорів з причини втомлення особи, або з будь-яких інших причин. Під час переговорного процесу дуже важливо вміти зчитувати настрої свого партнера з переговорів, та бачити, коли людина вже втомлена та хоче піти. Зазвичай, після таких

проявів, плідного продовження переговорів вже не станеться. Ідеально, якщо ви в змозі розпізнати стан та наміри людини тільки з сигналів її підсвідомості, ще до того, як вона сама зрозуміла свій намір піти. За такої умови, ви зможете завершити переговори у вигідний час, та ймовірність того, що ви отримаєте таким чином якісніші результати – більша. Такими сигналами можуть виступати: - постукування пальцями рук по столу чи пальцями ніг на підлозі; - зміна положення тіла у просторі чи на стільці (сигналізує про готовність змінити своє зручне положення, підвестися та піти); - спирання на стіл.

Отже, не лише вмiле використання невербальних сигналів буде помічником в переговорному процесі, але й їх правильне та вчасне виявлення і трактування. За допомогою невербальної мови, ми можемо побачити, коли наші позиції укріплюються, або втрачають силу. Також, завдяки невербальним знакам і символам можна по-іншому розподілити вплив під час переговорів. Ще один важливий момент, необхідно вміти виявляти та інколи проводити невербальні маніпуляції, задля того, щоб в першому випадку: попередити маніпулювання собою, а в другому – перевести ситуацію на свою користь.

Узагальнюючи, невербальні комунікації грають дійсно одну з ключових моментів у підсиленні власного впливу на переговорах.

3.2 Роль невербальних засобів комунікації у формуванні дипломатичного іміджу

Невербальна комунікація та невербальна мова займають вагомe значення в дипломатичній та політичній діяльності. Політика – це сфера, де необхідно володіти найрізноманітнішими навичками. Але навичка комунікування – найважливіша. Без спілкування та комунікації неможлива політична діяльність у всіх її проявах.

Також, комунікації, в тому числі, й невербальні – це важливий фактор успішного переговорного процесу. Ще один момент успішного завершення переговорів на користь тої чи іншої країни – це імідж країни на міжнародній арені та імідж, безпосередньо, представника цієї країни на переговорах.

Без комунікації переговори неможливі. А оволодіти мистецтвом спілкування в повній мірі, неможливо без знань в сфері невербальної комунікації. Імідж – це один з основних факторів будь-якого спілкування між людьми, але особливо – ділового. Для фахівця у будь-якій сфері важливо правильно підібрати та створити імідж. Позитивний імідж одразу створює позитивне перше враження, викликає довіру й, в певній мірі, повагу, а також може допомогти більш активно та плідно налагоджувати в подальшому ділові зв'язки.

Володіння невербальними комунікаціями є важливою складовою формування позитивного ділового іміджу, найдоречніше використання якого буде здійснюватися саме в переговорному процесі. Успішний дипломат повинен бути не тільки обізнаним у своїй професійній діяльності, але й повинен бути справжнім психологом, вміти правильно себе зарекомендувати, прекрасно розбиратися в особливостях людського характеру, аналізувати поведінку та невербальні прояви тих, з ким йому доводиться спілкуватися. Без навичок правильно переконувати, вдало доносити свої позиції та твердження, подавати нову інформацію, дипломат ніколи, ні за яких обставин, не здобуде успіху, та не сформує свій імідж позитивно.

Мудрість та майстерність дипломата полягає в його навичках враховувати почуття та різні коливання настрою оточуючих його людей в країні, в котрій він безпосередньо перебуває. Також, знаковим проявом дипломатичної могутності є великодушність дипломата під час переговорного процесу, що підкреслює його передбачливість та позитивно впливає на дипломатичний імідж, висвітлюючи його, як толерантного представника своєї держави.

Для формування позитивного дипломатичного іміджу, представнику країни необхідно вміти наступне:

- 1) Зберігати холодний розум, котрий допоможе в найскладнішій ситуації бути зорієнтованим та приймати правильні рішення тоді, навіть коли на дипломата відбувається сильний зовнішній тиск. Цей тиск може відбуватися й за рахунок невербальних сигналів. Наприклад, опонент на переговорах може зайняти позу, котра

буде висловлювати зверхнє ставлення до дипломатичного представника (це можна висловити навіть поглядом), а коли людину зневажають це вже задає морального тиску. Тож, у відповідь можна також застосувати невербальні сигнали, котрі б виражали байдужість до неповаги, та намір продовжувати переговори.

2) Нейтралізувати можливість психологічного тиску з метою збереження свого ментального спокою та сили під час переговорного процесу.

3) Зберігати спокій та виваженість в ході всього переговорного процесу, та вміти розпізнавати, які невербальні сигнали зрозуміє співрозмовник, а які – ні, та апелювати саме другими. Це також прояви невербальних сигналів. Зберігати спокій ззовні можна, навіть якщо психологічно та морально спокою нема. Необхідно лише вгамувати свої емоції на обличчі, відмовитися від емоцій, котрі будуть демонструвати негативні прояви, чи моральну нестабільність, зайняти позу, яка не буде видавати вашої напруги та продовжувати переговори. Такі дії можуть вивести партнера з переговорів на вираження нечітких емоцій, що буде в нагоду дипломатові. В такому випадку, ви зможете переломити ситуацію на свою користь.

4) Ще одне важливе вміння для дипломата – це вміння витримувати паузи. Тут дуже багато нюансів: не можна, щоб пауза була дуже затяжною, не можна відключати свідомий розсуд під час таких пауз, не можна виказувати своєї внутрішньої напруги, якщо вона є. Паузи потрібно робити доречними та виваженими.

Мистецтво вести переговори дуже часто порівнюють з акторським мистецтвом, але це є набагато складніше, ніж життя на театральній сцені. Від дипломата залежить визнання та повага його країни, формування іміджу країни на міжнародній арені, загальне сприйняття держави, представником котрої він є, та ще багато задач з котрими впорається далеко не кожен політик. Звісно, вирази обличчя, статура, пози та жести дипломатичного представника грають велику роль, як і в акторському мистецтві, але на кону у дипломата є набагато більше, ніж просто гарна зіграна роль.

Дуже складно бути персоною, на імідж якої може вплинути навіть дуже маленька та, здавалося б, непомітна помилка. Дипломатові така помилка може коштувати не

тільки руйнації кар'єри, а й початку нових міжнародних конфліктів, котрі останнім часом не може гідно вирішити ООН.

Вміння розпізнавати та використовувати невербальні повідомлення та сигнали, в свою чергу, доволі позитивно впливають на імідж дипломатичного представника. Набагато більше цінується спеціаліст, котрий володіє такими навичками. Тож, на нашу думку, для дипломата важливо володіти мистецтвом невербального комунікування. Більш вагомий імідж дипломата формується тоді, коли він не тільки вміє розпізнавати невербальні сигнали свого партнера з переговорів, а й вміє правильно їх використовувати проти нього, та вміє так подати спеціальні невербальні сигнали, що ніхто навіть не розпізнає, що вони повністю свідомі, а не видані підсвідомістю дипломата.

3.3 Міжнародні комунікації як чинники реалізації зовнішньої політики світовими акторами

Кожного року, місяця, дня глобалізаційні процеси відбуваються у світі все швидше. Глобалізація торкнулася всіх сфер людської життєдіяльності, не оминула й політичну. Також, інновацій зазнала сфера саме зовнішньої політики та міжнародних відносин. Так, в сучасному світі, новітні інформаційно-комунікаційні технології визнані інструментами втілення політики, формування міжнародного іміджу країни та здійснення дипломатичної діяльності. Але також варто зауважити, що ці всі інновації стали новими приводами для посилення протистояння держав та їх конкуренції на міжнародній арені. Але, завдяки новітнім технологіям, стало можливим здійснювати міжнародні комунікації абсолютно новітнім способом, котрий в умовах сучасного світу став дуже популярним.

Високі технології як передовий і перспективний інструментарій міжнародної взаємодії охоплюють всі сфери міждержавних зв'язків, які змінюють цінності та практику життєдіяльності політичних акторів у інформаційні часи. Саме складність

здійснювати міжнародні комунікації, зумовила такий інтерес до використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, котрі в свою чергу створили нові умови формування іміджу та позиції країни та окремих політиків в інтернеті. Також, завдяки соціальним мережам здійснюється дуже багато комунікаційних процесів певних міжнародних організацій та угруповань з людською спільнотою.

Нові зрушення в науці та ефект глобалізаційних процесів на людську свідомість, спричинили зміни в методах, прогнозування та в веденні міжнародних відносин як таких. Також, вони вплинули на реформування прийняття та втілення політичних рішень та на видозміну стратегій зовнішньополітичної діяльності країн, з огляду на актуальні проблеми в міжнародних відносинах.

З визначення системи, стає зрозуміло, що її елементи повинні бути обов'язково пов'язані між собою, тому що без цього зв'язку це буде не система, а просто окремі елементи. В системі міжнародних відносин, міжнародна комунікація слугує зв'язком елементів цієї системи, тобто іншими словами, систематизує міжнародні відносини. Також, за допомогою комунікації поєднуються й інші існуючі системи у соціумі. Тож, політична комунікація забезпечує взаємодію між політиками та політичними суб'єктами загалом. Процес комунікації доволі суперечливий, і може викликати як конструктивні так і деструктивні дії комунікантів.

Під політичною міжнародною комунікацією мають на увазі передачу й обмін політичною інформацією у системі міжнародних відносин, який систематизує політичну діяльність на світовій арені, а також формує громадську думку, політичну свідомість у суспільства [41, с. 5]

Міжнародна політична комунікація має колосальне значення для сфери міжнародних відносин. У свою чергу, міжнародна комунікація впливає та визначає ефективність зовнішньополітичної діяльності, а також виявляє асиметричність міжнародних комунікаційних процесів в умовах глобалізації. Розвиток міжнародної комунікації сприяє поширенню демократизації у світі, але водночас, поширює напруженість на політичній міжнародній арені між найпотужнішими міжнародними

акторами через те, що за допомогою комунікаційних процесів на міжнародному рівні на тлі сучасних технологій можливо сформулювати як позитивне ставлення до зовнішньої політики та ефективності міжнародного партнерства, так і негативне ставлення політичної спільноти до зовнішньополітичних дій окремих держав міжнародного простору.

Асиметрія міжнародних комунікацій в сучасному світі полягає в тому, що не всі міжнародні актори мають такі інформаційно-технологічні можливості, як провідні світові держави, тож за цієї умови, просто неможливо здійснювати комунікаційні процеси міжнародних акторів на рівних умовах. Така асиметричність призвела до певного інформаційного відставання окремих країн. Подальше продовження цього відставання може призвести до виключення окремих міжнародних акторів з процесу міжнародної комунікації, що може призвести до зниження або повної відсутності ефективності подальшої демократизації міжнародних відносин. Подальше виникнення асиметричності в міжнародній комунікації може розділити світову спільноту на певні фрагменти, що призведе до виключення певних акторів з процесу міжнародної взаємодії. Це, в свою чергу, може призвести до ізоляції деяких держав, що не дасть змоги втілювати міжнародні відносини зі стовідсотковою ефективністю.

Отже, глобалізація комунікаційних процесів може призвести як до позитивних моментів, так і до негативних, а саме:

1) Глобалізація міжнародних відносин та міжнародних комунікацій призводить до спрощення комунікування світових акторів та їх певного зближення;

2) В цей час, негативна сторона глобалізації – віддалення та відокремлення від світового комунікаційного процесу окремих держав та інших міжнародних акторів, котрі не мають інформаційно-технологічних можливостей здійснювати міжнародну комунікацію на такому рівні, як провідні країни світу.

Л. Розель вважає, що міжнародна комунікація значною мірою впливає на зовнішню політику країни й під час вироблення її стратегії, так і в більш широкому розумінні. Комунікація впливає на реалізацію зовнішньополітичних відносин, може

впливати на визначення та розмежування міжнародної політики, а також пов'язує між собою окремих політичних акторів [76].

Вироблення стратегії займає важливу роль в міжнародних відносинах. Усе, що має на меті бути ефективним, повинне бути пропрацьовано стратегічно. Стратегії виконують функцію інтегрованих комунікативних технологій, котрі спрямовуються на забезпечення міжнародного співробітництва, а також мають на меті формування стабільних та тривалих міжнародних зв'язків між різноплановими політичними акторами (наприклад: урядами, дипломатичними представництвами, міжнародними організаціями, транснаціональними корпораціями, політичними лідерами, тощо).

Заглиблюючись у історію, можна побачити, що сучасне поняття та трактування стратегічних комунікацій, вперше було згадано в міжнародних організаціях в сфері безпеки, а якщо розглядати країну, котра за документацією перша почала використовувати дане поняття, то це були Сполучені Штати Америки. Поняття «стратегічної комунікації» з'явилося в американських документах в 2006 році, а саме в документації Пентагону. Тож, засновниками використання концепції стратегічних комунікацій прийнято вважати саме американців.

Концепція стратегічних міжнародних комунікацій полягає в:

- теорії міжнародних систем, котрі направляють міжнародну спільноту на розширення можливостей міжнародної співпраці на глобальному, національному та регіональному рівнях;
- теорії міжнародного порядку;
- теорії міжнародної безпеки.

Через глобалізацію та стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій відбуваються зміни й в міжнародних відносинах загалом. Не дивлячись на це, міжнародні актори так і продовжують виконувати на політичній світовій арені ключову роль в здійсненні світової політики. Та постійне зростання ролі ІКТ в світових процесах, потребує певної реформації світової політики, тож міжнародним акторам, як провідним, так і другорядним необхідно пристосовуватися під сучасні реалії.

Дуже важливий фактор міжнародної комунікації полягає в тому, що вона тісно пов'язана з політичною діяльністю держав, тому що висвітлює утворені державами міжнародні зв'язки та зміни в міжнародних відносинах в той чи інший період часу. Завдяки їй, країни можуть глибше в масову свідомість просувати свої національні інтереси, привертати до них увагу суспільства, запевняти міжнародну спільноту у правильності та важливості цих інтересів, а також можна розвивати економічне співробітництво між країнами та культурний обмін. Загалом, міжнародна комунікація забезпечує політичну, економічну, культурну взаємодію держав. Визначними факторами міжнародної комунікації є:

- дипломатичні канали;
- засоби масової інформації;
- мережа інтернет;
- ділові комунікації;
- культурний обмін;
- науковий обмін;
- соціальні мережі.

Все, вищеописане допомагає правильно та ефективно врегульовувати потоки міжнародної комунікації.

Міжнародна комунікація є одним з основних інструментів «м'якої сили». У одній із своїх праць, американський політолог, професор Гарвардського університету, колишній заступник міністра оборони Сполучених Штатів Америки з питань міжнародної безпеки, Джозеф С. Най-молодший, визначав «м'яку силу» як здатність країни чи її влади досягти успіху, домогтися бажаного за допомогою своєї привабливості. За Дж. Наєм, головна ціль будь-якого впливу – це підштовхування супротивника до бажаної дії. Дослідник виділяє такі шляхи здійснення такого впливу:

1) залякування – метод «батагу» є доволі дієвим, коли він використовується проти держави, котра є менш могутньою, тому що тільки тоді залякування вийде ефективним.

Необхідно це робити м'яко та дипломатично, щоб не було схоже на погрози, тому що погроз – це вже ознака жорсткого впливу;

2) приваблювання/підкуп – метод протилежний залякування, коли опоненту пропонуються якісь вигідні умови, від яких він навряд чи зможе відмовитися;

3) схилення супротивника до власних ідей та інтересів, щоб він, начебто за власним бажанням діяв так, як буде вигідно суб'єкту впливу.

Завдяки використанню «м'якої сили» ті держави та інші міжнародні актори, котрі її використовують зможуть створити навколо себе сприятливе міжнародне середовище, котре буде діяти на користь втілення інтересів певного суб'єкту впливу, без використання жорстких силових методів чи погроз.

Елементи «м'якої сили» застосовувалися ще в стародавні часи. Наприклад, встановлення гегемонії держави, в системі міжнародних відносин Стародавнього світу, супроводжувалося встановленням та поширенням релігійних ідей, цінностей та національних ідей потенційної держави-гегемона.

Також, певні прояви концепції «м'якої сили» можна помітити у втіленні зовнішньої політики Олександра Македонського. Наприклад, його прагнення змішати цивілізації еллінів та персів, в деякій мірі можна розцінити як прагнення змушення інших бажати того ж самого, що бажав він.

Військові походи, під час утворення перших імперій, завжди супроводжувалися поширенням власної ідеології на захоплених територіях, найчастіше – релігійної. Хоч, військові захоплення не можна назвати міжнародною комунікацією, але можна побачити, що явище «м'якої сили» використовувалося ще з давніх давен, не дивлячись на те, що не було визначеним.

Й досі немає чітко визначеного інструментарію soft power. Але, за українським дослідником В. Цимбалістим, «м'яка сила» включає в себе наступний інструментарій:

- динамізм економіки;
- соціальна єдність людської спільноти;
- спрямування суспільства на сприйняття нової інформації;

- включення до системи міжнародних комунікацій;
- професіоналізм дипломатів;
- привабливість і універсальність певних ідеологічних та культурних істин суспільства [55, с. 219].

Два пункти, а саме «включення до системи міжнародних комунікацій» та «професіоналізм дипломатів» є ключовими у розрізі втілення зовнішньої політики держави. Також, ці два фактори підкреслюють важливість та неможливість здійснювати зовнішню політику без міжнародних комунікацій.

Як вже було досліджено, професіоналізм дипломата напряму залежить від володіння невербальними комунікаціями. На нашу думку, можна віднести невербальну мову до інструментів м'якої сили, тому що вона, дозволяє демонструвати свою перевагу не застосовуючи жорстких методів. Також, за допомогою мови тіла можна досягнути успіху у переговорах, котрі також є елементом міжнародних комунікацій. Тож, ми вважаємо, що невербальні комунікації – є невід'ємною частиною міжнародного комунікаційного процесу.

Отже, міжнародні комунікації виступають одним із найголовніших чинників втілення зовнішньої політики на міжнародній арені. Без комунікації неможлива ніяка взаємодія держав та інших міжнародних акторів між собою. Тож, щоб світова політика могла чинно функціонувати міжнародна комунікація є найважливішим інструментом.

Міжнародна комунікація дає змогу висвітлювати національні зовнішньополітичні інтереси певної країни на світову арену для подальшого їх втілення та допомоги у цьому інших міжнародних акторів. «М'яка сила» являється важливим фактором міжнародної комунікації, котрий допомагає зберігати демократичність та дипломатичність світової політики, і в цей же час, дає змогу державам втілювати свої власні інтереси без застосування жорсткої сили, військових методів чи прямих погроз. Невербальні ж комунікації, в свою чергу, являють собою невід'ємну частину інструментів м'якої сили, тож на основі цього твердження, можна заявити, що явища невербальної комунікації та міжнародної комунікації – неподільні один від одного.

ВИСНОВКИ

Людина постає соціальною істотою, одна з найважливіших потреб котрої є спілкування. Спілкування – взаємодія між собою індивідів чи груп.

Спілкування, котре так важливе для кожної людини може здійснюватися двома шляхами: вербальним та невербальним. І хоч ми звикли приділяти більшу вагу саме вербальному засобу спілкування, найбільша частина інформації сприймається не завдяки мовному каналу інформації, а якраз таки завдяки невербальним знакам та сигналам. Наші жести, пози, вираз обличчя, одяг, положення рук, погляд та все інше можуть сказати набагато більше за слова.

Загалом, даючи визначення поняттю «невербальна комунікація», можна казати, що це система знаків, котрі проявляються всіма можливими методами, окрім мовних. А в міжнародних відносинах, невербальні комунікації – це спосіб, котрий дає змогу без слів та звуків, налаштувати переговорний процес на необхідний дипломатові лад, а також метод маніпулювання.

Одна з найбільших цінностей невербальних комунікацій є те, що їх дуже важко підробити, та зазвичай вони є плодами людської підсвідомості. Завдяки невербальним знакам можна визначити психологічний та емоціональний стан людини, а також помітити, що вона може щось приховувати. Невербальна мова здатна нам виказати навіть те, що особа з якою ми спілкуємося хоче приховати за сімома замками.

Виникли невербальні комунікації за часів появи перших людей та людських цивілізацій. Люди завжди використовували невербальні комунікації, просто певний проміжок часу це відбувалося геть підсвідомо, а з початком дослідження невербальні знаки стало можливим застосовувати навмисно. Перші праці, котрі були наближені вивченню невербальних комунікацій належать Аристотелю. Але поняття невербальних комунікацій, котре наближене до нашої сучасності виникло лише в XIX столітті. Після появи більш ґрунтовних праць з цієї теми, стало можливим свідоме використання невербальних комунікацій.

Так як, перші народи виникли дуже давно, то відносини між ними також утворилися ще в давні часи. На жаль, прикладів використання невербальної комунікації в міжнародних відносинах від самого початку появи держав та народів немає, але завдяки методу дедукції, не важко дійти висновку, що невербальні комунікації застосовувалися у відносинах держав від початку їх існування. Просто поняття «невербальні комунікації» ще не було досліджено.

Свідомо чи підсвідомо, але невербальні сигнали варто проявляти обдуманно, звертаючи увагу на особливості свого співрозмовника: якої він національності, до якої культури належить, які невербальні знаки проявляє сам, та інше.

Невербальна комунікація є важливою частиною не тільки соціальної діяльності людини, але й професійної. На нашу думку, можна підкреслити, важливість невербальної мови саме в професійній діяльності. Перше враження формують саме наші невербальні прояви, тож їх важливо демонструвати на самому першому етапі – на співбесіді, а не тільки вже тоді, як ви отримали роботу. Людина може й не отримати своє робоче місце, якщо не буде правильно користуватися невербальними сигналами під час співбесіди. Під час будівництва своєї кар'єри – невербальна комунікація грає надзвичайно важливу роль.

Також, завдяки невербальній мові можливо створити собі позитивний імідж, котрий буде працювати на користь особи, якій він належить. На мою думку, особливо вагомим місцем саме у формуванні дипломатичного іміджу грають невербальні сигнали та знаки. Від них напряму залежить успіх переговорів, а від успішності переговорів залежить імідж дипломатичного представника.

Для дипломата є надзвичайно важливим вміння правильно, не тільки зчитувати й трактувати невербальні сигнали, але й використовувати їх під час переговорного процесу. Завдяки невербальним методам можна втілювати приховані маніпуляції над опонентом в переговорах. В ході дослідження мною були виділені наступні найважливіші навички, котрими повинен володіти майстерний дипломат:

- 1) Збереження холодного розуму навіть в провокаційних ситуаціях;

2) Нейтралізування психологічного тиску, котрий може відбуватися як за допомогою вербальних, так і завдяки невербальним методам;

3) Збереження спокою та виваженості під час усього переговорного процесу.

4) Вміння правильно визначати та розпізнавати, які невербальні сигнали подає опонент на переговорах, а також які він зможе сприйняти підсвідомо, не розпізнавши їх.

Першочергово, на нашу думку, саме від цих факторів залежить успіх на переговорах. Тож, для того щоб сформувати гарний дипломатичний імідж необхідно володіти мистецтвом невербальної комунікації.

Виявлено, що невербальна мова займає доволі вагоме місце у дипломатичному протоколі та етикеті. Його дотримання також лише позитивним чином впливає на імідж дипломатичного представника. Завдяки дотриманню дипломатичного протоколу можна уникнути багатьох неоднозначних ситуацій та скандалів, не беручи приклад із Джорджа Буша-молодшого та не нехтуючи дипломатичними правилами. І хоча наразі відбувається послаблення ролі дипломатичного протоколу та етикету, але нехтувати їм зовсім – неможна, тому що за такої умови, буде зруйнована регламентація дипломатичного спілкування, що може призвести до руйнації серйозності дипломатичних цінностей.

Також, за допомогою невербальних комунікацій можна підсилювати свої позиції під час переговорного процесу та завдавати певного тиску на опонента в переговорах, для втілення національних інтересів держави, котру представляє дипломат. Від цього також залежить успіх переговорів, а як слідство, й імідж дипломата.

Отже, з'ясовано, що невербальні комунікації займають вагому частину політичної діяльності та міжнародної комунікації загалом. Міжнародна комунікація, в свою чергу, є важливим інструментом втілення зовнішньополітичних векторів тої чи іншої країни на міжнародній арені. Сучасний інструментарій зовнішньополітичної діяльності підтверджує, що міжнародні комунікації грають важливу роль у позиціонуванні державних інтересів на міжнародній арені, а також виступають забезпеченням міжнародних інтересів.

Наразі, доволі широкого поширення набувають стратегії soft power, одним з найважливіших інструментів котрої є міжнародна комунікація.

Проаналізовано, що міжнародна комунікація важливий елемент в системі міжнародних відносин, тому що саме вона забезпечує взаємодію між собою не тільки усіх держав світу, але й усіх міжнародних акторів. Наразі, цей важливий елемент потребує реформації та удосконалення, тому що спостерігається асиметрія у використанні міжнародних комунікаційних технологій, що може призвести до виникнення багатьох непорозумінь у світовій політичній спільноті, і навіть до конфліктів. Тож, міжнародна комунікація та її інструменти потребують вдосконалення для подальшого ефективного та результативного використання.

Отже, підсумовуючи, можна сказати, що невербальні комунікації грають велику роль, як у людській життєдіяльності, так і в міжнародних відносинах. Та, на мою думку, міжнародні відносини та дипломатична діяльність – це ті сфери, де невербальні комунікації грають провідну роль.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрєєва Г. М. Соціальна психологія : монографія. Миколаїв : Аспект Пресс, 2010. 364 с.
2. Анохіна Т. О. Інтеграція вербальних та невербальних знаків (на матеріалі англійської мови). *Другі Каразінські читання* : два століття Харківської лінгвістичної школи : Матеріали Всеукр. наук. конф. ХНУ ім. В. Каразіна , 2003. С. 14-25.
3. Барташева Г. Взаємодія невербальних та вербальних компонентів ситуації комунікативного домінування в англomовному дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Харків, 2004. 20 с.
4. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник. Вид. центр «Академія», 2004. – 344 с.
5. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб : НАУ , 2013. – 248 с.
6. Блум Ф., Лейзерсон А., Хофстер Л. Мозок, розум та поведінка. *Гл. VI. Емоції*: монографія. : Мир, 1988. С. 123.
7. Бороздіна Г. В.: Психологія ділового спілкування : монографія. Вид. «Ділова книга», 1998. – 247 с.
8. Горєлов І. Н. Невербальні компоненти комунікації : монографія. Вид. «Наука», 1980. – 238 с.
9. Дарвін Ч. Вираження емоцій у людини та тварини : монографія. Вид: СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
10. Ділові контакти з іноземними партнерами: Навч.-практ. посібник для бізнесменів / Уклад.: Ю.І. Палеха, за заг. ред. І.І. Тимошенка. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 284 с.
11. Качинська Н. Політичний імідж держави. *Віче*. 2009. № 22. URL: <http://www.viche.info/journal/1738/> (дата звернення: 27.04.2022)

12. Кащишин Н. Ввічливість як лінгвістичний феномен у контексті дипломатичної комунікації. Соціолінгвістичне знання як засіб формування нової культури безпеки: Україна і світ. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2018. С. 53–54/
13. Кириленко Г. Л. Проблема вивчення жестів в зарубіжній психології. *Психологічний журнал*. 1987. № 7.
14. Киселюк Н. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації на позначення емоційного стану радості в англomовному дискурсі. *Науковий вісник Волинського національного університету. Серія «Філологічні науки»*. Луцьк : Вежа. 2008. Вип. 5. С. 232-236.
15. Киселюк Н. Невербальні компоненти комунікації. *Науковий вісник Волинського державного університету. Серія «Філологічні науки»*. Луцьк : Вежа. 2006. Вип. 6. С. 15-18.
16. Кнапп М. Л. Невербальні комунікації : монографія. Вид. «Наука», 1999. 308 с.
17. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація : монографія. Вид. «Освіта України», 2014. 289 с.
18. Крейндлин Г. Невербальна семіотика: мова тіла та звичайна мова : монографія. Вид: Новое литературное обозрение, 2002. 592 с.
19. Лалл Дж. Мас-медіа, комунікація, культура. Глобальний підхід/ пер. з англ. Вид-во «К.І.С.», 2002. 264 с.
20. Майол Э., Милстед Д. Ці дивні англічани. The Xenophobic Guide to the English. Эгмонт Лтд, 2001. 72 с.
21. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. Вид. Академія, 2012. 288 с.
22. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. Вища шк. 2003. 311 с.
23. Мітрогійенков, О. А. Ефективні переговори : монографія. Вид. ИНФРА-М, 2000. 542 с.
24. Мокшапцев, Р. І. Психологія переговорів: навч, посібник : Вища школа, 2002. 328 с.

25. Ніренберг Д., Калеро Г. Як читати людину немов книгу/ пер. с англ. В. Б. Боброва. 1988. 698 с.
26. Непа М., Холл Дж. Невербальне спілкування. Міміка, жести, рухи, пози. Прайм-Єврознак, 2004. 297 с.
27. Ньюстром Дж. В., Девіс. К. Організаційна поведінка/ пер. з англ. / за ред. Ю. Н. Каптуревського. 2000. 105 с.
28. Ольхович О. В. Невербальна комунікація як складова міжкультурної компетентності. : *Наукові записки. Сер. Філол. Остроз* : Видавництво НУ «Острозька академія», 2009. Вип. 11. С. 81 – 90.
29. Панкратов, В. Н. Маніпуляція в спілкуванні і їх нейтралізація : монографія. Інститут психотерапії, 2001.
30. Пасинок В. Г. Вербальні й невербальні засоби оратора. *Вісн. Харків. нац. ун-ту імені В. Н. Каразіна. Сер. Романо-германська філол. Методика викладання іноземних мов* : Харків, 2011. Вип. 67. С. 161-166
31. Психологія і етика ділового спілкування: підручник і практикум для академічного бакалаврату / під ред. В. Н. Лавриненко. Вид. Юрайг, 2016. 358 с.
32. Радевич-Винницький, Я. Етикет і культура спілкування : монографія. Львів: Сполом. 2001. 223 с.
33. Романов, О. О. Граматика ділових бесід : монографія. Вид. Твер. 2011. 236 с.
34. Слащук А. Невербальна комунікація як складова мовної комунікації у системі мови. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Aprgf/2011_3/Slashchuk.pdf (дата звернення: 28.03.2022)
35. Стрельнікова Л. Ділові прийоми. Секретар-референт, 2008. №11. С. 46-49
36. Солощук Л. В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англomовному дискурсі : монографія. Харків. Константа. 2006. 300 с.
37. Сорокіна, І. Маніпуляції в ділових переговорах практика протидії. 3 вид. Паблішер, 2014. 13 с.

38. Соціальна дистанція. Новітній філософський словник./ Сост. О. О. Грицанов. : монографія. Вид. Книжный Дом. 1999.

39. Терещенко Т. Простір як невербальний засіб комунікації: функціональний аспект (на матеріалі сучасної турецької розмовної мови). *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Східні мови та літератури*. 2010. Вип. 16. С. 27-30.

40. Т. К. Чмут, Г. Л., Чайка, М. П. Лукашевич, І. Б. Осечинська. Етика Ділового Спілкування. Курс Лекцій. 2-ге Видання, Стереотипнее. Київ. 2003.

41. Пеке А. Роздуми про успішні переговори / пер. с фр. Л. Сифуровой. Вид: Научная книга. 2004. 192 с.

42. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання/ пер. з англ. Вид. ТОВ «Компанія ОСМА», 2015. 416 с.

43. Юр'єва О. Ю. Особливості невербальної передачі інформації у процесі. URL: <http://naub.org.ua/?p=270>

44. Фішер, Р. Переговори без поразки: Гарвардський метод. Вид. ЕКСМО, 2010. 263 с.

45. Фомін, Ю. А. Психологія ділового спілкування : монографія. Київ. Вид. Амалфея, 2003. 195 с.

46. Цимбалістий В. Ф. Теорія міжнародних відносин : навч. посібник. Львів. 2005. С. 219.

47. Чернишова, Л. І. Ділове спілкування: навч, посібник для студентів вищих навчальних закладів. Вид: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 372 с.

48. Чмут Т.К., Чайка Г.Л., Лукашевич М.П. Етика ділового спілкування. – Київ. 2003. 182 с.

49. Штангль А. Мова тіла. Пізнання людей в професійному та буденному житті/ пер. з нім. Наталія Іваничук. 2013.

50. Юр'єва О. Ю. Особливості невербальної передачі інформації у процесі. URL: <http://naub.org.ua/?p=270> (дата звернення: 20.05.2022)

51. Якобсон Р. О. Обрані праці. Вид: Прогрес, 1985. 452 с.
52. Яковченко В. Невербальні засоби спілкування. Секретарь-референт (укр. вид.). 2007. № 3. С. 27-30.
53. Axtell, R. E. The Do's and Taboos of Body Language Around the World. New York – Chichester, et al.: John Wiley & Sons, Inc., 1998.
54. Bennett M.J. Towards ethnorelativism: A developmental model of intercultural sensitivity // Education for the intercultural experience // ed. R. Michael Paige, Yarmoth, 1993.
55. Buerkel-Rothfus, Nancy. Communication: Competencies and Contexts. New York: Newbery Award Records, 1985. – 430 p.
56. Cohen R. Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy. Washington D.C. : United States Institute of Peace Press, 1997. 268 p.
57. Deschner D., Lang F., Bodendorf F. Strategies for Software Agent Based Multiple Issue Negotiations. International Conference on Electronic Commerce and Web Technologies / eds. Bauknecht K., Madria S.K., Pernul G. Berlin : Springer, 2001. P. 206–215.
58. Faizullaev A. Diplomatic Interactions and Negotiations. Negotiation Journal. 2014. Vol. 30. № 3. P. 275–299.
59. Goban-Klas T. Media i komunikowanie masowe. Teorie i analizy prasy, radia, telewizji i Internetu. Warszawa, Krakow: Wydawnictwo Naukowe PWN SA, 1999. p. 52–79.
60. Hall, Edward T. The Hidden Dimension. — Garden City, N.Y.: Doubleday, 1966. — 201 p.
61. Kashchyshyn N. Rituality in Diplomacy. Terminological Embodiment. Science and Education a New Dimension : Philology, I(2). 2013. Issue 11. P. 116–120.
62. Kashchyshyn N. Discourse and Sublanguage: A Case of Diplomatic Communication. European Transfer of Culture in Literature Language and Foreign Language Teaching: A Monograph Celebrating Academic Cooperation Between Nysa and Lviv, 2015. P. 134–143.

63. Korhonen K. Intercultural communication through hypermedia. Proc. 5th Nordic Symp. on Intercultural Communication. Goteborg, Sweden, 1999. URL: <http://immi.se/intercultural/nr1/korhonen.htm> (дата звернення: 13.03.2022)
64. Meerts P. Diplomatic Negotiations : Essence and Evaluation. The Hague : Clingendael, 2015. 377 p.
65. Miller, G. A. Nonverbal communication. // V. P. Clark, P. A. Eschholz & A. F. Rosa (eds.) Language: introductory readings, 5-th edn., New York: St. Martin's Press, 1994, 655 – 663.
66. Neumann I. Returning Practice To the Linguistic Turn : The Case of Diplomacy. Millennium-Journal of International Studies. 2002. № 3. P. 627–651.
67. Pinchenko, N. Social media in the structure of foreign policy of leading international actors. Kyiv. Tsentr vilnoi presy. 2014
68. Roselle L. Foreign Policy and Communication URL: <https://oxfordre.com/internationalstudies/view/10.1093/acrefore/97801908466001.0001/acrefore-9780190846626-e-184?result=2&rskey=L2slgg> (дата звернення: 17.04.2022)
69. Scott N. Ambiguity Versus Precision : The Changing Role of Terminology in Conference Diplomacy. Language and Diplomacy / ed. J. Kurbalija J., H. Slavik H. Malta : DiploProjects, 2001. P. 153–162.
70. Poyatos F. Paralanguage. John Benjamins Publishing, 1993. 487 p.