

Лапшина Ирина Владимировна, Алексеева Анна Владимировна

**О ВЕРБАЛЬНЫХ И НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТАХ ВОЗДЕЙСТВИЯ В ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИИ**

В данной статье рассматриваются вербальные и невербальные компоненты воздействия: тон голоса, то, что произносится, лицо, прическа, одежда, манера поведения и др. Авторами приведены яркие примеры ораторского искусства и показано, что сила произносимой речи во все времена обладала солидным потенциалом. В статье показано, что обращаясь к истории политической риторики, можно обнаружить умение талантливо использовать слово и тщательно прорабатывать речи, что без сомнения всегда являлось важными компонентами вербального воздействия. Кроме того, в работе рассмотрены невербальные компоненты воздействия, такие как: обаяние, костюм, аксессуары и так далее. Приведены интересные исторические, а также современные примеры.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/3/2010/1/22.html](http://www.gramota.net/materials/3/2010/1/22.html)

Источник

**Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2010. № 1 (5). С. 87-91. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/3.html](http://www.gramota.net/editions/3.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/3/2010/1/](http://www.gramota.net/materials/3/2010/1/)

**© Издательство "Грамота"**

Информацию о том, как опубликовать статью в журнале, можно получить на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [voprosy\\_hist@gramota.net](mailto:voprosy_hist@gramota.net)

УДК 659.4

*В данной статье рассматриваются вербальные и невербальные компоненты воздействия: тон голоса, то, что произносится, лицо, причёска, одежда, манера поведения и др. Авторами приведены яркие примеры ораторского искусства и показано, что сила произносимой речи во все времена обладала солидным потенциалом. В статье показано, что обращаясь к истории политической риторики, можно обнаружить умение талантливо использовать слово и тщательно прорабатывать речи, что без сомнения всегда являлось важными компонентами вербального воздействия. Кроме того, в работе рассмотрены невербальные компоненты воздействия, такие как: обаяние, костюм, аксессуары и так далее. Приведены интересные исторические, а также современные примеры.*

*Ключевые слова и фразы:* вербальное и невербальное воздействие; оратор; риторика; дипломатия; публичность; талант общения; красноречие; имидж; дискуссия; агитация; костюм; аксессуары; эстетические представления; манипулирование; индивидуальность; личность.

**Ирина Владимировна Лапшина, Анна Владимировна Алексеева**

*Кафедра безопасности жизнедеятельности и физической культуры*

*Таганрогский государственный педагогический институт*

*ira\_lapshina@mail.ru*

*Кафедра социологии, истории и политологии*

*Таганрогский технологический институт Южного федерального университета*

### **О ВЕРБАЛЬНЫХ И НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТАХ ВОЗДЕЙСТВИЯ В ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ<sup>©</sup>**

К вербальным и невербальным компонентам воздействия относятся те, которые создают первое впечатление о человеке. К этим компонентам, или каналам получения информации, относятся: тон голоса, то, что произносится, лицо, причёска, одежда, манера поведения, жесты.

Внимание заслуживает публичная речь и сила ее воздействия на аудиторию. Этим компонентам всегда уделялось серьёзное внимание, например, голос диктора Ю. Левитана являлся частью имиджа Советского Союза. Ораторское искусство существовало с незапамятных времен в силу необходимости что-нибудь доказывать публике. Сила устной речи – в её эмоциональной напряжённости, проникновенности, в способности передать тонкие оттенки мысли и чувства. В условиях античного мира живое слово оратора играло исключительно важную роль, существовал культ слова. Великий Цицерон утверждал: «Оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых волновать души слушателей внушительной и действенной речью» [13, с. 272]. Можно привести в пример речи софиста Горгия. Своими речами он был способен производить огромное впечатление на афинскую молодежь. «Горгий в изобилии применяет всевозможные приёмы внешнего, формального украшения, получившие впоследствии название «Горгиевых фигур». Он строит речь на противопоставлениях – «антитезах», которые заостряют мысль автора и придают ей особую четкость; каждая фраза разделяется на члены, или колена, равные по своей длине, и часто их параллелизм подчеркивается созвучными окончаниями – рифмой» [7, с. 247]. Значителен характер политической речи Демосфена. «Чтобы разбудить угасающее чувство патриотизма и народной гордости, Демосфен прибегает к преувеличению, к шаржу, и от этого его речь приобретает особую силу, переходя нередко в пафос. Видя кругом, моральный упадок и желая поднять настроение сограждан, он часто обращается к воспоминаниям о славном прошлом и высоком патриотизме, которым некогда были охвачены граждане (III, 23–29, ср. XXIII, 207 сл.). И в его устах это не ретроградство, а призыв к свободе и счастью. С большой горечью оратор говорит о моральном упадке» [10, с. 381]. Демосфен верил в свое дело и старался внушать своим слушателям бодрость. Он был способен хорошо понимать настроение живой массы народа и мог будить уснувшую энергию граждан, поднимать упавшее настроение. Демосфен так подбирал слова, разрабатывая речь, чтобы они могли взволновать слушателей. «Действительно, они разработаны до мельчайших деталей и сточки зрения аргументации и в отношении структуры. Сильной эмоциональности соответствует богатство образов и фигур речи. Разделяя период на колена, он тщательно соблюдает требования музыкальности, пользуясь в полной степени свойствами греческого языка – долготой и краткостью звуков. Он избегает скопления кратких слогов, а медлительными долготами оттеняет важность серьёзной мысли. Соответственные колена периода выражаются равным числом слогов, а фраза заключается музыкально построенными концовками, «клаузулами». У него мы видим полное соблюдение принципа единства формы и содержания. Это впечатление усиливалось мастерски произнесением, т.е. голосом, мимикой и жестикуляцией, которые подсказывались глубокими переживаниями оратора» [8, с. 384]. Вот такой пример из античного источника о Клеопатре: «У нее был чудеснейший голос, и благодаря своему обаянию она умела разговаривать со всяким. Сидеть и слушать ее было великое наслаждение, поэтому она и могла повергнуть любого: и человека хладнокровного, и немолодого. Цезаря она решила поразить этим обычным способом и возложила на свою красоту все надежды на достижение благоприятного исхода дела» [2; 7].

Французская революция – это период когда ораторское искусство развернулось в полной мере. Популярность вождей была обусловлена притягательностью их многочасового ораторствования. «Положение и авторитет в Конвенте завоевывались эффектными, изощренными выступлениями. Во время суда над королем Людовиком XVI в начале 1792 года Робеспьер, отвечая на замечание о том, что собранных улик для предъявления обвинения и немедленного вынесения сурового приговора недостаточно, воскликнул: «Вы собираетесь тут судить короля? Значит, вы собираетесь судить Революцию!»» [12, с. 369].

Вербальное воздействие политического деятеля, претендующего на некое более высокое положение в государственной иерархии, обычно было поддержано способностью располагать к себе собеседников, убеждать, проявлять дипломатический талант. В истории дипломатии можно найти немало примеров умения талантливо использовать слово. «По мнению профессиональных дипломатов, Чемберлен вел переговоры со всеми ухватками «современного купца». Свои предложения он, подобно товару, прямо выкладывал на стол, будучи убежден, что за хорошую цену всегда можно сделать выгодное дело» [9, с. 370]. «У Бюлова было достаточно терпения, чтобы часами разучивать перед зеркалом предстоящую речь в рейстаге, тщательно подыскивая не только нужные слова, но также интонацию и мимику» [Там же]. Политический деятель влияет на публику своей личностью, убеждениями, решительностью действий, твердостью воли, эрудицией, правильностью речи и блеском культуры. Стремясь к власти, политик должен доказать с помощью правильно подобранных слов своё превосходство над соперником, заставить поверить окружающих в то, что именно он видит дальше и мыслит глубже.

Основатели марксизма-ленинизма понимали огромную роль языка и придавали большое значение правильности выбора языковых формулировок, четкости, понятности и образности. К. Маркс, Ф. Энгельс и В. И. Ленин высокопрофессионально пользовались выразительными средствами языка, их солидарность с рабочим классом и выражалась, в частности, партийности используемого словарного запаса. Известно, что неизгладимое впечатление на окружающих всегда производила огромная эрудиция В. И. Ленина, его энциклопедическая образованность, дарование государственного деятеля. Восторженный отклик у слушателей иностранцев вызывала способность В. И. Ленина выступать с речами на разных европейских языках.

В России после переворота в 1917 году и в годы Гражданской войны наиболее сильным и талантливым оратором был Лев Троцкий. «В его стиле, судя по разным оценкам, воплощались практически все перечисленные выше особенности (кроме, вероятно, чувства юмора – суровые вожди большевиков были не склонны шутить, их политический мир был сумрачным, в сущности, черно-белым). Троцкий был известен тем, что мог произносить – на одной эмоциональной ноте – многочасовые речи» [13, с. 58]. Пропагандиста по призванию, его отличало, прежде всего, такое качество, как общительность, способность устанавливать эмоциональный контакт с людьми, завоевывать доверие. Талант общения помогал ему достичь желаемого влияния на массы. Важным моментом является то, что восприятие ораторских свойств политика в значительной степени обусловлено социально-политической ситуацией, в которой находится страна. Восприятие итальянцами политической риторики националиста Бенито Муссолини было подготовлено глубоким разочарованием итогами Первой мировой войны и всем ходом послевоенной жизни. Историческим фактом является то, что к 1918 году Италия формально оказалась в лагере победителей, но очень мало от этого выиграла. Глухая нищета миллионов крестьян и разлитые в обществе чувства обиды и раздражения послужили хорошим фоном, призывом к возрождению народной славы. Известно, что Муссолини был – по отзывам многих современников – искусным оратором. «Он проявил себя и необычайно энергичным организатором, если иметь в виду его издательско-публицистическую деятельность, и быстрое оформление собственной референтной группы – союза ветеранов войны, вскоре разросшегося до масштабов общенационального движения» [11, с. 59]. Способность политического деятеля ярко выступать и убеждать слушателей относится к неотъемлемой части его имиджа. Красноречие, безусловно, является условием его успеха. К ораторству лидеров стимулировало развитие, как радио, так и телевидения. Карьеры Муссолини, Геббельса, Гитлера были в основном построены на постоянных публичных выступлениях. «Риторика Сталина, особенно его политическая проповедь, представляет собой чрезвычайно яркое явление, возникшее на сломе двух символов. Если в основе риторики Ленина лежит судебное красноречие, опыт кружковой политической дидактики, то риторика Сталина восходит к торжественному красноречию, стихию которого бывший семинарист очень хорошо чувствовал. Выстроенные в духе амплифицирующей композиции, вязко возвращающиеся к одному и тому же предмету, полные повторов и плеоназмов его речи очень мало напоминают колючие речи Ленина. Риторика Сталина не обладает и половиной словесной агрессии Ленина. Юридическая эквилибристика с «компромиссами и компромиссами» ей чужда... Стратегия шоковой терапии сменяется стратегией амплифицирующего построения речи. Шквал аргументов-нападков сменяется переживанием одной и той же мысли во многих абзацах. Слушатель берет измором. Сталин эксплуатировал в своей риторике старую, хорошо проработанную в русской культуре схему “Царь – защитник простого человека от несправедливых бояр”... Хрущев предложил другую формулу: “Царь – не царь, а самозванец, несправедливо унаследовавший истинному царю”» [1; 7, с. 195]. На аудиторию безусловно способна воздействовать высокая эрудиция пропагандиста. Опыт крупнейших политических деятелей, таких, как С. М. Киров, М. И. Калинин, Я. М. Свердлов свидетельствовал о том, что умелым выступлением можно захватить внимание любой аудитории.

Важно то, что речь в политике – это вербальное воздействие и поэтому огромную роль в нем играют яркие фразы и образные слова, свойственные только ему, например, знаменитое «Понима-ешь» Б. Ельцина, В. Жириновского – «Однозначно!», Б. Немцова – «Совершенно понятно!».

Немаловажным условием успеха продвижения лидера является его популярность среди избирателей. Для этой популярности огромное значение приобретает умение работать с аудиторией, что указывает на уверенность в себе – в своей внешности, манерах, способности производить впечатление на окружающих. Политик должен быть уверен в том, что он говорит. Умение вести дискуссию – большое искусство и владеть им не просто. Важно всё: и манера поведения, и речевые обороты, и тон голоса, и эмоциональный подъём, и логическая сила аргументов. Образ кандидата во многом формирует манера держаться и говорить, умение аргументировать доводы и выражаться образно. «Внешняя форма такой уверенности – некоторая раскованность, способность к тому, что иногда называют куражом. Сказанное не означает, что каждый кандидат в депутаты (президенты) должен, рассчитывая на успех в предвыборной гонке, быть развязным и нагловатым. Важны, разумеется, чувства меры и стиля. Но участие в публичной политике, стремление к публичности как таковой практически несовместимо с обычными (житейскими) представлениями о скромности и сдержанности. Скромный публичный политик – это нелепость, нонсенс, внутренне противоречивое понятие» [13, с. 97]. Поражение всегда опасно для политика. Даже одна проигранная дискуссия может являться закатом его карьеры.

Таким образом, огромную роль играет впечатление, которое производит речь политика на избирателя. Речь должна звучать уверенно, но не высокомерно или пренебрежительно по отношению к людям, и обязательно правдоподобно. Из истории политической риторики можно подчеркнуть акцент на умении талантливо использовать слово и тщательно прорабатывать речи, что, без сомнения, является важным компонентом вербального воздействия.

Далее обратимся к невербальным компонентам воздействия. Если говорить о лице, то оно является наиболее информативным компонентом с точки зрения восприятия человека человеком. Известно, что значительное влияние может оказать выражение лица человека и если он улыбается, то как правило, производит впечатление обаятельности.

«В последнее столетие большая часть президентских кампаний в США были именно конкурсами обаяния» [8, с. 111]. Вероятно, к победе в «конкурсе обаяния» относится выигрыш сверх обаятельного Ф. Миттерана, поскольку в 1981 и 1988 гг. Ж. Ширак воспринимался избирателями, прежде всего, как чиновник, а это являло собою не самый удачный образ на тот период времени. Еще один пример победы личного обаяния над партийными предпочтениями: «Взлёт кандидата из Арканзаса мог объясняться, прежде всего, его собственными качествами и стилем агитационной кампании. Клинтон обладал редкостным зарядом обаяния и сильным ораторским даром; кампанию он вел энергично и ярко, олицетворяя молодость, напор, интеллектуальность» [11, с. 99].

Американские социологи подсчитали, что только 7% успеха зависит от того, что лидер говорит, а 55% – от того, как он выглядит. Известным фактом является то, что первое впечатление о человеке – наиболее точное и основной его составляющей является костюм. Кроме того, уже с момента возникновения костюм оказался явлением социальным. Костюм как на протяжении истории развития общества, так и теперь, отражает господствующие в данном обществе социально-экономические и политические отношения. Исторические эпохи четко различаются характером костюмов господствующих групп, характеризующих их статус. Обратимся к роли костюма и его воздействия в истории развития общества.

В древнеримском костюме лидера сочетались яркие цвета – красные, фиолетовые, коричневые, пурпурные, желтые. Парадным цветом одежды был белый. В определенных случаях костюм имел специальные отличия. Так, например, сенаторы, с целью подчеркнуть свою значимость, носили тунику с нашитой на нее вертикальной красной полосой и плащ с пурпурной каймой. Эстетическим идеалом римлян были суровые воины и величественные женщины. Этот идеал подчеркивали сложные одежды, придававшие фигурам римлян величественность и статику. Составляющими имиджа представителя высшего общества Рима являются следующие: медлительность в походке, благодаря особенностям костюма, безукоризненность драпировки, театральность в движениях. Туника полководца-триумфатора изготавливалась из ткани пурпурного цвета и расшивалась золотыми пальметтами, что подчеркивало его превосходство.

Укреплению власти императора в Византии с самых первых лет существования империи способствовали необычайно яркие краски костюма и аксессуаров, их богатство. «Только император носил пурпурные одежды, только он подписывал пурпурными чернилами. Наследники появлялись на свет в комнате дворца, стены которой обтягивала пурпурная ткань» [5, с. 37].

Далее, посмотрим на костюм высшего сословия романского периода. Костюм шили преимущественно из тканей ярких цветов: синих, зеленых, пурпурных. Известным фактом является то, что для средневековой культуры была характерна символичность. Каждому цвету придавалось особое значение. Так, белый цвет символизировал чистоту, веру; черный – скорбь, верность, голубой – нежность. Другой пример имиджа знати можно найти, обратясь к периоду позднего средневековья. Костюм периода «бургундских мод» создавался в кругу феодалов, и в нем подчеркивалось явное пренебрежение к труду: костюм был неудобный, то широким и длинным, то узким и коротким.

Не менее интересным является костюм высших слоев Московской Руси (XV–XVII века). Классовая дифференциация проявлялась здесь в количестве надетых одежд. Знатный человек надевал на себя одновременно несколько одежд, что должно было свидетельствовать об его благосостоянии. Но центральным моментом является присутствие ярких цветов – красных, синих, зеленых, малиновых и т.д.

По эстетическим представлениям древней Руси женщина должна была иметь высокую статную фигуру, и все женские одежды того времени были подчинены этому идеалу и зрительно создавали величественный и статный образ.

В эпоху Ренессанса костюм представителя высшего класса отличался относительной демократичностью. Из одежды исчезли все детали, подчеркивающие пренебрежение к труду. И теперь, под влиянием античности, одежда приобрела «человеческие» пропорции. Если посмотреть на костюм эпохи Возрождения в Испании (XVI век), то можно обнаружить предпочтение дворянства к черному цвету, являющиеся примером манипулирования языком одежды. Находясь под владычеством мавров, испанцы носили черные одежды, оттеняющие белизну кожи, чтобы подчеркнуть свое отличие от темнокожих мавров.

XVI век для Франции – время укрепления абсолютистского государства. Например, образ Франциска I, переданный художником Жан Клуэ: «Мы видим короля в богатом светлом одеянии; образ короля-честолюбца, мецената и галантного кавалера в основном создается здесь изысканностью наряда, изощренным изяществом узоров, сверканием светлых красок; пышные рукава, словно не вмещающиеся в тесное пространство картины, блеск атласа усиливает тонким рисунком орнамента и драгоценностей» [4, с. 29]. Примечателен имидж, воплощенный в костюме короля Франции второй половины XVII века Людовика XIV, который, определяя характер своего царствования, мог сказать: «Государство – это я». Имидж соответствовал эстетическим представлениям красоты, заключающийся в величии, богатстве и красочности одежд.

Теперь обратимся к костюму XVIII столетия, отражающему эстетические взгляды аристократии, например имидж королевского дома Испании, созданный придворным художником Гойей. Наиболее интересна в этом плане может быть работа Гойи «Портрет королевской семьи». Исследователь творчества Гойи В. Н. Прокофьев так пишет о портрете: «Никогда прежде Гойя не разыгрывал такого красочного великолепия, такой бархатистой синевы и жаркого полыхания всех оттенков красного цвета (от чистой алости костюма младшего инфанта в центре картины до оранжево-пламенеющих, будто уже перегоревших и подернутых пеплом оттенков красных кафтанов Карлоса и принца Пармского по краям ее; между ними размещаются темно-вишневый наряд короля и еще множество других горячих красок); ни один из его портретов не источал еще таких переливов серебра, такого сияния золота, разливающегося здесь настоящими потоками, такого слепящего глаз мерцания алмазных звезд, эгреов, ожерелий, подвесок. Блеск этот обладает поистине гипнотическим воздействием, поначалу чарует и завораживает, но вскоре становится почти нестерпимым, почти отталкивающим в силу своей нескромной утрированности, тщеславной чрезмерности. В нем буквально купаются изображенные персонажи, сами зачарованные им, сами уже ничего иного не различающие, сами существующие только для того, чтобы продемонстрировать, подобно выставочным манекенам, всю показную роскошь этой костюмерии и бижутерии, всю навязчивую мишуру придворной жизни. Но всякому свежему человеку эта роскошь скоро начинает колоть глаза» [3, с. 200].

В XVIII веке в центре внимания находились чувственные переживания человека, что вызвало к жизни фасон, подчеркивающий формы тела. Идеалом являлось изящество, хрупкость и утонченность. В эпоху великой французской революции и директории в зависимости от определенных взглядов надевались костюмы, подчеркивающие принадлежность к той или иной партии. Так, приверженцы короля надевали роскошные светлые одежды, словно собираясь на бал, подчеркивая своим костюмом, пренебрежение к «черни», а революционная часть населения – якобинцы надевали костюм, внешне сближающий их с простонародным. Или, к примеру, представители республиканской партии носили синий фрак с острыми фалдами. В период французской революции костюм часто отражал то или иное событие. «После казни роялистки Шарлоты Корде, убившей Марата, женщины – аристократки в знак солидарности с казненной носили на шее красное ожерелье или узкую полоску красной материи, которая должна была «напоминать» след от ножа гильотины» [Там же, с. 126].

Внимания заслуживает костюм XIX века. Если в прежние века при помощи костюма подчеркивалось безделье и праздность, то теперь костюм воссоздает имидж делового, энергичного человека, соответствует новому идеалу. «Каждый хочет выделяться из окружающей среды чем-то сугубо индивидуальным. Каждый придумывает себе своего героя. Слово «буржуа» для молодежи кажется обидным. Если костюмы всех слоев общества почти одинаковы, то люди, считающие себя «светскими», стараются выделиться главным образом за счет хороших манер, ставших почти единственной преградой между «избранным обществом» и простолюдинами, людьми неродовитыми» [7, с. 144]. Костюмы стали строго делиться по назначению: визитный, бальный, фрак стал парадной одеждой. Подчеркивается интеллектуальная значимость личности, стоящей выше бытовых мелочей.

В эпоху современности созданный образ лидера определяет его поведение. Можно привести такой пример: «Е. Примаков рассказывал, что он долго отказывался от поста премьер-министра, потому что склонять его к этому приезжал в МИД тогдашний руководитель президентской администрации В. Юмашев «в помятой футболке». Невнимание к одежде опасно» [6, с. 310]. Л. Браун, работавший с пятью президентами США, говорит о галстуке: «Любой мужчина, встречающийся с клиентами, сотрудниками, решающий деловые проблемы на любом уровне, должен не единожды подумать о выборе галстука – ведь галстук расскажет о нем очень многое. Некоторые руководители, часто появляющиеся на телевидении, даже приносят с собой в портфеле проверенные «телевизионные галстуки». Они надевают их перед съемками и снимают по окончании программы» [13, с. 49]. Галстук, украшения – это знаки, которые много могут рассказать о своих владельцах.

Следует обратить внимание на то, что излишний интерес к своей внешности и гардеробу может вызвать негативные эмоции. «Вспомним самарского губернатора Константина Титова, который подробно описал своё пристрастие к одежде в программе «Герой дня». Это сразу же дало пищу к размышлениям о «женственности» Титова. Затем губернатор рассказал о том, что его двадцатилетний сын занимает должность директора крупного местного банка, и чуть позже о том, что ему нравятся наряды от модных Кутюрье. Всё это создавало имидж эдакого «денди самарского», который занят не зарплатами, рабочими местами и бюджетом, а шмотьём. Как знать, не потому ли движение Титова «Голос России» в неофициальных кругах принято называть “Шепот России”» [Там же]. Важным является следующий момент: костюм политика должен соответствовать аудитории. «В своё время Р. Хасбулатов, незадолго до этого ставший председателем Верховного совета России, прилетев из Парижа, вышел из самолета в дубленке. В Москве было лето, жара, и дубленка смотрелась вопиюще неадекватно. Поняв это, спикер попытался оправдаться: вот купил во Франции и надел, дескать, чтобы в багаже не помялась» [6, с. 310]. Кроме того, костюм является способом, позволяющим политику стать ближе к народу, подчеркнуть свою демократичность. «Например, Г. Попов – в черном свитере с белым воротничком. После того как мы привыкли к такому его имиджу, все обвинения в коррупции, в том, что он один из самых богатых людей России, неспециалистам покажутся просто вымыслом» [8, с. 311].

Итак, в плане вербального и невербального воздействия, огромную роль играет первое впечатление, которое сложится у того на кого оно направлено. В истории можно найти немало примеров, как умения талантливо использовать слово, так и способность подчеркнуть уверенность и величественность внешнего вида, что без сомнения, является важными компонентами формирования общественных отношений.

#### *Список литературы*

1. Браун Л. Имидж – путь к успеху. СПб.: Питер, 1996.
2. Гульбинский Н., Сорокина Е. «Краткий курс» для эффективных политиков. М.: Аванти, 1999.
3. Киреева Е. В. История костюма. М.: Просвещение, 1976.
4. Левина И. М. Искусство Испании. М.: Искусство, 1965. 200 с.
5. Лившиц Н. А. Французское искусство XV-XVIII веков. Л.: Советский художник, 1967.
6. Лихачева В. Д. Искусство Византии IV–XV веков. Л.: Искусство, 1986.
7. Ольшанский Д. В. Политический PR. М.: Питер, 2003.
8. Радциг С. И. История древнегреческой литературы. М.: Высшая школа, 1977.
9. Федоров Е. Императорский Рим в лицах. М.: Наука, 1979.
10. Хагазеров Г. Г. Политическая риторика. М.: Николо-Медиа, 2002.
11. Хвостов В. М. История дипломатии. М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1963.
12. Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. М.: Искусство, 1972.
13. Шаблинский И. Г. Политическое лидерство: типология и технология. М.: Издательский дом «Новый учебник», 2004.

#### **ABOUT THE VERBAL AND NONVERBAL COMPONENTS OF ASCENDANCY IN THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF SOCIAL RELATIONS**

**Irina Vladimirovna Lapshina, Anna Vladimirovna Alekseeva**

*Department of Personal and Social Safety and Physical Training  
Taganrog State Pedagogic Institute  
ira\_lapshina@mail.ru*

*Department of Sociology, History and Political Science  
Taganrog Technological Institute of South Federal University*

In the article the verbal and nonverbal components of ascendancy are considered. They are voice tone, speech, face, hair, clothes, behavioural pattern and others. The authors give the bright examples of oratory. It is shown that the effect of speech always had a great potential. The article says that if we consider the history of political rhetoric we shall find the skill of using words with talent and of working with speech carefully and that was always the important component of verbal impact. Besides in the article nonverbal components such as charisma, costume, accessories are considered. Interesting historical and modern examples are given.

*Key words and phrases:* verbal and nonverbal impact; orator; rethoric; diplomacy; publicity; communication talent; oratory; image; discussion; agitation; costume; accessories; esthetic views; manipulation; individuality; personality.