

DOI : 10.33274/2079-4835-2021-23-2-97-97

УДК 378.013.2:174.7-057.875

Ревуцька С. К.,
канд. філол. наук,

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг,
Україна, e-mail: revutska@donnuet.edu.ua
ORCID: 0000-0002-8969-1295

Бендебері Ю. А.,
студентка

e-mail: bendeberi_ua@donnuet.edu.ua

ОРАТОРСЬКА ВПРАВНІСТЬ В. ЮЩЕНКА

UDC 378.013.2:174.7-057.875

Revutska S. K.,
PhD in Philological
sciences

Mykhailo Tuhan-Baranovskyi Donetsk National University of
Economics and Trade, Kryvyi Rih, Ukraine, e-mail: revutska@
donnuet.edu.ua
ORCID: 0000-0002-8969-1295

Bendeberi Yu. A.,
Student

e-mail: bendeberi_ua@donnuet.edu.ua

V. YUSHCHENKO'S PUBLIC SPEAKING SKILLS

Мета. Дослідити ораторські прийоми і засоби невербальної комунікації В. Ющенко на фото- і відеоматеріалах, розміщених у вільному доступі.

Методи. Основні наукові результати було отримано шляхом аналітичного спостереження за невербалікою політика під час виступів чи інтерв'ю.

Результати. У процесі дослідження невербальних засобів комунікації В. Ющенко проаналізовано відео- і фотоматеріали різних років;

Останнім часом ораторська майстерність стала неодмінної складовою компетентностей фахівця в різних сферах життєдіяльності. Вміння володіти словом для політика — один із основних інструментів у побудові комунікації із аудиторією. На шпальтах газет, інтернет-видань і, навіть наукових журналів, все частіше почали з'являтися аналітичні роботи щодо ораторських здібностей, прийомів українських публічних осіб, у першу чергу — президентів. Особливий інтерес становить сфера невербального спілкування, адже саме вона чи не найбільше впливає на сприйняття оратора аудиторією. Третій президент України запам'ятався багатом своїм широким спектром саме невербальних засобів, що майже були відсутніми у попередніх лідерів.

Не зважаючи на важливість невербальної складової у публічних виступах лідера країни, у науковій літературі, зокрема стосовно В. Ющенко, увага приділена принагідно, а тому потребує детального вивчення. У процесі аналізу невербальних засобів комунікації було з'ясовано, що для третього президента України притаманні власні особисті засоби, що створюють його цілісний портрет оратора. Його жестикуляція цілком заперечує думку «чим вище соціально-економічне становище людини, тим менше у неї розвинута жестикуляція й бідніші рухи тіла для передавання інформації» [12]. Найширше у процесі невербальної комунікації політик використовує руки, що дають йому можливість підкріплювати власні позиції, свідчать про його наміри і готовність. Важливим також є той факт, що умови комунікації чи соціальний стан співбесідника не впливає на значення жестів чи їх набір, вони стандартні і сталі. Загалом найуживанішими є жести переконання, об'єднуючі, деталізації, сумніву чи розмірковування. Тож, В. Ющенко, як оратор, цілком може становити приклад наслідування для студентів під час здобуття ними навичок ораторської майстерності.

Ключові слова: жест, невербальна комунікація, міміка, промова, комунікація, аудиторія.

Постановка проблеми. Останнім часом ораторська майстерність стала неодмінною складовою компетентностей фахівця в різних сферах життєдіяльності. Вміння володіти словом для політика — один із основних інструментів у побудові комунікації із аудиторією. На шпальтах газет, інтернет-видань і, навіть наукових журналів, все частіше почали з'являтися аналітичні роботи щодо ораторських здібностей, прийомів українських публічних осіб, у першу чергу — президентів.

Публічні виступи президентів завжди ретельно готуються спічрайтерами, які добре розуміються на риторичних прийомах впливу на аудиторію, тож тривалий час такі продумані тексти і їх виголошення не становили особливого зацікавлення науковців. Відхід від запланованих фраз, коментарів у процесі спілкування чи виступу, навпаки, викликає подекуди гучне обговорення. Особливий інтерес становить сфера невербального спілкування, адже саме вона чи не найбільше впливає на сприйняття оратора аудиторією. Так, за дослідженнями психологів доведено, що «в процесі взаємодії людей 60–80% комунікацій здійснюється за рахунок невербальних засобів і тільки 20–40% — за рахунок вербальних». [9]. Третій президент України запам'ятався багатьом своїм широким спектром саме невербальних засобів, що майже були відсутніми у попередніх лідерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ораторська діяльність В. Ющенка не одноразово ставала предметом зацікавлень науковців, у тому числі і його вербальні і невербальні комунікативні засоби. Так, політичний психолог С. Чуніхіна характеризує його доволі коротко: «страждав на схильність до резонансу» [13], тобто людину, «яка має схильність до довгих повчальних промов і просторікувань» [2; С. 1209]. О. Добош, О. Сабан досліджують загальний імідж та ідіостиль Віктора Андрійовича, здебільшого приділяючи увагу вербальним засобам комунікації (лексичний, граматичний, стилістичний рівні) [4; С. 193]. Л. Ваннек звертає увагу на голосових параметрах і засобах, висновуючи, що: «голосова поведінка В. Ющенко не належить до його сильних інструментів самовираження і впливу» Серед найбільш вживаних жестів колишнього президента виокремлює три домінантні: «перший — це жест підготовки рук до роботи, коли він підправляє манжети; другий жест — це щіпочка солі, коли він хоче передати основну інформацію (це метафора передачі для нього); третій жест — відкриті долоні. Цей жест позначає таку природну відвертість Президента, а в деяких ситуаціях він позначає безпорадність» [1]. Деякі з них цілком можуть супроводжувати мовлення особи, схильної до резонансу.

У роботі А. Литвина «Публічні комунікації президентів України та роль спічрайтерів у цьому процесі» знаходимо ще одне цікаве зауваження, що є суголосним із характеристикою С. Чуніхіної. Автор стверджує, що у процесі підготовки виступів третій президент часто послуговувався не готовими текстами, а «аналітичними матеріалами, на основі яких він мав говорити» [7; С. 113]. Такі інформаційні кейси давали можливість не «говорити з листка», як до цього робили більшість лідерів, а спираючись на факти, імпровізувати.

Не зважаючи на важливість невербальної складової у публічних виступах лідера країни, у науковій літературі, зокрема стосовно В. Ющенка, увага приділена принагідно, а тому потребує детального вивчення.

Мета статті — дослідити і охарактеризувати насамперед невербальні ораторські прийоми і засоби комунікації у виступах В. Ющенка.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі комунікації оратора й аудиторії важливу роль відіграють невербальні чинники. Окрім того, що у процесі

комунікації ми більше половини інформації сприймаємо через невербаліку, то вона ще й викриває несвідомі процеси, тобто дає більший відсоток інформаційної правдивості, аніж вербальні засоби, точніше характеризує й індивідуалізує особу оратора. Використання таких засобів не завжди можна продумати і дотриматися під час, особливо емоційного, виступу. Проте, вони можуть доповнити психологічний портрет оратора, або ж і взагалі створити певний індивідуалізований образ.

Політичні виступи наразі широко популяризуються через різні канали (телебачення, особисті сторінки соцмереж, ютуб канали) і мають вагомий вплив на сучасне суспільство. Розібратися у правдивості, щирості таких виступів доволі складно, це потребує певної підготовки реципієнта. Особливо цього потребує найбільший інтернет-споживач за віковим критерієм — молодь. Останні 5–10 років в Україні активно почали впроваджувати курс риторики і ораторської майстерності, де студентство має можливість отримати не лише базові знання з мистецтва слова, а й навчитися аналізувати чужі виступи. Яскравими зразками у такому процесі є публічні виступи українських політиків.

І. Ковалинська дає таке визначення невербальної комунікації: «спілкування за допомогою жестів (мови жестів), міміки, рухів тіла й деяких інших засобів, за виключенням мовних» [5; С. 17]. У свою чергу таке спілкування передбачає виконання таких функцій: «а) регулювати протікання процесу спілкування, створювати психологічний контакт між партнерами; б) збагачувати значення, що передаються словами, направляти розуміння словесного тексту; висловлювати емоції й відображати розуміння ситуації» [15–16]. Також дослідниця відзначає вплив культурних чинників на форми невербального спілкування.

Тлумачення невербальної комунікації у такому розумінні неможливе без вербального, а отже невербальне є супровідним. Серед невербальних засобів найбільш дослідженим є питання жестикуляції, її характеристики, тлумачення, класифікації. Жестикулюючи, людина намагається чіткіше, виразніше передати свою думку, при цьому жестикуляція посилюється, коли людина перебуває у збудженому емоційному стані, коли те, про що говорить оратор хвилює і його. Так само активніше жестикулює, коли помітний слабкий зв'язок із аудиторією, або й взагалі втрачено, таким чином оратор намагається відновити його. При цьому один і той самий жест можна тлумачити виключно у контексті з вербальним вираженням думки.

Нашу наукову увагу привернув третій президент України В. Ющенко, який багатьом запам'ятався як яскравий оратор з красномовною жестикуляцією ще з часів Помаранчевої революції. Саме використання широкого спектру невербальних засобів у поєднанні із палкими текстами вплинула на рішення багатьох виборців. На думку А. Колесника «невербальна поведінка політиків виконує дві основні функції - інформаційну (виявляється у відношенні політика до різних об'єктів) та комунікативну (проявляється під час взаємодії з суб'єктами)» [6].

У промовах В. Ющенко досить часто спостерігається таке увиразнення слів через жести і міміку. Особливо виразними у процесі комунікації є руки.

Робота рук під час інтерв'ю чи виступів В. Ющенко досить яскраво відбиває свідомі і підсвідомі процеси його як оратора. Так, піднятий угору вказівний палець часто означав важливість інформації і для реципієнта, і для колишнього президента, але, як тільки рука з піднятим пальцем змінювала вектор — палець дивився не вгору, а прямо чи трошки вниз — це вже означало невдоволення конкретною ситуацією, яку В. Ющенко бажав контролювати. Неодноразово спостерігався ще один жест з пальцями — загинання. Коли у словах відчутно було сумнів, великий палець розташовувався горизонтально, при цьому долонею вниз. Якщо долоня була

спрямована вгору, означало, що промовець усе подумки тримає під контролем, кожну деталь, і щоб нічого не випустити ніби перераховує щось, загинаючи пальці. Подібне значення мав іще й рух ребром долоні по столу (в повітрі) від себе.

Інколи вгору було піднято і великий і вказівний пальці, що означало певну конкретизацію, обмеження. Цей жест супроводжував фрази «у цей момент», «у такому випадку» тощо. На думку В. Козицького, стиснутий напівкулак міг означати, що політик говорить про «значимі плани, про відчуття особистої відповідальності» [8]. Дійсно, таке тлумачення має місце, зокрема під час інтерв'ю, коли В. Ющенко говорить про те, що спонукало його йти в прем'єри.

Жестами важливості можна назвати і домінантний жест — з'єднані вказівний і великий пальці, так звана «дрібка солі». Часто це жест означає акцент на важливості думки і повернення контролю, особливо, коли супроводжується словами «вибачте» з рухом у напрямку співбесідника. Подекуди його можна тлумачити і як намагання пояснити якомога простіше - детально, просто на пальцях.

В інтерв'ю газеті «Сьогодні» його спічрайтер Д. Лубківський зазначає, що В. Ющенко ретельно готується до виступів і, навіть сам пише свої промови. Така робота над виголошенням давала можливість імпровізувати за попередньо підготовленими інформаційними блоками, продумати невербальний супровід тексту. За нашими спостереженнями під час перегляду відео виступів, інтерв'ю підтверджується ще одна думка Д. Лубківського: «у його виступах звучить колективна позиція всієї держави, але авторство — у політичному й буквальному сенсах — його» [Ющенко сам]. У жестах це виражалося знов таки через руки — той самий рух рукою від себе (пальці зімкнені). Інколи це було з'єднання пальців рук з вивертанням долонь вгору. Таким чином простежувалася і певна єдність оратора і співрозмовника.

Жестів зі значенням об'єднання третій президент використовує декілька. Перший з них піднятий кулак угору, який став популярним ще з Майдану та використовувався й іншими політиками. Інший, багатозначний жест, з'єднання пучків пальців біля грудей. Такий жест використовувався і як об'єднуючий, коли політик хотів продемонструвати суголосність, солідарність, спільність зі слухачем чи співрозмовником, і тоді, коли відчував певну напругу, вагання у відповідях. Так ніби це з'єднання пальців давало підтримку, певний захист. У промовах і інтерв'ю, навіть дописах у ФБ, Віктор Андрійович часто використовує займенники ми, нас, і, якщо це усне спілкування, воно обов'язково підкріплюється одним із об'єднуючих жестів.

Красномовним знаком чесності є жест кулака чи розкритої долоні біля серця. Це досить давній прийом впливу на аудиторію через вказівку на серце. У виступах В. Ющенка він з'являвся на завершення промови і мав подвійне значення: чесності і спільності. Він ніби вказував на те, що я відвертий з вами, я думаю про вас, бо ви у моєму серці. Такий жест безсумнівно викликав неабияку довіру аудиторії. Тобто спрацьовувало не що говорить оратор, а як.

Відома фраза політика «Оці руки нічого не брали/крали» супроводжувалася жестом чесності — відкритими долонями. Це такий собі давній спосіб демонстрації безпеки, безбройності перед співбесідником.

Досить часто спостерігається під час інтерв'ю жести емоційного дискомфорту [3]. Так, наприклад, після жесту щодо особистої думки, часто слідував інший жест — торкання або почісування підборіддя. Це свідчить про сумнів у тому, що говорить, або ж про внутрішню мислинневу діяльність: розмірковує, аналізує, підбирає варіанти для продовження думки. Емоційний дискомфорт передають також жести перебирання окулярів в руках, прокручування обручки на пальці чи годинника на зап'ясті. Поза в такі незручні моменти також була відповідною. Так, наприклад, в

інтерв'ю з К. Осадчою, політик, відповідаючи, спирається на стіл, і в словах, і в жестах відчувається неупевненість, сумнів. Так, ніби, не маючи опори у своїх думках, він шукає її у фізичному світі.

Як допоміжний засіб використовувалася міміка. Увагу привертають губи, В. Ющенко закусує їх, підгинаючи в себе. Причиною такої поведінки є бажання позбутися стресової ситуації та емоційної напруги. Людина, кусаючи губи, намагається заподіяти собі фізичний біль, тим самим ніби привести себе до тями, коли намагається впоратися з емоціями. Якщо питання вкрай неприємне для політика, міміку підкріплює ще й жест закритості — схрещування рук на грудях, або підпирання паралельно складеними руками.

Не можна оминати увагою ще один жест руками, який впадає в око в процесі комунікації — підмикування рукавів, підтягування манжетів. Психологи тлумачать цей жест, як готовність до роботи. У виступах В. Ющенка цей жест скоріше носив характер готовності розтлумачити, пояснити, адже за ним слідував почасти жест «дрібка солі». Також варто відзначити, що на неформальних зустрічах із робітниками, особливо влітку, політик представлений у сорочці із закатаними рукавами, що цілком можна розуміти, як готовність долучитися до виконання якоїсь спільної роботи.

Ну і на останок жест вітання для чоловіків — не менш красномовний. Положення руки дає можливість зрозуміти як ставиться до тебе співбесідник. Подаючи руку, В. Ющенко або протягував руку відкритою долонею так, щоб великий палець був догори, або накривав руку опонента зверху своєю, тобто, коли відкрита долоня розташована до долу. У першому випадку означає визнання рівноправності співбесідника, дружельобну налаштованість, а в другому — перевагу, владність. Цікаво, що у загальній жестикуляції можновладця дуже рідко з'являлися жести влади.

Жести і міміка становлять певний індивідуальний портрет оратора, наділяючи його певними психологічними рисами, які вбачає аудиторія в процесі комунікації. Так, в процесі опитування студентів з'ясувалося, що його сприймають «як освічену, рішучу, комунікабельну людину, що має ораторські здібності (кожна риса набрала по 8,2%)» [11]. Безсумнівно, В. Ющенко володіє неабиякою ораторською вправністю і навіть має свої індивідуальні жести, які суголосні із тими характеристиками, які відзначаються реципієнтами — непослідовність, нерішучість, чесність і правдивість [11].

Висновки. У процесі аналізу невербальних засобів комунікації було з'ясовано, що для третього президента України притаманні власні особисті засоби, що створюють його цілісний портрет оратора. Його жестикуляція цілком заперечує думку «чим вище соціально-економічне становище людини, тим менше у неї розвинута жестикуляція й бідніші рухи тіла для передавання інформації» [12]. Найширше у процесі невербальної комунікації політик використовує руки, що дають йому можливість підкріплювати власні позиції, свідчать про його наміри і готовність. Важливим також є той факт, що умови комунікації чи соціальний стан співбесідника не впливає на значення жестів чи їх набір, вони стандартні і сталі. Загалом найуживанішими є жести переконання, об'єднуючі, деталізації, сумніву чи розмірковування.

Тож, В. Ющенко, як оратор, цілком може становити прилад наслідування для студентів під час здобуття ними навичок ораторської майстерності.

Список літератури

1. Ваннек Л. Українські політики — відрук до тіла. URL : <https://www.radiosvoboda.org/a/1847139.html>.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.

3. Гарькавец С. А. Психология невербального общения : учебное пособие. Севе-родонецк : Петит, 2015. 214 с.
4. Добош О. С., Сабан О. В. Імідж та ідіостиль В. Ющенко, виражений через невербальні та вербальні засоби комунікації. Молодий вчений. 2018. № 10 (1). С. 192–197. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10\(1\)_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10(1)_48).
5. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. К. : Освіта України, 2014. 289 с. https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/4631/1/I_Kovalynska_NC_GI.pdf.
6. Колесник А. Невербальное поведение как составляющая имиджа В. Януковича. <https://psyfactor.org/lib/image3.htm>.
7. Литвин А. В. Публічні комунікації президентів України та роль спічрайтерів у цьому процесі. *Обрії друкарства*. 2020. № 1. С. 109–119. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/obdr_2020_1_11.
8. Психологи кое-что рассказали жестикующии Ющенко. URL : https://bin.ua/news/interesting/useful/43676-psikhologi_koe_cho_rasskazali_zhestikuliatsii_iushchenko.html.
9. Ратників В. П. Ділові комунікації. URL : https://stud.com.ua/64173/menedzhment/neverbalni_zasobi_komunikatsiyi_publichniy_promovi.
10. Серякова И. И. Невербалика политического дискурса. Науковий вісник кафедри ЮНЕСКО Київського національного лінгвістичного університету. Філологія, педагогіка, психологія. 2011. Вип. 23. С. 19–25. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkyu_2011_23_5.
11. Три українські президенти. URL : <http://veche.kiev.ua/journal/396>.
12. Чмут Т. К. Етика ділового спілкування — курс лекцій. URL : <https://subject.com.ua/psychology/ethics/49.html>.
13. Чунихина С., Самый талантливый оратор из украинских президентов. URL : <https://inforesist.org/samyiy-talantlivyy-orator-iz-ukrainskih-prezidentov>.
14. Ющенко сам собі пише промови й часто імпровізує. Українська правда. URL : <https://www.pravda.com.ua/news/2009/04/14/3878620>.

References

1. Vannek, L. *Ukrainski polityky — vid ruk do tila* [Ukrainian politicians — from hand to body]. Available at : <https://www.radiosvoboda.org/a/1847139.html>.
2. Busel, V. T. (2005). *Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Large explanatory dictionary of the modern Ukrainian language]. Kyiv; Perun Publ., 1728 p.
3. Gar'ykavets, S. A. (2015). *Psihologija neverbal'noho obshhenija* [Psychology of non-verbal communication]. Severodoneck, Petit Publ., 214 p.
4. Dobosh, O. S., Saban, O. V. (2018). *Imidzh ta idiosstyl V. Yushchenka, vyrazhenyi cherez neverbalni ta verbalni zasoby komunikatsii* [Yushchenko's image and idiosyncrasy, expressed through non-verbal and verbal means of communication.]. *Molodyi vchenyi* [The young scientist], no. 10 (1), pp. 192–197. Available at : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10\(1\)_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10(1)_48).
5. Kovalynska, I. V. (2014). *Neverbalna komunikatsiia* [Nonverbal communication]. Kyiv, Education of Ukraine Publishing House, 289 p. Available at : https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/4631/1/I_Kovalynska_NC_GI.pdf.
6. Kolesnik, A. *Neverbal'noe povedenie kak sostavljajushhaja imidzha V. Janukovicha* [Non-verbal behaviour as a component of V. Yanukovich's image]. Available at : <https://psyfactor.org/lib/image3.htm>.
7. Lytvyn, A. V. (2020). *Publichni komunikatsii prezydentiv Ukrainy ta rol spichraiterv u tsomu protsesi* [Public communications of the Presidents of Ukraine and the role of speechwriters in this process.]. *Obrii drukarstva* [Horizons of printing], no. 1, pp. 109–119. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/obdr_2020_1_11.

8. *Psihologi koe-cho rasskazali zhestikuljacji Jushhenko* [Psychologists told something of Yushchenko's gestures]. Available at : https://bin.ua/news/interesting/useful/43676-psihologi_koe_cho_rasskazali_zhestikuljatsii_iushchenko.html.

9. Ratnykiv, V. P. *Dilovi komunikatsii* [Business communications]. Available at : https://stud.com.ua/64173/menedzhment/neverbalni_zasobi_komunikatsiyi_publichniy_promovi.

10. Serjakova, I. I. (2011). *Neverbalika politicheskogo diskursa* [Nonverbal political discourse]. *Naukovyi visnyk kafedry YuNESKO Kyivskoho natsionalnoho linhvistychnoho universytetu. Filolohiia, pedahohika, psykholohiia* [Scientific Messenger of the UNESCO Department of Kyiv National Linguistic University. Philology. Pedagogy. Psychology], issue 23, pp. 19–25. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkyu_2011_23_5.

11. *Try ukrainski prezidynty* [Three Ukrainian presidents]. Available at : <http://veche.kiev.ua/journal/396>.

12. Chmut, T. K. *Etyka dilovoho spilkuvannia — kurs leksii* [Ethics of business communication — a course of lectures]. Available at : <https://subject.com.ua/psychology/ethics/49.html>.

13. Chunihiina, S. *Samyj talantlivyj orator iz ukrainskih prezidentov* [The most talented speaker of the Ukrainian presidents]. Available at : <https://inforesist.org/samyiy-talantlivyyi-orator-iz-ukrainskih-prezidentov>.

14. *Yushchenko sam sobi pyshe promovy y chasto improvizuje* [Yushchenko writes speeches for himself and often improvises]. *Ukrainska Pravda* [Ukrainian Truth]. Available at : <https://www.pravda.com.ua/news/2009/04/14/3878620>.

Дата надходження рукопису 22.11.2021

Objective. *The objective of the article is to investigate Yushchenko's oratory techniques and means of nonverbal communication on photo and video materials posted in free access.*

Methods. *The main scientific results are obtained through analytical observation of non-verbal politics during speeches or interviews.*

Results. *Recently, elocution has become an integral part of the competencies of a specialist in various spheres of life. The ability to speak for a politician is one of the main tools in building communication with the audience. Analytical works on elocution and devices of Ukrainian public figures, especially presidents, begin to appear more and more often in the columns of newspapers, online publications, and even scientific journals. Of particular interest is the field of nonverbal communication, because it is perhaps the most influential in the perception of the speaker by the audience.*

The third president of Ukraine is remembered by many for his wide range of non-verbal means, which previous leaders almost lacked. Despite the importance of the non-verbal component in the public speeches of the country's leader, in particular in relation to Yushchenko, attention is paid to the occasion in the scientific literature, and therefore requires detailed study. In the process of analyzing non-verbal means of communication, it is found that the third president of Ukraine has his own personal techniques, which create a holistic portrait of the speaker. His gestures completely deny the idea «the higher the socio-economic status of man, the less developed gestures and poorer body movements for the transmission of information» [12]. The politician uses his hands the most in the process of non-verbal communication, which gives him the opportunity to strengthen his own positions, testify to his intentions and readiness. Also important is the fact that the conditions of communication or social status of the interlocutor does not affect the meaning of gestures or their set, they are standard and stable. In general, the most commonly used gestures are persuasion, unification, detail, doubt, or reflection. Therefore, Yushchenko, as a speaker, may be a good role model for students in acquiring elocution.

Key words: *gesture, nonverbal communication, facial expressions, speech, communication, audience.*