

**МОВА ТІЛА ПІД ЧАС ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПІВ:
НЕВЕРБАЛЬНІ СИГНАЛИ УСПІХУ**

Автор: Микола Овчаров

14 травня 2025

DOI: <https://doi.org/10.66597/unknown-orator.2025.1.01>



Більше інформації про журнал
<https://journal.ovcharov.institute/>

МОВА ТІЛА ПІД ЧАС ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПІВ: НЕВЕРБАЛЬНІ СИГНАЛИ УСПІХУ

Автор: Микола Овчаров

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню невербальної комунікації як ключового чинника ефективності публічних виступів. Автор розглядає три основні мови спілкування — вербальну, невербальну та емоційну — та аналізує їх роль у формуванні образу оратора. Особливу увагу приділено класифікації жестів: виокремлено закриті, тривожні та невпевнені жести як чинники, що руйнують довіру аудиторії, а також відкриті, змістовні та виправдані жести як маркери компетентності й авторитетності. Окремо досліджується роль погляду в комунікації — як в особистих розмовах, так і під час виступів перед малою та великою аудиторією. Стаття містить практичні рекомендації для ораторів, спрямовані на усвідомлення та розвиток культури мови тіла.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

мова тіла, невербальна комунікація, публічний виступ, жестикуляція, погляд, емоційний інтелект, культура мовлення, паражест, впевненість оратора.

Ефективна комунікація – це не лише про те, що ми говоримо, а й про те, як ми це робимо. У сучасному світі ми використовуємо три основні мови спілкування: вербальну (голос), невербальну (жести) та емоційну (емоції). І хоча вербальне мовлення є найбільш очевидним та усвідомленим засобом передачі інформації, саме невербальні сигнали часто мають вирішальне значення для успіху комунікації, особливо під час публічних виступів.

Три мови спілкування

1. Голос – це вербальне мовлення, яке реалізується через спільне знання та розуміння мови. Воно є найбільш контрольованим та усвідомленим каналом

передачі інформації.

2. Жести – це мова тіла, яка проявляється через рухи руками, ногами, головою, ходіння. Жести є однією з первинних мов людства та кожної людини, тому вони часто використовуються несвідомо. Проте жести також можуть застосовуватися свідомо як комунікаційний засіб культури, наприклад, рукостискання при привітанні, складання долонь разом під час молитви, поклін як прояв поваги. У стресових та емоційних ситуаціях контроль над мовою тіла може пригнічуватися, тому важливо вивчати та розвивати навички невербальної комунікації для використання під час важливих перемовин та виступів.

3. Емоції – це ще одна первинна мова спілкування, яка проявляється у голосі (сила, слабкість, чутливість, тональність), міміці обличчя (емоційна напруженість) та внутрішньому емоційному стані. Контроль над емоціями досягається завдяки вивченню емоційного інтелекту, власної психології (комплексів, потреб, страхів, бажаних винагород).

Жести, що не сприяють ефективній комунікації

1. Закриті жести

Закриті жести створюють фізичний бар'єр для промовця, сигналізуючи про можливу напруженість, страх, слабкість чи стрес. До таких жестів належать:

- Схрещені руки перед собою на грудях
- Опущені схрещені руки та схрещені руки за спиною
- Руки в закритому та відкритому замку
- Руки, стиснуті в кулаки
- Використання вказівного пальця або кулака
- Опущена голова
- Схрещені ноги
- Руки в кишенях
- Опирання на відведену назад ногу при виступі стоячи (передня нога створює захисний бар'єр)
- Постійне тримання предметів у руках

Хоча під час особистих розмов використання закритих жестів є нормальним і може сприяти комфортному мисленню, під час публічних виступів та ділових перемовин слід демонструвати обізнаність, компетентність та результати власних роздумів, а не сам процес мислення. Захисні, закриті пози не сприяють встановленню довіри.

2. Жести, що передають хвилювання

До цієї групи належить дрібна моторика (метушня), яка може проявлятися:

- В руках (перебирання пальців, крутіння предметів, доторки до волосся та обличчя)
- В ногах (розхитування на місці при виступі стоячи, шарудіння ногами сидячи, тремтіння, гойдання ногами, невинувдане ходіння)
- В очах (погляд, який бігає, уникнення візуального контакту)

3. Невпевнені жести

Ця категорія жестів проявляє сумніви оратора в тому, про що він говорить, та дисонує з його компетентністю. До таких жестів належать:

- Опирання на одну ногу стоячи (праву чи ліву)
- Відсутні або невиразні жести руками
- Відсутній погляд

Жести, що асоціюються з довірою та впевненістю

1. Відкриті жести

Відкриті жести, при яких видно долоні, демонструють щирість та готовність до відкритої комунікації. Вони сприяють встановленню довіри та порозуміння з аудиторією.

2. Змістовні жести

Змістовні жести посилюють та ілюструють ключові тези промови. Наприклад:

- «Це найголовніше питання» – долоні відкриті та направлені догори
- «Це не важливе питання» – руки направлені вниз, знецінюючи та заперечуючи
- «Перше, друге, третє» – перелік пунктів за допомогою двох рук або однієї у просторі чи за столом

3. Виправдані жести

Якщо під час публічного виступу у позиції стоячи руки підіймаються, то це має бути обґрунтовано змістом промови. Руки не мають постійно знаходитися піднятими перед собою, створюючи захисний бар'єр.

Одноманітні рухи руками, ходіння чи кивання головою без смислового навантаження є паражестами, які шкодять сприйняттю змістовних та виправданих жестів. Використання паражестів, як і парамови (звуки «ааа», «еее», «мммм»), є проявом низької культури мови тіла.

Протилежністю паражестам є виправдані рухи по сцені, наприклад, ходіння до фліпчарту, щоб щось написати чи продемонструвати. Таким чином, рухи мають бути доречними та вмотивованими. Якщо немає причини для застосування жесту чи руху, він є невиправданим і зайвим.

Роль погляду в комунікації

Погляд відіграє важливу роль як під час особистих розмов, так і під час публічних виступів.

1. Під час особистих зустрічей слід дивитися в очі співрозмовнику лише тоді, коли ви безпосередньо звертаєтеся до нього (привітання, прохання, комплімент, побажання, запитання). Коли ви слухаєте, візуальний контакт не обов'язковий. Також не варто постійно тримати погляд під час довгих професійних комунікацій, де вивчається певне питання чи йде пошук рішення, оскільки прояв впевненості та лідерства через надмірний візуальний контакт може зашкодити.

2. Під час публічних виступів перед малою аудиторією (до 20 осіб) погляд слід тримати постійно, охоплюючи всіх присутніх як складники єдиного цілого, які сприймають вашу інформацію. Особливу увагу слід надавати людям, які сидять по кутах приміщення, оскільки вони можуть випадати з активного кута погляду оратора (приблизно 90°).

При виступах перед великою аудиторією зал варто розділити на умовні сектори з визначеними центрами та охоплювати їх поглядом як єдине ціле. Як і людям по кутах приміщення, важливо також приділяти увагу слухачам у першому ряду.

Червоні прапорці:

- Закриті жести
- Жести, які передають хвилювання
- Невпевнені жести

Блакитні прапорці:

- Відкрита, змістовна та виправдана жестикуляція