

МОВА ТІЛА В КОМУНІКАЦІЇ: ФУНКЦІЇ ДЛЯ ОРАТОРА ТА СЛУХАЧА

Автор: Микола Овчаров

14 травня 2025

DOI: <https://doi.org/10.66597/unknown-orator.2025.1.08>



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

МОВА ТІЛА В КОМУНІКАЦІЇ: ФУНКЦІЇ ДЛЯ ОРАТОРА ТА СЛУХАЧА

Автор: Микола Овчаров

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена системному аналізу функцій мови тіла в комунікативному процесі з позицій двох його учасників — оратора та слухача. Для оратора невербальна поведінка розглядається як інструмент підтримки ритму мислення і мовлення та візуалізації ідей; для слухача — як механізм смислового й емоційного підсилення інформації, утримання уваги та формування довіри. Автор обґрунтовує, що жести, міміка та пози функціонують на підсвідомому рівні, безпосередньо впливаючи на сприйняття, запам'ятовування та емоційний відгук аудиторії. Стаття наголошує на необхідності усвідомленого контролю невербальних сигналів та їх гармонійної узгодженості зі змістом і інтонацією мовлення як умови максимального комунікативного ефекту.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

мова тіла, невербальна комунікація, функції жестикуляції, оратор, слухач, публічний виступ, увага аудиторії, емоційне підкріплення, довіра в комунікації.

Мова тіла – це невід'ємний складник будь-якого комунікативного процесу, особливо коли йдеться про публічні виступи. Невербальні сигнали, які ми відправляємо та отримуємо під час спілкування, виконують ряд важливих функцій як для оратора, так і для слухача. Розглянемо детальніше, як жести, міміка та пози впливають на ефективність передачі та сприйняття інформації.

Функції мови тіла для оратора

1. Підтримка ритму мислення та мовлення

Жестикуляція допомагає оратору підтримувати природний ритм мислення та висловлювання думок. Коли ми говоримо, наші руки мимоволі рухаються в такт

словам, ніби «диригують» потоком інформації. Ці рухи не лише роблять мовлення більш динамічним та виразним, але й полегшують процес згадування необхідних фактів та формулювання ідей.

Ви ніби «малюєте» своє повідомлення в повітрі, створюючи візуальні опори для власних думок. Це дає вам змогу почуватися більш впевнено та вільно під час виступу, не витрачаючи зайвих зусиль на пошук потрібних слів.

2. Візуалізація мовлення та мисленнєвих процесів

Мова тіла також слугує потужним інструментом візуалізації наших думок та ідей. Коли ми говоримо про якийсь предмет, наші жести часто мимоволі зображують його форму, розмір, розташування у просторі.

Така невербальна ілюстрація допомагає слухачам не лише краще уявити об'єкт розмови, але й самому оратору чіткіше сформулювати свою думку. Адже мозок сприймає інформацію не лише через слова, але й через образи та асоціації. Тому, супроводжуючи свої слова відповідними жестами, ми ніби «вмикаємо» візуальне мислення і полегшуємо процес вербалізації наших ідей.

Функції мови тіла для слухача

1. Смысловое підсилення та візуалізація інформації

З точки зору слухача, жести оратора відіграють надзвичайно важливу роль у сприйнятті та розумінні інформації. По-перше, вони допомагають візуалізувати та конкретизувати абстрактні поняття. Коли ми чуємо якесь нове слово чи ідею, наш мозок намагається їх «намалювати», створити зрозумілий образ. І саме невербальні сигнали оратора дають необхідну «підказку», полегшуючи цей процес. Жести миттєво «оживляють» теоретичний матеріал, роблять його більш наочним та зрозумілим.

2. Емоційне підкріплення повідомлення

По-друге, невербальна поведінка оратора є потужним джерелом емоційної інформації. Жести, міміка, інтонація голосу передають ставлення мовця до предмета розмови, його почуття та наміри. Ці емоційні сигнали діють на підсвідомому рівні, викликаючи у слухачів відповідні реакції та асоціації.

Крім того, емоції відіграють ключову роль у процесі запам'ятовування інформації. Ми набагато краще засвоюємо та зберігаємо в пам'яті ті факти та події, які викликали у нас яскраві емоційні переживання. Тому оратор, який вміло використовує невербальні засоби для передачі свого ставлення та почуттів, має

більше шансів залишити тривалий слід у свідомості аудиторії.

3. Підтримка уваги та залученості

По-третє, жестикуляція допомагає підтримувати увагу та інтерес слухачів протягом усього виступу. Як відомо, наша здатність до концентрації не є сталою – вона має хвилеподібний характер, тобто увага то посилюється, то слабшає з певною періодичністю. Завдання оратора – «ловити» ці хвили уваги і спрямовувати їх у потрібне русло.

Саме тут на допомогу приходить мова тіла. Динамічні, виразні жести діють як своєрідні «якорі» для уваги аудиторії. Вони створюють візуальне та емоційне різноманіття, не дозволяючи слухачам «відключитися» чи занудьгувати. Крім того, синхронізація жестів з ритмом та інтонацією мовлення допомагає створити відчуття гармонії та цілісності виступу, що також сприяє кращому засвоєнню матеріалу.

4. Встановлення довіри та порозуміння

І нарешті, невербальна поведінка оратора є потужним інструментом встановлення довіри та порозуміння з аудиторією. Відкриті, щирі жести, доброзичлива міміка, зоровий контакт зі слухачами сигналізують про готовність до діалогу та співпраці. Вони знижують психологічні бар'єри та створюють атмосферу психологічного комфорту, в якій легше сприймати нову інформацію та ідеї.

З іншого боку, закриті пози, агресивні чи надмірно емоційні жести можуть викликати у слухачів відчуття тривоги, недовіри чи роздратування. Така невербальна поведінка часто сприймається як спроба маніпулювати, тиснути на больові точки чи виводити співрозмовника з рівноваги. У результаті слухачі можуть несвідомо «закриватися» від оратора та чинити опір його словам, навіть якщо вони цілком розумні та обґрунтовані.

Отже, мова тіла відіграє надзвичайно важливу роль у процесі комунікації, виконуючи цілий ряд функцій як для оратора, так і для слухача. Вміння усвідомлювати та контролювати свої невербальні сигнали, а також правильно інтерпретувати жести та міміку співрозмовника є запорукою ефективного спілкування та взаєморозуміння.

Тому, готуючись до публічного виступу чи важливої зустрічі, не забувайте приділяти увагу не лише змісту своїх слів, але й мові вашого тіла. Тож нехай ваші жести завжди будуть у гармонії з вашими думками та почуттями, а невербальне

мовлення стане надійним помічником у досягненні ваших комунікативних цілей.

Червоні прапорці:

- Закриті, агресивні чи надмірно емоційні жести, які викликають недовіру та опір слухачів

Блакитні прапорці:

- Усвідомлення та стратегічне використання мови тіла для підтримки мисленнєвих процесів і ефективності висловлювання своїх думок

- Увага до функцій невербальної поведінки у сприйнятті інформації слухачами – візуалізація, емоційне забарвлення, утримання уваги та створення атмосфери довіри

- Прагнення до гармонії між вербальними та невербальними повідомленнями, узгодженості слів, інтонацій, жестів та міміки для максимального комунікативного ефекту