

УДК 37.015.31

Козлова О. С.,

кандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри педагогіки та психології,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: olena.kozlova@gmail.com

СПІЛКУВАННЯ ЛЕКТОРА З АУДИТОРІЄЮ: НЕВЕРБАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено особливостям невербальної комунікації лектора з аудиторією. Стверджується, що лекція є процесом безпосереднього спілкування викладача з аудиторією, ефективність якого значною мірою залежить від невербальних засобів комунікації; розглядаються особливості пози, рухів, жестикуляції, міміки, голосу, дикції, темпу мовлення лектора, зорового контакту з аудиторією та загальної «енергетики» його виступу.

Ключові слова: лектор, аудиторія, невербальне спілкування.

The article considers specifics of non-verbal communication between lecturer and audience. It is stated that lecture is a process of direct communication between lecturer teacher and audience whose efficiency heavily depends on non-verbal means of communication. Particulars of pose, movements, gesticulation, facial expressions, voice, diction, speech tempo, eye contact with audience and general presentation energy also reviewed.

Key words: lecturer, audience, non-verbal communication.

Постановка проблеми. Готуючись до лекції, викладачі, особливо недосвідчені, нерідко приділяють увагу виключно змісту навчального матеріалу, який планують надавати студентам, не розмірковуючи над формою його викладу. Однак для того, щоб лекція була ефективною, навіть досконалого тексту недостатньо, адже за своєю психологічною сутністю лекція є процесом безпосереднього спілкування викладача з аудиторією [4], яке, як відомо, відбувається не лише за допомогою вербальних, а й за допомогою невербальних засобів [5, с. 55]. Більш того, відомим є твердження А. Меєрабіана про те, що передача інформації в процесі спілкування відбувається за допомогою вербальних засобів

(лише слів) на 7 %, за рахунок звукових засобів (включаючи тон голосу, інтонації) на 38 %, за рахунок інших невербальних засобів на 55 % [10, с. 13; 10, с. 7]. Таким чином, ефективність лекції значною мірою залежить від особливостей саме невербального спілкування лектора з аудиторією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню особливостей невербальної комунікації викладача та аудиторії тією чи іншою мірою приділяють увагу вітчизняні та зарубіжні науковці [1; 2; 4; 6; 8; 9; 10; 13; 14; 15], однак наявні в літературі дані є розрізненими, то ж доцільними та є їх осмислення та систематизація.

Мета статті – проаналізувати особливості невербального спілкування лектора з аудиторією.

Виклад основного матеріалу. Дослідивши літературні джерела, до основних засобів невербального спілкування лектора з аудиторією можемо віднести такі: позу, рухи, жестикуляцію, міміку, голос, дикцію, темп мовлення лектора, зоровий контакт з аудиторією та загальну «енергетику» виступу. Проаналізуємо, як слід використовувати кожен з них, щоб зробити виступ лектора максимально ефективним.

Фахівці із риторики радять переважну частину виступу перед аудиторією стояти в класичній позі оратора, яка не лише сприяє хорошому мовленню, а й надає викладачеві впевненості. Так, ноги необхідно поставити на відставні 15-25 см (залежно від зросту), носки трохи розсунути; одну ногу трохи виставити вперед; плечі опустити та розслабити, спину випрямити, підборіддя трохи підняти [2, с. 9; 12, с. 245; 14, с. 138]. Пряма постава та розправлені плечі свідчать аудиторії про врівноваженість викладача, натомість лектор, який сутулиться, може справляти негативне враження, зокрема здаватися не дуже впевненим в собі чи занадто безтурботним [1, с. 254]. То ж якщо лектор помічає, що, виступаючи перед аудиторією, він прийняв якесь незвичне положення, необхідно повернутися до випрямленої пози, так щоб уся вага рівномірно розподілилася на обидві ноги. Водночас поза має виглядати природно, у ній лектор має почувати себе комфортно [2, с. 9].

Важливо слідкувати й за центром ваги: якщо він перенесений уперед, це сприймається як позиція активної людини, що готова зробити крок уперед, наполягати на своєму. Якщо ж центр ваги переноситься назад, це сприймається як позиція невпевненої людини, готової підкорятися [2, с. 9]. Зрозуміло, що у сприйнятті студентів лектор має бути втіленням активного початку, людиною, що веде за собою. Утім не варто переносити центр ваги занадто сильно [2, с. 9].

Цікаво, що якщо поряд із викладачем є якась опора: дошка, трибуна, стіна, стіл чи будь-яка інша, зазвичай у нього виникає бажання схопитися за цю опору [14, с. 141]. Водночас фахівці із риторики не радять такого робити, а радять стояти в класичній позі, але якщо вже й хапатися, то обома руками, а не однією, адже це виглядає більш симетрично та впевнено [14, с. 141].

Загалом виділяють такі вдалі базові позиції для рук:

- 1) руки спокійно висять вздовж тулуба (класичне базове положення);
- 2) руки тримаються «будиночком» на рівні живота, пальці правої та лівої руки дотикаються подушечками (з такого положення руки можуть миттєво стартувати, щоб зробити жест, а також миттєво повернутися назад);
- 3) руки з переплетеними пальцями тримаються на рівні живота – так само, як у попередньому варіанті, але пальці рук переплітаються;
- 4) одна долоня лежить на іншій, руки тримаються на рівні живота, але при цьому руки не потрібно стискати сильно, щоб не виникало враження заламування рук [14, с. 142–143].

Для того, щоб краще привертати увагу до своєї промови, варто рухатися під час лекції, хоча й при цьому слід зберігати класичну позу: фахівці з риторики стверджують, що в ній можна ходити, повертатися, нахилитися і навіть сидіти, з неї радять починати, до неї повертатися та нею закінчувати виступ [2, с. 9]. Загалом рух аудиторією дозволяє підняти «енергетику» мовлення, зняти надлишкову напругу, вгамувати студентів, що порушують дисципліну (шляхом наближення до них), зайняти вигідну позицію у просторі (не асоціюватися із нудними лекторами, які завжди виступають за трибуною), перейти від однієї частини лекції до іншої [14, с. 156]. С. Шипунов радить дотримуватися таких правил під час руху: щоб не виникало враження метушні, варто пересуватися 20-30 % часу лекції, решту ж часу спокійно стояти на місці в класичній позі оратора; змінювати траєкторію та швидкість; завжди рухатися обличчям до аудиторії, фіксувати тіло в кінцевих точках руху; не відступати назад (це виглядає непереконливо); не переплітати ноги та поважати особистий простір студентів [14, с. 160]. Окрім того, варто уникати немотивованих рухів на кшталт підскакування та розкачування, переступання з ноги на ногу чи ходіння з одного кінця аудиторії в інший [1, с. 254].

Для того, щоб утримувати увагу слухачів та зробити жести ефективним допоміжним засобом, Р. Гандапас радить жестикулювати перед аудиторією набагато активніше, аніж у повсякденному житті [2, с. 9], де ми зазвичай обмежені у просторі. При цьому важливо, щоб будь-який жест, який починається, розкривався повністю. Так, якщо

рукою повели вправо, вона має розпрямитися повністю, в усіх суглобах: потрібно випрямити кисть і кожен палець [2, с. 9]. Жести мають бути широкими та завершеними, не змазаними [14, с. 146], так вони свідчитимуть про відвертість лектора [2, с. 9]. Наприкінці жесту має бути невелика пауза, як смислова пауза у мовленні, тоді це не буде схоже на метушіння кінцівок [14, с. 146].

Скута жестикуляція може бути наслідком хвилювання [2, с. 9], однак наслідком хвилювання може бути й надмірна жестикуляція. Головна ознака жестикуляції, викликаной хвилюванням та невпевненістю, – її нефункціональність. Рухи зазвичай різкі, не відповідають суті промови, супроводжуються блукаючим поглядом, блідістю обличчя та переривчастим диханням [2, с. 9]. До нефункціональних відносяться й так звані жести-паразити: потирання носа, потилиці, підборіддя; заламування пальців рук, приведення зачіски до ладу, підняття окулярів на перенісці, крутіння в руках якогось предмету, струшування невидимих пилинок з одягу [14, с. 148]. Такі, не пов'язані із змістом мовлення жести, відволікають увагу студентів від змісту лекції, ускладнюють його сприйняття та дратують [12, с. 238; 14, с. 148]. Щоб їх позбутися, фахівці із риторики радять такий прийом: необхідно замкнути великий та вказівний пальці в овал так, щоб подушечки пальців упирались одна в одну [14, с. 149].

С. Шипунов вказує на те, що жестикулювати потрібно обома руками: якщо жести виконуються постійно лише однією рукою, це виглядає неприродно, особливо, якщо одна рука посилено жестикулює, а інша зовсім не рухається – в такому разі у студентів може виникнути враження, що жестикулює лектор із паралізованою половиною тулуба [14, с. 144].

Тим, хто хоче вдосконалити жестикуляцію, С. Шипунов пропонує цікавий спосіб: щоб дослідити «слабкі місця» у власній жестикуляції, необхідно провести репетицію промови перед дзеркалом, але без слів. Промову слід «проголошувати» про себе і при цьому спостерігати за жестами [14, с. 150]. Можна також зробити відеозапис власного виступу перед аудиторією і потім критично його проаналізувати [1, с. 255].

Зрештою відомі фахівці із психології спілкування Р. Вердебер та К. Вердебер говорять про те, що тим, кому жестикулювання дається нелегко, краще взагалі не змушувати себе жестикулювати, адже вимушені жести будуть виглядати неприродно. З метою стимуляції жестикуляції варто залишати руки весь час вільними, це допоможе «здійснювати вільні рухи руками», адже якщо зчепити руки за спиною, охопити ними трибуну чи тримати їх у кишенях, не буде можливості жестикулювати природним чином, навіть якщо виникне таке бажання [2, с. 254].

Лектору також необхідно постійно переконуватись, що його вираз обличчя (рухи рота та очей) відповідають тому, що він говорить у даний момент. Студенти негативно реагують на кам'яний вираз обличчя, постійні гримаси та сердиті погляди. Натомість позитивну реакцію викликає відкритий та щирий вираз обличчя, який відображає думки та почуття. Щоб обличчя лектора набуло необхідного виразу, йому слід активно розмірковувати про те, що він говорить [2, с. 254].

Варто також нагадати, що, як і будь-які інші слухачі, студенти потребують інтимної та теплої атмосфери приватної бесіди, їм не до душі натягнуте, офіційне спілкування, то ж лектор повинен вміти створити дружню, й разом з тим ділову атмосферу [12, с. 245]. Аудиторія прихильно сприймає викладача, який поводить себе дружельюбно. Посмішка та доброзичливий тон голосу допомагають створити дружню атмосферу, яка дозволяє студентам комфортніше себе почувати в процесі взаємодії із лектором та краще сприймати інформацію, яку він пропонує [1, с. 239].

Здавалось би, очевидно, що лектору необхідно мати хорошу дикцію. Водночас навіть досвідчені викладачі нерідко припускаються двох найбільш поширених артикуляційних помилок: нечіткої вимови звуків (злиття звуків та слів) та відкидання закінчень слів [1, с. 254]. Тим викладачам, чиє мовлення не є достатньо чітким, доцільно працювати над дикцією за допомогою вправ артикуляційної гімнастики (опис вправ можна знайти в спеціалізованій літературі). Окрім того, необхідно пам'ятати, що голос лектора має бути не занадто високим та не занадто низьким, а мовлення не занадто швидким та не занадто повільним [1, с. 253].

Викладачі-початківці нерідко говорять занадто швидко. Як вказує Р. Гандапас, важливо враховувати, що суб'єктивне сприйняття часу в аудиторії та в оратора не співпадає: усі процеси в організмі оратора під час виступу протікають швидше [2, с. 15], тому внутрішній час оратора в 2-3 раз швидший, аніж у аудиторії [14, с. 128]. Навіть незначна пауза може видаватися викладачеві нескінченною, і він буде прагнути її скоротити [14, с. 128], тоді як аудиторії здаватиметься, що лектор тараторить, а це сприймається як невпевненість та бажання якнайшвидше позбутися ситуації, яка викликає неприємні емоції – швидше піти «зі сцени» [2, с. 15; 14, с. 128]. Для того, щоб позбутися звички говорити занадто швидко, певний час (десь з годину) перед лекцією необхідно говорити підкреслено повільно та спокійно, тоді темп вирівнюється [2, с. 3].

Вітчизняний фахівець із педагогічної риторики Л. Савенкова радить порахувати час, необхідний викладачеві для вимови 300 слів, а потім обрахувати, скільки слів вимовляється за хвилину. Якщо лек-

тор промовляє більше 150 слів за хвилину, його мовлення є занадто швидким, якщо менше 100 слів – мовлення занадто повільне, навіть якщо інформація, яку викладач надає студентам, дуже важлива. В'яле мовлення також є неефективним, викликає негативне ставлення, адже поки лектор збирається із думками перед тим, як вимовити слова, студенти вже втрачають здатність за цими словами слідкувати. Оптимальним вважається темп, за якого вимовляється 120-150 слів за хвилину [12, с. 249]. При цьому, щоб залучати увагу слухачів, темп необхідно постійно змінювати: у найбільш важливих частинах виступу говорити повільніше, з паузами, в інших – швидше [2, с. 15; 6, с. 128]. Паузи необхідні також для того, щоб надати студентам час для засвоєння інформації, позначити перехід від однієї частини лекції до іншої, ефектно завершити виступ (не тікати з трибуни) [14, с. 128–129]. Водночас для того, щоб вони не перетворювалися на «зависання», необхідно не просто замовкати, а оформлювати паузи: інтонацією, рухом, жестом, поглядом [14, с. 130–131].

Окрім того, мовлення лектора має бути експресивним: у висоті звуку, гучності, темпі та стилі мовлення мають бути присутні контрасти, що впливають на смисл, який вилучають студенти з фраз викладача. Відсутність експресивності призводить до монотонності – звучання голосу, за якого висота, гучність та темп залишаються незмінними, внаслідок чого ідеї та фрази починають ніби зливатися одна з одною. Відомо, що монотонність у мовленні присипляє аудиторію, однак більш серйозним її наслідком є те, що вона суттєво знижує ефективність сприйняття та засвоєння інформації, яку пропонує лектор [1, с. 255].

Протягом усієї лекції викладачу слід підтримувати постійний зоровий контакт зі студентами – спрямовувати свій погляд на різні групи слухачів в усіх частинах аудиторії. Якщо лектор дивиться на аудиторію, а не в свої записи, на стелю, підлогу чи у вікно, це допомагає встановити зв'язок зі студентами: аудиторія зосереджує свою увагу на мовленні, зростає довіра до викладача (зоровий контакт сприймається як ознака щирості), викладач бачить реакцію аудиторії на зміст сказаного [1, с. 258], отримує інформацію про те, наскільки студенти розуміють сказане, наскільки вони втомилися, чи цікава їм тема лекції тощо [2, с. 8]. Зазвичай зоровий контакт із аудиторією підтримується нерівномірно: лектор говорить переважно з тими, хто сидить перед ним, або в центрі аудиторії [1, с. 258], ті ж, хто сидять ззаду або в крайньому правому та лівому рядах, позбавлені достатньої уваги з боку викладача (так звані «мертві зони») [2, с. 9; 14, с. 176]. Для уникнення такої нерівномірності та забезпечення постійного зорового контакту

з усіма студентами варто уявно поділити усіх присутніх на декілька груп, що сидять в різних частинах приміщення, та по черзі говорити по 4-6 секунд з кожною групою [1, с. 258], дивитися так, щоб кожному студенту здавалося, що викладач спілкується саме із ним [14, с. 177], однаково на всіх, рівномірно за часом, щоб не було «улюбленців» та «вигнанців» [14, с. 176]. При цьому погляд радять переводити не систематично, а хаотично, що створює непередбачуваність [14, с. 179].

Особливу увагу слід приділяти тій частині аудиторії, звідки доходять сигнали втрати уваги (ворушіння, шелестіння, шепіт, храп) [14, с. 177] – необхідно підійти та сказати декілька фраз, звертаючись до цієї частини, або запитати щось і поглядом та жестом показати, що відповідь очікується від тих, хто сидить збоку або в останніх рядах [2, с. 9]. Водночас, не варто перетворювати лекцію на, як пише Р. Гандас, сеанс групового гіпнозу [2, с. 8], погляд від слухачів періодично потрібно відводити, але на дуже короткий час.

Як справедливо зазначають, Р. Вердебер та К. Вердебер, ставлення студентів до лекції сильно зміниться залежно від того, яке ставлення до своєї діяльності демонструє сам викладач: «Я відчуваю справжній захват від того, що буду говорити вам про геологію (історію, літературу)!» чи «Я би надав перевагу будь-якій справі, аби тільки не розповідати вам про свій предмет» [1, с. 255]. Викладача, який виглядає натхненим та говорить із ентузіазмом, студенти краще слухають, а інформацію, яку він надає, краще запам'ятовують [1, с. 255]. То ж тим, кому не вдається надихнутися під час лекції природним чином, радять подумати про користь, яку здобувають студенти з цієї лекції: якщо викладач переконаний, що може повідомити щось таке, що заслуговує на увагу, він відчує та продемонструє більший ентузіазм [1, с. 255].

С. Шипунов замість слова «ентузіазм» використовує поняття «енергетика» і справедливо зазначає, що можна мати нечітку дикцію, або погано продуманий зміст, але блищати за рахунок «енергетики». І навпаки, чудовий зміст, чітка логіка та переконлива аргументація залишають слухачів байдужими, якщо у виступі недостатньо «енергетики», а форма подачі матеріалу нудна й буденна [14, с. 64]. До «енергетики» відносять рівень збудження, натхнення й активності викладача [14, с. 64]. Висока внутрішня «енергетика» зазвичай проявляється ззовні: в позі, жестах, голосі, міміці [14, с. 65]. Підвищити «енергетику» промови можна за рахунок фізичної близькості до аудиторії, вдалої жестикуляції (рідкі та дрібні жести знижують «енергетику», що йде від оратора), гучності та сили голосу, інтонаційної виразності, звернення до слухачів (зоровий контакт та безпосередньо звернення), непередбачуваності в діях [14, с. 66–67].

С. Шипунов виділяє три рівні «енергетики» виступу: високий, середній та низький. Так, високий рівень «енергетики» необхідний для передачі емоцій, почуттів, для вогненних закликів, для залучення уваги аудиторії серед шуму та галасу, для розповіді анекдотів та історій із життя, його використовують, коли необхідно переконати студентів, надихнути, запалити, мотивувати [14, с. 69]. Середній рівень «енергетики» виступу доцільний тоді, коли необхідно передати аудиторії якусь інформацію, продемонструвати логічні зв'язки, надати цифри, факти для розмірковувань [14, с. 69]. І зрештою низький рівень «енергетики» використовують для співання колицкових, оповідання казок, тоді, коли необхідно занурити аудиторію в спокійний, розслаблений, медитативний стан, звернути увагу слухачів на їхній внутрішній світ [14, с. 69].

Утім, для того, щоб досягти бажаного «енергетичного» рівня взаємодії із аудиторією, викладачеві варто спочатку підстроїти рівень своєї «енергетики» під рівень «енергетики» аудиторії: так, наприклад, якщо студенти «сплять», викладач повинен розпочати лекцію спокійно та рівно й поступово підвищувати енергетику промови, виводити її потрібний рівень. Якщо ж аудиторія збуджена, викладачеві варто розпочати лекцію також бадьоро та енергійно, поступово знижуючи енергетику до потрібного рівня. Хоча лектор, який є для аудиторії авторитетом, може навпаки зіграти на контрасті: попри шум, почати говорити підкреслено тихо й спокійно, і через певний час йому, ймовірно, вдасться досягти тиші та уваги [14, с. 70–71].

Висновки. Таким чином, для ефективного спілкування з аудиторією лектору необхідно постійно контролювати прояв невербальних сигналів, а саме: переважну частину виступу стояти в класичній позі оратора; періодично рухатися аудиторією; мати невимушену, чітку й функціональну жестикуляцію; говорити чітко, не надто швидко й не надто повільно; змінювати темп мовлення залежно від змісту; слідкувати за відповідністю міміки змісту мовлення; виглядати доброзичливо, підтримувати постійний зоровий контакт з аудиторією та обирати «енергетичний» рівень промови залежно від стану аудиторії та мети, яку він переслідує в кожній частині своєї лекції. Водночас, зрозуміло, що в мовленні лектора невербальний компонент є невід'ємним від змістовної складової. То ж у тому, як організувати та представити власне навчальний матеріал у поєднанні з невербальною комунікацією, щоб зробити передачу інформації від лектора аудиторії максимально ефективною, ми вбачаємо **перспективи для проведення подальших досліджень.**

Список використаних джерел

1. Вердебер Р. Психология общения / Р. Вердебер, К. Вердебер. – СПб. : ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2003. – 320 с. – (Серия «Главный учебник»).
2. Гандапас Р. Камасутра для оратора. 10 глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично / Р. Гандапас. – Режим доступа: http://royallib.ru/read/gandapas_radislav/kamasutra_dlya_oratora_desyat_glav_o_tom_kak_poluchat_i_dostavlyat_maksimalnoe_udovolstvo_vistupaya_publichno.html#112640.
3. Грибан В. Г. Вузівська лекція: значення та вимоги до неї / В. Г. Грибан // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2010. – № 1. – С. 324–331.
4. Коваленко А. Б. Особливості застосування методів активного навчання при підготовці до професійної діяльності / А. Б. Коваленко // Наука і освіта. – 2009. – № 5. – С. 77–81.
5. Корнев М. Н. Вступ до соціальної психології. Частина 1 / М. Н. Корнев, В. М. Фомічова. – К. : Інститут післядипломної освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2002. – 139 с.
6. Корольов Д. К. Теоретичні засади дослідження освітнього середовища для обдарованих у зарубіжній науці / Д. К. Корольов // Актуальні проблеми психології : Збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – Т. VI. Психологія обдарованості (9). – С. 46–61.
7. Наварро Дж. Громче слов. Как понять невербальные сигналы / Дж. Наварро, Т. Скъярра Пойнтер. – [пер. с англ. И. В. Гродель]. – Минск : «Попурри», 2011. – 288 с. : ил.
8. Педагогічна майстерність : Підручник / [Зязюн І. А., Крамущенко Л. В., Кривонос І. Ф. та ін.]; за ред. І. А. Зязюна. – К. : Вища школа, 1997. – 349 с.
9. Пічугіна Т. Покращення лекторської майстерності викладача вищої школи – шлях до професійного успіху / Т. Пічугіна // Вісник Львівського університету. Сер. пед. – 2009. – Вип. 25, Ч. 3. – С. 61–69.
10. Пиз А. Язык телодвижений / Аллан Пиз. – М. : Ай Кью, 1995. – 257 с.
11. Поваляева М. А. Невербальные средства общения / М. А. Поваляева, О. А. Рутер. – Ростов на Дону : Феникс, 2004. – 352 с. – (Серия «Высшее образование»).
12. Савенкова Л. О. Педагогічна риторика : навчальний посібник (для студентів спеціальності 6601) // Людмила Олексіївна Савенкова. – К. : КНЕУ, 2008. – 360 с.
13. Семенов О. Академічна лекція як професійний комунікативний феномен / О. Семенов // Естетика і етика педагогічної дії. Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 2. – С. 91–101.
14. Шипунов С. Харизматичний оратор: руководство к курсу «Словесная импровизация» / Сергей Шипунов. – М. : Локус Стэнди: Университет риторики и ораторского мастерства, 2007. – 288 с. : цв., ил.
15. Цвяк А. Лекція як форма навчання у вищих навчальних закладах: загальнометодичний аспект / А. Цвяк // Проблеми дидактики історії. – 2010. – Вип. 2. – С. 20–26.

References transliterated

1. Verdeber R. Psihologija obshhenija / R. Verdeber, K. Verdeber. – Spb. : PRAJM-EVROZNAK, 2003. – 320 s. – (Serija «Glavnyj uchebnik»).
2. Gandapas R. Kamasutra dlja oratora. 10 glav o tom, kak poluchat' i dostavljat' maksimal'noe udovol'stvie, vystupaja publichno / R. Gandapas. – Rezhim dostupu: http://royallib.ru/read/gandapas_radislav/kamasutra_dlya_oratora_desyat_glav_o_tom_kak_poluchat_i_dostavlyat_maksimalnoe_udovol'stvie_vistupaya_publichno.html#112640
3. Gryban V. G. Vuzivs'ka lekcija: znachennja ta vymogy do nei' / V. G. Gryban // Naukovyj visnyk Dnipropetrovs'kogo derzhavnogo universytetu vnutrishnih sprav. – 2010. – № 1. – S. 324–331.
4. Kovalenko A. B. Osoblyvosti zastosuvannja metodiv aktyvnogo navchannja pry pidgotovci do profesijnoi' dijal'nosti / A. B. Kovalenko // Nauka i osvita. – 2009. – № 5. – S. 77–81.
5. Kornjev M. N. Vstup do social'noi' psihologii'. Chastyna 1 / M. N. Kornjev, V. M. Fomichova. – K. : Instytut pisljadyplomnoi' osvity Kyi'vs'kogo nacional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka, 2002. – 139 s.
6. Korol'ov D. K. Teoretychni zasady doslidzhennja osvitn'ogo seredovyshha dlja obdarovanyh u zarubizhnij nauci / D. K. Korol'ov // Aktual'ni problemy psihologii' : Zbirnyk naukovyh prac' Instytutu psihologii' imeni G. S. Kostjuka NAPN Ukraïny. – T. VI. Psihologija obdarovanosti (9). – S. 46–61.
7. Navarro Dzh. Gromche slov. Kak ponjat' neverbal'nye signaly / Dzh. Navarro, T. Sk'jarra Pojnter. – [per. s angl. I. V. Godel']. – Minsk : «Popurri», 2011. – 288 s. : il.
8. Pedagogichna majsternist' : Pidruchnyk / [Zjazjun I. A., Kramushhenko L. V., Kryvonos I. F. ta in.]; za red. I. A. Zazjuna. – K. : Vyshha shkola, 1997. – 349 s.
9. Pichugina T. Pokrashhennja lektors'koi' majsternosti vykladacha vyshhoi' shkoly – shljah do profesijnogo uspihu / T. Pichugina // Visnyk L'vivs'kogo universytetu. Ser. ped. – 2009. – Vyp. 25, Ch. 3. – C. 61–69.
10. Piz A. Jazyk telodvizhenij / Allan Piz. – M. : Aj K'ju, 1995. – 257 s.
11. Povaljaeva M. A. Neverbal'nye sredstva obshhenija / M. A. Povaljaeva, O. A. Ruter. – Rostov na Donu : Feniks, 2004. – 352 s. – (Serija «Vyshee obrazovanie»).
12. Savenkova L. O. Pedagogichna rytoryka : navchal'nyj posibnyk (dlja studentiv special'nosti 6601) // Ljudmyla Oleksii'vna Savenkova. – K. : KNEU, 2008. – 360 s.
13. Semenog O. Akademichna lekcija jak profesijnij komunikativnyj fenomen / O. Semenog // Estetyka i etyka pedagogichnoi' dii'. Zbirnyk naukovyh prac'. – 2011. – Vyp. 2. – S. 91–101.
14. Shipunov S. Harizmatichnyj orator: rukovodstvo k kursu «Slovesnaja improvizacija» / Sergej Shipunov. – M. : Lokus Standi: Universitet ritoriki i oratorskogo masterstva, 2007. – 288 s. : cv., il.
15. Cvjak A. Lekcija jak forma navchannja u vyshhyh navchal'nyh zakladah: zagal'nometodychnyj aspekt / A. Cvjak // Problemy dydaktyky istorii'. – 2010. – Vyp. 2. – C. 20–26.

Abstract

Kozlova O. S.,

PhD (Candidate of Psychological Sciences),
Docent

COMMUNICATION BETWEEN LECTOR AND AUDIENCE: NON-VERBAL ASPECT

The article is devoted to the specifics of nonverbal communication between lector and the audience. The author argues that a lecture is a process of direct communication between lector and the audience therefore its effectiveness largely depends on nonverbal communications means.

The author considers main means of nonverbal communications to be posture, moves, gestures, facial expressions, voice, diction, speech tempo, eye contact with the audience and general “energy” of the performance. Having analyzed in details how to use every of these means of nonverbal communication in order to make performance most efficient author gives following practical advices to lectors who would like to increase the effectiveness of their talk: major part of the lecture they should stand in the classical speaker pose; periodically change position in audience; have relaxed, clear and functional gestures; speak clearly, not too fast and not too slow; change the tempo of the speech based on content; make sure facial expression matches the content; look affably, keep eye contact with students and choose “energy” level of the talk based on audience state and the purpose of the respective part of the lecture.

However the author underlines that nonverbal component of the lector’s speech is an integral part of the content. Therefore to maximize the efficiency of the information transfer from lector to audience it is important to combine effective nonverbal communication with correct organization of the content of educational material. It is in search of the optimal combinations and in development of concrete recommendations for practicing teachers that author sees prospects for conducting further research.
