

**Наталія НАУМЕНКО,***orcid.org/0000-0002-7340-8985**доктор філологічних наук, професор,  
професор кафедри іноземних мов професійного спрямування  
Національного університету харчових технологій  
(Київ, Україна), lyutik.0101@gmail.com***Аліна РАСУЛОВА,***orcid.org/0000-0003-0884-3291**магістрант факультету біотехнології та екологічного контролю  
Національного університету харчових технологій  
(Київ, Україна), alino4karasulova228@gmail.com*

## НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ У НАУКОВІЙ КОМУНІКАЦІЇ ВИКЛАДАЧІВ ТА СТУДЕНТІВ

*У статті проаналізовано найчастіше застосовувані у практиці спілкуванні викладачів і студентів НУХТ невербальні засоби, які, поряд із вербальними, забезпечують повноцінний обмін інформацією, настільки потрібний для організації спільної діяльності. Показано, що врахування всіх чинників невербального спілкування надзвичайно важливе у професійному спілкуванні, зокрема у сфері вищого навчального закладу; з'ясовано, що від того, наскільки добре суб'єкти переговорних процесів – навчальних занять, ділових засідань, наукових конференцій – володіють різними нюансами невербального спілкування, може залежати успішний його результат.*

**Ключові слова:** спілкування, викладач, студент, невербальні засоби, символіка.

**Nataliia NAUMENKO,***orcid.org/0000-0002-7340-8985**Doctor of Philology, Professor,  
Professor of the Department of Foreign Languages for Specific Purposes  
at National University of Food Technologies  
(Kyiv, Ukraine) lyutik.0101@gmail.com***Alina RASULOVA,***orcid.org/0000-0003-0884-3291**Master Student of the Faculty of Biotechnology and Ecological Control  
at National University of Food Technologies  
(Kyiv, Ukraine) alino4karasulova228@gmail.com*

## NON-VERBAL MEANS IN SCIENTIFIC COMMUNICATION BETWEEN TEACHERS AND STUDENTS

*The article gives an analysis of the non-verbal means to be frequently used in communication between teachers and students of National University of Food Technologies. There were observed the ways to use and to alternate the non-verbal means during several forms of scientific communication like a lecture (including the open), department meetings and monitors' meetings ('starostats,' in Ukrainian), and conferences to make up the notion about the working atmosphere at the university as a whole. As it is well-known, the non-verbal means of communication sometimes are more informative than those verbal; however, they altogether provide the fruitful informational exchange which is cardinally necessary for the mutual work. Non-verbal communication is represented by not only the gestures, mimics, pantomimes, but also the spatial and temporal characteristics to organize communication itself. The notion of non-verbal communication includes the ability to interpret the gestures or mimics of the communicant and to control one's own emotions; the psychological essence of a human's 'privacy'; the national cultural specifications of the behavior of communicants, the manners of the latter to position themselves during the business conversations; the ability to decipher the usage of 'auxiliaries' (pens, pencils, pointers, and so on). The systems of non-verbal communication are able to not only amplify or weaken the verbal impact on the listener, but also display such an essential parameter of communicative process as the intentions of communicants – for example, the eye contact between the teacher and the students during the lecture can assure them all in the fruitfulness of the work they are doing. The authors of the article prove that consideration of all the factors of non-verbal*

*communication is very important for effective professional activity, especially within the institution of higher education. There is particularly shown that the ability of the participants of negotiation processes (academic classes, business meetings, and scientific conferences) to deal with the non-verbal means can surely condition their successful results.*

**Key words:** communication, teacher, student, non-verbal means, symbolism.

**Постановка проблеми.** Усне професійне спілкування найчастіше ведеться у форматі діалогу (розмова керівника з підлеглим, партнера з партнером) або полілогу (ділова бесіда, нарада, засідання, збори). Серед чинників, які зумовлюють специфіку діалогічного мовлення (*воно обслуговує безпосереднє взаємне спілкування людей у найрізноманітніших сферах їхньої діяльності; воно складається з реплік, мовлення протікає рефлексивно, без попереднього обдумування; підготовка до висловлення у цій формі мовної взаємодії відбувається одночасно зі сприйманням чужого мовлення; у ньому використовуються переважно прості за структурою синтаксичні одиниці*), велику роль відведено позамовним, або невербальним, чинникам – міміці, жестам, поставі, рухам, дотриманню відстані та способам розташування мовців.

**Аналіз досліджень.** Невербальне спілкування, так само як і мовне, передбачає зворотний зв'язок. Позитивний невербальний зворотний зв'язок сприятливо впливає на взаємини між співрозмовниками, а негативний супроводжує або породжує деструктивні взаємини. Вміння користуватися ними сприяє формуванню культури спілкування.

Американський психолог вірменського походження А. Мехрабян установив, що передача інформації відбувається за рахунок вербальних засобів (лише слів) на 7%, за рахунок звукових засобів (тону голосу, інтонації звуку) – на 38%, а за рахунок невербальних засобів – 55% (Mehrabian, 1981: 88). Надалі ця закономірність стала відомою як «правило 7% – 38% – 55%».

Ще з 60-х років минулого століття в науковий обіг уведено термін «проксиміка» (від англійського proximity – близькість), який означає дистанцію, дотримувану партнерами під час спілкування. Відстань між особами служить регулятором їхніх стосунків. За будь-якого спілкування правильно обрана відстань (залежно від національності та культури мовців) істотно впливає на його здійснення. Відстань, на якій ведеться бесіда, буває чотирьох видів: інтимна (до 0,5 м), у діловому спілкуванні такої відстані зазвичай притримуються близькі друзі; особиста (0,5...1,2 м) – відстань, яка розділяє учасників ділового спілкування на офіційних прийомах, офіційних або дружніх вечірках; в університеті на такій відстані перебувають викладач зі студентом

під час індивідуальних консультацій; соціальна (1,2...3,6 м), на якій попервах тримаються від нових співробітників, а також сторонніх людей; офіційна (3,6 м і більше): коли викладач звертається до великої групи людей, зручніше стояти саме на цій відстані від аудиторії – під час лекційних і практичних занять, наукових конференцій (див. Пиз, 2000: 24–25).

**Мета статті** – на основі аналізу способів використання невербальних засобів, принципів їх узгодження з вербальними (манера мовлення, наголос, підвищення або зниження інтонації) утвердити їхню роль у формуванні індивідуального стилю роботи викладачів.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо вербальні засоби спілкування – це *мова* та *мовлення*, то невербальне представлено не лише застосуванням жестів, міміки, пантоміміки, а й просторово-часовою характеристикою організації спілкування. У понятті невербального спілкування полягає не лише вміння інтерпретувати жести й міміку партнера та контролювати власну поведінку, а й психологічна сутність поняття «приватного простору» людини; національні особливості поведінки співрозмовників, їх взаємне розташування під час ділової бесіди; уміння дешифрувати використання допоміжних предметів. Зі спостереження за ходом ділової зустрічі (бесіди), чергування невербальних і вербальних чинників спілкування можна скласти уявлення про робочу атмосферу в установі.

Відстань як невербальний чинник спілкування перебуває в тісному зв'язку з **розташуванням** співрозмовників. Під час спілкування працівників і студентів університету бар'єром найчастіше виступає стіл, тому стратегічне розташування «сил» і правильний розподіл учасників за столом – засоби їхньої ефективної взаємодії. Застосовуючи положення А. Піза (Пиз, 2000: 155–159), можна спостерегти, що двоє учасників розмови можуть займати такі місця (якщо припустити, що в усіх ситуаціях стіл прямокутний):

Позиція «ділової взаємодії» (з одного боку столу). Так сидять двоє людей, працюючи у співтворстві над певною темою. Під час аудиторних занять так сидять студенти, і це дозволяє їм радитися з метою прийняття спільного рішення – залежно від типу заняття та завдання, яке ставить викладач (наприклад, прийом «мозкового штурму», робота в парях).

«Оборонна позиція» (по різні боки столу навпроти одне одного). Така позиція налаштовує на боротьбу за власну точку зору. Так сидять викладач зі студентом під час іспиту, а якщо зустріч відбувається у кабінеті керівника (не лише зі студентом, а й із молодшим за рангом колегою), таке розташування свідчитиме про відносини субординації.

Незалежна позиція (біля протилежних кутів столу). Так сидять люди, які не бажають контактувати за столом, наприклад у бібліотеці або їдальні.

Обабіч одного кута столу. Ця позиція сприяє постійному контактowi очей і дозволяє співрозмовникам стежити за жестами один одного. Так сидять під час індивідуальних консультацій викладач і студент, науковий керівник і аспірант, науковий консультант і докторант (останні, залежно від рівня їхніх стосунків, можуть сидіти й у позиції ділової взаємодії); або двоє викладачів одного рангу, обговорюючи певну проблему.

Основу для ефективного спілкування можна встановити, лише розмовляючи з людиною вічна-віч. Зазвичай під час спілкування з одними людьми можна відчувати дискомфорт, а з іншими – зручно та затишно. Це зумовлено передусім тим, як співрозмовник дивиться на мовця, яка тривалість їхнього погляду, як довго вони можуть витримати погляд одне одного. Саме тому важливо під час ділових бесід контролювати свій вираз очей: дивитися на співрозмовника зацікавлено, але не надто пильно; не вдягати темні окуляри, аби не склалося враження, що ви розглядаєте людину впритул або намагаєтеся відвести погляд. Знання мови погляду потрібні й акторові, й журналістові, й менеджерів. Представники різних професій мають уміти безпомилково тлумачити вираз погляду співрозмовника.

Погляд під час бесіди виконує функцію синхронізації (Duncan, Fiske, 1977: 17). Той, хто говорить (А), менше дивиться на співрозмовника, ніж слухач (В). Це дає змогу В сконцентрувати увагу на формулюванні та висловленні думки у відповідь. Перед завершенням фрази А обов'язково підніме очі на В, ніби перевіряє його реакцію на сказане та дає знати, що чекає його відповіді.

**Пантоміміка** – це передусім пластика: виразальні рухи всього тіла людини або окремих його частин, які охоплюють ті зміни в ході, поставі, жестах, міміці, які передають її психічний стан, переживання, ставлення до тих чи тих явищ, дій. Педагогові цей невербальний прийом допомагає виокремити основне, «намалювати» образ об'єкта дослідження студентам або слухачам наукової конференції. Пантомімічні зміни зазвичай вини-

кають мимовільно, як зовнішній вияв загального емоційного стану людини.

Рівна хода, зібраність говорять про впевненість педагога, його готовність ділитися досвідом зі слухачами. Водночас сутулість, млявість свідчать про внутрішню слабкість людини. Естетика тіла не терпить поганих звичок: погойдування назад-уперед, переминання з ноги на ногу, звички триматися за спинку стільця, крутити в руках різні предмети тощо. Викладача, так само як і студента, «прикрашає» виразна постава, яка виражає його людську гідність, професійну впевненість.

У практиці викладацької та студентської діяльності існують традиційні етикетні правила, засновані на невербальних чинниках: *послідовність входу до аудиторії* (викладач – дівчата – юнаки), *вставання* як знак привітання або прощання студентів із викладачем; *піднімання руки* як прохання надати слово.

Окрім цього, доцільно обумовити специфіку застосування невербальних засобів під час навчальних занять, передусім **лекцій**. Досвід спостереження за роботою викладачів і спеціальні психолого-педагогічні дослідження показали, що найкраще засвоюється той матеріал, в який включено всі органи чуттів, усе, що людина бачить або чує. Чеський педагог Я.А. Коменський впровадив у науку «золоте правило дидактики», згідно з яким для ефективного засвоєння дисципліни необхідно «включати» всі органи чуттів (Komeňski, 1965: 88).

Для цього застосовуються **технічні засоби навчання**, які також зумовлюють невербальну поведінку викладача. Ведучи лекцію, педагог зазвичай стоїть або, щоб його краще чули всі, неквапливо походить по «авансцені» чи сходах аудиторії, часто збудованої «амфітеатром». Якщо викладач стоїть за кафедрою, щоб бачити свій конспект, він може відійти від неї й дати всім зрозуміти, що бажає вийти за межі певної формальності для невимушеного обміну думками. Лектор, звертаючись із запитанням до студента, має підійти ближче, **порухом руки** запросити до слова, сформулювати питання і, отримавши відповідь, повторити її вголос так, щоб чули всі.

Особливої уваги в гармонізації вербальних і невербальних чинників вимагає **відкрита лекція** – вид заняття, на якому присутні інші викладачі (завідувач кафедри або його заступники), запрошені особи (декан факультету, проректори). Предметом її зазвичай є недостатньо розроблена чи й узагалі нова в методиці тема, а метою – показ та поширення найбільш ефективних інноваційних прийомів навчально-виховної роботи (Кочан, Захлюпана, 2002: 65). Такі лекції сприяють упро-

вадженню досягнень педагогічної науки в практику, поширюють педагогічний досвід, підвищують кваліфікацію викладача.

Саме під час відкритої лекції педагог має нагоду показати себе багатогранною особистістю, науковцем, який уміє працювати з першоджерелами й формувати на їх основі власну точку зору. Слухачам лекції – студентам і викладачам кафедри – подобаються конкретні **прикладні та ілюстрації**, які роблять докази яскравими та зрозумілими; тому лектор заздалегідь готує відповідні ілюстративні матеріали (таблиці, відеофільми, слайди, презентації Power Point тощо).

Успіх лекції залежить від її змісту й уміння викладача переконливо говорити, увиразнюючи мову невербальними засобами. У кожного викладача з роками виробляється власна манера поведінки під час лекції: одним до вподоби **ходити** по аудиторії, а іншим – **стояти** за трибуною; одні включають у текст дотепи, інші дотримуються серйозних інтонацій; одні **мімікою** акцентують певні моменти, інші **не міняють** виразу обличчя. Деякі часто вдаються до наочних засобів, а інші ними нехтують, покладаючись винятково на усну мову. Однак єдине, що об'єднує хороших лекторів, – чіткий виразний виклад, зібраність, а найголовніше – відчуття захопленості своїм предметом, яке педагог має передати студентові, поєднуючи вербальні та невербальні чинники.

**Засідання кафедри («старостат»).** Засідання кафедри або «старостат» у деканаті факультету – один із найефективніших способів обговорення важливих питань і прийняття рішень у всіх сферах життя. Воно дає можливість спільно аналізувати важливі питання й висловлювати свої думки та пропозиції, приймати оптимальні рішення. Завдяки засіданню виявляються погляди зацікавлених сторін на ту чи ту проблему, а також є можливість інформувати їх про плани керівництва. Якщо учасники обмінюються думками, обговорюють проблеми і спільними зусиллями доходять певних висновків, ефект від такого засідання буде значним.

Виступаючи з конкретного питання порядку денного, доповідач займає **позицію, щоб його бачили всі**, підтримуючи постійний **контакт очей** і тримаючись на **соціальній відстані** (до 1,5 м). Своє мовлення він увиразнює **жестами рук** – заміниками слів у фразі: перелічуючи певні явища (*по-перше, по-друге, по-третє*), загинає або розгинає пальці; формуючи протиставну синтаксичну конструкцію, спрямовує відкриту долоню ліворуч (*з одного боку...*) та праворуч (*з другого боку...*); звертаючи увагу слухачів на певну тезу, піднімає вказівний палець догори, вживаючи

дієслова наказового способу: *зауважте!, замисліться!*). Часто при цьому він «диригує» ручкою або олівцем.

Цікаво простежити за рухами учасників засідання кафедри або «старостату» під час виступу конкретного доповідача. Кожен по-своєму ставиться до порушеного питання: *той, кому воно важливе*, уважно дивиться на доповідача, занотовуючи ключові моменти, а *той, кого воно «не обходить»*, поводить байдуже: пише, малює, дивиться у вікно, читає книгу або газету. Хтось, виступаючи з місця й тримаючи руки на столі, постукує долонями одна об одну (мікрооплески самому собі) і через це видається не вельми скромною людиною. Інші підпирають голову рукою (типовий жест нудьги – «щоб не заснути»), за А. Пізом (Пиз, 2000: 66). Тоді керівник засідання вдається до суто вербального впливу – адресує йому дотичне до теми виступу запитання або, не звертаючись до нього безпосередньо, згадує його ім'я та прізвище чи навіть цікаве для нього слово: цього досить, аби повернути людину в річище розмови.

**Виступ на конференції.** Під час наукового заходу викладач може виявляти себе в кількох іпостасях: доповідача, модератора (керівника секції) та слухача. В усіх випадках користування невербальними засобами має бути доцільним, адже в ньому відбиваються риси індивідуального стилю професійного спілкування.

У досвідченого викладача-*доповідача жести* в поєднанні зі словами стають надзвичайно промовистими, посилюють емоційне звучання сказаного. Щоб оволодіти азами жестикулювання, потрібне тривале тренування, розуміння ролі кожного жесту. Частота і доцільність жестикуляції залежить від культури поведінки людини. У практиці наукового виступу склалися такі поради щодо використання жестів (справедливі вони й щодо лекцій):

Жести мають бути мимовільними. Варто застосовувати жест, відчуваючи необхідність у цьому.

Жестикуляція не повинна бути безперервною, не слід махати руками протягом усієї доповіді. Водночас не можна провести всю доповідь і без жестів, стоячи зовсім непорушно. Це справлятиме враження невпевненості в собі.

Потрібно урізноманітнювати жестикуляцію, не користуватися одним і тим самим жестом у всіх випадках, коли потрібно надати висловові виразності.

Жести мають відповідати своєму призначенню.

Жести виступають повноцінними заміниками слів і в роботі *модератора*. Передусім це важливо в дотриманні регламенту виступу, як і на засі-

данні кафедри. Керівники секцій у наукових конференціях можуть послуговуватися як звуковими сигнальними пристроями (дзвониками, таймерами), так і специфічними жестами: колоподібний рух рукою або пальцем (диригентський жест «кінець», «зняття»), схрещення кистей рук, розведення рук убік, показування пальцем на годинник («стежете за часом»).

Неабияку роль у поданні наукового матеріалу відіграє **міміка**. Доповідач виразом подиву (інколи навіть так званого дитячого подиву) супроводить запитання на зразок: «Ви розумієте...», «Ви помітили, що...», «Уявіть, що...», «Як ви знаєте...». І, підвівши слухачів до самостійного формулювання думки, перемикається на вираз радості від знайденої відповіді, «відкриття» нового аспекту проблеми. Гама емоцій, відбита на обличчі лектора, є способом символізації стадій наукового пошуку: не випадково психологи стверджують, що рушієм науки є подив. Так говорив і О. де Бальзак: «Ключем до всякої науки є великий знак запитання».

Разом із виразом обличчя важливе значення для утримання уваги аудиторії має також **зоровий контакт**. Дуже нецікавим є той оратор, який усю свою доповідь читає лише за записами; той же, хто впродовж усієї доповіді фокусує пильний погляд на котромусь одному слухачеві («спопеляє очима»), викликає в останнього стан тривоги. Добрий, досвідчений лектор дивиться безпосередньо в очі слухачеві, ставлячи запитання, і кожне нове адресує іншому учасникові конференції. Це подобається людям, оскільки свідчить про те, що промовець **бачить їх і сприймає як помічників** у вирішенні порушеного питання.

**Висновки.** У комунікативному процесі відбувається не лише «рух інформації», а й активний обмін нею. Адже тональність ділового діалогу залежить від завдань, що їх ставить перед собою кожен зі співрозмовників у той чи той конкретний момент. Особливу роль для кожного учасника відіграє значущість інформації, що її варто не лише сприйняти, а й зрозуміти, осмислити. Комунікативний вплив під час обміну інформацією – це психологічна взаємодія між людьми.

Системи невербальної комунікації (міміка, жести, постава, поза, відстань, розташування співрозмовників) не лише здатні посилювати чи послаблювати вербальний вплив, а й допомагають виявити такий істотний параметр комунікативного процесу, як **наміри учасників спілкування**. Але, трактуючи різні прояви невербальної комунікації, слід урахувати те, що існують істотні розбіжності в застосуванні тих чи тих символів у різних культурних традиціях. Так, для Національного університету харчових технологій ця проблема актуальна у зв'язку зі вступом на навчання великої кількості студентів із зарубіжних, часто мусульманських країн.

Разом із вербальними невербальні засоби забезпечують повноцінний обмін інформацією, настільки потрібний для організації спільної діяльності. Врахування всіх чинників невербального спілкування надзвичайно важливе у професійному спілкуванні, зокрема у сфері вищого навчального закладу. Від того, наскільки добре суб'єкти переговорних процесів – навчальних занять, ділових засідань, наукових конференцій – володіють різними нюансами невербального спілкування, може залежати успішний його результат.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кочан І. Н., Захлюпана Н. М. Словник-довідник з методики викладання української мови. Львів : Вид-во ЛНУ імені І. Франка, 2002. 132 с.
2. Пиз А. Язык телодвижений; пер. с англ. Н. Котляр. Санкт-Петербург : Издательский дом «Гутенберг», 2000. 187 с.
3. Duncan S., Fiske D. W. Face-to-Face Interaction. New Jersey : Hillsdale, 1977. XVI. 289 p.
4. Komeński J.A. Wielka dydaktyka. Wrocław : PWN, 1965. 475 s.
5. Mehrabian A. Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes. 2<sup>nd</sup> edition. Belmont, California : Wadsworth, 1981. VII. 157 p.

#### REFERENCES

1. Kochan, I., Zakhlyupana, N. Slovyk-dovidnyk z metodyky vykladannya ukrayins'koyi movy. Lviv: Vydavnytstvo LNU imeni Ivana Franka, 2002. 132 s. [in Ukrainian].
2. Piz, A. Yazyk telodvizheniy / per. s angl. N. Kotlyar. Sankt-Peterburg: Izdatel'skiy dom "Gutenberg", 2000. 187 s. [in Russian].
3. Duncan, S., Fiske, D. W. Face-to-Face Interaction. New Jersey: Hillsdale, 1977. xvi, 289 p. [in English].
4. Komeński, J. A. Wielka dydaktyka. Wrocław: PWN, 1965. 475 s. [in Polish].
5. Mehrabian, A. Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes. 2<sup>nd</sup> edition. Belmont, California: Wadsworth, 1981. vii, 157 p. [in English].