

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ОБЩЕНИЯ КАК СРЕДСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ

Красуля В.В.
Группа ИТ-31
Сумской государственной университет

Одной из важнейших проблем, рассматриваемых в психологии проблема общения, и, в частности, проблема общения в деятельности педагога. Данный факт объясняется существенностью роли общения в жизнедеятельности людей в целом. Потребность в общении является фундаментальной для человека. Общение выступает неотъемлемым элементом бытия людей, является важнейшим условием полноценного формирования и развития личности.

Исследователями предлагаются различные трактовки понятия «общение». В частности, некоторые ученые рассматривают общение как один из видов человеческой деятельности, другие – как фон, на котором разворачивается деятельность, ее условие. Встречается характеристика общения как коммуникативного вида деятельности.

Система невербального общения занимает важное место в общей структуре общения.

Проблема восприятия и психологической интерпретации невербального поведения разрабатывалась в течение многих веков. Однако, до настоящего времени данный вопрос остается освещенным лишь в незначительной степени.

Невербальные средства являются существенным дополнением речевой коммуникации, делая этот процесс более открытым, так как известно, что, по некоторым данным, до 90% различной информации, в основном эмоционального характера, передается именно с помощью неречевых средств. По этой причине трудно переоценить роль невербалики в человеческом взаимодействии.

Как пример, можно рассмотреть невербальные взаимоотношения студента и преподавателя.

В современном ВУЗе возрастает роль преподавателя, расширяется диапазон его психологического и педагогического воздействия на учащихся. Преподаватель уже не может быть только проводником знаний и информации, он должен быть педагогом, психологом, психотерапевтом. От этого во многом зависит успешность его педагогической деятельности и авторитет. Авторитет преподавателя - интегральная характеристика его профессионального, педагогического и личностного положения в коллективе, которое проявляется в ходе взаимоотношений с коллегами, студентами и оказывает влияние на успешность учебно-воспитательного процесса. Авторитет преподавателя складывается из двух составляющих: авторитета роли и авторитета личности. Он формируется при достаточно высоком уровне развития трех типов педагогических умений: “предметных” (научные знания); “коммуникативных” (знания о своих учениках и коллегах); “гностических” (знание самого себя и умение корректировать собственное поведение). Основными показателями авторитетности личности педагога являются:

- 1.) Соотношение самооценки преподавателя с оценкой его личности студентами и коллегами.
- 2.) Умение воспринимать и перерабатывать противоречивую и сложную информацию, находить достойный выход из трудной педагогической и жизненной ситуации.

На основании проведенных психологических исследований были выделены комплексы характеристик авторитетного и неавторитетного преподавателя. у авторитетных преподавателей отмечаются высокая педагогическая наблюдательность, уважение к студентам, стимулирование их активности и интеллектуальной деятельности, гибкость и нестандартность в принятии педагогических решений, удовлетворение от процесса общения со студентами. У неавторитетных педагогов преобладают жесткие, авторитарные методы в педагогическом общении, наличие коммуникативных стереотипов в процессе преподавания, монологичность общения, неумение уважать обучаемых независимо от их успехов в учебе. Необходимо обратиться к основным трудностям и проблемам, которые чаще всего встречаются в педагогической деятельности. Наиболее значимые из них - неумение

анализировать все компоненты собственной деятельности и себя как личности и индивидуальности; - недостаточное понимание индивидуально - психологических особенностей студентов и неумение их учитывать;- неумение построить процесс коммуникации со студентами и коллегами; - неумение управлять своими психологическими состояниями и преодолевать психологические барьеры. Следует научиться преодолевать эти трудности. Всем известно, что управление другими начинается с управления собой. Каждому нужно иметь представление о своих особенностях, способностях, т.е. необходимо познать себя составить свой психологический портрет, учиться педагогической коммуникации

Исследования показали качества личности (в порядке предпочтения), на которых базируется авторитет преподавателя:1. Профессионализм и глубокие знания предмета.2. Умение образно и доступно излагать свои мысли.3. Высокая общая культура и эрудиция.4. Быстрота реакции и мышления.5. Умение отстаивать и защищать свою собственную точку зрения.6. Умение пользоваться выразительными (невербальными) средствами.7. Способность понимать психологию студента, его достоинства и недостатки.8. Внимательность по отношению к собеседнику. Доброжелательность и терпеливость.9. Строгость в сочетании со справедливостью.10. Психологическая устойчивость и находчивость в трудных ситуациях.11. Аккуратный внешний вид. К качествам , противопоказанным преподаванию, относятся:

1. Высокомерие, грубость, недоброжелательность;
2. Самовлюбленность; 3. Менторство; 4. Застенчивость;
5. Медленная реакция, консерватизм; 6. Стремление подавить студента; 7. Несобранность, лень; 8. Излишняя эмоциональность, взрывчатость; 9. Отсутствие педагогического мастерства. Таким образом, одной из первоочередных задач стоящих перед преподавателем в аудитории, является утверждение себя как авторитарного источника информации. авторитет сразу же обеспечит доверие аудитории и интерес к информации. Авторитет может быть результатом длительной работы с аудиторией и привлечения ее на свою сторону с помощью различных педагогических приемов. Преподаватель, впервые входящий в аудиторию, может для усиления авторитарности воспользоваться приемами саморекламы, чтобы подчеркнуть важные профессиональные особенности, которые увеличат доверие аудитории. Можно, например, сообщить о своих выступлениях и публикациях, особенно зарубежных, сослаться на сотрудничество с известными для данной аудитории людьми. Наиболее распространенная самореклама начинается с выбора одежды, прически, сумки или портфеля, то есть с создания своего имиджа по внешним данным. Целый ряд исследований показал, что для построения карьеры, необходимо одеваться так, как требует социальное положение, к которому осуществляется стремление. Эта мысль хорошо отражается в русской пословице “Встречают по одежке...”, иногда в попытках снискать расположение аудитории преподаватель сознательно одевается для нее, чтобы не ломать ее стереотипы восприятия. Например, преподаватель, желающий подчеркнуть свою молодость и демократичность, надевает одежду из студенческого “репертуара”. Полное безразличие к одежде и внешности может также интерпретироваться как самореклама. Если самореклама “по одежке” по каким-либо причинам не реализована, то самореклама по поведению не подлежит исключению. Особенно выразительную информацию дают невербальные средства поведения, все, что называется языком телодвижений. Прежде всего, надо выбрать правильную дистанцию между собой и аудиторией. Для преподавателя это расстояние соответствует трем метрам и более (так называемая “социальная”, “общественная” или “публичная” зона). Пересечение зоны менее 1/2 метра означает вхождение в личную, интимную и даже сверхинтимную зону и обязательно вызывает недоумение, дискомфорт и даже протест со стороны слушателей, особенно если эти границы нарушаются систематически и бесцеремонно. Иногда можно нарушить границы для демонстрации своего дружеского отношения и желания более тесной доверительной коммуникации. Однако, предусмотрительным является соблюдение дистанции. Необходимо также заботиться о положении корпуса тела по отношению к слушающим. Оптимальное положение лицом к аудитории, наихудшая - спиной (к сожалению, нередко случаи, когда преподаватель, особенно неопытный, поворачивается к доске и продолжает объяснять материал). Боковая позиция с косыми взглядами на

аудиторию чаще всего вызывает чувство отстраненности и нежелания близких, доверительных отношений. Элементами саморекламы могут быть и такие невербальные средства, как поза, осанка, походка, жесты. Правильная осанка создает впечатление уверенности, спокойствия и высокой самооценки. Необходимо все время контролировать свою осанку: при ходьбе, сидя или стоя. в случае небольшого роста лектора-коммуниканта, ему целесообразно стоять рядом с трибуной или кафедрой, которая может оказаться слишком высокой для него. Требуется положить документы на кафедру, при этом не трогая ее, не размещая на ней рук, не прислоняясь к ней. Необходимо сидеть в кресле свободно, игнорируя спинку и подлокотники, задвинув ноги несколько назад и прижав пятки к полу. Достаточно уверенной должна быть походка, что свидетельствует о собранности и деловитости коммуниканта. Даже играя роль уверенного делового человека, можно почувствовать себя таким. Значительное место среди невербальных средств саморекламы занимают мимика и жестикуляция. Посредством последних можно продемонстрировать собственное отношение к аудитории и эмоциональное состояние. Наибольшее внимание следует уделить лицевой экспрессии. В ряде исследований установлено, что через экспрессию лица, главным образом, через положение губ и бровей, можно с большой степенью корректности определить 7 эмоциональных состояний: страх, страдание, гнев, отвращение, интерес, удивление и счастье. Тем не менее, при высоком самоконтроле, лицевая экспрессия может быть менее информативной, особенно на левой стороне. В любом случае для преподавателя важно не только уметь управлять лицевой экспрессией, но и эмитировать определенные состояния для демонстрации собственного отношения к аудитории. Лицо не должно быть угрюмым, напыщенным, высокомерным, презрительным. Желательно придать ему приветливый вид, сосредоточенность и деловитость. Взгляд при этом должен быть прямым, открытым, располагающим к контакту. очень плохое впечатление на аудиторию производят бегающие глаза или взгляд, скользящий в сторону.

Коммуниканту - лектору рекомендуется демонстрировать для слушателей в аудитории прямой взгляд, но не пристальный, а периодически обводящий всех. Необходимо начинать с левого края помещения, переходя направо, затем оглядывая зал с передних рядов до задних. Доказано, что студент, ощущающий на себе частотный взгляд преподавателя, запоминает материал качественнее. Для демонстрации своей уверенности, самообладания, компетентности, необходимо систематически не только наблюдать, но и контролировать мимику и жестикуляцию, подчиняя их поставленным целям. Необходимо избавляться от ненужных и раздражающих жестов, например, обиходные щелкать ногтями, барабанить пальцами, расчесывать бороду пятерней, играть волосами, тереть лоб, щелкать костяшками пальцев. Маленькая, почти незаметная привычка может стать профессиональным недостатком. Жесты на уровне груди - самые лучшие. Они создают ощущение силы, спокойной властности и уверенности. Прикосновение к волосам, лицу или телу создают впечатление озабоченности, неуверенности. Необходимо держать локти близко к телу. Если руки говорящего не производят движений, не требуется держать их на виду, они должны быть сложены, либо спокойно опущены вдоль туловища. Нет необходимости проявлять беспокойство о том, что делать руками. Жесты должны быть естественным и логическим продолжением вербального уровня коммуникации. Чрезвычайно важное значение имеет умение преподавателя владеть голосом и речью. Голосовые особенности или паралингвистические, можно отнести к профессионально важным качествам преподавателя. Как в случае с жестикуляцией, преподаватель должен владеть своим голосом. Наиболее эффективна тактика постоянного изменения громкости. Очень большое значение для речи преподавателя имеет интонация и ее изменения. Монотонная речь, лишенная интонационных паттернов, действует усыпляюще, приводит к ослаблению внимания, потере интереса. Наоборот, живая выразительная речь привлекает слушателей и держит их в тонусе. Темпоральные характеристики речи также относятся к числу паралингвистических. Темп речи свидетельствует относительно уверенности при обсуждении проблемы, знании конкретного языка, эмоциональном состоянии, искренности и фальши. Для русского языка нормальным темпом считается скорость произнесения 250 слогов в минуту, то есть примерно 4 слога в минуту Этот темп воспринимается как типичный. Его уменьшение до 120

слов в минуту вызывает ощущение неуверенности говорящего, высокомерия или плохого знания языка. Быстрый темп (до 400 слогов в минуту) свидетельствует не только о беглости речи, но и о взволнованности или обеспокоенности коммуниканта. Экспериментально доказано, что слушатели воспринимают лучше всего тот темп речи, который свойственен им самим. Тем не менее оптимальным является меняющийся темп речи в зависимости от трудности материала, внимательности слушающих, собственного самочувствия. Следует иметь в виду другой коммуникативный параметр речи. Важно, чтобы четко и ясно была произнесена ударная гласная, неударные гласные существенного влияния на разборчивость речи не оказывают. Выразительная речь способна передать массу оттенков мысли. Так, Б. Шоу говорил следующее: “Можно сказать 50 раз “да” и 500 раз “нет”, и все они будут нести разный смысл, но написать их можно только однозначно”. Необходимо избегать речевых ошибок. Особенно опасны в этом отношении неправильные ударения, которые сразу представляют человека в невыгодном свете.

Может предоставлять практический интерес следующая рекомендация педагогам: необходимо поступать так, чтобы у студентов создалось ощущение собственной значимости и чтобы быть в состоянии наблюдать не только восхождение к индивидуальности студентов, но и собственный личностный рост.

Литература:

1. Абрамов Н. Искусство разговаривать// Русская речь. - 1991. - № 4.
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Культура и искусство речи. Современная риторика. Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». 1996.
3. Гольдин В. Е., Сиротинина О. Б. Речевая культура // Русский язык. Энциклопедия. - М. , 1998.
4. Далецкий Ч. Практикум по риторике. - М. , 1996.
5. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. — Нижний Новгород, 1992.