

Тема 10.

Средства невербального общения

Еще до усвоения родного языка ребенок учится понимать невербальный (внеречевой) контекст общения, который помогает кодировать и декодировать речевые сообщения. Так, например, вербальное послание типа «не трогайте меня» может проявляться в контексте сердитого тона, тона просьбы, оно может сопровождаться отстраняющимися движениями рук, выражением лица и расположением тела в пространстве.

Язык невербальных посланий может безошибочно интерпретироваться человеком, воспитанным в данной культуре и часто помогает правильно понять смысл вербального послания и вообще контекст отношений.

Окружающая среда, пространство и время также могут являться индикаторами невербального общения. Регуляция невербальных аспектов среды, пространства и времени означает регуляцию контекста общения.

Культурное разнообразие всегда оказывает влияние на регуляцию контекста общения и особенности самой невербальной коммуникации. Наряду с культурой, невербальное поведение также обусловлено принадлежностью человека к определенным социальным группам и такими характеристиками, как пол, возраст, социоэкономический статус, род занятий и специфика окружающей среды.

Педагогическое общение - это профессиональное общение преподавателя с учащимися, имеющее определённые педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата, а также на другого рода психологическую оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом и учащимися и внутри данного коллектива.

Недостаточное внимание к личности ученика в процессе обучения, преимущественная ориентация применяемых методов обучения на деятельность учащегося в ущерб вниманию к его личности оборачивается большими педагогическими просчётами. Оптимальное педагогическое общение - такое общение педагога с учащимися в процессе обучения, которое создаёт наилучшие условия для развития мотивации учащихся и творческого характера учебной деятельности, для правильного формирования личности ученика.

Характеристика невербального общения

Выражение лица (мимика)

Выражение лица — главный показатель чувств. Легче всего распознаются положительные эмоции — счастье, любовь и удивление. Трудно воспринимаются, как правило, отрицательные эмоции — печаль, гнев и отвращение. Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

удивление — поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот;

страх — приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт;

гнев — брови опущены вниз, морщины на лбу изогнуты, глаза прищурены, губы сомкнуты, зубы сжаты;

отвращение — брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;

печаль — брови сведены, глаза потухшие; часто уголки губ слегка опущены;

счастье — глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад^[1].

Художникам и фотографам давно известно, что лицо человека асимметрично, в результате чего левая и правая стороны нашего лица могут отражать эмоции по-разному. Недавние исследования объясняют это тем, что левая и правая стороны лица находятся под контролем различных полушарий мозга. Левое полушарие контролирует речь и интеллектуальную деятельность, правое управляет эмоциями, воображением и сенсорной деятельностью. Связи управления перекрещиваются так, что работа доминирующего левого полушария отражается на правой стороне лица и придает

ей выражение, поддающееся большему контролю. Поскольку работа правого полушария мозга отражается на левой стороне лица, то на этой стороне лица труднее скрыть чувства. Положительные эмоции отражаются более или менее равномерно на обеих сторонах лица, отрицательные эмоции более отчетливо выражены на левой стороне. Однако оба полушария мозга функционируют совместно, поэтому описанные различия касаются нюансов выражения.

Особенно экспрессивны губы человека. Всем известно, что плотно сжатые губы отражают глубокую задумчивость, изогнутые губы — сомнение или сарказм. Улыбка, как правило, выражает дружелюбие, потребность в одобрении. В то же самое время улыбка как элемент мимики и поведения зависит от региональных и культурных различий: так, южане склонны улыбаться чаще, чем жители северных районов.

Поскольку улыбка может отражать разные мотивы, следует быть осторожным в истолковании улыбки собеседника. Однако чрезмерная улыбчивость, например, часто выражает потребность в одобрении или почтение перед начальством. Улыбка, сопровождаемая приподнятыми бровями, выражает, как правило, готовность подчиняться, в то время как улыбка с опущенными бровями выражает превосходство.

Лицо экспрессивно отражает чувства, поэтому говорящий, обычно, пытается контролировать или маскировать выражение своего лица. Например, когда кто-либо случайно сталкивается с Вами или допускает ошибку, он обычно испытывает такое же неприятное чувство, как и Вы, и инстинктивно улыбается, как бы выражая тем самым вежливое извинение. В этом случае улыбка может быть в определенном смысле «заготовленной» и поэтому натянутой, выдавая смесь беспокойства и извинения.

Визуальный контакт

Визуальный контакт является исключительно важным элементом общения. Смотреть на говорящего - означает не только заинтересованность, но и помогает нам сосредоточить внимание на том, что нам говорят. Во время беседы говорящий и слушающий то смотрят, то отворачиваются друг от друга, чувствуя, что постоянный взгляд может мешать собеседнику сосредоточиться. Как говорящий, так и слушающий смотрят друг другу в глаза не более 10 секунд. Это, вероятнее всего, происходит перед началом разговора или после нескольких слов одного из собеседников. Время от времени глаза собеседников встречаются, но это продолжается значительно меньше времени, чем задерживает взгляд каждый собеседник друг на друге.

Нам значительно легче поддерживать визуальный контакт с говорящим при обсуждении приятной темы, однако мы избегаем его, обсуждая неприятные или запутанные вопросы. В последнем случае отказ от прямого визуального контакта является выражением вежливости и понимания эмоционального состояния собеседника. Настойчивый или пристальный взгляд в таких случаях вызывает возмущение и воспринимается как вмешательство в личные переживания. Более того, настойчивый или пристальный взгляд обычно воспринимается как признак враждебности.

Необходимо знать, что отдельные аспекты взаимоотношений выражаются в том, как люди смотрят друг на друга. Например, мы склонны смотреть больше на тех, кем восхищаемся или с кем у нас близкие отношения. Женщины к тому же склонны на больший визуальный контакт, чем мужчины. Обычно люди избегают визуального контакта в ситуациях соперничества, чтобы этот контакт не был понят как выражение враждебности. Кроме того, мы склонны смотреть на говорящего больше, когда он находится на расстоянии: чем ближе мы к говорящему, тем больше избегаем визуального контакта. Обычно визуальный контакт помогает говорящему почувствовать, что он общается с Вами, и произвести благоприятное впечатление. Но пристальный взгляд обычно создает о нас неблагоприятное впечатление.

Визуальный контакт помогает регулировать разговор. Если говорящий то смотрит в глаза слушающего, то отводит глаза в сторону, это значит, что он еще не закончил говорить. По завершении своей речи говорящий, как правило, прямо смотрит в глаза собеседнику, как бы сообщая: «Я все сказал, теперь Ваша очередь».

Интонация и тембр голоса

Умеющий слушать, как и тот, кто читает между строк, понимает больше, чем значат слова говорящего. Он слышит и оценивает силу и тон голоса, скорость речи. Он замечает отклонения в постро-

ении фраз, как, например, незаконченность предложений, отмечает частые паузы. Эти вокальные выражения наряду с отбором слов и выражением лица полезны для понимания сообщения.

Тон голоса — особо ценный ключ к пониманию чувств собеседника. Один известный психиатр часто спрашивает себя: «Что говорит голос, когда я кончаю слушать слова и слушаю только тон?» Чувства находят свое выражение независимо от значения слов. Можно ясно выразить чувства даже при чтении алфавита. Легко распознаются обычно гнев и печаль, нервозность и ревность относятся к тем чувствам, которые распознаются труднее.

Сила и высота голоса также полезные сигналы для расшифровки сообщения говорящего. Некоторые чувства, например, энтузиазм, радость и недоверие, обычно передаются высоким голосом. Гнев и страх тоже выражаются высоким голосом, но в более широком диапазоне тональности, силы и высоты звуков. Такие чувства, как печаль, горе и усталость, обычно передаются мягким и приглушенным голосом с понижением интонации к концу каждой фразы.

Скорость речи также отражает чувства говорящего. Люди говорят быстро, когда они взволнованы или обеспокоены чем-либо, когда говорят о своих личных трудностях. Тот, кто хочет нас убедить или уговорить, обычно говорит быстро. Медленная речь чаще свидетельствует об угнетенном состоянии, о горе, высокомерии или усталости.

Допуская в речи незначительные ошибки, как, например, повторяя слова, неуверенно или неправильно их выбирая, обрывая фразы на полуслове, люди невольно выражают свои чувства и раскрывают намерения. Неуверенность в выборе слов проявляется тогда, когда говорящий не уверен в себе или собирается удивить нас. Обычно речевые недостатки более выражены в состоянии волнения или когда собеседник пытается нас обмануть.

Важно также понимать значение междометий, вздохов, нервного кашля, фырканья и т. п. Этот ряд бесконечен. Ведь звуки могут означать больше, чем слова. Это также верно для языка жестов.

1.4 Позы и жесты

Установку и чувства человека можно определить по моторике, т. е. по тому, как он стоит или сидит, по его жестам и движениям.

Когда говорящий наклоняется к нам во время разговора, мы воспринимаем это как любезность, видимо, потому, что такая поза говорит о внимании. Мы чувствуем себя менее удобно с теми, кто в разговоре с нами откидывается назад или разваливается в кресле. Обычно легко беседовать с теми, кто принимает непринужденную позу. Такую позу могут принимать и люди с более высоким положением, вероятно, потому, что они больше уверены в себе в момент общения и обычно не стоят, а сидят, причем подчас не прямо, а откинувшись назад или склонившись набок.

Наклон, при котором сидящие или стоящие собеседники чувствуют себя удобно, зависит от характера ситуации или от различий в их положении и культурном уровне. Люди, хорошо знающие друг друга или сотрудничающие по работе, обычно стоят или сидят боком друг возле друга. Когда они встречают посетителей или ведут переговоры, то чувствуют себя более удобно в положении лицом друг к другу. Женщины часто предпочитают разговаривать, несколько склонясь в сторону собеседника или стоя с ним рядом, особенно если хорошо знают друг друга. Мужчины в беседе предпочитают положение лицом друг к другу, кроме ситуаций соперничества.

Значение многих жестов рук или движений ног в определенной мере очевидно. Например, скрещенные руки (или ноги) обычно указывают на скептическую, защитную установку, тогда как нескрещенные конечности выражают более открытую установку, установку доверия. Сидят, подперев ладонями подбородок, обычно в задумчивости. Стоять, подбоченившись, — признак неповиновения или, наоборот, готовности приступить к работе. Руки, заведенные за голову, выражают превосходство. Во время разговора головы собеседников находятся в постоянном движении. Хотя кивание головой не всегда означает согласие, оно действительно помогает беседе, как бы давая разрешение собеседнику продолжать речь. Кивки головой действуют на говорящего одобряюще и в групповой беседе, поэтому говорящие обычно обращают свою речь непосредственно к тем, кто постоянно кивает. Однако быстрый наклон или поворот головы в сторону, жесты кулачка часто указывают на то, что слушающий хочет высказаться.

Обычно и говорящим, и слушающим легко беседовать с теми, у кого оживленное выражение лица и экспрессивная моторика.

Активная жестикаляция часто отражает положительные эмоции и воспринимается как признак заинтересованности и дружелюбия. Чрезмерное жестикулирование, однако, может быть выражением беспокойства или неуверенности.

Межличностное пространство

Другим важным фактором в общении является межличностное пространство — как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу. Иногда наши отношения мы выражаем пространственными категориями, как, например, «держаться подальше» от того, кто нам не нравится или кого мы боимся, или «держаться поближе» к тому, в ком заинтересованы. Обычно чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе они сидят или стоят друг к другу.

Однако существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками, он зависит от вида взаимодействия и определяется следующим образом:

интимное расстояние (до 0,5 м) соответствует интимным отношениям. Может встречаться в спорте — в тех его видах, где имеет место соприкосновение тел спортсменов;

межличностное расстояние (0,5 - 1,2 м) — для разговора друзей с соприкосновением или без соприкосновения друг с другом;

социальное расстояние (1,2 - 3,7 м) — для неформальных социальных и деловых отношений, причем верхний предел более соответствует формальным отношениям;

публичное расстояние (3,7 м и более) — на этом расстоянии не считается грубым обменяться несколькими словами или воздержаться от общения[2].

Обычно люди чувствуют себя удобно и производят благоприятное впечатление, когда стоят или сидят на расстоянии, соответствующем указанным выше видам взаимодействия. Чрезмерно близкое, как и чрезмерно удаленное положение, отрицательно сказывается на общении.

Кроме того, чем ближе находятся люди друг к другу, тем меньше они друг на друга смотрят как бы в знак взаимного уважения. Напротив, находясь на удалении, они больше смотрят друг на друга и используют жесты для сохранения внимания в разговоре.

Эти правила значительно варьируют в зависимости от возраста, пола и уровня культуры. Например, дети и старики держатся ближе к собеседнику, тогда как подростки, молодые люди и люди средних лет предпочитают более отдаленное положение. Обычно женщины стоят или сидят ближе к собеседнику (независимо от его пола), чем мужчины. Личностные свойства также определяют расстояние между собеседниками: уравновешенный человек с чувством собственного достоинства подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди держатся от собеседника подальше. Общественный статус также влияет на расстояние между людьми. Мы обычно держимся на большом расстоянии от тех, чье положение или полномочия выше наших, тогда как люди равного статуса общаются на относительно близком расстоянии.

Традиция — также важный фактор. Жители стран Латинской Америки и Средиземноморья склонны подходить к собеседнику ближе, чем жители стран Северной Европы.

На расстояние между собеседниками может повлиять стол. Стол обычно ассоциируется с высоким положением и властью, поэтому когда слушающий садится сбоку от стола, то отношения принимают вид ролевого общения. По этой причине некоторые администраторы и руководители предпочитают проводить личные беседы, сидя не за своим столом, а рядом с собеседником — на стульях, стоящих под углом друг к другу.

Ответ на невербальное общение

Отвечая на невербальное поведение говорящего, мы невольно (подсознательно) копируем его позы и выражение лица. Таким образом, мы как бы говорим собеседнику: «Я вас слушаю. Продолжайте».

Как же реагировать на невербальное общение собеседника? Обычно следует отвечать на невербальное «сообщение» с учетом всего контекста общения. Это значит, что если мимика, тон голоса

и поза говорящего соответствуют его словам, то проблем никаких нет. В этом случае невербальное общение помогает точнее понять сказанное. Когда, однако, невербальные «сообщения» противоречат словам говорящего, мы склонны отдавать предпочтение первому, поскольку, как гласит популярная пословица, «судят не по словам, а по делам».

Когда несоответствие между словами и невербальными «сообщениями» невелико, как это имеет место, когда кто-либо неуверенно приглашает нас несколько раз куда-либо, мы можем отвечать или не отвечать словами на эти противоречивые выражения. Многое зависит от участников общения, характера их отношений и конкретной ситуации. Но мы редко игнорируем жесты и мимику. Они часто заставляют нас отложить выполнение, например, высказанной просьбы. Другими словами, понимание нами невербального языка имеет тенденцию опаздывать.

Следовательно, когда мы получаем от говорящего «противоречивые сигналы», то можем выразить ответ примерно в такой форме: «Я подумаю» или «Мы вернемся с Вами к этому вопросу», оставляя себе время для оценки всех сторон общения до принятия твердого решения.

Когда несоответствие между словами и невербальными сигналами говорящего выражено ярко, на «противоречивые сигналы» вполне уместен и вербальный ответ. На противоречивые жесты и слова собеседника следует отвечать подчеркнуто тактично. Например, если говорящий соглашается что-либо сделать для Вас, но проявляет при этом признаки сомнения, например, делает частые паузы, задает вопросы или его лицо выражает удивление, возможно такое замечание: «Мне кажется, что Вы к этому относитесь скептически. Не объясните ли, почему?» Это замечание показывает, что Вы внимательны ко всему, что говорит и делает собеседник, и таким образом не вызовете у него беспокойства или защитной реакции. Вы всего лишь предоставляете ему возможность выразить себя более полно.

Итак, эффективность слушания зависит не только от точного понимания слов говорящего, но и в не меньшей степени от понимания невербальных сигналов. Общение включает также невербальные сигналы, которые могут подтверждать, а иногда и опровергать устное сообщение. Понимание этих невербальных сигналов — жестов и мимики говорящего — поможет слушающему правильно интерпретировать и слова собеседника, что позволит повысить результативность общения.

Невербальное общение в педагогическом взаимодействии

Содержанием труда учителя является содействие психическому развитию ученика, а главным инструментом выступает его психическое взаимодействие с ребенком, педагогическое общение.

Общение, согласно А.А. Леонтьеву, составляет необходимое и специальное условие присвоения ребенком достижений исторического развития человечества. Речь учителя - основное средство, позволяющее приобщить учеников к культурному наследию, обучить их как способам мышления, так и его содержанию. При этом учитель должен обладать высокой языковой культурой, богатым словарным запасом, владеть экспрессивными возможностями и интонационной выразительностью речи, иметь четкую дикцию. Как видно из приведенного определения, основной акцент в нем делается на речь, то есть вербальный компонент общения. Вместе с тем, в последнее время появляется все большее количество публикаций, связанных с различными аспектами невербального общения.

Как утверждает Л.М. Митина, «взаимодействие ученика и учителя состоит, прежде всего, в обмене между ними информацией познавательного и аффективно-оценочного характера. И передача этой информации осуществляется как вербальным путем, так и с помощью различных средств невербальной коммуникации»[\[3\]](#).

Общаясь с учениками, учитель значительную часть информации относительно их эмоционального состояния, намерений, отношения к чему-либо получает не из слов учеников, а из жестов, мимики, интонации, позы, взгляда, манеры слушать. «Жест, мимика, взгляд, поза подчас оказываются более выразительными и действенными, чем слова», - утверждает Е.А. Петрова[\[4\]](#).

Невербальные аспекты общения играют существенную роль и в регулировании взаимоотношений, установлении контактов, во многом определяют эмоциональную атмосферу и самочувствие как учителя, так и ученика.

Следует отметить, что данный аспект педагогического общения находился в поле зрения и до исследований выше указанных авторов. Так, А.С. Макаренко писал, что для него, в его практике, «как и для многих опытных учителей, такие «пустяки» стали решающими: как стоять, как сидеть,

как повысить голос, улыбнуться, как посмотреть»[5]. Однако только в последнее время он стал все больше привлекать внимание исследователей феномена общения.

Укажем на то, что средства невербального общения всегда соответствующим образом задействованы в ходе учебно-воспитательного процесса, несмотря на то, что, как правило, педагог не осознает их значения. Общепринято, что во взаимодействии учителя с детьми, как, впрочем, любых субъектов общения, невербальное общение осуществляется по нескольким каналам:

мимика;

прикосновение;

жест;

дистанция общения;

визуальное взаимодействие;

интонация.

Остановимся на рассмотрении каждой из составляющих процесса невербального взаимодействия в системе «учитель-ученик».

Как было сказано выше, мимическая сторона общения крайне важна - по лицу человека можно иногда узнать больше, чем он может или хочет сказать, а своевременная улыбка, выражение уверенности в себе, расположенности к общению могут существенно помочь в установлении контактов[6].

Практически бесконечное многообразие мимических движений и их сочетаний (Е.А. Петровой отмечается, что их всего более 20000) дает возможность педагогу выразить свое эмоциональное состояние и отношение к определенному ученику, его ответу или поступку: отразить интерес, понимание или равнодушие и т.д. А.С.Макаренко писал по этому поводу следующее: «Не может быть хорошим воспитатель, который не владеет мимикой, не может дать своему лицу необходимого выражения или сдержать свое настроение»[7].

Ряд исследований показывают, что учащиеся отдают предпочтение учителям с доброжелательным выражением лица, с высоким уровнем внешней эмоциональности. При этом отмечается, что чрезмерная подвижность мускулов глаз или лица, как и безжизненная их статичность, создает серьезные проблемы в общении с детьми.

Некоторые исследователи[8] отмечают, что многие учителя считают необходимым создавать «специальное выражение лица» для воздействия на детей. Часто - это строгое выражение лица с нахмуренным лбом, сжатыми губами, напряженной нижней челюстью. Это лицо-маска, надуманный образ, якобы способствует хорошему поведению и успеваемости учеников, облегчает руководство, управление классом. Кроме того, существует довольно распространенное явление – «определенное лицо для определенного ученика». Но, как профессионал, учитель должен владеть своим поведением настолько, чтобы этого избегать.

Следующий канал невербального общения - прикосновение, обозначаемое иногда как тактильная коммуникация. Использование прикосновения очень важно при работе с детьми особенно младшего школьного возраста. С помощью прикосновения можно привлечь внимание, установить контакт, выразить свое отношение к ребенку. Свободное передвижение учителя на уроке по классу облегчает использование этого приема. Не прерывая урока, он может вернуть к работе отвлекшегося ученика, коснувшись его руки, плеча; успокоить возбужденного; отметить удачный ответ.

Однако Л.М. Митина предостерегает, что у многих детей прикосновение может вызвать настороженность. В первую очередь, это бывает у детей, для которых сокращение психологической дистанции создает неудобства и окрашено тревогой. Неприятными оказываются «внеурочные» прикосновения, так как оставляют у ребенка неприятный осадок и в дальнейшем заставляют избегать учителя. Неприятно прикосновение, несущее оттенок давления, силы.

Особое место в системе невербального общения учителя занимает взгляд, которым он может выразить свое отношение к учащемуся, его поведению, задать вопрос, дать ответ и т.д.

Воздействие взгляда учителя зависит от дистанции общения. Взгляд издали, сверху вниз, позволяет учителю увидеть сразу всех учеников, но не дает возможности вглядываться в каждого из них в отдельности. Воздействие взгляда, как отмечает Е.А.Петрова, тем сильнее, чем ближе к учителю находится ребенок.

Особенно велико влияние пристального взгляда, который может быть и неприятным. Сопровождение учителем своего замечания взглядом негативно сказывается на состоянии ребенка, мешает поддержанию контакта.

Исследования отмечают[9], что существует некоторый оптимальный ритм обмена взглядами с детьми на уроке, когда индивидуальный зрительный контакт чередуется с охватом глазами всего класса, что создает рабочий круг внимания. Чередование, переключение взгляда важно и при выслушивании ответа. Учитель, взглядывая на отвечающего, дает понять, что он слышит ответ. Глядя на класс, учитель привлекает внимание всех остальных детей к отвечающему. Внимательный, доброжелательный взгляд при выслушивании ответа позволяет поддерживать обратную связь.

Немаловажное значение имеет и дистанция общения. А.А. Леонтьев, в частности, отмечает, что вопрос о взаимном размещении участников общения в пространстве (в особенности расстоянии) довольно актуален, поскольку в зависимости от этого фактора в общении в различной мере используются другие неречевые компоненты, различной оказывается природа обратной связи от слушателя к говорящему.

Исследователи[10] утверждают, что дистанция между общающимися зависит от отношений между ними. Учителю особенно важно знать связь между протеканием процесса общения и расположением собеседников относительно друг друга в пространстве.

Вне сомнения, пространственные факторы общения использует любой педагог, интуитивно выбирая оптимальное расстояние от слушателей; при этом большое значение имеет характер взаимоотношений с аудиторией, размеры помещения, размер группы. Он может использовать пространственную близость для установления более доверительных отношений с учениками, но соблюдать при этом осторожность, так как чрезмерное приближение к собеседнику иногда воспринимается как посягательство на личность, выглядит нетактичным.

Наблюдая за работой учителя на уроке, можно заметить, как отмечает Е.А. Петрова, что зона наиболее эффективного контакта - это первые 2-3 парты. Именно первые парты попадают в личную или даже интимную (если учитель стоит вплотную возле учеников) зону на протяжении почти всего урока. Остальные учащиеся, как правило, находятся на публичном расстоянии от учителя, согласно классификации зон общения по А.Пизу[11].

Если педагог непринужденно перемещается по классу, то он, меняя дистанцию, достигает проксеимического разнообразия и равенства в общении с каждым ребенком.

При рассмотрении пространства общения нельзя не затронуть и такого аспекта, как организационные условия обучения, в частности, размещение мебели (столов и стульев) в пространстве класса.

Так, Н.В. Самоукина отмечает, что мебель размещена в классной комнате таким образом, что стол учителя стоит перед классом и как бы противопоставлен ему. Такое организационное решение пространства класса, по мнению автора, закрепляет директивную воздействующую позицию учителя. Столы учащихся поставлены в несколько рядов и производят впечатление «общей массы». Находясь в таком классе, ученик чувствует себя «внутри класса», его частью. Поэтому вызов к доске и общение с учителем «один на один» являются факторами, вызывающими у ребенка неприятное и напряженное состояние.

При этом Н.В. Самоукина предлагает организовать пространство класса иным образом, сделав его более демократичным: стол учителя ставится впереди по центру, а парты учащихся расположены полукругом на одинаковом расстоянии от стола учителя.

Г.А. Цукерман также рассматривает вопрос о пространственной организации класса в работе «Виды общения в обучении»[12]. Автор, в частности, пишет, что при организации групповой работы более приемлема иная, отличная от традиционной, расстановка парт в классной комнате, которая оптимизирует учебный процесс. При этом она предлагает следующие варианты организации образовательного пространства, среди которых варианты а) и б) считаются наиболее благоприятными, в то время как вариант в) рассматривается как один наиболее неблагоприятных (см. приложение 1).

Особое место в системе невербального общения учителя занимает система жестов. Как отмечает Е.А. Петрова, жестикуляция педагога является для учеников одним из индикаторов его отношений к ним. Жест обладает свойством «тайное делать явным», о чем учитель всегда должен помнить.

Характер жестов учителя с первых минут создает определенный настрой в классе. Исследования подтверждают, что если движения учителя порывисты и нервны, то в результате вместо готовности к уроку возникает состояние напряженного ожидания неприятностей.

Большую роль жесты играют и в обеспечении внимания учащихся, являющегося важнейшим условием эффективного обучения. Значительными возможностями сосредоточения внимания слушателей обладает именно жест, эмоциональная насыщенность которого, как правило, приковывает внимание аудитории. Среди средств организации внимания почти каждым учителем активно используются такие жесты, как жесты указания, жесты имитации, жесты подчеркивания и т.д.

Как отмечает Е.А. Петрова[13], не менее важна в использовании жестов и такая функция, как активизация различных познавательных процессов: восприятия, памяти, мышления и воображения. Жесты могут иллюстрировать рассказ учителя, с их помощью может осуществляться активизация зрительного восприятия, памяти, наглядно-образного мышления.

Совместная деятельность учителя и учащихся предполагает не только воздействие учителя, но и обязательную обратную связь. Именно с помощью жеста учитель часто «включает» ее (вопросительный кивок головой, приглашающие жесты и т.д.), повышает ее интенсивность (жесты одобрения, оценки), или завершает контакт. Жест выступает важным компонентом обратной связи, без понимания которого затрудняется адекватная оценка учителем состояния учащегося, его отношения к педагогу, одноклассникам и т.д.

Жесты в комплексе с другими невербальными средствами общения используются учителем для обеспечения контроля за деятельностью учащихся. С этой целью чаще всего применяются оценивающие, регулирующие и дисциплинирующие жесты.

Жесты учителя нередко становятся образцом для подражания. Особенно внимательны дети к случаям неточного употребления жестов, которые отвлекают их от выполняемых заданий на уроке. К культуре невербального поведения учителя в целом и к его жестике в частности необходимо предъявлять высокие требования.

В общении учителя с учениками большое значение имеет и тон речи. По утверждению М.М. Рыбаковой[14], интонация при общении взрослых может нести до 40% информации. Однако при общении с ребенком воздействие интонации увеличивается.

В интонации проявляются те переживания, которые сопровождают речь учителя, обращенную к ребенку, и он реагирует на них. Ребенок удивительно точно узнает по интонации отношение к нему взрослых, он обладает исключительным «эмоциональным слухом», расшифровывает не только содержание, смысл сказанных слов, но и отношение к нему со стороны других.

При восприятии слов ребенок сначала реагирует на интонацию ответным действием и лишь потом усваивает смысл сказанного. Крик или монотонная речь учителя лишаются воздействующей силы потому, что сенсорные входы ученика либо забиты (криком), либо он вообще не улавливает эмоционального сопровождения, что порождает безразличие. В связи с этим приходим к заключению о том, что речь учителя должна быть эмоционально насыщенной, однако при этом следует избегать крайностей; учителю крайне важно избирать тон общения с детьми, соответствующий не только ситуации общения, но и нормам этики.

Таким образом, можно сделать вывод - невербальный аспект общения занимает значительное место в процессе взаимодействия учителя с детьми. Для того, чтобы облегчить свою работу, учитель должен уметь общаться с детьми даже не разговаривая, должен брать во внимание не только речь ученика, но и каждый его жест, взгляд, каждое движение, в свою очередь строго контролировать свое невербальное поведение.

Заключение

Итак, учиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам. Во-первых, словами можно передать только фактические знания, но чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно. Иногда мы говорим: «Я не знаю, как выразить это словами», имея в виду, что наши чувства настолько глубоки или сложны, что для их выражения мы не можем найти подходящих слов. Тем не менее, чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой. Если говорящему трудно справиться с гневом, он повышает голос, отворачивается, а подчас ведет себя и более вызывающе. Наконец, невербальное общение ценно особенно тем, что оно, как правило, спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди

взвешивают свои слова и иногда контролируют мимику, часто возможна «утечка» скрываемых чувств через мимику, жесты, интонацию и окраску голоса. Любой из этих невербальных элементов общения может помочь нам убедиться в правильности того, что сказано словами, или, как это иногда бывает, поставить сказанное под сомнение.

Понимание невербального языка в основном приобретается при обучении. Однако следует помнить, что люди очень отличаются друг от друга в этом плане. Как правило, чуткость в невербальном общении повышается с возрастом и опытом.

Список литературы

1. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. - Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 2002. – 326 с.
2. Леонтьев А.А. Психология общения. - 3-е изд. - М.: Смысл, 1999. – 294 с.
3. Макаренко С.А. Собр. соч. Т.4. – М.: Педагогика, 1989. – 310 с.
4. Митина Л.М. Управлять или подавлять: выбор стратегии профессиональной деятельности педагога // Директор школы. - 1999. - №2. С. 15.
5. Невербальные средства общения / Сост. Поваляева М.А., Рутер О.А. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 352 с.
6. Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе: Учебное пособие. - М.: Моск. городское пед. общество, 1998. – 278 с.
7. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: ЭКСМО, 2004. – 288 с.
8. Рыбакова М.М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе: Кн. для учителя. - М.: Просвещение, 1991. – 418 с.
9. Трусов В.П. Выражение эмоций на лице // Вопросы психологии. - 1982. - №5. С.70-73.
10. Цукерман Г.А. Виды общения в обучении. - Томск: Пеленг, 1993. – 330 с.