

Використання невербальних засобів комунікації у особистісному спілкуванні педагога з учнями

Важливою складовою професійної діяльності вчителя є особистісне спілкування з учнями, в ході якого він кожного дня розв'язує комплекс різних за змістом завдань. Ефективність комунікативної діяльності, яка організовується вчителем на уроці та поза ним, обумовлена не лише продуманим вибором предметних технологій, але й умінням керувати вербальними та невербальними контактами з учнями, творчо вибудовувати систему педагогічно доцільних взаємовідносин, конструктивно вирішувати протиріччя та конфлікти, вмінням долати комунікативні бар'єри й ускладнення.

У сучасній вітчизняній та зарубіжній психології спостерігається особливий інтерес до проблеми професійно-педагогічної комунікації (Г. О. Балл, І. Д. Бех, М. Й. Боришевський, Н. Г. Ничкало, Л. Е. Орбан-Лембрик, В. В. Рибалка, Н. В. Чепелева та ін.). Теоретичні та прикладні аспекти цього напрямку досліджень спрямовані на вивчення різноманітних феноменів даної проблеми, таких як: потреби в систематичному різноманітному обміні інформацією зі школярами в ситуаціях міжособистісної взаємодії (Ю. М. Ємельянов, Н. І. Пов'якель та ін.); наявність у суб'єктів спілкування здібностей до здійснення комунікації (О. О. Бодальов, В. А. Кан-Калик, Я. Л. Коломінський, Т. С. Яценко та ін.); спрямованість на набуття комунікативних умінь та навичок; переживання емоційного задоволення на різних етапах комунікації; можливості доступно, цікаво й емоційно передавати знання, формувати вміння й навички; пошук ефективних способів емоційної регуляції й саморегуляції експресивної поведінки вчителя (І. А. Зязюн, В. А. Семиченко, О. Я. Чебикін та ін.).

Розуміння значимості використання вчителем невербальних засобів спілкування істотно підвищує ефективність і привабливість навчального процесу, допомагає у його регуляції і, навпаки, їх відсутність неминуче викликає комунікативні труднощі. Слід зазначити, що в ряді проведених досліджень підкреслювалась роль кінесичних та мімічних невербальних засобів, застосування яких дозволяють підвищити ефективність впливу усного слова, а також – здійснювати управління учбовим процесом (І. А. Зязюн, Н. П. Спаськівська, Н. В. Чепелева). У ряді досліджень розглядаються окремі елементи експресії в діяльності педагога, зокрема емоційно-інтонаційна виразність мовлення (Н. В. Вітт, Е. Л. Носенко, О. Я. Чебикін). Вивченню проблеми розуміння та процесу сприйняття емоційного стану людини за

мімічними ознаками присвячені дослідження В. А. Барабанщикова, Т. М. Малкової. Емоційність, як компонент педагогічного спілкування, педагогічної майстерності та творчості було розглянуто в дослідженнях Ю. П. Азарова, В. А. Кан-Калика, Д. Ф. Ніколенка.

Однак сторона педагогічного спілкування, в якій висвітлювалися б креативні, оригінальні та імпровізаційні моменти цього процесу, які обумовлені використанням невербальних засобів спілкування, а також суперечливість підходів, неоднозначність розуміння основних понять та особливостей невербального спілкування вчителя, недооцінка їх значущості для оптимізації навчально-виховного процесу залишається недостатньо вивченою як в теоретичному, так і в прикладному аспектах.

Метою статті є теоретичне обґрунтування особливостей використання невербальних засобів комунікації в особистісному спілкуванні педагога з учнями.

При визначенні сутності невербальних засобів спілкування, насамперед, проаналізовано різні наукові підходи до проблеми, що обумовило появу нових сучасних напрямів соціально-психологічних досліджень зокрема: кінесика, такесика, пара- й екстралінгвістика, проксемика. Множинність спроб визначення обсягу поняття „невербальне спілкування», його сутнісних характеристик і прогностичність, з огляду розв'язання проблеми детермінації ефективності здійснюваної вчителем діяльності, свідчить про складність досліджуваної реальності.

Орієнтація освіти на виховання у школярів творчого, емоційно-ціннісного ставлення до світу обумовило новий етап у дослідженнях вищезазначеної проблеми. У працях, присвячених педагогічному спілкуванню міміка, жест, пантоміміка, виразність мовлення (інтонація) розглядаються, як «арсенал засобів експресії» [2; 3; 4]. У визначенні поняття емоційної експресивності ми, слідом за М. М. Забродським, І. А. Зязюном, О. О. Леонтьєвим, розуміємо її, як зовнішню виразність, закладену в рухах, жестах, ході, міміці, в інтонаційно-ритмічному малюнку мовлення, або ж як цілісну систему невербальних засобів комунікації, яка дозволяє передати не лише особливості характеру вчителя, але й зміст його думок, його ставлення до різних соціальних цінностей, ставлення до учнів і до інших людей, широту його переживань [1; 4]. Зокрема, вважаємо, що емоційний стан школяра в міжособистісній взаємодії навчально-виховного процесу можна розглядати в якості показника вмінь та навичок вчителя використовувати невербальні засоби спілкування.

Встановлено, що емоції, які переживає вчитель, детермінують мотиви педагогічного спілкування, впливають на розвиток комунікативних умінь і технік педагогічної взаємодії [4, с. 56]. Позитивний емоційний тон, емпатійні стосунки є невід'ємною складовою оптимального педагогічного спілкування [3, с. 74]. Дидактичні прийоми й методи навчання, обрані вчителем, є більш

ефективними за умови опори на емоційність при використанні невербальних засобів спілкування [5, с. 89].

Зі всієї складної системи засобів невербального спілкування в дослідженні піддано детальному аналізу такі його компоненти, як: жести, міміка, інтонаційно-ритмічні характеристики голосу. Для обґрунтування такого вибору нами висунуто такі аргументи: жести, міміка та інтонація – є більш представленими в репертуарі невербальних засобів комунікації людини; невербальні засоби спілкування – презентовані через міміку, жест – є одними з найдавніших комунікативних засобів, які передують появі мовлення, позначення жестами – етап, що безпосередньо випереджає засвоєння мовлення [4, с. 96]. Жести, міміка та інтонація, як видно з досліджень психологів, соціолінгвістів, етнографів, значно простіше піддаються процесам кодування – інтерпретації, виступають зрозумілішими в „паралінгвістичному тексті» [1, с. 56]. Жест, міміка та інтонація як компоненти невербального спілкування, є ефективними засобами виховного впливу на свідомість вихованців, оскільки вони опосередковують та значно підсилюють зміст вербальних приписів (І. Д. Бех). За відсутністю вербальних засобів у передачі оцінно-емоційного змісту висловлювання, певне інтонаційне забарвлення, разом з мімікою і жестами, стає єдиним способом його вираження [5, с. 90].

Аналіз наукової літератури дає можливість виділити значущі елементи невербального спілкування вчителя, що свідчать про його своєрідність і культуру, а саме: 1) інтонація (дикція, темп мовлення, регістр звучання голосу, сила голосу, тембр голосу); 2) міміка (контакт очей, домінуючі, психофізіологічні маски); 3) жестикуляція (жвава, стримана, надмірна, помірна); 4) адекватність емоційної експресії ситуації спілкування [3, с. 124]. Зупинимося на аналізі вищенаведених компонентів невербальних засобів комунікації детальніше.

Знання мови тіла є засобом наукового пізнання, його вдале використання може суттєво вплинути на процес особистісного спілкування та спілкування взагалі, спростити та пришвидшити процес взаємодії та взаєморозуміння. Глибоке розуміння того, як відбувається комунікація, допомагає педагогу більше зрозуміти учня, а також і себе самого, краще керувати даним процесом, знання та навички невербальної комунікації допоможуть йому зробити кожну зустріч з дитиною цікавою, пізнавальною, доброзичливою.

Встановлено, що в процесі людської взаємодії 20–40 % інформації передається за допомогою вербальних засобів, а решта 60–80 % усієї комунікації відбувається за рахунок невербальних засобів самовираження людини. Жести, пози, міміка та інші рухи людського тіла мають особливе значення для взаєморозуміння людей, це мова тіла, на якій розмовляє кожен. Особливістю мови тіла є те, що такі прояви специфічних рухів обумовлені імпульсами нашої підсвідомості, вони відображують наші реальні емоції та переживання, думки, наміри. Всі ми в процесі особистісного спілкування свідомо чи інтуїтивно звертаємо увагу на невербальні прояви співрозмовника,

«зчитуємо» його ставлення до предмету обговорення, та на основі сприйнятої інформації робимо певні суб'єктивні висновки. Великою популярністю вивчення мови тіла користується у комерційних видах діяльності, де є зацікавленість у тому, щоб заволодіти клієнтом, втримати його увагу, зацікавити своєю продукцією; на тренінгах по особистісним стосункам, де вирішують проблеми із встановленням порозуміння між особами протилежної статі; широко використовують знання мови тіла працівники міліції, прокуратури, для визначення правдивості свідчень підозрюваних та свідків; велике значення використання невербальних засобів має і в роботі вчителя, в школі, звідки починає своє становлення кожна людина.

В усьому світі комунікаційні жести є схожими або повністю однаковими. Людина посміхається, коли щаслива; хмуриться, коли печальна; киває головою, коли згідна (майже в усіх країнах, використовується навіть сліпими та глухими людьми); хитає головою, коли не згідна; ховає долоні, коли бреше; знизує плечима, коли не розуміє, про що мова. Жести зазвичай не є поодинокими, використовуються постійно, в поєднанні один з одним та точно свідчать про реальний стан людини в момент розмови, її настрій та ставлення до обговорюваної теми. Якщо співрозмовники відверті один з одним і дійсно відчують те, про що мова, то їх жести, інтонація та міміка невербально відображають сказане, тобто є конгруентними. Як показують дослідження, невербальні сигнали несуть у 5 разів більше інформації, ніж вербальні, і у випадку, коли сигнали не конгруентні, люди, роблячи висновки, спираються на невербальну інформацію, надаючи їй перевагу над словесною. У таких випадках говорять про інтуїцію, коли людина не може пояснити чому саме вона не довіряє співрозмовнику. В дійсності, мається на увазі те, що була помічена невідповідність між словами, сказаними співрозмовником та його жестами, тобто вони були не конгруентними. Насправді, повністю контролювати свої невербальні прояви неможливо, але корисним і важливим є використання позитивних, відкритих жестів для успішного спілкування з іншими людьми та позбавитися від жестів, що несуть в собі негативне забарвлення.

Міміка, жести, сенсорні та тілесні контакти, розташування людей у просторі відносно один одного (проксимальне спілкування), відіграють величезну роль у формуванні позитивного чи негативного ставлення один до одного між об'єктами спілкування. Вираз обличчя, жести, емоційність, тембр голосу, усе це та багато іншого дає змогу учню зрозуміти ставлення вчителя до проблеми, що підлягає обговоренню, набуває особливого значення у особистісному спілкуванні.

Як було вже сказано, свідомо керувати усією своєю невербальною важко, особливо коли у спілкуванні задіяні сильні переживання, та показати своє гарне ставлення до співрозмовника, відкритість, підтримку, цілком можливо, і є дуже важливим як на початковому етапі знайомства педагога з учнями, так і під час навчання, виховання та, звичайно, в особистісному спілкуванні, коли саме «зчитування» учнем позитивної налаштованості вчителя стимулює більш відверту атмосферу спілкування.

Розглянемо деякі невербальні сигнали, які допомагають вчителю створити учням комфортну атмосферу для розкриття їхньої індивідуальності.

Перш за все в спілкуванні слід зважати на зональний простір, який має кожна людина. Американський антрополог Едуард Т. Холл є одним із основоположників області вивчення просторових потреб людини. Він визначив, що дуже важливим у спілкуванні є розташування співрозмовників відносно один одного. Справа в тім, що кожна людина має відчуття особистого простору, і цю її просторову зону можна поділити на 4 чіткі території: інтимна зона (від 15 до 46 см), особиста зона (від 46 см до 1,2 м), соціальна зона (від 1,2 до 3,6 м), суспільна зона (більше 3,6 м). Інтимна зона є головною, тому саме її людина охороняє від втручання найбільше. На дану територію допускаються тільки особливо близькі люди, які знаходяться в тісному емоційному контакті з даною особою. Вторгнення чужої людини в інтимну зону викликає всередині нашого організму певні фізіологічні реакції та зміни, що призводять до стану бойової готовності відстоювати свою територію, дати відсіч нападнику, тобто викликає негативну реакцію по відношенню до порушника. Чим більше люди пізнають один одного, тим більше скорочується територіальна відстань між ними.

Зазвичай під час проведення уроку вчитель і учень перебувають між собою в соціальній зоні, коли відбувається пояснення уроку біля дошки. При переміщенні педагога по класу, відстань скорочується до меж особистої зони, а часто і до інтимної зони. При першому знайомстві та початковому періоді співпраці з класом, педагог повинен звертати обов'язкову увагу на своє територіальне розміщення відносно учнів, триматися соціальної зони, щоб не викликати у дітей дискомфорт. З часом, коли відбудеться звикання один до одного, педагог може скорочувати відстань між собою та дітьми, не викликаючи в них негативних переживань. Особливо обережним потрібно бути при вторгненні в інтимну зону учня. Не завжди дитина настільки довіряє та є емоційно близькою до вчителя, щоб спокійно допустити його до себе на коротку дистанцію. Досить часто, при проведенні контрольних чи самостійних робіт, або при відповіді біля дошки, коли вчитель для контролю наближається надто близько до учня, помічаємо негативну емоційну реакцію дитини, коли вона може збиватися у своїй мові, забувати те, про що планувала сказати, робить помилки, втрачає концентрацію уваги, виявляє невпевненість в усній відповіді, а при написанні можна помітити навіть зупинку та подальше відновлення роботи тільки після того, як вчитель полишить інтимну зону. Особливо гостро негативна реакція проявляється у дітей інтравертних, з повільно-реактивним типом темпераменту. Таким дітям потрібно більше часу для обмірковування, говоріння, порушення їх інтимного простору призводить до сильного відчуття дискомфорту, що в свою чергу веде до помилок у відповіді, і досить часто сприймається вчителем за незнання матеріалу учнем, призводить до негативних оцінок. Тому потрібно бути особливо уважним у дотриманні дистанції між учасниками педагогічного процесу під час уроку, слідкувати за реакцією дитини на наближення, вчасно зупинитися та вийти з небезпечної для співпраці зони, а також під час виховного процесу,

особистісного спілкування, заради успішності якого потрібно враховувати усі можливі фактори.

Перше враження про незнайому людину на 90 % формується протягом перших 90 секунд спілкування з нею, іншої можливості справити перше враження більше не буде, тому вчителю, а особливо класному керівнику, слід уважно готуватися до свого знайомства з учнями. Справити позитивне перше враження та допомогти у подальшій педагогічній діяльності вчителю можуть відкриті пози, які сигналізують учням про довіру, схвалення, підтримку, створюють відчуття психологічного комфорту. Відкритими вважаються такі пози, під час яких демонструються відкриті руки з повернутими до співрозмовника долонями. Відкрита долоня використовується як жест, що свідчить про прийняття співрозмовника таким, яким він є, миролюбність, відсутність загрози. Напрацювавши звичку в процесі розмови тримати долоні відкритими, педагог може підвищити до себе довіру учнів, а також корисним є те, що це впливає позитивно і на нього самого, спонукаючи до відвертості та відкритості в розмові.

Уникати ж слід так званих закритих поз, коли людина намагається закрити передню частину тіла та зайняти собою якомога менше простору. До них належить переплетення, зчіплювання пальців, що свідчить про розчарування та ворожість; схрещування рук та ніг, що означає незадоволення ситуацією, негативний стан людини, заперечену позицію.

Інший характерний відкритий жест – розстібнутий жакет чи куртка, або принаймні комірець сорочки, що говорить про довіру до співрозмовника та вносить злагоду та позитивний настрій у спілкування.

Протилежну інформацію буде нести строгий, застібнутий на всі гудзики одяг, особливо, якщо буде доповнений закритою позою вчителя.

Контролювати положення своїх рук та ніг можна навчитися, якщо спостерігати за своїми жестами та деякий час попрактикуватися у даному вмінні.

Доповнити відкриті жести потрібно відповідним виразом обличчя, мімікою, що підкреслює позитивне ставлення до співрозмовника. При передачі правдивої інформації, переживанні справжніх емоцій, обличчя стає дуже експресивним і передає співрозмовнику багато невербальної інформації. З другого боку, міміка досить добре контролюється людиною (саме тому головним джерелом інформації про людину є тіло), і коли є наміри приховати справжні емоції або наміри, обличчя стає мало інформативним. Особливо експресивними є губи та очі людини. Посмішка може нести в собі радість, доброзичливе ставлення, прагнення вступити в контакт зі співрозмовником, а може і відображати сарказм, іронію, зверхність. Погляд може бути коротким, неухильним, прямим, косим, проникливим, оцінюючим, існує величезна кількість варіантів, і всі вони сприймаються співрозмовником та несуть в собі невербальну інформацію. Гарною практикою є спостерігання за спілкуванням

сторонніх людей, їх мімікою, відпрацювання на собі такого виразу обличчя, що буде свідчити про відкритість та доброзичливість.

Передумовою гарного перебігу особистісного спілкування є гарне ставлення співрозмовників один до одного. У такому типі спілкування задіяні зазвичай невеликі групи людей, що складаються з 2–3 чоловік, вони безпосередньо взаємодіють один з одним, знаходяться у просторовій близькості, легко здійснюють зворотній зв'язок, враховують особливості емоційного стану один одного та особистісні характеристики. Особистісне спілкування проходить вдало тільки в атмосфері повної довіри та порозуміння, при відсутності остраху бути засудженим, відторгнутим, зазвичай відбувається між емоційно близькими людьми. Особистісне спілкування вчителя з учнями теж повинно задовольняти усі дані критерії.

Знайти шляхи порозуміння з учнями, завоювати їх довіру – складне завдання, яке потребує багатьох моральних та інтелектуальних якостей, мудрості, терпіння і тактовності педагога. Свідоме використання відкритих поз, уникання закритості, дотримання правильної дистанції, міміка, допомагає у цьому складному процесі.

Звернемо увагу на те, що особистісне спілкування орієнтоване на тривалий контакт співрозмовників, відбувається у комфортних умовах, таких, щоб нічого не заважало розмові. В умовах класного кабінету школи таке спілкування відбувається за партою. Поглянемо на те, як зазвичай розміщуються за партою друзі – вони сідають поруч. Так, щоб між ними не було предметів, що їх розділяють. Відсутність бар'єру між співрозмовниками свідчить про взаємну довіру. Для того, щоб переконатися у ставленні учня до себе, під час особистісного спілкування, для вчителя було б цікавим першим сісти за парту і запропонувати учню обрати собі місце. Те, куди сяде дитина, буде свідчити про рівень її довіри до педагога, про ступінь відкритості. Якщо дитина прагне відгородитися, вона обере позицію навпроти вчителя, щоб площа парти слугувала свого роду бар'єром між ним та вчителем, можливе прийме закриту позу. Завдання педагога в такому випадку буде полягати в тому, щоб поступово викликати в учня почуття захищеності, морального комфорту для поступового зближення, адже доки дитина є закритою, вона у своєму ворожому ставленні не сприймає адекватно інформацію педагога. За допомогою демонстрації відкритих долонь, позитивної міміки, інтонації, теплої емоційної забарвлення голосу, потрібно домогтися того, щоб учень прийняв відкриту позу, що буде означати те, що дитина почала дослухатися до сказаного. Досить часто використовують такий прийом як пропонування учню потримати ручку, зошит, будь-який предмет, що є поруч для того, щоб дитина опустила схрещені руки, розслабилася та стала більш відкритою до спілкування. Найбільш зручною для особистісного спілкування між вчителем та учнем за партою буде кутова позиція, коли вчитель та учень сидять по обидві сторони одного кута. Така позиція сприяє дружній, невимушеній бесіді, відбувається постійний контакт очима, адже відомо, що для того, щоб особистісне спілкування відбулося вдало, потрібно, щоб не менше 60 % усього розмовного часу співрозмовники дивилися в очі один одному. Кут стола

служить частковим бар'єром, за яким можна сховатися у тому випадку, коли хтось із співрозмовників відчуває загрозу чи дискомфорт. Коли розмова в кутовій позиції прийняла відверту форму, коли відчувається істотне порозуміння, педагог повинен спробувати перейти в позицію поруч дитини, таки чином, як зазвичай сидять друзі. Позиція поруч є однією з самих вдалих стратегічних позицій для обговорення особистісних тем, спільної співпраці щодо будь-якого предмету, знаходження компромісів, прийняття спільних рішень.

Узагальнення результатів теоретико-експериментальних досліджень феноменології невербального спілкування в сучасній психології дає можливість констатувати, що комунікативна значущість педагогічної інтонації, жестів, міміки визначається особливостями ситуації спілкування, а педагогічний вплив, що здійснюється невербальними засобами, відбувається в умовах одночасного прийняття невербальних сигналів учнями і реагування на них; однією зі складових оптимального педагогічного спілкування є досконале володіння вчителем засобами педагогічних впливів, зокрема: педагогічною технікою, всіма вербальними та невербальними засобами спілкування. Використання вчителем невербальних засобів комунікації у педагогічній діяльності забезпечує його здатність до активного й ефективного особистісного спілкування, характеризує його вміння передачі та адекватного сприймання інформації, сприяє оптимальній організації взаємодії зі школярами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2011. – 576 с.
 2. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик . – М. : Просвещение, 1987. – 190 с.
 3. Леонтьев А. А. Педагогическое общение / А. А. Леонтьев. – М. : Знание, 1979. – 47 с.
 4. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – СПб. : Издательский дом Гутенберг, 2000. – 188 с.
- Яценко Т. С. Активная социально-психологическая подготовка учителя к общению с учениками / Т. С. Яценко. – К. : Освіта, 1993. – 208 с.