


НЕВЕРБАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ КОММУНИКАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Подготовила
Евтехова Т.М.
психолог



терминология


- **Невербальная коммуникация** – это общение, обмен информацией без помощи слов.
- Это жесты, мимика, различные сигнальные и знаковые системы. Все эти способы общения по аналогии иногда также называют языками – первичными и вторичными, или естественными и искусственным.



В межличностном общении невербальная коммуникация передает 65% всей информации. При выражении отношения телодвижения передают 55% информации, голос – 38%, а слова – всего 7%.

Почему?

- часто употребляются неосознанно;
- воспринимаются непосредственно и поэтому сильнее воздействуют;
- передают тончайшие оттенки отношения, оценки, эмоций;
- могут передавать информацию, которую трудно или неудобно выразить словом.



Прежде всего следует иметь в виду, что при невербальной коммуникации необходимо соблюдать определенную дистанцию. Это полностью относится и к выступлению перед аудиторией. В этой связи отметим, что выделяют четыре зоны общения.

В качестве примера можно привести пространственные зоны, выделяемые американским ученым Э. Холлом:


- *интимное расстояние* – от 0 до 45 см – на таком расстоянии общаются самые близкие люди;
- *персональное* – от 45 до 120 см – общение со знакомыми людьми;
- *социальное* – от 120 до 400 см – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении;
- *публичное* – от 400 до 750 см – именно на этом расстоянии происходят выступления перед аудиторией.



Умение общаться, не вторгаясь в интимную зону – актуальная задача учителя при педагогическом общении


Любое нарушение интимной зоны влечет за собой некоторые физиологические изменения в организме ученика: *быстрее бьется сердце, выделяется адреналин, кровь притекает к голове, напрягаются мускулы; человек готов к агрессивным проявлениям.*

Нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается партнерами негативно и они пытаются ее изменить – эффект «движущегося общения».



На основании намеренности-ненамеренности различают три типа **невербальных средств**:

- поведенческие знаки (дрожь и т.д.);
- ненамеренные знаки, или самоадапторы (тереть переносицу, поправлять волосы и т.д.);
- собственно коммуникативные знаки.



Язык – это знаковая система сознательного, она реализует в речи то, что вы осознанно собираетесь в ней реализовать.

А знаковая система **НВК** – семиотика бессознательного, она реализует те мотивы, которые находятся в бессознательном. Очень часто знаковая система НВК противоречит реальной речи.

Если намеренно лишить человека возможности эти знаки демонстрировать, у него в связи с их отсутствием меняется само психологическое состояние.

Пока мимика согласуется со словесными высказываниями, мы обычно не воспринимаем ее отдельно.

Жестикуляция при разговоре

Жесты	Как это выглядит
Уверенности	<p>кисти рук соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются;</p> <p>кисти рук сцеплены сзади, подбородок высоко поднят;</p> <p>во время передачи информации локти не прижаты к туловищу;</p> <p>руки в карманах, большие пальцы снаружи;</p> <p>одна рука обхватывает другую в области ладони</p>
Неуверенности/раздражения	<p>прижатые вплотную к бокам локти;</p> <p>ёрзание в кресле;</p> <p>одной рукой человек поправляет пуговицу или запонку на рукаве другой, браслет часов или манжет;</p> <p>человек двумя руками держит букет цветов, чашку с чаем, сумочку (женщины);</p> <p>потирание уха</p>


Жесты	Как это выглядит
Выражающие агрессивность	тесно сплетенные пальцы рук, особенно если руки находятся на коленях; поза на стуле «верхом»; руки в карманах, большие пальцы снаружи: у мужчин – амбициозность, у женщин - агрессивность
Несогласие	боковой взгляд – жест недоверия (в случае когда взгляд отводится и возвращается вновь, подобное движение воспринимается партнером как жест несогласия); прикосновение к носу или легкое потирание его – чаще проявляется при наличии в переговорах или дискуссии контраргументов; ноги у сидящего направлены к выходу – желание уйти; такое же желание проявляется тогда, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону



Жесты	Как это выглядит
относящиеся к оценке получаемой информации	<p>рука у щеки;</p> <p>один палец отставлен, остальные под подбородком (при критической оценке сказанного или негативном отношении к партнеру в данный момент);</p> <p>почесывание подбородка (в конфликтных дискуссиях в сочетании со взглядом искоса связано с обдумыванием следующего хода в диалоге);</p> <p>почесывание пальцем спинки носа (озабоченность, сомнение);</p> <p>манипуляции с очками;</p> <p>рука поглаживает шею – недовольство, отрицание, гнев</p>

Жесты, проявляющие некоторые черты характера и отношение к ситуации

Жесты	Возможная интерпретация
Партнер во время разговора стремится опереться или прислониться к чему-нибудь	Нуждается в поддержке, ситуация для него непонятна, не может найти нужный ответ
Руки в карманах, за спиной либо скрещены на груди	Человек замкнут
Человек стоя опирается руками о стол, стул и пр.	Ощущает неполный контакт
Ладони рук в поле зрения партнера по общению	Человек открыт для общения
Лицо чуть наклонено вбок и опирается на ладонь или кулак	Внутренний монолог, скука
Указательный палец касается носа, остальные прикрывают рот	Подозрительность, скрытность, недоверие



Жесты, проявляющие некоторые черты характера и отношение к ситуации

Жесты	Возможная интерпретация
Скрещенные руки с пальцами, плотно обжимающими предплечья (обхватывание руками)	Негативно подавленное отношение к ситуации
Скрещенные руки и ноги у сидящего человека	Нежелание вступать в контакт, демонстративность
Ладонь, повернутая вниз (смотрит в пол)	Властность, психологическое давление на партнера
Закладывание рук за голову	Уверенность в себе, превосходство над другими, доминирование




Глаза являются самыми мощными знаками НВК:

- они занимают центральное положение;
- через зрительный анализатор проходит 87% всей информации (9% проходит через слуховой анализатор, 4% - информация, поступающая в мозг через остальные органы чувств).

Чтобы понять состояние человека, ему необходимо смотреть в зрачок. Общаясь с человеком, попробуйте ответить на 3 вопроса:

1. Как он на вас смотрит?
2. Долго ли он смотрит?
3. Как долго он может выдержать ваш взгляд?

Если вы хотите вызвать в человеке доверие, смотрите ему в глаза не менее 70% всего времени общения – и Вы, скорее всего, добьетесь успеха.




Взгляд можно и нужно тренировать и верно выбирать. В зависимости от обстоятельств выделяют **три вида взгляда**: деловой, социальный и интимный.

- *Деловой взгляд* направлен на треугольник на лбу партнера по переговорам.
- *Социальный взгляд* направлен на треугольник, образованный глазами и ртом речевого коммуниканта.
- *Интимный взгляд* направлен на треугольник, образованный глазами и солнечным сплетением собеседника.



Обратите внимание, если


1. При беседе вы отмечаете, что ваш партнер практически не смотрит вам в лицо (во всяком случае, значительно реже, чем обычно, а если вы ловите на своем лице его взгляд, то мгновенный). Точно можно утверждать: он не желает с вами контактировать либо испытывает чувство дискомфорта из-за необходимости дезинформировать вас.
2. Ваш партнер при беседе почти неотрывно смотрит на вас независимо от фазы диалога. Точно можно утверждать: вы представляете для него какой-то интерес. Возможные варианты: либо он изображает «удава», считая вас «кроликом», либо он испытывает к вам симпатию, либо его интерес к вам вполне деловой – он заинтересован в обсуждении с вами этого вопроса.



3. При нормальных взаимоотношениях (без выраженной личной симпатии или антипатии) партнер будет чаще направлять свой взгляд на вас в те моменты диалога, когда его сознание будет менее загружено либо когда вы будете привлекать его внимание словами-обращениями.

4. Чем напряженнее для интеллекта беседа, тем реже будут взгляды на собеседника. Чем свободнее беседа, тем чаще партнеры обмениваются взглядами (разумеется, при прочих равных условиях).

5. Если вы заметили, что в какой-то момент диалога партнер перестал направлять на вас свой взгляд, а беседа такова, что не требует от него большого интеллектуального напряжения – значит, его отношение к вам ухудшилось. Это то же самое, как если бы он отвернул корпус чуть в сторону от вас. Ищите причину его недовольства.




Рассмотрим **основные средства невербальной коммуникации** применительно к такой ее форме, как выступление перед аудиторией.

Визуальный контакт. По мнению психологов, речь на 25% воспринимается зрительным путем. Поэтому из визуального контакта следует извлечь максимальную пользу. Для этого рекомендуется следующее:

- Постоянно смотреть на слушателей и следить за их реакцией. Замечать их положительные и отрицательные отклики на речь.
- В процессе выступления чем больше смотреть на слушателей, тем больше мобилизуется их внимание.
- Смотреть на всех слушателей одинаково и равномерно. Если смотреть на часть из них, то другая часть будет недовольна и может посчитать, что они являются лишними. Ни в коем случае нельзя привязываться взглядом к одному человеку.




- Желательно выработать так называемый дозированный взгляд, т.е. смотреть в глаза людям, сидящим на первом ряду (каждому по очереди) и периодически бросать рассеивающий взгляд на второй и последующие ряды (ни на кого конкретно, но чтобы каждый подумал, что выступающий смотрит именно на него).
- Смотреть следует людям в глаза. Взгляд, направленный поверх головы или ниже подбородка, не принесет никакой пользы. Если же выступающий смотрит в потолок, вправо или влево от слушателей, то это вообще расценивается как неуважение к аудитории.
- Если приходится пользоваться экраном или доской и надо к ним обратиться, то следует как можно меньше задерживать на них взгляд. Правило поведения в этой ситуации: "Коснитесь, повернитесь, говорите" (М. Аткинсон).



При жестикуляции можно назвать пять правил, касающихся положения рук, которые ни в коем случае нельзя нарушать, если выступление идет перед аудиторией.

1. Не прятать руки за спину ("поза заключенного").
2. Не складывать руки впереди чуть ниже пояса ("поза футболиста").
3. Не скрещивать руки на груди ("поза Наполеона").
4. Не класть руки в карманы.
5. Не занимать руки посторонними предметами.

И еще одно замечание – не следует рассматривать язык жестов абсолютно и однозначно.

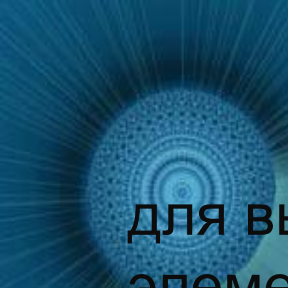


Поза может создать впечатление уверенности или растерянности, может возвысить или унижить человека.

Кроме того, поза, осанка влияют и на собственное состояние оратора. Если он держится скованно, сутулится, то это сказывается и на его внутреннем состоянии, настроении и самочувствии.

Адекватная поза предполагает следующие параметры:

- вертикальное положение, центр тяжести смещен чуть вперед;
- ноги немного расставлены, а носки ног раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед;
- в более выразительных местах речи упор делается на носок;
- колени гибки и податливы;
- равномерное распределение веса тела;
- раскованность (но не расхлябанность);
- плечи расправлены, грудь вперед, живот подтянут (но не настолько, чтобы это мешало свободно дышать).




Походка является важным невербальным средством для выражения различных эмоций и выделения тех или иных элементов речи. Можно выделить следующие смыслы и значения походки и правила, которыми должен руководствоваться выступающий перед аудиторией:

- когда оратор хочет что-то подчеркнуть, желательнее немного направить тело навстречу аудитории, т.е воспользоваться жестом приближения тела к присутствующим. Если есть возможность приблизиться к аудитории, то следует сделать это тогда, когда оратор хочет сообщить что-то важное, донести и убедить присутствующих в своей правоте;
- умеренная ходьба помогает слушателям расслабиться;
- слишком много ходьбы может вывести аудиторию из себя;
- чем более официальной является ситуация, тем менее выраженной должна быть ходьба;
- чем больше аудитория, тем большее количество шагов допустимо.



Одежда должна быть комфортной для выступающего, она не должна отвлекать внимание и доставлять неудобства. Конечно, в любом случае одежда должна быть опрятной, аккуратной и чистой. Среди более конкретных рекомендаций можно назвать следующие:

- лучше не пользоваться новыми вещами, которые ни разу не одевались;
- не допускать дисбаланса между тем, что оратор говорит (видом выступления), и тем, как выглядит;
- в официальных случаях лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновой кости рубашку и элегантный выразительный галстук;

- 
- галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица. Длина галстука должна быть такой, чтобы его конец едва прикрывал пряжку на поясном ремне;
 - если пиджак имеет две пуговицы, нужно застегнуть лишь верхнюю, если три – только среднюю;
 - обувь для мужчины должна быть в полном порядке, носки – высокие;
 - одежда женщины должна иметь длинный рукав, длина юбки – средняя, она не должна быть слишком узкой;
 - женщины (как и мужчины) должны избегать ярких массивных украшений;
 - очки, если они необходимы, должны иметь простой дизайн и оправу под цвет волос.



Голос – основной инструмент учителя

Скорость речи:

- оживленная, бойкая манера говорить, быстрый темп свидетельствуют об импульсивности собеседника, его уверенности в себе;
- спокойная, медленная манера указывает на невозмутимость, рассудительность, основательность;
- заметные колебания скорости речи обнаруживают недостаток уравновешенности, неуверенность, легкую возбудимость.

Громкость речи:

- сильный голос, как правило, присущ истинной силе побуждений (жизненной силе) либо кичливости;
- тихий, слабый голос указывает на сдержанность, скромность, такт или нехватку жизненной силы, слабость человека;
- резкие изменения громкости свидетельствуют об эмоциональности и волнении.



Артикуляция речи:

- ясное и четкое произношение указывает на внутреннюю дисциплину, потребность в ясности;
- расплывчатое произношение, как правило, свойственно уступчивости, неуверенности, мягкости, вялости воли.

Высота речи:

- фальцет (дословно – "головной голос") присущ человеку, у которого мышление и речь больше исходят из интеллекта;
- высокий пронзительный голос – признак страха и волнения;
- низкий означает покой, расслабленность и достоинство.



Организация пространства

За каждой формальной проксемой классной комнаты можно закрепить определенное функционально – ролевое содержание.

Коммуникативно используемые пространства находятся в прямой зависимости от возможностей передавать или воспринимать информацию по различным коммуникационным каналам.

В классе педагог выполняет разные функции: контроля, информирования, дисциплинирования, объяснения, проверки и др.



***Но и расстановка мебели, организация пространства в классе или на столе могут существенным образом влиять на учеников:**

-не допускать беспорядка

-блестящая поверхность стола и широкая столешница создают впечатление, что работы увеличилось вдвое

-поверхность стола – коричневая

-живые цветы!!!

-много бумаг на столе – снижается работоспособность



-чистый !!! телефон должен стоять справа, если вы правша



-массивные шкафы не ставить; картотечные шкафы – сбоку или позади от вашего письменного стола

-в маленькой комнате потолок и стены должны быть светлыми


-таблицы, диаграммы, графики – на стене у двери



Форма столов:   для создания непринужденной обстановки, неофициальной атмосферы и когда надо достичь соглашения;

создание отношений соперничества, подчеркивает  
субординацию, для коротких деловых бесед.

Угловое расположение за столом – для дружелюбной, непринужденной беседы, способствует постоянному контакту глаз; угол – барьер в случае опасности; нет территориального разделения стола.



Конкурирующе-оборонительная позиция (напротив друг друга через стол) – создает атмосферу соперничества; стол – барьер; отношения субординации; затрудняет понимание; разговор должен быть коротким и специфичным; удобно для предложения рассмотреть что-либо.

Независимая позиция (рядом с человеком, но вы – справа) – люди, не желающие взаимодействовать друг с другом; свидетельствует об отсутствии заинтересованности; избегать, если требуется откровенная беседа или вы заинтересованы в переговорах.

Деловое взаимодействие (рядом, но вы – слева) – когда двое работают в соавторстве над одной проблемой; самая удачная для выработки общих стратегических решений.




Горизонтальные проксемы классной комнаты:

- персональное пространство каждого участника урока – место за партой (интимное пр-во!!!)
- пр-во между рядами – естественные проходы (функция контроля)
- стол учителя (интимное пр-во) (функция оценивания)
- пр-во за последними партами вдоль задней стены (функция контроля)
- пр-во у классной доски (функция объяснения нового материала)
- пр-во перед первой партой первого ряда - стол учителя, второй ряд (функция привлечения внимания и объяснения нового материала)
- третий ряд (функция дисциплинирования, поддержания порядка)



- пространство между партами первого и третьего ряда и стеной (функция наблюдения со стороны)
- пространство по углам классной комнаты (функция наблюдения со стороны)
- кафедра между партами и классной доской (функция объяснения нового материала)
- пространство около стола учителя слева (функция дисциплинирования и поддержания порядка)



Использование праксем улучшает качество образовательной деятельности педагога:

***растет интенсивность на уроке и качество усвоения учащимися нового материала, нет пустой траты времени;**

***уч-ся отмечают, что уроки проходят очень быстро и им на них интересно; учителя отмечают, что это помогает им экономить время и организовывать учебно-воспитательный процесс с наименьшей затратой энергии и сил.**

До 90% педагогов не осознают важности невербальной коммуникации и не осуществляют планирование и подготовку к ней.