

НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

ПЕДАГОГА

Козубовська І.В.

доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри педагогіки

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

Постолюк М.І.

кандидат педагогічних наук, доцент, завідувач аспірантурою

Тернопільський національний педагогічний університет ім. Володимира

Гнатюка, м. Тернопіль, Україна

Успіх професійної педагогічної діяльності зумовлений багатьма факторами, серед яких чільне місце посідає вміння спілкуватися. Комунікативні здібності, поряд з дидактичними та організаційними, входять в структуру педагогічних здібностей, якими повинен володіти кожний педагог. Слід підкреслити, що, крім вербальних засобів, в педагогічній діяльності використовуються і невербальні засоби спілкування: зовнішність, міміка, жести, поза, якими не варто нехтувати.

Фізіономічна маска – домінуючий вираз обличчя людини, що формується впродовж життя під впливом думок, які переважають, почуттів, ставлень. Одяг часто є свідченням професійної належності. Стиль одягу викликає у партнера по спілкуванню очікування певного способу поведінки. Жест – соціально сформований рух, що виражає певний психічний стан. Жести людини дуже різноманітні. Вони можуть бути комунікативними (замінують мовлення у спілкуванні і виконують самостійну функцію, наприклад, піднімання руки для привітання при зустрічі); жестами підкреслення (супроводжують мовлення і посилюють його вплив); модальними (служать для вираження оцінки чи ставлення до ситуації).

Вітчизняний учений І. Сайтарли [1] виокремлює: жести-ілюстратори, які супроводжують мовленнєвий процес і позбавлені сенсу поза вербальним контекстом, за їх допомогою співрозмовник підсилює зміст повідомлення; конвенційні жести – символічні жести, які використовують при привітаннях, запрошеннях, прощаннях, вони корелюють із вербальними повідомленнями і

цілком обумовлені особливостями національних культур; модальні жести – жести, які свідчать про емоційно-психічний стан людини, зокрема про почуття невпевненості, сумніву, депресії, нудьги; ритуальні жести – жести, які супроводжують ритуальні дієства, культові обряди.

Міміка і жести розвиваються як суспільні засоби комунікації, хоч деякі елементи є природженими. Міміка демонструє зміни виразу обличчя під час спілкування, які можуть означати сум, радість, задоволення, презирство, страх, обурення. Усвідомлений контроль за виразом обличчя допомагає людині підсилити зміст повідомлення, приховати або стримати свої емоції

Важливим елементом оптичної невербальної комунікації є окулістика – культура погляду як джерела інформації про людину. Погляд виражає найрізноманітніші почуття, а також є засобом впливу. Поглядом можна підтримати, підбадьорити людину і, навпаки, продемонструвати зневагу.

Психологи стверджують, що людина здатна нормально сприймати погляд іншої людини не більше трьох секунд. Тому в багатьох культурах не прийнято в процесі спілкування довго дивитися співрозмовнику в очі. Зауважимо, що культура професійного педагогічного спілкування вимагає незначної затримки погляду на очах співрозмовника у ключові моменти бесіди. Під час ділового професійного спілкування бажано спрямувати свій погляд на чоло, перенісся співрозмовника, але не фіксувати постійно погляд на його очах. Водночас, слід підкреслити, що постійне відведення очей убік, явне уникнення візуального контакту інтерпретується у західноєвропейській і американській культурах як скритість, нещирість або знервованість партнера по спілкуванню.

На результат спілкування впливає міжособистісний простір, тобто дистанція між партнерами, їх розташування. Ці питання досліджуються наукою проксемікою. Наприклад, виявлено, що чим тісніші стосунки між людьми, тим на меншій віддалі один від одного вони розташовуються в процесі спілкування. Водночас, дуже близька і занадто віддалена дистанції негативно позначаються на діловому спілкуванні. Загалом розрізняють такі просторові зони комунікації : інтимна дистанція, яку практикують досить близькі люди (0 – 45 см); особиста дистанція – відстань, якої людина постійно тримається при спілкуванні (45 – 120

см); соціальна дистанція – відстань між людьми при формально–рольовому та світському спілкуванні (120 – 400 см); публічна дистанція – відстань між людьми під час різних публічних заходів (400 – 750 см.)

Вітчизняна дослідниця Л.Орбан-Лембрик [2, с. 407] поділяє всі невербальні засоби спілкування на групи:

1. Оптико-кінетична система знаків. Включає жести, міміку, пантоміміку. Джерелом інформації є руки, обличчя, поза.

2. Паралінгвістичні засоби. Це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність. Доведено, що занадто гучний голос, як і дуже тихий, не підсилює переконуючого впливу на співрозмовника.

3. Екстралінгвістична знакова система. Це вкраплення в мову сміху, пауз тощо, оскільки люди у своїх діях керуються не тільки інтелектом, але й емоціями.

4. Візуальне спілкування. Здійснюється воно завдяки контакту очей. Поглядом теж можна передати певну інформацію, особливо ті почуття, які переживають співрозмовники.

5. Проксеміка. Стосується організації простору і часу спілкування (затримка ділових переговорів, їх тривалість, розташування учасників за столом тощо).

3. Мацюк та Н. Станкевич [3, с. 102] пропонують дещо інший поділ невербальних засобів:

1. Оптичні – жести, міміка, поза, хода, контакт очей, одяг.

2. Акустичні – темп мовлення, тембр, висота, сила голосу, паузи, інтонація.

3. Кінестичні – дотик, потиск руки, поцілунок, обійми.

4. Ольфакторні – запах тіла, запах косметики.

5. Просторово-часові – відстань між співбесідниками, розміщення їх в просторі, тривалість контакту.

Слід відзначити, що невербальні засоби спілкування є не менш важливими, ніж вербальні. Деякі вітчизняні і зарубіжні вчені (А.Герасимчук, О.Тимошенко, Я.Дашкевич, Б.Добек-Островська та ін.) вважають, що понад 50% комунікації між людьми здійснюється за допомогою невербальних засобів спілкування, які можуть підсилювати або, навпаки, послабити дію вербальних засобів. Так, невербальні засоби спілкування доповнюють і уточнюють вербальну форму

спілкування; невербальні сигнали, такі, як характерний рух головою, що означає «так або «ні», жест, знак можуть замінювати слова і вирази; невербальні сигнали (рухи, пози, міміка, жести) дають можливість виразити почуття й емоції в гіперболізованому плані: здивування, обурення, смуток, страх, радість, хоч насправді людина не переживає так сильно, як хоче продемонструвати це партнерові; невербальні сигнали-регулятори, які передаються поглядом в процесі зорового контакту, можуть бути задіяні для контролю і регуляції ділової бесіди. Наприклад, партнери поглядом повідомляють один одного, що уважно слухають, що стимулює подальшу бесіду.

Підтримуючи думку вчених про важливість невербальних засобів спілкування загалом, вважаємо, що все ж найбільший ефект у спілкуванні досягається шляхом оптимального поєднання вербальних і невербальних засобів комунікації.

Література

1. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посібн. / І.А. Сайтарли. – К.: Академвидав, 2005. – 240 с.
2. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2003. – 568 с.
3. Мацюк З., Станкевич Н. Українська мова професійного спілкування: Навч. посібн. / З. Мацюк, Н. Станкевич. – К.: Каравела, 2010. – 352 с.