

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені М.П. Драгоманова**

Кафедра педагогічної творчості

Д.В. Щербина

НЕВЕРБАЛЬНА КУЛЬТУРА ПЕДАГОГА

**Методичні рекомендації до проведення
лабораторних занять з курсу**

«Основи педагогічної творчості та майстерності»



КИЇВ-2012

УДК 371.1:81'221

ББК Ч 421.4/5

Щ 30

Щербина Д. В. Невербальна культура педагога: методичні рекомендації до проведення лабораторних занять з курсу «Основи педагогічної творчості та майстерності / Дар'я Володимирівна Щербина. – Київ: НПУ імені М.П.Драгоманова, 2012 р. – 58 с.

Рецензенти:

Горєєва В.М. – доцент, кандидат педагогічних наук;

Сидоренко В.Х. – старший викладач кафедри педагогічної творчості НПУ імені М.П.Драгоманова;

Калюжна Т.Г. – кандидат філософських наук, старший викладач кафедри педагогічної творчості НПУ імені М.П.Драгоманова.

У методичних рекомендаціях проаналізовано основні елементи невербальної культури педагога у структурі зовнішньої педагогічної техніки; представлено систему вправ та тренінгів, спрямованих на розвиток невербальної комунікації майбутніх учителів. Теоретичний та практичний матеріали можуть використовуватися під час аудиторного опрацювання лабораторного заняття з теми «Невербальна культура педагога», а також для організації самостійної роботи студентів. Представлені матеріали спрямовані на поглиблення знань про роль педагогічного іміджу у професійній діяльності вчителя, техніку створення образу вчителя, розвиток умінь конструювання педагогічного образу за допомогою невербальних засобів, формування потреби в удосконаленні вмінь створення власного виразного образу. Методичні рекомендації можуть бути корисними студентам педагогічних спеціальностей, викладачам, вчителям-початківцям.

Затверджено Вченою радою Національного педагогічного університету імені М.П.Драгоманова (протокол № 9 від 26 квітня 2012 р.)

© Національний педагогічний університет імені М.П.Драгоманова, 2012

© Щербина Д.В., 2012

1. РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КУЛЬТУРИ ВЧИТЕЛЯ У СТРУКТУРІ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ

У психолого-педагогічній літературі педагогічна техніка розглядається як сукупність різноманітних умінь, які впливають на успішність результатів педагогічної праці, допомагають учителеві більш повно реалізувати свій творчий потенціал, домогтися високого рівня майстерності і неповторності індивідуального стилю діяльності. І.А.Зязюн визначає педагогічну техніку як сукупність мовних і немовних засобів і прийомів професійного спілкування, низку професійних умінь, форм організації поведінки вчителя у процесі педагогічної взаємодії з учнями.

Педагогічна техніка як сукупність професійних умінь сприяє гармонійному поєднанню внутрішнього змісту діяльності вчителя і зовнішнього його вираження.

Структура педагогічної техніки складається з внутрішньої й зовнішньої техніки відповідно до мети її використання. Внутрішня техніка – створення внутрішнього переживання особистості, психологічне налаштування вчителя на майбутню діяльність через вплив на розум, волю й почуття. Зовнішня техніка – це виявлення внутрішнього стану вчителя через його анатомо-фізіологічний апарат – рухи м'язів обличчя, рук і тіла та їх пластики, мовлення в їх гармонійній єдності. Зовнішня педагогічна техніка допомагає вчителю більш виразно відображати свій внутрішній стан, думки, почуття. Одним із значущих елементів техніки вчителя є невербальні засоби.

Майже неможливо, що за весь період еволюції людини невербальні аспекти комунікації почали активно вивчатися тільки з 60-х рр. минулого століття. Суспільство довідалося про мову жестів тільки з праць Джумуса Фаста, книга якого побачила світ у 1970 р. Вона являє собою короткий виклад досліджень, зроблених фахівцями з невербальних комунікацій. Але навіть сьогодні більшість людей не уявляють, що існує така мова, як мова жестів, і не знають, наскільки вона важлива у їхньому житті.

Чарлі Чаплін і багато інших акторів німого кінематографа були піонерами невербальної комунікації, тому що в той час це був єдиний спосіб сказати щось з екрана. Кожен актор кваліфікувався як гарний чи поганий по тому, як він умів використовувати жести чи інші сигнали, щоб повідомити дещо з екрана. Коли почали знімати звукові фільми і приділяти менше уваги мові жестів, то багато акторів німого кінематографа просто зникли, а цінуватися стали ті, які вміли добре говорити.

Можливо, найбільш важливою з праць з мови жестів, створених до ХХ ст., була праця Чарльза Дарвіна «Вираження емоцій тваринами і людиною», опублікована в 1872 р. Ця праця вплинула на багато сучасних досліджень міміки й жестів, і багато ідей Дарвіна були продовжені в працях учених у всьому світі.

Відтоді дослідники зафіксували і знайшли майже мільйон невербальних сигналів. Альберт Міробян знайшов, що в акті комунікації безпосередньо слова

займають лише 7%, 38% – це звуки та інтонації і 55% – невербальна комунікація. Професор Р.Бердвістел провів цікаві дослідження: за його підрахунками, у середньому людина говорить 10-11 хвилин на день і середнє речення звучить близько 2,5 секунди. Так само, як і А.Міробян, він знайшов, що вербальний компонент розмови займає 35%, а невербальний – 65%.

Більшість дослідників погоджується, що за допомогою слів передається в основному інформація, а за допомогою жестів – різне ставлення до цієї інформації, іноді жести можуть замінити й слова.

Незалежно від рівня культури мовця слова й жести настільки залежать одні від одних, що добре підготовлена людина може сказати, який саме жест чи який саме рух робить інша людина, не бачачи її, а тільки чуючи її слова. Так само Р.Бердвістел навчився визначати, якою мовою говорить людина, тільки дивлячись на її жести.

Невербальні засоби спілкування – це взаємне розміщення співрозмовників, відстань між ними, поза, міміка, жести, напрямок погляду та його зміни. У педагогічній діяльності знання особливостей зовнішнього вияву емоційних станів, відображених у міміці й пантоміміці, важливе як для правильного розуміння внутрішнього світу школярів, так і для розвитку вміння вчителем адекватно передавати своє ставлення [32].

Загалом невербальні способи вираження свого «Я» бувають:

- 1) *успадковані* (зріст, комплекція, розріз очей);
- 2) *сформовані* (зачіска, хода, міміка, одяг) [8, с.39].

Знання і розуміння вчителем мови тіла допоможе зацікавити аудиторію, викликати довіру, а також правильно інтерпретувати невербальну інформацію в процесі педагогічної взаємодії.

Традиційно розрізняють:

- а) індивідуально-фізіологічні особливості, зумовлені насамперед темпераментом людини;
- б) прояви сформованої манери спілкування, манери вдягатися, робити зачіску тощо;
- в) безпосередні рухи тіла людини, зумовлені ситуативно, схарактеризувати які дозволяє існування універсального коду комунікативних знаків.

Розглянемо основні складові невербальної педагогічної техніки: міміку, пантоміміку, візуальний контакт та міжособистісний простір.

Особлива роль серед елементів невербальної поведінки приділяється *міміці* – значущим рухам (чи статичному виразу) м'язів обличчя, які виражають внутрішній емоційний стан людини. Міміка «відбиває» й індивідуальність обличчя людини, й ситуативно обумовлені прояви його емоцій. Очі, погляд, обличчя людини можуть сказати більше, ніж її слова. Упевненість «прочитання» виразу обличчя комуніканта, адекватність реакції на його мовлення залежить від глибини й однозначності почуттів мовця. Допомогти зрозуміти мимовільні знаки міміки, які є віддзеркаленням взаємозв'язку думок й почуттів, можуть добре розвинені інтуїція та здатність до співпереживання. Легше сприймаються й розуміються людиною позитивні

емоції партнера по комунікації – радість, любов, подив, важче сприймаються негативні, такі як туга, страх, відраз. Для педагога однаково важливими є й виразність власної міміки, й уміння «читати по обличчю». Встановленню довірливого контакту з дітьми сприяє природна й виразна міміка вчителя, здатність його виразу обличчя передавати небайдужість, інтерес до предмета обговорення, до учнів, зацікавленість у співпраці з ними.

Зазвичай міміку аналізують:

- по лінії її довільних і мимовільних компонентів;
- на основі її фізіологічних параметрів (тонус, сила, комбінація м'язових скорочень, симетрія – асиметрія, динаміка, амплітуда);
- у соціальному і соціально-психологічному плані (міжкультурні типи виразів, вирази, що належать певній культурі, вирази, прийняті в соціальній групі, індивідуальний стиль висловлювання);
- у феноменологічному плані («топографія мімічного поля»): фрагментарний, диференційний і цілісний аналіз міміки;
- у термінах тих психічних явищ, яким дані мімічні знаки відповідають;
- можна також здійснювати аналіз міміки, виходячи з тих вражень-еталонів, які формуються в процесі сприйняття людиною мімічних картин, що оточують людей. Актуальні образи-еталони включають ознаки, які не тільки характеризують модель, але є достатніми для її впізнання.

Всебічний аналіз мімічних виразів дає інформацію про загальну «мімічну обдарованість» особистості, яка розкривається через такі характеристики:

- сильна – слабка; невизначена – промовиста, безладна, судомна, гармонійна міміка;
- різноманітність мімічних картин, швидкість зміни мімічних формул, здатність передавати нюанси;
- міміка стереотипна, індивідуальна [16].

У професійній психотехніці міміка використовується для посилення мовного висловлювання; впливу на співрозмовника; встановлення психологічного контакту; формування враження про себе і своєї позиції в розмові; маскування власного психічного стану і відношення до того, що відбувається; поліпшення самопочуття.

Міміка динамічна і, як правило, відбиває:

- ставлення мовця до виголошуваних слів: їх значущість для мовця, віра у сказане, розуміння сказаного тощо;
- психічні стани мовця : радість, задоволення, уважність, нудьга, досада, втома, здивування, хвилювання, напруга, гнів, розгубленість тощо;
- відношення до співрозмовника: байдужість, повага, співчуття, доброзичливість, зневага, розчарування тощо;
- відношення до самого себе і своїх дій: уважність, вольова зібраність, рішучість, непохитність, невпевненість в собі, розгубленість, самовдоволення, підготовка до якоїсь дії тощо;
- деякі інші якості: інтелігентність, розум, недостатня освіченість, дурість, самовладання, воля тощо.

Уміння контролювати міміку, володіти нею для вирішення поставлених завдань – важливе професійне уміння. Слід виробляти у себе звичку приділяти увагу своїй міміці: продумувати, якою вона має бути, чи відповідає вона ситуації, коли її слід змінити і чому.

Доцільно навмисно керувати своєю мімікою, надавати те вираження обличчю, яке відповідає бажаному іміджу і сприйняттю людиною, з якою ведеться розмова. Найчастіше воно повинне світитися доброзичливістю, діловим настроєм, упевненістю, самовладанням.

Керуючи мімікою, намагайтеся використати усі мімічні компоненти обличчя: вираз очей, напрям погляду, особливий малюнок носогубних складок, особливий малюнок складок лоба, загальне положення голови (звичайне, пряме, а не зарозуміло підняте підборіддя чи погляд спідлоба), розріз очей (зміна рухом м'язів повік і до них прилеглих частин, які, у першу чергу, визначають вираз).

На основі аналізу зарубіжної та вітчизняної літератури, що присвячена систематизації емоцій і їх особових виразів, В.О.Лабунською (Табл. 1) була створена схема опису міміки шести емоційних станів (радості, гніву, страху, страждання, подиву, відразу).

Таблиця 1

Опис мімічної виразності емоційних станів людини

Елементи обличчя	Мімічні ознаки емоційних станів								
	Гнів	Презирство	Страждання	Страх	Подив	Радість			
Положення рота	Рот відкритий		Рот закритий		Рот відкритий		Рот закритий		
Губи	Куточки рота опущені			Куточки рота підняті					
Форма очей	Очі розкриті або примружені		Очі звужені		Очі широко розкриті		Очі примружені або розкриті		
Яскравість очей	Очі блищать		Очі тусклі		Блиск очей не виражений		Очі блищать		
Положення брів	Брова зсунуті до перенісся			Брова підняті доверху					
Куточки брів	Зовнішні куточки брів підняті вгору			Внутрішні куточки брів підняті вгору					
Лоб	Вертикальні складки на лобі і переніссі			Горизонтальні складки на лобі					
Рухомість обличчя та його частин	Обличчя динамічне		Обличчя застигле		Обличчя динамічне				

Насамперед, педагогу необхідно навчитися розрізняти знаки зосередженості, активної роботи думки, втоми, втрати зацікавленості. Серед мімічних ознак уваги вчені, перш за все, виділяють фіксований зацікавлений погляд, напруженість м'язів обличчя, дещо зсунуті до перенісся брови, нерідко

пошуки зорового контакту. Головним критерієм зосередженості вважається стійкість погляду в напрямку мовця чи предметного джерела інформації (книги, наочності). Блиск очей і виразність погляду свідчать про зацікавленість співрозмовником, предметом обговорення. Такий партнер за спілкуванням охоче відгукується на звертання, на питання, навіть риторичне, посмішку вчителя, він готовий вступити в діалог, підтримати розвиток теми обговорення. Репліка-реакція цього учня пролунає одразу після запитання співрозмовника (вчителя чи однокласника), що дозволить зберегти цілісність структури бесіди чи дискусії та її темп. Здатність учителя «читати» міміку учнів забезпечує й комунікативну ефективність зміни мовця.

Підняті брови, запитливий погляд свідчать про подив, сумніви, потребу в додатковому роз'ясненні сказаного чи в наведенні нових аргументів. Напруженість міміки, її пози учня в поєднанні з жестами незгоди (заперечне похитування головою, рухи рук на знак протесту) повідомляють про високий рівень сумнівів, що можуть перерости в незгоду. Емоційна наповненість цих знаків може бути різною. Якщо учень нахиляється вперед, підводиться, його погляд може означати не стільки заперечення, скільки бажання взяти слово та вступити в полеміку – це свідчить про можливість конструктивної бесіди й таку ситуацію необхідно розвивати. Якщо ж вираз обличчя стає недобррозичливим, очі звужуються, можливе виникнення демонстративно іронічної посмішки, перехрещення чи переплетення рук на грудях – це сигнал виникнення конфлікту, який найчастіше не має ніякого відношення до теми уроку, а викликаний незгодою з виставленою оцінкою чи дисциплінарними зауваженнями вчителя. Така ситуація теж вимагає оперативного реагування з боку педагога для попередження виникнення психологічного бар'єру між ним та учнем.

Розслаблена поза є найпомітнішою ознакою втоми, зазвичай вона поєднується з байдужим виразом обличчя, нерухомістю м'язів, опущеними очима.

Психологи вбачають основну відмінність невербальної інформації в тому, що вона адресується емоційно-образній сфері людини, її підсвідомості на відміну від слова, зверненого до свідомості людини, його раціонально-логічної сфери. Оволодіння вчителем уміннями підсилувати дійовість мовлення позамовними засобами виразності та розкодувати невербальну інформацію є однією з важливих умов ефективності педагогічного спілкування. Уміння декодувати немовну інформацію важливе для можливості регулювати міжособистісні стосунки через розуміння емоційного настрою класу й кожного окремого учня, ставлення дітей до навчальної інформації, запропонованої вчителем організаційної форми спілкування.

Знання «коду» мімічних знаків прояву активності чи навпаки байдужості, втоми учнів допоможе вчителю контролювати ставлення школярів до роботи, рівень сприймання ними виучуваного матеріалу.

Важливе місце у системі мімічних засобів посідають очі. **Візуальний контакт** (контакт очей) – це погляд співрозмовників, фіксований один на одному, що означає зацікавленість партнером і зосередженість на тому, що він говорить. Погляд відіграє роль керуючого впливу, забезпечуючи зворотний

зв'язок, інформацію про поведінку партнера і ступінь його залученості до комунікації.

У табл. 2 представлено види поглядів, їх трактування та необхідні дії.

Таблиця 2

Види погляду, їх тлумачення та рекомендовані дії

Погляд та супутні дії	Тлумачення	Необхідні дії
Підйом голови та погляд вгору	Зачекай хвилину, поміркую	Перервати контакт
Рухи головою та насуплені брова	Не зрозумів, повтори	Посилити контакт
Посмішка, можливо, легкий нахил голови	Розумію, мені нічого додати	Продовжити контакт
Ритмічне кивання головою	Зрозуміло, що тобі потрібно	Продовжити контакт
Довгий нерухомий погляд в очі співбесідника	Хочу підпорядкувати собі	Діяти відповідно ситуації
Погляд убік	Зневага	Піти від контакту
Погляд у підлогу	Страх та бажання піти	Піти від контакту

Дослідження свідчать, що розмовляючи, люди дивляться одне на одного в середньому 30-60% часу, протягом якого відбувається розмова. Зазвичай, погляд спрямований на очі співрозмовника і затримується на них 5-7 секунд. Протягом решти часу співрозмовники дивляться деінде. На співбесідника частіше поглядає той, хто слухає, а не той, хто говорить. Люди відводять очі тоді, коли задають запитання, від яких вони почуваються незручно, відчувають вину. Якщо ж люди під час розмови дивляться одне на одного більше 60% часу, то вони, очевидно, більше зацікавлені співрозмовником, а не тим, що він каже. Це може бути в двох випадках: коли співрозмовника вважають цікавим (в такому випадку зіниці очей будуть розширені), або коли людина налаштована вороже і невербально посилає виклик (в такому випадку зіниці будуть звужені). Однак слід пам'ятати, що розширені (а іноді звужені) зіниці можуть свідчити про розслабленість, вживання алкоголю, наркотиків. До того ж потрібно враховувати якість освітлення та наявність хвороб.

Люди, у яких переважає абстрактне мислення, прагнуть до більшої кількості візуальних контактів на відміну від тих, чиє мислення має конкретний характер. Якщо людина нечесна або щось приховує, то її очі зустрічаються з очима співрозмовника менше, ніж 30% усього періоду спілкування.

У педагогічній діяльності візуальний контакт виконує таку важливу функцію, як емоційне живлення. Тобто, відкритий, доброзичливий погляд вчителя в очі дитини потрібен не лише для встановлення контакту, а й для задоволення емоційних потреб учня. І в навчанні, і в позаурочний час вихованці мають відчувати не лише суворий контроль з боку педагога, а й ласкавий погляд дорослого, що додасть впевненості в собі, у своїх силах. Тому вчителю важливо навчитися тримати в полі зору всіх учнів. Оптимальний ритм обміну

поглядами на уроці: індивідуальний контакт очей чергується з охопленням очима всього класу; саме цим і створюється так зване робоче коло охоплення очима всього класу; саме цим і створюється так зване робоче коло уваги.

Чергування, переключення погляду є важливим і при вислуховуванні відповіді учня: поглядаючи на нього, вчитель дає йому зрозуміти, що він його чує, вслуховується, отже – зацікавлений, оцінить об'єктивно; поглядаючи на клас, учитель повертає увагу решти учнів до того, хто відповідає.

Вчитель має враховувати, що його погляд діє тим сильніше, чим ближче він до учня. Стійкий візуальний контакт свідчить про зацікавленість, відкритість, однак не варто перебирати міру. Занадто стійкий, пильний погляд учень може зрозуміти по-своєму: вчитель підозріливий, слідкує за мною, прискіпується до мене. Через це дитина може почуватися пригнічено. Байдужий, ковзаючий погляд теж неприємний: не зрозуміло, чи бачить тебе вчитель, чи дивиться «крізь тебе». Загалом свідомий розвиток візуальної техніки є ефективним шляхом здійснення комунікативної взаємодії у педагогічному процесі.

Наступним елементом невербальної педагогічної техніки є *пантоміміка* – виражальні рухи всього тіла або окремої його частини. Вона створює загальний образ людини. Приміром, гарна, виразна *постава* виражає внутрішню гідність особистості. Найчастіше постава є результатом спеціальних вправ і сформованої звички. Допомагають заняття спортом, спеціальні прийоми: уявити, ніби ви стоїте навшпиньках, або ж постояти біля стіни тощо. Вчителю необхідно виробити манеру правильно стояти перед учнями на уроці: ноги на ширині 12-15 см, одна нога трохи висунута вперед. Не можна забувати про погані звички: похитування, тупцювання, манеру триматися за спинку стільця, крутити в руках сторонні предмети, почухувати голову, терти носа, триматися за вухо і т.п. Важливим тут є самоконтроль учителя, вміння подивитися на себе збоку, очима дітей.

Слід звернути увагу на *ходу*, яка теж несе інформацію про стан людини, її здоров'я, настрій, вік, характер, іноді – професію. Вона має ряд меж: ритм, швидкість, довжина кроку, тиск на поверхню. У феноменологічному плані хода зазвичай трактується, як «рівна», «плавна», «упевнена», «тверда», «винувата» і так далі. Окрім загальних прийнято виділяти особливі ознаки ходи. До них відносять елементи руху при ходьбі, наприклад, положення носків, рухи рук; плечей.

Характер ходи зв'язується людьми з фізичним самопочуттям і віком, із станом людини. Хода є для індивідуума значущою ознакою і входить у структуру образу про іншу людину. У взаєминах людей вона виконує ряд функцій: індикативну (свідчить про поточний стан суб'єкта), комунікативну (регулює простір спілкування), функцію соціальної стратифікації тощо. У цілому хода істотно доповнює наші уявлення про іншу людину, особливо в плані його психомоторної активності. Спроби знайти зв'язок між рисами особистості і її ходом принесли величезну кількість результатів. Як правило, ці результати отримані при зіставленні фізичних характеристик ходи і якостей

особистості, виявлених за допомогою тестів. На основі цих даних робиться висновок про те, що може виражати хода. Встановлені зв'язки не відповідають вимогам наукової достовірності, а психологічні інтерпретації ходи інколи звучать просто наївно. Наприклад, на думку ряду дослідників, великі кроки малорослої людини означають нестримність, що межує з напористістю і енергією. Проте такого роду твердження, у кращому разі, несе інформацію для дослідника-психолога, але не розкриває того, що означає хода, що має різні фізичні характеристики, для наївного спостерігача. Психосемантика ходи – це проблема, яка чекає своїх дослідників. У цілому напрям, в якому ставиться завдання знайти зв'язок між моторикою людини і його якостями, потребує строгої наукової теорії.

Загалом можна стверджувати, що люди, які ходять швидко та розмахують руками, мають ясну ціль і готові негайно її реалізувати. Ті, що зазвичай тримають руки в кишенях, навіть у теплу погоду, найчастіше критичні і потайні. Люди, що знаходяться в пригніченому стані, також часто ходять, тримаючи руки в кишенях, тягнуть ноги і рідко дивляться вгору.

Якщо людина зайнята розв'язанням певних проблем, то часто вона ходить у так званій медитативній позі: голова опущена, руки зчеплені за спиною, хода повільна.

Самозадоволені, дещо помпезні люди ходять з піднятим підборіддям, їх руки рухаються підкреслено інтенсивно, ноги наче дерев'яні. Таке крокування характерне для лідера. Хода повинна гармоніювати з особистістю педагога. Адже прикро, коли молодий вчитель ступає, як стара квота людина, а тендітна вчителька – як солдат.

Ще одним, не менш значущим елементом невербальної поведінки є поза. **Поза** – це положення людського тіла, типове для певної культури, одиниця просторової поведінки людини. Загальна кількість різних стійких положень, які здатне прийняти людське тіло, близько 1000. У комунікативній взаємодії за допомогою поз може створюватись уявний бар'єр або демонструватися взаєморозуміння, чи агресивність, ворожість. Наприклад, схрещені на грудях руки інформують про захисну реакцію людини, її ізоляцію, стан очікування; руки, закладені за спину, показують відсутність готовності до дії та спробу приховати збентеження; руки, що уперті в боки, свідчать про виклик, браваду, демонстрацію іншим своєї міцності; одночасно, це може бути приховування слабкості.

Вчителю треба пам'ятати, що у кожній його позі проявляється майстерність, професіоналізм, а також ставлення до певної ситуації, до особистості учня. Для активного спілкування поза має бути відкритою. Учитель не повинен схрещувати руки. Щоб створити ефект довіри, він має стояти обличчям до класу, зменшити дистанцію по відношенню до учнів.

Учителю необхідно просто знати й враховувати свої індивідуальні особливості: стримувати прояви агресії, гарячкості, контролювати жести невпевненості чи непоступливості тощо. На особливу увагу заслуговує така група знаків мови рухів тіла як жести.

Жести (від. лат. *gesta* – діяння) – виражальні рухи голови, тіла, рук є важливим засобом підсилення виразності читання, мовлення. Жести зближують читця, мовця зі слухачами, але надумані, вони можуть навпаки, призвести до повного розриву зв'язку читця зі слухачами, навіть викликати подив, а то й сміх. За визначенням М.Ф.Яковченка, жести – це свідомі чи несвідомі рухи людини, у тому числі й рухи її тіла, які супроводжують мову чи замінюють її. В.О.Лабунська, О.О.Гулевич та інші дослідники використовують поняття жесту для характеристики лише рухів рук та кисті.

У психології склалася традиція вивчення жестів як паралінгвістичних засобів. Але жест у процесі спілкування не лише супроводжує мову. На основі жестів можна скласти враження про відношення людини до якоїсь події, особи, предмета. Жест може також сказати про бажання людини, про її стан. Особливості жестикуляції людини можуть послужити для нас основою для висновку про якусь якість людини, що сприймається. Тому жести можна з упевненістю віднести до виразних рухів і розглядати їх не лише як прояв спонтанної активності людини.

Людина, формуючись як особистість у конкретному соціальному середовищі, засвоює характерні для цього середовища способи жестикуляції, правила їх застосування і прочитання. Звичайно, людина може жестикулювати як довільно, так і мимоволі. Жести можуть бути типовими для цієї людини і зовсім не характерними для неї, виражати її випадкові стани. На думку дослідників, жест несе інформацію не стільки про якість психічного стану, скільки про інтенсивність його переживання.

Н.І.Смирнова на основі порівняльного аналізу міміки, жестів, поз пропонує наступну класифікацію:

I група жестів – комунікативні жести, міміка, рухи тіла, тобто виразні рухи, що заміщають в мові елементи мови. Це – вітання і прощання; жести загрози, привертання уваги, що кличуть, запрошують, забороняють; образливі жести і рухи тіла, що дратують, такі, що зустрічаються в спілкуванні дітей; ствердні, негативні, питальні, жести вдячності, примирення; а також жести, що зустрічаються в різних інших ситуаціях міжособистісного спілкування. Усі перераховані жести зрозумілі без мовного контексту і мають власне значення в спілкуванні.

II група жестів – це описово-образотворчі, підкреслюючі. Вони, як правило, супроводжують мову і поза мовним контекстом втрачають сенс.

III група – це модальні жести. Їх з повною підставою можна віднести до виразних дій, оскільки вони виражають оцінку, відношення до предметів, людей, явищ довкілля. До модальних жестів відносять: жести схвалення, незадоволення, іронії, недовіри; жести, які передають невпевненість, незнання, страждання, роздум, зосередженість; розгубленість, замішання, пригніченість, розчарування, відразу, радість, захват, здивування [26].

Роль жестів, як і поз та міміки, у педагогічній діяльності досить велика. Далі наведено таблицю, в якій вказано як учні можуть інтерпретувати ті чи інші жести та пози педагога.

Інтерпретація основних жестів педагога у навчально-виховному процесі

Жестикуляція педагога	Інтерпретування
Руки, розкриті долонями доверху	Щирість, відкритість
Піджак розстебнутий (або знятий)	Відвертість, дружня прихильність
Руки заховані (за спину, в кишені)	Напружене сприйняття ситуації
Руки схрещені на грудях	Закритість від спілкування
Кулаки стиснуті (або пальці вчепилися в який-небудь предмет так, що побіліли суглоби)	Захист, оборона
Кисті рук розслаблені	Спокій
Педагог сидить на краєчку стільця, схилившись вперед, голова злегка нахилена і спирається на руку	Зацікавленість
Голова злегка нахилена набік	Уважне слухання
Педагог спирається підборіддям на долоню, вказівний палець уздовж щоки, останні пальці нижчі рота	Критична оцінка
Почісування підборіддя	Обдумування рішення
Долоня захоплює підборіддя	Обдумування рішення
Педагог повільно знімає окуляри, ретельно протирає стекла	Бажання виграти час, підготуватися до відповіді, опір
Педагог ходить по класу	Контроль та обдумування рішення
Пощипування перенісся	Напруга
Педагог прикриває рота рукою під час свого висловлювання	Нещирість, обман
Педагог прикриває рот рукою під час свого слухання	Сумнів, недовіра до учня
Педагог намагається не дивитися на учня	Скритність, приховування своєї позиції
Погляд убік від учня	Сумнів, відсутність інтересу до думки
Той, хто слухає, злегка торкається повіка, носа або вуха	Недовіра до того, хто говорить
Педагог починає збирати попери на столі	Урок або розмова закінчені
Ноги або усе тіло педагога звернені до виходу	Бажання піти
Рука педагога знаходиться в кишені, великий палець зовні	Зверхність, впевненість
Педагог жестикулює стиснутим кулаком	Демонстрація влади, загроза
Піджак застебнутий на всі гудзики	Офіційність, дистанція

Жестикуляція вчителя відрізняється від виражальних рухів людини характерних для повсякденної поведінки, насамперед комунікативною

виправданістю. Для того, щоб уміти контролювати свої жести, необхідно знати їх класифікацію. За приналежністю жести поділяються на фізіологічні, не пов'язані безпосередньо з процесом читання, мовлення, й комунікативно значущі. Перші пов'язані з фізичним станом людини, другі причетні до цілеспрямованого мовлення й служать допоміжним засобом виразності. Всі жести класифікують за структурою (прості, складні, складені), за характером створення (вказівні, зображальні, символічні, ритмічні, емоційні або психологічні), за їх співвідносністю з вербальними засобами спілкування.

Детальніше розглянемо останню класифікацію, в якій виділяють три групи жестів:

1. Жести цієї групи можуть доповнювати чи повністю замінювати мовленнєві форми: вони зрозумілі без слів, поза мовленнєвим контекстом. Сюди ж відносять загальновідомі жести-символи, про які слід пам'ятати, що вони мають свою національну специфіку, й той самий жест-символ у різних народів несе різне смислове навантаження. Найбільш універсальними виявляються жести повсякденного міжособистісного спілкування. Це етикетні жести привітання, прощання, привертання уваги, заборони чи дозволу, погодження чи заперечення.

2. Жести, які органічно вплітаються в контекст мовлення. Їх застосовують, використовуючи наочність невербальних засобів інформації. Так іноді жест, який вказує на розмір чи форму предмета, з успіхом замінює більш поширене, однак менш виразне вербальне пояснення.

3. Жести, які вживаються паралельно зі словами і можуть дублювати чи доповнювати значення мовних засобів, наприклад, жест, що супроводжується фразою: «Зверніть увагу на портрет письменника», зазвичай доповнюється вказівним жестом, який повертає увагу учнів та підказує їм напрямок погляду.

Учитель постійно перебуває в центрі уваги учнів, тому жести педагогу доводиться контролювати. Настрій педагога одразу передається класу, й робота на уроці часто залежить від першої хвилини невербального контакту (форми привітання, інтонування першої фрази й тому подібного). Контролюючи жести, вчитель намагається приховати фізичне нездужання, втому чи просто зіпсований настрій, які можуть вплинути на темп та результативність роботи на уроці. Важливо не тільки вміти контролювати свої жести «самовираження», а й розкодувати жести учнів, щоб своєчасно помітити перші ознаки втрати уваги, переключити її, знайти засоби викликати інтерес, зняти психічну напругу, зробити паузу для відпочинку, якщо діти перевтомилися. Педагог стежить за реакцією всього класу й кожного учня окремо. Основними ознаками втоми виявляються насамперед розслаблена поза, важка опора на парту, на руку, опущена голова; запитливий погляд, мимовільні рухи рук (учень дивиться на вчителя, а в руках крутить якийсь предмет, наприклад, олівець) свідчать про нерозуміння матеріалу; школяр намагається стати «непомітним» (опускає очі, голову втягує в опущені плечі) – неготовність до відповіді, дискомфорт від спілкування з учителем.

Поруки рук, які змальовують предмет, викликають додаткові зорові асоціації, допомагають створити образ цього предмета. Жести-інформатори нерідко використовуються вчителями під час лекції з метою підкреслення структурних компонентів цієї форми спілкування. Серед таких жестів жест перерахування (загинання пальців руки), який відзначає кількість аргументів чи питань, що розглядаються; жести-наголошення на певному аспекті питання (стиснутий кулак), пропозиція зважати на якийсь план або оцінити якусь дію (долоня, обернута догори), жести на означення з'єднання (зустрічний рух рук, з'єднання долонь, стискання пальців в кулак) чи роз'єднання (розведення рук), наближення й віддалення (рухи рук до себе й від себе), підкреслювання (різкий горизонтальний рух руки), незгоди, презирства, відмови (долоня, обернута донизу); вказівні жести, які виділяють окремі складові запису, схеми, таблиці, репродукції, ілюстрації в книзі чи на дошці.

Інформаційно-ритмічні жести («диригування», постукування рукою чи ногою в такт мовленню) допомагають відчутти членування тексту на мовні такти, його мелодіку, визначити віршовий розмір.

Розрізняють три рівні, на яких можна жестикулювати:

- нижній рівень (від попереку вниз),
- середній (між попереком і плечима) ;
- високий (від плечей угору).

Жести на нижньому рівні виражають думки й почуття, найчастіше пов'язані з негативними почуттями такими, як злість, ненависть, незгода, опір. На верхньому рівні жестикулюють, коли говорять про величні ідеали і коли звертаються до високих почуттів. Однак більшу частину педагогічної взаємодії супроводжує жестикуляція в межах середнього рівня.

Жести самого вчителя повинні бути естетичними (адже вони є елементом загальної культури людини), невимушеними, стриманими, доцільними і конгруентними, тобто мають відповідати словесним сигналам. Якщо жести не є конгруентними, то слухачі більше довіряють жестам, аніж словам. При цьому варто враховувати, що жести, як і інші рухи корпусу, найчастіше випереджають хід висловлюваної думки, а не йдуть за нею.

Жести вчителя не мусять мати фамільярного або вульгарного відтінку, недопустимим є використання жестів жаргонного характеру. Жести вчителя з перших хвилин мають створювати певний настрій: плавні, рівномірні жести сприяють встановленню спокійної робочої обстановки. Найкращий жест той, який настільки органічний, що є непомітним.

Міжособистісний простір відіграє виняткову роль у педагогічній взаємодії. Розмір дистанції між вчителем та учнями не просто просторовий вимір – це свідчення близькості, довіри між педагогом і дітьми, виявлення любові до них. **Міжособистісний простір** – відстань між тими, хто спілкується, та просторова організація спілкування (розміщення співрозмовників).

Спеціалісти визначають 5 видів дистанцій, на якій можуть знаходитися партнери по спілкуванню (Табл. 4).

Соціально-психологічна характеристика просторових зон у спілкуванні між людьми

Дистанції	Відстань	Співрозмовники	Ситуація
Інтимна	Менше 40-50 см	Батьки, діти, закохані	Духовна близькість, повна взаємодія. Вторгнення сторонніх розцінюється як недоречні зазіхання.
Особистісна	Від 0,4-0,5 до 1,3-1,5 м	Друзі, однодумці	На цій відстані, як правило, розмовляють друзі, люди, які добре знайомі і довіряють один одному, захоплені спільною діяльністю.
Соціальна (суспільна)	Від 1,2-1,5 до 2м	Приятелі, колеги по роботі	Відповідає неформальному товариському спілкуванню, на цій відстані зручно обмінюватися новинами або просто поговорити.
Формальна	Від 2 до 3,7-4 м	Керівник, підлеглий; діловий партнер	Характерна для офіційних взаємин; найкраще підходить для розмови з шефом чи підлеглими на початку переговорів, з класом – на початку уроку.
Публічна	4-7 м	Лектор за кафедрою	Дозволяє утриматися від спілкування або ж обмінятися декількома словами.

Відстань більше 7 м не дає можливості чітко сприймати міміку, ще більша (12 м) – жести і рухи корпусу. Це призводить до появи бар'єрів у спілкуванні. Тому зміна дистанції може бути прийомом привертання уваги учнів під час уроку. Приміром, скорочення дистанції збільшить силу впливу.

Разом з тим, перехід від однієї категорії спілкування до іншої мусить бути вмотивований для його учасників, особливо для учня. Вчитель може використовувати просторову близькість для встановлення більш довірливих взаємин з учнями, але дуже обережно – надмірне наближення до співрозмовника може сприйматися як посягання на особистість, виглядати нетактовним.

Зона найбільш ефективного контакту на уроці – перші три парти. Саме вони потрапляють у перші три дистанції, а ті, хто сидить за першою – в особистісну і навіть інтимну. Решта – на публічній відстані. Вчителеві для ефективного ведення уроку необхідно досягти так званої проксемічної різноманітності та рівності: не бігаючи безперервно й хаотично по класу, він, однак, мусить змінювати періодично своє положення в класі, щоб зменшити напругу на одних учнів і активно включити в робочий простір інших. При цьому необхідно пам'ятати про напрямок пересувань у класі. Рекомендується рух вперед і назад, а не в сторони (маячіння перед класом).

У процесі спілкування важливо враховувати і розміщення співрозмовників. Те, під яким кутом стоять чи сидять люди стосовно один одного, дає інформацію про їхні стосунки і впливає на забезпечення ефективної взаємодії.

Якщо тіла двох співрозмовників розвернуті в напрямку до уявної третьої вершини трикутника (відкрита трикутна позиція), то це надає розмові невимушеного забарвлення, сприяє взаєморозумінню. Якщо один із партнерів по спілкуванню розверне стілець безпосередньо на співрозмовника, то тим самим невербально повідомляє, що вимагає прямих відповідей на свої запитання. Поєднуючи це положення з діловим поглядом (тобто, коли погляд не опускається нижче очей іншої людини) та відсутністю міміки й жестів, на співрозмовника створюється значний невербальний тиск. Натомість розміщення під прямим кутом до співрозмовника знімає будь-який тиск і напруження [32].

Отже, якщо вчителеві потрібно знайти спільну мову під час педагогічної взаємодії, краще використовувати трикутну диспозицію.

Спосіб розміщення людей під час спілкування за столом теж має значення для налагодження продуктивних стосунків. Психологи виділяють 4 основні способи розміщення учасників комунікації за столом:

1. Кутове розміщення характерне для людей, зайнятих дружною, невимушеною розмовою. Ця позиція сприяє постійному контакту очей, дає простір для жестикуляції і можливість спостерігати за жестами співрозмовника.

2. Позиція ділової взаємодії найчастіше зустрічається тоді, коли двоє людей разом, у співавторстві працюють над певною проблемою. Це одна з найбільш вдалих стратегічних позицій для висунення, обговорення та прийняття спільних рішень.

3. Конкуруючо-захисна позиція за столом може викликати бажання оборонятися, атмосферу суперництва. Таке положення співрозмовників може призвести до того, що кожна сторона буде притримуватися своєї думки, оскільки стіл стає бар'єром між ними. Люди займають такі позиції за столом в тому випадку, коли вони знаходяться в стосунках суперництва, або коли один із них читає іншому нотацію. Якщо зустріч відбувається в кабінеті, то таке розміщення свідчить також про стосунки субординації.

4. Незалежна позиція характерна для людей, які не бажають взаємодіяти одне з одним. Вона свідчить про відсутність зацікавленості, іноді – ворожисть. Такого розміщення слід уникати тоді, коли потрібна відверта розмова між людьми [27].

Знання про можливості невербальних засобів спілкування та вміння їх використовувати неодмінно допоможуть вчителеві в організації ефективної взаємодії з учнями, у власній професійній самореалізації.

2. ВИМОГИ ДО ЕЛЕМЕНТІВ НЕВЕРБАЛЬНОЇ ТЕХНІКИ ТА ВБРАННЯ ПЕДАГОГА

Зовнішність учителя – явище інтегральне, адже інтеграція — процес зближення і зв'язку поряд із процесами диференціації. Вчитель впливає на учнів комплексом взаємопов'язаних елементів зовнішності. Культура і техніка мовлення педагога, культура і техніка рухів, одяг та культура і техніка догляду за своїм тілом – все це складники зовнішності. Кожен елемент зокрема має ряд компонентів, що складає системоутворюючу цілісність. Так, культура мовлення

– це інтонація, голос, дикція, дихання, тембр, темп, логічне структурування мовлення, гнучкість мовлення та ін. Культура і техніка рухів – то постава, хода, жести, пластика, міміка, пантоміміка. Культура і техніка догляду за зовнішнім виглядом – вміння доглядати за своїм волоссям, робити зачіску, добирати одяг та взуття, прикраси, аксесуари, парфуми. Це вміння доглядати за тілом (обличчям, руками, ногами). Тільки в поєднанні цих складових створюється зовнішність, яка уособлює вчителя.

Поради щодо невербального спілкування вчителя з учнями на уроці

1. Перш, ніж розпочати урок, дайте можливість вашому поглядові повільно «побродити» по класові. Ви прямо-таки збирайте погляди учнів. Не починайте говорити, тільки-но переступивши поріг класу. Краще зачекайте, поки учнів заспокоються. Інакше викажете ваше хвилювання, що негативно вплине на дисципліну в класі. Вітаючись з учнями на початку уроку: «Доброго ранку. Я хотів би розпочати наш урок», не спрямовуйте очі у вікно. Цей погляд по-зрадницькому викаже, чого насправді хотів би вчитель: втекти туди, куди показує його погляд.

2. Під час уроку підшукайте собі позитивно настроєного учня. Адже ви нервуватимете ще більше, якщо ви будете дивитися на учня, який, скажімо, позіхає постійно у вас на уроці, а то й взагалі вас не сприймає. То ж знайдіть собі учня із знаком «+», який зацікавлено слухає ваш матеріал. Цей позитивний контакт з одним учнем автоматично переноситься і на всіх інших. Адже, з точки зору кожного учня, ви дивитесь саме на нього, то ж кожен приписуватиме собі цей «доброзичливий» погляд.

3. По можливості уникайте неспокійного ходіння туди-сюди перед класом. Ви тим самим відвертаєте увагу дітей від змісту уроку. Але й стояти, як вкопаному, не слід. Поки ви хвилин 20 пояснюєте новий матеріал, не завадило б двічі ти тричі спокійно перейти на інше місце. Та не кваптеся і не гарячкуйте. Під час зміни місця постарайтеся посилити візуальний контакт з окремими учнями. найвигідніше місце для вчителя – поблизу вчительського столу. Але не слід весь час стояти за столом. Тим самим ви поставите бар'єр, що дуже заважатиме вашим взаєминам із класом. Найліпше, якщо ви відкрито стоятимете перед класом, неподалік вашого столу. Тоді учні зможуть вас бачити на повний зріст. Та, з іншого боку, навряд чи хтось зможе півдня встояти на ногах. Прихиліться тоді краще збоку на краєчок вашого столу, ваші ноги мають торкатися підлоги. Але ні в якому разі не сідайте на учнівський стіл, поставивши обидві ноги на стілець.

4. А тепер щодо пози вчителя біля дошки. У критичній фазі вчителі-початківці, як правило, починають відступати все далі назад від класу до дошки. Цього не слід робити, потрібно знайти в собі мужність зробити крок уперед назустріч.

5. Мабуть, ще складнішою виявляється ситуація, коли вчитель змушений повернутися до дошки, щоб записати матеріал. Дисципліна в класі відразу погіршується і вчитель поспіхом записує, щоб знову повернутися до класу.

Часто вчитель, записуючи щось на дошці, хоче одночасно звернутися до класу, скажімо, поставити якесь запитання. Недосвідчені вчителі повертають тоді голову переважно через праве плече, в той час як весь корпус залишається повернутим до дошки. Така поза заважатиме відкритому спілкуванню вчителя з класом. Краще було б відірватись на якусь мить від дошки і відкрито повернутися до класу. Між дошкою та учнями виникає таким чином символічне комунікативне коло, що довершується постаттю вчителя.

6. Слідкуйте за своєю поставою. Вона не повинна посилати негативних сигналів. Уникайте використання сигналу зверхності, а саме – не закидайте голову назад під час вербальної атаки учнів. Бо ця ваша удавана «перевага» над ними чітко вказує на тимчасову втрату самоконтролю.

7. Відмовтеся від сигналів, що передають такі емоції, як: глузливість (вистіювання), ворожість (корпус відведений назад, обидві руки відразливо простягнуті до учнів), нудьгу (нерухомий погляд у далечінь, глибокі зітхання, позіхання, позирання час від часу на годинника), нетерпіння (вчитель тарабанить пальцями по столу чи постукує ногою об підлогу). Усі ці пусті жести годяться для того, щоб відштовхнути від вас учнів. Уникайте і тих сигналів, які переносять на учнів вашу власну невпевненість у собі (вчитель сіпається, нахилиє вперед корпус, схрещує ноги чи обхвачує ними ніжку стільця).

8. Звертаючись до класу, використовуйте широкі, відкриті, але спокійні жести. Руки при цьому мають рухатися на рівні грудей, долоньями догори. Ваші жести мають йти перед словами і ні в якому разі – навпаки. Найліпше, якщо руки вільно поєднуються на рівні грудей і живота. Цей жест виражає невимушену зосередженість чи зосереджений спокій.

9. Ніколи не крутіть крейду в руках. Дуже обережно використовуйте такі жести, як постукування вказівним пальцем по столу, погрозливі жести (стиснуті в кулаки руки), жести відведення (долоньями як бар'єр вперед). Завжди уникайте пустих жестів, приміром, безцільного розмахуваннями руками.

10. Що ж стосується міміки, то намагайтеся відкрито дивитися учням у вічі. Коли не хочете виглядати нервовим чи емоційно хитким, уникайте часто прикривати рота, потирати носа чи щоки, стискувати губи, морщити лоба та здіймати брови [18].

Вимоги до одягу вчителя-вихователя

Одяг конкретного педагога має відповідати його морально-етичним поглядам, бути витриманим, простим, виразним та охайним. Колір, фактура, доповнення (гудзики, пряжки тощо) також мають підкреслювати красу, простоту, елегантність і скромність. Усе це позитивно впливає на настрій учнів, дисциплінує їх, сприяє формуванню відчуття міри, не відволікає уваги від навчальних занять.

Для формування вмінь і навичок стеження за своїм зовнішнім виглядом молодому вчителеві доцільно дотримуватися таких вимог та правил:

1. Залежно від розкладу занять у школі складіть орієнтовний розпорядок дня, зафіксуйте на аркуші паперу і розташуйте на видному місці. Виділіть час для догляду за собою, фіксуючи, скільки його витрачено на певну процедуру. Налагоджений самоконтроль допоможе виробити звичку стежити за своєю зовнішністю, позбавить метушливого збирання на роботу, побоювання запізнитися. Через певний час дотримання режиму стане автоматичним.

2. Періодично переглядайте спеціальні книжки й журнали для ознайомлення з напрямками розвитку моди, дбайте про оновлення свого гардероба.

3. Одягаючи новий костюм, слід упевнитися, що в ньому буде зручно «працювати» у класі.

4. Виходячи з дому, бажано обов'язково оглянути себе перед дзеркалом.

5. Добираючись на роботу, стежте, щоб не забруднити одягу, не пом'яти його, не залишитися без гудзиків тощо.

6. Прийшовши до школи, у гардеробі, вчительській огляньте себе перед дзеркалом, внесіть необхідні корективи у зовнішність, оцінивши себе з позицій учнів і своїх колег.

7. Перед кожним наступним уроком знову подивіться на себе у дзеркало. При цьому раз у раз промовляйте собі: «І знову вихід. Я готова (готовий)».

8. Аналізуйте з позицій педагогічних вимог одяг, зовнішній вигляд різних людей: своїх колег, товаришів, випадкових перехожих на вулиці, кіноакторів тощо. Це сприятиме формуванню умінь аналізу та самоаналізу.

9. Спостерігайте, як ваші друзі, колеги, учні реагують на ваш зовнішній вигляд, робіть відповідні висновки.

Практичні рекомендації щодо зовнішнього вигляду вчителя

1. У гардеробі вчителя не має бути ультрамодного одягу, незвичайний фасон якого відволікає увагу учнів, а також вбрання занадто яскравих тонів, що стомлює і дратує дітей.

2. Не варто навіть молодому вчителю з'являтися у школі в шортах.

3. Не втрачайте почуття міри: навчіться чітко визначати, коли необхідно одягати класичний костюм, коли робочий халат, святкову сукню, а коли — светр і джинси.

4. Не перетворюйтесь на «синю панчошу», тобто носіть той одяг, що вам до вподоби і до лиця: естетично витриманий, ошатний, модний, елегантний.

5. Не захоплюйтеся сіробуденним одягом.

6. Не забувайте, що одяг завжди має бути охайним, чистим, відпрасованим, зручним і не заважати працювати з класом.

7. Не носіть тривалий час один і той же одяг. Варто якнайчастіше «оживляти» його, комбінувати, прикрашати.

8. Не носіть взуття босоніж, на високих підборах, бо його стукіт відволікає увагу учнів і, крім того, швидко стомлюються ноги.

9. Не знаходьтесь у приміщенні в теплих чобітках.

10. Ні в якому разі не перебувайте у приміщенні школи у головному уборі. Це стосується як чоловіків, так і жінок.

11. Не забувайте, що довге розпущене волосся заважає під час роботи з учнями.

12. Неприпустимо вчителям чоловікам приходити до школи неголеними.

13. Не експериментуйте надмірно зі своїм волоссям, аби химерні зачіски і часті зміни кольору не відволікали уваги учнів.

14. Не рекомендується прикрашати себе занадто дорогими і яскравими коштовностями чи біжутерією, які, до того ж, заважають працювати і спілкуватися з учнями (довгі сережки чи намисто, каблучки на пальцях, «музичні» прикраси).

15. Не варто користуватися дезодорантами, туалетною водою чи одеколоном з різким, сильним запахом.

16. Ніколи не підкреслюйте своєю мімікою та жестами негативні сторони чи дефекти зовнішності, характеру і темпераменту учнів.

17. Ніколи не вказуйте на учня пальцем.

18. Не жестикулюйте надміру, бо жести мають лише підкреслювати слово.

19. Не метушіться у класі, бо це дратує учнів.

20. Ніколи не обирайте «закриту» позу.

21. У роботі з дітьми уникайте пози «лева» чи «наглядача», бо діти непогано читають мову жестів і вчителю варто її досконало засвоїти.

22. Не допускайте мовленнєвих шаблонів і виразів, слів-паразитів.

23. Не забувайте, що голос учителя має бути відкритим, виразним, гнучким, витривалим. У ньому має звучати впевненість, мажорність.

24. Не припускайте помилок в орфоєпії.

25. Неприпустимо, щоб у вчителя були природні дефекти, які не можна виправити.

26. Не слід забувати, що людину (дитину) легко образити не тільки словом, а й інтонацією.

27. Не дозволяйте собі спілкуватися з учнями мовою «суржика».

28. Не забувайте, що володіння словом, технікою вираження своїх думок, почуттів рідною мовою, різними мовними стилями, технікою драматичного мовлення, фонаційного дихання та дикцією потребує постійного вдосконалення шляхом спеціальних вправ.

3. ТЕХНОЛОГІЯ ПРАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ НЕМОВНИХ ЗАСОБІВ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ В ЗМОДЕЛЬОВАНИХ ФРАГМЕНТАХ УРОКУ

Техніка невербальної поведінки педагога, тобто поведінки, яка не спирається на слова або інші мовленнєві символи (за В.Лабунською), здебільшого індивідуальна й неповторна, як і сам учитель. Однак можна говорити про існування певних критеріїв оцінювання її педагогічної ефективності. Сформулюймо їх:

а) *демонстрація учителем упевненості, внутрішньої сили* – його міміка, пантоміміка, постава говорять учням про здатність керувати їхньою діяльністю, утримувати ініціативу у спілкуванні, вести за собою. Учні приймають тільки сильних учителів і визнають їхню *мудру владу*;

б) *трансляція учителем спрямованості на діалог з учнями* – зацікавлений погляд, постійний зоровий контакт з ними, щира посмішка, пластика рухів свідчать про його відкритість, визнання особистісної рівності з учнями (при збереженні статусного домінування, психологічної дистанції); учні не бояться таких учителів, бо поважають їх і тому визнають їхній авторитет;

в) *естетизація вчителем середовища спілкування з учнями*, привнесення до нього елементів краси й насолоди: учитель виразний у своїй поведінці, а її інструментовка — погляд, посмішка, рух, жест, розміщення у просторі – сприяє гармонізації стосунків, дає учням задоволення від спілкування з вихователем.

Критеріями гідної самопрезентації є також *природність і доцільність* у використанні невербальних засобів комунікації. Ці засоби мають бути не штучними, механічно запозиченими у когось, а органічними для вчителя, виражати його індивідуальність [24].

Техніка використання деяких жестів у процесі професійно-педагогічної діяльності

1. Учитель зустрічає при вході в школу свою колегу. Він має пропустити її першою. Правою рукою м'яко відчиняє двері, відступає трішки назад і в напівпоклоні плавним жестом руки долонею вгору запрошує пройти першою. Те ж саме при вході до класної кімнати, актової зали тощо.

2. Директор школи (заступник) запрошує учня до свого кабінету з метою подякувати йому за хороші успіхи в олімпіаді. Його дії: відкриває двері свого кабінету, плавним жестом лівої руки, піднятої на рівень грудей і долонею вгору пропонує учневі зайти і вказує йому на стілець, супроводжуючи словами: «Прошу Вас – заходьте. Сідайте». І лише після цього сідає сам.

Ті ж самі учасники: запрошує учня, який грубо порушив дисципліну, з метою відвертої розмови з ним. Його дії: різко відкриває двері, жестом лівої руки, яка опущена дещо вниз і повернута долонею вниз, показує на місце, де учень може сісти.

3. Необхідно покликати учня до себе. Якщо він перебуває на великій віддалі в зоні чутності, то зручніше скористатися голосом. Тут можна обійтися без жестів. Але коли вихованець перебуває на великій відстані і голос вихователя не може бути почутим (особливо на вулиці під час спортивних змагань, дозвілля), рухом піднятої вгору руки долонею вперед учитель звертає на себе увагу конкретного вихованця, а потім рухом кисті цієї руки, витягнутої вперед, рухами пальців у напрямку до себе, підзиває учня. Можна звернути увагу вихованця на себе, гучним голосом назвавши його ім'я чи прізвище, а потім підзвати рухом руки.

4. Можна використовувати жест для підкріплення запрошення учня сісти на стілець, для доброзичливої ділової розмови. Плавним рухом руки,

протягнутої в напрямку стільця, долонею вгору, запрошує сісти, супроводжуючи це словами: «Сідайте, будь ласка».

5. Запрошуєте вихованця для розмови з приводу порушення дисципліни. Різким рухом руки у напрямку стільця з протягнутою рукою і вказівним пальцем супроводжуєте свою фразу: «Сідайте!».

6. Учениця старшого класу чимось схвильована, її щось непокоїть. Піднімає руку, просить дозволу вийти з класу. Учитель, не перериваючи розповіді, м'яким стверджуючим кивком голови згори вниз виказує свою згоду на прохання учениці.

7. Учитель зайшов до класу для проведення певної роботи з учнями, з якими працював на попередньому уроці. Учні піднялися зі своїх місць. Учитель рухом правої руки, повернутої долонею до вихованців на рівні плеча, а потім опущеної згори вниз, дає знак, щоб вони сідали на свої місця.

8. Під час заняття учень займається сторонніми справами. Зосередженим поглядом, зробивши коротку паузу, учитель привертає увагу учня, піднімає руку з повернутою до нього долонею на рівні голови, ніби подає знак: «Зупиніться!» і в такому положенні затримує жест.

9. Під час усної відповіді учень допускає помилку, яка може викликати появу інших помилок. Жестом піднятої вгору руки з повернутою до учня долонею («Зупиніться!») учитель перериває відповідь.

10. Учень відповідає на поставлене запитання правильно, впевнено. Учитель ледь помітними кивками голови зверху вниз створює психологічну обстановку підтримки, стимулювання мисленнєвої діяльності учня.

11. У процесі пояснення нового навчального матеріалу вчитель прагне звернути увагу учнів на важливість думки, виділити головне, суттєве. Не перериваючи мовлення, педагог підносить праву руку на рівень голови з піднятим вказівним пальцем. Жест затримує на деякий проміжок часу пояснення особливо важливого поняття, думки.

12. Необхідно терміново зупинити хід думки, мовлення, негативної дії учня. Учитель напружено, рвучко протягує руку вперед і робить кілька рішучих, різких рухів у горизонтальному напрямку.

13. Учитель запрошує учнів звернути увагу на певний об'єкт (у класній кімнаті, за вікном, на вулиці тощо). Здійснює м'який жест рукою, сам займає місце дещо збоку, в напівоберті до об'єкта, щоб бачити і об'єкт, і учнів [13].

Майбутній педагог має наполегливо та цілеспрямовано оволодівати технікою доцільного використання жестикуляції як важливого доповнення вербальних засобів комунікації у навчально-виховному процесі.

Завдання для відпрацювання техніки використання немовних засобів у змодельованих фрагментах уроках

Завдання, спрямовані на відпрацювання загальної мімічної реакції

А. Розпочався урок. Ви за столом. Відчиняються двері. Дивіться на того, хто увійшов:

- вимогливо: «Швидше сідай»;
- здивовано: «Не чекав»;
- з досадою: «Відволікаєш»;
- питаючи: «Щось сталося?»;
- докірливо: «Заважає працювати»;
- радісно: «Нарешті!».

Б. Ви викликаєте учня. Він заявляє: «Я не виконав завдання». Ваша реакція:

- співчуваю: «Розумію, як тобі неприємно»;
- засуджую: «Це неприпустимо!»;
- чекаю: «Що буде далі, чим пояснити?»;
- готовий вступитися: «Так, тобі завадила відсутність через хворобу»;
- здивований: «Не чекав такого від тебе»;
- здивований: «Це вже в котрий раз!»;
- байдуже: «Мене це не обходить».

При аналізі виконання цих завдань слід запропонувати описати зміст тих ситуацій, які б виправдали всі дії. Всі ситуації можна програти з позицій вчителя і учня, зіставивши зміст, наповнення ситуацій, які наслідки викликають дані реакції у партнера, тобто працювати над доцільністю міміки для певних ситуацій.

Завдання, спрямовані на виявлення індивідуальної реакції

А. Ви пишете на дошці. Учні повинні писати одночасно з вами в зошитах. «Раптом» лунає якийсь «шум», обертається, висловлюючи:

- здивування: «Що трапилося?»;
- осуд: «Хто ще не почав працювати?»;
- вимогу: «Так перестаньте ж, пора заспокоїтися»;
- гнів: «Тихо! Не можна шуміти, коли всі працюють »;
- страждання: «Як можна шуміти, коли тут у нас важлива справа?!».

Б. Контрольна робота. Ви за столом; Бачите, як учень намагається скористатися шпаргалкою. Ваші погляди зустрічаються. Ваш погляд:

- з докором;
- з наполегливою заборноюю;
- з лукавим співчуттям;
- з невимовним подивом;
- з очікуванням подальших дій;
- з гнівом тощо.

Для того, щоб реакція студентів була не чисто зовнішньої, а органічним вираженням внутрішнього ставлення, корисно пропонувати студентам описати причини таких реакцій, виправдати варіант вибору впливу, подумки домальовуючи обставини класного життя, висловити своє ставлення у вигляді внутрішнього монологу словесно, а потім невербально.

Завдання, спрямовані на відпрацювання вмінь висловлювати та читати емоційну реакцію

Частина студентів отримують завдання на картках і виконують їх індивідуально. Інші студенти, не знаючи змісту картки, розшифровують поведінку товариша.

А. Ви входите до класу. Вас зустрічають організовано. Ви задоволені початком уроку.

Ви входите до класу. Тут шум, крик. Ви не очікували цього і дуже здивовані.

Ви входите до класу. Це улюблений ваш колектив. Ви чекаєте цікавого уроку.

Ви входите до класу. Вам поки що важко в ньому працювати. Ви повинні відразу ж організувати хлопців.

Ви прийшли в клас сказати, що вчитель хворий і що урок скасовується.

Б. Йде самостійна робота. Ви проходите по рядах, спостерігаючи, як учні працюють. Вони добре працюють.

Ви проходите по рядах. Один з учнів сьогодні працює краще, ніж завжди. Відзначте, щоб він це бачив.

Завдання, спрямовані на формування умінь і навичок організації зовнішнього вигляду в заданих ситуаціях навчально-виховного процесу.

При моделюванні наведених нижче ситуацій необхідно продумати, який стиль поведінки педагога буде в найбільшій мірі відповідати заданим умовам спілкування з учнями, забезпечить їх продуктивну діяльність на занятті придумати, яке враження про себе хотілося б залишити в оточуючих в процесі спілкування з ними; домогтися педагогічної доцільності та естетичної привабливості, виразності свого зовнішнього вигляду.

Ситуація 1. Вхід педагога в клас, аудиторію. Привітання. Представлення, знайомство з класом, навчальною групою.

Ситуація 2. Вхід педагога в клас, аудиторію. Привітання. Несподіваний стук в двері. Дійте, реагуйте.

Ситуація 3. Вхід педагога в клас, аудиторію. Привітання. Почати розповідь потрібно наступними словами: «Діти, я хочу розповісти вам ...» Це може бути розповідь про предмет, що викладається, про цікаве, значущу подію. Завдання вчителя – привернути увагу учнів до розповіді, встановити контакт з аудиторією, продумати організацію свого зовнішнього вигляду.

Ситуація 4. Перевірка домашнього завдання на уроці, занятті: розгорнута відповідь учня біля дошки; учитель слухає, сидячи за робочим столом, коментує відповідь і мотивує оцінку.

Ситуація 5. Пояснення педагогом нового матеріалу біля дошки за допомогою друкованої таблиці, схеми (варіант – проекція через кодоскоп). Самоконтроль пояснення, поведінки в аудиторії; раціональна організація пізнавальної діяльності учнів.

Ситуація 6. Пояснюючи навчальний матеріал, учитель робить записи на дошці, керуючи при цьому діяльністю, записами учнів у зошитах.

4. ТРЕНІНГИ ТА ВПРАВИ НА РОЗВИТОК НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Мета подібних тренінгів та вправ полягає у розвитку здібності ефективного спілкування засобом невербальної комунікації, уміння вловлювати

та аналізувати невербальні сигнали інших людей; розумінні експресії психічних станів особистості; розвитку умінь педагогічно доцільно виражати своє ставлення за допомогою невербальних засобів спілкування.

Вправи на розвиток мимічної та пантомімічної виразності

Вправа 1. «Живі руки».

Виразити руками різні стани, почуття, які називає ведучий (викладач): «Спокійний. Веселий. Замріяний. Стурбований. Нервує. Напружено думає. Здивований. В очікуванні задоволення. Береться до якоїсь справи» (вправу виконують усі разом).

Вправа 2. «Архітектор».

Група ділиться на 2-3 команди. Завдання кожної команди «виліпити скульптуру» на педагогічну тему. Інші команди відгадують, що саме зображено.

Вправа 3. «Відповіді без слів».

Усі сидять колом. Ведучий задає запитання сусіду справа, користуючись при цьому лише руками. Наступний учасник відповідає теж лише з допомогою рухів рук. Після цього сам задає запитання гравцеві справа. Гра продовжується до тих пір, поки коло не замкнеться.

Вправа 4. «Розшифруй».

Студенти отримують картки з мимічними виразами обличчя, назви яких (байдужість, ворожість, радість, сильна злість, сум, сором'язлива радість, погане самопочуття, злість, бурхлива радість, глибока печаль, скептичність, страждання) написано на окремих картках. Необхідно розшифрувати закодовані художником різноманітні емоційні стани, дібравши до кожного малюнка відповідну емоцію.

Вправа 5. «Мовчазні прислів'я».

Група ділиться на 2-3 команди. Кожна команда з допомогою пантомімічних засобів показує прислів'я («один з сошкою, а семеро з ложкою», тощо). Інші команди повинні відгадати, ілюстрацію якого саме прислів'я вони побачили.

Вправа 6. «Зайві жести».

Продемонструйте жести, які можуть відволікати, дратувати, виражати невпевненість, недовіру, напруженість, нервовість, самоконтроль.

Вправа 7. «Жива картина».

Не користуючись вербальним мовленням, покажіть, як розмовляють: дві подруги через вікно; однокласники через скляні двері, де проходить екзамен, а один з учнів погано підготовлений. Покажіть, як ходить дитина, яка щойно навчилася ходити; учень, який не хоче відповідати біля дошки; старенький дідок.

Вправа 8. «Емоції».

Всі учасники утворюють пари. За допомогою невербальних засобів необхідно виразити своє ставлення до партнера (доброзичливість, байдужість, неприязнь); виявити свій емоційний стан (радість, гнів, пригніченість, обурення).

Вправа 9. «Учительські діалоги».

У парі з партнером розіграти ситуації: під час відповіді учня у клас заглядає вчитель, якому необхідно терміново повідомити деяку інформацію своєму колезі, не перериваючи уроку і не заходячи в клас. З допомогою міміки і жестів показати:

- прохання вийти в коридор на хвилинку;
- свою готовність почекати в учительській;
- вимогу директора зайти до нього після уроку;
- бажання батьків учнів переговорити з ним.

Вправа 10. «Зелений крокодил».

Група ділиться на дві команди. Кожна команда придумує слово, що означає предмет або абстрактне поняття. Перша команда говорить задумане слово гравцю з другої команди, який показує це слово своїй команді. Команда має право задавати навідні запитання, на які той, хто показує, може давати відповіді невербально.

Вправа 11. «Почуття, з яким я прийшов на заняття».

Пропонується за бажанням висловити за допомогою міміки і жестів ті почуття, з якими студент йшов на заняття.

Вправа 12. «Демонстрація фільму».

Учасники діляться на пари і кожній парі дається завдання за допомогою міміки і жестів показати той або інший жанр, інші вгадують (жахи, мелодрама, бойовик, комедія, трилер).

Далі йде обговорення – за допомогою яких засобів спілкування вони показували фільми. Ведучий повідомляє інформацію про різні невербальні засоби спілкування. Підводяться підсумки.

Вправа 13. «Мімічні маски».

Кожен з учасників отримує записку із завданням мімічно представити певний емоційний стан з 10-ти основних: щастя, здивування, страх, злість, печаль, відроза, презирство, інтерес, зніяковіття, рішучість. Через 1-2 хв. усі учасники представляють «маски». Усім учасникам потрібно постаратися знайти оптимальну і зрозумілу форму вираження, пробудити свою фантазію.

Ця вправа допомагає відрефлексувати особливості сприйняття і розуміння самим учасником і іншими членами групи лицьової експресії, а також дає можливість повною мірою усвідомити значення міміки в спілкуванні.

Вправа 14. Вправа «Десять масок».

Учасникам пропонуються такі маски, з яких потрібно вибрати 10 найбільш загальноживаних: 1) страх; 2) злість; 3) любов (закоханість); 4) радість; 5) покора; 6) каяття, докори сумління; 7) плач; 8) сором; 9) збентеження; 10) розмірковування, 11) презирство; 12) байдужість; 13) біль; 14) сонливість; 15) прохання (ви когось про щось просите).

Запам'ятайте, як виглядає ваше обличчя в дзеркалі, коли ви зображуєте ці маски. Запам'ятайте рухи м'язів свого обличчя. Зобразіть їх при грі так, як зображували перед дзеркалом. Потім вже ви будете робити це мимоволі.

Вправа 15. «Передача емоцій».

Учасникам пропонується сісти в коло (якщо є, то на килим) і закрити очі. Вибирається один учасник, який за допомогою жестів, рухів і дотиків передає

яке-небудь почуття або емоцію своєму сусідові, цей сусід – наступному і так далі. Зміст повідомлень, що передаються, може бути самим різним: дружня підтримка, гнів, ніжність, жах, відрaza, захоплення. Вправу можна повторювати кілька разів. У результаті почуття, що виникло у останнього учасника, порівнюють з початковою емоцією (за принципом зіпсованого телефону).

Вправа 16. «Вирази емоцію».

Заздалегідь готуються 2 стопки карток. У першій стопці – картки з емоціями, в другій – назви різних частин тіла. Кожен учасник вибирає будь-які дві картки з двох стопок. Потім, по черзі, учасники співвідносять вибрані картки і намагаються виразити ту або іншу емоцію за допомогою вибраної частини тіла. Слід дозволити собі бути вільним та розкутим у прояві міміки і пантоміміки та не боятися здаватися трохи смішним.

Вправа 17. «Тренування міміки».

Заздалегідь готуються дзеркала. Учасникам дається завдання відрепетирувати за допомогою дзеркала на власний вибір декілька мімічних виразів. Пропонується виразити за допомогою обличчя не просто окрему емоцію, а емоцію з деяким відтінком (любов з відтінком недовіри, щастя з відтінком печалі, захоплення з відтінком ревностів, гордість з відтінком печалі, радість з відтінком безнадійності). Обговорення.

Вправа 18. «Візуальна взаємодія».

Робота проходить у парах. Ця вправа допомагає учасникам зрозуміти і усвідомити потужність такого, на перший погляд, непомітного засобу спілкування, яким є погляд.

Завдання – спробувати тільки поглядом передати різні емоційні стани (кокетування, розгубленість, печаль, радість, злість). Використати візуальний контакт, міняючи тривалість і динаміку погляду. Обговорення.

Вправа 19. «Очі в очі».

Усі учасники розбиваються на пари. Один з партнерів повинен згадати який-небудь випадок з життя, що викликав сильні емоції. Потім постаратися передати своєму партнерові за допомогою погляду свої почуття від цього спогаду. Партнер повинен зрозуміти і прийняти це повідомлення. Але заборонено використати слова і яскраво виражені лицьові експресії. Потрібно постаратися за допомогою погляду, мікрорухів очей виразити свій внутрішній стан.

Вправа 20. «Манера дивитися» (на тренування спокійного погляду).

1. Намалюйте навколо крапки коло і уважно дивіться на крапку до тих пір, поки не з'являться сльози або не затремтять повіки. Потім закрийте очі на 20 секунд, щоб м'язи очей могли розслабитися і відпочити. Особливо важливо постаратися дивитися на крапку доброзичливим, повним тепла поглядом. Цю вправу можна виконувати до тих пір, поки ви не зможете впродовж декількох хвилин дивитися на крапку уважним, схвалюючим поглядом.

2. Якщо ви дивитеся на обличчя, то вирішіть спершу, на чому краще сконцентрувати свій погляд. Намалюйте у себе між бровами крапку і сядьте перед дзеркалом. Фіксуйте на крапці доброзичливий погляд, доки вам не захочеться моргнути. Потім закрийте очі, вимовляючи подумки наступні слова:

«Мої очі закриваються. Мої очі розслабляються. Мій погляд стає більш спокійним, м'якшим, доброзичливішим. Мій погляд ніколи не буває агресивним, недружнім і зневажливим».

3. Коли бачите портрет або фотографію, концентруйте погляд на знайомій крапці, між бровами. Завдяки постійним тренуванням ваш погляд буде природнішим.

Вправа 21. Контроль тону м'язів.

Ця вправа допомагає не тільки надати обличчю спокійний вигляд, але і домогтися внутрішньої гармонії, заспокоєння. Текст може бути наступним: «Моя увагу зупиняється на моєму обличчі. Моє обличчя спокійне. М'язи лоба розслаблені. М'язи очей розслаблені. М'язи щік розслаблені. Губи і зуби розтиснені. Рот розтягнутий в усмішці. Моє обличчя, як маска». Разом з посмішкою ми відчуваємо, як йде напруга з обличчя й усього тіла.

Вправи для контролю і корекції правильної осанки, пози, ходи

Вправа 1. Контроль і корекція осанки.

Встаньте біля стіни і щільно доторкніться до неї спиною. Ноги зімкніть, руки опустіть, голова повинна торкатися стіни. Якщо ваша долоня не проходить між попереком і стіною, то осанка хороша. У іншому випадку (великий проміжок) слабкий черевний прес і живіт відтягують хребет вперед. Щоб зміцнити м'язи спини і прес, необхідно 2-3 рази в день (перед їдою) вставати до стіни так, як описано вище. Щоб не було великого проміжку (більше 4 см) між стіною і попереком, втягніть живіт, а якщо є схильність сутулитися, зігніть руки так, щоб пальці рук торкалися плечей, а лікті – тулубу (при цьому проміжок між стіною і попереком не повинен збільшуватися). Вправа виконується 1-3 хв. Дихання вільне. Закінчивши вправу, пройдіться по кімнаті, потрушуючи по черзі руками і ногами. Потім пройдіться з хорошою осанкою (неначе стоїте біля стіни).

Вправа 2. Контроль та регулювання темпу руху.

Поряд з м'язовою скутістю емоційне збудження може проявитися в зростанні темпу рухів, метушливості. Уникнути цього допоможуть наступні завдання:

а) плавно і повільно стискати і розтискати пальці рук, плавно і повільно переводити погляд з одного предмета на інший;

б) використовувати в тренуванні чергування швидкого і повільного, плавного і різкого темпу. Наприклад, 2-3 хв. робити все (збирати розкидані книги, писати на дошці і тощо) уповільнено і плавно, потім 1-2 хв. – швидко і різко, імітуючи метушливість і нервозність. Далі знову повільно і т.д.

Вправа 3. Контроль і корекція ходи.

Пройдіться перед дзеркалом, намагаючись виконати наступні вимоги до ходи. Вона має бути легкою, з гнучкими, розміреними рухами. Треба уникати розпущеної, танцюючої ходи. Ширина кроку, повинна відповідати зросту, статі людини. Чим вона вища, тим довший її крок. Мужність, розмашистий крок і широкі рухи, властиві чоловікові, не підходять жінкам. Негарно при ходьбі розмахувати руками і розгойдувати плечима, втягувати голову в плечі,

горбитися. Проаналізуйте свій темп ходьби, довжину кроку, положення тіла, рук, руху стегон при ходьбі. Відмітьте, від чого треба позбавитися, щоб хода була красивою і легкою. На основі результатів виконання цих вправ складіть самозвіт і самохарактеристику, використовуючи для цього щоденник професійного становлення.

Вправа 4. «На кілочок».

Встаньте, випряміться, розслабте м'язи спини і плечей. Як би підвівши своє тіло (плечі, груди) і відкинувши його назад і вниз, «надіньте його на хребет», як пальто на вішалку. Спина стала міцною, прямою, а руки, шия, плечі вільні, легкі (повторити 2-3 рази). Таке положення повинне стати звичним, природним.

Вправа 5. Контроль і корекція пози.

Перед дзеркалом прийміть пози, характерні для вас; виконайте різні рухи (рук, ніг, голови, тіла), які властиві вам при спілкуванні. Проаналізуйте особливості своєї осанки, жестів, положення корпусу – наскільки вони доречні, виразні, естетичні. Відмітьте, над чим треба попрацювати, щоб домогтися естетики пози.

Вправа 6. Робоча поза викладача.

Прийміть характерну для педагогів позу на занятті, уроці (працюйте перед дзеркалом). Ноги поставте на відстані 12-15 см між носками, одну ногу висуньте вперед; зробіть упор на одну ногу дещо сильніше, ніж на іншу. Плечі розправте, зніміть м'язові «затиски». Осанка пряма, нижня частина живота підтягнута. Шия тримається вертикально, підборіддя підняте. У руці – розкрита книга.

Уважно огляньте себе (осанка, вираз обличчя, положення тіла). У зайнятій вами позі зробіть крок назад, потім вперед, вліво, управо. Повторіть ці ж рухи, але в процесі читання, імпровізованої розповіді. Стежте за ритмічністю ваших рухів, прагніть до природності міміки, жестів.

Вправа 7. Спробуйте кілька разів сісти за стіл і встати, зробивши це безшумно, легко, без опори на руки. Зверніть увагу на правильний вибір точки опори для ніг.

Вправа 8. Встаньте з-за столу і поміняйтеся місцями з товаришем, що сидить рядом. Зробіть це безшумно, акуратно, використовуючи мінімум доцільних і природних рухів. Зверніть при цьому увагу на осанку; зніміть «напруження», якщо воно з'явилося.

Вправи на розвиток розуміння експресії, психічного стану особистості

Вправа 1. «Вітання».

Привітати невербально (рукостисканням та ін.) товаришів, рухаючись по колу і передаючи індивідуальне ставлення.

Аналіз будується на відповідності задуму і сприйняття дії.

Вправа 2. Визначення емоційного стану через емпатію.

Даються фотографії (чи слайди). Охарактеризувати емоційний стан людини, поставивши себе в ймовірну ситуацію, визначивши її зміст і почуття,

що викликані цими обставинами. Можна використати фотографії, фрагменти і окремі кадри фільмів (з вимкненим звуком), щоб за невербальною поведінкою відтворити логіку дії.

Вправа 3. Визначення емоційного стану людини за допомогою еталонів невербальної поведінки.

Користуючись еталонами поведінки в стані радості, страху тощо, можна визначити емоційні стани, що представлені на фотографіях в книзі. Щоб легше було орієнтуватися, треба представити ситуацію, дати словесний опис поведінки кожного з її учасників.

Вправа 4. «Хто це?».

Написати заздалегідь характеристику невербальної поведінки одного із студентів групи. На занятті зачитати без вказівки адресата. Група визначає, кому з її членів вона може належати.

Вправа 5. «Дзеркало».

Вправа спрямована на розвиток уміння співпереживати іншому, тобто емпатії, за допомогою перенесення на себе зовнішнього малюнка поведінки партнера.

Студенти працюють в парах. Один з них ведучий. Його завдання – подумки міркувати з приводу обраної ситуації. Другий є його відображенням, тобто повторює усі рухи людини, що стоїть перед ним. Дзеркало відбиває не лише зміну положення рук, ніг, тулуба, голови людини, але і його почуття, найдрібніші зміни в його настрої. Для того, щоб відтворити щонайменшу дію, студент повинен зрозуміти, в якому настрої та людина, чому він здійснює дію. Спроба дозволяє проникнути в духовний світ людини, найточніше відбити зовнішній малюнок поведінки.

Вправа 6. «Фотографія».

Учасники отримують фотографії незнайомих їм людей. Завдання – вдивитися в обличчя, звернути увагу на погляд, мімічне вираження, позу, одяг. Постаратися визначити характер, настрій, рід заняття, звички, стиль життя і так далі у цих людей. Спробувати зрозуміти, змогли б ви подружитися з цією людиною? Чому? Постаратися зрозуміти і розповісти. Обговорення.

Вправа 7. «Я не Я».

Учасникам дається завдання розбитися по парах. Слід згадати про свого партнера якомога більше: як стоїть, сидить, говорить, ходить, його звички, настрої. Потім кожній парі дається завдання: спільно розв'язати проблему, домовитися. По сигналу кожен повинен перетворитися на свого партнера і продовжити спілкування вже не від своєї особи, а від імені свого партнера по спілкуванню. Слід відтворити особливості невербальної поведінки партнера, його настрої, відношення до ситуації спілкування, точку зору на обговорювану проблему, характерну манеру поведінки. Результати вправи обговорюються і оцінюються спільно.

Вправа 8. «Сищики».

Усі учасники розходяться по кімнаті і впродовж 5 хвилин роблять що завгодно: прогулюються, розмовляють. Причому, за цей час кожен повинен

перетворитися на сищика, вибрати собі об'єкт спостереження – одного з членів групи – і постаратися запам'ятати який настрій в учасника, які дії і в якій послідовності вчинив за цей час спостережуваний. Чому і для чого він їх вчинив, за ким він стежить і як маскує своє стеження.

При проведенні гри ведучий повинен стимулювати рухову активність, не допускати, щоб учасники сиділи і мовчали. Можливо дати завдання щось знайти в кімнаті. Після закінчення – груповий аналіз. Кожен повинен висловитися про результати свого спостереження, намагаючись мотивувати своє судження і оцінки.

Вправа 9. «Передаємо предмети».

Невербально передати по колу уявний предмет. Той, кому це передається, повинен відповідно прийняти його і передати далі. У процесі аналізу звертається увага на те, що розпізнавання і адекватна реакція залежить від відкритості особистості, її уяви, емоційного настрою.

Вправа 10. «Задумане слово».

Група ділиться на дві підгрупи. Кожна загадує слово, що означає предмет або абстрактне поняття (що складніше для гри). По черзі представник підгруп невербально представляє це слово протилежній підгрупі. Ті мають право називати варіанти відповідей, а оповідач невербально погоджується з ходом їх думки або заперечує відповідь, щоб гравці змінили напрям пошуку.

Ця вправа дозволяє розглянути засоби невербальної поведінки, якими користується студент, і в якійсь мірі, зрозуміти його манеру невербального спілкування.

Вправа 11. «Вікно».

Встаньте один проти одного. Уявіть, що вас і вашого партнера розділяє вікно з таким товстим склом, що спроби кричати даремні: партнер не чує вас. Проте вам необхідно повідомити йому дуже важливу річ. Що робити? Але занадто серйозний предмет повідомлення, щоб розмахувати руками. Не домовляючись з партнером про зміст розмови, спробуйте передати через скло все, що вам треба, і отримати відповідь.

При виконанні цих вправ важливо, щоб студенти не розігрували роль того, хто передає інформацію, а дійсно намагалися виконати завдання, зміст якого складав би для них актуальний інтерес. Важливо також звернути увагу на вплив емоційного настрою, особистого ставлення для передачі інформації.

Вправа 12. «Тіло, що говорить».

Учасникам тренінгової вправи належить за допомогою пози, рухів тіла продемонструвати те або інше ставлення до партнера або ситуації. Завдання (виконуються за годинниковою стрілкою):

- на лавці сидять двоє людей. Слід з'ясувати їх стосунки (у сварці, не знайомі, але хочуть познайомитися, один хоче познайомитися, а інший ні).
- людина читає (любовну записку, підручник, неприємне повідомлення);
- людина пише лист (коханій, другу, ворогові);

Потрібно виразити позою їх відношення до процесу спілкування і партнера:

- якщо обоє зацікавлені розмовою;
- якщо один з партнерів реагує негативно;
- якщо розмова йде над силу;
- якщо один з партнерів хоче закінчити розмову.

Вправа 13. «Телетакт».

Є телефон, телеграф, телевізор, можна створити і телетакт, тобто передавати свої відчуття, своє відношення з приводу певних думок, ситуацій тактильно, а точніше – рукостисканням.

Студенти стають тісним колом, взявшись знизу за руки. Ведучий загадує, яку інформацію він хоче передати, зосереджується і передає її рукостисканням, думаючи про зміст того, що передається. Той, хто отримав інформацію, не кваплячись, відчувши і усвідомивши її, передає рукостисканням сусідові і так далі до тих пір, поки інформація не повернеться до ведучого.

Ведучий погоджується або заперечує проти такого розуміння інформації. Потім кожен, по черзі, розшифровує, що він сприйняв і що передав. Визначається і аналізується ланка, де з'являється викривлення.

Вправа 14. «Мій вибір».

Усі члени групи сідають в півколо, а один з учасників розташовується навпроти і намагається тільки поглядом змусити одного з учасників зайняти своє місце. Якщо вправа вийшла і контакт відбувся, то вибраний займає місце того, кого вибрали і гра триває.

Після завершення вправи аналізуються можливі способи здійснення вибору, обговорюються можливі візуальні взаємодії в спілкуванні.

Вправа 15. Учасники групи стоять по колу. Кожен з учасників по черзі має зробити рух, що відображає його внутрішній стан, інші мають повторити цей рух 3-4 рази, намагаючись проникнути в стан людини, зрозуміти її стан.

Після завершення вправи можна задати групі питання «Який, на вашу думку, стан кожного з нас?». Після того, як щодо стану одного з учасників буде висловлено кілька гіпотез, варто звернутися до нього за поясненням його дійсного стану.

Вправа спрямована на усвідомлення своїх звичок, стереотипів, принципів, що дозволяє учасникам в подальшому зауважувати їх вплив на власну поведінку та на оточуючих людей. Це підвищує поведінкову і когнітивну гнучкість особистості, сприяє подолання бар'єрів у спілкуванні.

ВИСНОВКИ

Зовнішня педагогічна техніка допомагає вчителеві більш виразно відобразити свій внутрішній стан, думки, почуття. Одним із значущих елементів техніки вчителя є невербальні засоби.

У ході взаємодії в системі «вчитель-клас» невербальне спілкування здійснюється по ряду каналів: міміка, жест, дистанція, візуальний контакт, інтонація, дотик. При цьому дані канали є найважливішим засобом педагогічного впливу.

У процесі взаємодії в системі «вчитель-учень» невербальне спілкування займає значуще місце. Виходячи із цього, учитель повинен володіти не тільки високою мовленнєвою культурою, але й культурою емоційно-експресивного невербального поведіння, або культурою використання так званих виразних рухів, оскільки відомо, що різні види невербального спілкування містять у собі часом набагато більше інформації, ніж слова. У зв'язку із цим, проблема значущості та важливості невербального компонента в структурі педагогічної діяльності заслуговує на особливу увагу й вимагає ретельного дослідження.

Володіння засобами невербальної комунікації сприяє досягненню зовнішньої виразності педагога, який повинен навчитися диференціювати й адекватно інтерпретувати невербальну поведінку учнів, розвивати вміння «читати за обличчям», розуміти мову тіла, час, простір у спілкуванні; прагнути розвивати розширювати діапазон засобів спілкування шляхом тренувальних вправ (розвиток постави, ходи, міміки, організація простору, візуального контакту) і самоконтролю зовнішньої техніки; домагатися того, щоб використання зовнішньої педагогічної техніки було органічно пов'язане з внутрішнім переживанням як логічне продовження педагогічного завдання, думок та почуттів.

Безперечно, представлені методичні рекомендації до проведення лабораторних занять з теми «Невербальна культура педагога», не претендують на вичерпне дослідження проблеми культури невербальної комунікації вчителя у структурі зовнішньої педагогічної техніки.

Матеріали методичних рекомендацій, які передбачають аналіз основних елементів невербальної поведінки та тренінги і вправи, що спрямовані на відпрацювання практичних умінь і навичок невербальної культури майбутнього педагога, можуть бути використанні студентами при підготовці до лабораторних занять, а також учителями-практиками для подальших теоретичних та методичних пошуків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В.Биркенбил. – С.-П.: Питер, 1997. – 176 с.
2. Бодалёв А.А. Психология общения / А.А. Бодалёв. – М.: Институт практической психологии, Воронеж: МОДЭК, 1996. – 256 с.
3. Бодалев А.А. Психологические условия педагогического общения / А.А.Бодалёв // Психология педагогического общения: Сб. научных трудов. – Кировоград: КГПИ, 1991. – Т. 1. – С. 4-14.
4. Болсун С. Розвиток педагогічної техніки вчителя: актуальність та значущість / С.Болсун // Початкова школа – 2000. – № 2. – С. 50-51.
5. Бороздина Г.В. Психология делового общения / Г.В.Бороздина. – М.: Деловая книга, 1998. – 247 с.
6. Горелов И.Н. Безмолвной мысли знак / И.Н.Горелов, В.Ф.Енгальчев. – М.: Молодая гвардия, 1991. – 240 с.
7. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н.Горелов. – М.: Наука, 1980. – 238 с.
8. Грехнев В.С. Культура педагогического общения: Кн. для учителя / В.С.Грехнев. – М.: Просвещение, 1990. – 144 с.
9. Кириленко Г.Л. Проблема исследования жестов в зарубежной психологии / Г.Л.Кириленко // Психологический журнал. – 1987. – №4. – С. 138-147.
10. Корніяка О.М. Педагогічна діяльність і культура педагогічного спілкування / О.М.Корніяка // Практична психологія і соціальна робота. – 2003. – №1. – С. 38-43.
11. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: [яз. тела и естеств яз.] / Г.Е. Крейдлин. – М.: Новое лит. обозрение, 2004. – 581 с.
12. Крутова Н.В. Невербальное общение учителя / Н.В.Крутова // Школьные технологии. – 2002. – № 6. – С. 199-202.
13. Кухарев Н.В. На пути к профессиональному совершенству / Н.В.Кухарев. – Москва, 1990. – С. 63-104.
14. Кучерявец В.Г. Основи педагогічної майстерності. Практикум. Навчально-методичний посібник для студентів філологічного факультету заочної форми навчання / В.Г.Кучерявец. – Ніжин: Редакційно-видавничий відділ НДПУ ім. М.Гоголя, 2002. – С. 46-55.
15. Лабунская В.А. Введение в психологию невербального поведения / В.А.Лабунская. Ростов-на-Дону: РГУ, 1994. – 30 с.
16. Лабунская В.А. Интерпретация и коррекция невербального поведения в общении / В.А.Лабунская // Эмоциональные и познавательные характеристики общения. – Ростов-на-Дону, 1991. – С. 74-108.
17. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В.А.Лабунская. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 1988. – 246 с.
18. Майдеман Р. Мова тіла вчителя на уроці / Рудольф Майдеман // Шкільний світ, 1998. – №22.

19. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения / А. Меграбян. – СПб.: Речь, 2001. – 253 с.
20. Михайлов Л.А. Введение в психологию общения. Невербальные средства общения: учеб. пособие / Л.А. Михайлов, В.П. Соломин, В.А. Губин. – СПб.: Изд-во РГПУ, 1999. – 105 с.
21. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация / В.П. Морозов. – М.: Изд-во ИП РАН, 1998. – 164 с.
22. Мурашов А. Разговор без слов. Учитель – ученик: невербальная коммуникация / А. Мурашов // Нар. образование. – 2002. – № 8. – С. 111-116.
23. Ниренберг Дж. Как читать человека словно книгу: Пер. с англ. / Дж. Ниренберг, Г. Калеро; [Общ. ред. Г.Х. Апсальмовой]. – Казань: ХЦ «Инва», 1991. – 176 с.
24. Педагогічна майстерність / За ред. І.А. Зязюна. – К.: Вища школа, 1997. – С. 57-66.
25. Педагогічна творчість і майстерність: Хрестоматія / Укл. Н.В. Гузій. – К.: ІЗМН, 2000. – 168 с.
26. Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе / Е.А. Петрова. – М.: Московское городское педагогическое общество, 1998. – 222 с.
27. Пиз А. Язык жестов: как читать мысли других людей по их жестам / Аллан Пиз. – М.: Ай-Кью – 1995. – 257 с.
28. Пиз Аллан. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей / Аллан Пиз. – М.: Ай-Кью – 1992. – 112 с.
29. Савостьянов А. Руки учителя: Педагогическая техника / А. Савостьянов // Народное образование – 2002. – №2. – С. 209-215.
30. Тумина Л.Е. Риторика невербального воздействия учителя: [подгот. учителя сред. шк. в пед. вузе] / Л.Е. Тумина // Дидакт. – 2000. – № 2. – С. 46-57.
31. Федорова Н.В. Невербальные средства общения в деятельности учителя: автореф. дис.... канд. пед. наук / Н.В. Федорова; Моск. пед. гос. ун-т им. В. И. Ленина. – М., 1995. – 16 с.
32. Федорчук В.В. Основи педагогічної майстерності: Навчально-методичний посібник / В.В. Федорчук. – Кам'янець-Подільський: Видавець Зволейко Д., 2008. – 140 с.
33. Хорст Р. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М.: Интерэксперт: Инфра, 1996. – 227 с.
34. Щёкин Г. В. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: Учеб.-метод. пособие / Г.В. Щёкин. – 2-е изд. – К.: МАУП, 2001. – 616 с.
35. Юсупов И.М. Психология взаимопонимания / И.М. Юсупов. – Казань: Татарск. кн. изд-во, 1991. – С. 31-54.

Характеристика основних видів жестів, що виникають у спілкуванні

1. Жести оцінки — почісування підборіддя; витягування вказівного пальця уздовж щоки; вставання і ходіння туди-сюди тощо.

2. Жести, що мають відношення до замисленості і мрійності: жести «рука біля щоки» (люди, що спираються щокою на руку, звичайно глибоко занурені в роздуми); жести критичної оцінки — підборіддя спирається на долоню, вказівний палець витягується уздовж щоки, інші пальці — нижче рота (позиція «почекаємо — подивимося»); людина сидить на краєчку стільця, лікті — на стегнах, руки вільно звисають (позиція «це чудово!»); нахилена голова (жест «уважного слухання»); почісування підборіддя (жест «добре, давайте подумаємо») — використовуються, коли людина приймає рішення; жести з окулярами (протирання стекол, беруть у рот дужку окулярів тощо) — це паузи для міркування, людина хоче одержати час для обмірковування своєї поведінки перед тим, як зробити більш рішучий опір, вимагаючи пояснень чи ставлячи запитання; «ходіння» — жест, що позначає спробу людини розв'язати складну проблему чи прийняти важке рішення; пощипування перенісся — цей жест, що звичайно сполучається з закритими очима, говорить про глибоку зосередженість і напружені міркування.

3. Жести впевненості — з'єднання пальців у купол піраміди; розгойдування на стільці.

4. Жести нервозності й непевності — переплетені пальці рук; пощипування долоні; постукування по столу пальцями, торкання спинки стільця перед тим, як на нього сісти; покахикування, прочищення горла; лікті ставляться на стіл, щоб утворити піраміду; посмикування себе за вухо тощо;

5. Жести фрустрації — короткий подих, часто поєднаний із різними неясними звуками, типу стогону, мукання тощо; тісно зчеплені, напружені руки — це жести недовіри й підозри; руки тісно потискають одна одну — спостерігається, коли людина «вскочила в халепу»; захисне погладжування шиї долонею (у багатьох ситуаціях, коли людина займає захисну позицію).

6. Жести самоконтролю — руки заведені за спину, одна при цьому стискає іншу; поза людини, що сидить на стільці і схопилася руками за підлокітники тощо. Такі пози є сигналами про бажання людини впоратися із сильними почуттями та емоціями.

7. Жести чекання — потирання долонь; повільне витирання вологих долонь об тканину.

8. Жести заперечення — складені руки на грудях; відхилений назад корпус; схрещені руки; торкання кінчика носа тощо.

9. Жести прихильності — прикладання руки до грудей; переривчастий дотик до співрозмовника тощо.

10. Жести домінування — жести, пов'язані з виставленням великих пальців напоказ, різкі змахи зверху вниз тощо. Перевага може бути виражена в привітальному рукоштовпанні — коли людина міцно потискує руку і повертає її так, щоб її долоня була зверху вашої, вона намагається виразити щось подібне до фізичної переваги. І навпаки, коли людина протягує руку долонею нагору, вона демонструє готовність прийняти роль підлеглого. Коли людина під час розмови недбало засунула руку в кишеню піджака, при цьому великий палець знаходиться зовні — це виражає її впевненість у перевазі над вами.

11. Жести нещирості, підозри та скритності — рука прикриває рот (співрозмовник старанно ховає свою позицію з обговорюваного питання); погляд убік (показник скритності); ноги (чи все тіло), звернені до виходу, — це явний знак того, що людина хоче закінчити зустріч чи бесіду; торкання чи потирання носа (вказівним пальцем) — знак сумніву (може бути потирання вуха, ока).

12. Жести відкритості — розкриті руки долонями вгору (жест, пов'язаний зі щирістю й відкритістю); знизування плечима, яке супроводжується жестом розкритих рук (позначення відкритої натури); розстібування піджака (люди відкриті й прихильні до вас часто розстібають чи навіть знімають піджак у вашій присутності).

13. Жести захисту (жести, якими ми реагуємо на можливі погрози, на конфліктні ситуації) — руки, схрещені на грудях (використовуються для вираження оборони); руки, стиснуті в кулаки.

14. Жести готовності — руки на стегнах. Варіація даної пози в положенні сидячи — людина сидить на краю стільця, лікоть однієї руки і долоня іншої спираються на коліна.

15. Жести довіри — пальці з'єднуються на зразок купола храму (жест «купол»), що означає довірливість, але часто й деяке самовдоволення, чи егоїстичність, гордість.

16. Жести авторитарності — руки з'єднані за спиною, підборіддя підняте вгору. Якщо ви хочете дати зрозуміти свою перевагу, треба лише фізично піднятися над даною людиною (сісти вище, якщо ви обоє сидите, чи встати).

17. Жести нудьги — постукування по підлозі ногою чи клацання ковпачком ручки; голова спирається на долоню; машинальне малювання на папері; порожній погляд («я дивлюся на вас, але не слухаю»).

18. Жести залицяння (чи «причепурювання») — пригладжування чи поправлення волосся, одягу (жінки); поправлення краватки, запонок (чоловіки).

Характеристика основних груп жестів

I. Обурення:

1. Різко хлопнути себе обома руками по бедрам.
2. Енергійно махнути рукою від локтя зверху вниз в сагітальній площині.
3. Різкий вказівний жест усією рукою в сторону об'єкта обурення з докоряючим хитанням головою.
4. Потряхування витягнутою рукою до співрозмовника долонею догори (докоряючий, соромлячий)

II. Пригадування:

1. Плескіт або постукування долонею по лобі.
2. Потирання (постукування) лоба пальцем.
3. Потирання (постукування) скронь пальцем.
4. Почісування потилиці, голова припіднята уверх.
5. Прищолкування середнім і великим пальцями.

III. Схвалення, згода:

1. Великий палець нагору, кисть у кулак («відмінно»).
2. Кивок головою вперед зверху вниз у сагітальній площини.
3. Оплески.
4. Погойдування головою у фронтальній площині.
5. Поглажування реципієнта по руці.
6. Лягнути іншого рукою по руці при угоді.
7. Рука піднята до ліктя нагору, долоня розкрита в сагітальній площини.
8. Клацнути пальцями з махом рукою до себе.
9. Махнути рукою зверху вниз у сагітальній площини («добре»).
10. Рукостискання.

IV. Образливі, негативні жести:

1. Поплескування по плечу малознайомого, старшого за віком або статусом.
2. Підзивання згинанням-розгинанням вказівного пальця.
3. Постукуючі рухи вказівним пальцем по кінчику вуха.
4. Постукати кулаком по чомусь твердому, потім по чолу.
5. «Вгвинчування» вказівного пальця в скроню.
6. Вказівний мах великим пальцем назад.
7. Розгорнуті вперед долоні притиснуті ребром до вух.

V. Привертання уваги, запрошення до дії:

1. Піднімання рук нагору.
2. Хлопок долонями.
3. Постукування по предмету.
4. Розмахування рукою зі сторони у сторону над головою.
5. Запрошення маханням руки від ліктя до себе в горизонтальній площині.

6. Кивок головою з невеликим поворотом убік у фронтальній площині.
7. Підзивання згинанням-розгинанням долоні, чотири пальці зімкнуті разом, руки можуть бути витягнуті вперед.
8. Підзивання згинанням-розгинанням вказівного пальця в сагітальній площині, долоня тильною стороною вниз.
9. Вказівний палець нагору, інші в кулак.
10. Руки підняті над головою, ледве зігнуті в ліктях.
11. Вказівний жест рукою.

VI. Жести регуляції мовленнєвого потоку:

1. Підняти зігнуту праву руку ребром долоні вперед.
2. Взяти за руку, плече мовця партнера.
3. Вказівний палець поперек губ.
4. Рука витягнута вперед долонею до співрозмовника у фронтальній площині.
5. Запитальний кивок головою знизу нагору в сагітальній площині.
6. Поворот голови вухом до співрозмовника.
7. Невеликі кругові рухи кисті в сагітальній площині.
8. Долоня дужкою біля рота.

VII. Жести завершення контакту:

1. Підняття двох рук нагору.
2. Скласти руки хрест-навхрест на грудях.
3. Долоня витягнутої руки розкрита до співрозмовника у фронтальній площині.
4. Заткнути вуха пальцями, прикрити долонями.
5. Схрещені руки підняті над головою або перед собою долонями вперед.
6. Відвернути голову співрозмовника.

VIII. Жести прохання та вимоги:

1. Сжимання-розжимання долоні.
2. Протягання розкритої долоні однієї або обох рук.
3. Протягання руки із предметом.
4. Відмахування когось рукою або обома руками.
5. Долоні рук зімкнуті на грудях ребром перпендикулярно грудям.
6. Долоня правої руки ребром стає на середину лівої.
7. Середнім або вказівним пальцем постукують по зап'ястю другої руки.
8. Закривання рота співрозмовникові.
9. Указування на свої губи.
10. Прикрити свої очі долонею.

IX. Вказівні жести:

1. Кистю руки в напрямку до об'єкта.
2. Вказівним пальцем у напрямку до об'єкта.
3. Вказівка за допомогою предмета.
4. Дотик рукою до предмета.
5. Кивок головою убік об'єкта або суб'єкта.
6. Витягнуті й розімкнуті пальці звернені до себе (вказівка на себе).

Х. Жести зображення власного стану:

1. Долоня приставлена до вуха.
2. Постукування кистю руки по краю вуха.
3. Указування на вухо (погано чую).
4. Рука долонею до чола.
5. Крутіння кистей одна навколо іншої перед собою.
6. Рух великим пальцем під підборіддям нагору до вуха.
7. Притискання долоні до хворого місця.
8. Рух долонями уздовж шиї й від себе.

Анкетування на виявлення рівня володіння невербальними компонентами в процесі ділового спілкування

Інструкція: Дайте відповідь на наведені твердження «так» чи «ні».

1. Співбесідники часто звертають мою увагу на те, що я говорю дуже голосно або дуже тихо.
2. Під час розмови я деколи не знаю, куди подіти руки.
3. Я відчуваю незручність у перші хвилини знайомства.
4. Майже завжди майбутнє спілкування з незнайомою людиною викликає у мене тривогу.
5. Я часто буваю скутий у руках.
6. Протягом 10-хвилинної бесіди я не можу обійтися без того, щоб до чого-небудь не притулитися або на що-небудь не опертися ліктем.
7. Я зазвичай не звертаю увагу на міміку і рухи партнера, зосереджуючись на його мові.
8. Я прагну обмежити коло свого ділового спілкування декількома добре знайомими мені людьми.
9. При розмові я часто кручу що-небудь у руках.
10. Мені важко приховати емоції, що виникли раптово.
11. Під час ділових бесід я прагну повністю виключити міміку і жестикуляцію.

Обробка результатів: Чим менше стверджувальних відповідей (відповідей «так»), тим краще людина володіє невербальними засобами спілкування. Якщо дано 11 негативних відповідей («ні»), це не означає, що можна нехтувати невербальними методами. Уважно спостерігаючи за собою і співбесідниками, можна виявити багато цікавих, інформативних моментів, які раніше ні про що не говорили і які тепер здатні значно полегшити вашу професійну діяльність.

Методика експертної оцінки невербальної комунікації (А.М.Кузнєцова)

Призначення. Враховуючи важливу роль невербальних засобів або «мови тіла» у процесі спілкування, ця методика за допомогою експертних оцінок допомагає визначити діапазон зорово відтворювальних і комунікативно значущих рухів людського тіла, включаючи оцінку різноманітності невербального репертуару, сензитивність до сприйняття невербальної інформації і самокерування невербальним репертуаром. В якості експертів можна залучити одного з батьків або керівників, педагогів, друга і самого оцінюваного.

Інструкція. Постарайтеся з наведених нижче питань висловити свою думку про деякі особливості поведінки людини в спілкуванні з вами. На кожне з питань пропонується чотири варіанти відповідей. Вам треба вибрати ту з них, яка, на ваш погляд, найточніше характеризує цю людину. Обведіть у бланку відповідей ту букву, яка відповідає вибраній вами відповіді.

Бланк відповідей

Дата _____

ПІБ випробовуваного _____

ПІБ експерта _____

А – завжди; Б – часто; В – рідко; Г – ніколи.

1.	А	Б	В	Г	6.	А	Б	В	Г	11.	А	Б	В	Г	16.	А	Б	В	Г
2.	А	Б	В	Г	7.	А	Б	В	Г	12.	А	Б	В	Г	17.	А	Б	В	Г
3.	А	Б	В	Г	8.	А	Б	В	Г	13.	А	Б	В	Г	18.	А	Б	В	Г
4.	А	Б	В	Г	9.	А	Б	В	Г	14.	А	Б	В	Г	19.	А	Б	В	Г
5.	А	Б	В	Г	10.	А	Б	В	Г	15.	А	Б	В	Г	20.	А	Б	В	Г

Опитувальник

1. Чи вважаєте ви, що він (вона) уміє добре доповнювати зміст своїх слів немовними засобами (міміка, жести, поза тощо)?

2. Чи розуміє він (вона) ваші емоції за виразом вашого обличчя?

3. Чи може він (вона) знайти відповідні інтонації голосу для вираження своїх почуттів і ставлення до інших людей?

4. Чи вважаєте ви, що він (вона) уміє правильно розуміти значення ваших поглядів (прояв симпатії, інтересу, привертання уваги, прояв хвилювання тощо)?

5. Чи вважаєте ви, що у нього (неї) бувають «зайві» жести і рухи, коли він (вона) намагається виразити свої думки і почуття?

6. Чи уміє він (вона) стримувати прояви своїх негативних емоцій і ставлень?

7. Як ви вважаєте, чи реагує він (вона) на зміни вашого голосу (на прояв іронії, хвилювання тощо)?

8. Чи буває, що його (її) немовна поведінка не відповідає тому, про що він (вона) говорить?

9. Чи уміє він (вона), на вашу думку, виразом очей і поглядом проявити увагу до інших людей, привітність, зацікавленість?

10. Як ви вважаєте, чи може він (вона) керувати своєю мімікою під час конфліктної ситуації?

11. Чи відрізняється його (її) міміка виразністю, різноманітністю, гармонією?

12. Чи є у нього (неї) пози або рухи, непривабливі на ваш погляд?

13. Чи використовує він (вона) м'які, довірливі інтонації, щоб зняти у інших напругу, викликати на відвертість, викликати прихильність до себе?

14. Чи уміє він (вона) по зміні вашої ходи, пози визначити ваше самопочуття, настрої, стан?

15. Чи може він (вона) передати відтінки, нюанси своїх почуттів, емоцій, використовуючи різні немовні засоби поведінки?

16. Чи уміє він (вона) досить тонко і зрозуміло показати через міміку своє доброзичливе ставлення до інших?

17. Чи можна сказати, що по його (її) виразній поведінці легко зрозуміти, які він (вона) переживає почуття до оточуючих?

18. Чи може він (вона) зрозуміти ваше ставлення до нього, навіть якщо ви не демонструєте його спеціально?

19. Чи буває він (вона) скутий в рухах і жестах, «закутий», коли потрапляє в незвичну, незнайому ситуацію?

20. Як ви вважаєте, чи розуміє він (вона), коли ви засмучені, не налаштовані на спілкування?

Обробка і інтерпретація даних

Кожне питання має чотири варіанти відповіді і кожному варіанту приписується певний бал від одного до чотирьох (А – 4 бали; Б – 3 бали; В – 2 бали; Г – 1 бал).

Методика дає можливість діагностувати три параметри невербального спілкування:

1) Загальна оцінка невербального репертуару людини з точки зору його різноманітності, гармонійності – питання 1, 5, 8, 12, 15, 17. Кількісна оцінка цього параметра може варіюватися від +9 до -9 балів.

2) Чутливість, сензитивність людини до невербальної поведінки іншого (експерта-спостерігача), здатність до адекватної ідентифікації – питання 2, 4, 7, 11, 14, 18, 20. Кількісна оцінка варіюється від 28 до 7 балів.

3) Здатність до управління своїм невербальним репертуаром відповідно мети і ситуації спілкування – питання 3, 6, 9, 10, 13, 16, 19. Кількісна оцінка варіюється від 23 до 2 балів.

Рівень розвитку кожної з описаних здібностей обчислюється як сума балів за відповіді на відповідні питання (за відповіді на питання 5, 8, 12, 19 отримані бали віднімаються із загальної суми по кожному з трьох параметрів). Для кожного випробовуваного отримують оцінки трьох експертів, включаючи його

самого. По кожному оцінюваному параметру знаходиться середнє арифметичне значення трьох експертних оцінок. Ці оцінки розглядаються як показники рівня розвитку кожної з трьох описаних вище здібностей суб'єкта невербальної комунікації.

На основі сумарних оцінок за трьома аналізованими параметрами визначається загальний показник рівня розвитку перцептивно-комунікативних можливостей людини.

Цей показник може варіюватися від 0 до 60 балів. Далі проводиться якісний аналіз структури невербальної комунікації досліджуваного.

**Питання для самооцінки жестикуляції та мімічних виразів
учителя на уроці**

1. При підготовці до уроків чи думали Ви про використання того або іншого жесту?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
2. Чи зустрічалися на занятті жести, використані Вами експромтом?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
3. Буває, що людина виконує якийсь жест зненацька для себе. Чи зустрічалося таке на уроках?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
4. Чи використовувалися на уроках типові для Вас жести?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
5. Чи задоволені Ви своєю жестикуляцією?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
6. Чи не залишалося у Вас відчуття недоречності того або іншого жесту?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
7. Чи не буває у Вас відчуття, що Вам заважають Ваші руки?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
8. При підготовці до уроків чи думали Ви про використання того або іншого виразу обличчя, усмішки, подиву, роздратування, розчарування?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.
9. При проведенні уроку чи завжди ви контролюєте вираз свого обличчя?
а) звичайно, так б) у цілому, так в) мабуть, ні г) звичайно, ні.

Тренінг невербальної комунікації

Мета тренінгу: розвиток здібності ефективного спілкування засобом невербальної комунікації, уміння вловлювати та аналізувати невербальні сигнали інших людей; розуміння експресії психічних станів особистості; розвиток умінь педагогічно доцільно виражати своє ставлення за допомогою невербальних засобів спілкування.

Завдання тренінгу:

- визначення особливостей невербального спілкування у діловому спілкуванні;
- розвиток навичок невербального спілкування;
- побудова довірчих стосунків засобами невербальної комунікації;
- розпізнавання і позначення вербально внутрішнього стану;
- усвідомлення своєї пози і власних жестів;
- визначення за несвідомими ознаками внутрішнього стану співрозмовника;
- відпрацювання ефективних невербальних прийомів, що впливають на несвідомому рівні;
- розвиток уміння контролювати мову в стресових ситуаціях (роздратування, гнів, образа тощо).

Очікувані результати: уміле, доцільне та грамотне використання умінь та навичок ефективної невербальної комунікації як у професійній діяльності, так і у родині та колі друзів.

Тренінг складається з 8-ми занять по два заняття відразу.

Інструментарій: спокійна музика, аромосвічки, папір, олівці, картки для вправ, фотографії різних людей.

Заняття 1-2 (Вступ. Міміка)

Порядок денний:

1. Представлення ведучого тренінгу.
2. Організаційні питання.
3. Головні правила.
4. Включення учасників у роботу.
5. Основна частина (кавапауза 10-15 хвилин).
6. Релаксація.
7. Рефлексія
8. Прощання.

1. Представлення ведучого тренінгу.

Хочу усіх вас привітати. Мене звать Дар'я, я ведуча тренінгу невербальної комунікації.

2. Організаційні питання.

Я прошу вас поставити стільчики кругом і зайняти, будь-яке вподобане вам місце. У кожного з вас є бейдж, підпишіть, будь ласка, як би ви хотіли, щоб вас називали. Це може бути ім'я або никнейм.

3. Головні правила.

1. Обов'язкове відвідування кожного заняття.
2. Звернення один до одного по іменах і на «ти».
3. Слухати завдання уважно і не перебивати інших.
4. Намагатися брати активну участь в усіх вправах тренінгу.
5. Принцип «тут і зараз». Тобто, за межі не виноситься те, що відбувається на груповому занятті.
6. Підтримувати інших, не ставлячи себе вище або нижче, не перебивати і не говорити занадто довго.
7. Визнавати свої помилки і намагатися виправити їх.

4. Включення учасників у роботу.

Знайомство та розминка.

Вправа «Емоційне знайомство».

Представляючись, кожен вимовляє своє ім'я двічі. Перший раз вимовляє з позитивними почуттями, як хотів би, щоб до нього зверталися, другий раз – з негативними.

Після того, як усі учасники вимовили свої імена, ведучий пропонує взятися усім за руки і подарувати по ланцюжку дружнє рукостискання. З цього ритуалу тепер починатиметься кожне заняття.

5. Основна частина.

Вправа «Зняття затиску».

Тепер, щоб трішки розслабитися і зняти напругу я пропоную вам виконати вправу, яка так і називається «Зняття затиску».

Прийміть найнезручнішу позу для себе, наприклад, не повертаючи плечей і тулуба, озирнутися, притиснувши підборіддя до ключиці, підняти вгору або висунути вперед плечі. При цьому в певних м'язах виникає напруга, м'язовий затиск. Тепер, впродовж декількох хвилин постарайтеся сконцентрувати увагу в цій області і зняти затиск зусиллям волі, постаратися розслабитися.

Спробувати кілька разів. Обговорення результатів.

– У кого виникли труднощі?

– Як ці труднощі були здолані?

Бажано, щоб висловився кожен учасник.

Вправа «Відчуй партнера».

А тепер станьте ближче один до одного і закрийте очі (учасники стають в коло). Візьміть правою рукою руку сусіда, ліву руку бере сусід ліворуч. Не розплющуйте очей і постарайтеся сконцентрувати свою увагу на долоні сусіда справа і оцінити свої суб'єктивні відчуття. Далі йде обговорення, в якому кожен учасник повинен відповісти на питання:

– Які почуття викликає дотик руки партнера?

– Що можна сказати про стан партнера?

Партнер, у свою чергу, оцінює висловлювання. Потім, у кінці обговорення, учасники вибирають найбільш вподобаного їм експерта.

Після виконання вправ учасникам пропонується перейти за столи. Заздалегідь слід заготовити листи і кольорові олівці (крейда, фломастери).

Завдання: виконати малюнок на тему «Моя головна проблема у спілкуванні». Намалювати перше, що прийшло в голову.

Під час малювання включити спокійну музику. Потім проводиться аналіз малюнків. Слід організувати обговорення таким чином, щоб максимально активізувати усіх учасників на психологічну інтерпретацію матеріалу. Вчаться проводити самодіагностику.

Дискусія «Труднощі взаєморозуміння».

Усі малюнки поміщаються на дошку.

Отже, ми розглянули з вами різні проблеми в спілкуванні на власних прикладах. Давайте сформулюємо, які ж існують труднощі у взаєморозумінні між людьми (усі припущення записуються на дошку і обговорюються). Обговорення проблемних ситуацій (на життєвих прикладах).

Гра «Демонстрація фільму».

Учасники діляться на пари і кожній парі дається завдання за допомогою міміки і жестів показати той або інший жанр, інші вгадують (жахи, мелодрама, бойовик, комедія, трилер).

Далі йде обговорення – за допомогою яких засобів спілкування вони показували фільми. Ведучий повідомляє інформацію про різні невербальні засоби спілкування. Підводяться підсумки.

Кавапауза впродовж 10-15 хвилин.

Вправа «Зняття затиску».

Учасники вільно розходяться по кімнаті. По команді «Стоп!» кожен застигає в тій позі, в якій його застав сигнал. Після цього, не порушуючи зафіксованих поз, кожному учасникові треба зняти у себе м'язові затиски (розслабитися). Як тільки це у вас вийде, ви повинні сказати «Готово!». Далі йде обговорення процесу і результату виконання.

Вправа «Мімічні маски».

Кожен з учасників отримує записку із завданням мімічно представити певний емоційний стан з 10-ти основних: щастя, здивування, страх, злість, печаль, відроза, презирство, інтерес, зніяковіття, рішучість. Через 1-2 хв. усі учасники представляють «маски». Усім учасникам потрібно постаратися знайти оптимальну і зрозумілу форму вираження, пробудити свою фантазію.

Ця вправа допомагає відрефлексувати особливості сприйняття і розуміння самим учасником і іншими членами групи лицьової експресії, а також дає можливість повною мірою усвідомити значення міміки в спілкуванні. Обговорення.

Вправа «Передача емоцій».

Учасникам пропонується сісти в коло (якщо є, то на килим) і закрити очі. Вибирається один учасник, який за допомогою жестів, рухів і дотиків передає яке-небудь почуття або емоцію своєму сусідові, цей сусід – наступному і так

далі. Зміст повідомлень, що передаються, може бути найрізноманітнішим: дружня підтримка, гнів, ніжність, жах, відраза, захоплення. Вправу можна повторювати кілька разів. У результаті почуття, що виникло у останнього учасника, порівнюють з початковою емоцією (за принципом зіпсованого телефону).

Вправа «Вирази емоцію».

Заздалегідь готуються 2 стопки карток. У першій стопці – картки з емоціями, в другій – назви різних частин тіла. Кожен учасник вибирає будь-які дві картки з двох стопок. Потім, по черзі, учасники співвідносять вибрані картки і намагаються виразити ту або іншу емоцію за допомогою вибраної частини тіла. Слід дозволити собі бути вільним та розкутим у прояві міміки і пантоміміки та не боятися здаватися трохи смішним.

Вправа «Тренування міміки».

Заздалегідь готуються дзеркала. Учасникам дається завдання відрепетирувати за допомогою дзеркала на власний вибір декілька мімічних виразів. Пропонується виразити за допомогою обличчя не просто окрему емоцію, а емоцію з деяким відтінком (любов з відтінком недовіри, щастя з відтінком печалі, захоплення з відтінком ревностів, гордість з відтінком печалі, радість з відтінком безнадійності). Обговорення.

6. Релаксація.

Включається спокійна красива музика. Учасники сідають на підлогу. Ведучий просить усіх розслабитися і уявити собі щось приємне. Коли музика затихає, учасники, не кваплячись, розплющують очі і займають свої місця.

7. Рефлексія.

За годинниковою стрілкою ведучий просить висловитися кожного про проведене заняття, про те, що сподобалося, вийшло, що не вдалося.

8. Прощання.

Дається *домашнє завдання*: при поїзді в транспорті мигцем подивитися на сусіда. Непомітно окиньте поглядом його обличчя, одяг, позу, подумайте, ким працює ця людина, який у неї т характер. Спробуйте визначити її вік і відчутти її настрій. Зрозуміло, не потрібно нав'язливо дивитися на людину. Відпрацюуйте у себе уміння і здатність на вигляд визначати індивідуально-психологічні особливості. Через деякий час ви з'ясуєте, що для того, щоб зрозуміти іншу людину, не обов'язково довго дивитися на неї або довго розмовляти з нею. Перше інтуїтивне відчуття може бути найвірнішим. Важливо тільки навчитися довіряти цьому відчуттю і не спотворювати його подальшими інтелектуальними інтерпретаціями.

Ритуал прощання «Подаруй емоцію сусідові» (посміхнися). За годинниковою стрілкою.

Заняття 3-4 (Погляд. Невербальні аспекти мовлення)

Порядок денний:

1. Привітання, розминка.
2. Базові психологічні вправи (кавапауза 10-15 хвилин).
3. Релаксація.

4. Рефлексія.

5. Прощання.

1. Привітання і розминка.

Учасники сідають у коло, беруться за руки і вітають один одного рукоштовуваннями за годинниковою стрілкою.

Ведучий робить маленьке повідомлення.

Говорять, очі – дзеркало душі. Чи згодні ви? Поясніть свою точку зору. Близько 80% чуттєвих вражень людина отримує через орган зору. Очі самі по собі не виражають нічого. Те або інше враження складається через розширення або звуження зіниць, певного положення прилеглих частин обличчя, брів, повік, лоба, обличчя в цілому, а також від тривалості погляду. Мета наших сьогоднішніх вправ – подальший розвиток спостережливості, здібності виділяти і оцінювати невербальну інформацію в різних ситуаціях спілкування.

2. Базові психологічні вправи (кавапауза 10-15 хвилин).

Вправа «Візуальна взаємодія».

Робота проходить у парах. Ця вправа допомагає учасникам зрозуміти і усвідомити потужність такого, на перший погляд, непомітного засобу спілкування, яким є погляд.

Завдання – спробувати тільки поглядом передати різні емоційні стани (кокетування, розгубленість, печаль, радість, злість). Використати візуальний контакт, міняючи тривалість і динаміку погляду. Обговорення.

Вправа «Мій вибір».

Усі члени групи сідають в півколо, а один з учасників розташовується навпроти і намагається тільки поглядом змусити одного з учасників зайняти своє місце. Якщо вправа вийшла і контакт відбувся, то вибраний займає місце того, кого вибрали і гра триває.

Після завершення вправи аналізуються можливі способи здійснення вибору, обговорюються можливі візуальні взаємодії в спілкуванні.

Вправа «Очі в очі».

Усі учасники розбиваються на пари. Один з партнерів повинен згадати який-небудь випадок з життя, що викликав сильні емоції. Потім постаратися передати своєму партнерові за допомогою погляду свої почуття від цього спогаду. Партнер повинен зрозуміти і прийняти це повідомлення. Але заборонено використати слова і яскраво виражені лицьові експресії. Потрібно постаратися за допомогою погляду, мікрорухів очей виразити свій внутрішній стан.

Вправа «Манера дивитися».

Ми з вами впродовж декількох вправ спостерігали за манерою дивитися один на одного. Тепер давайте спробуємо охарактеризувати різні манери різних учасників і дати їм відповідні назви. Наприклад, «Феєрверк» – очі широко розплющені, сильно блищать і бачать усю картину в цілому, але більше показують, чим дивляться. Почуття таке, що очі іскряться. Таким поглядом добре зачаровувати.

Отже, наші очі – ця вікна усередину. Вони є потужним каналом передачі інформації. Неспокійний погляд, свідчить про те, що на душі людини теж

неспокійно. Спокійний погляд, у свою чергу, означає спокій і урівноваженість, які відразу ж передаються співрозмовникові.

Зараз я хочу познайомити вас з вправами по тренуванню спокійного погляду, які потім ви можете виконувати самостійно удома.

1. Намалюйте навколо крапки коло і уважно дивіться на крапку до тих пір, поки не з'являться сльози або не затремтять повіки. Потім закрийте очі на 20 секунд, щоб м'язи очей могли розслабитися і відпочити. Особливо важливо постаратися дивитися на крапку доброзичливим, повним тепла поглядом. Цю вправу можна виконувати до тих пір, поки ви не зможете впродовж декількох хвилин дивитися на крапку уважним, схвалюючим поглядом.

2. Якщо ви дивитеся на обличчя, то вирішіть спершу, на чому краще сконцентрувати свій погляд. Намалюйте у себе між бровами крапку і сядьте перед дзеркалом. Фіксуйте на крапці доброзичливий погляд, доки вам не захочеться моргнути. Потім закрийте очі, вимовляючи подумки наступні слова: «Мої очі закриваються. Мої очі розслабляються. Мій погляд стає більш спокійним, м'якшим, доброзичливішим. Мій погляд ніколи не буває агресивним, недружнім і зневажливим».

3. Коли бачите портрет або фотографію, концентруйте погляд на знайомій крапці, між бровами. Завдяки постійним тренуванням ваш погляд буде природнішим.

Кавапауза впродовж 10-15 хвилин.

Учасники сідають у коло на місця.

Комплекс невербальних аспектів мови включає: інтенсивність, висоту тону, тембр, інтонаційний малюнок мови.

Інтенсивність і гучність голосу – пов'язані з індивідуальною манерою розпоряджатися простором спілкування. Як і коли ми міняємо свою гучність голосу? Які причини підвищення гучності голосу?

Паузи – формують ритмічний малюнок мови. Відносяться до виразності вимови і до виразності самої думки. Давайте порівняємо два висловлювання (одне вимовляється швидко і без пауз, те ж, але з іншою інтонацією і з паузами). Чи є відмінність? У чому?

Темп – який темп мови буває? (швидкий, уповільнений, нормальний). У яких випадках, який темп мови ми використовуємо?

Люди, які схильні пригнічувати свої емоції, обов'язково пригнічують і голос. Голос, як і погляд, найбільш безпосередньо передає усі відтінки емоційного стану людини.

Усі голосові характеристики охопити зараз просто неможливо. Головне – зрозуміти і навчитися слухати себе і інших людей.

Вправа «Зняття затиску».

Усі учасники всідаються як можна зручніше. Усім пропонується розслабити окремі ділянки тіла в певній послідовності по команді керівника. Після виконання 6-8 завдань слід зробити паузу впродовж 1 хв. для приведення кожного учасника в загальний розслаблений стан. Після цього також по команді керівника проводиться тонізація окремих ділянок тіла. Учасники

повинні відчувати прилив сил, бадьорості, радості. Після цього ведучий організовує обговорення ефективності цієї вправи.

Вправа «Голосова техніка».

Усім учасникам дається завдання для зняття напруги і «затиску» з артикуляційного апарату впродовж 3-5 хвилин говорити, не замислюючись про зміст, використовуючи будь-які, що прийшли спонтанно в голову, мовні поєднання. Можна імітувати мовлення на іноземній мові. Одночасно з розслабленням мовного апарату може статися скидання негативних емоцій, прихованих у глибині підсвідомості. Обговорення ефекту від вправи (Чи відбувається зняття напруги? Чи спостерігалися вихід негативних переживань?).

Вправа «Вокальна міміка».

Усі учасники отримують завдання – прочитати 2-3 фрази з газети, вкладаючи в прочитане певний підтекст. Текст читається з наступними інтонаціями:

- недовірливо (кинь!);
- зневажливо (яка нісенітниця!);
- із здивуванням (та не може бути!);
- із загрозою (ну, добре ж!).

Інші намагаються вгадати стан людини або її ставлення до сказаного тексту, обговорюючи успіх або неуспіх її спроб. Слід постаратися на прикладі конкретних ситуацій, що виникають при виконанні вправ, підвести учасників до розуміння діагностичних можливостей інтонаційних характеристик голосу.

Вправа «Невербальний діалог».

Двом учасникам пропонується вступити в діалог з тим, щоб вимовляти замість слів цифри. Необхідно, щоб партнери ставили перед собою абсолютно ясні завдання: доводжу, засмучуюся, захоплююся, звинувачую тощо. Можна говорити спонтанно, можна по попередній домовленості. Іншим учасникам належить вгадувати стан учасників. Аналізують завдання спочатку учасники, а потім виконавці.

3. Релаксація.

Включається спокійна красива музика. Учасники сідають на підлогу. Ведучий просить усіх розслабитися і уявити собі щось приємне. Коли музика затихає, учасники, не кваплячись, розплющують очі і займають свої місця.

4. Рефлексія.

За годинниковою стрілкою ведучий просить висловитися кожного про проведене заняття, про те, що сподобалося, вийшло, що не вдалося.

5. Прощання.

Домашнє завдання.

Переговори по телефону стали настільки звичними, що ми перестали помічати їх ситуаційну і комунікативну складність: ви не бачите обличчя свого співрозмовника, але вимушені підтримувати розмову, орієнтуючись на його голос. Як правильно побудувати телефонну розмову і розвинути у себе інтуїцію? Наше завдання полягає в наступному: за першими словами,

сказаними вам по телефону, постарайтеся визначити характер майбутньої розмови і мету вашого абонента. Підтримуючи розмову, представте обличчя співрозмовника, подумки уявіть обстановку, в якій він знаходиться.

Ритуал прощання «Подаруй емоцію сусідові» (посміхніся). За годинниковою стрілкою.

Заняття 5-6 (Пантоміміка. Перцепція)

Порядок денний:

1. Привітання, розминка.
2. Базові психологічні вправи (кавапауза 10-15 хвилин).
3. Релаксація.
4. Рефлексія.
5. Прощання.

1. Привітання і розминка.

Привітання один одного потискуванням рук по колу.

Вправа «Зняття затиску».

2. Базові психологічні вправи (кавапауза 10-15 хвилин).

Вправа «Хода».

Усім учасникам пропонується розіграти ряд вправ-етюдів. Кожному дається завдання на аркушах. За допомогою ходи зобразити різні стани.

Вправа «Тіло, що говорить».

Учасників тренінгу належить за допомогою пози, рухів тіла продемонструвати те або інше ставлення до партнера або ситуації. Завдання (виконуються за годинниковою стрілкою):

- людина читає (любовну записку, підручник, неприємне повідомлення);
- людина пише лист (коханій, другу, ворогові);

– на лавці сидять двоє людей. Слід з'ясувати їх стосунки (у сварці, не знайомі, але хочуть познайомитися, один хоче познайомитися, а інший ні).

Робота в парах.

Потрібно виразити позою їх відношення до процесу спілкування і партнера:

- якщо обоє зацікавлені розмовою;
- якщо один з партнерів реагує негативно;
- якщо розмова йде над силу;
- якщо один з партнерів хоче закінчити розмову.

Аналіз ситуацій, обговорення.

Вправа «Дзеркало, що мовчить і говорить».

Вибирається один доброволець і два учасники на роль дзеркал «того, що мовчить» і «того, що говорить». Інші учасники встають позаду добровольця. А дзеркала – навпроти. Суть – ззаду до учасника підходить будь-який бажаний, а дзеркала повинні якнайкраще його відобразити. Що спочатку то дзеркало, що мовчить, якщо не виходить – то те, що говорить. Але відображувати не фізичне Я, а психічне. Головне завдання – вгадати людину за спиною якнайшвидше. Потім йде зміна учасників.

Обговорення. Кому знадобилося менше всього дзеркальних відображень? У чому секрет такої прозорливості? Хто здивований тим, як був відображений у дзеркалі? Що відчули, коли побачили своє відображення?

Кавапауза впродовж 10-15 хвилин.

Вправа «Зняття затиску».

Тиха музика, із звуками живої природи. Можна використати аромолампу.

Учасникам пропонується сісти і закрити очі. Читається текст: «Уявіть собі все, що зараз буде розказане. Ви входите у весняний яблуневий сад, повільно йдете по алеї, вдихаючи запах ніжних біло-рожевих пелюсток і насолоджуючись ними. По вузькій стежці ви підходите до блакитної хвірточки, відкриваєте її і потрапляєте на запашний зелений луг, увесь просочений ароматом польових трав і лугових квітів. М'яка шовковиста трава гойдається, вітерець пестить ваше обличчя і волосся. Перед вами озеро. Вода прозора і срібляста. По поверхні виблискують сонячні зайчики. Ви повільно йдете уздовж струмочка, що впадає в озеро, і несподівано підходите до водоспаду. Ви входите у водоспад, сяючі струмені очищають вас, наповнюють силою і енергією. За водоспадом, за його прохолодними і кришталевиими струменями знаходиться грот – тихий і затишний. Ви залишаєтеся в тиші грота наодинці з собою на деякий час. А тепер пора повертатися. Подумки пройдіть увесь ваш шлях у зворотному напрямі, вийдіть з яблуневого саду і розплющіть очі».

Обговорення. Вправа допомагає розслабитися і отримати позитивний настрій.

Вправа «Фотографія».

Учасники отримують фотографії незнайомих їм людей. Завдання – вдивитися в обличчя, звернути увагу на погляд, мімічне вираження, позу, одяг. Постаратися визначити характер, настрій, рід заняття, звички, стиль життя і так далі у цих людей. Спробувати зрозуміти, змогли б ви подружитися з цією людиною? Чому? Постаратися зрозуміти і розповісти. Обговорення.

Вправа «Сищики».

Усі учасники розходяться по кімнаті і впродовж 5 хвилин роблять що завгодно: прогулюються, розмовляють. Причому, за цей час кожен повинен перетворитися на сищика, вибрати собі об'єкт спостереження – одного з членів групи – і постаратися запам'ятати який настрій в учасника, які дії і в якій послідовності вчинив за цей час спостережуваний. Чому і для чого він їх вчинив, за ким він стежить і як маскує своє стеження. При проведенні гри ведучий повинен стимулювати рухову активність, не допускати, щоб учасники сиділи і мовчали. Можливо дати завдання щось знайти в кімнаті. Після закінчення – груповий аналіз. Кожен повинен висловитися про результати свого спостереження, намагаючись мотивувати своє судження і оцінки.

Вправа «Вікно».

Учасникам групи по черзі належить передавати один одному в парах інформацію:

- через вікно потягу, що їде;
- біля вікна пологового будинку;

– у магазині в ролі продавця і глухонімого покупця.

Яка передаватиметься інформація, можуть придумати самі учасники.

Вправа «Я не Я».

Учасникам дається завдання розбитися по парах. Слід згадати про свого партнера якомога більше: як стоїть, сидить, говорить, ходить, його звички, настрої. Потім кожній парі дається завдання: спільно розв'язати проблему, домовитися. По сигналу кожен повинен перетворитися на свого партнера і продовжити спілкування вже не від своєї особи, а від імені свого партнера по спілкуванню. Слід відтворити особливості невербальної поведінки партнера, його настрої, відношення до ситуації спілкування, точку зору на обговорювану проблему, характерну манеру поведінки. Результати вправи обговорюються і оцінюються спільно.

3. Релаксація.

Включається спокійна красива музика. Учасники сідають на підлогу. Ведучий просить усіх розслабитися і уявити собі щось приємне. Коли музика затихає, учасники, не кваплячись, розплющують очі і займають свої місця

4. Рефлексія.

За годинниковою стрілкою ведучий просить висловитися кожного про проведене заняття, про те, що сподобалося, вийшло, що не вдалося.

5. Прощання.

Домашнє завдання: вибрати фільм або спектакль. Вимкнути звук, а зображення залишити. Спробувати визначити, про що говорять люди, які у них цілі і мотиви. Вгледітися в обличчя тих, хто говорить, звернути увагу на їх пози і жести. Спробувати відтворити їх розмову. Через деякий час включити звук та з'ясувати чи правильно ви визначили предмет розмови?

Ритуал прощання «Подаруй емоцію сусідові» (посміхнися). За годинниковою стрілкою.

Заняття 7-8 (Лідер и група. Підведення підсумків)

Порядок денний:

1. Привітання, розминка.
2. Базові психологічні вправи (кавапауза 10-15 хвилин).
3. Релаксація.
4. Рефлексія і прощання.

1. Привітання і розминка.

Привітання один одного потискування рук по колу.

Вправа «Зняття затиску».

Ця фізична вправа допоможе зрозуміти що означає «включеність» і «виключеність» у групі, поглибити міжособистісні взаємовідносини між членами групи, стимулювати групову згуртованість.

Потрібно визначити, хто в групі переживає почуття самотності або відторгнення групою (за допомогою прямої бесіди або анкетуванням). Потім усі члени групи беруться за руки і утворюють замкнуте коло. Учасник, що переживає почуття відторгнення від групи, повинен прорвати коло і проникнути в нього.

Далі усі учасники діляться на пари. Один учасник буде падати, а інший його ловити. Слід перервати підтримкою падіння до того, як партнер торкнеться підлоги. Той, що падає, стоїть спиною до партнера і закриває очі, розслабляється і падає, намагаючись довіритися партнерові. Вправу можна проводити як в парі, так і в колі. При цьому група утворює коло навколо вибраного учасника, потім штовхає його з одного боку кола на інший. Учасник повинен закрити очі і повністю розслабитися і відчувати фізичну підтримку групи.

2. Базові психологічні вправи (кавапауза 10-15 хвилин).

Вправа «Вибір» (Е. Сидоренко).

Учасникам дається завдання. Треба сісти так, щоб на місці ведучого опинилася сама світловолоса людина, праворуч від нього – більш темноволоса і так далі по колу, щоб сама темноволоса людина опинилася на стільці, який знаходиться зліва від ведучого. Під час вправи не дозволяється розмовляти. Стиль взаємовідносин у групі визначатиметься залежно від того, як учасники без слів радитимуться один з одним.

Вправа «Вибір лідера».

Учасники повинні мовчки, за допомогою міміки і жестів, домовитися про того, хто буде лідером в групі. На це дається три хвилини, після чого ведучий просить вибраного лідера підняти руку. При невдачі, гру можна повторити кілька разів.

Вправа «Включеність у групу».

Ведучий просить учасників замислитися над тим, наскільки кожен з них включений у групу. Потім усім потрібно мовчки встати і вишикуватися в одну лінію, щоб біля дверей стояла людина, яка відчуває себе максимально включеною в групу, а біля протилежної стіни – той, хто відчуває себе абсолютно не включеним у групу. Усі інші повинні розташуватися по лінії, яка з'єднує цих учасників, не поруч, а один за одним.

Питання для обговорення: Хто відчуває себе найменш включеним у групу? Хто заважає почувати себе включеним? Що ви можете самі зробити для того, щоб відчути себе включеним? Яким чином вам можуть допомогти учасники? Якою мірою результат обговорення здався несподіваним для вас?

Вправа «Дискусія».

Група розбивається на трійки. У кожній трійці наявний «глухонімий». Він нічого не чує і не може говорити, але в його розпорядженні зір, міміка і пантоміміка. Також у групі є «сліпонімий». Але він може чути і показувати. І «глухопаралітик». Він може бачити і говорити. Усій трійці пропонують завдання: домовитися про зустріч у Києві, про подарунок іменинникові, про те, в який колір пофарбувати огорожу, порадити новий тільки-но проглянутий фільм тощо. Обговорення вправи.

Вправа «Знайди своє місце».

Вправу краще проводити у напівтемряві. Учасникам пропонується без слів трохи походити по тому приміщенню, в якому проходить зустріч, придивитися до нього, а потім зайняти те місце, яке бачиться кожному найбільш комфортним: на підлозі, стільці, обличчям до стіни тощо.

Потім пропонується оглянути свою позицію з урахуванням розміщення інших людей і за бажанням поміняти своє положення або звернутися до когось з проханням переміститися в просторі. Вправа закінчується, коли усі зайняли ті місця, які їм подобаються, і відмовляються міняти їх на прохання інших учасників. Потім обов'язково проводиться обговорення. Відстань зазвичай показує, наскільки близькою відчуває себе людина з іншими членами групи. Найбільш популярний член групи, швидше за все, опиниться в центрі.

Кавапауза впродовж 10-15 хвилин.

Вправа «Зняття затиску».

Вправа на усвідомлення і контроль власних м'язів. Потрібно зрозуміти, що м'язова напруга паралізує думку.

1. На рахунок «раз» постаратися напружити м'язи до межі, на рахунок «два» розслабитися.

2. Сидячи на стільці, по черзі напружити м'язи плечей, спини, руки, потім розслабитися.

3. Напружити м'язи обличчя, потім розслабити.

4. Напружити м'язи обличчя, тіла і подумки розділити 3450 на 15.

Вправа «Створення скульптури».

Учасникам пропонується створити скульптуру своєї сім'ї. Участь бере будь-який бажуючий. Він може вибрати учасників, які, як йому здається, схожі з членами його родини. Слід створити сцену, яка відображає фрагмент взаємовідносин у сім'ї.

Необхідно проінформувати учасників, зайнятих у створенні скульптури, про членів сім'ї. Учасник повинен включити себе як члена сім'ї і використати дистанцію між учасниками для того, щоб відбити взаємовідносини усіх членів сім'ї один з одним. Коли сцена поставлена, можна повідомити кожному учасникові фразу, яка характеризує його персонажа.

Далі йде обговорення. Повинен висловитися кожен учасник – що він відчував, приймаючи на себе роль іншої людини. Члени групи, що спостерігали за роботою, обмінюються своїми висновками.

3. Релаксація.

Усі учасники сідають у коло і беруться за руки, закривши очі. Ведучий включає спокійну красиву музику і дає завдання, щоб кожен учасник постарався подумки побажати кожному щось приємне.

4. Рефлексія і прощання.

Усі учасники сидять у колі. Один встає і, звертаючись до свого сусіда, послідовно виконує наступні дії: вітає його рукоштовпанням, намагаючись при цьому передати своє ставлення до людини; визначає одночасно її самопочуття і ставлення у цей момент; на заздалегідь заготовленому аркуші паперу малює свого партнера, відображаючи його манеру поведінки і тип; висловлює своє відношення до людини і свої побажання.

Після усі беруться за руки і за годинниковою стрілкою кожен висловлюється про тренінг, про свою участь у ньому.

Прощання проходить по ритуалу «*Подаруй посмішку сусідові*».

ЗМІСТ

1. РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КУЛЬТУРИ ВЧИТЕЛЯ У СТРУКТУРІ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ.....	3
2. ВИМОГИ ДО ЕЛЕМЕНТІВ НЕВЕРБАЛЬНОЇ ТЕХНІКИ ТА ВБРАННЯ ПЕДАГОГА.....	16
Поради щодо невербального спілкування вчителя з учнями на уроці.....	17
Вимоги до одягу вчителя-вихователя.....	18
Практичні рекомендації щодо зовнішності вчителя.....	19
3. ТЕХНОЛОГІЯ ПРАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ НЕМОВНИХ ЗАСОБІВ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ В ЗМОДЕЛЬОВАНИХ ФРАГМЕНТАХ УРОКУ.....	20
Техніка використання деяких жестів у процесі професійно-педагогічної діяльності.....	21
Завдання для відпрацювання техніки використання немовних засобів у змодельованих фрагментах уроках.....	22
4. ТРЕНІНГИ ТА ВПРАВИ НА РОЗВИТОК НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ.....	24
Вправи на розвиток мімічної та пантомімічної виразності.....	25
Вправи для контролю і корекції правильної осанки, пози, ходи.....	28
Вправи на розвиток розуміння експресії, психічного стану особистості.....	29
ВИСНОВКИ.....	33
ЛІТЕРАТУРА.....	34
ДОДАТКИ.....	36
Додаток А. Характеристика основних видів жестів, що виникають у спілкуванні.....	36
Додаток Б. Характеристика основних груп жестів.....	38
Додаток В. Анкетування на виявлення рівня володіння невербальними компонентами в процесі ділового спілкування.....	41
Додаток Г. Методика експертної оцінки невербальної комунікації (А.М.Кузнєцова).....	42
Додаток Ґ. Питання для самооцінки жестикуляції та мімічних виразів учителя на уроці.....	45
Додаток Д. Тренінг невербальної комунікації.....	46
ЗМІСТ.....	58

Навчальне видання

Щербина Дар'я Володимирівна

НЕВЕРБАЛЬНА КУЛЬТУРА ПЕДАГОГА

Методичні рекомендації



Підписано до друку 01.03.2012 р. Формат 60×84/16.

Папір офсетний. Гарнітура Times.

Ум.др.арк. 3,37. Обл.др.арк. 3,39

Зам. №522

Віддруковано з оригіналів.

Видавництво Національного педагогічного університету
імені М.П. Драгоманова. 01601, м. Київ-30, вул. Пирогова, 9
Свідоцтво про реєстрацію ДК №1101 від 29.10.2002. (044) 234-75-87.

Віддруковано в друкарні Національного педагогічного університету
імені М.П. Драгоманова (044) 239-30-26.

***Робота видана за рахунок університету
Продажу не підлягає!***