

## НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

Д. Бердинязов, Д. Оразов

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель*

Научный руководитель Н. А. Дзвинковская

Кажется невероятным то, что за тысячи лет эволюции язык телодвижений начали изучать только в 60-е гг. XX в. Многие и сегодня считают основной формой общения речь.

Тем не менее, в устной речи сохранились фразеологизмы, показывающие, насколько важен язык телодвижений в жизни человека: «снять груз с плеч», «держаться на расстоянии» и т. д.

Альбер Мерабян, пионер в области языка телодвижений, обнаружил, что информация любого сообщения делится следующим образом: 7 % ее передается вербально, т. е. словами; 38 % – вокально (тоном голоса, ударением и способом произнесения звуков) и 55 % – невербальными сигналами.

Восприимчивость – это умение замечать противоречие между словами человека и совершаемыми им движениями и жестами [1, с. 690]. В целом можно сказать, что женщины более восприимчивы, чем мужчины, особенно воспитывающие детей. В течение первых лет жизни ребенка матери приходится полагаться на невербальные каналы общения.

Нас так тянет к улыбающимся и веселым лицам потому, что они могут реально воздействовать на нашу нервную систему. Если же Вас окружают печальные, несчастные люди, то Вы, скорее всего, начнете бессознательно копировать выражение их лиц, что может привести к депрессии. Учеба в унылой, наводящей скуку среде вредна для здоровья человека.

Проведенные исследования поз со скрещенными руками (защитный барьер) дали довольно тревожные результаты. Двум группам студентов предложили посетить курс лекций. Одной группе велели не скрещивать ни рук, ни ног, сидеть спокойно и расслабленно, другой – скрестить на груди руки. В результате оказалось, что вторая группа усвоила материал на 38 % хуже. Вторая группа также продемонстрировала более критичное отношение к лектору и тематике лекций. Если предложить студентам вид работы, требующий участия рук (ручку, конспект, книгу, образец), это делает их более открытыми и восприимчивыми.

Жесты способствуют запоминанию. Они привлекают внимание, усиливают воздействие сообщения. Спустя полчаса после сообщения преподавателя, сопровождавшегося жестикуляцией, группа слушателей университета продемонстрировала более высокую степень запоминания деталей.

Для преподавателя в ходе воспитательной деятельности очень важно понимать, говорит ли студент правду. Во время обмана люди чаще сглатывают, но заметно это только у юношей, поскольку у них есть выступающий кадык. Большинство людей считают, что, когда человек лжет, он улыбается чаще обычного. Однако в действительности происходит как раз наоборот. Лгать так трудно из-за того, что наше подсознание действует автоматически. Избавиться при этом от множества микрожестов практически невозможно [3, с. 154]. Во время лжи у человека подергиваются мышцы лица, расширяются и сужаются зрачки, повышается потливость, краснеют щеки,

частота моргания увеличивается с 10 до 50 раз в минуту, он почесывает шею или оттягивает воротничок, поднимается у него кровяное давление.

Когда студент подпирает голову рукой, значит, ему безумно скучно. Рука помогает удержать голову в вертикальном положении и не заснуть. Обратите внимание на то, с какой силой щека налегает на подпирающую руку. Сначала голова опирается на пальцы, а по мере убывания интереса – на всю ладонь или на кулак.

Почему студенты-любимчики чаще всего сидят слева? Люди получают гораздо больше информации о предметах, расположенных в поле зрения правого глаза [3, с. 204]. Те же исследования показали, что, представляя информацию другим людям, мы чаще всего поворачиваемся к ним «лучшей стороной». В соответствии с этими исследованиями лучшей стороной у нас является левая, так как именно она попадает в правое поле зрения собеседника. Преподаватели практически не смотрят на тех, кто сидит справа от них. Прямо перед собой они смотрели 44 % времени, налево – 39 % времени, а направо – всего 17 %. Студенты, сидящие слева от преподавателя, успевают лучше тех, кто сидит справа. Кроме того, преподаватели гораздо реже к ним придираются.

Если Вам предстоит выступать перед аудиторией, очень важно представить себе, каким образом слушатели воспринимают и усваивают информацию. Во-первых, никогда не говорите в начале выступления о том, что Вы волнуетесь и нервничаете, иначе аудитория сразу же начнет искать соответствующие сигналы языка телодвижений и обязательно их найдет. Во-вторых, как можно чаще используйте жесты уверенности, даже если будете «умирать» от страха, используйте открытые положения ладоней, говорите смело и напористо. Не указывайте на слушателей, не скрещивайте руки на груди, не прикасайтесь к лицу и не вцепляйтесь в края кафедры.

Люди, сидящие в первых рядах, лучше усваивают информацию, активнее и с большим энтузиазмом участвуют в процессе. Слушатели, сидящие в средних рядах, также довольно внимательны и задают вопросы. Средние ряды считаются наиболее безопасной зоной зала, поскольку они со всех сторон окружены людьми. Самые невнимательные слушатели садятся на боковые места и на последние ряды. Не забудьте встать в наиболее выгодном месте, слева от аудитории, в таком случае информация окажет более сильное воздействие на правое полушарие головного мозга, что вызовет эмоциональный отклик.

Дальнейший эксперимент был проведен для выяснения, занимают ли студенты места в соответствии со своим настроением или место влияет на обучаемость. Для этого можно поменять их местами по желанию преподавателя. Оказалось, что негативно настроенные студенты, оказавшись в первых рядах, начали активно участвовать в процессе и проявлять признаки заинтересованности. Те же, кто оказался сзади, заскучили и утратили интерес [2, с. 303]. Некоторые практические занятия проводятся с малым количеством участников, которых рассаживают в виде подковы или открытого квадрата. Такое размещение облегчает зрительный контакт и стимулирует студентов.

#### Л и т е р а т у р а

1. Воскресенский, А. Л. Компьютерный банк жестовой речи. / А. Л. Воскресенский // Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии : тр. Междунар. конф. «Диалог 2003», Протвино, 11–16 июня 2003 г. / под ред. И. М. Кобозевой, Н. И. Лауфер, В. П. Селегея. – М. : Наука, 2003. – С. 688–691.
2. Кейдлин, Г. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г. Кейдлин. – М. : Нов. литератур. обозрение, 2002. – 592 с.
3. Пиз, А. Новый язык телодвижений. Расширенная версия. / А. Пиз, Б. Пиз. – М. : Эксмо, 2011. – 416 с. : ил.