

Т. Ю. Шлыкова

Белорусский государственный университет информатики
и радиоэлектроники, Минск

Е. И. Бараева, Н. С. Грибанова

Республиканский институт высшей школы, Минск

T. Shlykova

Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk

Y. Baraeva, N. Hrybanava

National Institute for Higher Education, Minsk

УДК 159.944-057.4

ЯЗЫК ТЕЛА КАК СИСТЕМА ЗНАНИЙ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ВЕБ-ПСИХОЛОГИЯ»

BODY LANGUAGE AS A SYSTEM OF KNOWLEDGE IN SPECIALISTS' TRAINING BY SPECIALITY «WEB-PSYCHOLOGY»

Статья посвящена вопросам подготовки слушателей по специальности «Веб-психология». Изучение языка тела как системы знаний оптимизирует специальную подготовку слушателей, увеличивает эффективность выполнения ими учебных и профессиональных задач, способствует расширению профессиональных интересов. Рассмотрены возможности интерактивных методов обучения слушателей переподготовки по специальности «Веб-психология» в усвоении ими системных знаний по вопросам языка тела.

Ключевые слова: язык тела; невербальное общение; жесты; поза; мимика; веб-психология; подготовка психологов; методы обучения.

Studying the body language as a systems knowledge improves the special training of students, increases the efficiency of their educational and professional tasks, helps to expand the professional interests of the personality of the future psychologist. The article presents the results of monitoring the educational activities of students studying in the speciality of «web psychology», in the framework of the majors in the first year of study, describes the role of systems knowledge on zbody language issues in satisfaction with learning at the initial stage of professional retraining.

Keywords: body language; non-verbal communication; gestures; posture; facial expressions; web psychology; training of psychologists; teaching methods.

Веб-психология как современное направление психологических знаний представляет эмпирические исследования, отвечающие на вопросы, как онлайн-среда влияет на наши мысли и поведение. Опираясь на знания и исследования из других областей, таких как социальная, когнитивная психология, психология личности, поведенческая экономика, нейробио-

логия, маркетинг, а также на принципы человеко-машинного взаимодействия, веб-психология является инструментом для создания эффективных веб-сайтов и положительного пользовательского опыта. Вместе с тем главной проблемой интернет-маркетинга остается недостаточно «убедительный контент и невыразительный месседж». Причиной этому служат несколько факторов, среди которых весьма значимым является ослабленный психологический контекст, коммуникация с обедненным невербальным сопровождением, неконгруэнтный с общим смыслом сообщения язык тела [1].

Подготовка специалистов по специальности «Веб-психология» включает изучение невербальной коммуникации в рамках ряда общеобразовательных учебных дисциплин, таких как история, философия, культурология, педагогика, что позволяет разносторонне ознакомиться с проблемой. Основная нагрузка по формированию системных профилирующих знаний приходится на психологические дисциплины. В процессе изучения психологии происходит систематизация, закрепление знаний о невербальной коммуникативной деятельности, формирование на их основе профессиональных умений и навыков с использованием знаний о языке тела.

Коммуникативная деятельность в жизни человека играет одну из самых важных ролей. Способность речевой передачи сообщения отделяет человека от мира природы, но, оставаясь ее частью, человек сохраняет способность бессознательно и сознательно читать язык тела: жесты, позы, мимику, походку и сочетания произвольных и непроизвольных движений. В науке существуют исследования, описывающие соотношение вербального и невербального текста. Изучение характера различных знаковых систем, их взаимосвязи в одном коммуникативном акте, позволило сделать вывод, что перекодирование информации не является единственно важным процессом в устном общении. При коммуникации происходит параллельная обработка знаковой информации различными системами [2].

Таким образом, язык тела как невербальная часть коммуникации, а иногда и единственная ее часть (в случае искусственных жестовых языков, используемых глухими) занимает исключительно важную позицию в истории культуры.

Наукой о языке тела является кинесика. Кинесику наряду с паралингвистикой (наука о звуковых кодах невербальной коммуникации) относят к центральной области невербальной семиотики (наука о невербальных знаковых системах), хотя в последнее время принято более узко специализировать объекты ее исследования: учение о жестах рук, мимические жесты, жесты головы и ног, позы и знаковые телодвижения. Все эти единицы невербального общения объединяются в понятии «жест» (от лат.

gestus – делать, носить, нести ответственность, контролировать, выполнять, исполнять и др.) Известный исследователь языка жестов А. Кендон, исследуя эволюцию этого термина, отмечал, что в римских трактатах о поведении ораторов, например, у Цицерона и Квинтилиана, «жест» определялся как правило использования возможностей своего тела, значимые движения рук, ног, корпуса и лица, что сближает данный термин с современным его употреблением – интерактивный знак повседневного невербального человеческого поведения (цит. по [3]).

В структуру языка тела как предмета изучения входит: язык тела, параллельно существующий и взаимодействующий с языком слов в коммуникативном акте (предмет изучения невербальной семиотики и многих других наук); жестовые языки, мало соотносящиеся с речью, – языки, созданные людьми с нарушениями слуха; язык пантомимы; ритуальные языки жестов; профессиональные жестовые языки и диалекты; жестовые изобразительные подсистемы языков театра и кино, языки танцев.

Глубинные процессы, лежащие в основании естественного языка и языка тела, в существенных отношениях аналогичны, что делает возможным их параллельное существование в коммуникативном акте.

Факторы, подтверждающие их сходство, следующие [4]:

- Каждый элемент невербального языка, как и элемент естественного языка, может стать единицей конвенционального соглашения и обрести контекстуальное значение (например, помахивание платочком, указательный и большой палец в кольце, приобретающие различные значения в зависимости от культуры стран).

- В определенных условиях смысл от одного субъекта другому передается или только с помощью жестов, или только словами, или комбинацией тех и других знаков.

- Жесты, как и языковые единицы, в большинстве своем являются символическими знаками, они образуют лексикон языка тела, и жестовые комбинации могут образовывать жестовые семиотические акты подобно речевым актам.

- Многие жесты определенного языка могут быть переведены на соответствующий вербальный язык, а также на жестовый язык другой страны. Проблемы перевода, связанные с невербальным языком, в основном такие же, как у естественных языков.

- Жестовое поведение людей меняется в пространстве, во времени, а также под действием экономических и культурных условий, что характерно для естественного языка.

Как видим, параллельное существование жестового и естественного языка прослеживается довольно четко. Более того, исследования в этой области подтверждают, что их взаимодействие обогащает передачу смысла и эмоций, уточняет и усиливает значение информации, создавая яркие

образы слов. Но, несмотря на наличие общих свойств, между языком тела и естественным языком имеются фундаментальные различия [4]:

- все естественные языки состоят из относительно стабильных и дискретных единиц, что не свойственно языку тела, где нет согласия относительно формы, значения и употребления невербальных единиц;

- механизм невербальной референции устроен и действует по-другому: невербальные единицы обычно непосредственно обозначают свой денотат, то есть объект и его признаки – размер, форма, конкретные ситуации и объекты с актуальными пространственными категориями, когда языковые категории обслуживают несравненно большее количество идей, различных абстрактных понятий и категорий;

- жестовые знаки воспринимаются глазами. В основном это зрительные знаки, наделенные особыми функциями: они не только описывают явления, объекты и свойства реального мира, но и изображают эти явления, указывают на них. Жестовые элементы, демонстративные по своей природе, в коммуникативном акте выполняют не только информативную, экспрессивную, регулятивную функцию, но и изобразительную.

Учитывая объем, сложность и практико-ориентированный характер знаний о языке тела, который предстоит усвоить слушателям, перед преподавателем психологических дисциплин стоит задача подобрать экспресс-методы педагогического воздействия, которые будут интересны слушателям и помогут за короткий промежуток времени овладеть новыми знаниями, преобразовать их в профессиональные убеждения и эффективно применять в жизнедеятельности.

При подборе методов обучения мы исходили из требований программно-методической документации, современных педагогических тенденций и учебных интересов слушателей. Учебная работа осуществлялась в групповой форме через интерактивные методы – дискуссии и деловые игры. Это было обосновано положительной учебной динамикой, а также традиционными преимуществами интерактивных групповых форм обучения (экономией времени и усилий преподавателя и слушателей; возможностью получения участниками обратной связи, межличностной поддержки и идентификации, благоприятным для самоанализа и самораскрытия психологическим климатом).

В зарубежной педагогике использование стратегий активного обучения при работе с психологическими знаниями получает широкое признание со стороны педагогов-практиков [5] и ученых [6]. Одной из стратегий активного обучения является групповая дискуссия, которая интенсивно стимулирует познание и имеет преимущества перед индивидуальными формами работы. Так, с помощью экспериментальных исследований было доказано, что легче изменить позицию индивидов, объединенных в группу, чем позицию каждого из них по отдельности [7, с. 365–369].

В контексте настоящего исследования психологическое стимулирование рассматривается как процесс целенаправленного воздействия на группу, активизирующий их рефлексивные процессы, что приводит к активному усвоению слушателями психологических знаний.

Методическое основание дискуссий составил арсенал педагогических средств, приемов и методов управления рефлексивными процессами слушателей. В проведенных дискуссиях использовались методы воздействия на рефлексивные процессы аудитории взрослых, сконструированные и апробированные в педагогической практике высшей школы [8].

Дискуссия определяется как диалог или групповое взаимодействие в процессе обсуждения вопроса, обмена мнениями, идеями, высказывания дополнительной или уточняющей информации. Подобная ситуация характерна и для беседы. Основным признаком, по которому принято различать указанные методы, является локализация позиций участников обсуждения. В беседе участники находятся на одной позиции по отношению к рассматриваемому вопросу. В дискуссии участники занимают разные позиции по обсуждаемой проблеме. Существуют и другие определения дискуссии, содержащие несколько иные признаки этого понятия. Например, термин «дискуссия» рассматривается также как «исследование, разбор, заключающийся в коллективном обсуждении какого-либо вопроса, проблемы или в сопоставлении информации, идей, мнений, предположений» [9, с. 4].

В психолого-педагогической литературе дискуссия рассматривается как эффективный метод педагогического воздействия в условиях кратковременного обучения [10; 11]. Можно выделить следующие характеристики дискуссии: исследование какого-либо вопроса, проблемы с разных позиций; обсуждение, обмен мнениями, идеями между участниками; активное взаимодействие участников, в основе которого лежит многосторонняя коммуникация; конструирование и присвоение нового знания.

В научной литературе и педагогической практике выделяют следующие виды дискуссии:

1. Переговоры. Данный вид дискуссии используется для обсуждения ситуации и поиска решения, нахождения компромисса, достижения консенсуса и налаживания сотрудничества между слушателями.

2. Круглый стол. Дискуссия, позволяющая организовать обмен мнениями, идеями среди слушателей.

3. Дебаты. Этот метод предполагает «борьбу словами», стремление к победе. Цель его – поиск лучших аргументов в защиту своей позиции, обострение и уточнение своей позиции, демонстрация слабой обоснованности противоположной позиции.

4. Симпозиум. Вид обсуждения, позволяющий слушателям выступить с сообщениями, представляющими их точки зрения, а затем ответить на вопросы других участников симпозиума.

5. Заседание экспертной группы. Данный вид дискуссии имеет два этапа. На первом этапе несколько участников готовятся по намеченной проблеме, в процессе чего идет подбор материала и формирование собственного взгляда. На втором этапе они излагают свою позицию другим участникам группы. При этом их выступление не должно превращаться в монолог. У слушателей должна быть возможность задавать вопросы и получать на них ответы.

В работе со слушателями переподготовки активно применялись вышеречисленные виды дискуссии в зависимости от специфики аудиторий, учебного материала и групповой динамики в ходе занятия.

Реализация данных видов дискуссий предполагает проведение наблюдения за развитием групповой и индивидуальной динамики, выполнением норм работы и атмосферой в группе, а также регулирование этих процессов. Поддержание благоприятной, рабочей атмосферы, избегание недоразумений, конфликтов в процессе дискуссии достигалось путем обращения к выработанным группой нормам, объяснения, а порой и требования их соблюдения. От участников дискуссии требовалось не отходить от темы, обсуждать конкретные вопросы и проблемы, не затрагивая личность самих слушателей. Направление слушателей на обсуждение вопроса, проблемы осуществлялось посредством вопросов, фиксации или промежуточного анализа их мыслей.

Основным средством организации содержательной работы являются вопросы. Их использование дает возможность организовать не автоматическое погружение в тему дискуссии, а сконцентрировать внимание участников на содержании высказываемых аргументов, тезисов, утверждений. Характер вопросов позволял слушателям получить дополнительную информацию, определить дальнейший стиль поведения, стимулировать творческое мышление, сформировать и критически осмыслить собственную точку зрения, позицию.

В ходе дискуссий использовались следующие виды вопросов:

1) уточняющие вопросы, которые направлены на уточнение информации, определение правдивости высказывания. Они побуждают отвечать «да» или «нет» и, как правило, начинаются с глаголов (есть, делать);

2) восполняющие вопросы побуждают слушателя говорить о новых или специфических свойствах, признаках предмета и явлениях обсуждения. Такие вопросы начинаются с вопросительных слов (что, где, почему, как);

В научной литературе такие вопросы рассматриваются как основные стимулы рефлексивных процессов [9, с. 4].

В педагогической практике в качестве стимулов используются вопросы, которые делятся на вопросы рассуждения и наводящие вопросы [6, с. 26]. Вопросы-рассуждения побуждают слушателей четче выражать свою мысль, найти противоречия в высказывании и зафиксировать свою

позицию. Для таких вопросов характерна открытость и доверие к участникам дискуссии. Наводящие вопросы педагога помогают участнику дискуссии исследовать, анализировать варианты ответов по обсуждаемой теме. При наводящем вопросе и содержательной готовности участника дискуссии ответ обычно является правильным. Важно отметить, что для обдумывания ответов необходимо дать слушателю не менее 15 секунд. При описании хода дискуссий особое внимание обращается на: вопросы и обстоятельства, которые способствуют активному включению слушателей в обсуждение; характер взаимодействия между участниками группы, который активизирует их рефлексивные процессы; реакцию и поведение испытуемых на опровержение своего мнения; условия конструирования нового решения при анализе новых знаний; обстоятельства, способствующие закреплению нового знания и изменению точки зрения.

Наряду с дискуссиями в целях закрепления знаний о языке тела, формирования учебно-профессиональных навыков применялись деловые игры. Деловая игра – это процесс построения модели принятия решения в условиях, приближенных к реальному производственному/управленческому эпизоду. Такая синтетическая интерактивная форма объединяет в себе важнейшие признаки всех методов игрового социального имитационного моделирования. Признаки деловых игр: необходимость моделирования реальной ситуации; общая цель игрового коллектива; наличие ролей и иерархия ролевых функций; наличие системы стимулирования участников; коллективная ответственность за последствия принятого решения.

Далее будут представлены деловые игры, наиболее эффективные с точки зрения закрепления знаний о лексике языка тела.

Деловая игра «Доклад и дискуссия». Впервые ДИ «Доклад и дискуссия» была апробирована на Ленинградской школе деловых игр. Руководитель игры (преподаватель) определяет тематику занятия, формирует игровые группы (количество игровых групп 3–5), ставит перед каждой группой конкретную задачу, знакомит с системой оценивания работы в ходе игры. Анализ игры проводит руководитель игры. Основная цель этого этапа – сделать выводы о том, насколько достигнуты цели, поставленные на этапе подготовки к занятию, оценить результаты и средства их достижения, оценить эффективность использования времени, отведенного на игру и т. п.

Деловая игра «Конкурс проектов». В игре моделируется защита проектов слушателей. Принципиальное отличие от игры «Доклад и дискуссия» состоит в том, что вводится дополнительный формат в обсуждение: рецензирование представленного проекта. Основная цель – рецензирование представленного проекта выполняется группами соперниками в соответствии с назначенной ролью: критики, конформисты, реалисты.

Деловая игра «Стили управления». В основе игры «Стили управления» лежит прототип игры «Доклад и дискуссия». ДИ «Стили управления» нашла достаточно широкое применение высшей школе в рамках переподготовки слушателей по психологическим и управленческим специальностям [12]. Учебные цели на разных этапах обучения ставились различные: при организации текущего контроля знаний ставилась задача проверить знание обучающихся по разделу курса; при организации рубежного/итогового контроля выполнялась проверка профессиональных компетенций.

Наибольшее распространение учебные дискуссии и деловые игры получили в условиях значительной учебной нагрузки при сокращенных сроках подготовки специалистов в различных областях человеческой деятельности. В последнее время в связи с развитием новых информационных технологий появилась новая сфера применения языка тела – веб-психология. Очевидно, что использование интерактивных методов в практике обучения языку тела как системе знаний – это безусловный фактор, определяющий во многом успешность проведения отдельного занятия и эффективность обучения в целом.

Список использованных источников

1. Уолтер, А. Эмоциональный веб-дизайн / А. Уолтер. – СПб.: Речь, 2012. – 144 с.
2. Реформатский, А. А. О перекодировании и трансформации коммуникативных систем / А. А. Реформатский // Исследование по структуре типологии. – М.: Изд-во АН СССР, 1963. – С. 208–215.
3. Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз, Б. Пиз. – М.: Эксмо, 2018. – 464 с.
4. Morris, D. People watching: A guide to body language / D. Morris. – London: Vintage, 2002. – 132 p.
5. Щедровицкий, Г. П. Проблемы системно-структурной методологии / Г. П. Щедровицкий. – М.: Наука, 1964. – 154 с.
6. Sherman, Dj. From Behavior to Constructed Learning / Dj. Sherman // Constructing Knowledge in Social Studies, 1998. – P. 18–33.
7. Левин, К. Динамическая психология: избр. тр. / К. Левин. – М.: Смысл, 2001. – 573 с.
8. Пионова, Р. С. Педагогика высшей школы / Р. С. Пионова. – Минск: Университетское, 2002. – 256 с.
9. Дискуссия в научно-технической пропаганде и активном обучении. – М.: Наука, 1990. – 203 с.
10. Обучаем иначе. Стратегия активного обучения / Е. К. Григальчин [и др.]. – Минск: БИП-С, 2003. – 182 с.
11. Российская педагогическая энциклопедия: в 2 т. / редкол.: В. В. Давыдов (гл. ред.) [и др.]. – М., 1993. – Т. 1. – 305 с.
12. Клименко, И. С. Инновации в практике управления / И. С. Клименко // Материалы респ. науч.-практ. конф. «Научно-технический прогресс: управление качеством». – Усть-Каменогорск, 2001. – С.157–160.

(Дата подачи: 20.02.2020 г.)