

Vilniaus universitetas
Filosofijos fakultetas
Edukologijos katedra

Irena Beraza

Edukologijos studijų programa

Magistro darbas

Neverbalinis bendravimas pamokoje

Darbo vadovė: dr. Irena Stonkuvienė

Vilnius 2007

TURINYS

SANTRAUKA	3
SUMMARY	4
ĮVADAS	5
1. BENDRAVIMO PROCESAS	7
1.1. Bendravimo samprata	7
1.2. Efektyvaus bendravimo veiksniai mokykloje	15
2. NEVERBALINIS BENDRAVIMAS	18
2.1. Neverbalinės komunikacijos formos	28
2.1.1. Individualūs komunikatai	29
2.1.1.1. Vokalizacija	30
2.1.1.2. Vyzdžių dydžio pasikeitimas	31
2.1.2. Interakciniai komunikatai	31
2.1.2.1. Akių kontaktas	31
2.1.2.2. Personalinė ir interpersonalinė erdvė	33
2.2. Verbalinės ir neverbalinės kalbos santykis mokykloje	36
3. NEVERBALINIO BENDRAVIMO PAMOKOJE TYRIMAS	39
3.1. Tyrimo metodika ir organizavimas	39
3.2. Empirinio tyrimo duomenų aptarimas.	41
3.2.2. Neverbalinė kalba santykyje mokinys-mokytojas	44
3.2.1. Neverbalinė kalba santykyje mokinys-mokinys.	48
3.2.3. Mokytojo neverbalinės kalbos (entuziazmo) stebėjimas	51
IŠVADOS	56
LITERATŪRA	58
PRIEDAI	62

SANTRAUKA

Bendravimas – tai prasminga sąveika tarp dviejų ir daugiau žmonių. Bendraudami žmonės ne tik sąveikauja, bet ir pažįsta vienas kitą. Auklėjimo, ugdymo procese mokytojas su mokiniais nuolat bendrauja ir bendradarbiauja žodžių ir kūno judesių pagalba. Vaikai mokykloje bendraudami išmoksta perduoti kitiems, tai ką galvoja ar jaučia, perteikti savo susiformavusius vertinimus bei požiūrį į aplinkinius.

Baigiamajame darbe nagrinėjama neverbalinio bendravimo pamokos metu tema Darbe siekiama atskleisti bendravimo procesą teoriniais aspektais, išanalizuoti neverbalinės kalbos santykį mokykloje teoriniu ir praktiniu aspektu bei nustatyti neverbalinės kalbos raišką ir jos įtaką bendravimui.

Atlikus neverbalinės kalbos tyrimą pamokos metu, kad moksleiviai puikiai bendrauja neverbaline kalba pamokos metu, suprato mokytojo neverbalinę kalbą, labai gerai įsiminė jo pasakotą medžiagą, nes prisiminė su kokia veido išraiška mokytojas pasakojo, kokie buvo jo gestai, kokias emocijas perteikė. Tai leidžia daryti išvadą, kad mokytojas „užkrečia“ vaikus savo įkarščiu ir įsijautimu bei troškimu gauti kuo daugiau ir vis naujų žinių.

SUMMARY

The communication is the meaningful interaction between two or more people. Whenever people are communication they recognizing each other. The teacher communicated and collaborate with schoolschil verbal and nonverbal. The children are learn give to others, that they thinking or feeling.

The research object of the article were nonverbal communication on lessons. In the work is reaching the communications process, analyzed nonverbal on the lessons.

After the nonverbal analysis is possible to say, that children communication nonverbal very good. That done the conclusion, that the teacher is very good master of nonverbal.

IVADAS

Temos aktualumas. Atsakyti į klausimą, kas yra bendravimas, galima paprastai: tai kiekvienam iš mūsų įprasta, kasdieninė veikla. Norime ar nenorime, mokame ar nemokame, mes nuo pat ryto iki vakaro su kuo nors bendraujame. Vaikai bendrauja su tėvais, studentai su dėstytojais, įstaigų darbuotojai su savo vadovais, bendradarbiais, klientais. Netgi tada, kai šalia nėra nei vieno žmogaus, jaučiame aplinkinių įtaką. Ne gana to, atsidūrę vienuoje, mes imame bendrauti su... savimi.

Bendravimas – tai prasminga sąveika tarp dviejų ir daugiau žmonių. Bendravimo prigimtis išvelgiama žmogaus saviraiškoje, jo sugebėjime perduoti kitiems žmonėms tai, ką galvojame, jaučiame, kokiais matome save ir mus supančią aplinką. Bendraudami žmonės ne tik sąveikauja, bet ir pažįsta vienas kitą. Asmuo, bendraujantis su kitu, siekdamas geriau suprasti pašnekovą ir svarstomą problemą, pats atsiveria, net ir rizikuodamas. Tik esant tokiam atsivėrimui, bendravimas turi prasmę. Mes bendraujame verbaliniu, ir neverbaliniu būdu, taip pat kaip bendravimo forma yra naudojama rašytinė kalba.

Apie bendravimo svarbą bei jo funkcijas mokykloje rašė E. Jensen (1999), G. Petty (2006), S. Cowley (2006); apie bendravimą mokymo procese rašė tokie lietuvių autoriai kaip J. Vabalas – Gudaitis (1983), A. Gučas (1990), Žemaitis V. (1992), R. Želvys (1995), J. Laužikas (1997), ir kt.

Žmonės bendraudami tenkina daugelį svarbiausių savo poreikių, keičiasi informacija, geriau supranta ir pažįsta save. Bendravimo ugdymas prasideda dar šeimoje, o vėliau, kai vaikas pradeda lankyti mokyklą - tobulinamas.

Jensenas pastebi, kad dauguma žmonių, kuriems nesiseka bendrauti, pirmiausia yra prasti klausytojai. Jie mėgsta kalbėti, tačiau nemėgsta klausytis. Kai nesiklausoma nesugebama suteikti būtino pašnekovui atgalinio ryšio. Šias bendravimo problemas patiriantys žmonės nemoka savo kūnui suteikti besiklausiančiojo išvaizdos (t.y. nemokama naudoti kūno kalbos), nepakankamai žiūri pašnekovui į akis, per mažai linksi galva, per retai šypsosi, nepakankamai išreiškia savo susidomėjimą žodeliais „taip“, „suprantu“ ir t.t.

Mokytojo ir mokinio, auklėtojo ir auklėtinio bendravimo ir bendradarbiavimo problema labai sena. Auklėjimo, ugdymo procese mokytojas su mokiniais nuolat bendrauja ir bendradarbiauja žodžių ir kūno judesių pagalba. Vaikai mokykloje bendraudami išmoksta perduoti kitiems, tai ką galvoja ar jaučia, perteikti savo susiformavusius vertinimus bei požiūrį į aplinkinius. Taip pat iš kitų žmonių sužinoma ir apie tai, kaip mes atrodome iš šalies. Jenseno (1999) teigimu, mokytojo ir mokinio tarpusavio santykiai veikia mokinių gyvenimą labiau, nei atrodo. Bene svarbiausia

bendraujant yra nepamiršti, kad bendravimas yra abipusis procesas. Jame privalo dalyvauti abi pusės. Kad pamoka skatintų bendradarbiavimą ir kartu teiktų jam tam tikrą struktūrą, reikia atitinkamų sąlygų. Turi būti informacijos pateikėjas ir gavėjas, kalbėtojas ir klausytojas. Jei bent viena iš pusių blogai funkcionuos – bendravimas sutriks.

Taigi, bendravimas nėra lengvas dalykas. Kiekvienas žmogus mokosi bendrauti taip, kad būtų suprastas, įvertintas, kad galėtų išsakyti savo mintis, savo žodžius taip, kad neižeistų, neatstumtų kitų žmonių. Tik bendraudami žmonės ugdo save ir kitus, moko ir patys mokosi, gali padėti arba ieškoti pagalbos sau. Tačiau mokykloje bendrauti neverbaline kalba niekas nemoko. Iki šiol neverbalinis bendravimas būtent pamokoje nebuvo tirtas, nebuvo gilinamasi į moksleivių tarpusavio bei mokytojo su mokiniais neverbalinį bendravimą. Todėl mokykloje buvo atliktas 4-5 klasių neverbalinio bendravimo pamokoje tyrimas. Šios moksleivių klasės pasirinktos neatsitiktinai, o siekiant atskleisti mokinių neverbalinį bendravimą, žinant, kad tokio amžiaus vaikai dar nemoka arba dar nesistengia slėpti savo emocijų ir jausmų.

Tyrimo objektas: neverbalinis bendravimas pamokoje.

Darbo tikslas: Atskleisti mokinių neverbalinės kalbos raišką ir jos įtaką bendravimui.

Darbo uždaviniai:

- ✓ Išanalizuoti bendravimo procesą teoriniais aspektais.
- ✓ Išanalizuoti neverbalinės kalbos santykį mokykloje teoriniu ir praktiniu aspektu.

Hipotezė: Neverbalinė kalba bendravimą padaro išraiškingesnį.

Tyrimo metodai: mokslinės literatūros analizė; anketavimas; stebėjimas.

1. BENDRAVIMO PROCESAS

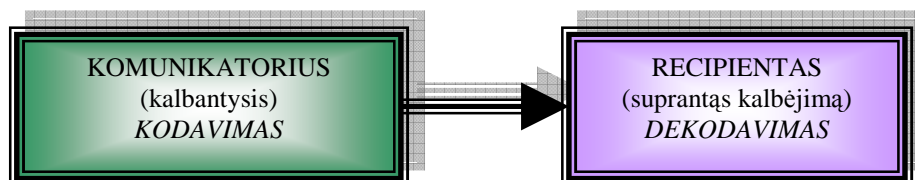
1.1. Bendravimo samprata

Bendravimas - tarpusavio sąveika, sudėtingi, įvairialypiai žmonių kontaktai, atsirandantys iš bendros veiklos poreikių. Jis apima keitimąsi informacija, bendros sąveikų strategijos parengimą, kito žmogaus suvokimą ir supratimą (Porat, 1991).

Bendravimas yra žmonių sąveika, kai keičiamasi mintimis, emocijomis, susipažįstama ir pasiekama socialinio brandumo (Jacikevičius, 1995).

Žmonės negali vieni kitiems perduoti tiesiogiai savo psichikos turinio (minčių, vaizdinių, emocijų ir kt.). Jie tai atlieka pasinaudodami įvairiomis materialiomis formomis (garsais, spalvomis, judesiais, daiktais ir kt.) Tie materialūs objektai, žymintys tam tikros psichikos turinį, yra vadinami ženklais. Visuomenėje, plečiantis komunikacijos poreikiams, stichiškai susiformavo arba buvo dirbtinai sukurtos įvairios ženklų sistemos, pirmiausia kalba, be to, optinė ir kinetinė ženklų sistema (gestai, mimika, pantomimika), paralingvistinė ir ekstralingvistinė sistemos, komunikacijos erdvės ir laiko organizavimo sistema.

Žmonių bendravimas kalbos ženklais yra vadinamas kalbėjimu (komunikacija). Komunikacija - tai dinaminis procesas, kur keičiamasi tiek mintimis, tiek idėjomis. Transmisorius (siuntėjas) koduoja informaciją, o gavėjas dekoduoja gautą informaciją. Siuntėjas privalo kalbėti aiškiai, suprantamai gavėjui, dėl to turi numatyti, ką sakys. Gavėjas, nusiteikęs klausytis, išgirdęs stengiasi suprasti, supratęs trumpai suformuoja žodžiu suprastą mintį (tai yra atgalinis ryšys) (Adomonienė ir kt., 2001, p. 295).



1 pav. Komunikacijos procesas (Šaltinis: Adomonienė ir kt., 2001, p. 295)

Čia dalyvauja dvi pusės: kalbantysis (komunikatorius) ir suprantas kalbėjimą (recipientas). Kad bendraujantys žmonės galėtų kalbėtis, jie turi mokėti tą pačią kalbą. Bendraujančių atmintyje turėtų būti „įrašytas“ tam tikras kiekis tos sistemos ženklų. Kalbėjimas ir supratimas nėra atskirų smegenų centrų funkcija, o integruotas įvairių smegenų sričių procesas.

Kad žmogus pradėtų kalbėti, pirmiausia turi atsirasti koks nors motyvas (noras prašyti, reikalauti, perduoti informaciją, išreikšti emocinę būseną). Veikiant sudėtingiems nerviniams impulsams, gimsta norimo perduoti turinio vaizdinys, t.y. mintis. Mintis vidiniame kalbėjime detalizuojama ir koduojama suprantamos kalbos ženklais, kurie artikuliacijos aparatu paverčiami oro virpesiais. Oro virpesiai siekia recipiento klausą, iš kurios nervinis impulsas keliauja į smegenis, kur vyksta kodavimui atvirkštinis procesas.

Pasikeitus informacija, siuntėjo ir gavėjo vaizdiniai suderinami, tačiau dėl skirtingos asmeninės veiklos patirties gali būti ir atvirkščiai, pavyzdžiui, draugiškas pokštas gali būti suprastas kaip įžeidimas. Dviejų žmonių bendrumas gali keistis dėl bendravimo temos. Sunku įsivaizduoti, kad bendravimo partnerių situacijos galėtų būti visiškai vienodos, bet aktyvus klausymasis gali padėti, kad bendravimas būtų tikslus ir saugus. Siuntėjas atsako už deramą proceso pradžią (Jacikevičius, 1995).

Bendraudami mes dažnai keičiamės vaidmenimis, tapdami tai klausytojais, tai kalbėtojais. Visais atvejais klausytojas nuolat skatina kalbėtoją žvelgti į save patį, taip padėdamas geriau suprasti, kuo šis siekia pasidalyti. Jei kalbantysis prašo patarimo ar įvertinimo, būk budrus. Yra didžiulis skirtumas tarp to, kaip, pasak tavęs, jis turėtų galvoti, ir apibūdinimo, ką pats darytum panašiomis aplinkybėmis. Čia jau tampa siuntėju ir prisiimi siuntėjo pareigas. Šis nenoras imtis tokios atsakomybės ir yra raktas į bendravimo sėkmę (Adomonienė ir kt., 2001, p. 295).

Bendravimas yra daugialypis reiškiny. Bendravimu vadiname ir daugelį metų trunkančią draugystę, ir susirašinėjamą elektroniniu paštu, ir aktoriaus pasirodymą publikai. Todėl skiriamos įvairios bendravimo rūšys, sudėtinės dalys ir aspektai (Bendravimo psichologija, 2001, p. 9).

Visų pirma galima skirti bendravimą su savimi (jis dar vadinamas intrapersonaliniu) ir bendravimą su kitais (tarpusavio, tarpasmeninis, interpersonalinis). Puikios intrapersonalinio bendravimo iliustracijos posakiui „mane baigia užgraužti sąžinė“, „pasižiūrėk į save iš šalies“ ir pan. Kai kurie asmenybės tyrinėtojai tvirtina, kad ji susideda iš keleto dalių, panašių į kompiuterio loginius diskus. Tuomet intrapersonalinis bendravimas tai „bendravimas“ tarp asmenybės dalių. Tarpasmeninis bendravimas - toks, į kurį įsitraukia ne mažiau kaip du žmonės.

Svarbiausi tarpasmeninio bendravimo aspektai - tai tarpusavio suvokimas (socialinė percepcija), keitimasis informacija (komunikacija), tarpusavio sąveika (socialinė interakcija) ir santykiai.

Pavyzdžiui, naujai atėjęs į mokyklą moksleivis dar tik ketindamas susitikti su naujaisiais savo klasės draugais, ima svarstyti, kokie jie galėtų būti, kokių poelgių gali iš jų tikėtis. Susitikę stengiasi šį vaizdinį patikslinti, papildyti, remdamiesi viskuo, ką mato ir girdi: naujojo pažįstamo išvaizda, elgesiu, kalbos tonu, turiniu ir t. t. Naujoko bendravimo partneriai taip

pat stengiasi susidaryti nuomonę apie jį, o naujokas savo ruožtu - padaryti tam tikrą įspūdį. Abi pusės mėgina įvertinti besiformuojančius santykius, savo jausmus viena kitos atžvilgiu. Tai - *tarpusavio suvokimo (socialinės percepcijos)* procesai. Jie leidžia bendraujant numatyti kito elgesį ir planuoti savąjį, padeda siekti norimų tikslų.

Vos tik atsiranda koks nors ryšys tarp dviejų ar daugiau žmonių, prasideda komunikacijos procesai. Bendravimas susideda iš jų lyg statinys iš plytų. *Komunikacija* - tai keitimasis informacija, naudojant kokią nors ženklų sistemą. Bendraudami žmonės dalijasi žiniomis, nuomonėmis, praneša vieni kitiems apie savo jausmus. Šiai informacijai perduoti naudojami įvairūs būdai: kalba (žodinis bendravimas), mimika, gestai, kai kada netgi aprangos detalės ar aksesuarai (nežodinis bendravimas). Ar keitimasis informacija vyksta sėkmingai, priklauso nuo to, kaip informacijos siuntėjas ir gavėjas supranta tų pačių ženklų - žodžių, gestų ir kt. prasmę (Furst, 2000, p. 310). Komunikacijos procesus įvairiais aspektais nagrinėja semiotika, lingvistika, informatika ir kt. Psichologija, be kita ko, siekia nustatyti, kaip žmogaus išorėje „perskaityti“ jo jausmus ir ketinimus, kokią įtaką informacijos dekodavimui turi subjektyvios nuostatos ir pan. (Bendravimo psichologija, 2001, p. 10).

Kitas svarbus bendravimo aspektas - *tarpusavio sąveika*. Tai bendraujančiųjų poveikis vienas kitam. Bendraudami žmonės daro vieni kitiems tam tikrą įtaką: keičia jausmus, požiūrius ir elgesį. Paprasčiau tariant, vieno žmogaus elgesys kaip stimulus veikia kito žmogaus elgesį (Bendravimo psichologija, 2001, p. 35). Pvz., moksleivis, sąmoningai naudodamas veiksmingus įtikinėjimo būdus, gali pasiūlyti naujokui nepadorų žaidimą. Nemandagus, piktas draugas, su kuriuo vaikas bendravo tik keletą minučių, gali ilgam sugadinti nuotaiką, netgi suformuoti vaiko nuomonę apie naująją klasę.

Dažnai, turėdami įvairių tikslų, tarpusavyje bendrauja visai nepažįstami žmonės. Pvz., viešajame transporte paprašome bendrakeleivių perduoti vairuotojui pinigų už bilietą, parduotuvės darbuotojų prašome pasakyti, kiek kainuoja mus sudominusi prekė, kokios yra jos pirkimo išsimokėtinai sąlygos. Toks bendravimas paprastai trunka neilgai, mus retai sudomina bendravimo partnerių charakterio ypatumai, jų vertybės, interesai ir kt. Mums nėra svarbu, kas tas žmogus, su kuriuo bendraujame: niekas nepasikeistų, jei jo ar jos vietoje būtų bet kas kitas. Tuo tarpu su kitais žmonėmis mes nuolat bendraujame daugelį metų ar net visą gyvenimą. Tai šeimos nariai ir giminės, draugai, bendradarbiai. Tarp jų ir mūsų susiklosto *tarpusavio santykiai*. Tarpusavio santykiai leidžia patenkinti visai kitokius poreikius, nei tie, kuriuos tenkiname keisdami informaciją (pvz., bendrumo, prierašumo, meilės poreikiai).

Apibendrinant galima teigti, jog *sąvoka bendravimas apima dviejų ar daugiau žmonių tarpusavio suvokimą keitimąsi informacija, sąveiką ir santykius*.

Kodėl žmonės bendrauja? Trumpai į šį klausimą galima atsakyti taip: todėl, kad

bendraudami gali sėkmingiau tenkinti daugelį svarbiausių savo poreikių. *Pirma*, bendraujant keičiamasi informacija. Vieni iš kitų sužinome, kokia įstaiga ieško naujo darbuotojo, kur galima pažiūrėti įdomų filmą ir kas laimėjo krepšinio varžybas. Bendraudami su pardavėjais, barmenais ar taksi vairuotojais perduodame jiems savo prašymus, pageidavimus. Taigi bendravimas padeda mums gauti reikalingų žinių ir tiesiog tvarkyti kasdienes reikalus. *Antra*, bendravimas suteikia mums galimybę geriau suprasti ir pažinti save pačius. Lygindami save su kitais, darome išvadas, kas mes esame, kokie ir kokios esame: kokie mūsų gebėjimai, vertybės, temperamentas ir pan. Savo laimėjimus taip pat galime įvertinti tik palyginę su tuo, ką yra pasiekę aplinkiniai. *Trečia*, bet anaiptol ne mažiau svarbu yra tai, jog bendraudami mes galime dalytis savo mintimis ir jausmais, atskleisti kitiems savo individualybę, daryti aplinkiniams įtaką ir pan. Kitaip sakant, bendrauti mus skatina ir vadinamieji socialiniai poreikiai (Bendravimo psichologija, 2001, p. 11).

Socialiniai poreikiai - tie, kurie gali būti patenkinti tik tiesiogiai ar netiesiogiai dalyvaujant kitiems žmonėms (Fisher, 1982). Taigi galima sakyti, kad *poreikis bendrauti* yra įvairių žmogaus socialinių poreikių išraiška. Socialiniai poreikiai veikiausiai yra įgyjami gyvenant tarp kitų ir įsisavinant įvairias visuomeninio gyvenimo normas. Šios normos perimamos vaikystėje iš mus supančių žmonių, tai vadinama socializacijos procesu. Svarbiausius socialinius poreikius įvairūs tyrinėtojai įvardija ne visai vienodai. Kai kurie iš jų linkę pabrėžti destruktiviuosius - agresiją, valdžios troškimą (pvz., S. Freud, A. Adler). Kiti mano, kad didesnę įtaką elgesiui turi pozityvūs poreikiai - bendrumo, prierašumo, meilės (A. Maslow, C. Rogers). Iš tiesų, žmonių socialiniame elgesyje galima išvelgti ir pozityvių, ir negatyvių tendencijų. Socialiniai poreikiai yra priešaringi, tenkinant vienus iš jų galima netekti galimybės patenkinti kitus.

Įvairūs autoriai - A. Maslow, H. Murray, D. McClelland ir kt. - dažniausiai įvardija tokius socialinius poreikius:

Bendrumo (priklausymo) poreikis. Tai poreikis jausti, kad esi kokios nors grupės, bendruomenės narys, kad esi tarp žmonių, kurie tau reikalingi ir kad tu esi jiems reikalingas. Šis poreikis patenkinamas, kai žmogus turi šeimą, kurios narius sieja šilti jausmai, mėgstamus bendramokslis ar bendradarbius, priklauso kokioms nors organizacijoms, klubams ar kitais būdais susiranda bendraminčių.

Saugumo poreikis patenkinamas tada, kai žmogus iš aplinkinių nejaučia grėsmės nei fiziniam, nei psichologiniam savo saugumui.

Laimėjimų poreikis - tai siekis pirmauti, įveikti iššūkius, atitikti aukščiausius standartus. Jis glaudžiai susijęs su pasitikėjimu savimi. Aukštą laimėjimų poreikį turintys žmonės nevengia imtis atsakomybės, rizikuoti. D. McClelland nuomone, laimėjimų poreikis - tai kibirkštis, skatinanti ekonomikos augimą, mokslo pažangą, meninę kūrybą ir įkvepianti visuomenės lyderių

entuziazmą.

Savęs įtvirtinimo poreikis - siekis rasti savo vietą visuomenėje.

Savigarbos, savo vertės jutimo poreikis - siekis nebūti kitų žeminamam, niekinamam, užimti tarp kitų žmonių deramą vietą.

Dominavimo (savo galios jutimo) ir pripažinimo poreikis - noras kontroliuoti kitus, daryti įtaką aplinkiniams, vadovauti.

Pranašumo poreikis - jaustis kuo nors pranašesniu už kitus, užimti išskirtinę padėtį.

Saviaktualizacijos ir saviraiškos poreikis - realizuoti potencialias savo galimybes, tapti tuo, kuo gali ir nori tapti. Atskleisti savo galimybes ir išreikšti save nepalaikant ryšių su kitais žmonėmis būtų neįmanoma, tačiau, kita vertus, siekiant šio poreikio patenkinimo, neretai tenka priešintis aplinkinių spaudimui, laužyti visuomenėje priimtas elgesio normas.

Afiliacijos poreikis - turėti artimų draugų, rūpintis kitais ir iš jų susilaukti to paties, mylėti ir būti mylimiems bei reikalingiems.

Prieraišumo ir meilės poreikis - tai atvirų, intymių santykių tarp dviejų žmonių siekimas.

Poreikis palaikyti kontaktą - noras su kuo nors dalytis emocijomis, užmegzti ryšį. Kartais net visai nepažįstami žmonės, priemiesčio stotelėje drauge laukiantys autobuso, nejaukiai jaučiasi nepersimetę vienas su kitu bent keliais žodžiais, net jei jiems nereikia įrodinėti savo pranašumą ar keistis informacija.

Socialiniai poreikiai paprastai priešpastatomi įgimtiems *biologiniams*, pvz., maisto, dauginimosi poreikiams. Tačiau šis skyrimas - gana sąlyginis. Visai tikėtina, kad kai kuriuos socialinius poreikius iš dalies lemia ir prigimtis. Pvz., noras priklausyti kokiam nors moksleivių būreliui gali turėti tas pačias šaknis, kaip ir gyvūnų baimė būti nepriimtiems į būrį. O jiems būti nepriimtiems beveik visada reiškia žūtį. Tad giluminis motyvas, skatinantis žmones bendrauti, gali būti pamatinis siekis saugoti savo gyvybę, vengti mirties (Geen, 1995). Pastaroji prielaida leidžia manyti, kad bendravimo su aplinkiniais sėkmė kiekvienam iš mūsų yra kur kas svarbesnis dalykas, nei gali atrodyti iš pirmo žvilgsnio. Gebėjimas bendrauti lemia ne tik laimingesnį šeimyninį gyvenimą ir greitesnį kilimą karjeros laiptais. Nuo jo, galima sakyti, priklauso mūsų gyvenimo kokybė pačia plačiausia prasme.

„Kokį bendravimą galima laikyti sėkmingu? Ar tai toks bendravimas, kuris tiesiog pats savaime teikia mums malonumą? Ar toks, kai mes priverčiame kitus elgtis taip, kaip mums norisi? O gal tikra bendravimo sėkmė - pasiekti, kad visi mus mėgtų? Iš tiesų *sėkmingas, arba efektyvus bendravimas* - dar viena labai dažnai sutinkama, tačiau menkai apibrėžta sąvoka. Visada galiojančią sėkmės formulę vargu ar pavyks sukurti. Taigi sėkmingu galima laikyti tokį bendravimą, kuris leidžia pasiekti šiuos tikslus.

Turėdami tikslą keistis informacija, labiausiai esame suinteresuoti jos tikslumu. Mums

svarbu, kad tą informaciją, kuri mus domina, gautume tiksliai, neiškraipytą. Taip pat dažniausiai siekiame, kad kiti adekvačiai (teisingai, taip, kaip norime) suprastų, ką jiems ar joms ketiname perduoti. Taigi pirmuoju bendravimo sėkmės rodikliu galima laikyti *informacijos pateikimo tikslumą ir interpretavimo adekvatumą*. Iš pirmo žvilgsnio gali pasirodyti, kad skleisti tiksliai informaciją ir adekvačiai ją suprasti nėra sudėtinga. Bet kelias nuo vieno asmens ketinimo perteikti kokią nors mintį iki jos „atspindžio“ kito žmogaus sąmonėje yra gana ilgas ir komplikotas. Keitimosi informacija tikslumas - komunikacijos proceso ypatybė, bet ji vaidina svarbų vaidmenį ir tarpusavio santykiuose. Neteisingai suprastas žodis, gestas gali lemti jų atšalimą ar net pabaigą (Bendravimo psichologija, 2001, p. 14).

Trumpalaikės komunikacijos situacijomis dažnai siekiama ne tik keistis informacija, bet ir įvairiausių kitų tikslų. Pvz., kai kada moksleiviams tenka kreiptis pagalbos į savo klasiokus, prašyti jų padaryti tai, ko formaliai jie neprivalo daryti ir pan. Ar pasiseks gauti tai, ko viliamės, nemaža dalimi priklausys nuo mūsų bendravimo įgūdžių: nuo to, kokį padarysime įspūdį, kaip apibūdinsime savo situaciją, kaip paprašysime ir kt. Bendraudami su artimaisiais, klasiokais taip pat turime pačių įvairiausių tikslų. Pvz., jų irgi prašome padėti atlikti kokius nors darbus, paskolinti konspektus ar reikiamą knygą. Todėl galima sakyti, kad sėkmingas bendravimas - toks, kuris leidžia *pasiekti norimus tikslus*. Tačiau kai kurie elgesio būdai, leidžiantys mums pasiekti savo tikslus trumpalaikės komunikacijos situacijomis, mūsų bendravimo partneriams gali būti visai nepriimtini. Tikslą galima pasiekti ir elgiantis agresyviai, imantis prievartos. Jei toks elgesys dažnai kartojasi, jis tampa kliūtimi socialinių poreikių tenkinimui.

Tarpusavio santykių lygmenyje svarbiausias bendravimo sėkmės rodiklis yra *sėkmingas socialinių poreikių tenkinimas*. Galima sakyti, kad bendraujame sėkmingai, kai jaučiamės esą vertinami, ne vieniši, turį savo vietą visuomenėje, kai gebame paveikti kitų nuomonę, daryti įtaką jų elgesiui ir pan. Kai kurios mūsų nuostatos ir elgesio būdai leidžia tenkinti šiuos poreikius geriau, nei kiti. Tai visų pirma teigiamas požiūris į save ir į kitus, konstruktyvumas, racionalumas.

Svarbi kliūtis, trukdanti sėkmingai tenkinti įvairius socialinius poreikius, yra polinkis nevaldomai reikšti neigiamas emocijas. Jau nekalbant apie pykčio protrūkius, dauguma žmonių nepraleidžia progos patraukti per dantį tuos, kuriems geriau sekasi, sukritikuoti kitų atliktą darbą. Tai savo ruožtu sukelia neigiamą reakciją. To išvengti padeda nuostata elgtis racionaliai, pragmatiškai, atsižvelgiant į savo tikslus ir tikrovės reikalavimus. Ypač svarbu elgtis konstruktyviai kilus įtampai, konfliktams. Visada geriausia susitelkti ne ties emocija, bet ties dalykine konflikto puse. Nekonstruktyvu, pamiršus svarbiausius tikslus, siekti žūt būt nugalėti, pažeminti kitą.

Kartais pasirenkami tokie socialinių poreikių tenkinimo būdai, kurie smarkiai apriboja asmens galimybes gyventi visavertį gyvenimą ir jaustis laimingam. Tad galima įvardinti dar vieną

bendravimo sėkmės rodiklį: *sėkmingas bendravimas* - toks, kuris *neužkerta kelio laisvai skleistis ir augti asmenybei*. Pasiiekti, kad kiti būtų patenkinti mūsų elgesiu galima gana greitai, tačiau visada verta pasvarstyti, ar kaina, kurią ryžtamės už tai mokėti, nėra per didelė. Kelius asmenybei augti atveria ir nuostata bendrauti atvirai, konstruktyviai. Kaip jau minėta, ji skatina analizuoti savo tikslus, jausmus, elgesį ir eksperimentuoti, išbandant naujus elgesio būdus.

Poreikių tenkinimas bendraujant neturėtų būti vienpusis. Kitu atveju bendravimo veikiausiai nebus galima vadinti sėkmingu. Sėkmingas bendravimas - toks, kuris *visiems jame dalyvaujantiems leidžia kiek įmanoma geriau patenkinti savo poreikius ir pasiekti tikslus*. Bendravimo sėkmės nederėtų sieti su lotynišku posakiu *homo homini lupus est* (žmogus žmogui vilkas). Jis veikiau apibūdina kraštutines situacijas, pasitaikančias bendraujant. Kasdieniame gyvenime žmonės dažniau jaučiasi laimingi, kai gali kažką pradžiuginti, ypač jei žino, kad iš pamaloninto asmens susilauks to paties.

Dar vienas bendravimo sėkmės rodiklis - tai *subjektyvūs bendraujančiųjų išgyvenimai*. Pavyzdžiui, vaikai bendraudami su vienais klasiokais, jaučiasi gerai, o su kitais - blogai. Malonu bendrauti tada, kai neįtampa įtampos, nerimo, nesijaučiame esą skaudinami, įžeidinėjami, žeminami. Žmonės jaučiasi blogai bendraudami su tais, kurie stengiasi parodyti savo pranašumą, net jei tai pateikiama kaip noras padėti. Niekam nepatinka pamokslavimas, nurodinėjimai ir vertinimai, išsakomi įsijautus į visažinio vaidmenį. Įtarumą ir įtampą dažnai sukelia noras manipuliuoti kitais, slapti planai ir intrigos. Norint nusakyti bendraujant patiriamus subjektyvius žmonių išgyvenimus, vartojamos sąvokos *bendravimo atmosfera, psichologinis klimatas* ir pan. Dažniausiai klimatas ar atmosfera apibūdinami kaip geri, sveiki, arba atvirkščiai, prasti, nesveiki. Svarbiausi gero psichologinio klimato požymiai: visi bendraujantieji jaučiasi esą svarbūs, aplinkinių priimami, vertinami, palaiko vieni kitus, „lošia atviromis kortomis“, dalijasi atsakomybe ir kartu sprendžia iškilusias problemas. Nors psichologinio klimato neįmanoma „pačiupinėti“, jis yra svarbi įvairių žmonių grupių, organizacijų sėkmingos veiklos sąlyga.

Amerikiečių psichologas E. Fromas aptarė produktyvų ir neproduktyvų bendravimą. Pasak jo, bendravimo produktyvumą nulemia asmenybės vertybinės orientacijos, sąlygojančios tai, ar bendraudama asmenybė tobulės, taps savarankiškesnė, kūrybiškesnė. Jis kalba apie nenormalius santykius, kai kažkas vienas dominuoja, siekia iškilti virš kitų ir valdyti. Vieni tampa priklausomi nuo kitų, išnaudojami, jiems suteikiama skausmo, dažnai dvasinio, jie pažeminami. Kitas būdas - laisvės baimė ir bandymas žūtbūt priklausyti. Trečioji forma - autonominis konformizmas, kai asmuo atsisako savosios individualybės, to, kas skiria jį nuo kitų, susiliedamas su minia ir taip tariamai išvengdamas vienatvės ir asmeninės atsakomybės. Toks asmuo besąlygiškai priima grupės normas, paklūsta joms. Tai dar vadinama „imlįja“ orientacija, kai žmogus įsitikinęs,

jog vienintelis kelias „turėti“, pasiimti daiktus priverčiant kitus juos atiduoti. „Išnaudotojiška“ orientacija - tai, kai daiktai paimami atvirai. „Kaupiamoji“ - rinkimas visko to, ko reikia ir nereikia arba ko nemokama panaudoti. „Rinkos“ orientacija - priklausymas nuo daugumos skonio. Produktyvus bendravimas - tai vienovės su visu pasauliu, kurį galima aprėpti protu ir meile, išgyvenimas. Šis bendravimas prieinamas brandžiai asmenybei, kuriai, anot E. Fromo, būdinga (Adomonienė ir kt., 2001, p. 289): ryžtas, leidžiantis atsisakyti visų turėjimo formų siekiant visiškai būti; saugumas, pasitikėjimas savimi, paremtas ryšio, domėjimosi ir meilės solidarumo su aplinkiniu pasauliu poreikiu; gyvenimo prasmė, kurią suteikia rūpinimasis kitu; meilė ir pagarba tam, kas gyva; savo ir artimųjų vystymosi pavertimas svarbiausiu gyvenimo tikslu; vaizduotė, kuri padeda išverti nepakeliamas sąlygas; pastangos neapgaužinėti kitų; supratimas to „aš“, kuris pažįstamas; vienybė su viskuo, kas gyva, siekimas vienyti su gamta; laisvė, kuri yra ne savavaliavimas, bet galimybė būti savimi; laimė, kurią teikia nuolat stiprėjantis gyvybingumas.

A. Adleris savo darbuose kalba apie socialinį jausmą kaip individualios asmens psichikos jėgą, skatinančią individą gyventi visuomenėje ir užtikrinančią visuomenės narių bendradarbiavimą. Socialinis jausmas, anot A. Adlerio, pasireiškia solidarumu, draugiškumu, empatija, jis yra lyg universali, pastovi teigiama nuostata žmonių atžvilgiu, besąlygiškas palankumas kitiems, tai sugebėjimas duoti daugiau nei gaunama.

H. Murray analizavo asmenybės vystymąsi skatinančius ir sąlygojančius poreikius, tarp kurių nurodė tuos, kurie susiję su bendravimu:

- ✓ pažeminimo poreikis - noras pasyviai pasiduoti išorinei jėgai, priimti kaltinimus, kritiką, įžeidimus, bausmes;
- ✓ agresijos poreikis - kovoti, pulti, kaltinti kitus, keršyti, žėisti;
- ✓ garbinimo poreikis - pripažinti kitų pranašumą, girti;
- ✓ dominavimo poreikis - kontroliuoti kitus;
- ✓ pasirodymo poreikis - daryti kitiems įspūdį;
- ✓ gynimosi poreikis - gintis nuo užpuolimo, teisinti savo klaidas.

Be jau minėtų poreikių, trukdančių bendrauti, H. Murray nurodo 4 bendrauti padedančius poreikius: ryšių poreikį (bendrauti su kitais), autonomijos poreikį (elgtis nepriklausomai), atoveiksmio poreikį (kovoti su nesėkmėmis, įveikti savo baimes), pasiekimų poreikį (įveikti kliūtis). Šie poreikiai būdingi asmenims, kurie bendrauja sėkmingai.

Štai devynios taisyklės, kurios turėtų padėti žmonėms bendrauti su kitais žmonėmis (Adomonienė ir kt., 2001, p. 291) : 1) mokėti žvelgti pašnekovui į akis; 2) mokėti klausytis; 3) mokėti klausinėti; 4) rodyti pasitikėjimą savimi; 5) demonstruoti humoro jausmą; 6) būti garbingam; 7) mylėti ir gerbti žmones; 8) būti geranoriškam; 9) būti patraukliam.

Kasdieniniame gyvenime kalbėdami apie bendravimą, turime omenyje - bendravimą

žodžiais. Rosenberg Marchall (2000) teigimu, kalba, žodžiai turi didžiulę reikšmę visiems žmonėms. Kalbėdami mes labai priartėjame prie bendravimo (kalbėjimo ir klausymo), skatinančio nuoširdžiai duoti, tiesiančio tiltus ne tik į mus pačius, bet ir į kitus (Gudaitis, 1983, p. 12).

Nemokėjimas klausyti - viena pagrindinių neefektyvaus bendravimo priežasčių. Būtent tai veda į nesusipratimus, klaidas ir problemas, kurios gali būti ne tik pavojingos, bet ir lemtingos. Daugiausiai laiko bendravimo procese užima klausymasis (Bendravimo psichologija, 2001, p.89).

Apibendrinant galima teigti, kad bendraujant keičiamasi informacija, suteikiama galimybė geriau suprasti ir pažinti save pačius, bendraudami mes galime dalytis savo mintimis ir jausmais, atskleisti kitiems savo individualybę, daryti aplinkiniams įtaką ir pan. Kitaip sakant, bendrauti mus skatina ir vadinamieji socialiniai poreikiai.

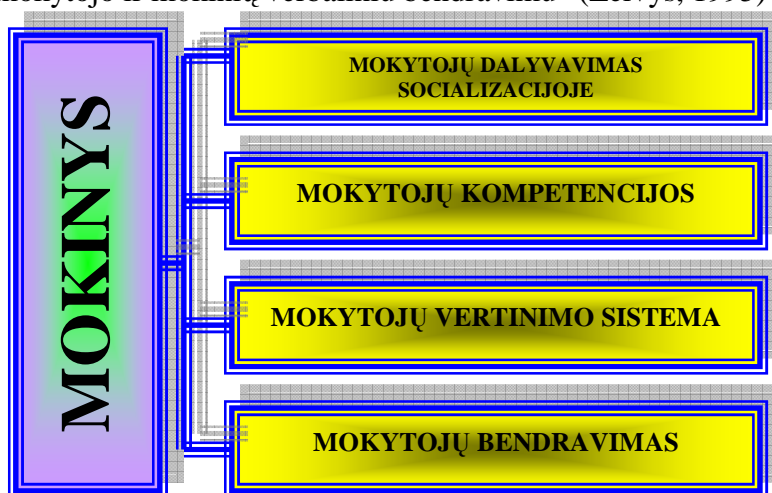
1.2. Efektyvaus bendravimo veiksniai mokykloje

Mokykloje tarpusavyje nuolat bendrauja mokytojas ir mokinys. Mokytojas yra tarsi patarėjas, pagalbininkas. Mokėjimas kalbėtis su moksleiviais (arba naudotis verbaliniais bendravimo būdais) neatskiriamas nuo mokėjimo pasirengti pokalbiui, sugebėjimo suprasti mokinį, klausti, įtikinti ir įvertinti įvykusio pokalbio efektyvumą. Pasirengimas pokalbiui bus sėkmingas, jei mokytojas numatys pokalbio su mokiniais tikslą, iš anksto planuos pokalbio aplinkybes (vietą, laiką ir kt.) ir numatys pokalbio pasekmes (Jovaiša, 1997). Mokinys bus suprastas, kai mokytojas sugebės perprasti svarbiausias jo mintis, patikslinti, kaip jas suprato, ir išskirti svarbiausias mokinio išsakytas mintis (Kan – Kalik, 1987). Sėkmingą mokėjimą klausti rodo mokėjimas įtaigiai formuluoti klausimus, taip pat aktualių moksleiviams problemų kėlimas bei įvairiapusės jų analizės skatinimas. Kalbantis svarbu mokėti įtikinti, o tai mokytojas padarys tik pateikdamas įtikinamų argumentų, sužadindamas mokinių emocinius išgyvenimus jų atžvilgiu ir skatindamas mokinius pateikti savo argumentų (Mudrik, 1984; Williams, 1989). Ne mažiau svarbus ir pokalbio efektyvumo įvertinimas: glaustai suformuluoti pokalbio išvadas, įvertinti mokinių nusiteikimą jų atžvilgiu bei apmąstyti įvykusio pokalbio rezultatus (Kan – Kalik, 1987; Kunicyna, 1985).

Vabalo - Gudaičio (1983) teigimu pirmiausia svarbu – auklėtojo psichofizinės ypatybės, labiausiai tos, kurios padidina jo kaip sąveikos nario reikšmę. Antrąją pedagogikos dalį sudaro auklėtinio psichofizinės funkcijos, dalyvaujančios bendravimo sąveikoje, ir jų klasifikacija pagal reikšmę konstrukcinei sąveikai. Pačią svarbiausią pedagogikos dalį sudaro sąveikos abipusiški vyksmai ir nustatymas sąlygų bei priemonių, kurios stiprina arba silpnina konstrukcinę sąveiką. Mokinių ir pedagogo bendravime ypač svarbu ne tik, kas pasakoma, bet ir tai kaip pasakoma. Vaikas geriau įsimena dėstomą medžiagą, nes prisimena su kokia veido išraiška mokytojas pasakojo, kokie buvo jo gestai, kokias emocijas mokytojas perteikė (Vabalas – Gudaitis, 1983, p. 109-111).

J. Pikūnas ir A. Palijauskienė (2001) teigia, kad mokytojų ir mokinių tiesioginis bendravimas vyksta sistemoje „subjektas – subjektas“. Galimas ir tarpinis vyksmas, kai įsiterpia mokomosios priemonės, knygos, tada bendravimas tampa sistema „subjektas – objektas“. Tiesioginis bendravimas kalba visada prasideda nuo kontakto ir santykių užmezgimo, susitikus ugdymo proceso dalyviams: mokytojui ir mokiniui. Čia mokytojas vadovauja bendravimui, kreipia jį kultūros vertybių įgijimo linkme. Keitimosi patirtimi turinį sudaro ne tik žinios, bet ir mokėjimai, įgūdžiai, pažiūros ir kitos objektyvios vertybės. Todėl verbalinis bendravimas yra vienas esminių ugdymo komponentų (Pikūnas; Palujauskienė, 2001, p.64).

Kaip teigia R.Želvys knygoje „Bendravimo psichologija“ „mokėjimas naudotis verbaliniais įgūdžiais - svarbiausias elementas mokytojo darbe, kurį atspindi penkios mokytojo funkcijos, susijusios su mokytojo ir mokinių verbaliniu bendravimu“ (Želvys, 1995) (žr. 2 pav.).



2 pav. Mokytojo ir mokinių verbalinio bendravimo funkcijos (Šaltinis: autoriaus daryta remiantis R.Želvio „Bendravimo psichologija“, 1995)

2 paveiksle pavaizduota mokytojo ir mokinių verbalinio bendravimo funkcijų schema kurioje nurodoma, jog mokytojai turi kalbėti suprantamai ir aiškiai, kad jų žodžiai mokiniams turėtų poveikį. Mokytojas turi suprasti, ką mokiniai jam nori pasakyti; mokytojų vertinimo sistema - galima rasti daug pavyzdžių, kai mokinių kalbos mokymasis nukentėjo dėl netinkamos ugdymo programos, nes buvo iki galo neišsiaiškintos mokinių galimybės mokytis kalbos; mokytojų kompetencija turi padėti vaikams suvokti, kad kalbos mokėjimas leidžia būti raštingu visuomenės nariu; ir mokytojų dalyvavimas socializacijoje - turi padėti mokiniams tapti pilnaverčiais visuomenės nariais (Želvys, 1995).

Pokalbio sėkmė labai priklauso nuo pašnekovų asmeninių savybių: charakterių, pasaulėžiūros, temperamento ypatybių. Vieni žmonės mėgsta lėtą, neskubią šneką su ilgomis pauzėmis, kiti greitai beria žodžius, vos suspėję užbaigti sakinį, tuoj pradeda kitą ir nekreipia dėmesio į pertraukimus. Jei šnekasi du skirtingo temperamento žmonės, jiems gali būti sunku

suderinti tokius nevienodus pokalbio stilius. Tačiau dažniausiai sugebama prisiderinti vienas prie kito, ypač jei tenka bendrauti ilgiau (Želvys, 1995, p. 69). Mokymo procese ypač svarbu, kad mokiniai atidžiai klausytųsi mokytojo, nes nuo efektyvaus klausymosi priklauso mokomosios medžiagos įsiminimas. „Bendrosiose programose ir išsilavinimo standartuose“ kalbama, kad kalbinis bendravimas tai moksleivio gebėjimas bendrauti su bendraamžiais ir savo aplinkos žmonėmis sakydama ir rašydama kalba. Gebėjimas klausytis ir suprasti kitų žmonių kalbą, gebėjimas pačiam kalbėti, reikšti savo mintis ir jausmus (Bendrosios programos ir išsilavinimo standartai, 2003, p. 113).

L. Jovaišos (1993) teigimu bendravimu pradedamas ir baigiamas pedagoginis aktas pamokos metu ir tiek kitokių pedagoginių susitikimų metu. Bendravimo ir bendradarbiavimo dėka organizuojama, atliekama ir kontroliuojama veikla vadovaujantis konkrečiais mokymo ar auklėjimo uždaviniais. Bendravimas ne tik sėkmingo ugdymo sąlyga, bet ir viso pedagoginio proceso šerdis (Jovaiša, 1993, p. 27).

Apibendrinant galima teigti, kad bendravimas ir bendradarbiavimas reikalingas kiekvienam žmogui, nes poreikis bendrauti jau pasireiškia pirmosiomis kūdikio gyvenimo dienomis ir tęsiasi visą gyvenimą. Be bendravimo ir bendradarbiavimo neįmanoma apsieiti mokykloje. Mokymo procese pedagogas bendrauja ir bendradarbiauja su vaikais, o ir vaikai bendrauja ir bendradarbiauja tarpusavyje. Pagrindinė bendravimo išraiška yra žodinis bendravimas, tačiau neįmanoma apsieiti ir be nežodinio bendravimo, kuris papildo žodinę išraišką.

2. NEVERBALINIS BENDRAVIMAS

Sakoma, kad žodine kalba žmogus naudojasi norėdamas nusišnešti savo mintis. Tačiau tai, ką jis nori nusišnešti kalbėdamas, pasako nežodine (neverbaline) arba kūno kalba, nes kiekvieną pasakymą lydi nežodiniai signalai. Jie tiesiogiai atspindi žmogaus fiziologines reakcijas, todėl yra greitesni už kalbą. Mes kalbame balsu, tačiau bendraujame visu kūnu (Abercrombie, 1968).

Nežodinio bendravimo elementų tinkamas naudojimas leistų patobulinti socialinio bendravimo įgūdžius, lavinti gebėjimus tiksliai apibūdinti save, nenaudojant žodžių. Kiekvienam pravartu žinoti: 1) apie ką byloja žmogaus jausmų „skelbimų lenta“ – veidas; 2) iš ko galime spręsti apie emocinę įtampą; 3) kokią informaciją bendravime simbolizuoja rankų padėtys; 4) ką reiškia įtemptas ar atpalaiduotas žmogaus kūnas; 5) ką apie mus informuoja turimi daiktai.

Nežodinis (neverbalinis) bendravimas - tai pats paprasčiausias būdas perduoti pasitenkinimą, nepasitenkinimą, skausmą, simpatiją ar antipatiją kitam žmogui. Prieš išmokdami žodinę kalbą, vaikai geba išreikšti save kūno kalba (Bendravimo psichologija, 2001, p. 105).

Nežodinis bendravimas arba *kūno kalba* - tai kūno komunikacijos forma, išreikšta nesąmoningais gestais ir pozomis (The International Webster's Comprehensive Dictionary of the English Language, 1998, p. 151).

Kūno kalba, kalbant S. Cowley žodžiais, yra milžiniško poveikio įrankis, leidžiantis be žodžių perteikti mokytojo jausmus. Jei mokytojas stovi ant krūtinės sukryžiuotais rankas, kartu dar pakėlęs ir antakius – tai ženklas, kad klasė turi nurimti ir kad mokytojas nepatenkintas, jog mokiniai taip ilgai šurmuliuoja.

Kūnas kalba taip, kaip žmogus jaučia, mąsto ar veikia. Kiekvienas kūno gestas, jei jo sąmoningai nekeičiame yra natūralus. Yra daugybė profesijų, kurioms kūno kalba visiškai nesvarbi, tačiau mokykloje jai reikėtų skirti daugiau dėmesio. Kūno kalbos išraiškos formų kitimui, S. Spieso teigimu, paprastai to nepastebint, didelės įtakos turi supantys žmonės ir visuomeninė aplinka. Jei kūno kalbai skirsime tinkamą dėmesį, visada sugebėtumėme spręsti, kaip reikia elgtis. Natūralios kūno kalbos tikslas – padėti žmonėms suprasti vienas kitą ir bendrauti neverbališkai. Toks bendravimas dažniausiai duoda gerų rezultatų ir padeda suprasti vienas kitą. Keisdami kūno judesius, galime geriau suprasti kitus žmones ir tinkamai reaguoti į jų elgesį.

Neverbalinis bendravimas yra daugiareikšmis. Pavyzdžiui, tylėjimą galima interpretuoti kaip pyktį, nuobodulį, nervingumą, šaltumą, susikaupimą ir panašiai. Taigi žmogaus negalima skaityti kaip knygos.

Neverbalinis bendravimas priklauso nuo kultūros.

Neverbalinio bendravimo funkcijos:

- ✓ Kartojimas. Jeigu kas nors paklausia kelio, jūs žodžiais ir ranka nurodote kryptį.

- ✓ Pakeitimas. Jūsų klausia kelio, jūs be žodžių, mostelėdami ranka, nurodote kryptį.
- ✓ Verbalinio pranešimo papildymas ir pabrėžimas. Pasukate pirštą prie smilkinio ir pasakote: „Jūs kvailas“.
- ✓ Reguliavimas. Neverbalinis elgesys kartais padeda reguliuoti pokalbio eigą. Tyrimai rodo, kad trys neverbaliniai signalai reiškia, jog kalbėtojas baigė kalbėti:
 - keičiasi balso intonacija;
 - ištęsiamas paskutinio žodžio skiemuo;
 - prislopinamas balsas.
- ✓ Žodinio pranešimo paneigimas arba prieštaravimas jam. Vienas iš įdomiausių dvigubų pranešimų yra melas, apgavystė.

Pastaruoju metu nežodinis bendravimas susilaukė vis didesnio mokslininkų dėmesio visame pasaulyje. Yra keletas priežasčių, skatinančių domėtis nežodinio bendravimo forma. Tyrinėtojų nuomone, tai universalesnė kalba, nes, net nemokėdamas kalbėti, kūno signalų dėka žmogus gebės paaiškinti, kad jis yra alkanas, būdamas bet kuriame pasaulio krašte. Faktas, jog įvairių kultūrų atstovai savo stiprius jausmus išreiškia tokia pačia mimika, rodo, kad nežodinė kalba yra įtikinamesnė. Joje atsispindi emocijos, kurias žmogus jaučia konkrečioje socialinėje situacijoje, ir lengviau jas perprasti netgi tuomet, kai kalbantysis nori jas užmaskuoti.

Žmogaus socialinės raidos procese nežodinio bendravimo repertuaras pasipildo mimika, gestais, kūno laikysena, o taip pat smulkesniais bendravimo akcentais, iš kurių kiekvienas atlieka tam tikrą vaidmenį ir gali paveikti žmonių tarpusavio santykius. Veido išraiška, kūno sudėjimas, fizinis patrauklumas, judesiai bei gestai, netgi įvairūs aksesuarai - aukštakulniai bateliai, kaklaraiščiai, kosmetika, akiniai, skarelės, šukuosena, skrybėlė drauge sudėjus sudaro bendrą žmogaus išvaizdą ir siunčia vienokius ar kitokius signalus į aplinką (Bendravimo psichologija, 2001, p. 106).

Nežodinio bendravimo elementai: 1) veido išraiška; 2) asmeninė erdvė; 3) poza; 4) kūno sudėjimas; 5) gestai; 6) prisilietimas; 7) balsas; 8) apranga, turimi daiktai; 9) žvilgsnis.

Veido išraiška - tai pats svarbiausias nežodinio bendravimo elementas. Gebėjimas veidu išreikšti stiprias emocijas pagyvina veidą, leidžia jam be žodžių išreikšti mintį. Jeigu gerai pažinsite veido išraišką, tai jos kitimas leis suprasti, kaip keičiasi Jūsų pašnekovo nuotaika bendravimo procese. Veido išraiškos kitimas taip pat rodo, kad tas pats žmogus gali keistis, priklausomai nuo situacijos. Tyrinėtojai nustatė ir patvirtino tik 6 skirtingas emocijas veido išraiškas. Tai buvo džiaugsmas, nuostaba, baimė, liūdesys, pyktis, bjaurėjimasis, panieka (Ekman, 1982). Dėl kai kurių veido išraiškų tebediskutuojama, ar jos iš tikrųjų atspindi emocijas. Antai, interesas, gėda ir skausmas, C. E. Izard (1977) nuomone, yra tik veido išraiška, bet ne emocijos būsenos. Kartais veide gali atsispindėti daugiau nei viena emocija, tai yra mišrios emocijos,

pasireiškiančios skirtingose veido dalyse.

Ar galime pažinti emocijas iš veido išraiškos? Jeigu galime, tai į ką turime kreipti dėmesį?

Vertinant veido išraišką, pirmiausia reikia atkreipti dėmesį į bruožų visumą. Emocijų išraiškoje dalyvauja visos veido dalys: kakta, antakiai, akys-akių vokai; burna-lūpos bei raumenys, formuojantys raukšles nuo nosies iki lūpų kampučių, nors kai kurios emocijos yra labiau susiję su tam tikromis veido dalimis (Bendravimo psichologija, 2001).

Džiaugsmo emociją veide galime atpažinti iš skruostų-veido, akių-vokų bei skruostų-burnos padėties:

- ✓ burna gali būti užčiaupta arba praverta, lūpų kampučiai truputį pakelti;
- ✓ ryškios raukšlės nuo nosies iki lūpų kampučių, skruostai lyg pakelti ar padidinti.

Nuostabos emocijai būdinga: 1) ypač pakelti antakiai; 2) išsitiesęs horizontalios raukšlės kaktoje; 3) stipriau praverta burna; 4) plačiai atvertos akys.

Mokslininkai taip pat atkreipia dėmesį į tai, kad skiriasi tų pačių emocijų raiškos būdai, priklausomai nuo jų intensyvumo laipsnio. Jau minėtosios džiaugsmo emocijos intensyvi išraiška gali būti tuomet, kai plati šypsena apnuogina dantis. Pyktis, atvirkščiai, dažniausiai suspaudžia lūpas ir tik verbalinei agresijai prasiveržti burna praveriama. Kiti emocijų tyrinėtojai įsitikinę, kad veido išraiška atspindi du emocijų kraštutinumus, t. y. teigiamas ir neigiamas emocijas (Tompkins, 1980). Jeigu tai tiesa, aiškinantis veido išraišką, reikėtų atsižvelgti į James-Lange teoriją, kuri teigia, kad emocijos yra kūno pokyčių suvokimo padarinys - mes laimingi, nes mes šypsomės (Atkinson ir kt., 1993).

Natūraliai veido išraiškai apibūdinti populiarioje, o kartais ir mokslinėje literatūroje, pasitelkiami asmenybės bruožų terminai. Antai, žmonės, turintys mažą, apskritą smakrą, dideles bei apskritas akis, aukštai iškilusius antakius, aukštą kaktą bei lygią odą, yra suvokiami kaip šilti, nuolankūs, priklausomi, silpni, naivūs, garbingi, negrėsmingi ir mažiau subrendę. Jie taip pat atrodo jaunesni. Tačiau paradoksalu, kad brandumo stokojantys veido bruožai moteris daro patraukliomis, o vyrus — atvirkščiai, visai nepatraukliais (Keating, 1985).

Anot mokslininkų, atlikusių specialius eksperimentus, kai kurie asmenybės bruožai koreliavo su veido išraiška arba fizionomikos ypatybėmis.

Fizionomika (gr. physiognomonika) - gebėjimas suprasti žmogaus vidinę būseną pagal jo veido išraišką.

1 lentelė. *Fizionomikos ryšys su asmenybės bruožais (pagal M. Argyle, 1994, p. 138)*

<i>Fizionomikos ypatybės</i>	<i>Asmenybės bruožai</i>
Ryškos, išplėtos akys	nuoširdumas, sąžiningumas

Neryškūs akių vokai, lygi, gerai prižiūrėta oda, šypsena	mielas, geras pašnekovas
Aukštai iškilę antakiai, siauros akys	reiklumas, dėmesio pomėgis, išdidumas
Siauros akys, storos lūpos, lygi prižiūrėta oda, ryškūs dažai	Seksualumas

1 lentelė iliustruoja fizionomikos ypatybių ir asmenybės bruožų koreliacinius ryšius.

Tyrinėtojai pažymi, kad neretai yra manipuliuojama veido išraiška, turint tikslą, kad ji būtų suprantama kaip laiminga, trokštama, dėmesinga ar pranašesnė.

Ne tik veido išraiška, bet taip pat žvilgsnis ir gestai yra tie svarbūs elementai, kurie gali sustiprinti arba įnešti dviprasmiškumą į žodinį bendravimą.

Gestai. Kalbėdami žmonės daro daugybę kūno judesių ypač rankų judesių. Gestai yra viso žmogaus kūno judėjimo dalis. Žmonės, turintys mažai patirties kurioje nors srityje, savo išgyvenimus taip pat išreiškia judesiais. Kūno judesiai pirmiausia yra svarbūs pačiam asmeniui, nes kiekvienas kūnas atskleidžia giluminius dalykus, todėl svarbu yra jausti ir įsiklausyti į savo kūną. Judesys gali išreikšti jausmus, patirtį, išgyvenimus, nes tai, kas vyksta kūne, yra emocijų šaltinis. Kūno judesiai yra artimi psichikai: keičiantis judesiams, vyksta transformacijos psichikoje. Psichoanalitikai mano, kad įmanoma išryškinti netgi pasąmoninę gestų prasmę (Mahl, 1968). Kūnas ir jo judesiai yra informacijos šaltinis žmogui, kuris sugeba suprasti savo kūną, taip pat ir kitiems žmonėms, jeigu jie yra pasirengę interpretuoti kūno judesius. Kūno judesių suvokimas bei gebėjimas tiksliai išreikšti savo patirtį retai kada ateina savaime, to reikia mokytis (Bendravimo psichologija, 2001).

Gestai gali sustiprinti arba prieštarauti kalbėtojo žodžiams. Teisingi gestai gana dažnai padeda įtikinti. Įtaiga padidėja tada, kai kitas asmuo atspindi kalbančio žmogaus judesius. Logiškesni, šaltesni, analitiškesni, mažiau mėgstami žmonės negestikuliuoja. Aukštesnės socialinės arba profesinės padėties žmogus geriau geba bendrauti žodžiais bei frazėmis, o mažiau išsilavinęs dažnai griebiasi gestų. Kai kurie gestai rodo, kad meluojama (žr. 3 pav.)



Paauglys apgaudinėja



Suaugęs žmogus apgaudinėja

3 pav. Gestai, kurie rodo, kad meluojama (Šaltinis: Bendravimo psichologija, 2001)

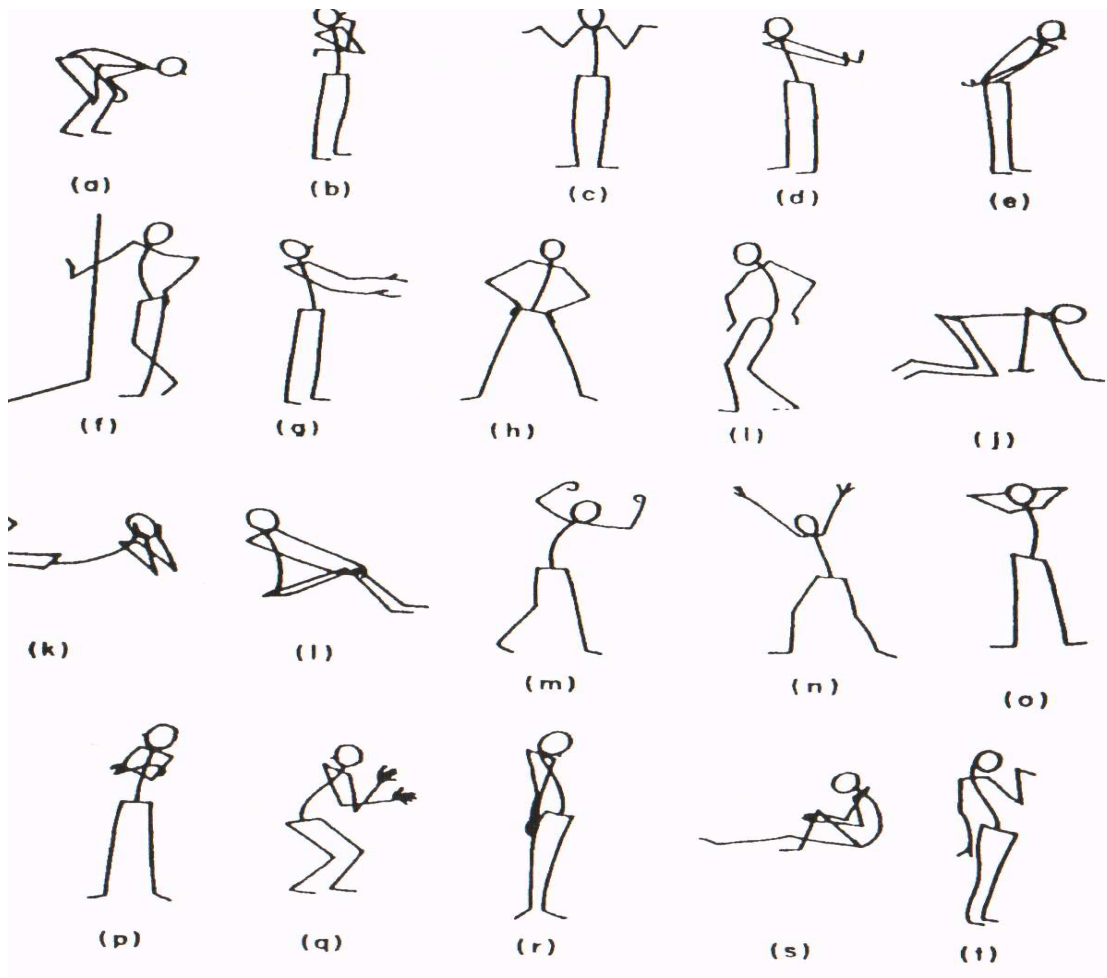
Poza. Yra trys pagrindinės žmonėms būdingos pozos: 1) stovėjimas; 2) sėdėjimas, tupėjimas ir klūpėjimas; 3) gulėjimas.

Kiekviena iš šių pozų, papildyta rankų ir kojų padėtimi, sudaro įvairius pozos variantus. Primityviose visuomenėse pozų buvę apie šimtas, tačiau šiuolaikinė visuomenė dalies jų seniai atsisakė. Šiandien nėra stovėjimo ant vienos kojos (nebent tik kaip bausmė kokioje nors socialinėje grupėje), sėdėjimo sukryžiuvus kojas (lotoso poza), klūpėjimo ant vieno kelio. Dabartinėse moderniose visuomenėse nepriimta sėdėti arba gulėti ant grindų - tam reikalui yra naudojamasi baldais.

Beveik kiekvienai situacijai - susimąstymui, atstūmimui, pasitenkinimui, pasisveikinimui, stebėjimui, agresijai, susijaudinimui, įtarumui, drovumui yra būdingos tam tikros pozos. Į asmenį, nežinantį pozų reikšmės, gali būti nepalankiai žiūrima, jis gali būti laikomas egocentrišku, necivilizuotu.

Universalios pozos pateikiamos pavyzdyje, sudarytame G. Rosenberg ir J. Langer (žr. 4 pav.):

- | | |
|-----------------------------------|------------------------|
| a) smalsus | k) stebintis |
| b) abejojantis | l) atidus, rūpestingas |
| c) neutralus | m) piktas, įtūžęs |
| d) nepripažįstantis, atsisakantis | n) sujaudintas |
| e) stebintis | o) įsitempęs |
| f) patenkintas savimi | p) nustebęs |
| g) nuoširdžiai priimantis | q) niekšiškas |
| h) ryžtingas, apribojantis | r) drovus |
| i) slaptas | s) smalsus |
| j) ieškantis | t) apsimetantis |



4 pav. Pozų reikšmės (pagal M. Argyle, 1994, p.205)

Manoma, kad poza labiausiai priklauso nuo socialinių normų. Specifiniai pozų elementai yra būdingi skirtingoms kultūroms, tačiau pagrindiniai dažniausiai turi tą pačią reikšmę. Pozų elementai susideda iš (Bendravimo psichologija, 2001, p. 116): 1) palinkimo - pirmyn, atgal ir į šonus; 2) rankų - atvirų, uždarų ir ant klubų; 3) galvos - palenktos, pakeltos ir pakreiptos į šoną; 4) kojų - tiesių, išskėstų ir sukryžiuotų. Šiuos pozų elementus dar papildoma viso kūno padėties įtempimas ar atpalaidavimas. Pozą tyrinėjantys mokslininkai teigia, kad poza gali išreikšti tarpasmeninę nuostatą, emocijas ir netgi asmens aktyvumą (Argyle, 1994).

Ne dalykiniam, o betarpiškam bendravimui su mėgstamais, patraukliais asmenimis būdingi specifiniai komponentai - fizinis artumas, pasilenkimas pirmyn, prisilietimas, atviras žvilgsnis ir atsisukimas į asmenį. Tokių bendravimo komponentų tikslas - sumažinti interpersonalinį atstumą ir padidinti savitarpio supratimą.

Kūno sudėjimas. Kalbant apie kūno sudėjimą, svarbūs yra trys požymiai: ūgis, svoris ir forma. Dažniausiai yra skiriami trys kūno formos tipai:

- ✓ endomorfai: stori, apvalūs ir minkšti;
- ✓ ektomorfai: aukšti, ploni ir gležni;
- ✓ mezomorfai: raumeningi, kaulėti ir atletiški (Sheldon; Dupertuis; McDermott, 1954).

Pasak Sheldon; Dupertuis; McDermott (1954), kiekvieno individo kūno sudėjimas gali būti apibrėžtas pagal minėtus tipus. Kyla klausimas, ar kūno sudėjimas laikytinas bendravimo elementu. Žinoma faktų, kad kūno sudėjimas yra paveldimas, tačiau vis dėlto yra galimybė jį koreguoti dietomis ir fiziniais pratimais. Kūno sudėjimą, kaip ir veido išraišką, taip pat galima keisti, tik svarbu turėti tikslą, kodėl to reikia siekti. Taigi kūno sudėjimas yra svarbus bendros žmogaus išvaizdos elementas. Kūno išvaizda yra svarbi sąlyga, priimant į darbą; ji taip pat yra prielaida formuoti tam tikram požiūriui į kitus panašaus kūno sudėjimo žmones, netgi priskiriant jiems tam tikrus asmenybės bruožus. Norėdami būti patrauklesni, žmonės linkę suteikti savo kūnui geresnę išvaizdą, kreipdami dėmesį į plaukus, naudodami kosmetiką, aksesuarus bei kitus elementus.

Apžvelgus žmogaus išvaizdą įvairiais aspektais, matoma, kad ji yra svarbi ne tik išorine, bet ir psichologine prasme. Gera išvaizda sustiprina asmens pasitikėjimą savimi. Taip pat nereikėtų atmesti minties, kad išvaizda atlieka patrauklios asmenybės įvaizdžio funkciją. Negalima nesutikti su teiginiu, kad žmogų puošia išmintis, protas, tačiau, kaip rodo tyrinėjimų rezultatai, galioja ir fizinio patrauklumo stereotipas. Pasirodo, kad būtent jis įtakoja daugelio skirtingų socialinių grupių tarpasmeninius santykius (Hatfield; Sprecher, 1986). Tačiau yra ir neigiamų dalykų patrauklios išvaizdos žmonių gyvenime: vieni tyrinėtojai nurodo, kad jiems dažniau pavydima, aplinkiniai yra labiau priešiški, todėl sunkiau rasti draugų (Argyle, 1994), kiti - teigia, jog patrauklios moterys dažniausiai yra neištikimos, materialių orientacijų, egoistiškos ir nejautrios nuskriaustiesiems (Dermer; Thiel, 1975). Iš čia tiesiog peršasi išvada, jog patrauklumas neturi universalių kriterijų ir yra gana subjektyvus.

Prisilietimas. Prisilietimas, pasirodo, beesąs pati primityviausia socialinio bendravimo forma, dažniausiai sutinkama primityvių organizmų ir kūdikių bei mažų vaikų tarpe. Kūno prisilietimo socialinio bendravimo atvejai yra gana neplataus spektro: seksas, kūdikio maitinimas ir kova. Prisilietimas aktyvina keletą skirtingos rūšies receptorių, kurie atsiliepia į šilumą, šaltį, skausmą, įtampą. Oda tuo tarpu tam tikrais signalais - temperatūra, spalva, kvapu, prakaitu - išreiškia savo būseną (Bendravimo psichologija, 2001, p. 119).

R. Heslin ir T. Alper (1983, p. 217) pasiūlė schemą, atskleidžiančią prisilietimo pobūdį:

- ✓ funkcinis (profesionalus);
- ✓ socialus, mandagus (rankos paspaudimas, pasisveikinimas);
- ✓ draugiškas, šiltas (apima abu pirmuosius atvejus);
- ✓ meilė, intymumas (tarp jų - susikibimas rankomis);

✓ seksualinis sužadınimas (gali apimti ir anksčiau aptartuosius atvejus).

Pateiktame sąrašė nepaminėtas prisilietimas agresijos atveju, nors tokia prisilietimo forma taip pat egzistuoja.

Bendravimo tyrinėtojai nurodo, kad kiekvienas nežodinis elementas bendravimo metu išreiškia tam tikrą asmenybės aspektą. Veido išraiška, kuri buvo plačiai aptarta, rodo teigiamas ir neigiamas emocijas, patrauklumą ir asocijuojasi su teigiamai vertinamu stereotipu; poza išreiškia nuostatą ir emocijas; gestai ir kiti kūno judesiai, jeigu jie yra suderinti su kalba, sustiprina išreikštas mintis, pasitikėjimą pateikta informacija.

Beveik visi nežodinio bendravimo elementai vienaip ar kitaip yra siejami su asmenybe.

2 lentelė. Nežodinio bendravimo ir asmenybės ryšiai (pagal M. Argyle, 1994, p. 269)

<i>Veido išraiška</i>	Dominantiškumas (-), ekstraversija, pasitikėjimas savimi, psichikos sutrikimas (-)
<i>Erdvės artumas</i>	dominantiškumas, ekstraversija neurotiškumas (-)
<i>Žvilgsnis</i>	susirūpinimas, dominantiškumas, baimė (-)
<i>Kūno judesiai: savęs lietimasis atsipalaidavimas</i>	susirūpinimas dominantiškumas, baimė
<i>Ekspresija</i>	dominantiškumas, savigarba, socialiniai įgūdžiai ekstraversija, neurotizmas (-)

Pastaba: ženklas (-), nurodytas prie asmenybės savybių, rodo, jog ryšys tarp asmenybės savybės ir nežodinio bendravimo nebuvo patvirtintas.

Nežodinio bendravimo elementai yra svarbūs visam bendravimo procesui. Jais pasinaudojant galima padaryti kai kuriuos apibendrinimus (Bendravimo psichologija, 2001, p. 122):

1. jeigu asmens darbinė veikla yra susijusi su bendravimu, jam būtini geri bendravimo įgūdžiai; nežodinio bendravimo elementai yra svarbi tokių įgūdžių dalis;
2. asmens fizinės savybės - išvaizda, kūno sudėjimas, fizinis patrauklumas laikytini nežodinio

bendravimo elementais, kadangi jie sukelia kitų reakciją, o kartais net apsprendžia tarpusavio santykius;

3. netgi tokie žmogaus išvaizdos aspektai, kaip plaukai, kosmetika, akiniai ar aprangos detalės įtakoja bendravimo procesą, simbolizuodami priklausymą tam tikrai socialinei grupei arba suteikdami patrauklumo;

4. prieštaravimai tarp „kūno kalbos“ ir elgesio neigiamai veikia bendravimo procesą;

5. esama ryšio tarp „kūno kalbos“ ir asmenybės vertinimo, tai svarbi priežastis ją tobulinti;

6. tikslus nežodinio bendravimo įgūdžių panaudojimas padeda lengviau pasiekti tikslą.

Balsas. Kitas neverbalinio bendravimo būdas yra balsas: jo tonas, aukštis, pauzių skaičius, trukmė, stiprumas ir pašaliniai garsai (ak, oi ir pan.). Sąmoningai keisti paralingvistinių signalų beveik neįmanoma. Nervinantis labai sunku ramiai ir šaltai kalbėti - anksčiau ar vėliau išduoda balsas.

Mokytojams balsas yra svarbiausia bendravimo su mokiniais priemonė. Balsas yra mokytojo instrumentas, bet mokytojai negali šio instrumento, jam susidėvėjus, pakeisti. Todėl nuo pat profesinės karjeros pradžios, kaip teigia S. Cowley (2006), patyrusi pedagogė iš Jungtinės Karalystės, mokytojui tiesiog gyvybiškai svarbu išmokti tinkamai naudoti savo balsą. Mokytojas, kuris geba pasitelkti įdomesnes intonacijas ir balso moduliacijas, sėkmingiau patraukia vaikų dėmesį, ir natūralu, kad tokio mokytojo pamokoje vaikai geriau dirba.

Petty (2006) teigia, kad mokytojų balso aukštis ir garsai turi keistis, kai norima ką nors pabrėžti, dar daug galima išreikšti gestais, mimika. Svarbiausi dalykai turi būti pabrėžiami išraiškingais gestais ir pauzėmis prieš ir po teiginio.

Jauni mokytojai dažnai suvokia tik save ir kalba monotoniškai, o patyrę mokytojai linkę keisti balso aukštį ir garsą bent tris kartus dažniau, kai dėsto, nei įprastai.

Nuliūdę kalbame lėčiau, nei įprasta, ir mūsų balsas žemesnis; kai esame sužavėti, kalbame greičiau ir aukštesniu balsu. Jei norime perteikti entuziazmą, pasirenkame tai parodyti balsu. Geri kalbėtojai yra išlavinę balsą – jų tembras ir garsumas būna kuo įvairiausias – entuziazmą jie perteikia gyvu kalbėjimu.

Proksemika ir teritorijos. Proksemika nagrinėja, kaip gyvūnai ir žmonės naudoja erdvę aplink. Į savo erdvę įsileidžiame artimą žmogų, o nuo mums nepatinkančio laikomės per atstumą. Nustatyti 4 nuotoliai: 1) intymus - nuo prisilietimo iki 45 cm; 2) asmeninis - nuo 45 iki 122 cm; 3) socialinis - nuo 122 iki 366 cm; 4); viešasis - daugiau negu 366 cm. Kai mūsų erdvė pažeidžiama, atsakome užtvaros elgesiu.

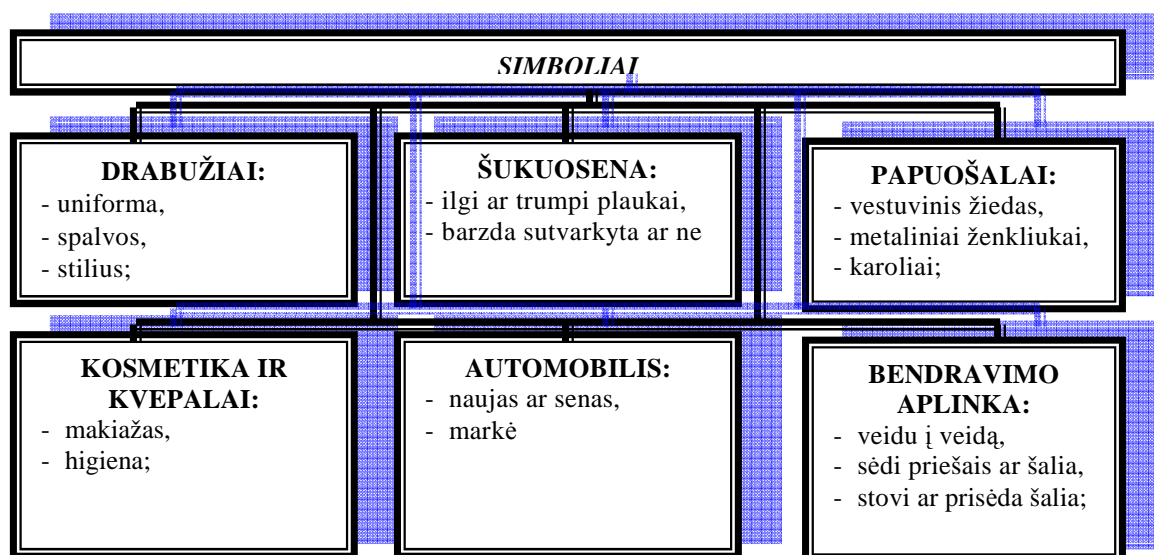
Fizinis patrauklumas. Tyrimai parodė, kad patrauklesnės merginos gauna geresnius pažymius mokykloje, lengviau įtikina vyrus, joms daugiau meilikuojama. Mokytojai mano, kad nepatrauklių vaikų intelektas yra žemesnis negu patrauklių.

Drabužiai, apranga. Nustatytas ryšys tarp asmenybės tipo ir požiūrio į aprangą. Ir vyrai, ir moterys, nesivaikantys madų ir aprangos stiliaus, yra mažiau priklausomi negu jų madingi draugai. Praktiškai besirengiantys vyrai turėjo žemą polinkį būti lyderiais ir menką draugystės motyvaciją, tuo tarpu nepraktiškai besirengiantys vyrai buvo labiau orientuoti į sėkmę ir veiksmingumą.

Aplinka. Architektūra, interjeras taip pat veikia mūsų bendravimą. Tinkamai sukurta aplinka gali pagerinti ligonio ir gydytojo, mokytojo ir mokinio, oficianto ir kliento tarpusavio santykius.

Kūno kalbos suvokimą galima ugdyti stebint namiškius ar bendraamžius, kurie dažnai matomi ir kuriais ypač domimasi.

Apibendrinant galima pasakyti, kad, be verbalinio, vyksta bendravimas simboliais. Kartais sąmoningai, bet dažnai nesąmoningai simboliais perduodame signalus aplinkiniams (žr. 5 pav.) .



5 pav. Simboliai, kuriais perduodame signalus aplinkiniams

Trečiasis būdas - kūno kalba. Kalbame (komunikuojame) ne tik žodžiais, bet ir kūnu (gestais). Siunčiame įvairius signalus, nors dauguma jų yra nesąmoningi ir nevalingi:

- 1) kūno judesiai - kaip žmogus eina, jo laikysena, greitis;
- 2) kūno padėtis - kaip žmogus sėdi ir stovi, susigūžęs ar tiesiai;
- 3) prisilietimas - paplekšnojimas per petį gali daug reikšti;
- 4) teritorija - kokių atstumu vienas individas laikosi nuo kito;
- 5) žvilgsnis - šiltas, pastabus, atkaklus;
- 6) gestai - suspaustas kumštis, ištiesta ranka;
- 7) balsas - žodžio pabrėžimas, tylą, kosėjimas.

Komunikacijos metu mes dažniausiai naudojame visus 3 būdus (žodžius, simbolius, kūno kalbą), todėl labai svarbu pranešti tai, ką iš tikrųjų jaučiame. Jei siusime skirtingus signalus,

gavėjas bus sutrikęs. Jei sakote viena, o gestais, akimis - kita, vadinasi, teikiate dviprasmišką informaciją. Efektyviai bendraudami turite abipusiškai keistis jausmais ir idėjomis, stengtis suprasti mokinio reakciją ir tik tuomet suvokssite mokinių siunčiamus signalus.

Klausymas. Klausymas yra sunkus darbas. Tyrimai rodo, kad veikloje, kurioje bendravimas yra pagrindinis dalykas, klausymui skiriama pagrindinė vieta. Skiriami 4 klausymo komponentai: girdėjimas, dėmesingumas, supratimas ir atsiminimas. Girdėjimo kokybę veikia nuovargis, monotoniškas tonas, garsumas, fono triukšmas. Individo poreikiai, norai, troškimai, interesai lemia tai, kas klausantis bus išskirta ir atrinkta. Klausymo procesas - fiziologinis reiškinys, kuris pereina į psichologinį procesą. Supratimas priklauso nuo bendro pasaulio įvaizdžio ir nuo sugebėjimo organizuoti informaciją, kurią girdime, taip, kad ją atpažintume. Atsiminimas yra susijęs su ilgalaikiu ir trumpalaikiu informacijos išsaugojimu. Trumpalaikis atsiminimas būna nuo 20 sek. iki 1 val., ilgalaikis - beribis. Informaciją iš trumpalaikės atminties galima perkelti į ilgalaikę ją kartojant. Daugiausia pamirštama per pirmas 20 minučių. Užmiršimas tęsiasi iki 31 dienos. Tik apie 23 proc. to, kas išgirsta, pereina į ilgalaikę atmintį. Todėl tai, kas svarbiausia, būtina pakartoti kelis kartus ir įvairiais žodžiais.

Apibendrinant galima teigti, kad nežodinio bendravimo elementų tinkamas naudojimas leidžia patobulinti socialinio bendravimo įgūdžius, lavinti gebėjimus tiksliai apibūdinant save, nenaudojant žodžių.

2.1. Neverbalinės komunikacijos formos

Bendravimo procese neverbaliniai signalai veikia kalbančiuosius penkis kartus labiau nei žodžiai, o abiejų komunikatų neatitikimo atveju verbaliniai signalai laikomi netikrais. Neverbalinė komunikacija yra vienos iš bendravimo nekalbinėmis priemonėmis tyrimų krypties orientyras. Iš iki šiol atliktų tyrimų matyti, kad galima išskirti keletą informacijos, perduodamos neverbaline komunikacija, rūšių. Apie kieno nors emocijas ir jausmus dažniausiai sužinome iš mimikos ir vokalizacijos.

Akių kontaktas, kūno krustelėjimas, tam tikras interpersonalinės erdvės naudojimas reguliuoja ir struktūralizuoja socialines emocijas. Kelios mimikos ir pantomimos išraiškos pakeičia verbalinį komunikatą. Neverbalinė komunikacija pateikia kontekstą, kuriame vyksta verbalinių komunikatų interpretacija.

Neverbalinės komunikacijos formos padalytos į dvi grupes: 1) individualūs komunikatai; 2) interakciniai komunikatai.

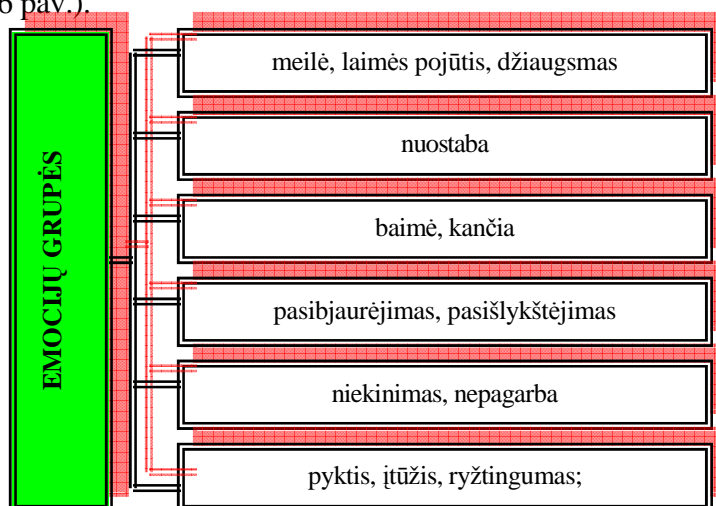
Pirmai grupei priklauso tos neverbalinių komunikatų formos, kurios gali atsiskleisti tada, kai individas yra vienas (vienas atlieka užduotį); jos neturi savo gavėjo. Šios rūšies pavyzdžiai gali būti mimika ir vokalizacija. O kita komunikatų grupė atsiskleidžia tik tada, kai užmezgami platūs

interpersonaliniai santykiai. Prie jų priskiriame akių kontaktą, interakcijos distanciją, interpersonalinę ir personalinę erdvę ir pan.

2.1.1. Individualūs komunikatai

Ši komunikatų rūšis nusakoma terminu *kūno kalba* arba *kūno kalbėjimas*. Šiai grupei priskiriame pirmiausia mimiką, gestus ir judesius, taip pat mažai vegetacinių reakcijų bei rengimosi stilių, makiažą, kvėpalus ir kt. Iš paminėtų šios kalbos elementų anksčiausiai tyrinėtojų dėmesį patraukė mimika. Allportas išskyrė septynias veido zonas, valdomas tam tikrų grupių raumenų, kurie formuoja mimikos išraiškas. Tai antakiai ir kakta, nosis, viršutinė lūpa, apatinė lūpa ir smakras, burna bei apatinis žandikaulis.

Atlikus daugybę tyrimų konstatuota, kad pagal mimiką žmonės sugeba identifikuoti šešias emocijų grupes (žr. 6 pav.).



6 pav. Emocijų grupės

Dittmanas (1978) savo gestų ir kūno judesių klasifikacijoje išskiria nutrūkstamus judesius ir nenutrūkstamus, pastovius judesius. Dittmano nuomone, pastoviams ir nepastoviams judesiams būdingi du skirtumai: 1) pastovūs judesiai negali būti prasmingai išskirti į atskiras kategorijas, 2) ne visi nepastovūs judesiai būtinai turi būti susieti su judėjimu.

Taigi galima išskirti nepastovių judesių grupę. Jai priskiriame simbolinius gestus, kuriuos galima pakeisti žodžiais, pavyzdžiui, parodymas pirštu į smilkinį, reiškia: *tai - beprotis*. Jai taip pat priklauso keletas kalbą lydinių judesių, tokių kaip galvos judesys norint parodyti asmenį grupėje, apie kurią kalbantysis ką nors sako. Šiems judesiams galima priskirti ir šypsena, kurią savo ruožtu galima suskirstyti į nemažai kategorijų. Pakankamai aiškūs nepastovūs judesiai yra ir linktelėjimas galva - atitiktumu taip ar m-hm, galvos papurtymas – neigiamas atsakymas į klausimą, kuriam reikia *taip* ar *ne* atsakymo. Aišku, šie judesiai, dažnai kartojami per kurį nors laiko tarpą, gali tapti pastoviais judesiais. Šiai judesių grupei galima priskirti ir įsiremimą į šonus, rankų (kojų) išskėtimą arba jų sukryžiuimą

(Podgorecki, 2005, p.177). Kita šios kalbos elementų grupė - tai nekategoriškai judesiai. Jai priskiriama kalbą lydinti gestikuliacija, pabrėžianti išsakomą mintį, signalizuojanti išsakomo dalyko pradžią ir pabaigą, suteikianti kalbai ritmą, rodanti kūno padėties pokyčius (kita kūno padėtis kėdėje, kojų sukryžiuojimas ir laikymas tiesiai). Kita grupė - tai judesiai, kurie gali būti nepastovūs, kategoriškai. Čia tam tikrą reikšmę gali turėti kūno ištiesimas ar palenkimas į priekį ar atgal, atstumas, kurį asmenys išlaiko tarp savęs, abipusis interakcijos asmenų atsigręžimas.

Paskutinė grupė - tai pastovūs judesiai (dažnai kartojami tam tikru laiko tarpu). Tai tokie judesiai, kaip kojos ar peties judinimas, žaidimas pieštuku, rankų trynimasis viena į kitą ir pan., jie interpretuojami kaip vidinio neramumo požymiai. Jiems priskiriami taip pat ritminiai įvairių kūno dalių judesiai, pavyzdžiui, būgnijimas pirštais, siūbavimas koja ir pan.

2.1.1.1. Vokalizacija

Pagrindinė informacijos tarp žmonių perteikimo priemonė yra kalba. Tačiau jau labai seniai pastebėta, kad žodiniai pasisakymai, be informacijos, esančios pavartotuose žodžiuose, teikia pakankamai daug papildomos informacijos. Pagrindinė ir papildoma informacijos gali atitikti viena kitą (papildančios) ar prieštarauti viena kitai (Podgorecki, 2005, p.177).

Kai kurie neverbaliniai vokaliniai rodikliai yra integrali verbalinio komunikato dalis, o kiti atspindi tik tai kieno nors kilmę (etninę, kultūrinę, socialinę), nuotaikos pokyčius, pažiūras ar jausmus. Literatūroje galima išskirti keletą akustinių savybių, tokių kaip balso įtampa ir jos santykis bei garsumas ir jo santykis. Kiti bruožai: kalbos tempas, būdingi pertrūkiai, kalbos sutrikimai, balso tonas (nosinis, užkimeš). Georgeas Mahlas (1987), remdamasis tuo, kad baimė neigiamai veikia kalbėjimo eigą, sukonstravo vadinamąjį kalbos sutrikimų rodiklį, turintį penkias sutrikimų kategorijas. Tai: 1) kartojimai (vieno ar daugiau žodžių perteklius), 2) nekomplektiniai ar rekonstruoti uždaviniai (kalbantysis neužbaigia sakinio arba pradeda jį iš naujo), 3) praleidimai (vieno žodžio ar jo dalies), 4) kalbos klaidos, mikčiojimas, garsiniai intarpai, 5) vadinamieji *achai* ar jiems giminingi garsai (*er, um* ir pan.).

Remiantis asmens bruožų ir vokalizacijos tyrimais, galima konstatuoti, kad ekstravertai kalba greičiau nei intravertai. Taip yra dėl to, kad tai impulsyvūs, interpersonalinėse komunikacijose aktyvesni asmenys. Socialinis kontekstas suranda savo atspindį ir vokalizacijos procesuose. Nustatyta, kad diados pokalbio metu, jeigu diskusijos tema nėra grėsminga, pats kito asmens buvimas pagerina pasisakymą. Tačiau jeigu tema bent kiek grėsminga, tai kieno nors buvimas varžo pasisakymo emisijos laisvumą. Kita taisyklė - vokalizacija skiriasi atsižvelgiant į tai, ar pasisakymas yra skiriamas tos pačios lyties asmeniui, ar priešingos. Dalyvaujant įvairių lyčių asmenims pasisakymai yra garsesni. Jeigu interviu ima

moteris, klausiamos moterys atsako greičiau, negu vyrai, jeigu jiems klausimus užduoda vyras (Podgorecki, 2005, p.178).

Kitas veiksnys - tai komunikuojančių asmenų statusas. Asmenys, kalbantys su turinčiais aukštesnį statusą žmonėmis, pasisako atsargiau, daro daugiau pauzių, pastebimas neryžtingumas. Taip pat nustatyta, kad meluojančio asmens pagrindinis balso tonas yra aukštesnis negu tiesą sakančio.

2.1.1.2. Vyzdžių dydžio pasikeitimas

Tai yra taip pat komunikato rūšis, nors kasdienybėje labai retai pastebime, jog tai - informacijos šaltinis. Lessas ir Tryonas išskyrė 27 veiksnius, lemiančius vyzdžių dydžio pasikeitimus. Tačiau tik kai kurie iš jų yra neverbalinės komunikacijos objektas. Nustatyta, kad vyrų vyzdžiai labiau plečiasi pamačius moteris nei kitus vyrus, o moterys taip reaguoja į vyrus ir vaikus. Be to, vyzdžių dydis buvo panaudotas kaip veiksnys, darantis poveikį tiriamųjų reakcijos stiprumui. Vyrų reakcija į vyro fotografiją buvo vienoda, neatsižvelgiant į tai, ar jis turėjo didelius, ar mažus vyzdžius, o moterys silpniausiai reagavo į vyro su dideliais vyzdžiais fotografiją. Taip pat nustatyta, kad homoseksualūs vyrai vyzdžiais stipriau reaguoja į vyro fotografiją nei moters. Vaikai, neatsižvelgiant į lytį ir amžių, stipriausiai vyzdžiais reaguoja į kūdikių fotografijas. Vaikiniai stipriau reaguoja į tėvo nuotrauką nei į motinos ir į merginos nuotrauką nei į vaikino, o merginos atvirksčiai. Be to, konstatuota, kad kuo šviesesnė rainelės spalva, tuo stipriau reaguojama į akstinus, lemiančius vyzdžio dydžio pasikeitimus. Individų su mėlynomis akimis vyzdžių reakcijos interakcijos metu turi didesnę komunikacinę vertę negu populiacijose su rudomis rainelėmis. O šiose populiacijose labiau plėtojasi mimikos ir pantomimos elementai (Podgorecki, 2005, p.178-179).

2.1.2. Interakciniai komunikatai

2.1.2.1. Akių kontaktas

Mokslininkai teigia, kad akių kontakto užmezgimas, jo nutraukimas, vengimas, pertrūkiai jo metu ir pan. beveik visų rūšių interakcijose teikia tam tikros informacijos. Nors jos reikšmė daugiausia determinuota konteksto.

Remdamiesi daugeliu tyrimų, mokslininkai teigia, kad šio tipo interakcija prasideda akių kontaktui vykstant veidu į veidą, geriau, kai atstumas nedidelis. Pokalbio metu tas kontaktas palaikomas, nors nėra pastovus. Besiklausantis asmuo turi daugiau laiko negu kalbantis. O elgesio sinchronizacija pokalbio metu yra priklausoma nuo akių kontakto ir jo pertrūkių. Šių pertrūkių metu kalbantysis žiūri į besiklausantįjį - tolesnė pokalbio eiga priklausys nuo pastarojo reakcijos. Išskiriame keturias klausytojo reakcijų formas (Podgorecki, 2005, p.179):

- ✓ besiklausantysis, pakeldamas akis į viršų, signalizuoja susimąstymą pasisakymo tema - kalbantysis laukia, kol bus galima išsakyti tolesnius klausimus;
- ✓ ekspresyviai išreiškia, kad pasisakymo nesupranta, - kalbantysis pakartoja tą patį kita forma;
- ✓ galvos linktelėjimu išreiškia visišką supratimą- kalbantysis gali toliau pasisakyti;
- ✓ šypsosi tarsi teigdamas, kad supranta, bet neturi nieko pridurti prie pasisakymo, - kalbantysis toliau kalba.

Nemažai tyrimų patvirtina akių kontakto sąsąjas su dėmesiu. Šiam reiškiniui apibrėžti sukurtas terminas *akių dėmesys*, atspindintis akių kontakto, kaip neverbalinio susidomėjimo (partneriu, jo pasisakymu) patvirtinimo, reikšmę.

Konstatuota, kad ekstravertai rodo daugiau akių dėmesio nei intravertai, o depresyvūs pacientai mažiau nei nedepresyvūs. Grupėse, sudarytose iš asmenų, kurie patinka ir kurie nepatinka vieni kitiems, akių kontaktai tarp vienas kitam patinkančių asmenų dažnėja proporcingai retėjant kontaktams su nepatinkančiais asmenimis. Akių kontakto dažnumas ir pastovumas taip pat gali būti valdžios tarp interakcijos partnerių rodiklis. Asmuo, turintis žemesnį statusą, dažniau kalbėdamas žvelgia į akis pašnekovui, negu klausydamas asmens, turinčio už save žemesnį statusą. Tam tikromis sąlygomis akių kontaktas gali būti traktuojamas kaip grėsmė ar išpėjimas. Taip pat gali būti viena iš teritorijos gynybos priemonių. Tokiais atvejais žvilgsnis esti ilgas ir išmeigtas į partnerio akis siekiant priversti jį nuleisti akis, paklusti, paimti viršų. Sue Cowley teigimu, panašiai yra ir mokykloje. Paveikiausi mokytojai puikiai parodo vidinį nusiteikimą vien žvilgsniu. Tai gali būti pyktis, sumišimas, nuostaba, pagyrimas, nusivylimas ir kt. Kai tylėdamas mokytojas išmeigia žvilgsnį į kalbantį su draugu mokinį, pastarasis pajunta mokytojo žvilgsnį, atsigręžia į jus ir nejaukiai pasijutęs nutyla.

Remiantis Sue Cowley (2006) pastebėjimais, į viršų pakelti antakiai, išmeigtas žvilgsnis ar suraukta kakta aiškiai rodo vaikui, kad mokytojui nepatinka jo elgesys ir kad tuoj pat jis turi liautis šitaip elgęsis. Turintis išraiškingą veidą mokytojas gali iki minimumo sumažinti žodinį bendravimą.

Gerų rezultatų, G. Petty (2006) teigimu, mokytojai pasiekia būtent ne tuo, ką sako, o tuo, kaip sako ir jiems gelbsti tame kūno kalba. Mokytojai, niekuomet neturi sėdėti prie stalo, bet stovėti arčiau klasės, nebent labai aktyviai naudotųsi lenta. Jie turi vaikščioti visoje klasėje, atsisukdami tai į vieną, tai į kitą mokinių dalį, nuolat pagauti mokinių žvilgsnį. G. Petty teigia, kad akių kontaktas labai svarbūs pamokoje. Jis pataria nespoksoti į batus ar lubas. Mokiniai jaučiasi pamokos dalyviais, jei žiūrėsime ar esame pasisukę į juos. Tam reikia nuolat permesti klasę akimis ir kartkartėmis pakeisti poziciją. Jei nebus akių kontakto, mokiniai jausis atstumti.

Akys – sielos veidrodis. Jos pirmos užmezga kontaktą. Jos parodo, kokio pobūdžio kontakto ieško pašnekovas. S. Spiesas (2006) siūlo nuolat stebėti, kaip žmonės žiūri vienas į kitą: gal vieno iš jų žvilgsnis praslysta pro kitą? o gal vienas iš pašnekovų perleidžiamas akimis nuo apačios į viršų?

Žvilgsnį, Spieso manymu, reikėtų keisti ramiai. Jei judesys bus per greitas, atrodysime pernelyg aktyvūs ir nervingi, o jei per lėtas – užsiėmęs pats savimi ir letargiškas. Be to, prarasime kontaktą su pašnekovu, nes praeis daug laiko, kol grįšime prie jo. Susidarys įspūdis, kad kalbamės patys su savimi. Jei žvilgsnis „bėgios“ susidarys karštligiško ir neryžtingo žmogaus įspūdis, o jei bus per lėtas, tai prarasime kontaktą su tais dalyviais, į kuriuos nežiūrėsime. O įbestas žvilgsnis atrodo įkyrus ir nemandagus. Dažniausiai, pastebi Spiesas, pamirštami tie, kurie sėdi prie krašto. Reikia nepamiršti pasižiūrėti ir į juos.

Bendravimo procese kalbėtojas su klausytoju nuolat bendrauja žvilgsniu. Apsikeitimai žvilgsniu ypač skiriasi šiais atvejais: 1) nesikalbant, tik apsikeičiant žvilgsniu su nepažįstamais; 2) kalbantis nepažįstamiems, ypač jei pokalbis vyksta neutralia tema; 3) kalbantis pažįstamiems, kurie sėdi vienas prieš kitą; 4) kalbantis pažįstamiems, kurie vienas kitam patinka.

Su nepažįstamais žmonėmis apsikeičiame labai trumpais žvilgsniais. Tačiau net ir trumpas akių kontaktas yra aiškus ketinimas užmegzti su žmogumi ryšį. Bendravimo pradžioje žvilgsnis dažniausiai nukreipiamas į šalį, nes ilgesnis nepažįstamojo žvilgsnis sukelia nepatogumo jausmą, ypač, jei pašaliečio tikslas yra nesuprantamas arba jis pateikė klausimą. Bendravimo pabaigoje žvilgsnis krypsta į kalbantįjį, atrodo, lyg vizualiai norima įsitikinti tuo, kas buvo pasakyta žodžiu.

Linktelėjimas galva, žvilgsnis, pagyvėjusi veido išraiška, rodo susidomėjimą, pritarimą ar nustebimą. Tačiau tyrinėtojai pabrėžia, kad žvilgsnio dažniai labai kinta, priklausomai nuo dėstomos temos sudėtingumo, kalbėtojo kompetencijos ir būtinumo susikaupti. Temos sudėtingumas itin sumažina ne tik kalbančiojo, bet ir klausiančiojo žvilgsnio dažnį. Atsakinėdami į pateiktus klausimus, kalbėtojai daro daugiau klaidų ir ilgina pauzes, jeigu žvilgsnį ilgiau koncentruoja į klausiantįjį. Tai reiškia, kad kalbančiajam dirbti du darbus yra per didelė apkrova. Žvilgsnis gali atlikti ir valdingumo funkciją. Napoleonas, norėdamas kitiems padaryti įspūdį, žiūrėdavo žvilgsniu, kuris buvo apibūdintas kaip „nepakeliamas išlydyto metalo spindesys“ (Bierach, 2000, p. 128).

2.1.2.2. Personalinė ir interpersonalinė erdvė

Sommeris apibrėžia personalinę erdvę kaip „supančią individą erdvę su nematomomis ribomis, į kurią neprašyti svečiai nebus įleidžiami“. O pagal Little'ą, tai yra „tiesiogiai supanti individą erdvė, kurioje vyksta dauguma jo interakcijų su kitais“. Pagal Shawą, personalinė erdvė esti pažeidžiama. Pagal Hallą, asmeninę erdvę galima padalyti į keturias zonas: 1) intymią, 2) individualią, 3) socialinę, 4) viešą.

Tam tikram individui kiekviena zona turi beveik pastovias ribas, nors jos gali keistis atsižvelgiant į situaciją. Kiekviena jų nustato erdvę tam tikriems interakcijos tipams.

Draugiškos interakcijos - tai intymios zonos viršutinė riba, pažįstamų - artimoje individualios zonos fazėje, svetimų- tolimoje šios zonos fazėje, o socialinė zona iš esmės apima tą erdvės dalį, kurioje vyksta interakcijos, susietos su interesais, bei tokios interakcijos, kaip viršininkas-pavaldinys. Interakcijos erdvės dydis yra determinuotas lyties ir amžiaus.

Erdvės pažeidimas sukelia nepasitenkinimą. Tokios reakcijos priklauso nuo invaziją vykdančio asmens amžiaus, statuso, panašumo bei kūno padėties. Šių reakcijų intensyvumas priklauso nuo santykio „dominavimas-nuolankumas“ tarp puolėjo ir aukos, nuo vietos, kurioje vyksta invazija, nuo aukos priskiriamų motyvų puolėjui. Iš tyrimų matyti, kad asmenys, peržengę erdvės normas, taip pat pasiduoda negatyvioms emocijoms ir atlieka tokius judesius, kaip galvos nuleidimas, žiūrėjimas į grindis, užsimerkimas (Podgorecki, 2005, p.181).

Iš kitų tyrimų matyti, kad manipuliacijos personaline erdve veikia taip pat fiziologinių procesus. Manipuliacijoms vykstant keičiasi raumenų įtempimas, širdies akcija, EEG, šlapinimosi laikas. Taip pat konstatuota, kad manipuliacija erdve lemia abipusį asmenų patrauklumą ir simpatiją. Pastebėta, kad tiriamosios grupės nariai buvo sau patrauklesni interakcijos per distanciją (0,5 m tarp kėdžių) negu artimos distancijos (kėdės lietė viena kita) sąlygomis.

Remiantis F.N. Willisio atliktais tyrimais analizuojamas nuotolis, kurio laikydamiesi partneriai pradeda pokalbį; atsižvelgdami į pažinties laipsnį bei pokalbio vietą. Jis konstatavo, kad: moterys prieidavo arčiau viena kitos negu vyrai; to paties amžiaus asmenys atsistodavo arčiau vienas kito, negu vyresni žmonės interakcijoje su jaunesniais; palyginti su vyrais, tirtos moterys atsistodavo arčiau artimų draugų, tačiau toliau nuo „kolegų“, o tėvai atsistodavo prie vaikų tuo pačiu atstumu kaip svetimi žmonės.

Spiesas (2006) personalinę erdvę pavadina intymiąja zona, kuri supa žmones 70 cm apskritimu. Jeigu kas nors nedviprasmiškai prieina arčiau, įsibrauna į šitą erdvę, o tai, priklausomai nuo situacijos, gali reikšti intymumą, dominavimą, pagalbos prašymą. Ieškantis pagalbos peržengia bet kokias ribas, nes jis mano tik savo bėdą ir ieško pagalbos.

Tai, kaip mokytojas juda klasėje, mokiniams taip pat daug pasako. Cowley (2006) teigia, kad jei mokytojas prieina ir sustoja prie kurio nors vaiko (nieko netardamas), aišku, kad iš to vaiko kažko tikimasi. Dažniausiai vaikas jaučia, ką daro ne taip. Galima taip kurį laiką pastovėti, atkakliai įrėmus savo nemalonų žvilgsnį, kol vaikas nustos triukšmavęs.

Showas kalba apie erdvę tam tikroje teritorijoje. Teritoriškumo principą jis supranta kaip asmens ar grupės savininkišką orientaciją kokios nors geografinės teritorijos atžvilgiu, be to, šią orientaciją atskiria nuo turėjimo, kadangi jos realizacijai trūksta teisinių pagrindų, o ji gimsta tikrai nuolat ar sporadiškai užimant erdvę, kurioje šis asmuo veikia taip, lyg būtų jo nuosavybė. Pastebėta, kad erdvė teritorijoje nėra visur vienoda, o turi tam tikrą struktūrą. Pasirodė, kad vieta erdvėje jos naudotojams yra nevienodos „vertės“, yra vietų mažiau ar daugiau privilegijuotų, jų vertė keičiasi atsižvelgiant į jas užimančių asmenų statusą, erdvės apstatymą ir formą, asmenybės veiksnius bei besinaudojančių jomis

žmonių aktualius poreikius. Taigi vienos ar kitos vietos grupės teritorijoje užėmimas yra tam tikras komunikatas kitiems jos naudotojams (Podgorecki, 2005, p.181).

Grupės narių užimama vieta, taigi grupės erdvės struktūra, formuoja taip pat komunikacinio tinklo, kuris kuriasi grupėje, rūšį, taip pat daro įtaką komunikacijos tarp grupės narių aktų dažnumui. Vadinamasis Steinzoro efektas leido aprašyti reiškini, kurio esmė ta, kad priešais sėdintys asmenys tarpusavyje kontaktuoja daug dažniau. Tam tikros vietos grupės teritorijoje užėmimas yra palankus grupės lyderio statusui įgyti.

Iš kitų tyrimų matyti, kad žmonės, stebėdami savo poziciją bei atstumą tarp interakcijos partnerių, daro išvadas apie tų asmenų santykių pobūdį.

Kalbėdamas apie žmonių grupių erdves A. Kenedonas įveda čia dar vieną terminą *a facing formation*. Jis kalba apie facinę informaciją, kuri yra kuriama erdvinėje žmonių pozicijoje.

Lenkų kalboje nėra šio angliško termino, reiškiančio žmonių poziciją „veidu į veidą“ atitikmens. Facinė formacija - tai bihevioristinės organizacijos sistema, kuriai būdingas erdvinis žmonių išsidėstymas tam tikra tvarka. Jos esmė ta, kad tokios grupės nariai stovi atsisukę į mažos erdvės grupės vidų, tą erdvę jie visi išlaiko, bet ji nėra lengvai pasiekama kitiems netoli esantiems asmenims. Tokia erdvinė žmonių pozicija yra tam tikra informacijos rūšis tiems, kurie šią facinę formaciją kuria, ir tiems, kurie yra už jos ribų. Šioje sistemoje individai gali keistis, nepaisant to, sistema išlieka nepakitusi, kadangi ji yra ne individualaus, o interakcinio organizacijos lygmens elgesio vienetas.

Erdvės atžvilgiu facinė formacija gali būti įvairių formų, besiremiančių linijiniu, pusrutulio, trikampio, stačiakampio ar rato modeliais. Pasirinkto modelio rūšis priklauso nuo grupės narių skaičiaus, sąlygų, kuriems facinė formacija kuriasi, būdo, interpersonalinės distancijos bei interakcijos rūšies. Narių gali mažėti ar daugėti nenutraukiant facinės formacijos funkcionavimo. Asmuo iš išorės tiktai tada taps esamos sistemos nariu, kai tarp jo ir sistemos narių atsiras bendrų veiksmų. Facinės formacijos pabaiga gali būti jos narių išsiskyrimas, pozicijų pakeitimas ar jų kūnų padėties pokyčiai (Podgorecki, 2005, p.182-183).

Domachowskis sukūrė interpersonalinės erdvės koncepciją. Tai interpersonalinių santykių analizės neverbalinės komunikacijos lygmeniu modelio pasiūlymas.

Pagal šią koncepciją, apie interpersonalinę erdvę kalbama tada, kai du ar daugiau žmonių sukuria kokį nors interakcijos modelį. Ši erdvė yra tiriama trejus metus ir gali būti vienodai prieinama visiems interakcijos dalyviams be fizinių apribojimų. Kartu ji privalo apsiriboti tokiais dydžiais, kad interakcija galėtų vykti remiantis vidutiniškai veikiančiais žmogaus receptoriais.

Taip suvokiamai interpersonalinei erdvei būdingos šios savybės (Podgorecki, 2005, p.183):

- ✓ siūloma traktuotė leidžia analizuoti ir formuoti interpersonalinius santykius;
- ✓ užmezgus interakciją su asmenų grupe, sukuriama įvairaus pralaidumo ribos žmonėms,

nesantiems interakcijos nariais;

- ✓ ta erdvė yra personaliai struktūralizuota, o tai reiškia, kad joje esantys asmenys gali užimti savo pačių atžvilgiu įvairias pozicijas bei būti nuo savęs įvairiu atstumu, o pati struktūra gali dinamiškai keistis.

Taip traktuojamai interpersonalinei erdvei priskirtos šios funkcijos:

- ✓ informacinė funkcija, kylanti iš informacijos perteikimo erdvės naudotojams neverbaliniu lygiu;
- ✓ diagnostinė funkcija, suteikianti galimybę stebėtojams panaudoti šią informaciją sąmoningoms interakcijos analizėms ir jos apdorojimui teoriniu lygiu;
- ✓ interpersonalinės erdvės naudotojų poelgių formavimo funkcija;
- ✓ socialinės situacijos struktūralizavimo funkcija;
- ✓ psichoterapinė funkcija.

2.2. Verbalinės ir neverbalinės kalbos santykis mokykloje

Mokytojams kasdien tenka daug bendrauti su mokiniais. Paprastai esame linkę bendrauti kalbant, nors iš tiesų, Cowley (2006) manymu, bendravimas be žodžių daugeliu atveju yra net veiksmingesnis mokymo būdas. Be žodžių su klase dirbantis mokytojas demonstruoja neginčijamą savo jėgą: toks bendravimas taip pat leidžia duoti taiklias užuominas mokiniams, ką jie daro gerai, o ką – blogai. Bendravimas be žodžių, kaip sako Cowley, - tai visas spektras galimybių.

Svarbiausiomis neverbalinio bendravimo apraiškomis įprasta laikyti mokėjimą valdyti balsą, mimiką ir pantomimą. Pagrindinės balso valdymo ypatybės – tai tinkamo kalbėjimo tempo (greičio) pasirinkimas, kalbėjimo garsumo reguliavimas ir išraiškingas intonavimas (Brent, 1988). Mokytojas moka valdyti savo mimiką, jei jam pasiseka žiūrėti mokiniams į akis, dažnai jiems šypsotis ir vien veido išraiška parodyti savo prielankumą, pasitenkinimą (Viclak, 1986). Pantomimikos tinkamumą analizuojantys autoriai (R.F.Verderber, S.Verderber, 1989) prie svarbiausių jos rodiklių linkę priskirti mokytojo mokėjimą tinkamai derinti žodį ir gestą, gestais daryti įtaką mokiniams ir vien jais skatinti pozityvią mokinių veiklą.

Tačiau prie komunikacinių mokėjimų buvo priskirti ir mokėjimai partneriškai organizuoti veiklą pamokoje bei kurti palankią bendravimo atmosferą. Jei mokytojas veiklą organizuoja partnerystės su moksleiviais pagrindu, jis pirmiausiai stengiasi sudominti mokinius pamokos tikslais: iškelia pamokos tikslą, padeda mokiniams suprasti šio tikslo prasmę ir skatina mokinius kelti sau konkrečius pamokos tikslus (Savickytė, 1997). Todėl planuojant, kaip šiuos tikslus įgyvendinti kartu su mokiniais, reikia numatyti, kaip su jais aptarti būsimos veiklos kryptį pamokoje, aiškiai suformuluoti užduotis bei skatinti pasirinkti šių užduočių atlikimo būdus bei

priemonės (Arends, 1998; Butkienė, 1993). Vadovaudamas mokinių veiklai, pedagogas turėtų būti konsultantas, patarėjas, įvairiomis aplinkybėmis išlikti objektyvus visų mokinių atžvilgiu (Daukšytė, 1993), bet kartu skatinti ir mokinių savikontrolę. Partneriškas veiklos organizavimas baigiamas pamokos rezultatų įvertinimu, o tai vyks sėkmingai, jei mokytojas padės mokiniams analizuoti pamokos rezultatus, skatins išvelgti jais remiantis asmeninę pažangą ir mokys juos suprasti šios pažangos priežastis (Rogov, 1996).

Be abejonės, palankios bendravimo atmosferos kūrimas pamokoje prasideda nuo mokytojo pradinio kontakto su mokiniais. Pedagogas turėtų mokyti pajusti bendrą klasės nuotaiką, pastebėti pavienių mokinių emocinę būklę bei sukurti palankią situaciją pamokos pradžioje (Kan – Kalik, 1987). Pamokos eigoje ypač svarbu išklausti mokinius – nenutraukti jų pasisakymų, gilintis į pasisakymų esmę, parodyti susidomėjimą mokinių mintimis. Tačiau ne mažiau svarbu mokyti mokinius, kad jie išklaustytų vieni kitus – skatinti juos taktiškai išsakyti savo nuomonę, padėti jiems išvelgti, kuo kito nuomonė yra vertinga (Tijūnėlienė, 1999) bei žadinti visų, ypač pasyvesnių mokinių, norą pasidalyti savo išgyvenimais. Mokinių solidarumas bus stiprinamas ir mokytojo paskatinimu padėti vieni kitiems (Lepeškieienė, 1996), ypač jei mokytojas stiprins taikų jų sugyvenimą bei žadins norą bendradarbiauti (Butkienė, 1993).

Pasak J. Bukantienės ir A. Jurkuvienės (2004), pradinėje mokykloje nežodinės komunikacijos ugdymas lyg nebetenka prasmės (Plentaitė; Marcelionienė, 2003, p. 11). Tačiau mokytojas pasakodamas, skaitydamas, mokydamas įjungia ir nežodinį bendravimą. Vaikai stebėdami mokytoją patys mokosi jungti verbalinį ir neverbalinį bendravimą, šioje situacijoje įsijungia vaiko vaizduotė. Mokytojai kūno kalba papildo pamokos aiškinimą, siunčia mokiniams įvairius signalus (kontaktuoja, padrašina rankų ženklais, pagiria šypsena, pasako pastabą akimis ir pan.). Pedagogas papildo savo kalbą gestais skaitydamas ir pasakodamas tekstą vaikams, kalbėjimas tampa išraiškingesnis, emociškesnis, priimtinesnis (Pradinė mokykla: ugdymo turinys ir socialinė integracija, 2004, p. 12). Mokiniai neverbaliniu būdu dažnai pasako mokytojui apie išmoktą ar neišmoktą pamoką (akių žvilgsnis), blogą ar gerą nuotaiką (veido mimika). Vaikai vieni kitiems rodo įvairius gestus (kartais jų reikšmę žino tik jie): iškelia rankas aukštyn (pasidavimas, nusivylimas), susitikę apsikabina ar kt.

Nauckūnaitės (2000) teigimu ugdant vaikų verbalinę ir neverbalinę kalbą labai svarbus mokinių individualumo išryškėjimas. Kiekvienas vaikas turi kalbėti „savo kalba“, t.y. vartoti tik jam būdingas žodines ir nežodines raiškos priemones ir atskleisti savo asmenybę - leisti klausytojui save pažinti. Mokytojas turi diferencijuoti ir individualizuoti mokymo(si) programas taip, kad kiekvienas vaikas galėtų atskleisti savo gebėjimus.

Mokymo procese didžiulę reikšmę turi judesys. Judesys – gera vaizdumo priemonė mokant rašybos, kai reikia išsiminti raides arba išidėmėti rašybos sunkumus. Ugdymo procese judesio

pagalba vaikai mokomi rašyti raides, žodžius. Kai vaikai išmoksta rašyti, kuria rašinėlius, atpasakojimus, samprotavimus. Vaikas rašydamas rašinį turi remtis savo turima patirtimi ir pirmiausia savo kalbine medžiaga. Žinoma, vaiko kalba yra ir gali būti veikiamą tokių veiksmų, kaip mokytojo ir kitų žmonių kalba, skaitomųjų knygų kalba. Šie veiksniai reikalingi mokinio kalbai (jo žodynui, net pasakojimams) iš dalies nesąmoningai, jam pačiam nejaučiant. Tai teigiamai veikia vaiko kalbos formavimąsi (Pradinė mokykla: ugdymo turinys ir socialinė integracija, 2004, p.158).

Visuose mokslinės literatūros šaltiniuose minima, kad Lietuvos pradinėse mokyklose mokiniai ugdomi kalbėti verbaline kalba, tačiau mažai kalbama apie mokinių nežodinės kalbos mokymą. Mokytojo ir mokinių prasmingam bendravimui labai svarbu ugdyti jausmus, emocijas, bei jų išraiškas. Negalima slopinti mokinių jausmų išraiškų – baimės, pykčio. Pedagogas turi gerai suprasti mokinių savivaldos reikšmę socialinių jausmų ugdymui.

Mokymo procese svarbi yra ne tik mokinių neverbalinė kalba, tačiau svarbu ir tai, kaip mokiniai supranta mokytojo neverbalinius signalus. Visoje ženklų sistemoje, Cowley (2006) teigimu, ypatingą vietą užima mokytojo gestai. Visiems labai gerai žinomas judesys, kai prie lūpų pridamas pirštas prašant tylos, arba kitas, kiek stipresnis raginimas nutilti yra gestas ties burna „užtraukiant užtrauktuką“. Yra begalės gestų, kuriais mokytojas gali parodyti, kad prašo klasės dėmesio. Efektyviausiai vis tik vaikus veikia juokingiausi gestai: kai mokytojas parodo, kad jo galva tuoj sprogs nuo keliamo triukšmo, kai gaudžiai rauda, arba ima daužyti galvą į stalą, nes nebegali susitvarkyti su klase. Kūno gestai, kuriuos mato ir intuityviai interpretuoja kiti, S. Spieso nuomone, formuojasi iš santykio su aplinka. Jis teigia, kad keisdami santykį su aplinka, galime kurti kūno kalbą ir koreguoti daromą įspūdį.

S. Cowley (2006) kaip vieną stipriausiai veikiančių nežodinių signalų klasėje išskiria delsimą (nesiėmimą jokių priemonių). Vaikai yra įpratę, kad mes bet kokia kaina siekiame užkariauti jų dėmesį, kad visaip stengiamės juos mokydami, todėl, kai mokytojas staiga nieko klasėje nedaro, vaikus tai labai stipriai paveikia. Žinoma, kad mokytojui reikia nemažos drąsos visai ramiai stovėti netariant nė žodžio, kol klasė nutyla ir atkreipia į mokytoją dėmesį. Jei mokytojas sugeba šią taktiką taikyti ir priversti vaikus suvokti, ką visa tai reiškia, išvaduoja save nuo didžiulės žodinio bendravimo naštos panašaus pobūdžio situacijose.

Taigi galima daryti išvadą, kad mokymo procese negalima apsieiti be vienos kurios nors bendravimo rūšies. Mokymo procese žodinė kalba yra papildoma nežodine kalba, todėl mokymo procesas tampa įdomesnis, emocionalesnis, išraiškingesnis ir, žinoma, mokiniams labiau suvokiamas. Negalima išskirti verbalinio ar neverbalinio bendravimo kaip svarbiausios bendravimo išraiškos, nes šios bendravimo rūšys mokymo procese viena kitą papildo.

3. NEVERBALINIO BENDRAVIMO PAMOKOJE TYRIMAS

3.1. Tyrimo metodika ir organizavimas

Kiekviena mokslo sritis turi skirtingus informacijos rinkimo būdus. Socialiniuose moksluose populiariausia yra stebėjimo, eksperimento, interviu, dokumentų analizės metodai. Bet vienas iš dažniausiai naudojamų tyrimo metodų yra apklausa, kuri daugeliu atžvilgiu yra pranašesnė už kitus metodus.

Anketinė apklausa užtikrina pakankamą atrankos dydį, galimybę respondentams pasikonsultuoti su apklausos organizatoriumi, suteikia galimybę apklausėjui kontroliuoti situaciją: sekti atsakymų į klausimus eigą, gauti papildomą informaciją stebėjimo būdu. Taip pat anketavimas trumpiau trunka ir yra pigesnis nei interviu (Luobikienė, 2000, p. 154-155).

Tačiau moksliskai nepagrįstos anketos gali būti žalingos. Be to vien tik anketų duomenys ne visada gali visapusiai ir iš esmės atskleisti tiriamąjį reiškinį. Dėl to anketinio tyrimo metodas dažnai yra kritikuojamas, kartais juo nepasitikima. Šis metodas yra sudėtingas, reikalauja profesionalaus pasirengimo, nagrinėjamos problemos išmanymo, kruopštaus nuoseklaus darbo ir ne mažiau, o netgi daugiau negu kiti metodai, laiko (Tidikis, 2003, p. 474).

Anketavimas tai duomenų rinkimo metodas, kai respondentas pats savarankiškai pildo pateiktą klausimyną, tai sudaro sąlygas respondentui pildyti klausimyną jam patogiu laiku, išsaugoti informacijos privatumą, išvengti apklausos organizatoriaus įtakos (Anketavimas, <http://www.sprinter.lt/lt/pages/118.html>).

Anketos, kaip sociologinės informacijos rinkimo būdo, privalumai ir trūkumai pateikti 3 lentelėje.

3 lentelė. Anketos privalumai ir trūkumai

ANKETOS PRIVALUMAI	ANKETOS TRŪKUMAI
1. Užtikrina pakankamą atrankos dydį.	1. Apklausėjo įtaka respondentams (balso, išvaizdos, bendravimo kultūros).
2. Galimybė apklausėjui instrukuoti respondentus (iškilus būtinumui, pvz., giliau nesuvokiant klausimo esmės).	2. Laiko limitas: atsakant į anketos klausimus laikas ribojamas. Dėl respondentų reakcijos nevienodumo, mąstymo ypatumų, jie į anketos klausimus atsako ne vienu metu. Dėl to, kai kurie

	respondentai nepilnai arba skubotai užpildo anketas.
3. Galimybė respondentams minimaliai konsultuotis su apklausos organizatoriumi.	3. Aplinkos įtaka, nes dažnai anketuojama neįprastinėje, bet rašymui tinkamoje vietoje (pvz., darbininkai nuo staklių pakviečiami į salę, poilsio kambarį, o ta aplinka asocijuojasi su kitais įvykiais).
4. Galimybė apklausėjui kontroliuoti situaciją: sekti atsakymo į klausimus eigą, gauti papildomą informaciją stebėjimo metu.	4. Respondentai būgštauja, kad jų asmenybė bus identifikuota, todėl jų atsakymų patikimumas kartais nežinomas.
5. Pagal respondentų reakciją preliminariai spręsti apie problemos reikšmingumą, anketos klausimų sudarymo ir išdėstymo techniką.	
6. Anketavimas trumpiau trunka ir yra pigesnis nei interviu.	

Šaltinis: sudaryta, remiantis Luobikienė, I. (2005). Sociologinių tyrimų metodologija. Kaunas: Technologija, p. 55

Kaip matyti iš 3 lentelės, anketa turi daugiau privalumų nei trūkumų, todėl buvo pasirinktas būtent anketinis apklausos būdas. Anketinis metodas vienas populiariausių sociologinių tyrimo metodų. Jo lengvumas vilioja dažnai metodą taikyti praktikoje. Pateikus keletą klausimų, greitai galima gauti daugybę informacijos, tačiau svarbu, kad gaunami duomenys būtų patikimi.

Neverbalinio bendravimo pamokoje tyrimas buvo atliekamas Vilniaus r. mokyklose (Kenos, Šumsko) 2007 m. kovo – balandžio mėn. Moksleiviams buvo išdalinta anketa (žr. 1 priedą), siekiant išsiaiškinti jų požiūrį apie neverbalinį bendravimą pamokoje. Buvo apklausti 35 ketvirtos ir penktos klasės moksleiviai, siekiant išsiaiškinti jų požiūrį į neverbalinį bendravimą pamokoje. Mokiniai taip pat klausėsi entuziastingo mokytojo pasakojimo. Norint gauti kuo įvairesnės informacijos, mokiniams buvo pateikta entuziazmo lentelė (žr. 2 priedą), kurią jie turėjo užpildyti.

Siekiant išsiaiškinti verbalinės ir neverbalinės kalbos santykį mokytojo ir mokinių bendravimo procese taip pat buvo apklausti 15 mokytojų. Jiems apklausti pasirinktas žodinės apklausos metodas.

Pagrindinis šio tyrimo tikslas: išsiaiškinti mokinių ir mokytojų požiūrį į neverbalinį bendravimą. Kiek svarbus neverbalinis bendravimas pamokoje, kokia jo raiška?

Tyrimo rezultatai pateikiami žemiau.

3.2. Empirinio tyrimo duomenų aptarimas.

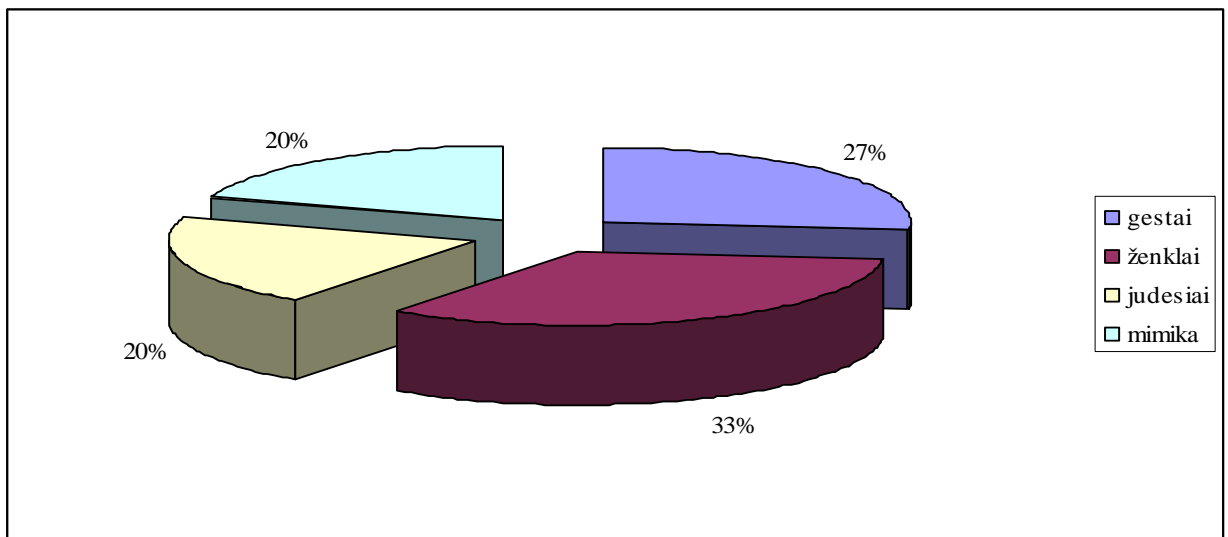
Neverbalinė kalba yra milžiniško poveikio įrankis. Mokytojams kasdien tenka bendrauti su mokiniais. Paprastai esame linkę bendrauti kalbant, nors iš tiesų, bendravimas be žodžių daugeliu atveju yra net veiksmingesnis ir išraiškingesnis (Cowley, 2006).

Siekiant atskleisti mokytojų ir mokinių požiūrį į neverbalinį bendravimą, buvo apklausti mokiniai, kurie turėjo išsakyti savo nuomonę apie mokinių tarpusavio bei mokytojų neverbalinio bendravimo raišką.

Atliktame tyrime dalyvavo 35 ketvirtos ir penktos klasės moksleiviai, iš kurių 11 (31,4%) berniukai ir 24 (68,6%) – mergaitės. Jų amžius pasiskirstęs sekančiai: 10 metų – 2 (5,7%), 11 metų – 28 (80%) ir 12 metų – 5 (14,3%).

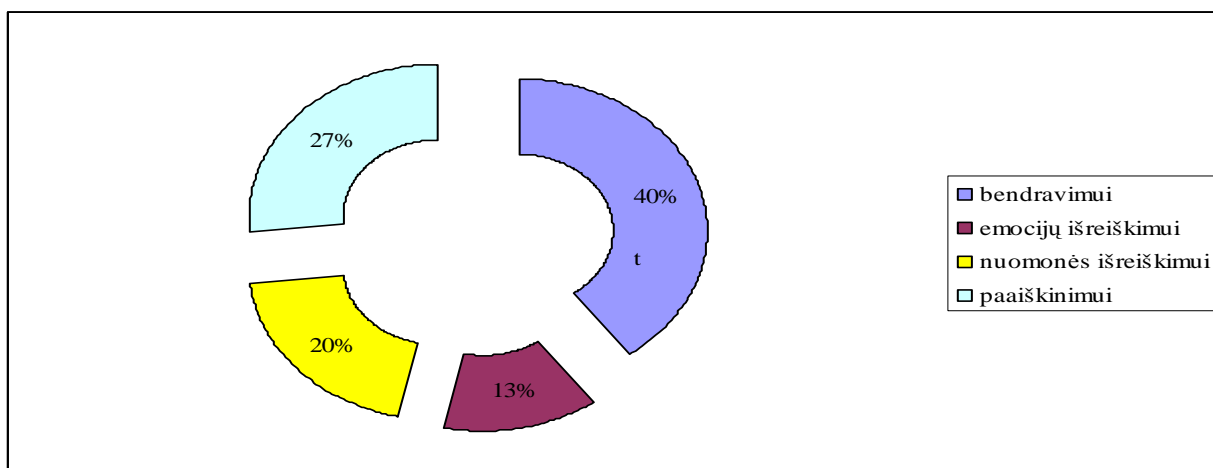
Apklausti buvo ir 15 mokytojų, iš jų 13 (86,7%) moterų ir 2 (13,3%) vyrai. Jų amžius pasiskirstęs sekančiai: 2 (13,4%) – nuo 36-45 metų bei > 55 metų; 3 (20%) – nuo 22 – 25 metų; 4 (26,6%) – nuo 26-35 metų; 6 (40%) – nuo 46 – 55 metų. Taigi galima daryti išvadą, kad didžioji dalis respondentų yra jauni mokytojai.

Išanalizavus tyrimo rezultatus, paaiškėjo, kad 33 (94,3%) apklaustų mokinių teigimu neverbaliniai pranešimai geriau atspindi jausmus, o tik 2 (5,7%) – mintis.



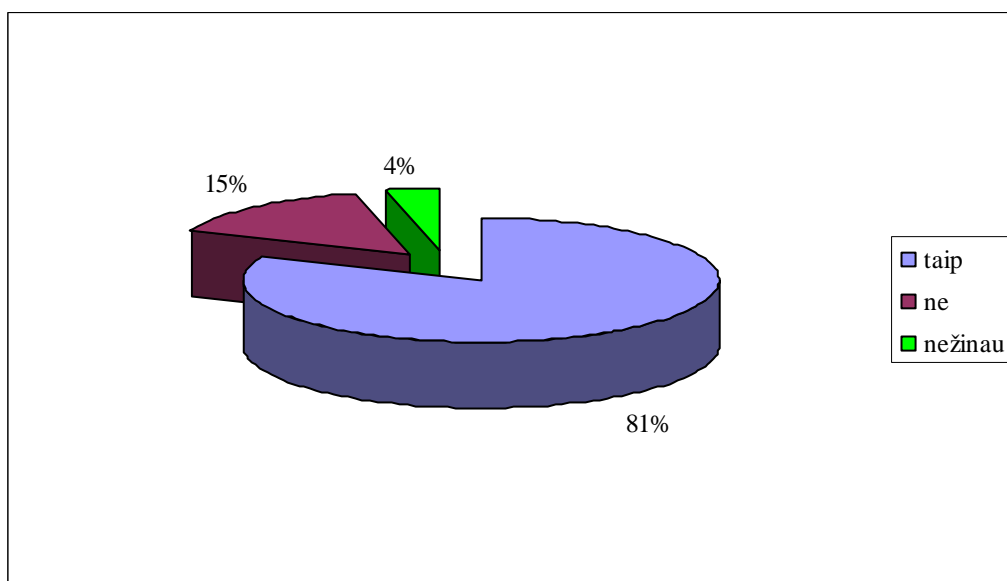
7 pav. Pedagogų nuomonė kas yra neverbalinė kalba

Kaip matyti iš 24 paveikslo didžioji dauguma pedagogų neverbalinę kalbą supranta kaip ženklus arba gestus. Mokytojai turi suprasti kas yra neverbalinė kalba, kad sugebėtų kontroliuoti savo emocijas ir derintų verbalinę kalbą su neverbaline. Jei mokytojai skirtų nors truputį dėmesio kūno kalbai, visada sugebėtų spręsti, kaip reikia elgtis.



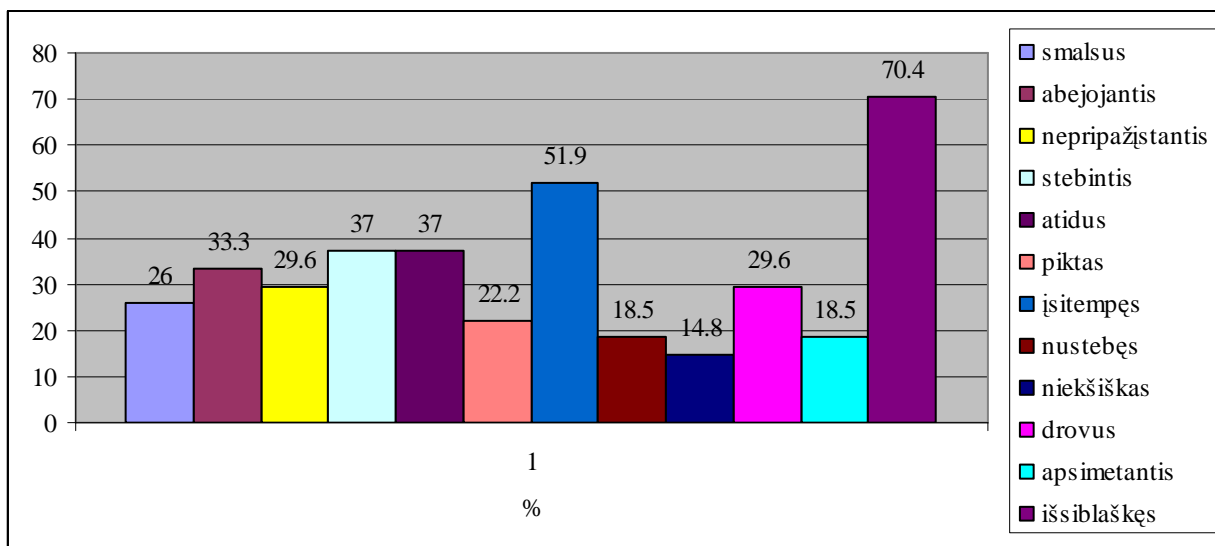
8 pav. Respondentų nuomonė, kam reikalinga neverbalinė kalba

Įvertinus apklaustųjų mokytojų atsakymus matyti, kad 6 (40%) apklaustieji mano, kad neverbalinė kalba reikalinga bendravimui, pagyvinti mokymo procesui. 4 (27%) respondentų teigimu neverbalinė kalba padeda paaiškinti dėstomą medžiagą pamokos metu.



9 pav. Emocijų atpažinimas iš veido išraiškos

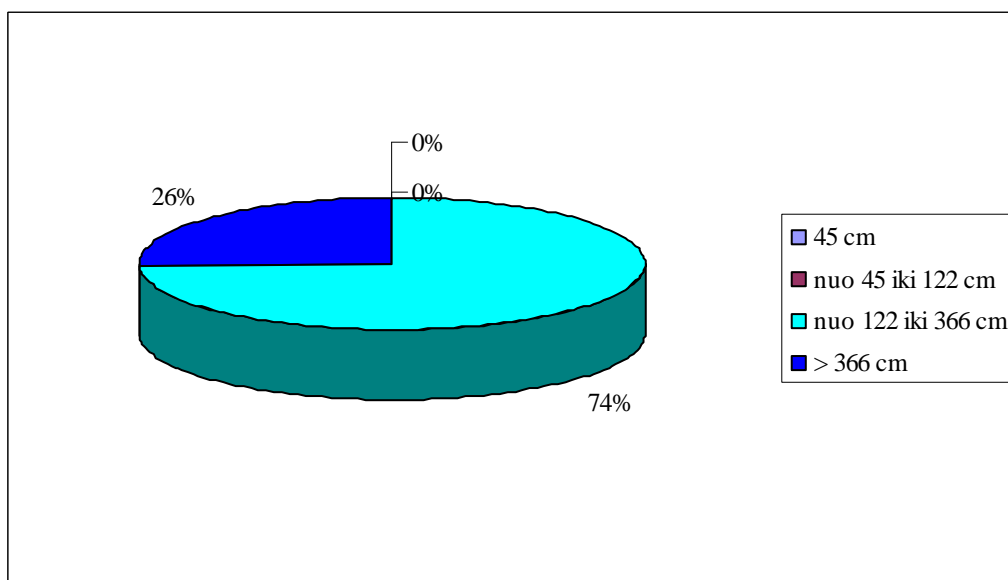
Kaip matyti iš 8 paveikslo 81% apklaustųjų mokinių emocijas iš veido išraiškos atpažįsta, 15% – to padaryti nesugeba, o 4% – nežino ar tai sugeba atpažinti. Tad galima daryti išvadą, kad visi respondentai įvaldę neverbalinę kalbą ir sugeba emocijas atpažinti iš veido išraiškos.



10 pav. Respondentas pamokos metu

Į klausimą „Koks Jūs būnate pamokos metu?“ respondentų atsakymai pasiskirstė sekančiai: 70,4% – išsiblaškę, 74% – stebintys ir atidūs, 51,9% – įsitempę, 33,3% – abejojantys, 29,6% – drovūs. Retai respondentai būna apsimetantis, smalsūs, pikti, nustebe.

Įvertinus respondentų atsakymus į klausimą „Su kuo Jūs labiau linkę bendrauti?“ matyti, kad apklaustieji labiau linkę draugauti su jiems gražiais klasės draugais. Taip pasisako 27 (77,1%) apklaustųjų. 8 (22,9%) respondentai į savo draugiją renkasi jiems negražius klasiokus. Galbūt jie mano, kad bendraujant su šiais vaikais, jiems bus mažesnė konkurencija.



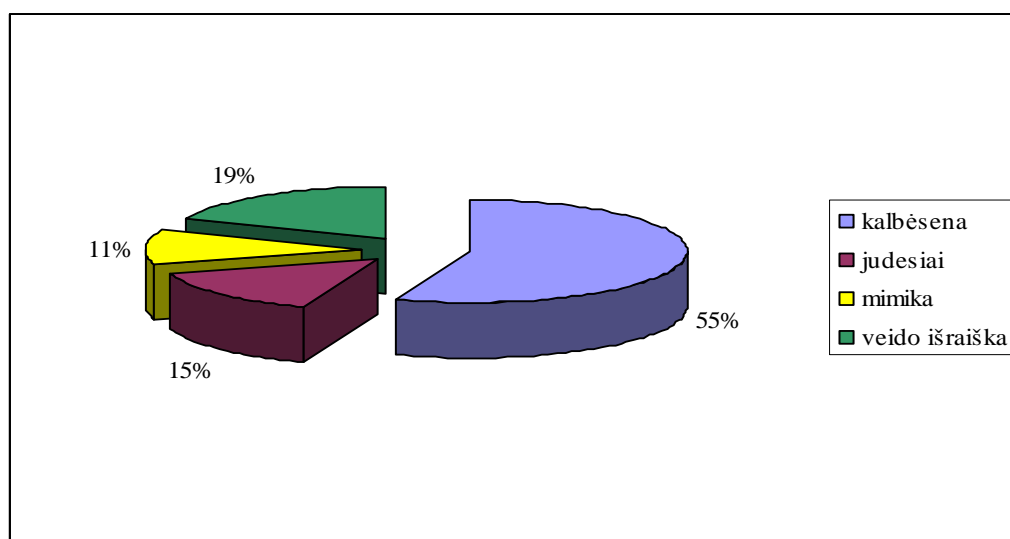
11 pav. Atstumas, kurio laikosi respondentai nuo jiems nepatinkančio klasės draugo

Kaip matyti iš 11 paveikslo respondentai nuo jiems nepatinkančio asmens laikosi per didelį atstumą. Net 74,1% apklaustųjų nuo jiems nepatinkančio klasės draugo laikosi 122 – 366 cm atstumu, o 25,9% – daugiau nei 3,6 m.

3.2.2. Neverbalinė kalba santykije mokinys-mokytojas

Pamokos metu dažniausiai vyksta ir geriausiai atsispindi mokytojo ir mokinių bendravimas. Tyrimo metu buvo atskleistas būtent mokinio ir mokytojo santykis. Išaiškintos mokinių ir mokytojų nuomonės apie neverbalinį bendravimą pamokoje.

Mokytojas bendrauja su mokiniais neverbaline kalba gana dažnai. Mokymo procese su mokiniais bendrauti nežodine kalba yra ypač svarbu, nes taip vaikai geriau suvokia perteikiamą medžiagą. Taip yra ugdoma mokinių atmintis bei vaizduotė.



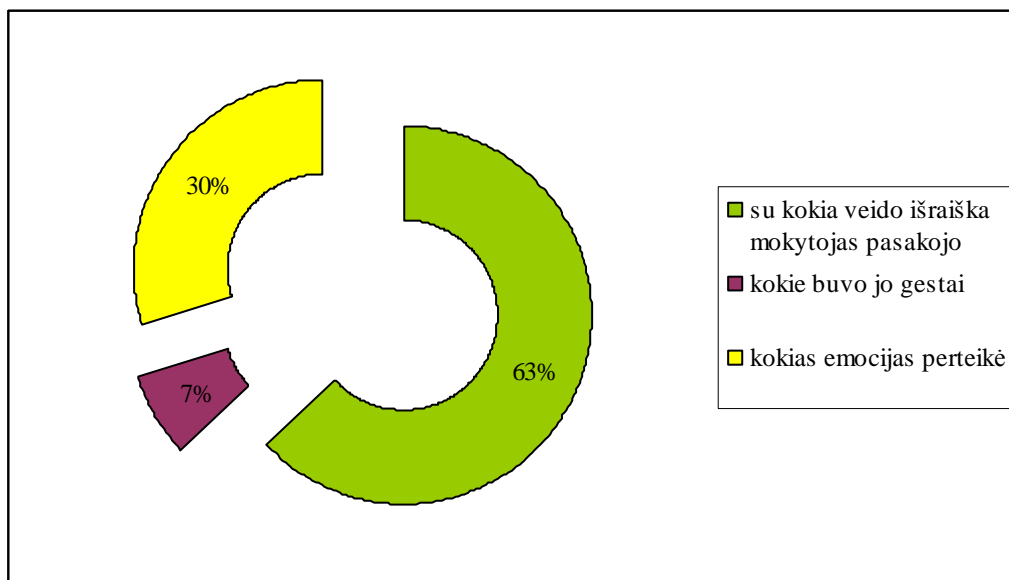
12 pav. Vaikų mėgdžiojama mokytojo neverbalinė kalba

Kaip matyti iš 12 paveikslo didžioji dauguma mokinių - 55% apklaustųjų dažniausiai bando pamėgdžioti mokytojo kalbėsena. Iš tikrųjų, mokiniai nuolat ima pavyzdį iš savo mokytojų.

Mokymo procese mokinių neverbalinė kalba yra ugdoma įvairiai. Kiekvienas mokytojas tai daro skirtingai.

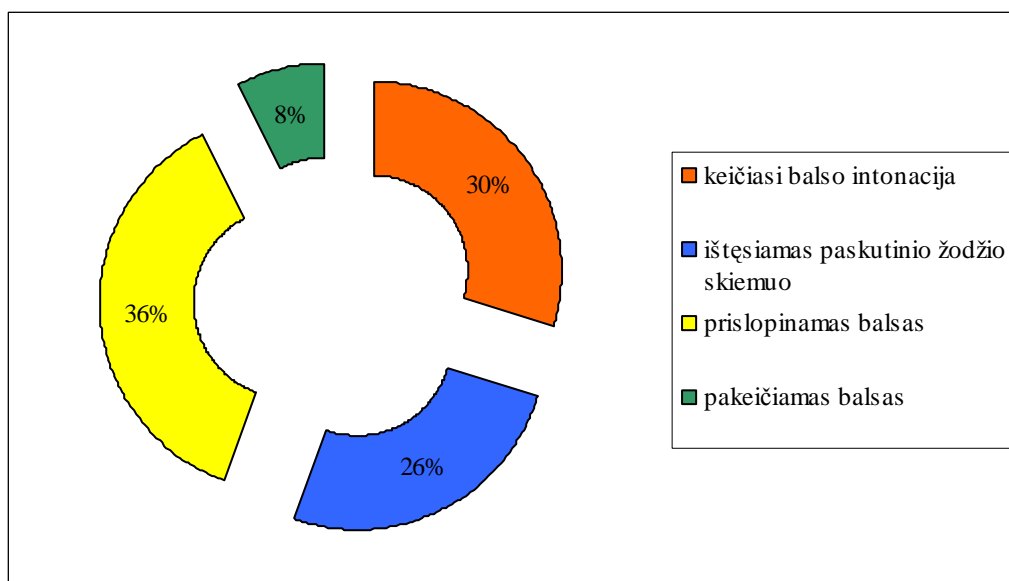
Remiantis žodinės apklausos duomenimis dauguma mokytojų vaikų neverbalinę kalbą ugdo žaidžiant ir vaidinant, anot jų, taip geriausiai ir daugiausiai galima į verbalinę kalbą įjungti ir neverbalinę. Žaisdami ir vaidindami vaikai gali ne tik išvaizduoti norimus objektus, bet ir juos pavaizduoti savo kūnu, mimika, garsu – taip ugdoma ir vaizduotė, mąstymas. Kaip matyti iš paveikslo didžioji dauguma – 8 (53,3%) – neverbalinę kalbą ugdo rodydami pavyzdį.

Galima daryti išvadą, kad mokytojams lengviausiai mokyti vaikus rodant pavyzdį. Tai patvirtina ir mokinių anketų duomenys. Mokiniai iš tikrųjų dažniausiai bando pamėgdžioti savo mokytojus. Galima taip pat pritarti G. Petty (2006), kuris teigia, kad mokytojai gerų rezultatų pasiekia ne tuo, ką sako, o tuo, kaip sako ir jiems tame gelbsti kūno kalba. Mokiniai nuolat pamėgdžioja mokytojus, todėl mokytojai turėtų apgalvoti, ne tik tai, kokią medžiagą pateikti, bet ir kaip ją pateikti.



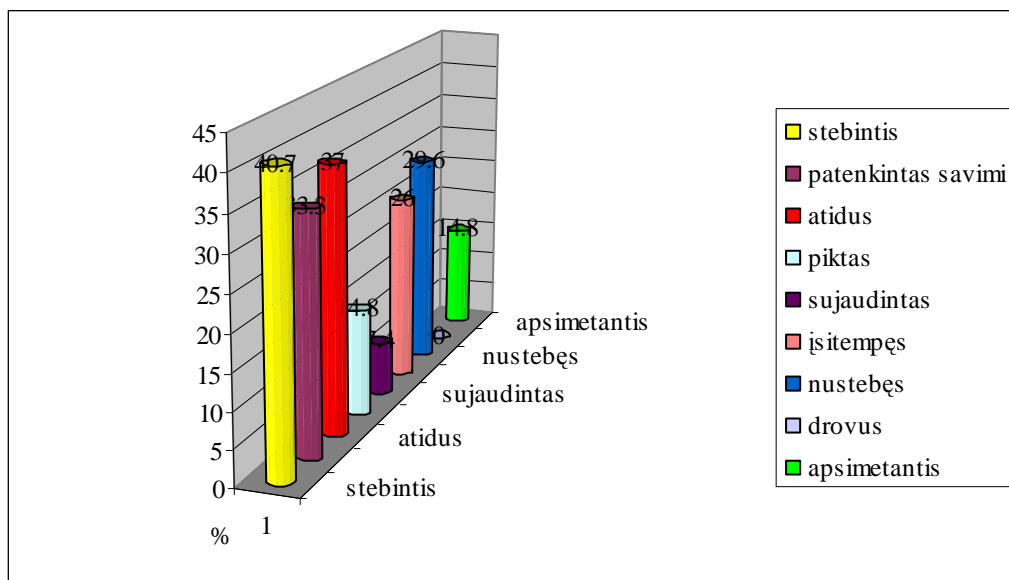
13 pav. Mokytojo pateikiamos medžiagos įsiminimas

Įvertinus apklaustų mokinių atsakymus matyti, kad geriausiai apklaustieji įsimena mokytojo pateikiamą medžiagą, nes prisimena su kokia veido išraiška mokytojas pasakojo. Mažiausiai pateikiamos medžiagos įsiminimui turi įtakos mokytojo rodomi gestai.



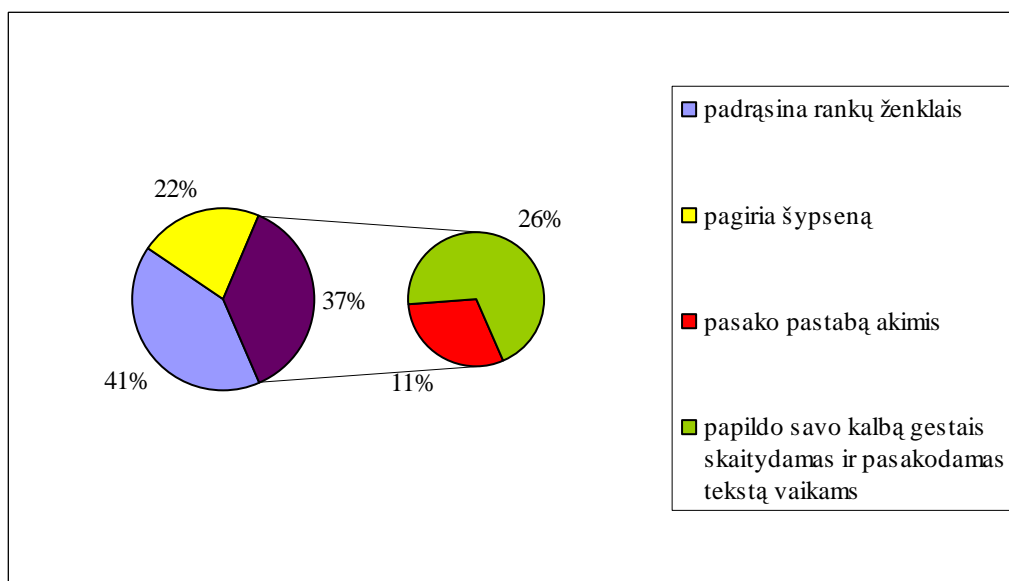
14 pav. Signalai, reiškiantys mokytojo kalbos užbaigimą

Kaip matyti iš 14 paveikslo didžioji dauguma 36% apklaustųjų mano, kad mokytojas baigia kalbą kai prislopinamas balsas. 30% respondentų teigimu kalba baigiama kai keičiasi balso intonacija, 26% – ištęsiamas paskutinio žodžio skiemuo.



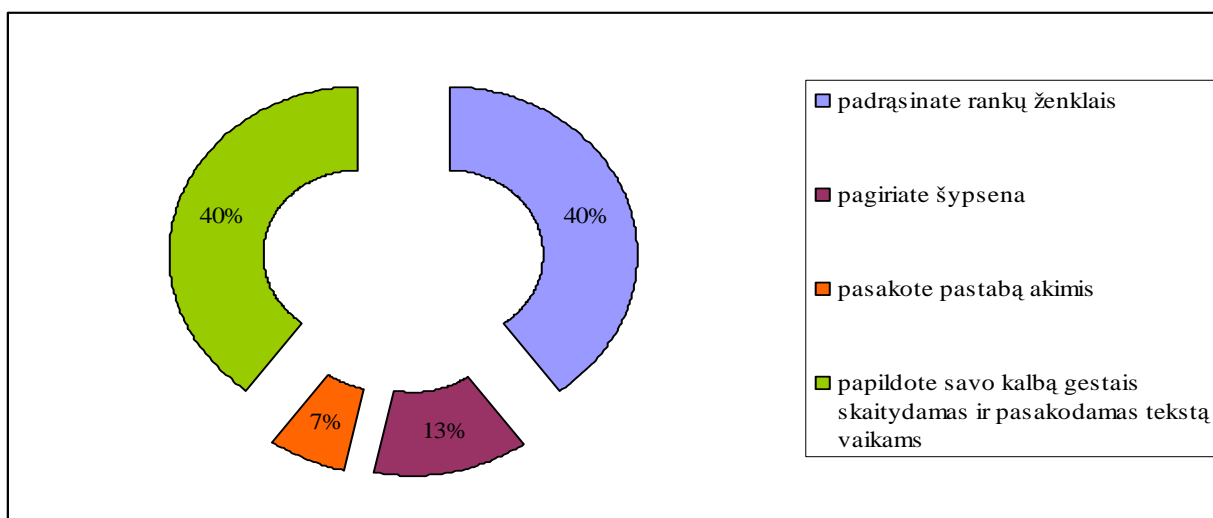
15 pav. Mokytojas pamokos metu

Įvertinus respondentų atsakymus galima daryti išvadą, kad moksleiviai mokytoją pamokos metu dažniausiai mato stebintį jų darbą pamokos metu, atidų bei patenkintą savimi. Respondentų teigimu mokytojas pamokos metu niekada nebūna drovus.



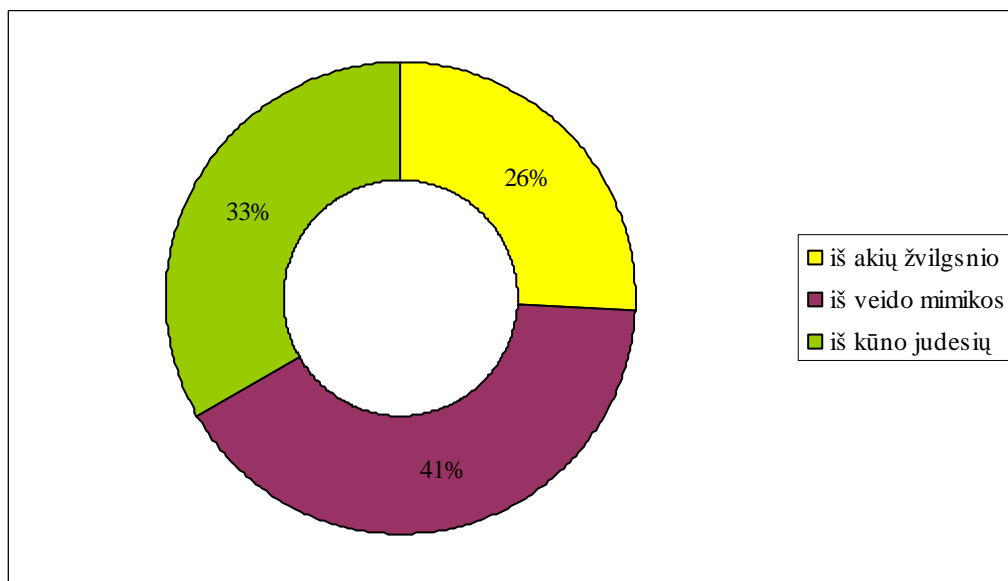
16 pav. Mokytojo veiksmai pamokos metu

Įvertinus respondentų atsakymus matyti, kad dažniausiai mokytojas pamokos metu padrašina moksleivius rankų ženklais bei papildo savo kalbą gestais skaitydamas ir pasakodamas tekstą vaikams. Mokytojo rankų mostai sėkmingai perteikia mokytojo mintis klasei.



17 pav. Mokytojo elgsena pamokos metu

Įvertinus apklaustųjų atsakymus matyti, kad mokytojai dažniausiai savo mokinius padrašina rankų ženklais, bei papildo savo kalbą gestais skaitydami ir pasakodami tekstą.



18 pav. Mokytojo žinojimas apie neišminktą pamoką

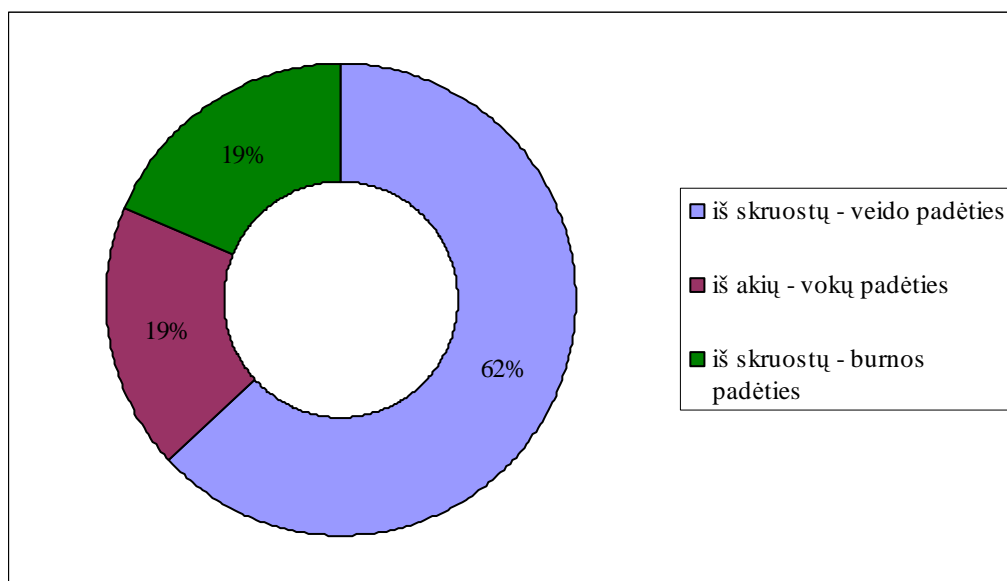
41% apklaustųjų teigimu, mokytojas žino apie neišminktą pamoką iš mokinio veido mimikos. 33% respondentų mano, kad tai akivaizdu iš mokinio kūno judesių. Tad galima daryti išvadą, kad vaikas labiausiai išsiduoda rodydamas įvairias mimikas. 26% moksleivių mano, kad mokytojas žino apie neišminktą pamoką iš mokinio akių žvilgsnio. Iš tikrųjų, mokinio žvilgsnis gali parodyti daug įvairių emocijų: vidinį nusiteikimą, pyktį, baimę, nuostabą, nusivylimą ir kt.

Apibendrinant galima teigti, kad mokytojai dažnai bendrauja su savo mokiniais neverbaline kalba, jie gerai supranta kodėl ji reikalinga pamokos metu. Jie siekia, kad vaikų ugdytas būtų

išraiškingesnis ir įdomesnis. Mokiniai tuo tarpu jau tokiaame amžiuje supranta, kas tai yra nežodinė kalba, kaip ji pasireiškia.

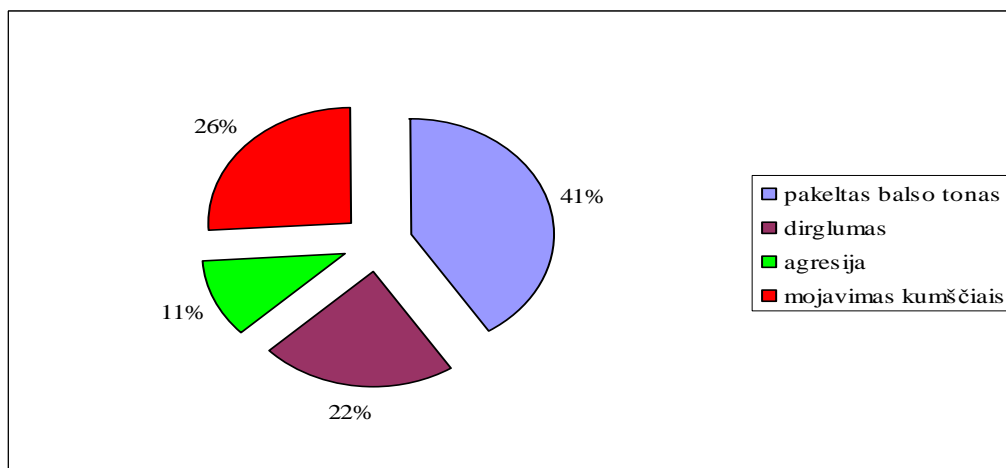
3.2.1. Neverbalinė kalba santykije mokinys-mokinys.

Mokytojo ir mokinių bendravimas atsiskleidžia daugiau pamokos metu, o mokinių tarpusavio bendravimas vyksta nuolat (pamokoje, per pertraukas ir kt.). Todėl atsakydami į anketos klausimus, mokiniai rėmėsi savo patirtimi, įgyta ne tik pamokos metu bei ir per pertraukas bei kitu laiku.



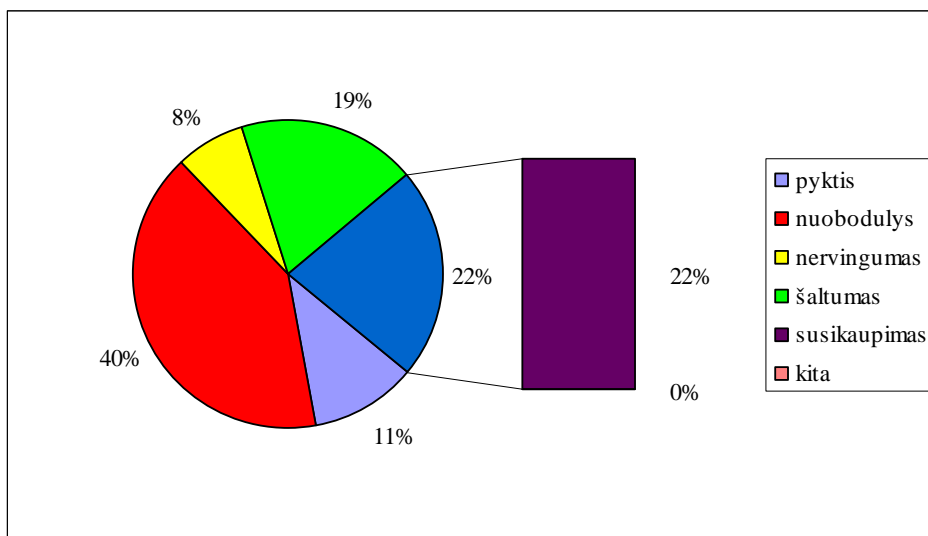
19 pav. Džiaugsmo emocijos veide atpažinimas

Kaip matyti iš 9 paveikslo didžioji dauguma 62% apklaustųjų džiaugsmo emocijas veide atpažįsta iš skruostų – veido padėties, o 38% – iš akių – vokų bei skruostų – burnos padėties. Tad galima daryti išvadą, kad moksleiviai geriausia džiaugsmą atskiria matydami klasiokų skruostus bei įvertindami visą veido padėtį.



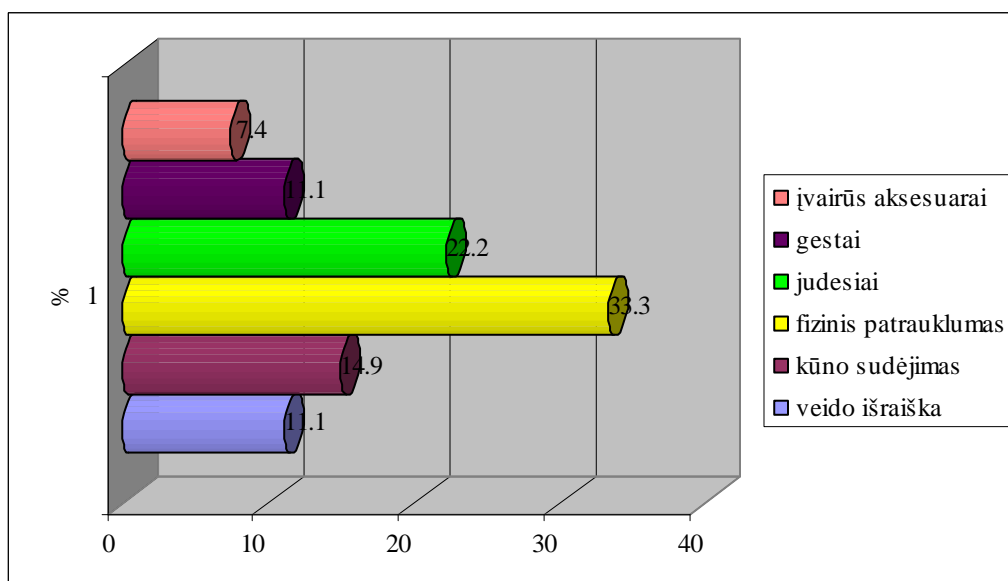
20 pav. Klasės draugų emocinės įtampos pasireiškimas

Į klausimą „Iš ko sprendžiate apie klasės draugo emocinę įtampą?“ didžioji dauguma - 41% apklaustųjų atsakė, kad sprendžia iš klasės draugo pakelto tono. Tik labai mažas dalis 11% respondentų linkę manyti, kad tai pasireiškia per agresiją.



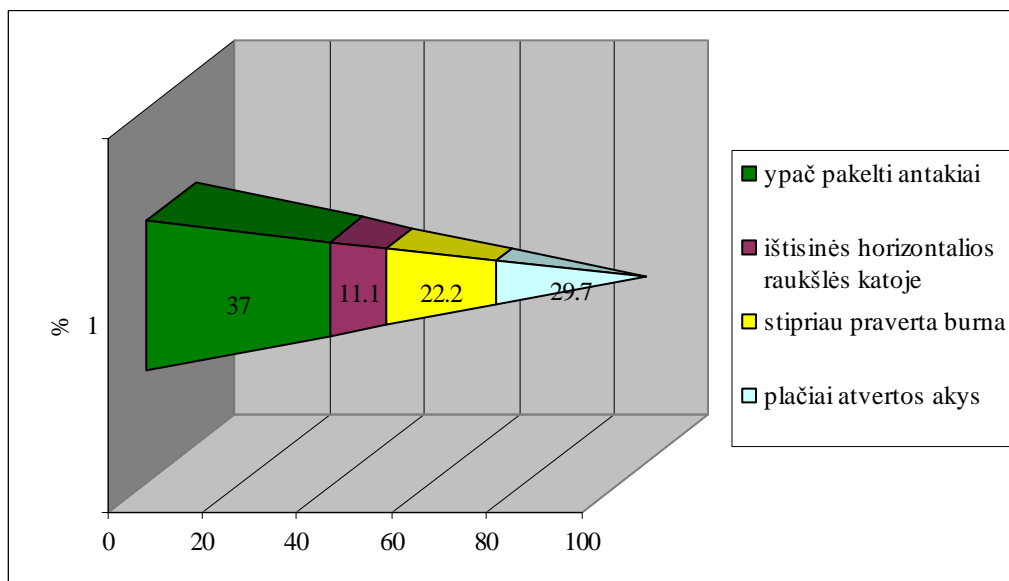
21 pav. Klasės draugų tylėjimo apibūdinimas

Į klausimą „Kaip Jūs apibūdentumėte klasės draugų tylėjimą?“ respondentų atsakymai pasiskirstė sekančiai: didžioji dauguma - 40% apklaustųjų mano, kad klasiokai tyli, nes jaučia nuobodulį, jiems yra neįdomu klausytis, o juo labiau kalbėti. 22% respondentų tylėjimą įvardina kaip susikaupimą, 19% – kaip šaltumą. Tad galima daryti išvadą, kad moksleiviai tylėjimą tapatina su nuoboduliu.



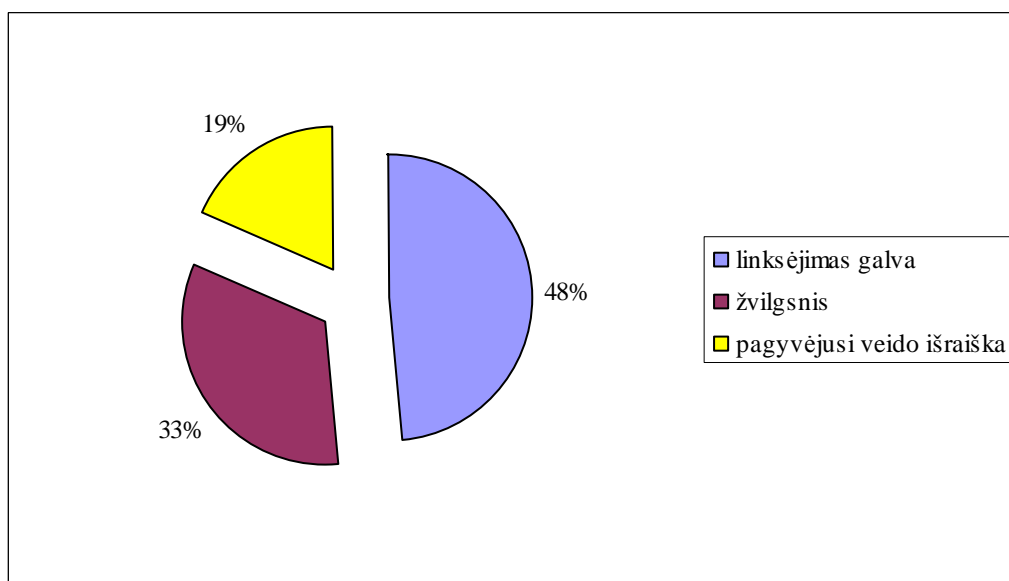
22 pav. Veiksniai, galintys paveikti klasės draugų tarpusavio santykius

Įvertinus respondentų atsakymus matyti, kad didžioji dauguma - 33,3% apklaustųjų mano, kad klasės draugų tarpusavio santykius gali paveikti fizinis patrauklumas. Kiti įvardina judesius, kūno sudėjimą kaip galimą veiksnį, turintį įtakos klasės draugų tarpusavio santykiams.



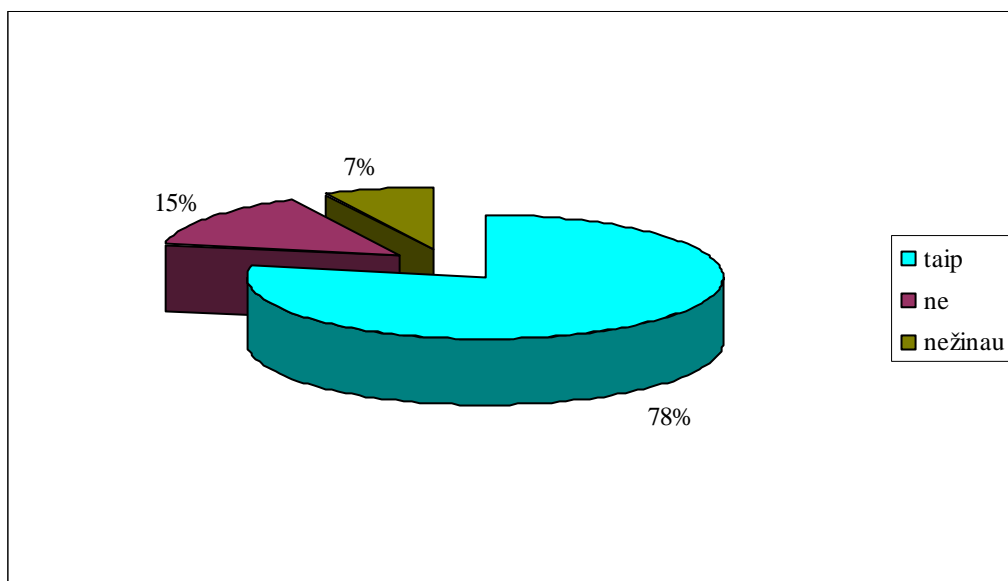
23 pav. Nustebusio klasės draugo išraiška

Į klausimą „Koks būna Jūsų klasės draugas, kai nustemba?“ respondentų atsakymai pasiskirstė sekančiai: 37% – ypač pakelti antakiai, 29,7% – plačiai pravertos akys, 22,2% – stipriau praverta burna, 11,1% – ištisinės horizontalios raukšlės katoje. Apibendrinant galima daryti išvadą, kad nustebimą moksleiviai daugiausiai įvardina kaip antakių pakėlimą bei akių „išsprogdinimą“.



24 pav. Susidomėjusio klasės draugo išraiška

Įvertinus respondentų atsakymus matyti, kad daugiausia apklaustieji klasės draugų susidomėjimą įvardina kaip linksėjimą galva bei pagyvėjusį žvilgsnį.



25 pav. Gražesnių vaikų įvertinimas

Į klausimą „Ar gražesni vaikai klasėje gauna geresnius vertinimus?“ 78% apklaustųjų atsakė teigiamai. Tad galima daryti išvadą, kad vaikai mano, kad mokytojas galvoja, jog gražesni vaikai yra protingesni ir dėl to jų pažymiai yra daug geresni nei tų, kurie yra nepatrauklios išvaizdos. Reikėtų pažymėti, kad kiekvienas vaikas kitaip supranta grožį, o juo labiau kai kalbama apie jo klasės draugo grožį (tai priklauso nuo mokinio socialinės padėties, charakterio ir pan.).

24 (68,6%) apklaustųjų teigia, jog klasės draugų apranga turi įtakos bendravimui su juo. 9 (25,7%) respondentų teigimu apranga neturi visiškai jokios įtakos bendravimui su klasiokais, o 2 (5,7%) – net nežino, ar tai turi įtakos, ar ne jų bendravimui su draugais.

Atlikus tyrimą, prieita išvadą, kad bendraujant keičiamasi informacija, suteikiama galimybė geriau suprasti ir pažinti save pačius, bendraudami mes (nesvarbu, ar tai mokinys su mokiniu, ar mokinys su mokytoju) galime dalytis savo mintimis ir jausmais, atskleisti kitiems savo individualybę, daryti aplinkiniams įtaką ir pan.

3.2.3. Mokytojo neverbalinės kalbos (entuziazmo) stebėjimas

Entuziazmas yra svarbus dėstant, tik jo nereikia painioti su teatrališkumu. Entuziazmas žadina jausmus, o teatrališkumas gali trukdyti mokytis. Žemiau surašyti entuziazmo elementai buvo paimti iš Collinso (1978). Ši priemonė turėtų konkrečiai pademonstruoti, kaip entuziazmą galima perteikti mokiniams.

35 moksleiviams buvo išdalinti blankai (žr. 2 priedą), kuriuose buvo nurodyti entuziazmo elementai bei jų veiksmingumo lygiai. Reikėjo įvertinti tekstą pristatančio mokytojo balsą, akis, gestus, judesius, veido išraišką, žodžių parinkimą, reagavimą į idėjas ir jausmus bei bendrąjį energingumą.

Prieš pradėdant pristatymą klasėje buvo jaučiamas susijaudinimas ir baimė. Vieni moksleiviai sukiojosi vieni į kitus, kiti gi neišleido iš rankų rašymo priemonių sukiodami jas tarp pirštų, dar kiti stukseno pirštais į stalą, laukdami kada gi viskas baigsis, nors dar pristatymas nebuvo net prasidėjęs. Daugelio mokinių akyse buvo matomas „siaubas“, jų akys buvo tokios didelės, kad galima buvo pagalvoti, kad tuoj iššoks „iš orbitų“.

Pristatymą pradėjo mokytojas. Klasėje buvo mirtina tyła. Visi vaikai buvo susikaupę ir atidžiai klausėsi savo mokytojo. Niekas nebesisukiojo, nebebarbeno į stalą, o tik „išsižioję“ žiūrėjo į mokytoją. Mokytojas energingai pradėjo pasakojimą. Jo plačiai pramerktos akys spindėjo bendraudamos su visa klase. Dažni rankų ir veido judesiai rodė įsijautimą į pasakojimą. Mokytojas vis kraipė kūną. Iš jo veido išraiškos moksleiviai matė tai nuostabą, tai džiaugsmą. Jo pasakojimas buvo itin vaizdingas. Baigęs pasakojimą jis paaikšino moksleiviams, kaip užpildyti pateiktus blankus.

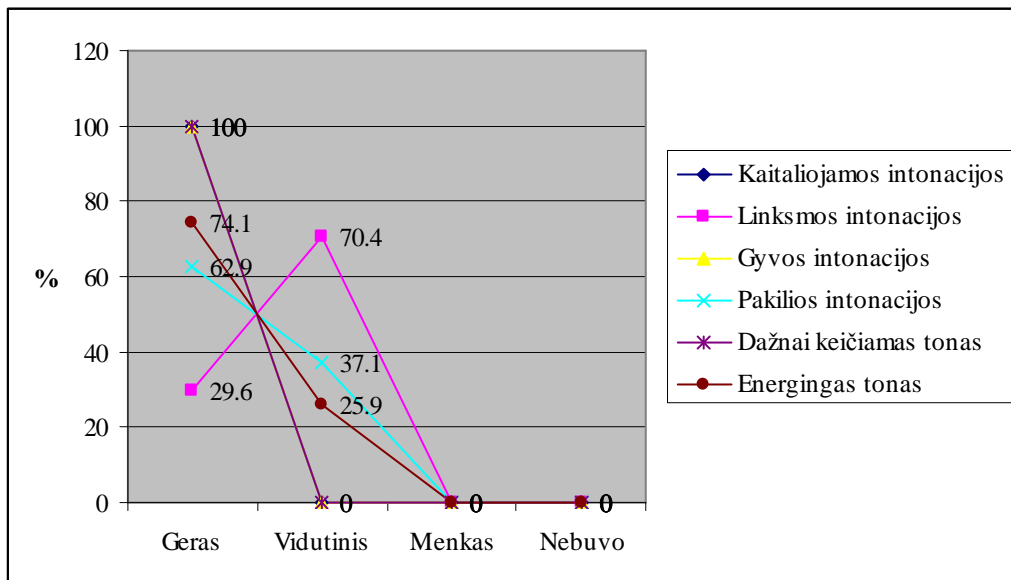
Moksleivių atsakymai pateikiami žemiau esančioje 4 lentelėje.

4 lentelė. Mokytojo entuziazmo stebėjimas

ENTUZIAZMO ELEMENTAI	VEIKSMINGUMO LYGIS (%)			
	GERAS	VIDUTINIS	MENKAS	NEBUVO
BALSAS:				
Kaitaliojamos intonacijos	100%	0%	0%	0%
Linksmos intonacijos	29,6%	70,4%	0%	0%
Gyvos intonacijos	100%	0%	0%	0%
Pakilios intonacijos	62,9%	37,1%	0%	0%
Dažnai keičiamas tonas	100%	0%	0%	0%
Energingas tonas	74,1%	25,9%	0%	0%
AKYS:				
Spindinčios	33,3%	66,7%	0%	0%
Dažnai plačiai atmerktos akys	100%	0%	0%	0%
Pakelti antakiai	59,3%	40,7%	0%	0%
Akimis bendraujama su visa grupe	100%	0%	0%	0%
GESTAI:				
Dažni kūno judesiai	59,3%	40,7%	0%	0%

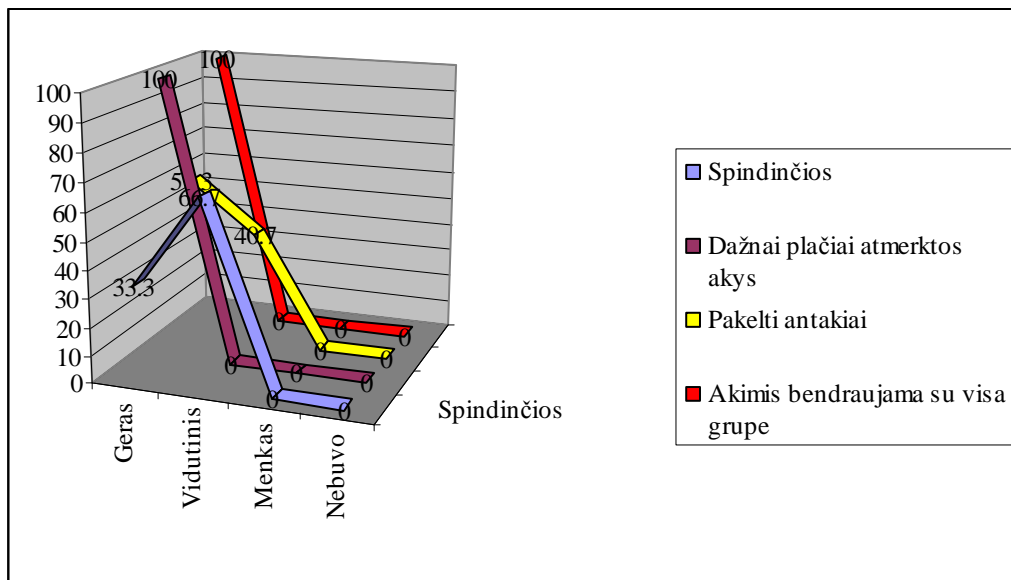
Galvos judesiai	0%	0%	0%	100%
Rankų judesiai	14,8%	85,2%	0%	0%
Veido judesiai	22,2%	77,8%	0%	0%
Platūs mostai	100%	0%	0%	0%
Plojama rankomis	0%	0%	0%	100%
Dažnai linksima galva	0%	0%	0%	100%
JUDESIAI:				
Judesiai platūs	0%	0%	0%	100%
Sukiojamasi	0%	0%	0%	100%
Keičiamas tempas	0%	0%	0%	100%
Kraipomas kūnas	88,9%	11,1%	0%	0%
VEIDO IŠRAIŠKA:				
Nuostabą reiškiantys pokyčiai	96,3%	3,7%	0%	0%
Liūdesį reiškiantys pokyčiai	0%	0%	0%	100%
Džiaugsmą reiškiantys pokyčiai	100%	0%	0%	0%
Susimąstymą reiškiantys pokyčiai	100%	0%	0%	0%
Pagarbą reiškiantys pokyčiai	0%	0%	0%	100%
Susidomėjimą reiškiantys pokyčiai	100%	0%	0%	0%
ŽODŽIŲ PARINKIMAS:				
Itin vaizdingi	0%	0%	88,9%	11,1%
Daug būdvardžių	0%	0%	92,6%	7,4%
Įvairūs	0%	100%	0%	0%
REAGAVIMAS Į IDĖJAS IR JAUSMUS:				
Į idėjas ir jausmus reaguojama greitai, energingai ir gyvai, pasirengta priimti, pagirti, padrąsinti arba paaiškinti, nekeliant grėsmės	100%	0%	0%	0%
Kuo įvairiausias reakcijos į mokinius	0%	100%	0%	0%
BENDRASIS ENERGINGUMAS:				
Puiki nuotaika per visą pamoką	59,3%	40,7%	0%	0%

Įvertinus moksleivių atsakymus stebint mokytojo entuziazmą paaiškėjo, kad mokiniai labai atidžiai klausėsi mokytojo pasakojimo ir labai tiksliai išdalintuose blankuose išreiškė savo pastebėjimus.



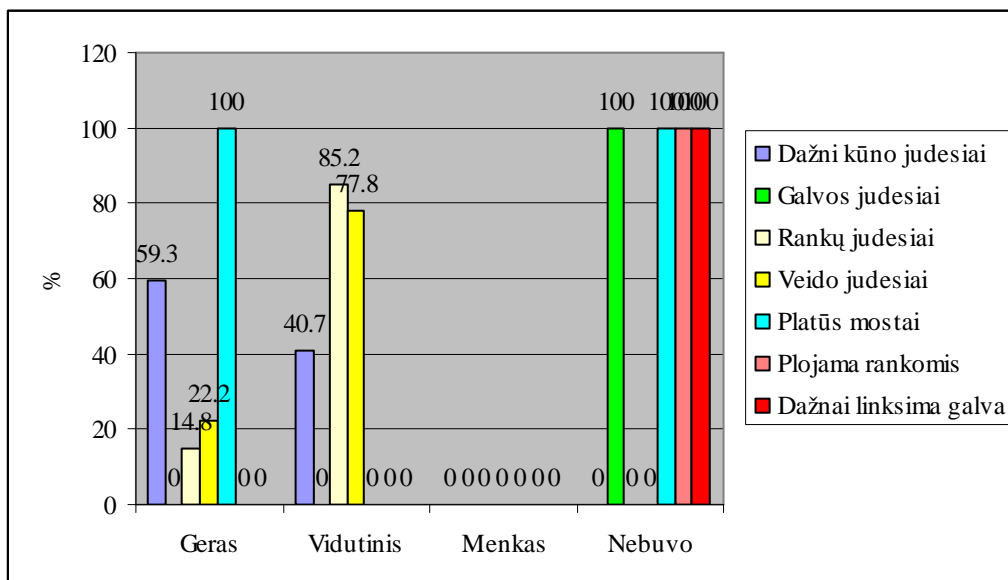
26 pav. Mokytojo balsas

Kaip matyti iš 29 paveikslo mokiniai pastebėjo, kad mokytojas pastoviai kaitaliojo intonacijas, dažnai keitė balso toną, energingai kalbėjo. Entuziastingo žmogaus kūno kalba, Spieso (2006) teigimu, turi būti gyva. Kiekvienam mokytojui labai svarbu išmokti naudoti savo balsą. Prieinant išvadą, galima sutikti su Patyrusios pedagogės iš Jungtinės Karalystės teigimu, kad mokytojas, kuris moka ir geba pasirinkti įdomesnes intonacijas ir balso moduliacijas, sėkmingiau patraukia vaikų dėmesį, ir natūralu, kad tokio mokytojo pamokoje vaikai geriau dirba.



27 pav. Mokytojo akys

Moksleivių taip pat neliko nepastebėti ir mokytojo plačiai atmerktos akys, akių kontaktas su visa klase. Kaip jau buvo minėta šiame darbe, akys pirmos užmezga kontaktą, todėl atkreipti mokinio dėmesį galima žvilgsniu. Mokytojai turi mokėti rodyti vidinį nusiteikimą žvilgsniu.



28 pav. Mokytojo gestai

Kaip matyti iš 24 paveikslo, mokiniai atkreipė dėmesį, kad mokytojas nedarė jokių galvos judesių, nelinksėjo galva, neplojo rankomis.

Mokiniai pastebėjo, kad buvo kraipomas kūnas, tačiau jokių kitų judesių nematė. Taip pat buvo pastebėta mokytojo pastoviai besikeičianti veido išraiška bei puiki nuotaika per visą pamoką. Mokiniai atkreipė dėmesį, kad mokytojas naudoja ganėtinai mažai būdvardžių, neparenka itin vaizdingų žodžių pasakodamas tekstą. Taip pat pastebėta, kad į idėjas ir jausmus reaguojama greitai, energingai ir gyvai. Pasirengta priimti, pagirti, padrašinti ir paaiškinti nekeliant grėsmės.

Tad galima daryti išvadą kad pedagogo ir mokinių bendravime labai svarbu ne tik, kas pasakoma, bet ir kaip pasakoma. O iš mokinių atsakymų, matyti, kad jie puikiai suprato mokytojo neverbalinę kalbą, labai gerai įsiminė jo pasakotą medžiagą, nes prisiminė su kokia veido išraiška mokytojas pasakojo, kokie buvo jo gestai, kokias emocijas perteikė. Tai leidžia daryti išvadą, kad mokytojas „užkrečia“ vaikus savo įkarščiu ir įsijautimu bei troškimu gauti kuo daugiau ir vis naujų žinių.

IŠVADOS

- 1) Atlikus mokslinės literatūros analizę galima daryti išvadą, kad bendravimas ir bendradarbiavimas reikalingas kiekvienam žmogui, nes poreikis bendrauti jau pasireiškia pirmosiomis kūdikio gyvenimo dienomis ir tęsiasi visą gyvenimą. Be bendravimo ir bendradarbiavimo neįmanoma apsieiti mokykloje. Mokymo procese pedagogas bendrauja ir bendradarbiauja su vaikais, o ir vaikai bendrauja ir bendradarbiauja tarpusavyje. Pagrindinė bendravimo išraiška yra žodinis bendravimas, tačiau neįmanoma apsieiti ir be nežodinio bendravimo, kuris papildo žodinę išraišką.
- 2) Svarbiausi tarpasmeninio bendravimo aspektai - tai tarpusavio suvokimas (socialinė percepcija), keitimasis informacija (komunikacijų), tarpusavio sąveika (socialinė interakcija) ir santykiai.
- 3) Bendraujant keičiamasi informacija, suteikiama galimybė geriau suprasti ir pažinti save pačius, bendraudami mes galime dalytis savo mintimis ir jausmais, atskleisti kitiems savo individualybę, daryti aplinkiniams įtaką ir pan. Kitaip sakant, bendrauti mus skatina ir vadinamieji socialiniai poreikiai.
- 4) Nežodinis bendravimas arba kūno kalba - tai kūno komunikacijos forma, išreikšta nesąmoningais gestais ir pozomis.
- 5) Nežodinio bendravimo elementų tinkamas naudojimas leidžia patobulinti socialinio bendravimo įgūdžius, lavinti gebėjimus tiksliai apibūdinant save, nenaudojant žodžių.
- 6) Mokymo procese negalima apsieiti be vienos kurios nors bendravimo rūšies. Mokymo procese žodinė kalba yra papildoma nežodime kalba, todėl mokymo procesas tampa įdomesnis, emocionalesnis, išraiškingesnis ir, žinoma, mokiniams labiau suvokiamas. Negalima išskirti verbalinio ar neverbalinio bendravimo kaip svarbiausios bendravimo išraiškos, nes šios bendravimo rūšys mokymo procese viena kitą papildo.
- 7) 2007 m. kovo – balandžio mėn. mokykloje buvo atliekamas neverbalinio bendravimo pamokos metu tyrimas, kurio metu nustatyta, kad:
 - ✚ Stebėdami mokytoją moksleiviai bando pamėgdžioti jo kalbėseną;
 - ✚ Geriausiai mokytojo pateikiama medžiaga įsiminama, nes moksleiviai prisimena su kokia veido išraiška mokytojas pasakojo;
 - ✚ Klasės draugų tarpusavio santykiams didžiausią įtaką daro kūno sudėjimas, apranga bei graži išvaizda;
 - ✚ Mokytojas savo mokinius pamokos metu padrąsina rankų ženklais.

- 8) Iš mokinių atsakymų, matyti, kad jie puikiai suprato mokytojo neverbalinę kalbą, labai gerai įsiminė jo pasakotą medžiagą, nes prisiminė su kokia veido išraiška mokytojas pasakojo, kokie buvo jo gestai, kokias emocijas perteikė. Tai leidžia daryti išvadą, kad mokytojas „užkrečia“ vaikus savo įkarščiu ir įsijautimu bei troškimu gauti kuo daugiau ir vis naujų žinių.

LITERATŪRA

1. Adler, R.B., Townw, N. Looking out and looking in. Philadelphia: Harcourt Brace, 1990.
2. Adomaitienė, R., Daukilas, S., Krikščiūnas, B., Maknienė, I., Palujauskienė, A. Profesinio ugdymo pagrindai. Vilnius: P. Kalibato indiv. įm. „Petro ofsetas“, 2001.
3. Almonaitienė, J., Antinienė, D., Ausmanienė, N., Lekavičienė, R., Matulienė, G., Ruibytė, L., Vasiliauskaitė, Z. Bendravimo psichologija. Kaunas: KTU Psichologijos katedra, 2001.
4. Arends, R.I. Mokomės mokyti. Vilnius: Magi raštai, 1998.
5. Bendravimo menas. (1993). Vilnius: Margi raštai. p. 47 - 62.
6. Bendrosios programos ir išsilavinimo standartai. (2003). Priešmokyklinis, pradinis ir pagrindinis ugdymas. Vilnius: Švietimo aprūpinimo centras.
7. Bierach A. (2000). Kūno kalba: mokykimės ją suprasti ir sėkmingai vartoti. Kaunas: Tyrai. p. 6 – 31.
8. Bielinienė J. (2000). Iškalbos menas: [vadovėlis aukštųjų mokyklų studentams]. Vilnius: Dailės akademijos leidykla.
9. Brent R.D. Communication and Human Behavior. New York, 1989.
10. Bulotaitė, L. Apie moksleivių savęs vertinimą. Vilnius: Mokyklų psichologinės tarnybos centras, 1995.
11. Butkienė G. Mokykime bendrauti // Lietuvos švietimo reformos gairės. Vilnius: Valstybinis leidybos centras, 1993.
12. Butkutė G., Kepalaitė A. (1996). Mokymasis ir asmenybės brendimas: pedagoginės psichologijos įvadas studentams, mokytojams, tėvams. Vilnius: Margi raštai.
13. Cowley, Sue. Sue Cowley mokymo klinika. – Vilnius: Tyto alba, 2006. – p. 131-138.
14. Čepaitienė G. (1996). Kalbos etiketas ir mokykla. Šiauliai: Šiaulių pedagoginis institutas. p. 6 – 11.
15. Dabartinės lietuvių kalbos žodynas / Lietuvių kalbos institutas – 4 – asis leidimas. (2000). Vilnius: Mokslo ir enciklopedijų leidybos institutas.
16. Daujotytė V. (2000). Kalbėjime, kalbėjimės. // Žvirblių takas. Nr. 1, p. 14 – 17.
17. Daukšytė J. Humanistinis požiūris į ugdymą // Lietuvos švietimo gairės. Vilnius: Valstybinis leidybos centras, 1993.
18. Deutch, M. The revolution of conflicts. New Haven: Yale University Press, 1973.
19. Domachowski, W. Psychologia społecznej komunikacji niewerbalnej. Torun, 1993.

20. Edelman, J., Crain, M.B. Derybų kelias. Vilnius: Margi raštai, 1997.
21. Erikson, E.H. Childhood and society. New York: W.W. Norton and Co., 1963.
22. Erikson, E.H. Identity: Youth and crisis. New York: W.W. Norton and Co., 1968.
23. Furst M. (2000). Psichologija. Vilnius: Lumen. p. 310 – 312.
24. Gailienė D., Bulotaitė L., Sturlienė M. (2002). Asmenybės ir bendravimo psichologija: [vadovėlis 11-12 klasėms]. Vilnius: Tyto Alba. p. 126 – 155.
25. Goštautas, A., Pilkauskienė, I. Intensyvus mokymas bendravimo psichologijos mokykloje. Kaunas:VDU, 2004.
26. Gučas A. (1990). Vaiko ir paauglio psichologija. Kaunas: Šviesa.
27. Gudzinskienė V. (2002). Sakytinės ir rašytinės kalbos ugdymas. // Žvirblių takas. Nr. 2, p. 12 – 16.
28. Hersey, p., Blanshard, K. Management and organizational Behaviour: Utilizing Human Resources. New Jersey: Prentice Hall, 1982.
29. Jacikevičius, A. Žmonių grupių (socialinė) psichologija. Vilnius: Žodynas, 1995.
30. Jensen E. (1999). Tobulas mokymas. Vilnius: AB OVO. p. 116 – 131.
31. Jovaiša L. (1993). Pedagogikos terminai. Kaunas: Šviesa. p. 27; 28; 97.
32. Jovaiša L. (1997). Edukologijos pradmenys. Kaunas: Technologija, 1997.
33. Kan -Kalik V.A. Mokytojui apie pedagoginį ugdymą. Maskva, 1997.
34. Kalbotyros terminų žodynas. (1999). Vilnius: Mokslo ir enciklopedijų leidybos institutas. p. 624.
35. Kalesinkienė D. (2003). Nepaprastas kalbėjimo džiaugsmas. // Žvirbių takas. Nr. 5, p. 2 – 13.
36. Laužikas J. (1997). Rinktiniai raštai III. Kaunas: Šviesa. p. 102 – 247.
37. Lepeškieienė, V. Humanistinis ugdymas mokykloje. Vilnius: Valstybinis leidybos centras, 1996.
38. Lietuvių kalbos enciklopedija. (1999). Vilnius: Mokslo ir enciklopedijų leidybos institutas.
39. Luobikienė I. (2000). Sociologija: bendrieji pagrindai ir tyrimų metodika : mokomoji knyga. Kaunas: KTU.
40. Marcelionienė E. (1997). Šaltinėlis I klasei mokytojo knyga. Kaunas: Šviesa.
41. Maslow, A. Motivation and Personality. New York: Harper and Row, 1970.
42. Maslow, A. New Knowledge in Human Values. New York, 1995.
43. Maslow, A. The father reaches of human nature. New York: Penguin Books, 1971.
44. Myers G. D. (2000). Psichologija: [vadovėlis aukštųjų mokyklų studentams]. Kaunas: UAB „Poligrafija ir informatika“.

45. Mudrik A.V. (1984). Bendravimas – mokinių ugdymo faktorius. Maskva: Pedagogika, 1984.
46. Nauckūnaitė Z. (2000). Iškalbos mokymas. Kaunas: Šviesa. p. 19 – 35; 170 – 180.
47. Pease A. (2003). Kūno kalba: kaip pagal gestus skaityti kitų žmonių mintis. Kaunas: Dajalita.
48. Petrulytė A. Bendravimo psichologija: mokymo(si) priemonė : (paskaitų tezės). Vilnius: VPU leidykla, 2004.
49. Petty, Geoff. Šiuolaikinis mokymas: praktinis vadovas. – Vilnius: Tyto alba, 2006. – p. 188-189.
50. Pieget J. (2002). Vaiko kalba ir mąstymas. Vilnius: Aidai.
51. Pikūnas J., Palujanskienė A. (2001). Asmenybės vystymasis: kelias į savęs atradimą. 2 –asis patais. ir papild. leid.. Kaunas: Pasaulio lietuvių kultūros, mokslo ir švietimo centras.
52. Plentaitė V., Marcelionienė E. (2003). Šaltinėlis II klasės mokytojo knyga. Kaunas: Šviesa.
53. Podgorecki, J. Socialinė komunikacija mokytojams: monografija. Vilnius: VPU leidykla, 2005.
54. Porat, F. Savigarba. Kelias į sėkmę ir laimę. Kaunas: Menta, 1991.
55. Pradinė mokykla: ugdymo turinys ir socialinė integracija. (2004). Klaipėda. p. 11 – Pradinio mokymo patirtis Lietuvoje 1918 – 1940. (2000). Kaunas: Šviesa. p. 150 – 160.
56. Psichologijos žodynas (1993). Vilnius: Mokslo ir enciklopedijų leidykla. p. 188.
57. Pukelis K. (1998). Mokytojų rengimas ir filosofinės studijos, arba Raktas nuo antrų ugdymo reformos durų. Kaunas: Versmė. p. 211 – 213.
58. Rogers, C.R. A theory of therapy, personality and interpersonal relationships as developed in the client – centered framework. Psychology: A study of a Science. Vol.3. New York, 1959.
59. Rogers C.R. Way of Being. Boston:MA: Houghton-Mifflin, 1980.
60. Rogov E. I. Mokytojo asmenybė: teorija ir praktika. Rostov – na – Donu: Feniks, 1996.
61. Rosenberg B. Marchall. (2000). Bendraukime be pykčio. Nuoširdus kalbėjimas. Kaunas: Šviesa. p. 11 – 12.
62. Savickytė V. Bendrieji ugdymo klausimai. Šiauliai, 1997.
63. Spies, Stefan. Kūno kalba. – Vilnius: Vaga, 2006.
64. Tidikis R. (2003). Socialinių mokslų tyrimų metodologija. Vilnius: Lietuvos teisės universiteto leidybos centras.
65. Vabalas – Gudaitis J. (1983). Psichologijos ir pedagogikos straipsniai. Vilnius: Mokslai.

p. 101 – 114.

66. Verderber R.F. & Verderber K.S. Inter – act. 5th ed. Belmont: Wadsworth Publishing Comany, 1989.
67. Williams F., The New Communications, 2nd ed. Belmont:Wadsworth Publishing Company, 1989.
68. Želvys R. (1995). Bendravimo psichologija. Vilnius: valstybinis leidybos centras. p. 14 – 17.
69. Žemaitis V., (1992). Bendravimo prasmė. Vilnius: Margi raštai.
70. Žukauskienė R. (2001). Raidos psichologija. Vilnius: Margi raštai.

PRIEDAI

1 priedas

ANKETA

Siekiant išsiaiškinti Jūsų nuomonę apie neverbalinį bendravimą pamokoje, prašome atsakyti į žemiau pateiktus klausimus. Anketa yra anoniminė. Iš anksto dėkojame už bendradarbiavimą.

1. Lytis:

- Berniukas
- Mergaitė

2. Amžius:

- 10 metų
- 11 metų
- 12 metų

3. Jūsų nuomone, neverbaliniai pranešimai geriau atspindi:

- Jausmus
- Mintis

4. Ar galite pažinti emocijas iš veido išraiškos?

- Taip
- Ne
- Nežinau

5. Džiaugsmo emociją veide atpažįstate iš:

- Skruostų – veido padėties
- Akių – vokų padėties
- Skruostų – burnos padėties

6. Pamokos metu Jūs būnate:

- Smalsus
- Abejojantis
- Nepripažįstantis
- Stebintis
- Atidus
- Piktas
- Įsitempęs
- Nustebęs
- Niekšiškas
- Drovus
- Apsimetantis
- Išsiblaškęs

7. Su kuo Jūs labiau linkę bendrauti?

- Su gražiu klasės draugu
- Su negražiu klasės draugu

8. Kokių atstumų laikotės nuo Jums nepatinkančio asmens?

- 45 cm
- Nuo 45 – 122 cm
- Nuo 122 – 366 cm
- > 366 cm

9. Stebėdamas mokytoją, Jūs bandote pamėgdžioti jo:

- Kalbėseną
- Judesius
- Mimiką
- Veido išraišką

10. Jūs geriau įsimenate mokytojo pateikiamą medžiagą, nes prisimenate:

- Su kokia veido išraiška mokytojas pasakojo
- Kokie buvo jo gestai
- Kokias emocijas perteikė

11. Kokie signalai reiškia, kad mokytojas baigia kalbėti?

- Keičiasi balso intonacija
- Ištęsimas paskutinio žodžio skiemuo
- Prislopinamas balsas
- Pakeliamas balsas

12. Koks dažniausiai būna Jūsų mokytojas pamokos metu?

- Stebintis
- Patenkintas savimi
- Atidus
- Piktas
- Sujaudintas
- Įsitempęs
- Nustebęs
- Drovus
- Apsimetantis

13. Mokytojas pamokos metu:

- Padrąsina rankų ženklais
- Pagiria šypsena
- Pasako pastabą akimis
- Papildo savo kalbą gestais skaitydamas ir pasakodamas tekstą vaikams

14. Kaip Jūs manote, iš kur mokytojas žino apie neišmoktą pamoką?

- Iš akių žvilgsnio
- Iš veido mimikos
- Iš kūno judesių

15. Iš ko sprendžiate apie klasės draugo emocijų įtampą?

- Pakelto balso tono
- Dirglumo
- Agresijos
- Mojavimo kumščiais

16.. Kaip Jūs apibūdintumėte klasės draugo tylėjimą?

- Kaip pyktį
- Kaip nuobodulį
- Kaip nervingumą
- Kaip šaltumą
- Kaip susikaupimą
- Kita

17. Kas Jūsų nuomone, gali paveikti klasės draugų tarpusavio santykius?

- Veido išraiška
- Kūno sudėjimas
- Fizinis patrauklumas
- Judesiai
- Gestai
- Įvairūs aksesuarai

18. Kai Jūsų klasės draugas yra nustebeš, būna:

- Ypač pakelti antakiai
- Ištinės horizontalios raukšlės kakte
- Stipriau praverta burna
- Plačiai atvertos akys

19. Iš ko sprendžiate, kad Jūsų klasės draugas susidomėjęs?

- Linksėjimo galva
- Žvilgsnio
- Pagyvėjusios veido išraiškos

20. Kaip Jūs manote, ar gražesni vaikai klasėje gauna geresnius įvertinimus (pažymius)?

- Taip
- Ne
- Nežinote

21. Ar klasės draugo apranga turi įtakos Jūsų bendravimui su juo?

- Taip
- Ne
- Nežinau

AČIŪ UŽ ATSAKYMUS

MOKYTOJO IR MOKSLEIVIŲ ENTUZIAZMO STEBĖJIMAS

Nurodymai. 10 min. stebėkite dėstantį mokytoją, o tada pažymėkite kaip, Jūsų manymu, mokytojui sekėsi įtraukti šiuos entuziazmo elementus.

ENTUZIAZMO ELEMENTAI	VEIKSMINGUMO LYGIS			
	GERAS	VIDUTINIS	MENKAS	NEBUVO
BALSAS:				
Kaitaliojamos intonacijos				
Linksmos intonacijos				
Gyvos intonacijos				
Pakilios intonacijos				
Dažnai keičiamas tonas				
Energingas tonas				
AKYS:				
Spindinčios				
Dažnai plačiai atmerktos akys				
Pakelti antakiai				
Akimis bendraujama su visa grupe				
GESTAI:				
Dažni kūno judesiai				
Galvos judesiai				
Rankų judesiai				
Veido judesiai				
Platūs mostai				
Plojama rankomis				
Dažnai linksima galva				
JUDESIAI:				
Judesiai platūs				
Sukiojamasi				
Keičiamas tempas				
Kraipomas kūnas				
VEIDO IŠRAIŠKA:				

Nuostabą reiškiantys pokyčiai				
Liūdesį reiškiantys pokyčiai				
Džiaugsmą reiškiantys pokyčiai				
Susimąstymą reiškiantys pokyčiai				
Pagarbą reiškiantys pokyčiai				
Susidomėjimą reiškiantys pokyčiai				
ŽODŽIŲ PARINKIMAS:				
Itin vaizdingi				
Daug būdvardžių				
Įvairūs				
REAGAVIMAS Į IDĖJAS IR JAUSMUS:				
Į idėjas ir jausmus reaguojama greitai, energingai ir gyvai, pasirengta priimti, pagirti, padrašinti arba paašškinti, nekeliant grėsmės				
Kuo įvairiausios reakcijos į mokinius				
BENDRASIS ENERGINGUMAS:				
Puiki nuotaika per visą pamoką				