|  |
| --- |
| Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Новосибирской области. |
| **«Новосибирский химико-технологический колледж им. Д.И. Менделеева»** (ГБПОУ НСО «Новосибирский химико-технологический колледж им.  Д.И. Менделеева») |
|  |

**Индивидуальный проект**

**Невербальное общение как средство коммуникации в среде подростков.**

Подисциплине «Основы проектной деятельности»

Специальность 20.01.11

«Рациональное использование природохозяйственных комплексов»

Выполнила: студентка группы 20.01.11

Волкова Элина

Руководитель: преподаватель ОПД

Дьяченко Е.Н.

Председатель ПЦК:

Жмако О. А.

Новосибирск 2022

Содержание

ВВЕДЕНИЕ…………………………………………………………………………..3

Глава 1. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ. ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ…………………………………………...4-5

Глава 2. ФАКТОРЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ………………………...5-13

* 1. Разговорная дистанция………………………………………………………..5-6
  2. Взаимное расположение собеседников в пространстве………………………6
  3. Позы собеседников……………………………………………………………...6
  4. Жесты собеседников…………………………………………………………7-10
  5. Мимика собеседников.……………………………………………………..10-12
  6. Взгляд (контакт глазами)…………………………………………………........12
  7. Паралингвистический и экстралингвистический компоненты……………...13
  8. Физические контакты и прикосновения………………………………………13

Глава 3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ………………………………………......14 -16

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……………………………………………………………………. 17

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ…………………………....18

**Введение**

Актуальность: необходимость знать принципы невербального общения, позволяющего оптимизировать взаимодействие с окружающими, как в межличностной, так и в профессиональной сфере.

Цель: выявить и изучить общие принципы невербального общения для получения необходимых навыков.

Задачи:

1) выяснить, что такое невербальное общение (виды, особенности);

2) определить область его применения;

3) провести групповое тестирование «Владение навыками невербального общения»;

4) проанализировать полученные данные.

Объект проекта: невербальное общение.

Предмет проекта: невербальное общение как средство коммуникации в среде подростков.

Период проекта: 20.11.2021. – 09.04.2022.

**Глава 1. Невербальные средства общения.**

**Общее представление, определение**

Невербальный язык общения – это вид коммуникации, который включает следующие основные знаковые системы: оптико-кинетическую; пара- и экстралингвистическую; организацию пространства и времени коммуникативного процесса; визуальный контакт. Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнёров по коммуникативному процессу.

Невербальное общение имеет два вида источника происхождения: биологическая эволюция и культура. Биологи установили, что мимика при проявлении эмоций, большинство жестов, телодвижений у людей врожденные и служат сигналом для обратной связи.

Первоначально исследования в этой области были осуществлены ещё

Ч. Дарвином, который изучал выражения эмоций у человека и животных.

У людей невербальные средства коммуникации способствуют созданию психологического контакта между партнерами, обогащают значения, передаваемые словами, отражают истолкование ситуации. Факторами, влияющими на невербальную сторону общения, выступают национальные особенности, состояние здоровья, профессиональный этикет, социальный статус, принадлежность к определенным возрастным группам.

К невербальной коммуникации относятся внешний вид и выразительные движения человека – жесты, мимика, позы, походка и т. д. Через невербальные сигналы мы получаем гораздо больше информации, чем посредством речи.

Алан Пиз в своей книге «Язык телодвижений», опираясь на различные психологические исследования, показывает, что невербальная коммуникация занимает более 50% от всего процесса общения (диаграмма 1). [9]

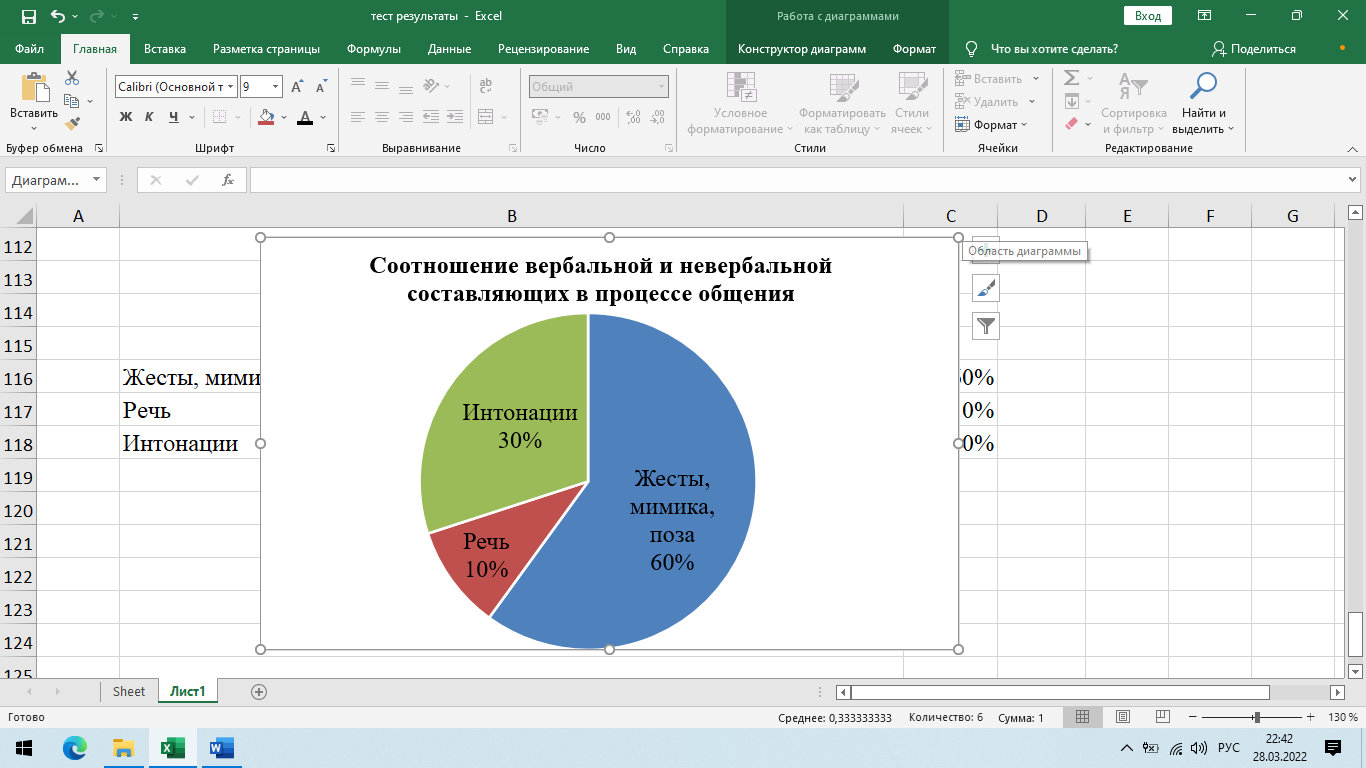


Диаграмма 1. Соотношение вербальной и невербальной составляющих в процессе общения.

**Глава 2. Факторы невербального общения**

Невербальное общение обеспечивается рядом следующих факторов: разговорная дистанция, взаимное расположение собеседников в пространстве, позы собеседников, жесты собеседников, мимика собеседников, взгляд (контакт глазами), паралингвистический и экстралингвистический компоненты, физические контакты и прикосновения.

**2.1 Разговорная дистанция**

Разговорная дистанция (или дистанция в общении) зависит от культурных традиций страны, социального статуса собеседников, пола, возраста, эмоционального состояния, языка и темы разговора.

Виды дистанций в общении:

1) интимная дистанция – от 0 до 45 см. Предназначена для общения с близкими людьми, родственниками, друзьями, любимыми.

2) личная дистанция – от 45 до 120 см. Характерна для общения знакомых людей, соседей, приятелей.

3) общественная (социальная) дистанция – от 120 до 360 см. Предназначена для деловых переговоров, характерна для общения между начальником и подчиненными, между незнакомыми людьми.

4) публичная дистанция – от 360 см. и более. Характерна при выступлении артиста на концерте и других публичных мероприятий с большой аудиторией.

**2.2 Взаимное расположение собеседников в пространстве**

К характеристикам общения относится не только дистанция, но и взаимное расположение собеседников в пространстве:

а) позиция углового расположения, характерная для людей, занятых дружеской, непринужденной беседой;

б) конкурирующие собеседники – оборонительная позиция;

в) расположение по диагонали – независимая позиция, подчеркивание автономии;

г) общение при деловом взаимодействии, сотрудничество.

Специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, называется проксемикой и располагает в настоящее время большим экспериментальным материалом. Основатель проксемики Э. Холл, который называет проксемику «пространственной психологией», исследовал первые формы пространственной организации общения у животных. В случае человеческой коммуникации и была предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства.

**2.3 Позы собеседников**

Поза может быть: естественной и неестественной, открытой и закрытой, симметричной (формально-официальной) и несимметричной (индивидуализированной). Открытая поза с легким наклоном вперед символизирует заинтересованность в собеседнике, в предмете разговора, способствует созданию доверительной атмосферы, помогает вызвать взаимный интерес у партнера по общению.

**2.4 Жесты собеседников**

Жесты – это движения рук во время разговора. Они бывают весьма информативны. Важно заметить, что интенсивность жестикуляции зависит от темперамента человека, от его психоэмоционального состояния, а также от культурных особенностей. В разных странах с различными культурными традициями одни и те же жесты могут означать абсолютно разные явления (таблица 1).

|  |  |
| --- | --- |
| **Жесты-символы** – очень ограничены рамками той или иной культуры или местности, и являются самыми простыми приемами невербального общения. | Жест |
| **Жесты-иллюстраторы** – используются для пояснения сказанного (например указание рукой), также являются простыми приемами невербального общения. | Жест |
| **Жесты-регуляторы** - играют важную роль в начале и конце беседы. Один из таких жестов-регуляторов – рукопожатие. Это традиционная и древнейшая форма приветствия. Эти жесты являются более сложными приемами невербального общения. | Жест |
| **Жесты-адапторы** – сопровождают наши чувства и эмоции. Они напоминают детские реакции и проявляются в ситуациях стресса, волнения, становятся первыми признаками переживаний - нервное перебирание одежды, постукивание ногой, ручкой, потирание лба, шеи и т.д. | Жест кулак |

### Таблица 1. Жесты, как основное средство невербального общения.

### Значение жестов:

* Жесты дают дополнительную к вербальной информацию о психическом состоянии партнера по общению, о его отношении к участникам общения и обсуждаемому вопросу, о желаниях, выражаемых без слов, или же о желаниях, остановленных самоконтролем (захотел встать, но только дернулся).
* Как правило, выражают отношение не к любой, а к эмоционально значимой информации; ритмически согласованные с интонацией, ударениями и паузами, жесты помогают сосредоточить внимание слушающего на тех или иных «ударных» частях высказывания.
* Могут провоцировать состояния и отношения партнеров по общению, так как могут оказывать на человека большее влияние, чем речь.
* Они молчаливы и могут быть использованы не только в тех случаях, где употребление речи неудобно или запрещено, но также параллельно с речевым общением.
* Один жест может быть эквивалентен нескольким словам и требует меньшего времени для своего планирования и выражения; он удобен для выражений, которые могут производиться мимоходом, походя.
* Могут лучше восприниматься на расстоянии по сравнению с речью, особенно в условиях сильного шума.
* Не требуют ответа.

Не все жесты выполняют информативную функцию. Имеются и жесты-сорняки, не несущие никакой смысловой нагрузки: заламывание рук, кистей, пальцев, одергивание одежды, непроизвольное раскачивание, притоптывание ногой и т. п.

| **№ п/п** | **Жесты, позы** | **Состояние собеседника** |
| --- | --- | --- |
| **1** | Раскрытые руки ладонями вверх | Искренность, открытость |
| **2** | Расстегнут пиджак (или снимается) | Открытость, дружеское расположение |
| **3** | Руки спрятаны (за спину, в карманы) | Чувство собственной вины или напряженное восприятие ситуации |
| **4** | Руки скрещены на груди | Защита, оборона, замкнутость |
| **5** | Кулаки сжаты (или пальцы вцепились в какой-нибудь предмет так, что побелели суставы) | Защита, оборона, агрессия |
| **6** | Кисти рук расслаблены | Спокойствие |
| **7** | Человек сидит на краешке стула, склонившись вперед, голова слегка наклонена и опирается на руку | Заинтересованность |
| **8** | Голова слегка наклонена набок | Внимательное слушание |
| **9** | Человек опирается подбородком на ладонь, указательный палец вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта | Критическая оценка |
| **10** | Почесывание подбородка (нередко сопровождается легким прищуриванием глаз) | Обдумывание решения |
| **11** | Ладонь захватывает подбородок | Обдумывание решения |
| **12** | Человек медленно снимает очки, тщательно протирает стекла | Желание выиграть время, подготовка к решительному сопротивлению |
| **13** | Человек расхаживает по комнате | Обдумывание трудного решения |
| **14** | Пощипывание переносицы | Напряженное сопротивление |
| **15** | Человек прикрывает рот рукой во время своего высказывания | Обман, неуверенность в своих словах, волнение |
| **16** | Человек прикрывает рот рукой во время слушания | Сомнение, недоверие к говорящему |
| **17** | Человек старается на вас не смотреть | Скрытность, утаивание своей позиции |
| **18** | Взгляд в сторону от вас | Подозрение, сомнение |
| **19** | Говорящий слегка касается носа или века (обычно указательным пальцем) | Обман |
| **20** | Слушающие слегка касаются века, носа или уха | Недоверие к говорящему |
| **21** | При рукопожатии человек держит свою руку сверху | Превосходство, уверенность |
| **22** | При рукопожатии человек держит свою руку снизу | Подчинение |
| **23** | Хозяин кабинета начинает собирать бумаги на столе | Разговор окончен |
| **24** | Ноги или все тело человека обращены к выходу | Желание уйти |
| **25** | Рука человека находится в кармане, большой палец снаружи | Превосходство, уверенность |
| **26** | Говорящий жестикулирует сжатым кулаком | Демонстрация власти, угроза |
| **27** | Пиджак застегнут на все пуговицы | Официальность, подчеркивание дистанции |
| **28** | Человек сидит верхом на стуле | Агрессивное состояние |
| **29** | Зрачки расширены | Заинтересованность или возбуждение |
| **30** | Зрачки сузились | Скрытность, утаивание позиции |
|  |  |  |

#### Таблица 2. Значение некоторых жестов и поз.

#### 2.5 Мимика собеседников

Мимика – это сокращение различных мышц лица для выражения своих переживаний и отношения к различным предметам, явлениям, людям, событиям.

По выражению лица можно предугадать намерения человека. Если собеседник занимает агрессивную позицию, то он обычно смотрит прямо в глаза своему оппоненту, губы плотно сжаты, брови нахмурены, глаза широко открыты.  Если собеседник настроен дружелюбно и открыт к общению, то у него может быть легкая улыбка, миролюбиво изогнутые брови, отсутствуют морщинки на лбу, веки полуприкрыты.

Выражения основных эмоций (счастье, гнев, страх, удивление, отвращение (презрение) печаль и интерес) универсальны для всех культур. Наблюдая за движениями мышц лица, можно понять, какие эмоции испытывает собеседник.

1. **Нос.**Расширение ноздрей говорит о возбуждении, раздражении.
2. **Губы.** Улыбка говорит о счастье, чувстве общности, удовлетворении. Гримаса - об опасении, страхе, боязни. Сжатые губы - о гневе, возбуждении, неприязни, неуверенности, фрустра­ции. Оскал свидетельствует об отвращении. Надутые губы гово­рят об унынии, покорности, неуверенности, а выпяченные - о несогласии.
3. **Брови.** Хмурые, насупившиеся брови выражают гнев, печаль, сосредоточенность; поднятые брови - напряженность.
4. **Язык.** Человек показывает язык, выражая неприязнь, при ссорах, несогласии.
5. **Веки.** Широко открытые веки говорят об удивлении, волнении; суженные несут угрозу или сигналы несогласия. Частое мигание говорит о возбуждении, раздражении, нормальное – об уменьшении напряжения.
6. **Глаза**. Расширение зрачков свидетельствует о возбуждении, реакции нападения-или-бегства; сужаются зрачки во время спокойного приема пищи. Пристальный направленный несколько книзу взгляд может означать как покорность и подчинение, так и хитрость и обман. Движения глаз вправо или влево говорят о том, что человек обдумывает ситуацию.

Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследования – кинесика.

Кинесика – это раздел невербального общения, который изучает передачу информации с помощью жестов, мимики, пантомимики, походки, позы. Так, например, в исследованиях М. Аргайла изучались частота и сила жестикуляции в разных культурах (в течение одного часа финны жестикулировали 1 раз, итальянцы – 80, французы – 20, мексиканцы – 180).

#### 2.6 Взгляд (контакт глазами)

**Контакт глазами сообщает о готовности поддерживать коммуникацию или прекратить её.**

**Взгляд** - ключевой элемент невербальной коммуникации. Именно со взгляда начинается общение. Прямой взгляд наряду с улыбкой и позой, выражающей готовность помочь, способствуют развитию доверительных отношений при знакомстве

Если люди испытывают симпатию к друг другу и готовы к сотрудничеству, то они гораздо чаще встречаются взглядами, и наоборот, если собеседник неприятен, мы стараемся не смотреть ему в глаза.

Важно учитывать ряд особенностей при установлении визуального контакта.

Если визуальный контакт длится более 3 секунд, у собеседников может возникнуть желание отвести взгляд, — это нормально.

Бегающий взгляд может говорить о скуке, страхе, чувстве вины или о желании взять слово.

Неестественно широко раскрытые глаза могут выражать удивление, гнев, страх.

В норме глаз моргает 20 раз в минуту с длительностью смыкания век четверть секунды, поэтому более частое моргание может означать наличие у пациента некомфортного состояния. Оно может возникать при обсуждении неприятных, неоднозначных, интимных, очень волнующих пациента тем.

#### 2.7 Паралингвистический и экстралингвистический компоненты

К паралингвистическим компонентам относятся особенности голоса – громкость, тембр, темп и ритм речи.

К экстралингвистическим компонентам относятся паузы в речи, покашливание, плач, смех и т. п.

#### 2.8. Физические контакты и прикосновения

В процессе разговора собеседники могут прикасаться друг другу, например, пожимать друг другу руки в знак приветствия, похлопывать по спине или по плечу в знак одобрения.

То, как мы прикасаемся к другим, может быть знаком нашего отношения – сопереживания, поддержки, власти, фамильярности.

Такесика – это раздел невербального общения, который изучает физические контакты и прикосновения в процессе общения.

Половые различия в использовании невербальных средств общения

Невербальное общение мужчин и женщин тоже имеет некоторые различия. Женщины в большей мере, чем мужчины, предпочитают видеть, чем услышать, т. е. они больше доверяют визуальной (невербальной) информации (Атватер, 1988). [10].

Женщины чаще смотрят на собеседника во время слушания, чем во время говорения, у мужчин же таких различий нет.

Женщины в разговоре поддерживают зрительный контакт чаще, чем мужчины, независимо от пола человека, с которым они разговаривают.

Женщины, как правило, улыбаются чаще, чем мужчины, но их улыбку труднее интерпретировать Мужские улыбки обычно обозначают позитивные чувства, а женские часто отражают признательность и дружелюбие.

**Глава 3. Практическая часть**

Для выявления владения навыками невербального общения студентов «Новосибирского химико-технологического колледжа им. Д.И. Менделеева» по теме «Невербальное общение», было проведено исследование методом тестирования, содержащее вопросы о навыках невербального общения. Оно проходило в онлайн-формате.

В исследовании приняли участие 21 респондент старшего подросткового возраста (от 16 до 18 лет), студенты первого курса группы 20.01.11. Тестирование проводилось, согласно вопросам, предоставленным в тесте Бехталь И.Г. «Знаток невербального общения» в Приложении 1.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Таблица 3. Результаты тестирования в диаграммах.

По результатам тестирования было выяснено:

1. В позициях 1, 2, 8, 9 количество респондентов, давших верный ответ, составило 42,9% - 47,6%;
2. В позициях 3, 4, 6, 7, 10 количество респондентов, давших верный ответ, составило 52,4% - 81%;
3. В позиции 5 количество респондентов, давших верный ответ, составило 100%.

Таким образом, из 10 оцениваемых позиций теста, 2 позиции (5, 10) понимаются правильно практически всеми респондентами; ещё 4 позиции (3, 4, 6, 7) – большинством; а оставшиеся 4 позиции (1, 2, 8, 9) правильно понимаются количеством респондентов – чуть менее половины.

На основе вышеперечисленной информации, можно сделать вывод о том, что примерно половина опрошенных студентов достоверно интерпретирует получаемые сигналы, и обладают хорошими навыками невербального общения.

**Заключение**

Рассмотрев в проекте теоретические основы и, проведя практическое исследование по теме «Невербальное общение как средство коммуникации в среде подростков», можно сделать следующие выводы.

Невербальное общение занимает одно из лидирующих и значимых мест в процессе коммуникации людей, в том числе и молодых. В своей повседневной жизни каждый человек постоянно встречается с невербальной информацией, будь то личное, профессиональное или деловое общение. Учёными было выяснено, что около двух третей всей информации, на которую подсознание человека реагирует, в первую очередь, поступает от невербальных сигналов. Искусство невербального общения доступно любому, кто хочет овладеть им, независимо от пола, возраста и социального статуса. И это – вдвойне важно для молодых людей.

Групповое исследование, приведённое в практической части данного проекта, показало, что большинство испытуемых–студентов колледжа – обладает навыками невербального общения, что не исключает дальнейшего совершенствования в этой области. Теоретические познания такого рода могут способствовать накоплению новых знаний, и, соответственно – развитию личности, а практические навыки – позволить открыть для себя возможности их эффектного использования.

Навыки действенного невербального общения широко применимы практически для всех профессий и областей знаний (психология и педагогика, менеджмент разного уровня, журналистика, дипломатия и политика, служба безопасности и т.д.).

**Используемые источники информации**

1. Абрамова, Г.С. Практическая психология: учебное пособие / Г. С. Абрамова. – Москва: Прометей, 2018. - 538 с.
2. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва: Аспект Пресс, 2018. — 360 с.
3. Виноградова, С. М. Психология массовой коммуникации: учебник / С. М. Виноградова, Г. С. Мельник. – Москва: Юрайт, 2014. – 512 с.
4. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2009. — 576 с.: ил.
5. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2018. - 800 c.
6. Столяренко, Л. Д. Психология общения: учебник / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – изд. 5-е. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2020. — 317 с.
7. УМК по дисциплине «Социальная психология», - Санкт-Петербургский Государственный институт психологии и социальной работы – 2013г. – 212 с.
8. Чалдини, Р. Психология влияния: [перевод с английского] / Роберт Чалдини. – 5-е изд. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, Прогресс книга, 2018. – 475 с.
9. Пиз, А. Язык телодвижений. Расширенная версия / Аллан Пиз, Барбара Пиз; [пер. с англ. Т. Новиковой]. – Москва: Эксмо, 2021. – 464 с.: ил.
10. Атватер И. – Я Вас слушаю: (Советы руководителю, как правильно слушать собеседника): Сокр. пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1988. – 110 с.

**Приложение 1**

Этот тест был разработан [Бехталь Ириной Геннадиевной](https://www.b17.ru/bekhtal/) (автор публикации - психолог) для работы с подростками.

«Знаток невербального общения»

1. Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:  
   А) все время разговора;  
   Б) 2/3 времени разговора;  
   В) половину времени разговора;  
   Г) иногда.
2. Если во время разговора ваш собеседник, сидящий напротив, откинулся на спинку стула и скрестил руки на груди, значит:   
   А) он готов внимательно Вас слушать;  
   Б) ему приятно с Вами общаться, он заинтересован;  
   В) ему не интересна тема беседы, он не согласен с Вами;  
   Г) ему просто некуда девать руки.
3. Известно, что эмоциональное состояние влияет на походку человека. Самый широкий шаг человек делает, когда испытывает:  
   А) скуку;  
   Б) гордость;  
   В) печаль;  
   Г) досаду.
4. Какой из жестов говорит о превосходстве партнера, его доминировании?  
   А) постукивание по столу пальцами;  
   Б) потирание ладоней;  
   В) руки в боки на пояснице;  
   Г) почесывание шеи.
5. Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает вам:  
   А) свою неприязнь;  
   Б) свое желание Вас ударить;  
   В) свою неуверенность;  
   Г) свое расположение к Вам.
6. Если человек непроизвольно в разговоре с вами повторяет вашу позу, жесты, слова, мимику, то он, очевидно:  
   А) неуверенный в себе человек, все копирует;  
   Б) нервничает, взволнован;  
   В) хочет поскорее расстаться с Вами;  
   Г) расположен к Вам, согласен с Вами.
7. Если ваш собеседник откинулся на стуле, закинул ногу за ногу и руки за голову:  
   А) он устал, хочет расслабиться;  
   Б) он демонстрирует свое превосходство, всезнайство;  
   В) он открыт для равноправного диалога;  
   Г) он сосредоточен, всецело поглощен темой разговора.
8. Если во время разговора собеседник начинает собирать с одежды несуществующие ворсинки, значит:  
   А) он хочет произвести впечатление человека аккуратного, щепетильного;  
   Б) он выигрывает время для раздумий;  
   В) он сдерживает свою реакцию неодобрения;  
   Г) он неуверен в себе, замкнут.
9. Верхом на стуле обычно сидит человек:  
   А) замкнутый, необщительный;  
   Б) показывающий свое превосходство;  
   В) с низким уровнем культуры;  
   Г) испытывающий нехватку времени.
10. Если человек свел руки за спиной и одна сжимает другую, это означает, что:  
    А) он пытается себя сдерживать, контролировать;  
    Б) он чувствует свое превосходство;  
    В) он доволен ситуацией, расслаблен, искренен;  
    Г) он оценивает Ваши слова.

Правильные ответы: 1Б 2В 3Б 4В 5Г 6Г 7Б 8В 9Б 10А