

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа №212»

Исследовательский проект

**«Невербальные средства общения современных
ШКОЛЬНИКОВ»**

Выполнила: Ревковская Софья,
ученица 9 «А» класса

Руководитель: Крапивина Е. В.,
учитель русского языка
и литературы

г. Новосибирск, 2022

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Теоретическая часть исследования.....	4
1.1 История невербальных способов общения.....	4
1.2 Виды невербальных способов общения.....	6
Глава 2. Практическая часть исследования.....	9
2.1 Анкетирование.....	9
Заключение.....	13
Список использованных источников.....	14

Введение.

В наше время большинство людей используют невербальные средства общения. Это различные жесты, мимика, позы, интонации и т.п. Иногда мы неосознанно используем средства невербального общения, например, позы тела (они бывают закрытыми, открытыми, непринужденными и т.д.) По позе тела психологи могут понять, какие эмоции испытывает человек. Так же невербальные средства общения могут заменять слова, например: мы можем махнуть рукой в знак приветствия или наоборот прощания. Какие-то средства используются в узких кругах и несут свое определенное значение. Разные возрастные группы используют разные невербальные средства общения, и я в своем проекте захотела изучить ту группу, к которой принадлежу сама - современные школьники.

Объект исследования: невербальные средства общения.

Предмет исследования: невербальные средства общения школьников.

Цель работы: выявить, какие невербальные средства общения наиболее популярны среди школьников.

Задачи:

1. Изучить теоретические аспекты невербального общения.
2. Провести анкетирование среди школьников по теме невербальные средства общения.
3. Изучить невербальные средства общения школьников
4. Проанализировать результаты анкетирования.

Гипотеза: предположим, что жесты наиболее часто используются в качестве невербального общения современными школьниками.

Методы исследования:

- изучение литературы;
- опрос;

Глава 1. Теоретическая часть исследования

1.1 История невербальных способов общения

Невербальное общение или невербалика – это общение без слов, но с помощью языка тела.

Невербальные средства общения – это система знаков, дополняющая, усиливающая, а иногда и заменяющая нашу речь.

Невербалика возникла намного раньше словесного общения. Сегодня 90% информации, которую мы хотим передать другому не связана с употреблением слов. Чаще всего она используется мало-осознанно и редко осознанно. Чаще всего невербалика отражает настоящее отношение человека к определенной ситуации. Большинство средств невербального общения являются приобретенными, так как их формирует общество. В отличие от вербальных языков, невербальный язык универсален, его понимают во всем мире. Например, жест кивания головой слева направо, большинство людей воспринимается как отрицание. Даже глухие и слепые люди используют этот жест. Пожимания плечами обозначают непонимание ситуации, недоумение. Этот жест также является универсальным. Средствами невербального общения можно выражать свои скрытые, подсознательные чувства, эмоции. Например, когда собеседник доверяет тебе, он держит руки широко раскинутыми в стороны его посадка головы прямая взгляд прямой и выражает доверие. И наоборот, когда человек вам не доверяет или обманывает вас, он прячет руки, скрещивает ноги или часто моргает.

Можно выделить разные виды практик применения невербальных средств общения:

- Невербальные средства общения заменяют вербальные
- Невербальные средства общения дополняют вербальные

Если более подробно, то можно описать такие случаи, когда невербальные средства общения заменяют вербальные. Например, случаи, когда надо подать знак в ситуации, когда нельзя использовать вербальный язык (совещание, урок, чтобы не слышали другие и т.д.) Кроме того, мы прекрасно

знаем, что существует жестовый язык, который используют люди с ОВЗ по слуху и речи.

Теперь рассмотрим случаи, когда невербальные средства общения дополняют вербальные. Например, рукопожатие может сопровождать реплику приветствия или молчания, а может заменять ее.

Невербальный этикет общения включает в себя требования к жестам, позам, мимике, дистанции общения и т.д., которые должны быть выполнены в процессе общения, чтобы отношения между партнерами можно было считать вежливыми.

В разных странах и у представителей разных культур существует разная специфика выражения отношений вежливости. Кроме того, не вызывает сомнения тот факт, что жест национален и, если человек владеет иностранным языком, он также следит за невербаликой, пытаясь их понять и повторить при необходимости.

Альберт Мерабян, пионер в изучении языка тела, работавший в 1950-х годах, обнаружил, что информация о любом сообщении делится следующим образом: 7% из них является вербальной, то есть словесно, 38% излагается голосом (тон, акцент и методичное произношение звуков) и 55% невербальными сигналами. Это означает, что большая часть сообщения доставляется адресату невербальной речью. Проблемы использования невербальных средств общения волновали многих ученых. Наверное, самый известный из них Алан Пиз: «Многие и сегодня считают основной формой общения речь. В эволюционном смысле, речь появилась совсем недавно. Она используется, как правило, для передачи фактов и данных. Устная речь появилась примерно 500 000 лет назад. За это время мозг человека увеличился в размерах втрое. До этого основной формой передачи эмоций и чувств был язык телодвижений и звуки, издаваемые горлом. Надо сказать, что ситуация практически не изменилась и сегодня. Но, поскольку мы сосредоточены на произносимых словах, большинство из нас не обращают ни малейшего внимания на язык телодвижений. А ведь он по-прежнему играет важную роль в нашей жизни».

1.2 Виды невербальных способов общения

У невербального общения есть несколько видов

- Оптико-кинестетический - передача какой-либо информации с помощью мимики, жестов, позы, перемещением тела в пространстве во время общения.

- Паралингвистический – основан на интонациях голоса у человека.

- Экстралингвистический – основан на темпе речи.

- Ситуативный – главную роль в этом виде играет место, в котором происходит общение.

- Визуальный – основан на взаимодействии собеседников на уровне взглядов.

Мимика

Мимика-это выражение лица человека, она является главным элементом отображением эмоций и чувств. Позитивные эмоции, например, любовь или удивление, распознать намного легче, чем негативные, к которым можно отнести отвращение или гнев. Эмоции по-разному отражаются на правой и левой стороне лица, ведь левое и правое полушарие мозга выполняют разные функции: правое совершает управление эмоциональной сферой, а левое отвечает за интеллектуальные функции.

Эмоции выражаются в мимике таким образом:

- Гнев - широко открытые глаза, опущенные уголки губ, «прищуренный» взгляд, сжатые зубы;
- Удивление – приоткрытый рот, широко открытые глаза и поднятые брови, опущенные кончики губ;
- Страх – сведенные брови, растянутые губы с опущенными и отведенными вниз уголками;
- Счастье – спокойный взгляд, приподнятые, отведенные назад уголки губ;
- Печаль – «угасший» взгляд, опущенные уголки губ, сведенные брови.

Визуальный контакт

Этот метод невербального общения помогает демонстрировать заинтересованность в беседе и лучше понимать смысл сказанного. Во время разговора два человека вместе создают и регулируют степень комфорта,

периодически встречаясь взглядом и отводя его в сторону. Пристальный взгляд может, как сформировать доверие, так и породить дискомфорт.

Приятные общие темы поддерживают зрительный контакт, а негативные запутанные вопросы заставляют отводить взгляд в сторону, демонстрируя несогласие и неприязнь.

Особенности визуального контакта позволяют делать выводы о степени заинтересованности в диалоге и отношении к собеседнику:

- Восхищение – долгий зрительный контакт, спокойный взгляд;
- Возмущение – пристальный, навязчивый, несколько тревожный взгляд, длительный зрительный контакт без пауз;
- Расположение – внимательный взгляд, зрительный контакт с паузами каждые 10 секунд;
- Неприязнь – избегание зрительного контакта, «закатывание» глаз.
- Ожидание – резкий взгляд в глаза, приподнятые брови.

Интонация и тембр голоса

Правильно понимать интонацию и тембр голоса означает научиться «читать между строк» послание другого человека. К таким особенностям можно отнести частые паузы, незаконченные предложения и их построение, силу и высоту голоса, а также скорость речи.

- Волнение – низкий тон голоса, быстрая обрывистая речь;
- Усталость – низкий тон голоса, понижение интонации к концу предложения;
- Энтузиазм – высокий тон голоса, четкая уверенная речь;
- Высокомерие – медленная речь, ровная монотонная интонация;
- Неуверенность – ошибки в словах, частые паузы, нервный кашель.

Жесты и позы

Чувства и установки людей можно определить по манере сидеть или стоять, по набору жестов и отдельных движений. Людям легче и приятней общаться с теми, кто обладает экспрессивной моторикой оживленным расслабленным выражением лица. Яркие жесты отображают позитивные эмоции и располагают к искренности и доверию. При этом чрезмерная жестикуляция, часто

повторяющиеся жесты могут говорить о внутреннем напряжении и неуверенности в себе.

Невербальное общение становится доступным, а уровень взаимопонимания увеличивается, если вы понимаете позы и жесты вашего собеседника.

- Критичность – одна рука возле подбородка с вытянутым указательным пальцем вдоль щеки, вторая рука поддерживает локоть;
- Позитивность – корпус тела, голова немного наклонены вперед, рука немного касается щеки;
- Недоверие – ладонь прикрывает рот, выражая несогласие;
- Скука – голова подперта рукой, корпус расслаблен и немного согнут;
- Превосходство – положение сидя, ноги одна над другой, руки за головой, веки немного прикрыты;
- Неодобрение – беспокойные движения, встряхивание «ворсинок», расправление одежды, одергивание брюк либо юбки;
- Неуверенность – почесывание либо протирание ушей, обхватывание одной рукой локтя другой руки;
- Открытость – руки раскинуты в стороны ладонями вверх, плечи расправлены, голова «смотрит» прямо, корпус расслаблен;

Межличностное пространство

Расстояние между собеседниками играет важную роль в налаживании контакта, понимания ситуации общения. Часто люди выражают свое отношение такими категориями как «держаться отсюда подальше» или «хочу быть ближе к нему». Если люди заинтересованы друг другом, разделяющее их пространство уменьшается, они стремятся находиться поближе. Для лучшего понимания этих особенностей, а также для того, чтобы правильно разграничивать ситуации и рамки контакта, следует знать основные пределы допустимого расстояния между собеседниками

Глава 2. Практическая часть исследования

2.1 Анкетирование

Практическая часть исследования была проведена с помощью анкетирования.

Мы решили проверить свою гипотезу о том, что жесты наиболее часто используются в качестве невербального общения современными школьниками.

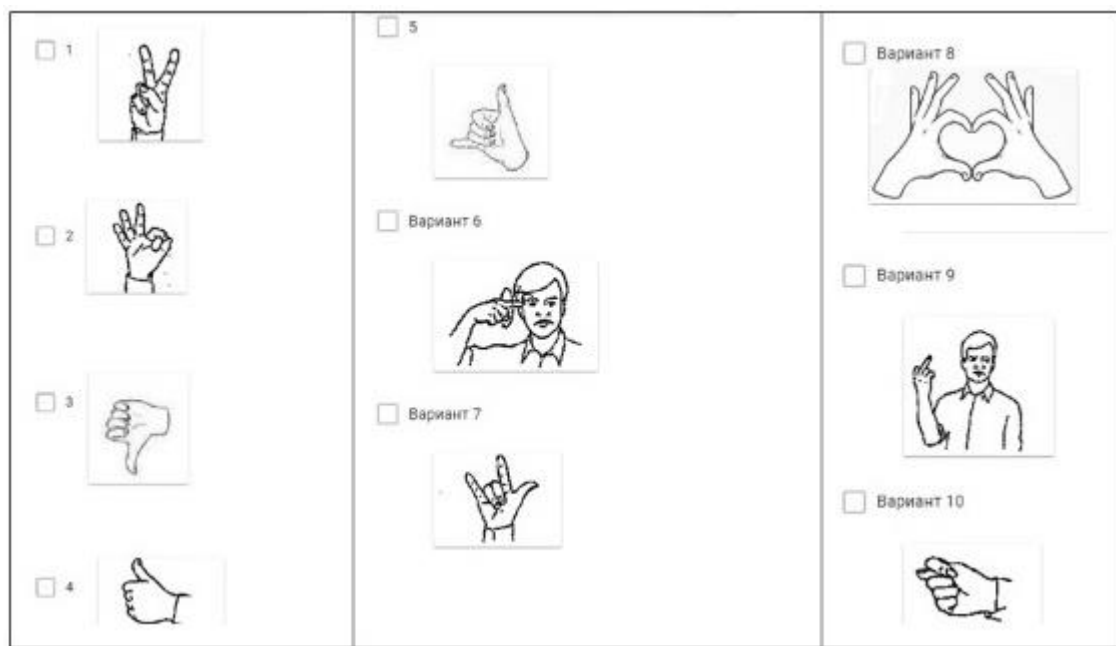
Кроме того, нам было интересно, какие жесты чаще используются среди школьников.

Нами было проведено анкетирование школьников 5-11 классов МАОУ СОШ 212. В анкетировании приняли участие 181 человек.

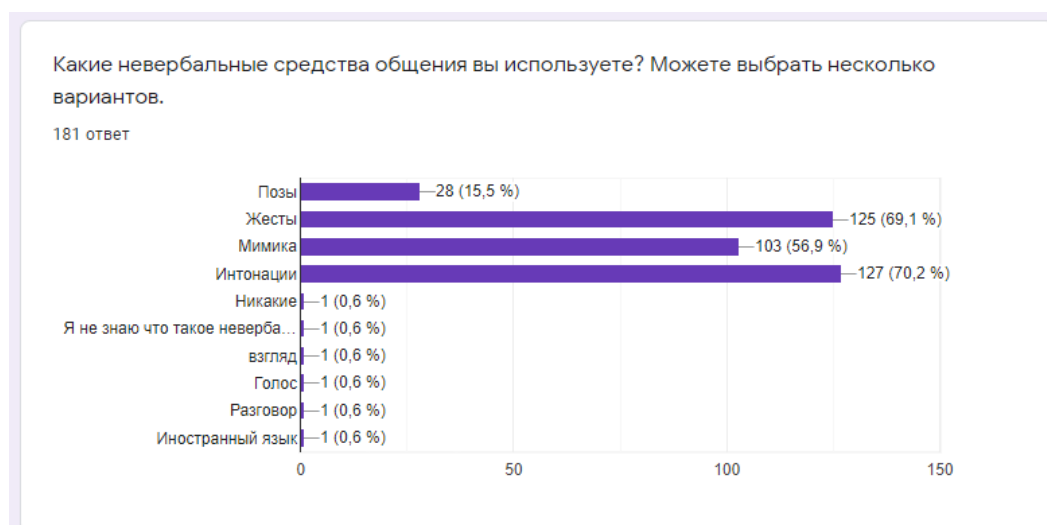
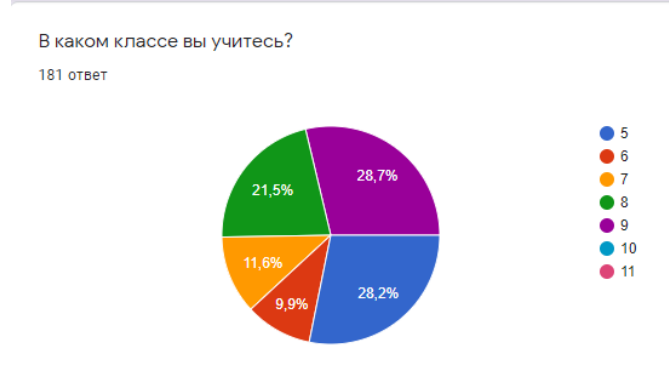
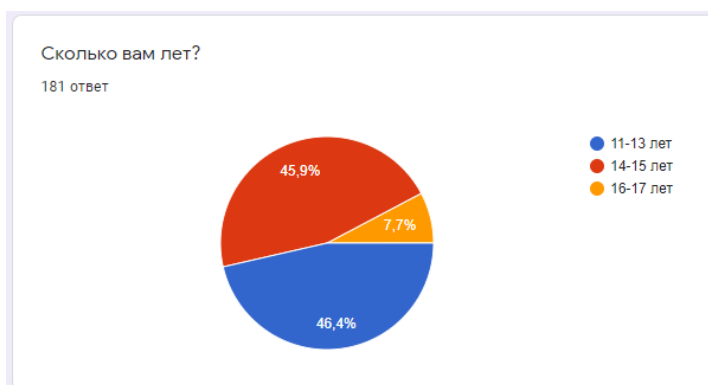
Анкета состояла из следующих вопросов:

1. Сколько вам лет?
2. В каком классе вы учитесь?
3. Какие невербальные средства общения вы используете? Можете выбрать несколько вариантов.
4. Какие жесты при общении с ровесниками Вы используете? Можете выбрать несколько вариантов. Если нет подходящего варианта, опишите свой жест в "другое"
5. Какой из выше обозначенных жестов вы используете чаще всего? Выберите номер варианта.
6. Какой из выше обозначенных жестов чаще всего используют ваши ровесники? Можете выбрать несколько вариантов.
7. Ваши жесты всегда понятны вашим ровесникам?

В вопросах 4,5,6 участникам анкетирования представлены такие варианты жестов:



На данные вопросы мы получили такие ответы (ответы представлены в виде диаграмм):

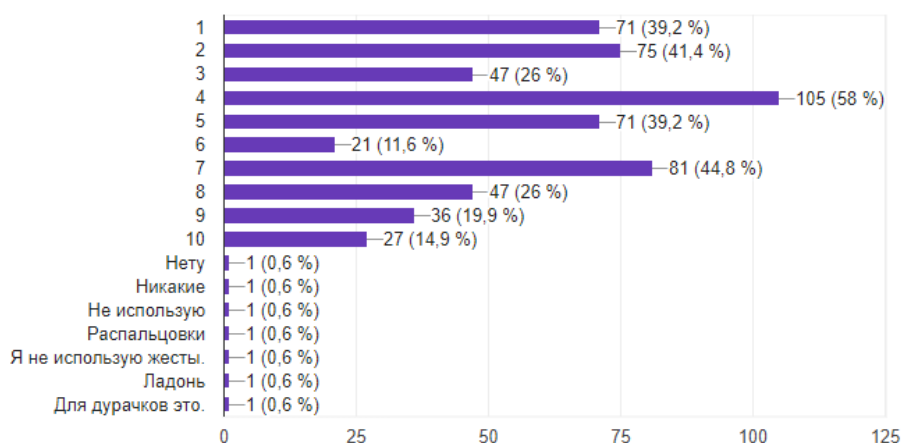


Большинство людей отметило, что они используют именно интонации и жесты. Эти вопросы набрали почти одинаковое количество ответов. Из этого

следует, что наша гипотеза частично подтвердилась, так как школьники наиболее часто используют в качестве невербального общения интонации и жесты, а не только жесты.

Какие жесты при общении с ровесниками Вы используете? Можете выбрать несколько вариантов. Если нет подходящего варианта, опишите свой жест в "другое"

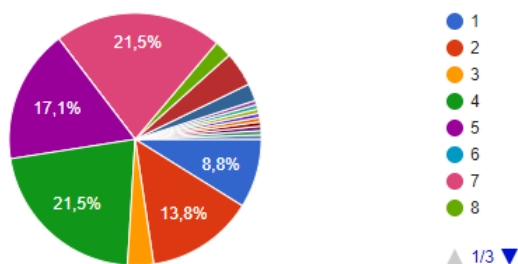
181 ответ



Самыми популярными жестами среди опрошенных были жесты под номером 4 (он набрал 58%) и под номером 7 (45%).

Какой из выше обозначенных жестов вы используете чаще всего? Выберите номер варианта.

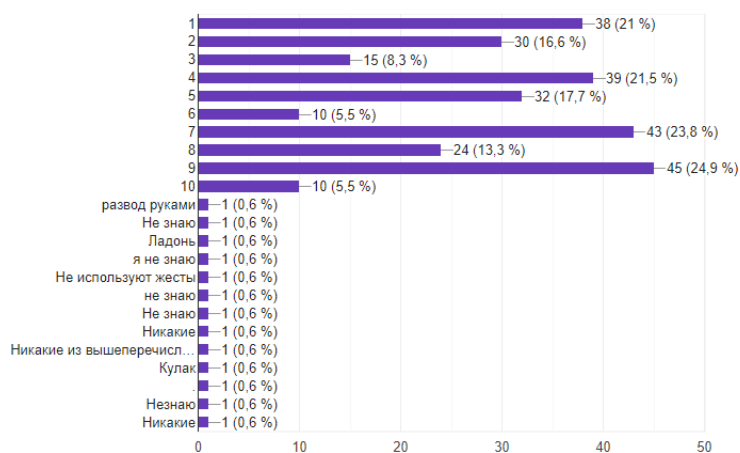
181 ответ



Данный вопрос также подтвердил, что чаще всего ребята используют 4 и 7 жесты

Какой из выше обозначенных жестов чаще всего используют ваши ровесники? Можете выбрать несколько вариантов.

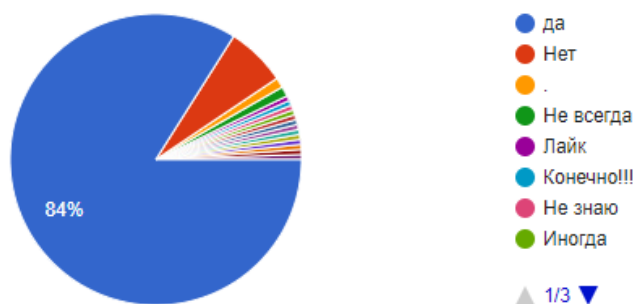
181 ответ



При ответе на вопрос: «какой из жестов чаще применяют ваши ровесники», опрошиваемые выбрали другой вариант – жест № 9 (неприличный жест). Чтобы интерпретировать этот результат, необходимо провести дополнительное исследование, но можно предположить, что когда ребята отвечали о других (не о себе), то были более честны. А признаться, что сами часто используют данный жест постеснялись.

Ваши жесты всегда понятны вашим ровесникам?

181 ответ



При ответе на вопрос: «всегда ли ваши жесты понятны вашим ровесникам» большинство 84% подтвердили, что их жесты понятны. Это говорит нам о том, что язык жестов в этой среде универсален.

Надо признать, что анализ готовых ответов показал нам, что не все вопросы анкеты были корректны и удобны, поэтому некоторые результаты практически невозможно интерпретировать.

Заключение

В заключении мы можем сделать следующие выводы:

1. Невербальные средства общения один из самых древних способов общения человека.
2. Среди невербальных средств общения можно выделить «дополняющие» и «заменяющие»
3. Невербальные средства общения широко используются современными школьниками.
4. Среди невербальных средств общения школьники предпочитают интонации и жесты
5. Среди жестов можно выделить наиболее популярные 4, 7, 9
6. Жесты понимаются школьниками одинаково, что облегчает понимание при взаимодействии.
7. Гипотеза подтвердилась частично, так как выяснилось, что школьники наиболее часто используют в качестве невербального общения интонации и жесты, а не только жесты.

В ходе работы мы изучили теорию и практику применения невербальных средств общения. Хочется сделать общий вывод, что хотелось бы, чтобы невербалика дополняла нашу речь, делая ее более яркой и эмоциональной, а не упрощала её.

Список использованных источников

1. Козлов Н.И. Невербальное общение // Психологос: энциклопедия практической психологии. – Режим доступа <https://www.psychologos.ru/articles/view/neverbalnoe-obschenie>
2. Невербальные средства общения. Ч.1. Публикации из раздела "Ораторское искусство". – Режим доступа: <https://orator.biz/library/oratorical/neverbalnye-sredstva-obshcheniya-chast-1/>
3. Пиз А. Язык телодвижений как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз; пер. с англ. - Новгород : Изд-во Ай Кью, 1992. - 262 с.
4. Трефилова Е.А. Невербальное общение как способ интуитивного взаимодействия людей // Сб. ст. XX всерос. студ. науч.-практ. конф. Нижневартковского государственного университета. – Нижневартовск, 2018. – С. 513-516.