

Управление образования города Пензы  
МКУ «Центр комплексного обслуживания и методологического  
обеспечения учреждений образования» г. Пензы  
МБОУ «Лицей современных технологий управления № 2» г.Пензы

**XXVI научно-практическая конференция школьников  
г.Пензы  
«Я исследую мир»**

**«Невербальные средства общения»**

Выполнил: Самарова Виктория Сергеевна, 11 «Б» класс,  
муниципальное бюджетное  
общеобразовательное учреждение  
«Лицей современных  
технологий управления № 2» г.Пензы.

Руководитель: Мацупко Татьяна Сергеевна,  
педагог-психолог,  
муниципальное бюджетное общеобразовательное  
учреждение «Лицей современных  
технологий управления № 2» г.Пензы.

Пенза  
2021 год

✉ - 440008, г. Пенза, ул. Бакунина, 115

☎- телефон /841-2/ 54-20-44; e-mail: [school02@guoedu.ru](mailto:school02@guoedu.ru)

<http://www.lstu2.ru>

## Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретическое изучение феномена общения. Невербальное общение.....	4
Глава 2. Практическая часть: анализ знаний о невербальных жестах.....	7
Памятка.....	11
Заключение.....	12
Список литературы.....	13

## ВВЕДЕНИЕ

Общение – сложный, многогранный процесс, пронизывающий всю жизнедеятельность человека. Без общения невозможно представить жизнь. Оно происходит, когда мы разговариваем с близкими и друзьями, когда отвечаем на вопрос учителя, ведем деловую беседу, и даже когда покупаем лекарства в аптеке. Несмотря на распространенность и повседневность процесса общения многие люди испытывают с ним сложности, и не все из них знают, что можно быть более успешным в общении. Например, обладая и используя навыки невербального общения.

**АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ** заключается в том, что в социальной сфере нашего общества происходят различные изменения, в частности, в коммуникативном общении. Общаясь, люди для передачи своих мыслей, наряду с вербальной речью, используют жестикоулярно- мимическую речь, т.е. невербальные средства. Трудно поверить, но ученые-невербалисты считают, что при общении невербальные средства преобладают. Порой с помощью этих средств можно сказать гораздо больше, чем с помощью слов. В нашей повседневной жизни знания языка жестов помогают не только в профессиональной деятельности всем тем, чья работа непосредственно связана с людьми, но и в сфере личных взаимоотношений. Понимая жесты собеседника, мы сможем узнать чувства и мысли собеседника в той или иной ситуации.

**ЦЕЛЬ:** изучение компетентности подростков в сфере невербального общения.

**ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ:** невербальное общение

**ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ:** владение подростками языком невербального общения

**МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ:** теоретический анализ литературы и Интернет-источников; анкетирование, опрос.

**ЗАДАЧИ:**

- изучить литературу по теме невербального общения;
- охарактеризовать различные невербальные средства общения;
- изучить интерпретацию различных поз, жестов, мимических проявлений;
- исследовать представления учащихся по поднятой проблеме и провести опрос среди подростков 14-17 лет;
- проанализировать полученные результаты;
- разработать памятку для подростков.

**ГИПОТЕЗА:** подростки испытывают сложности в том, что бы правильно оценить поведение участников общения, мимику, жесты, движения, то есть понять язык невербального общения.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ:** результаты нашей работы могут использоваться подростками в повседневной жизни, учителями для изучения подростков, на уроках психологии

**НАУЧНАЯ НОВИЗНА РАБОТЫ** состоит в структурировании информации по теме невербального общения и представления информации в виде, доступном подросткам.

## **Глава 1. Теоретическое изучение феномена общения. Невербальное общение.**

**Общение** - это сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Что бы понять сущность общения, рассмотрим уровни общения, его структуру, функции и т.д.

### **Уровни общения**

1. Фактический уровень- самый простой уровень общения. Предполагает обычный обмен репликами для поддержания разговора в условиях, когда собеседники не заинтересованы в общении, но вынуждены поддерживать диалог.

2. Информационный уровень- происходит обмен интересной для собеседников информации, которая является источником эмоциональной, поведенческой и мыслительной активности личности.

3. Личностный уровень- предполагает такое взаимодействие собеседников, при котором происходит постижение сущности самого себя и своего собеседника.

### **Структура общения**

Структура общения состоит из трех, связанных друг с другом сторон:

**-перцептивная** сторона общения (такая сторона характеризует процесс восприятия собеседниками друг друга);

**-коммуникативная** сторона общения (состоит в передаче информации);

**-интерактивная** сторона общения (взаимодействие людей).

Существует много классификаций общения. Основные виды общения представлены ниже:

**Вербальное** – одно из основных видов общения, осуществляемое при помощи речи.

**Невербальное** – включает в себя общение с помощью жестов, тактильных контактов, касаний, мимики, поз и прочего.

**Деловое** – относится к карьерному росту и профессиональным делам.

**Личностное общение** – не относится к профессиональной сфере. Люди могут интересоваться мнением или настроением друг друга, ради поддержания личностного общения.

Для нашей работы приоритетным направлением является изучение невербального общения. Ниже, мы рассмотрим специфику невербального общения.

**Невербальное общение** – это неречевая форма общения, включающая в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт, тембр голоса, прикосновения и передающая образное и эмоциональное содержание.

Язык невербальных компонентов общения:

- первичные языки невербальной системы: система жестов, которая отличается от языка глухонемых, пантомима, мимика и т.д.

- вторичные языки невербальной системы: азбука Морзе, музыка, языки программирования.

Средства невербальной коммуникации могут раскрывать истинные мысли, чувства и намерения людей. Самые выразительные элементы невербального поведения называют эмблемами (они позволяют безошибочно определить истинное душевное состояние человека). Так как люди не всегда понимают, что используют средства невербальной коммуникации, язык тела часто оказывается более правдивым, чем произносимые слова, которые сознательно подбираются для получения нужных для говорящего результатов.

Каждый раз, когда наблюдение за невербальным поведением помогает вам понять чувства, намерения, поступки человека или позволяет убедиться в неискренности его слов, это значит, что вы успешно расшифровали и приняли к сведению посланное им безмолвное сообщение.

Часть невербального языка универсальна: все младенцы одинаково плачут и смеются. Другая часть, например жесты, различается от культуры к культуре. Невербальное общение обычно возникает спонтанно.

### **Виды жестов и их характеристика**

Жесты подразделяются на несколько основных типов:

- символические (жесты, которые несут конкретное значение, понятное другим людям);
- указательные (жесты, с помощью которых указывается направление действий);
- эмоциональные (жесты, передающие разнообразные оттенки чувств человека, например, радость, гнев);
- изобразительные (жесты, которые используются в качестве дополнения к описанию какого-нибудь предмета);
- ритмические (жесты, которые подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз, то есть то, что обычно передает интонация).

В таблице №1 представлены примеры описания невербальных сигналов.

**Таблица №1. Описание невербальных сигналов.**

Форма невербального общения	Содержание	Значение
Язык поз	Собеседник стоит с опорой на любой предмет	Желание человека сменить тему и негативное отношение
Язык поз	Собеседник сидит, наклонив корпус вперед	Человек проявляет любезность, внимание и заинтересованность.
Язык рук	Сцепленные пальцы рук	Разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение
Язык рук	Закладывание рук за	Уверенность в себе

	спину	
Мимика	Спокойные глаза и приподнятые уголки губ	Человек счастлив.
Мимика	Морщинистость носа, опущение бровей, выпячивание нижней губы, косые глаза	Собеседник испытывает отвращение к чему-либо или к кому-либо.
Взгляд	Взгляд исподлобья	Сигнализирует о том что собеседник недоволен, выражает недоверие, опасение.
Взгляд	Закатывание глаз	Собеседник не желает продолжать диалог на какую-либо тему, он возмущён и недоволен

Таким образом, невербальное общение – сложная, объемная составляющая процесса общения, представляющая собой жесты, позы, мимику.

## **Глава 2. Практическая часть: анализ знаний о невербальных жестах**

В рамках нашей работы было проведено исследование, которое помогло оценить, насколько подросткам легко/сложно разобраться в невербальной части общения. В нем приняли участие 28 участников, учащиеся 11-х классов в возрасте 16-17 лет. Результаты исследования представлены в диаграмме №1.

### **АНКЕТА**

**С помощью данной анкеты мы выявим уровень знаний подростков в сфере невербального общения**

Подростку, проходящему данную анкету нужно внимательно прочитать вопросы и выбрать один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов

#### **1.1 Невербальная коммуникация- это..**

- А) словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка
- Б) способ передачи информации через жесты, мимику, пантомимику.
- В) формулирование идеи или отбор информации.

#### **1.2.К невербальным средствам общения относят (выберите правильный ответ)**

- А) Речь;
- Б) Жесты;
- В) Мимика;
- Г) Походка;
- Д) Тембр голоса

#### **2.Что означает если...**

##### **2.1.Во время разговора с вами, человек скрещивает на груди**

- А) Искренность,
- Б) Защита, оборона, недоверие
- В) Агрессия
- Г) Желание уйти

##### **2.2. Общаясь с вами, человек раскрывает руки ладонями вверх**

- А) Неуверенность
- Б) Искренность, открытость
- В) Чувство вины
- Г) Беспокойство

##### **2.3. Во время беседы человек тербит ухо**

- А) Нежелание слушать
- Б) Раздумье, принятие решения

- В) беспокойство
- Г) Ложь

**2.4. Собеседник говорит спокойным тоном, его поза расслаблена, но руки постоянно сжимаются в кулаки**

- А) скрытая агрессия
- Б) неуверенность
- В) нежелание продолжать диалог
- Г) неуверенность

**2.5. Собеседник хватается правой рукой за левое запястье**

- А) агрессия
- Б) искренность, открытость
- В) беспокойство
- Г) нерешительность

**2.6. Если во время разговора собеседник начинает собирать с одежды несуществующие ворсинки**

- А) он хочет произвести впечатление человека аккуратного, щепетильного;
- Б) он не согласен с вами;
- В) он сдерживает свою реакцию неодобрения;
- Г) он неуверен в себе, замкнут.

**2.7. Во время разговора с вами собеседник скрестил лодыжки**

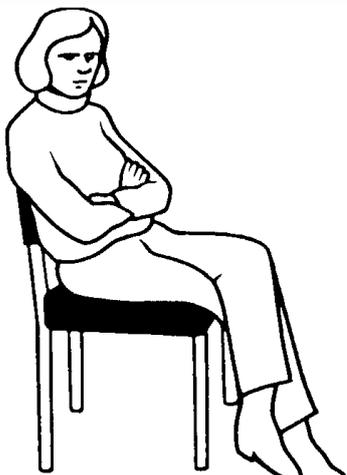
- А) Он не уверен в себе
- Б) Он не желает продолжать диалог
- В) Он не уверен в себе
- Г) Он скрывает от вас информацию и отрицательные эмоции

**3.Посмотрите внимательно на картинку и дайте один правильный ответ из всех предложенных**



3.1.Как вы думаете, что означает поза человека на картинке?

- А) Незаинтересованность в словах
- Б) Скрытность своих мыслей
- В) Нерешительность



3.2.Как вы думаете, что показывает поза человека на картинке?

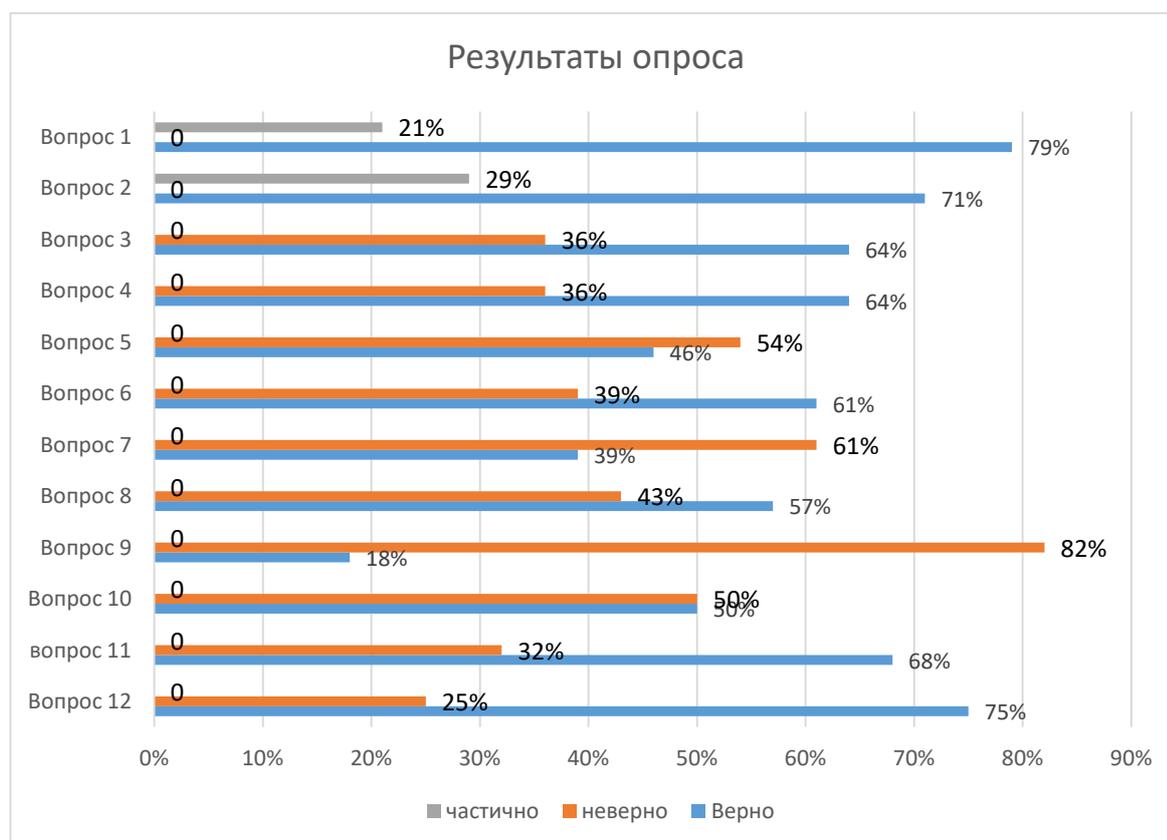
- А) пренебрежение
- Б) несогласие с собеседником
- В) Неуверенность в себе



3.3.Как вы думаете, что показывает поза человека на картинке?

- А) Желание уйти
- Б) Готов к действиям
- В) Не одобряет слова собеседника

**Диаграмма №1. Результаты опроса.**



Из данной диаграммы можно сделать вывод о результатах анкетирования. Так, с заданиями номер 1,2, из 1 блока заданий, в которых содержалась главная суть невербального общения респонденты справились лучше всех. Во втором блоке заданий, мы можем наблюдать затруднения в вопросах под номером 5, 7, 8 и 9, в которых было дано описание жестов. В 3 блоке заданий, где были даны фотографии поз человека, результаты лучше, чем во втором блоке, где было дано описание жестов. Наибольшие затруднения в третьем блоке задний вызвало 1 задание (10 вопрос). Таким образом, из всего вышесказанного, я могу сделать вывод о том, что подростки имеют представление о том, что такое невербальное общение, но не знакомы со значением поз и жестов.

Гипотеза о том, что подростки испытывают сложность в данной сфере, подтверждена.

Одной из главнейших задач нашей работы было создание памятки с описанием основных маркеров невербального общения. Памятка представлена ниже.

## Памятка:

**Всегда при общении старайтесь обращать внимание на позу человека, его взгляд, положение рук, мимику и жесты.**

1. Если корпус тела повернуты к вам, а ноги в сторону двери, то это значит, что человек хочет уйти
2. Если собеседник ерзает на стуле, часто сменяя положение тела, это говорит нам о том, что человек испытывает страх и беспокойство.
3. Если собеседник стоит, скрестив руки и ноги, это может говорить нам о его непричастности к какой-либо социальной группе.
4. Если собеседник скрестил лодыжки, это может свидетельствовать о том, что ваш собеседник скрывает информацию, отрицательные эмоции, нервозность или страх
5. Если ваш собеседник принял Американскую позу ("ноги четверкой") - лодыжка одной ноги лежит на колене другой ноги, это может говорить о том, что человек с вами не согласен.
6. Если собеседник положил Руки за голову, сидя в американской позе, это свидетельствует о том, что он хочет показать вам доминирование и превосходство в чём-либо.

### Жесты

1. Если собеседник поглаживает свою щеку ладонью он задается вопросом, как исхитриться и заставить вас играть по его правилам. По всей видимости, вы имеете дело с субъектом, манипулирующим другими людьми.
2. Если ваш собеседник быстро и часто улыбается, облизывая губы это говорит о том, что он волнуется, желает скрыть обман.
3. Если женщина, общаясь с мужчиной:
  - Демонстрирует свои запястья, поворачивает внутренние стороны ладоней вверх;
  - встряхивает волосами, накручивает локон на палец;
  - облизывает или прикусывает свои губы;
  - направляет носки обуви в сторону мужчины

То это значит, что женщина заинтересована в мужчине или показывают свою симпатию.

4. Если мужчина, общаясь с женщиной:
  - вытягивается вверх, расправляет плечи;
  - постоянно поправляет галстук, манжеты и воротник рубашки;
  - проводит руками по бедрам
  - гладит волосы
  - отряхивается, поправляет одежду

Все данные жесты показывают заинтересованность мужчины в женщине, желание обратить на себя внимание женщины.

### Жесты рук

1. Если ваш собеседник сцепил пальцы рук, то это обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение.

2. Если у человека рука прикрывает рот и большой палец прижат к щеке, в то собеседник пытается сдержать произносимые слова. Некоторые люди пытаются притворно покашливать, чтобы замаскировать этот жест.
3. Если ваш собеседник потирает веко во время разговора, то это значит, что У него есть желание скрыться от обмана, подозрения или лжи, с которыми он сталкивается, или желание избежать взгляда в глаза человеку, которого он обманывает. Мужчины обычно потирают веко очень энергичным образом, а если ложь серьезная, то отворачивают взгляд в сторону, обычно в пол.
4. Если слушатель начинает подставлять руку для того, чтобы опереть на нее голову, это верный признак того, что ему стало скучно и неинтересно, поэтому он подпирает голову рукой для того, чтобы не заснуть.

### **Взгляд**

1. Если у человека расширены зрачки, это указывает на положительное отношение к Вам, заинтересован предложенным делом, позитивно оценивает ситуацию. Сужение зрачков, с точностью наоборот, указывает на негативное отношение к собеседнику, ситуации, незаинтересованность в предлагаемом деле.
2. Если на вас смотрят исподлобья, это это значит что ваш собеседник недоволен, выражает недоверие, опасение.
3. Если ваш собеседник неотрывно смотрит на вас, то такой взгляд может выражать осуждение, неприязнь или даже ненависть по отношению к своему собеседнику.
4. Если ваш собеседник неотрывно смотрит на вас, то такой взгляд может выражать осуждение, неприязнь или даже ненависть по отношению к своему собеседнику.

### **Заключение**

Таким образом, изучив проблему невербальной коммуникации среди подростков и из всего вышесказанного, я могу сделать вывод о том, что подростки испытывают сложности в распознавании невербальных сигналов. Наиболее сложно подросткам даётся определить, что означает тот или иной жест.

Наш проект нацелен на то, чтобы людям было легче друг друга понимать, чтобы они ориентировались по жестам, позам и взгляду, что скрывает от них человек. Ведь такие составляющие могут контролировать далеко не все люди. Поэтому, мы разработали памятку, содержащую описание основных элементов невербального языка. Применение знаний, заключенных в памятке поможет подросткам повысить эффективность общения.

## Список литературы

1. Акишина А.А., Кано Х.г Акишина Т.Е. Жесты и мимика в русской речи. Лингвострановедческий словарь. М.: Русский язык, 1991.
2. Джо Наварро. Я вижу, о чём вы думаете.
3. Жозеф Мессинжер: Словарь Жестов
4. Пиз А. «Язык телодвижений»
5. Психологический словарь Петровского и Ярошевского.