

**Дніпропетровський
національний університет імені
Олеся Гончара**

**Тема: “Невербальні засоби
спілкування у навчальному
процесі”**

**Виконала: аспірантка 2го року
навчання**

**Матухно Юлія Олександрівна
Спец. 07.00.01 – історія України**

*Невербальні засоби
спілкування у
навчальному процесі*



1. Опис навчальної дисципліни

Семестр V

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань _0301_ соціально-політичні науки__ (шифр і назва)	Нормативна	
	Напрямок підготовки _6.030102_ «Психологія» (шифр і назва)		
Модулів – 1	Спеціальність (професійне спрямування): _____	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 4		3-й	3-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин - 108		V-й	V-й
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 2,6	Освітньо-кваліфікаційний рівень: _»Бакалавр»_	32 год.	8 год.
		Практичні, семінарські	
		32 год.	6 год.
		Лабораторні	
		__ год.	__ год.
		Самостійна робота	
		44 год.	94 год.
Індивідуальні завдання: __ год.			
Вид контролю: залік			

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 60%/40%

для заочної форми навчання – 13%/87%

Невербальні засоби спілкування у навчальному процесі

Мета роботи:

- проаналізувати невербальний аспект педагогічного спілкування.
- засвоєння студентами основних теоретичних підходів до вивчення проблем комунікації та спілкування, формування навиків|навичок| аналізу смислів та змісту комунікаційних актів, навиків розпізнання невербальної сигналізації та емоцій співбесідника, навиків збереження комунікативної рівноваги та ефективності комунікації.

Завдання:

- вивчити характеристику невербального спілкування.
- розглянути особливості невербального спілкування в педагогічній взаємодії.
- Оволодіння та подальше вільне оперування професійною термінологією, використовуюваною в даній сфері практичної діяльності.
- Розкрити взаємозв'язки міжособистісного спілкування з іншими формами комунікативних процесів.
- Характеризувати міжособистісну комунікативну взаємодію у зв'язку с цілями та мотивами комунікантів, ставленням один до одного, сценаріями спілкування.
- Характеризувати особливості розуміння комунікантами один одного.
- Формування у студентів навичок аналізу смислів за змісту повідомлень та діалогів у комунікативних актах|навичок|.
- Розкрити особливості використання психологічних знань про комунікативні процеси у формуванні комунікативної компетентності, навичок рефлексії та емпатії, ефективної комунікації.

У результаті вивчення даної теми студенти повинні

знати:

- термінологію, що існує в даній сфері;
- синонімічну термінологію у суміжних сферах, що описують комунікативні процеси та їх складові.
- Особливості вербального та невербального спілкування.
- Особливості міміки, жестів, пози та їх інтерпретацію.
- Інтерпретувати - переводити формалізовану інформацію в іншу знакову систему смисли та зміст окремих комунікативних актів.
- Характеристику та складові ефективної комунікації.

У результаті вивчення даної теми студенти повинні вміти:

- розуміти монологічне повідомлення в рамках визначеної сфери й ситуації спілкування; будувати діалог за змістом тексту; робити записи, виписки, складання плану тексту, письмове повідомлення, що відображає певний комунікативний намір.
- у процесі роботи зі структурованою інформацією, відповідно до визначеної мети діяльності, виявляти зв'язки між елементами інформаційного матеріалу на підставі відомостей про тип та характеристики визначеної системи комунікації встановлювати їх відповідність (невідповідність) меті діяльності;
- У виробничих умовах під час усного та письмового спілкування за допомогою відповідних методів застосовувати компоненти соціолінгвістичної компетенції для досягнення взаємного порозуміння з урахуванням визначеного місця окремих соціо-культурних елементів у культурному контексті; інтегрувати власну діяльність у культурне оточення.



- Підбирати засоби впливу на особистість в залежності від вікових та індивідуальних особливостей
- Визначати найбільш ефективні засоби психологічного впливу на аудиторію, забезпечуючи ефективне застосування (використання) засобів вербальної та невербальної комунікації з аудиторією Розробляти процедуру і техніку психолого-педагогічного спілкування з метою запобігання міжособистісних та міжгрупових конфліктів
- Забезпечувати можливості розвитку та формування особистості з урахуванням різних умов спілкування
- Підбирати методики ділових бесід і проведення переговорів; застосовувати психологічні методи проведення ділових бесід, переговорів у роботі з персоналом
- Аналізувати ефективність спілкування, виявляти оптимальні умови спілкування, встановлювати адекватні міжособистісні стосунки в різних ситуаціях спілкування
- Приймати участь у проведенні соціально-психологічного тренінгу спілкування



- Провідна **форма викладу матеріалу**- лекція.
- За характером логіки пізнання впроваджуються аналітичний, індуктивний та дедуктивний **методи**.

Agenda

- 1. Невербальне спілкування як компонент ефективного іміджу в педагогічному спілкуванні*
- 2. Міміка, жести, пози, погляд, голос як основні складові у навчальному процесі.*
- 3. Висновок*
- 4. Тестові завдання*
- 5. Список використаних джерел*

Що таке “невербальне спілкування” ?

Невербальні засоби спілкування (НС) комунікація за допомогою немовних засобів (жести, міміка, паузи, манери, зовнішність). Це тактильні, зорові, слухові, нюхові та інші відчуття й образи, отримані від іншої особи.



Практичне значення НС у навчанні

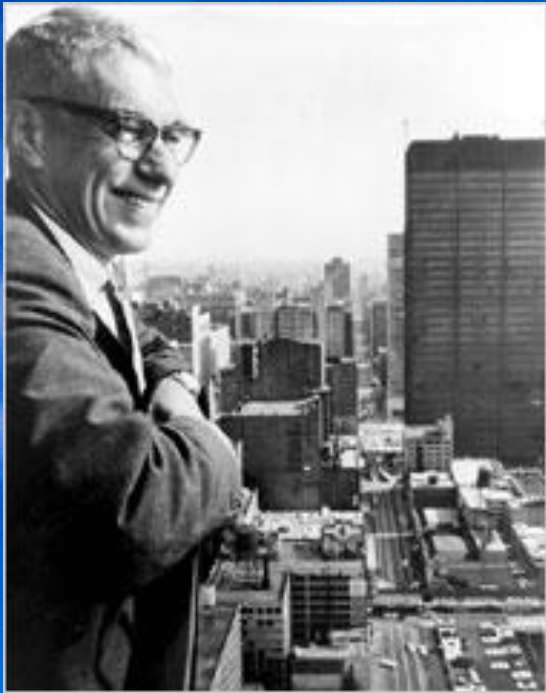
Використання у процесі навчання прийомів невербального спілкування **сприяє** не тільки більш глибокому розумінню навчального матеріалу, активізації уваги студентів, а й **сприяє розвитку комунікативних можливостей**, внаслідок чого вони стають більш здатним до міжособистісних контактів і відкривають для себе більш широкі можливості для особистісного розвитку

Про що можуть повідомити невербальні засоби спілкування?

- *По-перше, вони здатні вказати співрозмовнику на особливо важливі моменти повідомлення.*
- *По-друге, вони доповнюють зміст висловлювання.*
- *По-третє, вони свідчать про ставлення до співрозмовника, оскільки в них висловлюються почуття мовця.*
- *По-четверте, невербальні засоби спілкування дають можливість судити про саму людину, про його стан в даний момент, про його психологічні якості.*



Форми невербальних знакових систем



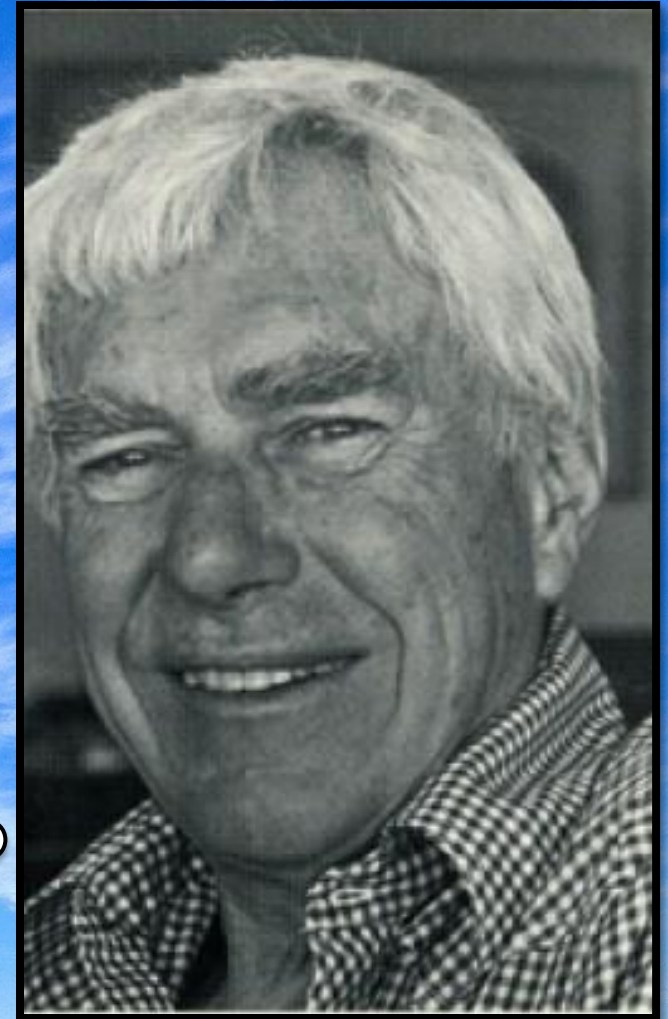
1. **Кинесика** - загальна моторика різних частин тіла (рук - жестикуляція, обличчя - міміка, пози - пантоміміка). Вона відображає емоційні реакції людини.
2. **Паралингвистика**, або **просодика**, - особливості вимови слів, тембр голосу, його висота і гучність, темп мови, паузи між словами, фразами, сміх, плач, зітхання, мовні помилки, особливості організації контакту.
3. **Проксемика** (від англ. - близькість) - спеціальна область, що займається нормами просторової і тимчасової організації спілкування. Засновник проксемики **Е. Хол (фото)** називав її "просторовою психологією".
4. **Візуальне спілкування** - контакт очей.

Agenda

- 1. Невербальне спілкування як компонент ефективного іміджу в педагогічному спілкуванні*
- 2. Зональні простори, міміка, жести, пози, погляд, голос як основні складові у навчальному процесі.*
- 3. Висновок*
- 4. Список використаних джерел та літератури*

Зональні простори та їх практичне використання

НС у першу чергу, це просторова структура спілкування. Одним з перших описав норми наближення людини до людини американський антрополог Е. Холл (згаданий нами раніше)



Вміри особистої просторової території

Інтимна зона (від 15 до 46 см)

✓ **понадінтимна зона (15 см)**

Особиста зона (від 46 см до 1,2 м).

Соціальна зона (від 1,2 до 3,6 м)

Суспільна зона (більше 3,6 м).

Міміка відіграє особливу роль у передачі інформації.

Особа - головне джерело інформації про психологічний стан людини, так як мімічні вирази контролюються свідомо у багато разів краще, ніж тіло. Відомим фактом є те, що при нерухомому особі вчителя втрачається до 10-15% інформації



Існує 6 основних емоційних станів

**стра
х**

відраза

ГНІВ

**здивува
ння**

радість

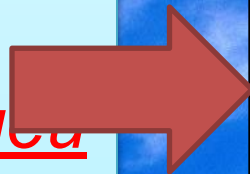
смуток










- У мимичному вираженні цих станів всі рухи м'язів обличчя скоординовані.

Основне навантаження несуть брови, області навколо очей і сам погляд.

- Психологи відзначають, що напрямок погляду в процесі спілкування залежить від індивідуальних відмінностей, змісту спілкування і від попереднього розвитку цих



	
Вверх-вправо - вспоминает картинку реальных событий или образов, то есть то, что видел сам.	Вверх-влево - фантазирует, придумывает картинку, возможно, ложную.
	
Прямо-вправо - звуковое воспоминание, передает то, что реально слышал.	Прямо-влево - придумывает слова, подыскивает, как бы это могло получше звучать. Не слышал сам.
	
Вниз-вправо - говорит то, в чем он уверен.	Вниз-влево - вспоминает реальные тактильные ощущения, запах и вкус.
	Прямо - внимательно слушает, воспринимает информацию.

ВИДЫ ВЗГЛЯДОВ И ИХ ТРАКТОВКА

Взгляд и движение	Как воспринимать	Необходимо сделать
Подъем головы, взгляд вверх	Подумаю	Прервать контакт
Взгляд в сторону	Пренебрежение	Уйти от контакта
Взгляд в пол	Страх, желание уйти	Уйти от контакта
Долгий взгляд в глаза	Хочу подчинить себе	Действовать по своему усмотрению
Насупленные брови	Не понял	Контакт усилить



Поза

- Поза - це мимовільна або зумисна постава тіла, яку приймає людина. Вирізняють "закриті" й "відкриті" пози.



Виділяють такі різновиди

ПОЗ:



Закрытая поза

Открытая поза

Закрита (людина намагається закрити передню частину тіла і зайняти якомога менше місця в просторі) - означає недовіру, незгоду, протидія, критика.

Відкрита (стоячи - руки розкриті долонями вгору; сидячи - руки розкинуті, ноги витягнуті) - довіра, згода, доброзичливість, психологічний комфорт.

Приклади поз під час

Закрита поза

Головне привітання

спілкування



Руки сложенные за спиной таким образом говорят о
самоуверенности человека

Руки сложенные таким образом говорят о том,
что человек в сердитом настроении





4tololo.ru

Такое направление ног говорит о том, что двое исключают третьего из беседы

Люди заинтересованы в беседе с человеком



Руки в карманах с большими пальцами наружу, говорят о уверенности в себе, и что человек чувствует себя комфортно во время беседы





Этот человек хочет
поскорее закончить
беседу



Поза самоуверенности и
всезнания. В такой позе
лучше не сидеть на
работе

Жести

- Жести – символи, що інформують про певні дії, властивості, наміри тощо. Такі жести не мають нічого спільного з діями, про які вони сигналізують. **Наприклад, піднесена рука з випрямленими пальцями - "прошу слова".**
До жестів-символів належать умовні жести вітання, прощання, заклик до мовлення, передчуття приємного.



Характерним компонентом невербальної комунікації є жести (прощання, вітання, залучення уваги, ствердні, негативні, жести довіри, розгубленості). При посиленні переживань збільшується кількість жестів, виникає загальна метушливість.



Приклади жестів під час спілкування

Ей скучно



Она заинтересована





Такой жест говорит о том, что человеку что-то надоело. Также этот жест может означать, что он врет



Потирание глаз означает, что человек не хочет чего-то видеть или у него просто плохое зрение. Также это может означать, что человек врет.

Трогая рукав или рассматривая какой-нибудь предмет во время беседы, человек пытается успокоить себя



Поширені жести і їх тлумачення

- *о пальці рук зціплені - знак розчарування і бажання співрозмовника приховати своє негативне ставлення;*
- *прикривання рота рукою - слухач розуміє, що ви говорите неправду;*
- *о почухування і потирання вуха - співрозмовник наслухався і хоче висловитися;*
- *о потирання скронь, підборіддя, прикривання обличчя руками - особа не налаштована розмовляти в цей момент;*
- *о людина відводить очі - підтвердження того, що вона щось приховує;*
- *о схрещення рук на грудях - людина нервує, краще розмову закінчити чи перейти на іншу тему;*
- *о схрещення рук і тримання пальців у кулаці - людина налаштована вкрай вороже;*
- *о відтягування комірця - людина гнівається або дуже схвильована;*
- *о вказівний палець спрямований прямовисно до скроні, а великий підтримує підборіддя - негативне або критичне ставлення до почутого;*
- *руки за головою - впевненість, перевага над співрозмовником;*
- *о потирання ока - людина говорить неправду;*
- *о тримання рук за спиною - впевненість у собі.*

Такі характеристики
голосу як **тембр,**
висота, гучність,
акценти створюють
образ людини та її
емоційний стан:

- високий голос -
ентузіазм, радість.
- м'який, приглушений
голос - горе, печаль,
втома.
- повільна мова -
пригнічений стан, горе
чи зарозумілість.
- швидка мова -
схвильованість,
занепокоєння,
переживання
особистих проблем



Отже, викладачу слід вміти не тільки слухати, а й чути інтонацію студенту, силу і тон голосу, швидкість мовлення. Це допоможе зрозуміти почуття, думки, устремління студентів.





Невід'ємною частиною невербального спілкування є і **ТАКТИЛЬНИЙ ВПЛИВ.**

До нього відносяться рукостискання, поплескування, дотики, і т.д. Вони більше ніж інші невербальні засоби виконують функцію індикатора рольових відносин.



**М.
Горєлов**



А. Піз

Жест, міміка, погляд, поза часом робить
більш сильне враження, ніж слова.

Американський психолог

Ф. Селже вважав, що при розмові
значимість слів становить лише 7%,
інтонація - 38%, а жести і міміка - 55%.

Проблема невербального спілкування
розглядається в психології з недавніх
часів. До неї зверталися Х. Міккін, І.
Горєлов, А. Піз, та ін Вона актуальна
для сучасної педагогіки вищої школи
частиною педагогічного спілкування

Аналізу літератури показує, що
невербальна поведінка:
- посилює емоційну насиченість
сказаного;
- є показником рольових відносин;
- створює образ педагога і
студента;
- підтримує оптимальний
психологічний клімат на лекції-
семінарі.

Викладач спілкується із студентами не тільки коли говорить, але і коли **виразно мовчить**. Часто тривале мовчання педагога може стати хорошим дисциплінарним засобом для полохливої аудиторії.

Як невербальний сигнал мовчання може означати:

- * відсутність взаєморозуміння;
- * згоду або незгоду здійснювати дію;
- * залучення уваги;
- * додання вагомості подальшому висловом.



Функціональні особливості невербальних жестів

- Виразність мови залежить від умілого використання педагогом невербальних засобів спілкування - міміки, жестикуляції, пантоміміки.
- Вони підсилюють враження від усної мови, економлять час уроку, додають смислові відтінки, дозволяють виділити головне.
- Саме на виразні засоби спираються художні мови - акторський, музичний, хореографічний. Всю моторику обличчя, рук і тіла об'єднують поняттям жести. Будучи фізичним вираженням зусиль вчителя, жести дають йому деяку внутрішню задоволеність процесом праці.



Agenda

- 1. Невербальне спілкування як компонент ефективного іміджу в педагогічному спілкуванні*
- 2. Міміка, жести, пози, погляд, голос як основні складові у навчальному процесі.*
- 3. Висновок*
- 4. Тестові завдання*
- 5. Список використаних джерел та літератури*

Висновок

Серед засобів невербального спілкування можна виділити наступні основні компоненти:

- ❖ інтонація (одноманітна - монотонна, мінлива - рухома);
- ❖ дикція - (чітка, нерозбірлива);
- ❖ темп мови (повільний, помірний, швидкий);
- ❖ тембр голосу (чистий, об'ємний, глухий, плоский);
- ❖ тембр мови (милозвучна, глухий, дзвінкий);
- ❖ міміка (статична, рухлива, виразна);
- ❖ контакт очей (дотримується, не дотримується);
- ❖ жестикуляція (помірна, стримана, надлишкова);
- ❖ пози (розслаблені, скуті, вільні);

Вчитися розуміти мову невербального спілкування важливо з кількох причин.

- **По-перше, словами можна передати тільки фактичні знання, але щоб висловити почуття, одних слів часто буває недостатньо. Іноді ми говоримо. «Я не знаю, як висловити це словами», маючи на увазі, що наші почуття настільки глибокі або складні, що для їх вираження ми не можемо знайти підходящих слів. Тим не менш, почуття, що не піддаються словесному вираженню, передаються на мові невербального спілкування, особливо у навчальному процесі.**
- **По-друге, знання цієї мови показує, наскільки ми вміємо володіти собою та підвищити рівень самодисципліни, як студента, так і педагога.**

Нарешті, невербальне спілкування цінне особливо тим, що воно, як правило, спонтанно і виявляється несвідомо. Тому, незважаючи на те, що люди зважують свої слова і іноді контролюють міміку, часто можлива «витік» приховуваних почуттів через міміку, жести, інтонацію й забарвлення голосу. Будь-який з цих невербальних елементів спілкування може допомогти нам, викладачам, переконатися в правильності того, що сказано студентом, або, як це іноді буває, поставити сказане під сумнів, давши таким чином поштовх до аналізу своїх дій студентом.

Agenda

- 1. Невербальне спілкування як компонент ефективного іміджу в педагогічному спілкуванні*
- 2. Міміка, жести, пози, погляд, голос як основні складові у навчальному процесі.*
- 3. Висновок*
- 4. Тестові завдання*
- 5. Список використаних джерел*

Тестові завдання

1. Наука, що вивчає загальну моторику різних частин тіла, це...:
 - a. Кинесика
 - b. Пантоміміка
 - c. Проксеміка
 - d. Просодика

2. Що характеризує високий рівень голосу при спілкуванні?
 - a. Пригніченість
 - b. Збудженість
 - c. Хвилювання
 - d. Ентузіазм



она, що відповідає відстані 46см –1,2 м зветься:

- а. Інтимна
- в. Соціальна
- с. Особистісна
- д. Суспільна

4. Одним із засобів НС для звернення уваги є:

- а. Розмахування руками
- в. Суворий погляд
- с. Мовчання
- д. Посилення гучності голосу.

5. При спілкуванні із студентом головну роль виконує:

- а. погляд
- в. поза
- с. зацікавленність
- д. гучність голосу



Agenda

- 1. Невербальне спілкування як компонент ефективного іміджу в педагогічному спілкуванні*
- 2. Міміка, жести, пози, погляд, голос як основні складові у навчальному процесі.*
- 3. Висновок*
- 4. Тестові завдання*
- 5. Список використаних джерел та літератури*

Список використаних джерел та літератури

- .Абульханова К.А. Соціальне мислення особистості/К. А. Абульханова// Сучасна психологія: стан та перспективи досліджень. Частина 3. Соціальні уявлення і мислення особистості. М.: Інститут психології РАН, 2002. С. 88-103.
- 2.Амонашвілі Ш.А. Педагогічне спілкування. - М: Академія, 2009. - 230 с.
- Андрєєва Г.М. Психологія соціального пізнання. Учеб. посібник. Видання друге, перероб. і доп./Г.М. Андрєєва - М.: Аспект Пресс, 2006. - 288 с.
- Андрєєва Г.М. Соціальна психологія. Підручник для вищих навчальних закладів. - М.: Аспект Пресс, 2010. - 376 с. р>. Асмолов А.Т. Культурно-історична психологія та конструювання світів. - Воронеж: ВДУ, 2004. - 120 с.

- Верем'єв А. А. Особистісно орієнтоване естетичне виховання майбутніх вчителів// Мистецтво та освіта. - 2005. - № 2 (34). - С. 37-40. р
- Горєлов І.М. Невербальні комунікації. - М: Мова, 2010. - 104 с..
- Донцов А.І. Концепція соціальних уявлень в сучасній французькій психології/А.І. Донцов, Т.П. Ємельянова// Питання психології. - 2008. - № 1. - С. 147-152.
- Ємельянова Т.П. Соціальне уявлення поняття і концепція: підсумки останнього десятиліття// Психол. журн. - 2001. - Т. 22. - № 6. - С. 39-47.
- Коджаспірова Г. М., Коджаспіров А. Ю. Педагогічний словник для вищих і середніх навчальних закладів. М: Прес, 2010. - 365 с.
- Колеснікова І.А. Основи технологічної культури педагога. - СПб: Пітер, 2003. - 190 с.
- Лабунська В.А. Невербальна поведінка. - М: Академія, 2001. - 390 с.