

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Составитель:

Педагог-психолог МАОУ СОШ №7 г.Усть-Катава

Юдина Е.С.

ОБЩЕНИЕ.

ЯВЛЕНИЕ, КОТОРОЕ ВКЛЮЧАЕТ

В СЕБЯ ВЕРБАЛЬНУЮ И
НЕВЕРБАЛЬНУЮ СОСТАВЛЯЮЩИЕ.

Человек обычно высказывает лишь 80% той информации, которой хотел поделиться.

Собеседники воспринимают 70% от сказанного и понимают 60% услышанного,

а через 5 часов в их памяти остается в среднем от 10 до 25% воспринятой информации.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

- ◎ **внешний вид человека**
(прическа, одежда, украшения, косметика)
- ◎ **жесты**
- ◎ **мимика**
- ◎ **пантомимика**

ПАНТОМИМИКА

Выразительные движения всего тела или отдельной его части, пластика тела.

Для педагога важно:

- иметь красивую, выразительную осанку, походку;
- выработать манеру правильно стоять перед учениками на уроке.

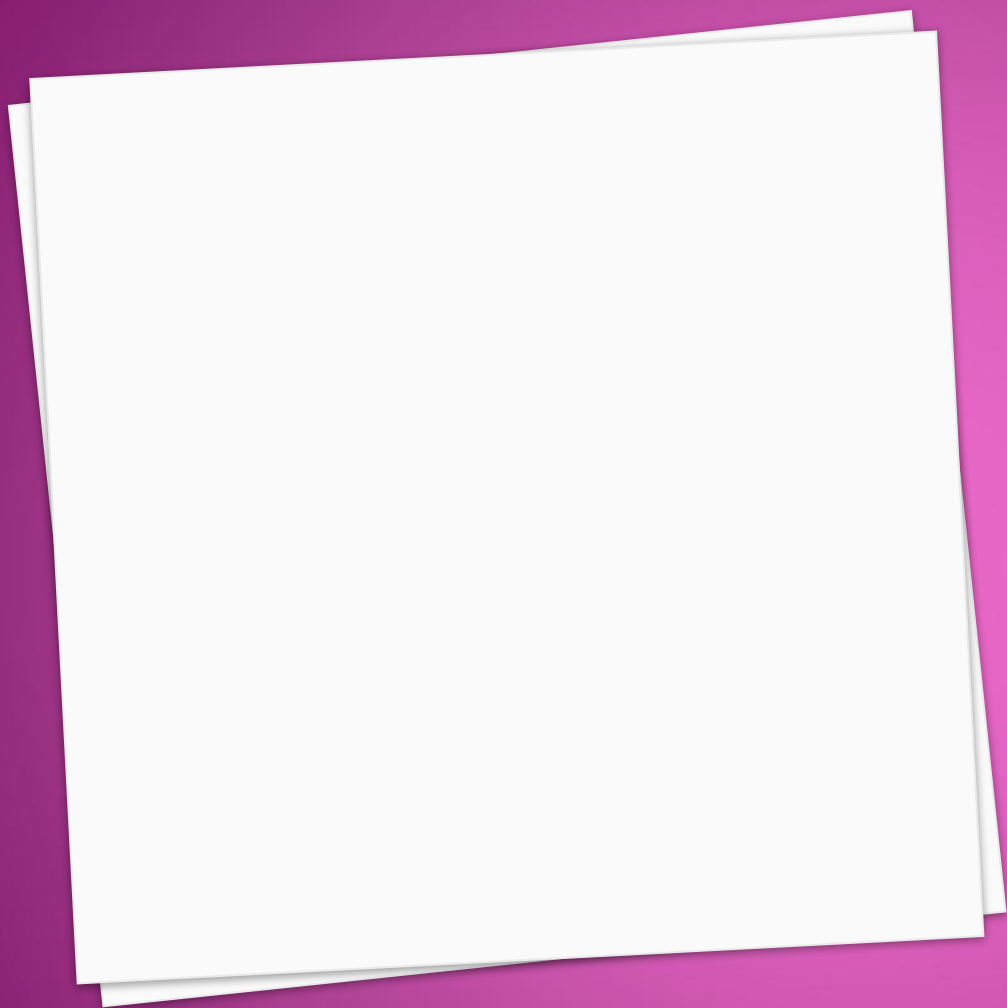
Иметь открытую позу: стоять лицом к классу, ноги на ширине 12–15 см, одна нога немного выдвинута вперёд, не скрещивать рук, ладони открыты и повернуты к учащимся.

Недопустимы:

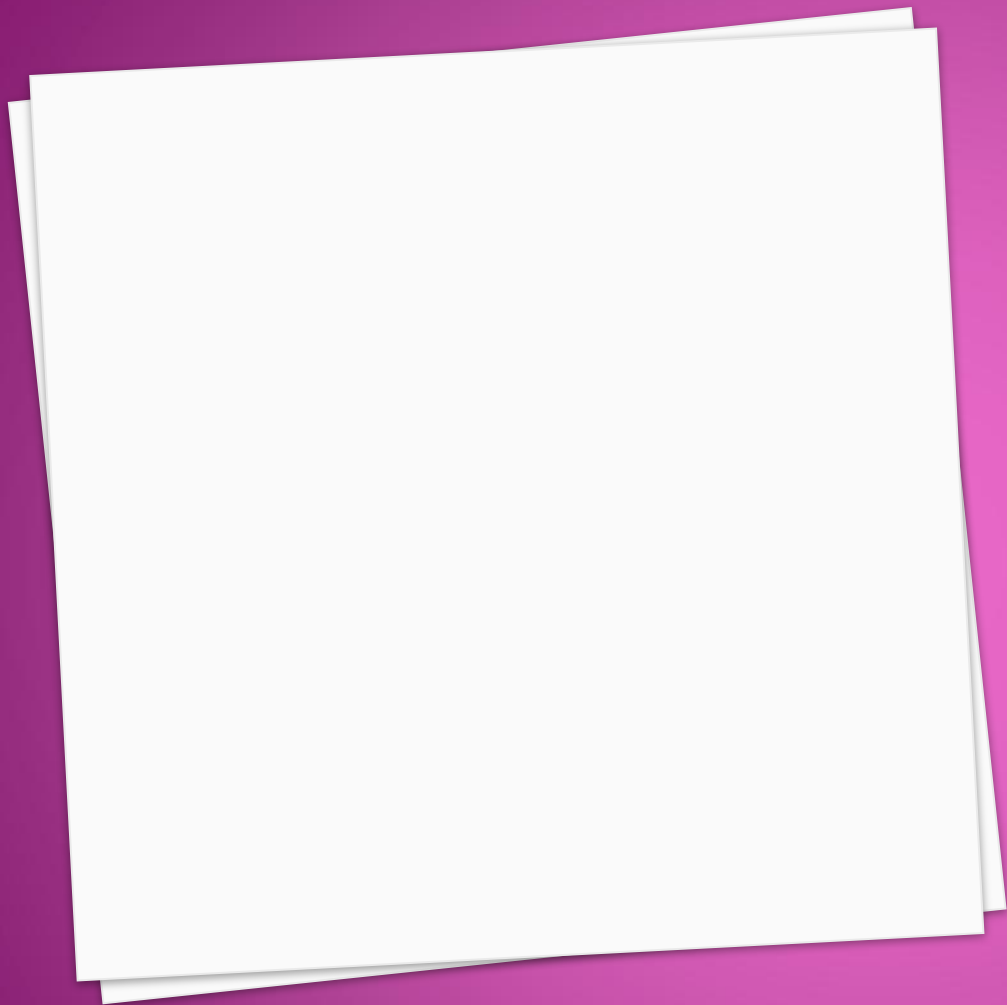
- покачивания назад;
- топтания на месте;
- манеры держаться за спинку стула;
- крутить в руках посторонний предмет;
- почёсывать голову;
- потирать нос;
- держаться за ухо.

ПОХОДКА

Несёт информацию о состоянии человека, его здоровье, настроении.



**ЛЮДИ, КОТОРЫЕ
ХОДЯТ БЫСТРО,
РАЗМАХИВАЯ
РУКАМИ, УВЕРЕНЫ
В СЕБЕ, ИМЕЮТ
ЯСНУЮ ЦЕЛЬ И
ГОТОВЫ ЕЕ
РЕАЛИЗОВАТЬ.**



**ЛЮДИ, КОТОРЫЕ
ДЕРЖАТ РУКИ В
КАРМАНАХ -
СКОРЕЕ ВСЕГО
ОЧЕНЬ КРИТИЧНЫ
И СКРЫТНЫ. КАК
ПРАВИЛО, ИМ
НРАВИТСЯ
ПОДАВЛЯТЬ
ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.**



**ЧЕЛОВЕК,
ДЕРЖАЩИЙ РУКИ
НА БЕДРАХ,
СТРЕМИТСЯ
ДОСТИЧЬ СВОИХ
ЦЕЛЕЙ
КРАТЧАЙШИМ
ПУТЕМ ЗА
МИНИМАЛЬНОЕ
ВРЕМЯ.**

МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Дистанция общения - это расстояние,
характеризующее взаимодействие.

Дистанцию принято считать:

- ⦿ до 45 см - *интимной*
- ⦿ 45 см - 1 м 20 см - *персональной*
- ⦿ 1 м 20 см - 4 м - *социальной*
- ⦿ 4 м - 7 м - *публичной*

ЖЕСТЫ

Требования:

- должны быть непринуждёнными, целесообразными, органичными и сдержанными;
- без резких широких взмахов и острых углов;
- 90 % жестов следует делать выше пояса;
- локти не должны держаться ближе, чем 3 см от корпуса.

Жесты

```
graph TD; A[Жесты] --> B[описательные]; A --> C[психологические]
```

описательные

психологические

ОТКРЫТЫЕ ЖЕСТЫ

Человек хочет и готов идти на контакт.

ЗАКРЫТЫЕ ЖЕСТЫ

**Человек всячески заграждается,
отгораживается от собеседника,
перекрывает посторонними предметами или
руками своё тело.**

ЖЕСТЫ ПРИКОСНОВЕНИЯ К ЛИЦУ

Прикосновение к носу, уху или шее должны вас насторожить - ваш собеседник, скорее всего, лжет (если, конечно, он не простужен!).
При этом он еще может тереть глаза.

Люди, которые постоянно держат пальцы около рта, нуждаются в одобрении, защите, поддержке окружающих.

- ⦿ Любители подпирать щеку или подбородок - это обычно люди, чем-либо сильно увлеченные.
- ⦿ Признак того, что человек обдумывает какое-то важное решение - это когда он потирает подбородок.

МИМИКА

Лицо педагога должно не только выражать, но и скрывать определённые чувства.

ГУБЫ

Улыбка
свидетельствует о
духовном
здоровье и
моральной силе
личности.

БРОВИ


**Поднятые брови указывают
на удивление.**

**Сдвинутые брови -
сосредоточенность.**

**Неподвижные - покой,
равнодушие.**

В движении - увлечение.

ГЛАЗА

A stack of several blank white sheets of paper, slightly offset from each other, positioned on the left side of the slide.

«Пустые глаза - зеркало пустой души» К.
С. Станиславский

По своей специфике взгляд может быть:

- Деловой - когда взгляд фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства.
- Социальный - взгляд концентрируется в треугольнике между глазами и ртом, это способствует созданию атмосферы непринужденного светского общения.
- Интимный - взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица - до уровня груди. Такой взгляд говорит о большой заинтересованности друг другом в общении.
- Взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности.

Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность.

Если же он сопровождается нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, это говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

КАК ИМЕННО ПЕДАГОГУ ДОСТИЧЬ ВНЕШНЕЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ?

1. Научиться дифференцировать и адекватно воспринимать невербальное поведение других людей, развивать умение «читать лицо», понимать язык тела, времени, пространства в общении.
2. Стремиться расширить личный диапазон различных средств путём тренировочных упражнений (развитие осанки, походки, мимики, визуального контакта, организации пространства).
3. Добиваться того, чтобы использование невербальных средств происходило органично с внутренним переживанием, как логическое продолжение педагогической задачи, мысли и чувства учителя.