

Министерство образования Московской области

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«АКАДЕМИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ»**

Кафедра общей и педагогической психологии

Итоговая практико-значимая работа на тему

**«Развитие у воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ»
умения невербальных коммуникаций»**

Выполнил слушатель программы
повышения квалификации
«Современные коммуникативные
технологии в образовании»
Алваров Лев Рубенович,
педагог-организатор,
МБОУ «Школа №3»

Руководитель: кандидат психологических наук, доцент

Людмила Алексеевна Першина

2014 г.

Содержание

1.	Введение	3
2.	Основная часть:	
2.1.	Состояние проблемы невербальных коммуникаций в психолого-педагогической литературе.	5
2.1.1.	Вербальные и невербальные средства общения.	5
2.1.2.	Невербальная коммуникация.	5
	Кинесика	6
	Проксемика	6
	Визуальные системы	7
	Паралингвистика	9
	Мимика	10
	Пантомимика	10
2.2.	Практическая работа по развитию у воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» умения невербальных коммуникаций»	15
3.	Заключение	21
4.	Список литературы	22
5.	Приложения	

Введение

Нет ничего внутри...

поскольку все, что внутри – снаружи.

Гете.

В сфере образования речевое и эмоциональное общение оказывают воспитательное и обучающее воздействие на детей. Общение порождено потребностями совместной деятельности. Общение имеет коммуникативную функцию. Входя в контакт друг с другом, люди передают информацию не только с помощью языка (вербальное общение), но и посредством мимики и жестов, запахов (невербальное общение). Ежедневное коммуникативное воздействие с разными людьми поднимает вопрос умений и навыков в этой области. Эти умения и навыки принято обозначать как коммуникативную компетентность. Причем, практические навыки приобретаются только с накоплением опыта общения.

Данная работа призвана поднять уровень коммуникативной компетентности воспитанников за счет реализации на практике умения невербальной коммуникации на занятиях шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ». Широкое освещение данного вопроса в литературе не имеет такого широкого применения на практике, чем и обуславливается актуальность данной темы.

Объект исследования: невербальные коммуникации на занятиях шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ».

Предмет исследования: невербальные коммуникации.

Целью работы является практическое развитие у воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» умения невербальных коммуникаций.

Задачи:

1. Изучить состояние проблемы невербальных коммуникаций в психолого-педагогической литературе.
2. Провести анализ применения элементов невербальной коммуникации на занятиях шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ», и развить умения применять их на практике все теми же воспитанниками.

Работа выполнена на базе МБОУ «Школа №3» г. Балашиха Московской области по итогам обучения по программе повышения квалификации «Современные коммуникативные технологии в образовании». В работе использована информация, полученная при прохождении программы по теме обучения учащихся коммуникативным технологиям.

Структура работы: работа состоит из введения, основной части и заключения, списка использованной литературы и приложений. Изучение элементов применения невербальной коммуникации проводилось на занятиях шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» и в актовом зале школы №3 при подготовке к КВНу на противопожарную тематику. По окончании работы планировалось усвоение детьми элементов невербальной коммуникации «на всю оставшуюся жизнь». Работа не претендует на нововведения и направлена на повышение компетентности воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» в области невербальной коммуникации.

2. Основная часть

2.1. Состояние проблемы невербальных коммуникаций в психолого-педагогической литературе

2.1.1. Вербальные и невербальные средства общения

Общение людей между собой или коммуникация – это, прежде всего обмен информацией, передача информации. На настоящее время хорошо изучены в психолого-педагогической литературе два метода коммуникаций. (Подшло время поставить точки над И). Вербальный и невербальный. Верба я верба по верба шел верба к верба те верба бе. На первый взгляд кажется нелепица. Попробуйте убрать слово «верба», и у Вас получится осмысленное предложение: «Я пошел к тебе». И вот уже детская игра. Ведь вся наша жизнь - игра согласно психологии. На работе мы играем роль преподавателя, дома – роль примерного супруга, с друзьями роль товарища и т.д. А как разобраться, в какой из ролей мы сфальшивили? Вот здесь-то мы и подошли к тому моменту, чтобы поглубже заглянуть в эти два вида общения или как мы уже сказали выше два вида коммуникации: вербальную коммуникацию, где в качестве знаковой системы используется речь и невербальную, где широко используются различные неречевые знаковые системы.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения.

Речь, как средство общения, одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника. Исследования показали, что в ежедневном элементе коммуникации человека слова составляют 7%, звуки и интонации 38%, неречевое взаимодействие 53% (язык тела).

2.1.2. Невербальная коммуникация

Невербальное общение ценно тем, что проявляется, как правило, бессознательно и самопроизвольно. Чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Любой из невербальных элементов общения может помочь нам как преподавателям, так и нашим воспитанникам убедиться в правильности сказанного слова или же, напротив, поставить сказанное под сомнение.

Привлекательность (аттракция) преподавателя для обучаемых с самой первой встречи с ним определяется средствами невербального общения. Выделяют четыре невербальные системы: **кинесика, проксемика, визуальное общение и паралингвистика**. Посмотрим, как эти системы описаны у казанского психолога И.М. Юсупова.

Кинесика

Кинесика – это совокупность телодвижений, применяемых в процессе человеческого общения, жесты, походка и т.д. Позднее мы поподробнее остановимся для наших читателей на этом аспекте.

Проксемика

Проксемика (от англ. proximity — близость) — область социальной психологии, занимающаяся изучением пространственной и временной знаковой системы общения.

Проксемика или межличностное пространство является показателем эмоциональной близости людей. Это расстояние зависит от возраста, социального статуса общающихся, психологических особенностей людей. Излишне большая дистанция подчас ранит самолюбие и достоинство человека. Чтобы не попасть в неловкую ситуацию, нарушив правила дистанции невербального общения необходимо знать эти расстояния.

1. Интимная зона (15-46 см). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в эмоциональном контакте с ним. Так, воспитанники шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ», переполненные чувством любви к преподавателю могут подбежать и обнять преподавателя или же стоять рядом, оперевшись в него, что вполне характерно для ребенка, когда преподаватель для него не только «назидатель», «требователь» и «показыватель», но и друг. Иногда, чтобы привлечь внимание «неподдающегося» воспитанника, приходится лишний раз подойти к нему очень близко, вторгаясь в зону пространства расшалившегося и распалившегося воспитанника, чтобы возратить сознание ребенка в класс, напоминая ребенку, что Наше Высочество находится на занятии, и сейчас мы отрабатываем шахматную партию на доске.
2. Межличностное пространство (46-150 см). Используется при общении друзей, на официальных приемах, фуршетах и празднествах.

При проведении клубных часов-викторин, когда воспитанники шахматного клуба сидят за одним столом друг с другом, они наглядно могут ощутить эту зону. По-другому она называется личная зона.

3. Деловая зона (социальная зона) (1.5-4 м). На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, это же расстояние нам как преподавателям приходится преодолевать, чтобы дотянуться до «галерки», ибо «галерку» мы достаем хуже всего. Когда необходимо рассадить детей, чтобы они не баловались, находясь за одной

партой, мы прибегаем именно к дистанции этой зоны, рассаживая их за разные парты и, тем самым, разрывая их межличностное пространство.

4. Публичная зона (4-17 м). На этом расстоянии не считается грубым обмениваться несколькими словами или же воздержаться от общения. Расстояние публичной зоны практически уже не ощущается при использовании микрофонов. Когда мы обращаемся к большой группе людей (педсовет, открытое занятие), то удобнее стоять именно на этом расстоянии от аудитории.

Визуальные системы

Настойчивый или пристальный взгляд обычно воспринимается как признак враждебности, он создает у нас неблагоприятное впечатление. Мы склонны дольше смотреть на тех, кем восхищаемся или с кем у нас близкие отношения. Если преподаватель то смотрит в глаза воспитанника, то отводит глаза в сторону - это следует воспринимать, что преподаватель еще не закончил речь. По завершении речи идет прямой взгляд преподавателя на аудиторию, означающий: «Хау, я все сказал. А теперь, к снаряду!» 60% общения по времени отводится контакту глазами. Настоящее общение начинается при общении человека с глазу на глаз. Если человек нечестен или скрывает что-либо, его глаза будут встречаться с вашими менее, чем 1/3 часть всего времени общения. В то же время скованный, скромный человек, будет встречаться с вами даже меньше 1/3 времени. Что и приводит к тому, что он редко будет пользоваться доверием. При построении хороших доверительных отношений с воспитанниками, с коллегами по работе Ваш взгляд-догляд должен встречаться с их глазиками около 60-70% всего времени общения. Вот почему так важно при беседе с воспитанниками учить их смотреть в глаза преподавателю. Следует строго соблюдать этот ритуал при расставании и произнесении воспитанником слова «до свидания». Важны не только долгота и частота взгляда, но и географическая площадь лица и тела, на которую направлен взгляд.

1. Деловой взгляд. Представьте, что на лбу Вашего собеседника находится треугольник. Направляя свой взгляд на этот импровизированный треугольник, Вы создаете серьезную атмосферу разговора. Ваш оппонент сразу же почувствует, что вы настроены по-деловому. Не опуская глаз ниже глаз вашего собеседника, Вы сможете контролировать эти переговоры при помощи взгляда.
2. Социальный взгляд. Если Ваш взгляд опускается ниже глаз оппонента, создается атмосфера социального общения. Путем психологических экспериментов выявлено, что здесь глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице. Импровизированный треугольник займет линии глаз и области рта.

3. Интимный взгляд. В подробности интимного взгляда мы вдаваться не будем, ибо они нас не интересуют, несмотря на то, что треугольник в этом случае образуется между глазами и грудью, а бывает и ниже.
4. Взгляд искоса. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность. Если же брови опущены вниз при взгляде искоса, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, то он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение к происходящему.

Подводя итог вышеперечисленным взглядам, стоит сказать, что при общении с воспитанниками следует использовать больше деловой взгляд, ибо он настроит их на серьезное отношение, исходящее от Вас, и тем окажет на них сильное влияние. Социальным взглядом лучше пользоваться в доверительных беседах с воспитанниками и родителями.

Паралингвистика

Паралингвистика (греч. *Pará* — «около») — раздел языкознания, изучающий невербальные (неязыковые) средства, передающие совместно с вербальными смысловую информацию в составе речевого сообщения, а также совокупность таких средств.

Рассмотрим постукивание предметами или пальцами по столу, ерзание по стулу, помахивание ногами, разглядывание часов, взгляд, направленный мимо Вас. Если человек сидит на краешке стула, всем телом как бы устремлен вперед, руками уперся в колени - он спешит, или ему настолько надоел разговор, что он хочет поскорее его закончить. Как действовать в этой ситуации? Лучше всего не допускать подобных ситуаций. В данном случае не злоупотребляйте вниманием и терпением собеседника. Точно соблюдайте обговоренное время, если это встреча с вашим сослуживцем-соотечественником по работе или родителем. Не предлагайте свое общество людям, которые в нем совершенно не нуждаются, чтобы не навлечь на себя агрессию и не прослыть занудой. Рассмотрим жесты эмоционального дискомфорта. Это собирание несуществующих ворсинок, отряхивание одежды, почесывание шеи, снятие и надевание кольца, не обязательно обручального. Все это говорит нам о том, что наш собеседник испытывает внутреннее напряжение. Он нуждается в поддержке и совершенно не готов принимать какие бы то ни было решения. Что же делать в этой ситуации? Задумались? А вот что. Поделитесь собственными чувствами - пусть поймет, что Вы на одной с ним стороне («Я очень волновался перед нашей с Вами встречей»). Некоторое время ведите разговор «ни о чем» или переключитесь на менее значимую тему. Можно обсудить все, что угодно, начиная от

прекрасной руки собеседника или прически, если это женщина и вдобавок – чемпион мира по шахматам, заканчивая погодой и газонной травой для домика на берегу озера Селигер. Даже можно спросить, сколько стоит Ваш домик на Селигере, хотя ответ мы уже заранее знаем: «Не очень дорого». Однако обязательно выслушивайте ответы даже на дежурные вопросы, люди не любят чувствовать, что с ними общаются «формально», не интересуясь их мнением по-настоящему. Поэтому, когда Вы обращаетесь с просьбой или предложением, либо сразу приступайте к деловой части общения, либо, задавая вопросы общего характера, поддерживайте беседу. Не бывает ничего более отталкивающего в манере некоторых людей, когда дежурные вопросы уже прозвучали, а ответы на них с полу фразы перебиваются.

Ложь. Чувствуете, как Вы уже сразу напряглись? Человек устроен так, что, чувствуя опасность, он автоматически прибегает ко лжи. Здесь в ход идут жесты лжи, по которым и можно выявить степень правдивости произнесенных слов. Когда человек хочет скрыть что-либо, он бессознательно касается рукой лица - как бы «прикрывает» ладонью угол рта, или потирает нос. Однако не путайте этот жест с жестом «скуки», когда человек опирается подбородком или щекой на руку или обе (ладони, или сложенные в кулаки руки). Не показывайте человеку, что Вы сомневаетесь в его словах и не пытайтесь поймать его на лжи, доказать факт лицемерия. Наоборот, повторите сказанные им слова («То есть, если я Вас правильно понял, то»), так, чтобы оставить ему путь для отступления, чтоб он мог поправить Вас. Я помню девочку 1-го класса на занятиях по шахматам. Когда ей задавали вопросы, которые были ей «неудобны», она автоматически переходила на обман в ответах. В ней срабатывал инстинкт самосохранения, и она не задумываясь, буквально на уровне подсознания, переключалась на безобидное вранье Гены. Все это передается от родителей. А папа ее работал в МВД. Но мы отвлеклись.

Жесты превосходства. Жесты превосходства проявляются у вашего оппонента, когда Вы видите направленный на Вас указательный палец, высоко поднятый подбородок, фигуру в форме «руки в боки» с целью захвата пространства. Здесь Вы можете совершить несколько ошибок. Либо начать подыгрывать такому «важному» человеку, сутулясь, подобострастно кивая и соглашаясь с каждым его словом, либо повторять все его движения, расправляя плечи, поднимая подбородок (впадая в позицию соперничества). Оба варианта проигрышны. Эффективнее всего, встретив такую напыщенного человека-фанаберию, подчеркнуть его значимость, сохраняя при этом свое лицо. Например, заявить «Мне рекомендовали Вас как

опытного, знающего специалиста», или «Мы подумали и решили, что Вас можно отправить за границу». Говоря подобное, разумеется, надо обязательно внимательно посмотреть на реакцию оппонента и ни в коем случае не выставлять эту реакцию на всеобщее обозрение, а тем более смаковать ее. Нельзя играть на чувствах доверчивых людей, каким бы парадоксальным не казался Вам Ваш результат. Заметьте про себя, когда напряжение и напыщенность спадет с партнера. Его лицо расслабится так же, как и вся его фигура, а черты лица примут более спокойное, очеловеченное выражение расплывчатого удовлетворения.

Невербальные компоненты поведения включают в себя жесты, позы, мимику, запахи, интонации и некоторые другие, более сложно считываемые сигналы.

Мимика

Мимика обычно легко интерпретируется интуитивно: улыбка, сведение бровей к переносице - эти выражения лица, известны нам с детства. С другой стороны, мимику человек довольно часто подчиняет сознательному контролю: сдерживает насмешку, прячет страх за гримасой превосходства. Нелишне знать, однако, что, например, отведение глаз в сторону означает сомнение, колебание, неуверенность - а взгляд в потолок - элемент воспоминания (не путать с взглядом «Не пора ли покрасить потолок?»).

Поскольку работа правого полушария мозга отражается на левой стороне лица, то на этой стороне труднее скрыть чувства. Положительные же эмоции равномерно отражаются на обеих половинках лица.

Как прочитать по губам? Плотно сжатые губы - напряжение, недовольство, глубокая задумчивость. Изогнутые - ирония или сомнение. Приоткрытые - удивление и т.д. Улыбка - дружелюбное расположение стремление войти в контакт даже при плохом настроении. В педагогическом коллективе (в настоящее время это редкое явление для школ) улыбка неременный атрибут диалога директора с подчиненными. Поэтому скупость проявления действия на этот мимический элемент невербального общения увеличивает и без того большую вертикаль взаимоотношений.

Пантомимика

Эмоциональное переживание человека определяется по его дислокационному нахождению. Как сел, как продолжает сидеть, как встал, как пошел «под белы ручки». Жесты и движения – все на виду. Психолог И.М. Юсупов (мы снова возвращаемся в Казань) очень правильно советует во время педсовета обратить внимание на позы сидящих. Кто сидит в позе социального превосходства, какими движениями это фиксируется? Кто сидит в напряженной позе и в чем это проявляется? Вспоминаются слова моего дяди: «В жизни надо все увидеть, везде посидеть».

Психологи рекомендуют обращать особое внимание на оговорки, повторы, случайные ошибки в речи. Так и чрезвычайно важное значение для правильного понимания языка тела имеют многочисленные *мелочи*. Бросающиеся в глаза сигналы сами напрашиваются. Чтобы их заметили. Они никогда не могут быть полностью подавлены. Подобно словам-червячкам (см. приложение), от которых следует избавляться типа «Фу-фу-фу», существуют еще и жесты-сорнячки, с такой же совместной общей судьбой. В отличие от отвлечения аудитории на теребление пуговицы, почесывание затылка, переносицы или других каких мест (жесты-сорнячки), жест засовывания рук снизу вверх в волосы, обхватывания головы и замирания при этом, несут в себе некие элементы привлечения внимания к себе и своеобразной музыкальной паузы. На самом деле идет работа мозга по переключению к следующему блоку.

Коммуникативные жесты, мимика, телодвижения заменяют в речи элементы языка. Например, детей мы воспитываем с первого урока пользоваться жестом готовности к ответу на заданный вопрос - «Поднятая рука». Все также хорошо знают, как выглядит своеобразный жест «Нельзя»: покачивание указательным пальцем из стороны в сторону. Все это неотъемлемые атрибуты невербальной коммуникации на занятиях шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ».

Рукопожатие. Обмен рукопожатиями идет из древности. Протягивая друг другу руки люди-питекантропы, показывали, что у них нет камня в руке. Современная форма этого древнего приветствия выражается в момент встречи и расставания в пожимании и легком встряхивании рук. (В англоязычных странах руки покачивают от 3 до 7 раз). Через рукопожатие передается один из трех типов возможных взаимоотношений: превосходство,

покорность и равенство. Для нашего шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» строгое соблюдение ритуала рукопожатия очень важно. Главное, чтобы само рукопожатие было «равноправным» и коротким. При объявлении начала игры шахматисты пожимают руки, приветствуя друг друга, что они не имеют в отношении соперника ничего плохого. По окончании партии они опять жмут руки, признавая тем самым выигрыш соперника. Если ребенок не настроен на серьезную игру, он либо подаст руку-слизень, либо сделает широкий размах, слегка ударив по руке противника. Здесь роль преподавателя сводится к строгому контролю соблюдения твердого рукопожатия. При не правильном выполнении этого ритуала, дальнейшая игра останавливается. Происходит повторное рукопожатие, пока не будет достигнуто его правильное исполнение.

Рассмотрим *описательно–изобразительные жесты* на примере анекдота из нашей копилки. Общаются три рыбака. Первый: - Я вчера такого окуня поймал,- и показывает расстояние от локтя до ладони. Второй: - Я вчера такую щуку поймал,- и разводит руками в стороны. Третий: - А я вчера такого сома поймал,- и в воздухе рукой описывает круг. Оба рыбака в один голос: - А что ты с глаз начинаешь показывать?

Жесты, мимика, интонации - важнейшая часть общения. Порой с помощью этих средств (их называют невербальными) можно сказать гораздо больше, чем с помощью слов. Наверное, каждый может вспомнить, как он сам прибегал к красноречивым взглядам и жестам или "читал" ответ на лице собеседника. Такая информация пользуется большим доверием. Если между двумя источниками информации (вербальным и невербальным) возникает противоречие: говорит человек одно, а на лице у него написано совсем другое, то, очевидно, большего доверия заслуживает невербальная информация. Австралийский психолог Аллан Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, звуковых средств -- 38%, мимики, жестов, позы -- 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это преподносится. *Модальные жесты*, такие как **радость** и **восторг**, мы рассмотрим в практической части курсовой работы.

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык невербального общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога

владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Взгляды. При встрече с надменным и насмешливым взглядом, становиться не по себе. Осечешься, словно слово застрянет в горле. А если на лице собеседника еще и презрительная улыбка, то уже никак не захочешь излить душу, поделиться сокровенным. А вот перед нами взгляд сочувствующий, поощряющий, заинтересованный. Он внушает доверие, располагает к откровенному разговору. Допустим, Ваш собеседник безнадежно махнул рукой, отвел взгляд в сторону, и вы понимаете без слов, что он не верит вам, считает создавшееся положение безнадежным. Я говорю, только Допустим, потому что не все так плохо. Но когда на каждом занятии рассказывать про гнойничек, то можно действительно подумать, что все так плохо.

И как не стараются отдельные люди контролировать свое поведение, следить за мимикой и жестами, удастся это не всегда. Невербальное общение "выдает" собеседников, ставит порой под сомнение то, что было сказано, обнажает их истинное лицо. Ребенок же так устроен, что у него все на виду. Все его проявления – это проявления его души. Скрыть он ничего не может. Поэтому преподаватель всегда по ребенку видит его внутреннее состояние, всегда может без лишних слов безошибочно все понять о ребенке и в соответствии с этим организовывать ход занятия.

На какие же невербальные элементы следует обращать внимание во время общения?

1. Мимика
2. Жесты
3. Ритмические жесты
4. Эмоциональные жесты
5. Указательные жесты
6. Изобразительные жесты
7. Символические жесты

Лучшим жестом считается тот, которого не замечают, который сливается органически со словом и усиливает воздействие слова на слушателей.

Нужна ли при выступлении лектору жестикация?

Вспомним советы Дейла Карнеги;

не повторяйте один и то же жест, чтобы он не стал монотонным;

не делайте порывистых, резких движений локтями;

не делайте слишком отрывистых жестов;

если вы делаете движение указательным пальцем, чтобы подчеркнуть свою мысль, не бойтесь сохранить этот жест до конца предложения;

делайте только такие движения, которые выглядят естественно;

если необходимо, заставьте себя пользоваться жестами, и вскоре они станут возникать естественно.

Весь арсенал невербального общения – интонация, мимика, пантомимика - неотъемлемая часть коммуникационных технологий. Все это влияет на восприятие воспитанников, вызывает эмоциональную реакцию. Хотелось бы, чтобы эта реакция была только положительной, приносила детям радость. Неслучайно почти все преподаватели низового звена работают за идею. Идею работы ради работы. Вспоминаются слова из к/ф «О бедном гусаре замолвите слово»: «Мы служим не ради чинов и наград. А чтобы Отечеству неповадно было».

Можно ли повлиять на качество учебного процесса, улучшив психологическую атмосферу взаимодействия между преподавателем и коллективом воспитанников? Я думаю, что можно. Потому что у детей есть такой коллектив. Тем более, что только в коллективе преподаватель и черпает свои силы. Чего не скажешь о коллективе взрослых, а есть ли он вообще?

2.2. Практическая работа по развитию у воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» умения невербальных коммуникаций»



Окутанные флером уходящих времен невербальные коммуникации либо обожгут, либо пронесутся стремительным фарсом. Ведь невербальные коммуникации – это позы, жесты, интонации, оттенки голоса, знаки, иногда роковые. Веселые и грустные реалии тех и этих лет, которые учат читать человека во всех его проявлениях. Читать как книгу и даже глубже. В работе педагога-организатора незаменимую помощь при подготовке к КВНам, постановкам литературно-музыкального характера с детьми оказывает знание невербальной коммуникации. Несомненно, выигрывает больше та постановка, в которой речевая составляющая сопровождается соответствующими движениями, жестами, мимикой и т.д. Рассмотрим это на примере подготовки к проведению КВНа, проходившего в г. Балашиха в детском досуговом центре «Истоки» 26.11.2014 года на противопожарную тематику среди всех школ города. Занятия с воспитанниками по развитию умения невербальной коммуникации проводились в актовом зале школы №3. С детьми отрабатывались жесты и действия по сюжетной линии конкурса-приветствия, жесты и танцевальные движения при исполнении песни. Далее, дети, отрепетировав эти жесты, уже потом выступали на сцене. На репетиции слова и жесты закреплялись. Сейчас Вы увидите последний штрих подготовки воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» к КВНу, если откроете видео приложение. (КВН здесь приведен полностью. В части, касающейся невербальной коммуникации, идет выделение полужирным курсивом).

КВН

1. Конкурс – приветствие.

Команда из 7-ми ребят выходит на сцену. По команде капитана команды «Три-четыре» делает три шага на месте. «Мы все испытаны не раз (крайний слева показывает табличку с цифрой 1), не два (крайний справа – табличку с цифрой 2) в огнях и схватках (средний поднимает плакат с пламенем), мы и за партами (все ставят руки перед собой, обозначая учеников за партой), и в праздники (хлопок ладошкой о ладошку) – одна семья (все взяли за плечи и раскачиваются), одна семья!»

Здесь дети репетируют жесты, обозначающие ученика за партой, жесты радостного ощущения от проведения праздника и жесты, олицетворяющие элемент любви, дружбы и единения в семье.

Ведущий:

- А вот, и наш капитан. Он знает, верит и надеется, что пожар ваших сердец не погаснет в вашей душе после нашего выступления.

- Это Вася. Он мечтает стать педагогом. У Васи пожарный кризис. (Вася отмахивается руками). Он борется со своим профессиональным выгоранием.

- Перед нами Федя. Он хочет стать пожарным. Больше всего на свете Федя уважает смотреть на три вещи: льющуюся воду, горящий огонь и пожарного, льющего воду на этот огонь.

Ребенок, играющий роль Феди, отрабатывает жесты прикладывания ладони ко лбу и смотрит вверх, когда инсценирует слова ведущего «льющуюся воду», как бы из брандспойта сверху, и ладони ко лбу и смотрит вниз при словах «горящий огонь», как бы показывая как мал этот огонь. При слове «пожарного» ребенок разводит руки в стороны, обозначая область действия пожарного при тушении огня. Элементы невербальной коммуникации помогают не только реально и правдиво передать слова ведущего, но и развивают ребенка, выступающего в роли артиста. У ребенка откладываются и запоминаются жесты коммуникации, а зрителю легко и доступно видится вся рисуемая ему картина.

- Коля. Коля по натуре шланг. (Коли нет). Ну, вот, опять шланганул.

- Девочки. Их главная задача – скрасить команду.

Наша команда очень интернациональна. Я – ингуш, капитан команды – армянин, Вася – русский, Коля – белорус, Марина – украинка. А все мы – одна большая и дружная семья, и (дрогнувшим голосом) Родина у нас одна – СССР.

При слове «семья» все участники подходят в общий круг, обнимаются и издают одновременно тоскливо-радостный полу вскрик для заострения внимания на трагедии разрыва СССР.

Для того, чтобы подчеркнуть ностальгию по СССР, в интонацию ведущего введен элемент изменения тембра голоса. И вскрик, и изменение тембра голоса является невербальным коммуникативным приемом, используемым для усиления восприятия происходящего на сцене.

Мы верим в жюри, жури́м себя втихаря, надеемся на наших зрителей, верим в себя любимых и в победу нашей дружбы.

2. Конкурс «Разминка-шутка». По 2 вопроса от команды на противопожарную тематику.

- Представьте, что вы, пожарный, много лет проработали в музыкальной школе, сидели за сценой. Не могли бы вы объяснить, какая разница между скрипкой и контрабасом? (Контрабас дольше горит).

- Сынок, ты можешь стать хорошим пожарным. - Почему папа? (– Только смелый человек может приходить домой со школы с такими отметками).

3. Конкурс капитанов. «Я б в пожарные пошел, пусть меня научат». Проверка знаний по изучению правил пожарной безопасности. Капитаны в течение 1 мин. Заполняют карточку-задание с названиями предметов. Найти к ним правильные ответы.

4. «Все, все о правилах пожарной безопасности». Команда отвечает на вопросы ведущего.

5. Музыкальный конкурс «Будем вместе до утра песни петь мы у костра». Тема «01 спешит на помощь».

Под открывающийся занавес идет вступление к к/ф «Танец-вспышка» муз. Мородера. Звучит фонограмма песни «Все, что меня касается».

При исполнении песни в КВНе очень широко используются элементы невербальной коммуникации, подчеркивая строгость обращения с огнем, что важно с точки зрения воспитательной. Поскольку все жесты, используемые в песне, органически вплетаются в

канву песни, слова песни лучше усваиваются, и сильнее воздействуют на зрителя. Рассмотрим, как это происходит.

Огонь не игрушка, все знают об этом. *(Рука с указательным пальцем вытягиваются вперед).*

С огнем мы не шутим, наше «Нет» на Планете. *(Руки опущены вниз и разведены)*

Возьмемся все дружно, поставим заслоны. *(Руки согнуты в локтях, подняты на уровне плеч, взяты за кулаки друг друга).*

Не пустим огонь *(крест из рук перед грудью)*, водометы откроем *(руки образуют прямоугольник вокруг головы, ладони повернуты вдоль лица).*

Припев идет с танцевальными движениями.

Все, до чего мы касаемся, *(троекратное движение вытянутой руки)*

Само погасается, *(Вытянутая вверх рука медленно опускается)*

Больше не возгорается, *(Отрицательный перечеркивающий жест)*

Жизнь снова начинается. *(Танцевальные движения рук с прищелкиванием пальцев)*

Мы знаем пожары все тушатся, *(Танцевальные движения с участием рук, ног и всего тела)*

Мы верим их больше не будет,

Мы сделаем все невозможное,

Чтоб лучше на свете жилось.

Капитан вращает руль, как бы выезжает на машине из строя, за ним все выстраиваются в колонну. Едут, делая один большой круг по сцене. Один воспитанник держит брандспойт, другой шланг, третий ведро. Сносят все на своем пути. При врезании в препятствие звучит скрип тормозов и удар в микрофоне. Девочка в оранжевом костюме в центре сцены извивается в танце и с плакатом в руке, изображая огонь. Начинают тушить пожар. «Пожар» медленно опускается. «Ура-а-а-а!» Под торжественную музыку

входит мальчик с табличкой «Приз». С микрофоном подходит корреспондент. «Скажите, что вы будете делать с этим призом?» «Для начала мы отремонтируем тормоза на нашей машине».

Таким образом, используя при постановке с детьми элементы невербальной коммуникации, мы можем добиться и лучшего психологического восприятия зрителем происходящего на сцене и усвоения детьми-артистами основ невербальной коммуникации. Чем и достигается повышение компетентности невербальной коммуникации ребенка.



3. Заключение

Лорд Честерфильд в своих письмах к сыну вот как советовал познавать мир: «Образование приобретается чтением книг, но другое, более важное образование – знание мира,- только чтением людей». Занятия с использованием коммуникативных технологий позволяют обучать школьников невербальному языку как средству общения, познания мира и себя в нём. Эти занятия являются средством приобщения к культуре; дают возможность развивать в воспитанниках умение активно, творчески и грамотно владеть основными видами невербальной деятельности. Развитие коммуникативной компетентности педагога – это один из способов самореализации участников образовательного процесса, в том числе и повышения качества образования. Очевидно, что каждый преподаватель должен развивать не только свою коммуникативную компетентность, но и компетентность своих воспитанников.

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык невербального общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько в процессе общения люди владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

В данной курсовой работе проанализировано состояние проблемы невербальных коммуникаций в психолого-педагогической литературе, рассмотрены вербальные и невербальные средства общения, подробно отражены вопросы невербальной коммуникации, такие, как кинесика, проксемика, визуальные системы, паралингвистика, мимика и пантомимика. Проанализировано применение элементов невербальной коммуникации во время занятий шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ». Отражена практическая работа по развитию у воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» умения невербальных коммуникаций» на примере анализа подготовки КВНа на противопожарную тематику.

Используя при постановке с воспитанниками шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» элементы невербальной коммуникации, мы добились и лучшего психологического восприятия зрителем происходящего на сцене и усвоения воспитанниками основ невербальной коммуникации. Произошло повышение компетентности невербальной коммуникации воспитанников.

Проведенное нами изучение состояния проблемы развития у воспитанников шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ» умения невербальных коммуникаций показало, что к ней привлечено пристальное внимание исследователей и практиков, в частности австралийского психолога Аллана Пиза, казанского психолога Ильдара Юсупова и других специалистов. Тем не менее, вопрос применения невербальных коммуникаций на сегодняшний день решен не достаточно полно. Таким образом, выполнение данной работы было обусловлено необходимостью расширить знания детей и преподавателей по применению невербальной коммуникации на занятиях шахматного клуба «ФЛЕРОВЕЦ». Представленная нами работа по развитию невербальных коммуникаций у детей ориентирована на решение задач чтения жестов невербальной коммуникации. Предложенные нами содержание и методы работы по формированию умений невербальных коммуникаций призваны обеспечить повышение уровня (качества) использования невербальных коммуникаций у детей в арсенале занятий по дополнительному образованию.

4. Список литературы

1. Асмолов А.Г., «Психология личности», М., 1990 г.
2. Дерябо С.Д., Ясвин В.А., «Гроссмейстер общения», М.: Смысл, 1996 г.
3. Олдхем Дж.М., Моррис Л.Б., «Автопортрет вашей личности». М., 1996 г.
4. Пиз А., «Язык телодвижений», «Ай Кью», г. Н. Новгород, 1992 г.
5. Карнеги Д, «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», Нью-Йорк, 1966 г.
6. Кашапов Р.Р., «Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха», Ижевск, 2000 г.
7. Ниренберг Д, Калеро Г., «Как читать человека, словно книгу», Нью-Йорк, 1971 г.
8. Немов Р.С., «Психология», т.1 М., 1995 г.
9. Штангль А., «Язык тела. Познание людей в профессиональной и обыденной жизни», Дюссельдорф,
10. Юсупов И.М., «Психология взаимопонимания», Казань, 1991 г.

Приложение

Словарь терминов

Кинесика	Совокупность телодвижений, применяемых в процессе человеческого общения. Человеческое общение.
Паралингвистика	(греч. παρά — «около») — раздел языкознания, изучающий невербальные (неязыковые) средства, передающие совместно с вербальными смысловую информацию в составе речевого сообщения, а также совокупность таких средств.
Проксемика	(от англ. proximity — близость) — область социальной психологии, занимающаяся изучением пространственной и временной знаковой системы общения.
Вербальная коммуникация	Это процесс общения с помощью языка; использует в качестве знаковой системы человеческую речь.
Невербальная коммуникация	Это процесс общения с помощью языка телодвижений, используются любые символы, кроме слов. Зачастую невербальная передача происходит одновременно с вербальной и может усиливать или изменять смысл слов.

Слова-червячки. В психолого-педагогической литературе такого термина нет.

Общепринятое слово «паразиты» как-то очень режет слух, поэтому на свой страх и риск я решил заменить это режущее слух слово другим словом. Ведь точно так же появилось общепринятое в психологии слово «отзеркаливание». За счет неточного перевода с английского это слово приняло совсем другой оттенок. В своей книге «Язык телодвижений» Аллан Пиз пользуется термином «отзеркаливание» для обозначения симметричности жестов в среде общающихся между собой людей. Но к слову «отзеркаливание» больше подходит другой смысл по аналогии со словом «отфутболивание». В зеркальном отражении (копировании) жестов просматривается взаимная симпатия собеседников, согласие с мнением и взглядом, совпадение мыслей и чувств. Поэтому здесь скорее напрашивается сказать вслух слово «зазеркаливание», а не «отфутболивание».

Предлагаем вам фотографии рабочих моментов подготовки к КВНу, не вошедшие в описательную часть данной практико-ориентированной работы.





Этот последний жест Вам всем хорошо знаком.