

Министерство образования и молодежной политики Свердловской
области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Свердловской области «Екатеринбургский политехникум»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

**Проектирование учебного занятия с «активной оценкой» по теме
«Невербальные средства общения»
«ОГСЭ.05 Русский язык и культура речи»
для специальности
43.02.06 Сервис на транспорте (по видам транспорта)
очная форма обучения**

Автор:
Зуева Оксана Александровна,
преподаватель русского языка и литературы

Екатеринбург, 2019г

Пояснительная записка

1. Актуальность методической разработки: Сегодня традиционный репродуктивный способ обучения устарел. В меняющемся мире система образования должна формировать такие новые качества выпускника как инициативность, креативность, мобильность, гибкость, конструктивность. Будущий профессионал должен обладать стремлением к самообразованию на протяжении всей жизни. Владение новыми технологиями, умение принимать самостоятельные решения, работать в команде, умение быстро находить выход из сложной ситуации, все эти навыки должны закладываться на занятиях.

Стратегия активной оценки представляет собой весьма действенный метод улучшения результатов обучающихся.

Я также увидела этому реальные подтверждения в ходе применения на практике ее элементов.

Мною был проведен урок в группе 213-СТ (специальность 43.02.06 Сервис на транспорте) (по видам транспорта).

Активная оценка – это не метод выставления отметок, а методика, которая складывается из различных техник, помогающих преподавателю учить. Она создает благоприятную атмосферу для повышения качества знаний учащихся, помогает проводить занятия учителю так, чтобы ребятам было интересно учиться.

Я считаю, что использование педагогами элементов активной оценки на уроках русского языка и культуры речи, будет качественно повышать эффективность обучения учащихся, что в настоящее время особенно актуально.

2. Цели:

Развитие у учащихся на занятиях по русскому языку и культуре речи через применение методов активной оценки **ключевых компетенций:**

- **коммуникативной** (через обучение взаимооценки, работы в парах и группах),
- **социальной** (через обучение умению создавать и сохранять атмосферу сотрудничества, сотрудничать с преподавателем на равных),
- **гражданской** (через совместное участие в определении целей, критериев оценки, воспитание ответственности за результаты своей деятельности).

3. Задачи:

- 1) познакомить с основными элементами стратегии активной оценки
- 2) показать проект урока практического применения стратегии активной оценки

Структура методической разработки:

1. Информационный блок.

1.1. Активная оценка как инновационная система оценки качества знаний обучающихся

1.2. Особенности проектирования и проведения урока с активной оценкой

2. Ориентировочная карта.

Проектирование учебного занятия с «активной оценкой» по теме «Невербальные средства общения»

3. Анализ урока

4. Упражнения для совершенствования невербальных способов общения.

Приложения

5. Список литературы

1. Информационный блок

1.1. Активная оценка как инновационная система оценки качества знаний обучающихся

С 2009 г. методика активной оценки реализуется в образовательной системе России, Белоруссии в других странах.

Активная оценка способствует:

- мотивации к обучению;
- повышению результативности обучения;
- формированию ключевых компетенций: учить учиться;
- образованию учащихся, имеющих трудности в обучении;
- формированию позитивного сотрудничества между педагогом и ребёнком.

Активная оценка - это стратегия обучения, в рамках которой ученики имеют возможность постоянно видеть и понимать свои успехи и радоваться им; видеть свои ошибки работать над ними; обладать умением оценки, управлять личным обучением.

Предметом активной оценки являются не только знаниевые и творческие результаты, но и сама деятельность по их получению. Тогда **ядром** активной оценки будет обратная связь. Для учебного занятия и образовательного процесса в целом обратная связь имеет очень важное значение, так как она:

- обеспечивает качественное планирование.

План, конспект, реферат или технологическая карта урока, включающих обратную связь, это основа его эффективности;

- создает возможности для отслеживания процесса обучения, поскольку задает для этого соответствующий инструментарий;

- является важным дидактическим умением учащегося: если на уроках педагогами часто применяется обратная связь, то ученики овладевают соответствующими процедурами;

- оказывает эмоциональное воздействие и служит сильным мотивирующим фактором для ребёнка.

- формирует адекватную самооценку обучающихся.

Для того, чтобы контрольно-оценочная деятельность с использованием активной оценки работала успешно, педагогу необходимо умело оперировать ее элементами.

К элементам активной оценки относятся:

- Цели урока.
- Критерии достижения цели.
- Ключевой вопрос.
- Техника постановки вопросов.
- Самооценка.
- Взаимооценка.

- Обратная связь.

Педагог определяет цели урока и формулирует их так, чтобы они были понятны обучающимся. Самое главное – это знать, куда вы идете и чего хотите достичь. Вовлечение учащихся в определение собственных целей на учебное занятие или тему имеет большое значение, поскольку для них это является важным мотивирующим фактором. Важно, чтобы каждый обучающийся принял цель как лично значимую. Обсуждение цели с ребятами приводит к тому, что они лучше понимают процесс обучения и больше доверяют педагогу.

При правильной постановке цели учащиеся знают, что и как они будут делать. В конце урока они определяют, чему они научились. **Элементом активной оценки**, который неразрывно связан с целями и создает мост к обратной информации, являются **критерии достижения цели**, которые обнаруживают, была ли и насколько была достигнута цель.

В активной оценке ученик может заметить, какие успехи он имеет, что нового изучил. **Эту функцию выполняет** обратная информация, плотно связанная с критериями достижения цели. В работах ставится не балл, а отзыв относительно выполненной работы, комментарии в устной или письменной форме (что сделано хорошо, а что и как можно исправить).

Обратная информация содержит три обязательных элемента:

- положительные аспекты работы ученика;
- то, что требует исправления (улучшения);
- информация о том, как следует выполнить исправления, какой следующий шаг в развитии может сделать ученик.

Каждый ученик получает информацию о том, что делать дальше: «слабый» узнает, над чем и каким образом работать, чтобы усовершенствовать умения и навыки и усвоить материал, «сильный» получит еще более интересное задание, которое может выходить за рамки программы.

Обратная информация не обязательно должна исходить от педагога, ее автором может быть и другой ученик. **Задача учителя** - подготовить группу обучающихся к применению взаимной оценки. Ребята должны знать принципы изложения обратной информации и помнить: подавая ее, они обращаются к критериям успеха.

Дать ученику обратную информацию может и он сам. Можно ли допустить, что ученик, который тщательно выполнял задание, будет в состоянии заметить в своей работе не только положительные элементы, но и недоделки? Пожалуй, нет. Ведь **самооценка** не то же самое, что самопроверка. Ученик может поправить задание с помощью учителя или через сравнение своей работы с образцом, а после самостоятельно определить, что он уже усвоил - а что еще создает проблему. И на этом базируется самооценка. В классе, где царит атмосфера обучения, ученики не будут иметь проблем, как с подробной самооценкой, так и с сообщением учителю, что они еще не усвоили, или не понимают. Они могут обратиться с просьбой подобрать соответствующее задание на закрепление или на выявление сложных и неясных

вопросов. Такая ситуация полностью меняет роли. Ученик и учитель на таком уроке - союзники.

Педагог также должен уметь формулировать ключевые вопросы, так как они способствуют активизации мышления. Благодаря хорошей формулировке вопроса, учащиеся видят более широкий контекст проблемы, хорошие вопросы побуждают к поиску ответов и более активному участию в процессе обучения. Человек охотно учится тому, в чем заинтересован, что его интригует, что необходимо для достижения цели. Дети стремятся понять и легко запоминают то, что им интересно.

Ключевой вопрос примечателен тем, что одновременно выполняет несколько функций:

- побуждает любознательность и интерес к теме;
- поощряет мыслительную деятельность;
- привлекает внимание и ставит вызов;
- способствует усвоению материала;
- тесно связан с целью урока или серии уроков;
- направлен на реализацию целей урока.

Предложенная в активной оценке техника постановки вопросов основывается на том, что, задавая вопрос, необходимо оставить время на размышление, соизмеримое степени тяжести вопроса и достаточное, чтобы даже робкие и неуверенные дети сумели сосредоточиться, и только тогда выбрать ученика, который даст ответ. Важно, чтобы учитель сам решил, кого спросить, а это связано с отказом от поднимания учениками рук.

«Принцип не поднимания рук» помогает педагогу лучше контролировать, насколько равномерно он опрашивает всех обучающихся, не обходит одних и не выделяет других.

Если педагог хочет, чтобы дети охотно отвечали на его вопросы, нужно научиться правильно реагировать на их неправильные ответы. Часто неправильный ответ показывает, каким образом учащиеся делают типичные ошибки. Можно поблагодарить ученика за неправильный ответ, потому что иногда он помогает найти правильное направление решения. Следует допускать ответ «я не знаю». Это важная информация о том, что он еще не усвоил.

Рекомендуется также поиск ответа в парах. Речь идет не о дискуссии или работе в парах, а только о том, чтобы учащиеся в «двойках» согласовывали, какой ответ на вопрос правильный. Важно сформировать пары таким образом, чтобы учащийся, недостаточно сильный в данной теме, мог сотрудничать с учащимся, имеющим более крепкие знания.

Нетрадиционная контрольно-оценочная деятельность на уроках изменяет саму идею подхода к обучению. Основной миссией становится создание условий для самоопределения и самореализации ребёнка. Используя активную оценку, педагог позволяет ученику заметить, какие успехи он имеет, что нового изучил. А понимание учащимися критериев достижения целей увеличивает их ответственность и самостоятельность.

1.2. Особенности проектирования и проведения урока с активной оценкой

На основе материалов английской Группы реформирования оценки (The Assessment Reform Group, 2001) были разработаны **правила организации обучения с активной оценкой**.

Правило 1. Активная оценка невозможна без тщательного планирования процесса обучения. Цели и задачи обучения, план работы, критерии оценки должны понимать и знать все учащиеся. При планировании работы учитель принимает во внимание информацию о прогрессе учащихся и оценку уровня достижения целей. Ученики должны знать и свою роль в проверке результатов обучения, и на какую помощь они могут рассчитывать в процессе собственного обучения. План корректируется на основе результатов обратной связи.

Правило 2. Ученики осознают то, что зачем они учатся и как они учатся. Обучающиеся и педагог осмысливают и оценивают сам процесс учения и его результаты.

Правило 3. Постоянно происходит рефлексия по поводу обучения-учения. Учащиеся рассуждают, что они уже знают и чему научились. На основе рефлексии принимаются решения по поводу улучшения работы.

Правило 4. Активная оценка – одно из ключевых умений педагога. Учитель, который руководствуется стратегией активной оценки, умеет планировать процесс, наблюдать за его ходом, анализировать и объяснять полученную информацию об образовательном процессе и его результатах, пользоваться обратной связью и передавать учащимся то из своей оценки, что имеет значение для их развития, он умело организует взаимооценку и самооценку. Для этого он вооружает их соответствующими критериями.

Правило 5. Оценка имеет конструктивный характер и употребляется с большим тактом, поскольку нет людей безразличных к внешней оценке. Обратная связь имеет отношение не к обучающемуся, а к тому, как он работает, каковы результаты его деятельности.

Правило 6. Активная оценка мотивирует ребят к учению. Она имеет позитивный характер, сосредотачивается на позитиве, на успехах, на достижениях учащихся. В классе не должно быть рейтингов, конкуренции. Активная жизнь побуждает учащихся к учебе, если поддерживает их самостоятельность, обеспечивает возможность выбора. Обучающиеся сами осуществляют обратную связь – оценивают результаты и процесс движения к этим результатам.

Правило 7. Активная оценка предусматривает на этапе планирования деятельности определение критериев успеха, на что педагог будет обращать внимание, чего учащиеся должны будут достичь. Критерии успеха должны быть понятны учащимся, чтобы они сами могли использовать их для взаимо- и самооценки.

Правило 8. При применении активной оценки обучающиеся получают рекомендации, как они могут улучшить свои результаты и развиваться дальше.

Педагог показывает сильные стороны работы учащихся и дает советы, как их развивать; указывает слабые стороны работы и дает рекомендации по их улучшению.

Правило 9. Активная оценка развивает способности учащихся самостоятельно оценивать себя. Это помогает самостоятельному управлению процессом обучения.

Правило 10. Вовлечение родителей в оценочную деятельность существенно повышает результативность образовательного процесса, поскольку становится более эффективной домашняя самостоятельная работа их детей. При этом родители пользуются полученными от педагога критериями успеха, обращают внимание не на отметки, а на то, чему их дети научились, как они работали на уроках и дома.

Активная оценка невозможна без тщательного планирования процесса обучения. Цели и задачи обучения, план работы, критерии оценки должны понимать и знать все учащиеся. Тогда ученики начнут осознавать, зачем они учатся и как они учатся. Активная оценка мотивирует ребят к учению, побуждает учащихся к учебе, если поддерживает их самостоятельность, обеспечивает возможность выбора.

Методика активной оценки не исключает отметки, а только ограничивает частоту их выставления. Необходимо убедить родителей, что в методике активной оценки результат в виде балла выставляется после изучения целой темы.

Для того чтобы стимулировать активность родителей в контрольно-оценочной деятельности, им могут быть даны соответствующие рекомендации: Каждый день родители должны интересоваться учебными успехами своего ребенка. Спрашивать его: «О чем ты сегодня узнал на уроке, чему научился», А не «Какую ты сегодня получил оценку?» Радоваться успехам, не раздражаться из-за каждой неудачи, ошибки, которую сделал сын или дочь.

В первую очередь обращать внимание на то, что учеником сделано правильно, хорошо или отлично (это придает ему больше уверенности в своих силах). Если найдутся ошибки, то следует обсудить их вместе.

Активная оценка не требует упразднить оценки, или отказаться от выставления баллов. Это оценка процесса учения и развития. Но именно она — мощный стимул для получения знаний. Баллы — это информация, о том, достаточно ли ученики усвоили учебный материал.

Активная оценка — это такая оценка, которая помогает ученикам учиться. Обе оценки нужны: ученик требует информации как о том, что сделал хорошо и что должно улучшить, так и о том, насколько он овладел определенной частью материала. Когда педагоги начнут применять активную оценку на всех уровнях образования, возможно со временем исчезнет «борьба за отметки», учеба будет сознательным выбором и будет приносить удовольствие. Потому что тому, кто хочет и любит учиться, балльная оценка не нужна.

2.Ориентировочная карта.

Проектирование учебного занятия с «активной оценкой» по теме «Невербальные средства общения».

1. Тема урока и класс:	Невербальные средства общения. Группа 213-СТ
2. В каких условиях будет проводиться урок, к проектированию которого вы приступаете (ученики, учебно-методическое обеспечение, программные требования, помещение, место в расписании и т.д.):	Кабинет №12 «Русского языка и литературы» , В кабинете есть: проектор, ноутбук, колонки, экран, пульт, учебник «Культура речи». Под ред. Введенской. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов Н/Д: Феникс, 2001.- 448 с.
3. Определите тип и место урока в учебном модуле (блоке) уроков:	Урок изучения нового материала. Входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл ОГСЭ.05
4. Запишите, как вы создадите среду, благоприятную для учения учащихся:	Позитивный настрой, благоприятная атмосфера в классе, хорошо оформленный кабинет с методической и технической точки зрения.
5. Какими опорными знаниями и умениями, необходимыми для изучения новой темы, учащиеся уже владеют:	Речевая деятельность (общение, коммуникативный акт) имеет социальный характер, поскольку она — часть общественной деятельности человека. Любая общественная деятельность невозможна без общения. Обучающиеся знают определения: Вербальное общение, (коммуникативный акт, речевая деятельность); Условия, необходимые для общения.
6. Определите обучающую цель, которую сформулируйте одним из предложенных способов: 1. Планируется, что учащиеся будут знать...; будут уметь ... 2. Учащиеся смогут ... 3. Учащиеся будут	Обучающиеся будут владеть способом невербального общения. 1)Образовательная: знакомство с невербальными средствами общения (через практическую деятельность); 2) Развивающая: развитие коммуникативных способностей учащихся: развитие навыков восприятия партнера по общению, навыки

<p>владеть способом...</p>	<p>понимания окружающих людей, навыков невербального общения, развития наблюдательности</p> <p>3)Воспитательная: воспитывать культуру общения со сверстниками и другими людьми, воспитывать социальную чувствительность. Показать значимость умения невербального общения для будущей практической деятельности.</p>
<p>7. Запишите цель на языке учащихся и (или) критерии оценки усвоения ими учебного материала:</p>	<p>Цель урока на языке учащихся. Могу дать определения: невербальное общение, кинесика, мимика. Могу различать и использовать разные типы жестов.</p>
<p>8. Запишите, как и на какой минуте ученики узнают свою цель или критерии:</p>	<p>На второй минуте урока, так как перед этим вспоминаем тему предыдущего занятия: «Общение как социальное явление»</p>
<p>9. Запишите содержание выходного контроля:</p>	<p>Знать ответы на контрольные вопросы. -Перечислите невербальные средства общения. Жесты, выражение глаз, мимика, поза, движения тела — невербальные средства общения. Их изучает кинесика (от греч. Kinesis — «движение») Особое внимание кинесика уделяет мимике и жестикуляции. Мимика (от греч. mimikos — «подражательный») — 1. Движения лицевых мышц, выражающие внутреннее душевное состояние. 2. Искусство актера передавать душевное состояние персонажа выразительными движениями мышц лица. - Для чего нужна мимика? Мимика позволяет нам лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает. - Какие типы жестов вы знаете, перечислите их, приведите примеры. Механические жесты отвлекают внимание слушателя от содержания речи, мешают ее восприятию. Нередко они бывают результатом волнения говорящего,</p>

	свидетельствуют о его неуверенности в себе. Помимо механических, жесты по своему назначению бывают еще ритмические, эмоциональные, указательные, изобразительные и символические.
10. Установите задачи воспитания, развития учащихся задачи становления ключевых компетенций	Содействовать учащимся в овладении знаниями о невербальном общении. Способствовать навыкам развития невербального общения. Создать условия для реализации этих навыков.
11. Определите и запишите ключевой вопрос для данного урока:	Для чего люди используют мимику и жесты?
12. Опишите этапы урока	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вступительное слово преподавателя. 2. Сообщение темы урока. 3. Знакомство с терминами. 4. Просмотр видео фильма «Детектор лжи: жесты и мимика». 5. Обсуждение фильма. 6. Просмотр презентации «Виды жестов». 7. Игра у доски «Покажи жестом или мимикой». 8. Подведение итогов урока. 9. Постановка домашнего задания.
13. Запишите, как ученики узнают, достигли ли они своей цели, как в случае необходимости будет организована коррекционная работа:	<p>Обучающиеся отвечают на контрольные вопросы, выполняют устные упражнения из учебника.</p> <p>Демонстрируют полученные навыки у доски. Изображают мимикой или жестами предмет или действия (в игровой форме). Ребята проявляют смекалку, входят в роль.</p> <p>Вовлечены все обучающиеся в разгадывании задания.</p>
14. Примите предварительное решение о домашнем задании, определите и запишите критерии его выполнения:	Знать определения терминов: кинесика, мимика, невербальное общение, типы жестов.
15. Запишите предполагаемую продолжительность каждого этапа занятия (в минутах):	<p>Занятие в нашем техникуме длится 90 минут. Первый урок 45 минут, потом 10 минут перемена и второй урок 45 минут (пара 90 минут).</p> <p>1. Вступительное слово преподавателя. (1 мин.)</p>

	<ol style="list-style-type: none">2. Сообщение темы урока.(1 мин)3. Знакомство с терминами (читаем определения из учебника). (5 минут)4. Просмотр видео фильма «Детектор лжи: жесты и мимика». (43 мин)5. Обсуждение фильма. (10 мин)6. Просмотр презентации «Виды жестов».(8 мин)7. Игра у доски « Покажи жестом или мимикой». (15 мин)8. Подведение итогов урока. (6 мин)9. Постановка домашнего задания . (1 мин)
--	---

3. Анализ урока

Можно смело заявить, что **использование активной оценки полностью меняет стиль преподавания** и, таким образом, атмосферу в классе с подходом к обучению. Это, в свою очередь, ведёт к повышению качества усвоения материала, возрастанию уровня самостоятельности и интереса к изучаемому материалу.

Урок получился интересным, насыщенным, наглядным, запоминающимся. На протяжении всего занятия была обратная связь с обучающимися, велись диалоги, выполнялись совместные задания. Все обучающиеся были погружены в изучение нового материала. Был найден ответ на поставленный в начале урока ключевой вопрос: для чего люди используют мимику и жесты? Как бы хорошо мы не знали другого человека, никто из нас не может читать чьи-то мысли, так что все, что способно улучшить общение, представляется ценным. Осознанное восприятие и применение невербальных средств общения позволяет преодолеть барьеры общения и сделать коммуникацию более эффективной. Современный человек должен обладать не только высокой языковой культурой, но и культурой невербального поведения, поскольку известно, что различные виды невербального общения заключают в себе порой гораздо больше информации, чем слова.

4. Упражнения для совершенствования невербальных способов общения

Приложение 1. МИМИКА

Упражнение 1

Выразите с помощью мимики различное отношение к вопросу «Как поживаете?» (возможно использование жестов).

Упражнение 2

«Примерьте» перед зеркалом самые разные улыбки. Изобразите мимически, какой может быть улыбка (застенчивая, холодная, добрая, насмешливая, вымученная и другие).

Упражнение 3

«Нарисуйте» взглядом разные фигуры (на стене, на небосводе).

Не поворачивая головы, проведите взглядом по периметру своего зрения: сверху вниз, вправо, снизу вверх, влево и т.д.

Быстро концентрируйте взгляд на любой точке предмета перед собой.

Удержите взгляд на отдаленном предмете в течение нескольких минут.

Упражнение 4

«Наблюдатель». Исподволь приглядитесь к чьему-то лицу. Вообразите изучаемое лицо улыбающимся, гневным, опечаленным, насмешливым, испуганным.

Наблюдайте за позами, жестами, движениями и мимикой двух общающихся людей.

Упражнение 5

Изобразите перед зеркалом разные эмоциональные состояния: радость, гнев, страх, нежность, удовольствие, изумление, интерес, отчаяние, возбуждение, стыд. Меняйте позы и маски.

Приложение 2. ЖЕСТЫ

Упражнение 1

«Вылепить скульптуру». Изобразите перед зеркалом следующие позы: мыслителя, скрипача, спящего кучера, боксера, пациента зубного врача, водителя, стрелка, землекопа, штангиста, лыжника, пассажира, стоящего в транспорте.

Упражнение 2

Примите позу общения: корпус слегка наклонен в сторону собеседника, руки открыты и развернуты к нему, приветливый взгляд и доброжелательное выражение лица.

Упражнение 3

Пройдите строевым, прогулочным шагом, семенящей, грациозной, бодрой походкой, пританцовывая, вприпрыжку, понурив голову, стремительно, озираясь по сторонам, осторожно переступая.

Изобразите походку мечтателя, заносчивого человека, кокетки, моряка, стилиаги, хромого, старца.

Упражнение 4

«Я – не я!». Превратитесь в какое-нибудь животное, птицу, насекомое (медведя, кенгуру, лису, слона, черепаху, дятла, бегемота, цаплю, муху, гуся и др.). Обыграйте в позах и движениях повадки животного.

Упражнение 5

Изобразите с помощью жестов и движений ряд действий какой-либо деятельности (приготовление пищи, глажение, пение, рисование, осмотр выставки, художественная вышивка, танец и др.).

Упражнение 6

Приветствие с использованием невербальных средств выражения эмоций.
Задание: встать в круг, положить руки друг другу на плечи. Приветливо посмотреть в глаза друг другу, поздороваться за руку.

Приложение 3. ПАНТОМИМИКА

Упражнение 1

Тренировка ритмичного движения под музыку:

- А) ребята двигаются произвольно под музыку;
- Б) двигаются и напевают мелодию;
- В) стоят и мячом или ладонями отстукивают ритм мелодии;
- Г) двигаются и отстукивают ритм мелодии.

Упражнение 2.

Упражнения, направленные на развитие координации движений.

- А) подойти к столу, взять фотоальбом, рассматривать фотографии, эмоционально реагировать: грустить, радоваться, удивляться, смеяться, восхищаться.
- Б) медленно сесть на стул, взять лежащую на столе книгу, раскрыть её, читать, передавать эмоциональную реакцию.
- В) за окном шум – поднять голову, закрыть книгу, подойти к окну, посмотреть, удивиться, напрячься, рассердиться.

Г) быстро подбежать к двери, схватить с вешалки пальто, надеть его, открыть дверь, выбежать на улицу.

Д) те же упражнения выполняют вдвоем синхронно (зеркальное отражение).

Приложение 4. «СЕКРЕТЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ»



Выделяют две группы способов, которыми может осуществляться взаимодействие между людьми: вербальные и невербальные способы общения.

Вербальным средством общения считается **речь**. Вербальное общение – это беседа на уровне слов, понятных всем собеседникам.

Невербальное общение является внешней формой проявления внутреннего мира человека. Вербальные и невербальные средства коммуникации соотносятся в одном сообщении в разной степени. Они могут дополнять друг друга, сопровождать, противоречить или заменять. Вербальные средства коммуникации занимают 20-40% всей воспринимаемой информации. Остальное общение – невербальное.

Специалисты считают, что многие жесты носят врожденную природу, так как используются слепыми и глухими.

Невербальное поведение – реакции тела, дополняющие основное содержание речи, переданное при помощи языка.

Все невербальные средства общения подразделяются на группы:

1) визуальные– зрительно воспринимаемые движения другого человека (поза, жест, мимика, взгляд, походка, направление движения, дистанция);

2) акустические– голос, интонация, молчание, кашель, смех;

3) тактильные – прикосновения в форме рукопожатий, похлопываний по плечу, колену, спине, поцелуи, прикосновения телом.

4) Пространственные движения (ориентация, дистанция, размещение за столом).

Особенностью невербального языка является то, что его появление обусловлено импульсами человеческого подсознания, и человек, не владеющий методикой контроля своих невербальных средств выражения, не может подделывать эти импульсы, что позволяет доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения. Считается, что подделывать или копировать жесты и другие невербальные знаки практически невозможно, поскольку в течение длительного времени нельзя контролировать всю их совокупность и одновременно еще и произносимые слова.

Знание невербального языка позволяет не только лучше понимать собеседника, но и (что более важно) предвидеть, какую реакцию вызвало услышанное еще до того, как собеседник выскажется, почувствовать необходимость изменений для достижения желаемого результата. Невербальная коммуникация позволяет показать, что вы понимаете посылаемые другими сигналы и ответы на них; проверять собственные предположения о сигналах, подаваемых другими; подавать сигналы обратной связи.

Существуют различные классификации невербальных средств общения, что обусловлено их богатством и многогранностью.

Рассмотрим следующую систематизацию невербальных средств общения.

1) Визуальные

О той информации, которую несет жестикуляция, известно довольно много. Прежде всего важно количество жестикуляции. Как бы ни отличались разные культуры, везде вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека, его взволнованности растет интенсивность жестикуляции, как и при желании достичь более полного понимания между партнерами, особенно если оно почему-то затруднено.

В процессе общения не нужно забывать о конгруэнтности, т. е. о совпадении жестов и речевых высказываний. Речевые высказывания и жесты, их сопровождающие, должны совпадать. Противоречие между жестами и смыслом высказываний является сигналом лжи.

Жесты открытости свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно («раскрытые руки» и «расстегивание пиджака»).

Жесты подозрительности и скрытности свидетельствуют о недоверии к вам, сомнении в вашей правоте, о желании что-то утаить и скрыть от вас (потирание лба, висков, подбородка, стремление прикрыть лицо руками).

Жесты и позы защиты являются знаками того, что собеседник чувствует опасность или угрозу (руки, скрещенные на груди, сжимание пальцев в кулак).

Жесты размышления и оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы («рука у щеки», «пощипывание переносицы»).

Жесты сомнения и неуверенности — почесывание указательным пальцем правой руки под мочкой уха или же боковой части шеи, прикосновение к носу или его легкое потирание.

Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать и стремлении закончить беседу (опускание век, почесывание уха).

2) Тактильные средства, т.е. наши прикосновения друг к другу.

Объятия чаще встречаются у представителей сильной половины человечества, между женщинами они встречаются немного реже

Прикосновения связывают нас глубокими эмоциональными ощущениями с другими людьми. Наше знакомство с миром начнется прежде всего с прикосновения человеческих рук, и тактильные ощущения остаются на всю жизнь наиболее надежным источником информации о другом человеке. Я скорее поверю твоему прикосновению, чем твоим словам. Близкие отношения во многом зависят от того, как люди воспринимают прикосновения друг друга.

Каждое прикосновение имеет определенный смысл. Оно может выражать любовь, доверие, страх, слабость, восхищение, пренебрежение.

За последние 10 лет люди стали внимательнее относиться к своим потребностям в тактильных контактах. Все чаще, прощаясь, или, поздравляя друг друга, люди обнимаются. Если бы люди больше внимания уделяли своим потребностям в тактильных невербальных проявлениях, они, возможно, были бы менее агрессивными.

Самое распространенное приветственное прикосновение – **рукопожатие**. В первом рукопожатии может выразиться желание занимать главенствующее положение. Если кто-то твердо охватывает вашу руку и поворачивает ее так, что его рука оказывается прямо над вашей, то он попытается добиться физического доминирования. Если же он поворачивает вашу руку наоборот, в том числе уже протягивает свою руку ладонью вверх, то он демонстрирует желание принять роль подчиненного.

То есть существуют некоторые инструкции, как нужно брать руку другого, сжимать и отпускать ее. Но как пожимают руки настоящие женщины? Это важно, например, для женщин-бизнесменов, чья работа связана с людьми, но никто не учил их этому. И им приходится вырабатывать твердое рукопожатие в том числе и для защиты от мужчин, по привычке демонстрирующих им "**мужское рукопожатие**".

Женщина, выражающая искренние чувства другой женщине, особенно во время тяжелого состояния, не пожимает рук. Она мягко берет ее руки в свои и с соответствующим выражением лица выражает свою симпатию.

Обычная форма "рукопожатия политика" - взять руку собеседника правой и накрыть сверху левой рукой. Другая форма - пожимая ему руку своей правой, хлопнуть по плечу левой. Это еще более-менее приемлемо между двумя близкими друзьями, большинство же остальных людей чувствуют себя при этом крайне неудобно, тем не менее многие политики упорствуют в употреблении этого прикосновения.

Те, кто только касается другого или берет его за плечо или руку, обычно хотят прервать его или подчеркнуть что-то. Другой вариант - успокаивающее прикосновение, обычно с соответствующим вербальным сопровождением. Но жест, который нам нравится больше всего - это когда человек прикасается к нам, чтобы показать симпатию и то, что ему приятно в нашей компании. Лучше всего, если прикасаются к руке на 5-10 см выше запястья. Женщина может почувствовать себя неловко, если мужчина похлопает ее по плечу или прикоснется к оголенной руке.

Похлопывания по спине или по плечу. В основном характерно для мужчин. Эти невербальные жесты часто интерпретируются как проявление дружеского расположения, участия или ободрения. Похлопывание как бы демонстрирует мужскую силу и готовность его обладателя прийти на помощь.

Прикосновения. Различного характера прикосновения являются индикатором невысказанных чувств партнера. Они могут быть нежными, ласковыми, легкими, сильными, грубыми, ранящими и т.д.

Мимика — выразительные изменения лица.

Целесообразно намеренно управлять своей мимикой, придавать то выражение лицу, которое отвечает желательному имиджу и восприятию человеком, с которым ведется разговор. Чаще всего оно должно светиться доброжелательностью, деловым настроением, уверенностью, самообладанием.

С мимикой очень тесно связаны взгляд, или визуальный контакт, составляющий очень важную часть общения «Когда глаза говорят одно, а язык другое, опытный человек больше верит первым» (Эмерсон).

Управляя мимикой, постарайтесь использовать все мимические компоненты лица: выражение глаз; направление взгляда.

Деловой взгляд – когда мы смотрим на лоб и в глаза собеседника. Часто мы себя так ведем при встрече с малознакомыми людьми, руководителями и начальниками.

Социальный взгляд – когда мы направляем глаза на зону лица человека в области рта, носа и глаз. Он характерен в ситуациях непринужденного общения с друзьями и знакомыми.

Интимный взгляд – проходит через линию глаз собеседника и опускается на уровень ниже подбородка, шеи на другие части тела. Может быть расширением зрачков, как предвкушение удовольствия.

общее положение головы (обычное, прямое, а не высокомерно поднятый подбородок или взгляд исподлобья);

С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не поддаются сознательному контролю. При постоянном освещении зрачки могут расширяться или сужаться в зависимости от настроения. Если человек возбужден или заинтересован чем-то либо находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться

(«глаза-бусинки» или «змеиные глаза»). Таким образом, не только лицевая экспрессия несет информацию о человеке, но и его взгляд.

Хотя лицо, по общему мнению, является главным источником информации о психологических состояниях человека, оно во многих ситуациях гораздо менее информативно, чем его тело, поскольку мимические выражения лица сознательно контролируются во много раз лучше, чем движения тела.

2) **Акустические невербальные средства -**

Это звуки, связанные с речью, тембром голоса, его высотой и громкостью, интонацией, темпом речи, речевыми паузами. Не связанные с речью: смех, плач, покашливание, похлопывание, постукивание (ногой).

Слушая голос собеседника, мы воспринимаем все другие звуки как фон. **Громкий голос собеседника создает у нас чувство дискомфорта**, а к слишком тихому приходится прислушиваться, отчего мы быстро утомляемся и теряем интерес к теме беседы. Голос может быть высоким или низким, тембр его - мягким или хриплым, все это влияет на подсознательное чувство симпатии или антипатии к собеседнику. Одни и те же слова вы можете произнести с разной интонацией и смысл фразы может поменяться вплоть до противоположного. Расхождение между интонацией и словами улавливается и вызывает ответную реакцию у неопытного собеседника еще быстрее, чем визуальные невербальные проявления.

Разозленные люди обычно начинают коротко дышать и пропускают воздух через ноздри с такой силой, что раздается что-то типа храпа. Тот, кто не замечает момента, когда его оппонент начинает коротко дышать, и продолжает гнуть свое, может столкнуться с серьезными неприятностями, особенно если это - его начальник. Покашливание, прочищение горла - некоторые делают это так часто, что это становится привычкой. Многие из них нервные люди. Можно обобщить, что те, кто часто прочищает горло, и у кого постоянно меняется тон и течение речи, чувствуют себя неуверенно и обеспокоено.

Постукивание по столу или по полу ногой, сюда же относится щелканье колпачком ручки и т.п. - **все это невербальные проявления беспокойства**. Некоторые психиатры считают, что когда мы беспокойны, тревожны, мы стараемся вернуться к прошлым жизненным ситуациям, когда нам было спокойно и безопасно, например, во чреве матери. Тогда удары ее сердца звучали для нас приятно. Поэтому мы создаем такой же тип звука, чтобы вернуть состояние спокойствия, и этим сообщаем о нашей потребности другим.

Вслушивайтесь в звуки, сопровождающие речь собеседника, они помогут лучше понять партнера.

Приложение 5. ПРИМЕРЫ ЖЕСТОВ И ПОЗ



Рис.1. Скука



Рис.2. Поза заинтересованного и оценивающего человека



Рис.3. Поза критической оценки



Рис.4. Жесты поглаживания подбородка при принятии решения



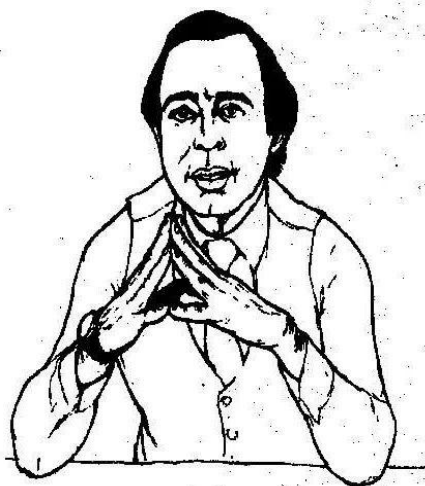
Рис.5. Сочетание жестов оценки и принятия решения



Рис.6. Сочетание жестов оценки, принятия решения и скуки

Барьеры в общении

Жесты принятия решения





Типичные жесты во время произнесения неправды



Язык тела на собеседовании



РУКИ ПОДНЯТЫ

- Замкнутость, уход в оборону



РУКИ/НОГИ СКРЕЩЕНЫ

- Закрыт, неубежден



НАКЛОН ВПЕРЕД

- Готов!



НАКЛОН НАЗАД

- Уверенность в собственном превосходстве



СМАХИВАНИЕ СОРИНКИ

- Неодобрение

Руки в качестве барьеров.

Скрещенные на Грудь
Руки



попытку спрятаться от
неблагоприятной
ситуации.

Скрещивание Рук,
Усиленное Сжатием
Пальцев в Кулак



Кулаки говорят о
враждебности.

Кисти Скрещенных Рук на
Плечевой Части Руки.



Здесь заняты твердые
позиции.

5. Список литературы

1. Атватер И. Невербальное общение // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001.
2. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. - СПб.: Питер, 1997.
3. Битянова М. Особенности человеческой коммуникации // Школьный психолог. – 1999, №30. С.2-15.
4. Запрудский Н.И. Контрольно-оценочная деятельность учителя и учащихся: пособие для учителя/ Н.И. Запрудский.-Минск: Сэр-Вит, 2012 – 160 с. – (Мастерская учителя).
5. Запрудский, Н. И. Современные школьные технологии – 3/ Н. И. Запрудский. Минск : Сэр-Вит, 2017.166 с.
6. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Ай-Кью, 1992.
7. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. Хуторской А. В. Современная дидактика. СПб: Питер, 2001.
8. Цукерман, Г.А. Оценка без отметки / Г.А. Цукерман. – Москва–Рига : Педагогический центр «Эксперимент», 1999. – 137 с.