

ФОРМИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОДРОСТКОВ ПРИ ПОМОЩИ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Зеньковская А.А.

г. Сочи, МБУ ДО «Центр дополнительного образования «Хоста», 9 класс

Руководитель: Коротун А.М., г. Сочи, МБУ ДО ЦДО «Хоста», педагог дополнительного образования

Данная статья является реферативным изложением основной работы. Полный текст научной работы, приложения, иллюстрации и иные дополнительные материалы доступны на сайте VII Международного конкурса научно-исследовательских и творческих работ учащихся «Старт в науке» по ссылке: <https://school-science.ru/7/8/40377>.

Актуальность: невербальное поведение человека неразрывно связано с его психическими состояниями и служит средством их выражения. В процессе общения невербальное поведение выступает объектом истолкования не само по себе, а как показатель скрытых для непосредственного наблюдения, индивидуально-психологических и социально-психологических характеристик личности. На основе невербального поведения раскрывается внутренний мир личности, осуществляется формирование психического содержания общения и совместной деятельности.

Цель: выявить невербальные средства коммуникации для формирования группового взаимодействия подростков.

Задачи: 1) изучить невербальные средства общения; 2) выбрать и изучить методики для определения психотипа и темперамента подростков; 3) провести опросы среди подростков; 4) провести наблюдение на предмет выявления невербальных знаков; 5) проанализировать результаты и сделать выводы.

Объект: невербальные средства коммуникации, которые могут помочь объединить подростков в группы для взаимодействия.

Предмет: характерные особенности взаимодействия подростков по психотипу и темпераменту.

Методы: описательно-аналитический, классификационный, сопоставительный, количественный и качественный анализ, обработка результатов, метод сплошной выборки.

Гипотеза: мы предполагаем, что невербальные средства коммуникации позволяют формировать взаимодействие подростков.

Практическая значимость: проведенное исследование может быть полезно не только мне, но и многим людям, которые хотят научиться правильно общаться и наладить внутригрупповое взаимодействие: школьным учителям и психологам, педагогам

при формировании групп, при организации и для проведения массовых мероприятий, конкурсов, соревнований.

Общение

Любая деятельность – труд, учение, игра – невозможна без общения. Общение является средством передачи общественного опыта. В общении мир одного человека раскрывается для другого, прежде всего в процессе обмена познавательной и эмоционально-оценочной информацией. Кроме того, в общении люди обмениваются действиями, поступками, т.е. взаимодействуют. Также важно, как общающиеся между собой люди воспринимают друг друга. Взаимодействие проявляется в организации людьми общих действий, направленных на достижение определенной цели в процессе совместной деятельности. Взаимодействие подразумевает деление людей на группы. Под группой понимается ограниченная в размерах общность людей, которые объединены общими целями и задачами и вступают в непосредственное взаимодействие.[2].

Вывод. Общение – это взаимодействие людей в группах. Группы могут быть большие и маленькие, но, взаимодействуя, они добиваются достижения общих целей и задач.

Общение как коммуникация

Коммуникация бывает вербальная (словесная) и невербальная (поза, мимика, жесты). По оценке исследователей, только 7% содержания сообщения передается значением слов, в то время как 38% информации определяется тем, как эти слова говорят, и 55% – выражением мимики, жестов и поз. Характер взаимодействия людей во многом зависит от того, как они отображают и интерпретируют внешность и поведение, оценивают возможности друг друга. Невербальная коммуникация – форма общения

между людьми с целью определения характера взаимодействия и эмоциональных состояний общающихся между собой людей. Для любого человека невербальная коммуникация является дополнительным источником информации к собственно вербальному сообщению. Особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами человеческого подсознания. Человек, не владеющий методикой контроля над своими невербальными средствами выражения, не способен подделать эти импульсы и доверяет больше языку, чем невербальному способу общения. Невербальная коммуникация позволяет показать процесс восприятия выступления, как происходит обмен сигналами [10].

Вывод: Коммуникация бывает вербальная и невербальная. Невербальная коммуникация является дополнительным источником информации о поведении и эмоциональных состояниях другого человека, что очень важно для понимания, как общаться с этим человеком.

Особенности взаимодействия подростков в группе

Большинство из нас значительную часть времени проводит в различных группах: дома, в учебном заведении, в общественном транспорте, на работе. Люди ведут семейную жизнь, работают, отдыхают, учатся. И каждый раз они вступают в определённые контакты с другими людьми, взаимодействуют с ними различным образом, например, конкурируют или помогают. Иногда люди в группе переживают одни и те же психические состояния, что определённым образом сказывается на их деятельности. Малая группа – это общность людей, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения определенных целей. Члены малой группы не только находятся в личном общении, но и объединены общей деятельностью. Обычно малые группы существуют достаточно долгое время, их члены встречаются регулярно, обычно, в одном и том же месте. Люди вступают в неформальные отношения для того, чтобы удовлетворить свои потребности в общении, объединении, привязанности, дружбе, получении помощи, доминировании, уважении [5].

Вывод: групповое взаимодействие играет важную роль в жизни подростков. Они не только занимаются общей деятельностью, но еще проводят свободное время вместе, у них появляются общие интересы и увлечения, они помогают друг другу и самоутверждаются.

Теоретико-эмпирические основания создания методики «Диагностика уровня развития способности к адекватной интерпретации невербального поведения» и ее модификаций (В.А. Лабунская)

Методика «Диагностика уровня развития способности к адекватной интерпретации невербального поведения» была разработана с целью ее применения в диагностических и прогностических целях. Как известно, ситуации общения, в силу их разнообразных особенностей, независимо от воли партнеров, превращаются для них в творческую задачу, решение которой зависит от ряда умений и способностей субъекта познания. Они формируются в сфере социально-психологической практики и являются социально-психологическими свойствами личности, ее социальными способностями. Для психологии невербального общения, межличностного познания, особое значение имеет разработка проблемы социальных способностей личности, в структуру которых входят социально-перцептивные способности, в том числе и способность к адекватной интерпретации и пониманию невербального поведения человека. Наряду с социально-перцептивной компетентностью, рассматриваются социальный интеллект, интеллект межличностных отношений, эмоциональный интеллект, социальное воображение, социальная проницательность, социально-психологическая наблюдательность. Любая социальная способность, в том числе и способность к адекватной интерпретации невербального поведения, заявляет о себе в контексте определенной деятельности, в связи с соответствующими ей социально-перцептивными, коммуникативными задачами. Поэтому в качестве способа диагностики способности к адекватной интерпретации невербального поведения можно использовать «задачу».

Одна из задач это определение взаимосвязей между уровнем развития способности к адекватной интерпретации невербального поведения и социально-психологических, личностных особенностей субъекта. Главное внимание в процессе изучения экспрессивного невербального поведения уделяется таким средствам выражения личности, как мимика, жесты, позы. Поведение человека неотделимо от его личности. Оно индивидуально и неповторимо настолько, насколько индивидуальна и неповторима сама личность [9].

Основная часть

Наше исследование проводилось на базе объединения «Диалог народов и времен» ЦДО «Хоста» г. Сочи. В нашем исследова-

нии приняло участие около 50 подростков в возрасте 14–17 лет.

Взаимодействие в группе необходимо для того, чтобы понять, как правильно вести себя с разными людьми. Чтобы выяснить, каким образом можно сформировать взаимодействие подростков, мы протестировали учащихся на психотип. Был использован тест Сьюзен Деллингер. Она выделила пять психотипов по психогометрии. Все психотипы ассоциируются с определенной геометрической фигурой: кругом, квадратом, прямоугольником, треугольником и зигзагом. Человеку предлагается изобразить три фигуры из пяти основных. Первая фигура, нарисованная человеком-это и есть его основной психотип, а две остальные-второстепенные, которые могут скрываться внутри. Геометрические фигуры интерпретируются следующим образом: треугольник-это лидер в любой сфере. Он не любит возражений, всегда уверен в своей правоте. Умеют разбираться в информации. Недостатки-тщеславие и деспотизм. Квадрат-консервативный педант, очень аккуратен, строго выполняет поставленные задачи. Исполнитель и надежен. Недостаток-создает интриги. Круг-жизнерадостен, общителен, «душа компании». Любит общественную работу. Всегда поможет, выслушает и даст хороший совет. Недостаток-попадает в зависимость и под влияние. Зигзаг-творческий психотип. Для него самое важное в жизни-самореализация. Самолюбивен. Недостаток-переменчивость и непостоянство. Прямоугольник-неустойчивый к стрессу, инфантилен, зависим от мнения других. Любопытен. Сомневающийся и колеблющийся. [4]

После определения психотипов, мы разделили подростков на группы. Получили следующие результаты: количество участников-около 50 мальчиков и девочек. Из них кругов – 28%, треугольников – 32%, зигзагов – 14%, прямоугольников – 12%, квадратов – 14%.

Опросник Айзенка

Чтобы получить важную информацию о человеке и ключи для взаимодействия с ним, необходимо определить темперамент. Мы использовали опросник Айзенка [15]. Нужно было ответить на несколько вопросов об особенностях поведения и эмоций в различных условиях. В опросе участвовало около 50 человек. Нужно было дать ответы «да» = «+», «нет» = «-». По шкале экстраверсии – интроверсии (Ш1) мы определили значение по сумме совпадения знаков в следующих вопросах: +1, +3, -6, +9, +11, +14, +17, +19, +22, +25, +27, +30, -33, +35, +38, +41, +43, +46, +49, -51, +53, -55, +57, -59.

Значение по шкале эмоциональной стабильности (Ш2) определяется по сумме положительных ответов в следующих вопросах: 2,5,7, 10,13,15,18,21,23,26, 29,31,34,37, 39,42,45,47,50,52,54,56,58,60.

Значение по шкале достоверности (Ш3) считается по числу совпадений знаков в следующих вопросах: -4, +8, -12, +16, -20, +24, +28, -32, +36, +44, -48.

Интерпретация результатов

Экстраверсия-интроверсия. Если по шкале $1 < 8$, то у подростка ярко выражены черты интроверта;

От 8–12 баллов – умеренно выражены черты интроверта; от 12–18 – умеренно выражены черты экстраверта; > 18 – ярко выражены черты экстраверта.

Результаты: ярко выраженные черты интроверта присутствуют у 12% человек, умеренно выраженные черты интроверта – у 26% человек, умеренно выраженные черты экстраверта- у 46% человек, ярко выраженные черты экстраверта- у 16% человек.

Экстраверт: общителен, любит вечеринки, имеет множество друзей. Экстраверт жаждет возбуждения, новых впечатлений, рискует, действует под влиянием момента, не лезет за словом в карман. Экстраверты беззаботны, оптимистичны, активны, вспыльчивы, предпочитают движение и действие. Их эмоции и чувства строго не контролируются, на него не всегда можно положиться.

Интроверт : спокоен, застенчив, склонен к самоанализу, предпочитает общению с людьми книгу, сдержан и отдален от всех, кроме близких людей. Планирует свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям. Он серьезно относится к принятию решений. Любит во всем порядок, контролирует свои чувства, редко поступает агрессивно, не выходит из себя. Обладая пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы.

Эмоциональная устойчивость-неустойчивость. Ш2<10– высокая эмоциональная стабильность; Ш2=11–14– умеренная эмоциональная стабильность; Ш2=15–18– высокая эмоциональная нестабильность; Ш2=19–24 – очень высокая эмоциональная нестабильность.

Эмоциональная стабильность : эмоционально-психологическая устойчивость, зрелость, отличная адаптация. Эмоциональная нестабильность : эмоционально-психологическая неустойчивость, нервозность, плохая адаптация.

Результаты: высокая эмоциональная стабильность наблюдается у 26% человек, умеренная эмоциональная стабильность –

у 32% человек, высокая эмоциональная нестабильность – у 26% человек, очень высокая эмоциональная нестабильность – у 16% человек.

В зависимости от значений Ш1 и Ш2 определяется темперамент.

делу со страстностью, но не уравновешены. Квадраты с холериками и флегматиками, так как квадраты строго выполняют поставленные задачи, инструкции и правила, умеют управляться с документами, исполнительны, а холерики способны отдавать

| Ш1\Ш2 | 0–12 | 13–24 |
|-------|--|---|
| 0–12 | преобладает флегматический темперамент | преобладает меланхолический темперамент |
| 13–24 | преобладает сангвинический темперамент | преобладает холерический темперамент |

Меланхолик: человека меланхолического темперамента можно охарактеризовать как, легко ранимого, склонного глубоко переживать даже незначительные неудачи, но внешне вяло реагирующего на окружающее.

Холерик: человека холерического темперамента можно охарактеризовать как быстрого, порывистого, способного отдаваться делу со страстностью, но не уравновешенного, склонного к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения.

Сангвиник: человека сангвинического темперамента можно охарактеризовать как живого, подвижного, быстро отзывающегося на окружающие события, сравнительно легко переживающего неудачи и неприятности.

Флегматик: человека флегматического темперамента можно охарактеризовать как медлительного, невозмутимого с устойчивыми стремлениями и более или менее постоянным настроением, со слабым внешним выражением душевных состояний [15].

Мы получили следующие результаты: у 20% человек преобладает флегматический темперамент, у 22% человек – меланхолический темперамент, у 36% человек – сангвинический темперамент, у 24% человек – холерический темперамент.

Затем мы сопоставили психотипы с темпераментами на возможное взаимодействие. Получили следующие результаты: зигзаги хорошо взаимодействуют с холериками, так как зигзаги – творческие и активные, а холерики – быстрые, порывистые. Прямоугольники с меланхоликами, так как прямоугольники часто сомневаются и колеблются, а меланхолики склонны глубоко переживать даже незначительные неудачи. Треугольники с холериками, так как треугольники являются лидерами в любой сфере, они не любят возражений, умеют разбираться и ценить информацию, а холерики – быстрые, порывистые, способны отдаваться

делу со страстностью, а флегматики невозмутимы, с устойчивыми стремлениями. Круги с холериками и сангвиниками, так как круги любят общественную работу, являются организаторами мероприятий, всегда помогут, выслушают, дадут хороший совет. Они – «прирожденные психологи», в то время как холерики способны отдаваться делу со страстностью, а сангвиники быстро отзываются на окружающие события.

Вывод: для объединения подростков в группы возможно использовать их индивидуально – психологические свойства (психотип и темперамент).

Методика В.А. Лабунской «Диагностика уровня развития способности к адекватной интерпретации невербального поведения»

Потом, мы предположили, что каждому психотипу и темпераменту соответствует определенное невербальное поведение. Изучение личностных, коммуникативных и поведенческих черт по невербальным признакам помогает правильно понимать собеседника. Анализируя выражение его лица, позы или жеста, мы можем получить важную информацию о человеке. Характер взаимодействия зависит от того, как они отображают и интерпретируют внешность и поведенческие черты другого человека. Мы воспользовались методикой В.А. Лабунской «Диагностика уровня развития способности к адекватной интерпретации невербального поведения». Первая задача имеет условное название «позы». Каждому участнику нужно определить, какому состоянию человека, его отношению к другому человеку соответствует поза. Нужно было выбрать одно из значений: высокомерие, пренебрежение; растерянность, удивление, смущение; застенчивость; неуверенность, тревожность; удивление, недоумение; виноватый, убитый горем, стыдливый. Правильно выбранный ответ оценивается в 3 балла. 2 балла респон-

дент получает, если он не указывает прямо на психологическое значение позы, а называет ситуацию, в которой она встречается. 1 балл присваивается тем ответам, которые несут элемент психологической интерпретации, но не соответствуют направлению психологического анализа [9].

Обработка результатов решения всех задач включает три этапа. На первом этапе для каждого испытуемого определяется суммарный балл, полученный в процессе решения каждой задачи. На втором этапе с целью сравнения успешности решения выше перечисленных задач первичные сум-

Полученные результаты

| № рисунка | 3б | 2б | 1б |
|-----------|----|----|----|
| 1-1 | 2 | 0 | 8 |
| 1-2 | 6 | 0 | 4 |
| 1-3 | 5 | 0 | 5 |
| 1-4 | 1 | 0 | 9 |
| 1-5 | 1 | 0 | 9 |
| 1-6 | 1 | 0 | 9 |

Название второй задачи «мимика-жесты». Участникам нужно определить и назвать эмоциональные оттенки интеллектуально-волевого состояния человека.

Полученные результаты: по 3 балла не получил ни один человек, 1 человек получил 2 балла, 9 человек получили по 1 баллу.

Третья задача называется «мимика». По выражению лица женщины и мужчины нужно определить эмоциональное состояние.

марные оценки переводятся в 20-бальную шкалу. На третьем этапе определяется уровень развития способности к адекватной интерпретации невербального поведения [9].

По выборке видно, что самый высокий уровень развития способности интерпретации невербального поведения имеет № 9. Самый низкий уровень – № 8. Ниже среднего – № 5,7,4,1,6,10. Выше среднего – № 2,3. Из всех учащих, принявших участие в эксперимен-

Полученные результаты

| № рисунка | 3б | 2б | 1б |
|-----------|----|----|----|
| 3-1 | 5 | 0 | 5 |
| 3-2 | 4 | 0 | 6 |
| 3-3 | 1 | 0 | 9 |
| 3-4 | 3 | 0 | 7 |
| 3-5 | 7 | 0 | 3 |
| 3-6 | 2 | 0 | 8 |

Условное название четвертой задачи – «поза-лицо». В этом задании нужно подобрать к изображенной позе соответствующее ей выражение лица.

те, 10% имеют высокий уровень способности интерпретации невербального поведения, 18% – самый низкий уровень, 52% – ниже среднего, 20% – выше среднего.

Полученные результаты

| № рисунка | 3б | 2б | 1б |
|-----------|----|----|----|
| 4-1 | 8 | 1 | 1 |
| 4-2 | 3 | 1 | 6 |
| 4-3 | 1 | 4 | 5 |
| 4-4 | 3 | 3 | 4 |
| 4-5 | 2 | 3 | 5 |
| 4-6 | 0 | 5 | 5 |
| 4-7 | 2 | 5 | 3 |
| 4-8 | 2 | 6 | 2 |

| № п/п | Суммарный балл | | | | Коэффициент перевода суммы первичных баллов в 20-бальную шкалу | | | | Оценка уровня разв. |
|----------|----------------|----|----|----|--|------|------|------|---------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| 1. | 8 | 7 | 24 | 16 | 0,7 | 0,4 | 0,6 | 0,6 | 55 |
| 2. | 16 | 6 | 22 | 19 | 1,4 | 0,3 | 0,6 | 0,8 | 63 |
| 3. | 14 | 6 | 26 | 16 | 1,7 | 0,3 | 0,7 | 0,7 | 62 |
| 4. | 12 | 6 | 22 | 15 | 0,7 | 0,3 | 0,6 | 0,6 | 55 |
| 5. | 10 | 6 | 18 | 18 | 0,83 | 0,30 | 0,50 | 0,75 | 52 |
| 6. | 12 | 7 | 18 | 19 | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 0,8 | 56 |
| 7. | 10 | 6 | 22 | 14 | 0,6 | 0,3 | 0,6 | 0,6 | 52 |
| 8. | 8 | 6 | 22 | 13 | 0,5 | 0,3 | 0,6 | 0,5 | 49 |
| 9. | 16 | 10 | 25 | 16 | 1,3 | 0,5 | 0,7 | 0,7 | 67 |
| 10. | 14 | 6 | 26 | 13 | 1,2 | 0,3 | 0,7 | 0,5 | 59 |

Вывод: любой человек способен определить коммуникативные, поведенческие черты другого человека по позе, мимике, жестам. Та или иная трактовка рисунка зависит от психологических особенностей самого интерпретатора, от его личностных качеств.

Также, мы воспользовались таблицей по признакам языка тела Макса Эггерта, с помощью которой провели наблюдение.

[16] Наблюдение проводилось на занятиях, на мероприятиях, на переменах.

Вначале мы выписали классификацию по мимике, жестам и позам, составили таблицу. Участников записали по списку. Наблюдали и отмечали в таблице. Затем посчитали в каждой группе и сделали вывод о том, какое невербальное поведение характерно для каждого темперамента.

Таблица

| Темперамент | Мимика | Жесты | Позы |
|-------------|--------|-------|------|
| Холерик | 168 | 84 | 48 |
| Меланхолик | 143 | 55 | 33 |
| Сангвиник | 162 | 198 | 72 |
| Флегматик | 100 | 50 | 10 |

Для примера мы выбрали 10 учащихся и составили таблицу на возможное взаимодействие. Чтобы проверить нашу гипотезу, действительно ли невербальное по-

ведение участвует в формировании взаимодействия подростков, мы использовали статистический критерий хи-квадрат.

Сводная таблица

| № п/п | Психотип | Темперамент | Признаки языка тела | | Возможные групповые взаимодействия |
|-------|---------------|-------------|---|---|------------------------------------|
| | | | Физические знаки | Возможные значения | |
| 1. | Круг | Холерик | Поглаживание подбородка; рубка ладонью | Обдумывание решения, оценка; агрессивность | №3, 4, 5 |
| 2. | Круг | Меланхолик | Ладони обращены вниз; руки скрещены | Демонстрация власти; неуверенность | № 6, 7 |
| 3. | Треугольник | Сангвиник | Скрещенные ноги; улыбка во все лицо; потирание глаз | Замкнутость, покорность, защита; приветствие, доброжелательность; смущение, усталость | № 1, 8, 9 |
| 4. | Круг | Сангвиник | Движение вперед; рука покоится на голове; скрещенные ноги | Интерес; заинтересованная оценка; замкнутость, покорность, защита | № 1, 8, 9 |
| 5. | Прямоугольник | Сангвиник | Прикосновения к лицу; улыбка во все лицо; опора на руки | Стремление скрыть правду, нервозность доброжелательность; выражение власти путем использования пространства | № 1, 8, 9 |
| 6. | Зигзаг | Флегматик | Глубокий вздох; руки в карманах; съеживание | Расслабление, сотрудничество; убедить себя, отстраненность, власть; желание защититься | № 2, 10 |
| 7. | Треугольник | Флегматик | Глубокий вздох; скрещенные ноги | Расслабление, сотрудничество; замкнутость, покорность, защита | № 2, 10 |
| 8. | Круг | Холерик | Поглаживание подбородка; локти на столе; наклон вперед | Обдумывание решения, оценка; привлечение внимания; интерес | №3, 4, 5 |
| 9. | Квадрат | Холерик | Движение назад; рубка ладонью | Несогласие, тревога; агрессивность | №3, 4, 5 |
| 10. | Треугольник | Меланхолик | Улыбка одними губами; руки скрещены | Неискренность; неуверенность | № 6, 7 |

Таблица эмпирических значений

| Темперамент | Мимика | Жесты | Позы | Итого |
|-------------|--------|-------|------|-------|
| Холерик | 168 | 84 | 48 | 300 |
| Меланхолик | 143 | 55 | 33 | 231 |
| Сангвиник | 162 | 198 | 72 | 432 |
| Флегматик | 100 | 50 | 10 | 160 |
| Сумма | 573 | 387 | 163 | 1123 |

Таблица теоретических значений

| Темперамент | Мимика | Жесты | Позы | Итого |
|-------------|---------|---------|---------|---------|
| Холерик | 153,072 | 193,383 | 43,544 | 299,999 |
| Меланхолик | 117,865 | 79,676 | 33,528 | 231,069 |
| Сангвиник | 220,423 | 148,872 | 62,703 | 431,998 |
| Флегматик | 81,638 | 55,138 | 23,658 | 160,434 |
| Сумма | 572,998 | 387,069 | 163,433 | 1123,5 |

Итоговая таблица

| Психотип | Невербальное поведение | Эмпирическое значение (Э) | Теоретическое значение (Т) | $(Э-Т)^2/Т=\chi^2$ |
|---|------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------|
| Холерик | Мимика | 168 | 153,072 | 1,01 |
| | Жесты | 84 | 103,383 | 0,71 |
| | Позы | 48 | 43,544 | 0,95 |
| Меланхолик | Мимика | 143 | 117,865 | 1,12 |
| | Жесты | 55 | 79,676 | 0,57 |
| | Позы | 33 | 33,528 | 0,81 |
| Сангвиник | Мимика | 162 | 220,423 | 0,66 |
| | Жесты | 198 | 148,872 | 1,24 |
| | Жесты | 72 | 62,703 | 1,02 |
| Флегматик | Мимика | 100 | 81,638 | 1,11 |
| | Жесты | 50 | 55,138 | 0,77 |
| | Позы | 10 | 23,658 | 0,21 |
| Критическая точка распределения $\chi^2=19,7$ | | | Сумма: $\chi^2=10,18$ | |

В результате расчётов мы получили следующие данные: $\chi^2=10,18$. Для нахождения критической точки распределения мы использовали таблицу критических значений. Критическая точка распределения $\chi^2=19,7$.

Вывод. Если эмпирическое значение меньше критического, значит, различия частот являются недостоверными.

Заключение. невербальная коммуникация обогащает процесс общения и взаимодействия внутри группы; служит вспомогательным инструментом, реализуя сложившиеся внутригрупповые отношения, дополняя и замещая вербальные сообщения, но не оказывает решающее значение на формирование взаимодействия подростков. Для объединения подростков в группы возможно использовать индивидуально-типологические свойства личности подростков (психотип, темперамент).

Вывод: гипотеза о том, что невербальное поведение участвует в формировании взаимодействия подростков, не представляется возможным.

Список литературы

1. Анастаси А. Психологическое тестирование. Кн. 2. – М.: Педагогика, 1982.

2. Бодалев А.А. Психология общения. – М.: Изд-во «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «Модэк», 1996.

3. Бутовская М.Л. Язык тела: природа и культура. – М.: Научный мир, 2004.

4. Власюк Г.В. Проективная методика исследования личности Сьюзен Деллингер. – М.: 2010.

5. Игнатенко К. М. Влияние невербальной коммуникации на достижение цели группой подростков // Молодой ученый. – 2015. – №9.

6. Кондаков И.М. Психология. Иллюстрированный словарь 2-е изд., доп. и перераб. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2007.

7. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. – М.: Новое литературное обозрение, 2002.

8. Лабунская В.А. Проблема обучения кодированию-интерпретации невербального поведения // Психологический журнал. – 1997. – Т.18; № 5.

9. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. – Ростов н/Д: Феникс, 1999.

10. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. – www.psyhodic.ru.

11. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004.

12. Петко Л.Ю. Психологические условия эффективности коммуникации. – Ростов-на-Дону, 2015.

13. Семькина Е.Ю., Рыжова В.К. Невербальное общение и восприятие его школьниками: Методические рекомендации. – Магнитогорск, 1998.

14. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012.
15. Личностный опросник ЕРІ (методика Айзенка) / Альманах психологических тестов. – М.: 1995.
16. Эггерт М. Язык тела – М.: «Претекст», 2012.

Приложение

PURLINSKAYA: Тест на определение психотипа человека

Сьюзен Деллингер выделила у людей пять психотипов по психогометрии. Чтобы узнать к какому типу относится человек, нужно его протестировать. Все психотипы ассоциируются с определенной геометрической фигурой: кругом, квадратом, прямоугольником, треугольником и зигзагом. Нужно дать человеку ручку и лист бумаги, попросить изобразить три фигуры из пяти основных. Первая фигура, нарисованная человеком – это и есть его основной психотип, а две остальные – второстепенные, которые могут скрываться внутри. Результаты получились таковы:

Треугольник. Лидер в любой сфере. Такой психотип обычно присущ руководителям. Они одеты со вкусом и дорого, любят дорогие пафосные вещи и автомобили. Они имеют все новинки техники, элитный алкоголь и сигары. Речь их четкая, быстрая, с интонациями приказов, не любят возражений. Уверены в своей правоте во всем. Умеют ценить и разбираться в информации. Недостатки – тщеславие и деспотизм.

Квадрат. Консервативные педанты, очень аккуратны. Одеты чисто и аккуратно, причесаны и выбриты. Одежда практична и удобна. На рабочем месте идеальный порядок. Строго выполняют поставленные задачи, инструкции и правила. Умеют управляться с цифрами и документами. Они исполнительны и надежны. Недостатки – интриги и психологические взаимосвязи.

Круг. Жизнерадостны, общительны, «душа компании». Наивысшая ценность для них – общение. Любят общественную работу, организовывать мероприятия и вечеринки. Они всегда помогут, выслушают и дадут хороший совет. Круги – прирожденные психологи. Материальный мир им не так важен, на рабочем месте у них обычно беспорядок. Одежда мягкая, удобная. Речь – эмоциональная, обожают шутки, обладают юмором. Недостатки – попадают в зависимость от постороннего мнения и попадают под влияние.

Зигзаг. Это самые творческие люди из всех психотипов. Они креативны и оригинальны, имеют множество новых идей. Для них самое важное в жизни – самореализация. На рабочем месте у них творческий беспорядок, но они в нем прекрасно разбираются. Они оригинальны и нестандартны. Речь – быстрая, торопливая, зажигательная. Одежда – обычно неопрятна и странновата, так как им жалко тратить драгоценное время на одежду. Может быть другая сторона – речь театральная, нестандартная и вычурная. Их много в мире шоу-бизнеса, кино и театра. Они любят шокировать и обращать внимание на собственную персону необычным видом или поведением. Недостатки – переменчивость и непостоянство.

Прямоугольник. Неустойчивый психотип. Они неустойчивы к стрессу, инфантильны, зависимы от мнения других. Они пытаются многое узнать, задают вопросы, любят экскурсии. У них еще не сформировано собственное мнение, поэтому они заимствуют его у других людей. Одежда постоянно меняется, копируя стиль кого-то. Порядок на рабочем месте не постоянный. Это психотип, в который может превратиться любой из остальных психотипов, когда подвержен стрессу. Они начинают сомневаться и колебаться.