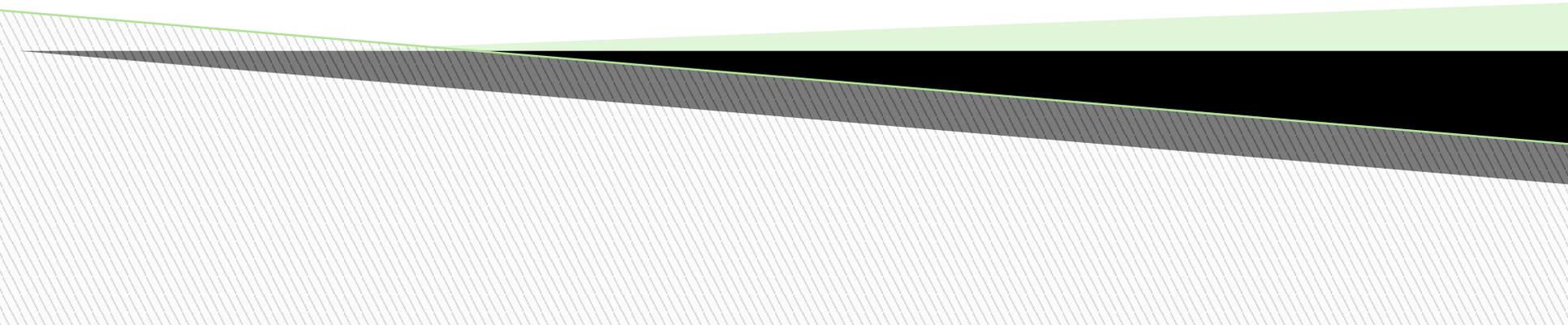


Психология общения

Лекция 9



Общение

- ▣ **Общение** – это специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества. В общении реализуются социальные отношения людей
- ▣ **Общение** – это процесс взаимодействия людей, социальных групп, общностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности

Стороны общения

Интерактивная

```
graph TD; A[Интерактивная] <--> B[Коммуникативная]; A <--> C[Перцептивная]; B <--> C;
```

The diagram illustrates the three sides of communication. At the top is a green rounded rectangle labeled 'Интерактивная'. Below it are two more green rounded rectangles: 'Коммуникативная' on the left and 'Перцептивная' on the right. Double-headed arrows connect 'Интерактивная' to both 'Коммуникативная' and 'Перцептивная', and a double-headed arrow connects 'Коммуникативная' and 'Перцептивная'.

Коммуникативная

Перцептивная

Стороны общения

Коммуникативная

обмен
информацией
между людьми

информационная
функция

Интерактивная

организация
взаимодействия
между
людьми

регулятивная
функция

Перцептивная

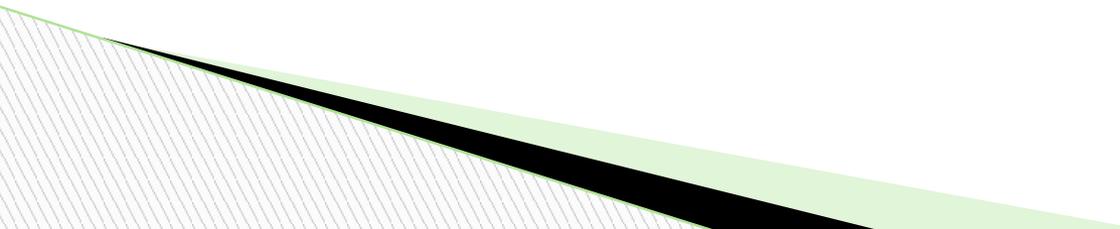
процесс
восприятия
друг друга

коммуникативная
функция *взаимо-*
отношения

Виды общения

- ▣ **«Контакт масок»** - формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Используются привычные маски (вежливости, строгости, участливости), набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику
- ▣ **Примитивное общение** – когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает – оттолкнут, порой используя агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого

Виды общения

- ▣ **Формально-ролевое общение** - когда регламентированы и содержание, и средства общения. Вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли
 - ▣ **Деловое общение** – когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения
- 

Виды общения

- ▣ **Духовное общение** – межличностное общение (доверительно-неформальное) друзей, когда можно затронуть любую тему и необязательно прибегать к помощи слов. Друг поймет Вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, интересы, убеждения, отношение к тем или иным проблемам, может предвидеть его реакции

Виды общения

▣ **Манипулятивное общение** направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя различные приемы (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника

▣ **Светское общение**

Суть светского общения в его беспредметности, то есть люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях. Это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникации

Психология общения

ВЕРБАЛЬНОЕ

речь (монолог/диалог)

письмо (телеграммы,
письма, смс)

внутреннее (внутренний
диалог)

НЕВЕРБАЛЬНОЕ

жесты, мимика

визуальное общение

акустическое

тактильное
(прикосновение)

запахи

подвижность

границы

ВЕРБАЛЬНОЕ общение



Вербальное общение

речь

- четко проговаривайте конфликт
- неумение договориться может привести к конфликту

ПИСЬМО

- прописываем - выводим изнутри наружу наши проблемы, наши недоговоренности
- арт-терапия (все прописать или прорисовать, потом сожмакать и выбросить (моторика тела)

внутренний диалог

- с одной стороны он всегда самый ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ
- форма и мысли наши материальны
- надо уметь формировать внутренние мысли внутреннего диалога
- МЫСЛИТЬ ПОЗИТИВНО

ВЫВОДЫ

- Итак, вербальное общение – это 20 % нашего общения в принципе
- Это речевое общение, это письменное общение и внутреннее
- Если мы сможем гармонизировать эти три вида вербального общения, мы будем очень гармоничны в отношении с окружающим миром
- Мы сможем договориться, мы сможем прописать, что мы хотим (можно прописать, можно нарисовать, рисунок – это наше подсознание)
- И, в конечном итоге, обязательно должен быть гармоничным внутренний диалог. Ч-к должен понимать, что, если он проговорил умную красивую речь, внешне прописал он хорошее, а внутри он не гармоничен (внутри он агрессор), то и на лице это будет видно
- Мы должны с детьми уже с 3-х лет формировать только **позитивное мышление**
- В психологии нет хорошо и плохо, в психологии есть **хорошо и по-другому**

НЕВЕРБАЛЬНОЕ общение

- В настоящее время известно более тысячи невербальных знаков и сигналов. Альберт Марабьян установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%, и за счет невербальных средств на 55%
- Профессор Бердвил обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения

НЕВЕРБАЛЬНОЕ общение

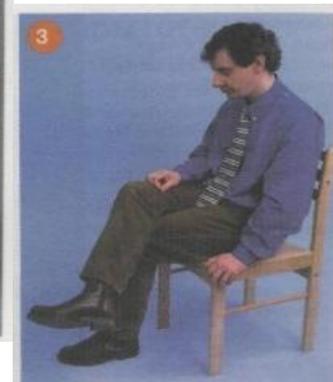
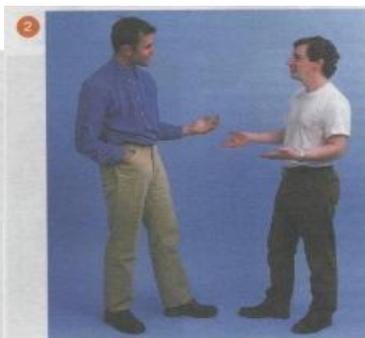
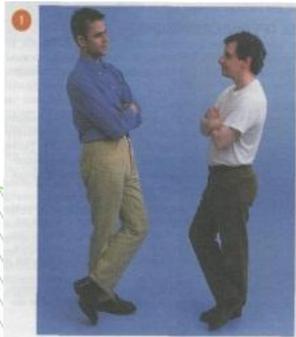
- **Конгруэнтность** – это соответствие невербальных проявлений словесным высказываниям
- исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в пять раз больше информации, чем вербальные. В случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной

НЕВЕРБАЛЬНОЕ общение

▣ Жесты, мимика

- ✓ закрытые (напр., держим руки в замке)
- ✓ открытые

для правильной интерпритации жестов необходимо учитывать контекст, в котором живут эти жесты



ПОЗЫ И ЖЕСТЫ: СИДЯ



РУКИ ПОДНЯТЫ

- Замкнутость, уход в оборону



РУКИ/НОГИ СКРЕЩЕНЫ

- Закрыт, убежден



НАКЛОН ВПЕРЕД

- Готов!



НАКЛОН НАЗАД

- Уверенность в собственном превосходстве

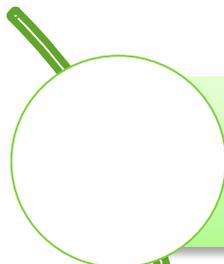


СМАХИВАНИЕ СОРИНКИ

- Неодобрение

Визуальное невербальное общение

□ ПОЛ



сканирование: первые 20 сек (первые впечатления о ч-ке)

□ возраст



понятие внешнего вида – самопрезентация

□ ВНЕШНИЙ ВИД



этикет внешнего вида

□ выражение

□ лица, глаз



смотреть в глаза, либо в правый, либо в левый; смотреть в лицо и отводить немножко взгляд; лицо мягкое и чуть-чуть улыбаемся ; следим за зрачками

смотреть на губы, нос, между бровями



Ложь

Детская и неприкрытая ложь. Конечно, это может быть и искренний шок удивления. Смотри по ситуации. В остальных случаях это ложь человека, который абсолютно не умеет врать. А если он



Продолжай меня развлекать

Поза, повернутая на 90 градусов по отношению к собеседнику, всегда демонстрирует, что он меньше тебя заинтересован в общении. Он просто готов продолжать смотреть и ждать, чего



Мне приятно с тобой

С тобой он чувствует себя спокойно и уверенно. Ему приятно твое общество. Ему не приходится лезть из кожи вон, чего-то добиваясь. Он просто наслаждается общением, потягиваясь перед тобой, как кот. Он



Подстроюсь под тебя

Вся жизнь – экзамен, и этот человек привык проходить экзамены, он готов подстроиться. Его корпус наклонен в твою сторону, но не потому, что ему интересно, а потому, что он следит за тобой. Его взгляд



Надо принять решение через силу

Внутренний конфликт, попытка найти компромисс с самим собой ярко отражаются на лице и поведении. Лицо его напряжено, кровь приливает к голове, руки все время прикасаются ко лбу и



Доволен

Чувственное удовлетворение, прилив бодрости и активности. Нога на ногу, довольная ухмылка, руки за голову. Он доволен, что принял верное решение. И неважно – сделал ли он месячный проект, или же



Призыв к компромиссу

Корпус наклонен к тебе, руки могут касаться тебя или указывать в твою сторону, лицо доброжелательное. Человек знает, что в такой позе он весьма убедителен. Перед тобой опытный переговорщик и



Показываю лучшее в себе

Он лезет из кожи вон, чтобы показать себя в максимально выгодном свете. Главное, чтобы желание приукрасить реальность не перевешивало доводы разума. А то возможны серьезные



Типичные жесты во время произнесения неправды



Акустическое невербальное общение

- ритм
- тембр
- громкость
- яркость
- паузы
- кашель

разговаривать
грудным
голосом
(средний) ;
ярко

когда мы визжим, мозг начинает сразу отторгать; мембранный голос (низкий);

ч-к покашливает, в психологии лжи – он обманывает

Прикосновение (тактильное невербальное общение)

- когда мы прихватываем руку или прикасаемся к левому предплечью мы входим в поле сопричастия собеседника и он начинает Вам больше доверять, включаем профессиональные техники: : подойти, правильно сказать, прикоснуться...

Запахи

- на презентацию Вы должны приходить без резких запахов, ч-к может не воспринимать аромата Ваших духов
- запах ванили вызывает доверие и сексуальное влечение. Запах розы раскрывает. Запах корицы – запах денег, запах банана – успокаивает. Запах цитрусовых вызывает коммуникативные взаимоотношения (лимон с апельсином, бергамотом), но чистый лимон – вызывает агрессию. Цитрусовые – это запах радости, праздника, Вы будете вызывать позитивный настрой у людей. Запах чай – успокаивает, умиротворяет

Подвижность

- нужно двигаться, но не бегать, не маячить
- **жесты-адапторы** – это специфические привычки человека, связанные с движением рук. Это могут быть: почесывание, подергивание отдельных частей тела, касания партнера, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой



Границы (зоны, расстояния)

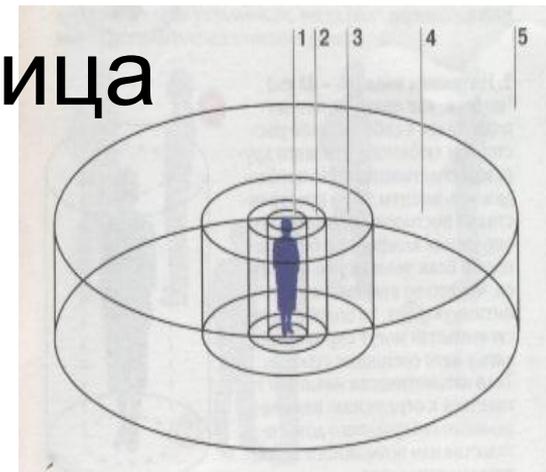
□ интимная (до 40 см)

здесь находятся родные и близкие, чужого ч-ка не обязательно впускать (обнимашки) (если Вы обнимаете на уровне плеч, а Вас обнимают ниже за талию, то Вы – ведущий, а обнимающий ниже – ведомый (ребенок обнимает маму). В идеале нужно обниматься наперекрест

□ личностная (до 120 см, вытянутой руки) самая комфортная зона

□ социальная (до 3 м, граница начальник-подчиненный)

□ публичная (более 3 м)



Памятка

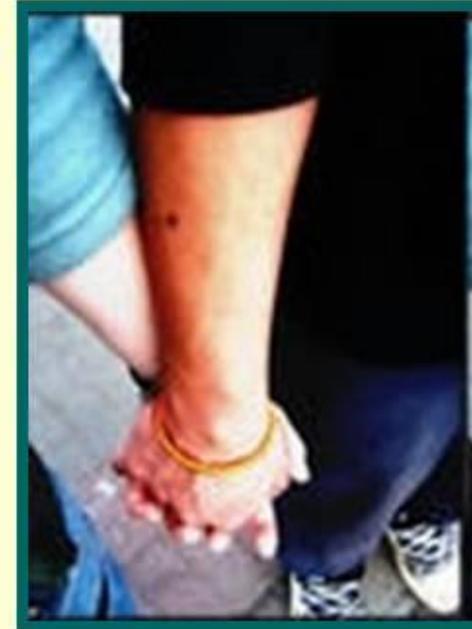
- 1,5 м в диаметре считают психологи-экстрасенсы это хороший уровень энергетики, это минимальное поле здорового ч-ка
- если заходить в поле запричастия – это техника давления, особенно стоя к сидящему
- учимся договариваться, объяснять, что мне не комфортно, не заходите в поле запричастия
- сидящий лицом к двери на подсознании всегда выше статусом
- не садитесь спиной к двери, садиться нужно боком

По лекции Натальи Кучеренко

ФОРМЫ ЮНОШЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

● «Я и ты»

Именно в юношеском возрасте люди активно стремятся найти близкого по духу человека, который поймет, который поддержит, придет на помощь в случае необходимости. Дружба, привязанность, влюбленность — все эти виды межличностного взаимодействия для юношеского возраста представляют безусловную ценность, а их отсутствие воспринимается как одиночество, предмет глубоких переживаний.



ФИЗИОГНОМИКА

