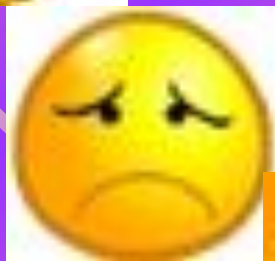
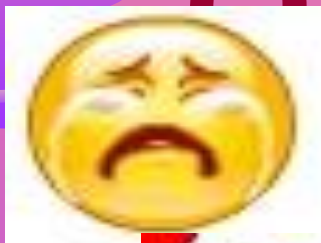


ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ



Презентация составлена
Педагогом – психологом
Булатовой Т.Ю.

План:

- **Средства общения**
- **Вербальные средства общения**
- **Невербальные средства общения**
- **Общение как восприятие
людьми друг друга**
- **Методы психологического
воздействия**

УПРАЖНЕНИЕ

« СПИНА К СПИНЕ »

Учащиеся садятся на стульях спиной друг к другу, выбирают тему и общаются.



Тест «Понимаете ли вы язык мимики?»

- **Предлагаю проверить себя! На плакате двенадцать выражений лица, в которых закодировано двенадцать эмоциональных состояний. Попробуйте их расшифровать, а после я открою правильные ответы, и каждый сравнит свой ответ с ключом:**

1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



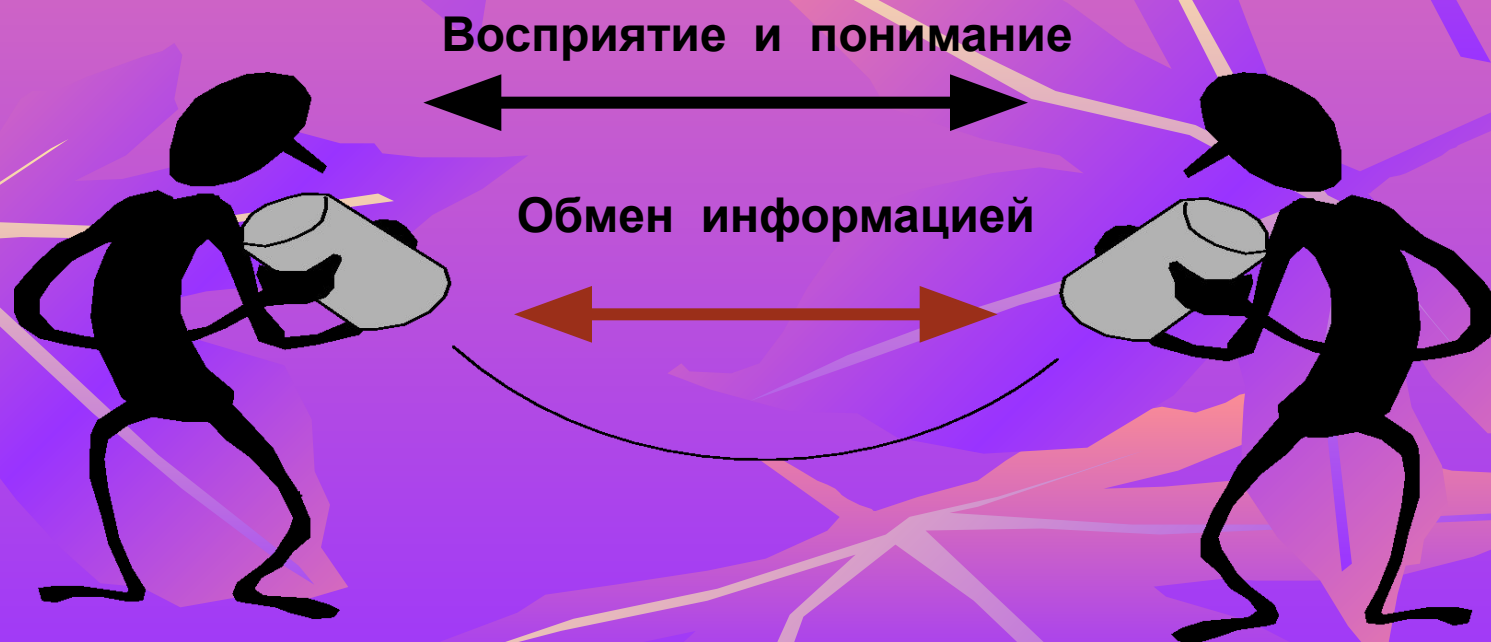
Ключ

- 1) Безразличие; 2) враждебность;**
- 3) веселье; 4) сильная злость;**
- 5) грусть; 6) застенчивая радость; 7)**
плохое самочувствие; 8) злость;
- 9) бурная радость; 10) глубокая печаль;**
- 11) скепсис; 12) скорбь.**

Вопросы

- Было ли вам удобно общаться?
- Почему?
- Насколько важно внимание к собеседнику при общении?

Общение - сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.



Средства общения

- **Вербальные (с помощью слов, речи)**
- **Невербальные (мимика, жесты, поза, организация пространства и времени общения, качество голоса)**



ВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА общения

- Язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребление едины для всех говорящих на данном языке, это и делает возможным общение при помощи языка.
- Интонация,
- эмоциональная выразительность, способна придавать разный смысл одной и той же фразе.



НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА общения

Мимика

**Движение мышц лица, –
отражающая внутреннее
эмоциональное состояние,
способна дать истинную
информацию о том, что
переживает человек.**





Улыбка

- это выражение хорошего отношения к собеседнику, психологический "«плюс», ответ на который – расположение собеседника к нам.





**ЧИТАТЬ
ЧЕЛОВЕКА
КАК КНИГУ**

ЖЕСТЫ ИСКРЕННОСТИ



**-раскрытые руки, ладонями
вверх**

**- пожимание плечами,
сопровождающиеся жестом
раскрытых рук**

**-расстегивание пиджака или
снимают пиджак в вашем
присутствии**

ЖЕСТЫ ЗАЩИТЫ



- скрещение рук,
- сжатие кулаков



ЖЕСТЫ ОЦЕНКИ



- Рука у щеки,
- Почесывание подбородка,
- Протирание стекол очков,
- Манипуляция с ручкой, карандашом,
- Потирание кончика носа
- Подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытягивает вдоль щеки

ЖЕСТЫ СКРЫТОСТИ



Рис. 30. Прикрытие рта рукой

- рука прикрывает рот,
- избежание прямого
визуального контакта,
- потирание мочки уха

ЖЕСТЫ ДОМИНАНТНОСТИ

- скрещенными на груди руками и поднятым вверх подбородком,
- расставленными на ширине плеч ногами и заведенными за спину скрещенными руками

ЖЕСТЫ ФРУСТРАЦИИ



Рис. 115. Жест приправивания ладони.

- потирание рукой шеи,
- желание освободиться от туго затянутого галстука,
- тесно сцепленные напряженные руки,
- поправление элементов одежды, прически

ЖЕСТЫ СКУКИ

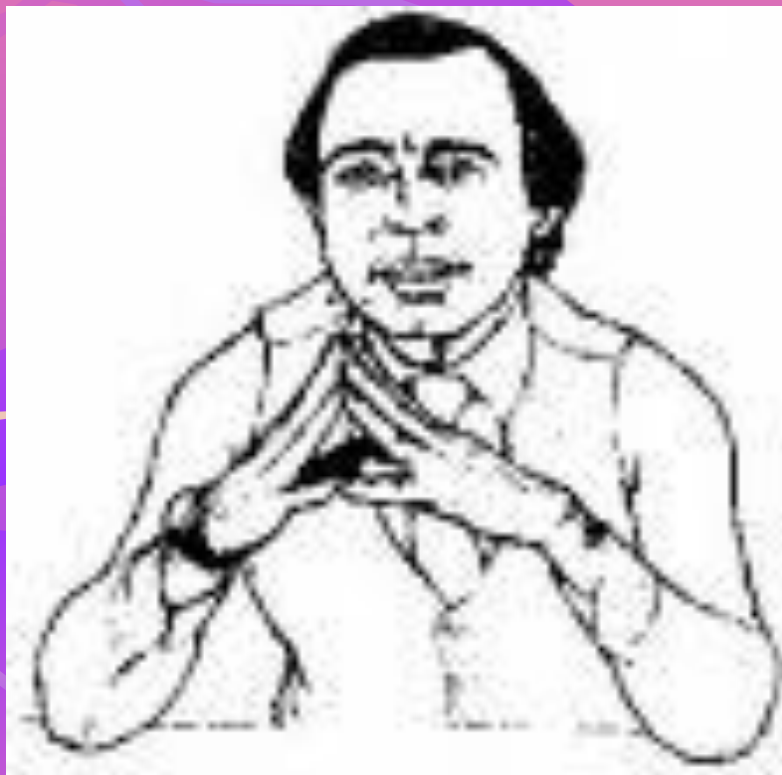
- постукивание по полу ногой,
- Машинальное рисование на бумаге,
- пустой отсутствующий взгляд

ЖЕСТЫ НЕРВозности

- Покашливание, прочищение горла

ЖЕСТЫ ДОВЕРЧИВОСТИ

- Пальцы соединяются наподобие купола



Приемы эмпатического слушания

- **Доброжелательное кивание**
- **«Поддакивание» (фразы типа «ага», «да- да», «точно», « понимаю»**
- **Перефраз (другими словами пересказываете то, что Вам сообщил собеседник)**

КАК СТАТЬ ПРИЯТНЫМ СОБЕСЕДНИКОМ

ПРАВИЛО

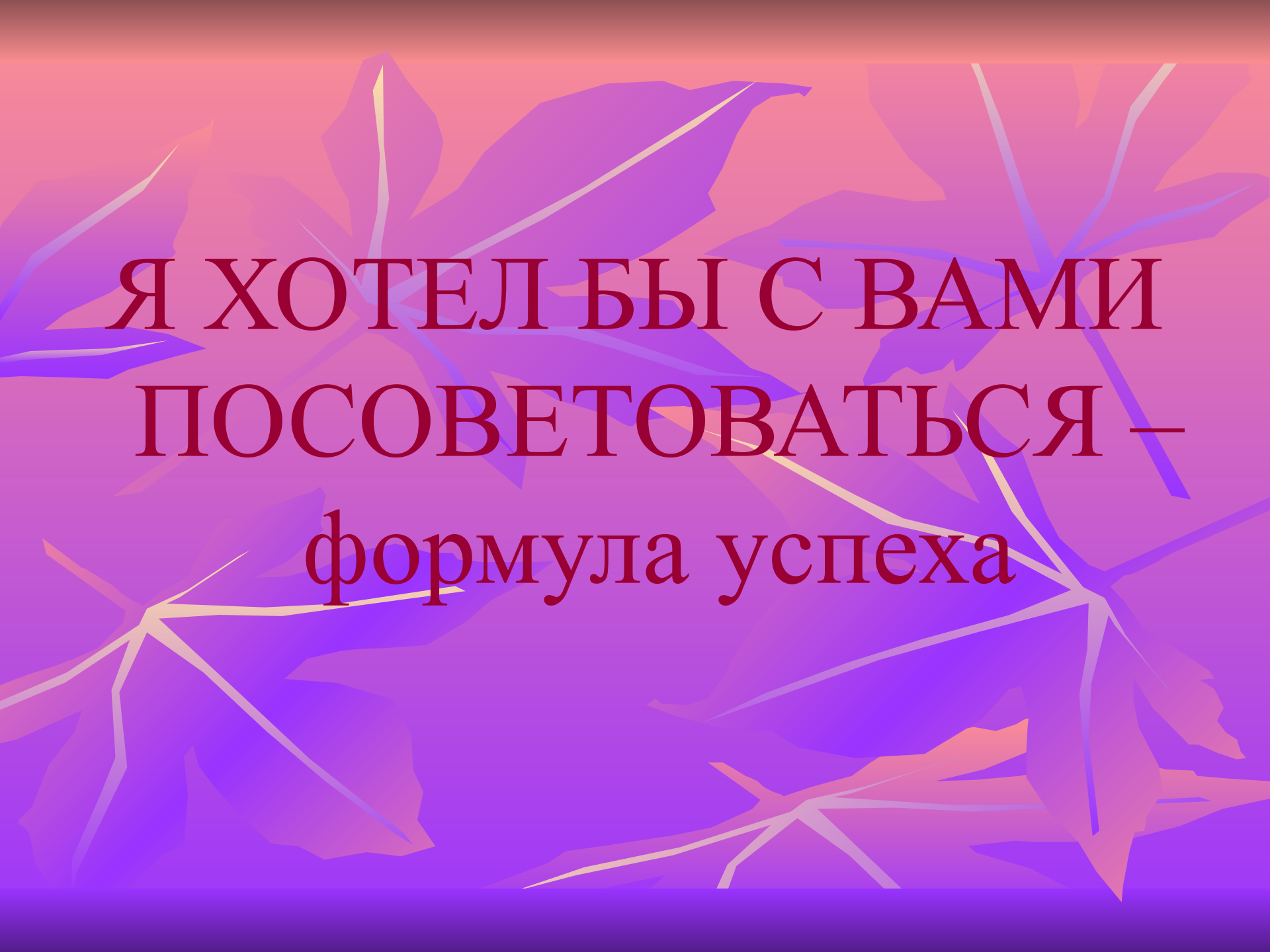
- Лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать

ПРАВИЛО

- Люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их

Американский специалист по проблемам общения Д.Карнеги дает следующие советы:

- **1.«Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника».**
- **2.«Указывайте на ошибки других не прямо, а косвенно».**
- **3.«Сначала поговорите о собственных ошибках, а затем уже критикуйте своего собеседника».**



Я ХОТЕЛ БЫ С ВАМИ
ПОСОВЕТОВАТЬСЯ –
формула успеха

ИМЯ ЧЕЛОВЕКА

**ЭТО САМЫЙ СЛАДОСТНЫЙ И
САМЫЙ ВАЖНЫЙ ДЛЯ НЕГО ЗВУК
НА ЛЮБОМ ЯЗЫКЕ**

ОТНОШЕНИЕ К СОБЕСЕДНИКУ

- **Негативное:** цедит слова сквозь зубы; высокомерие; пренебрежение.
- **Позитивное:** хорошая речь; паузы; внимание; доброжелательные интонации. Всё это располагает к разговору, к общению.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ О ЧЕЛОВЕКЕ

- **НА 38% ЗАВИСИТ ОТ ЗВУЧАНИЯ ГОЛОСА, НА 55% ОТ ВИЗУАЛЬНЫХ ОЩУЩЕНИЙ (ОТ ЯЗЫКА ЖЕСТОВ) И ТОЛЬКО НА 7% ОТ ВЕРБАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА.**

Методы психологического воздействия

- **изменить желания, мотивы**
- **изменить взгляды, мнения, установки**
- **ввести из состояния, в которых человек находится (тревога, возбужденность или депрессивность и т.п.) и которые изменяют его поведение**

РЕАКЦИИ СЛУШАТЕЛЯ

- — молчание (видимое отсутствие реакции);
- — поддакивание («ага», «угу», «да-да», «ну», кивание подбородком);
- — «эхо-реакция» — повторение последнего слова собеседника («И тогда мы пошли на дискотеку. — На дискотеку?»);
- — «зеркало» — повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов;
- — «парафраз» («пересказ») — передача содержания высказывания партнера другими словами;
- — побуждение («Ну и... И что дальше?»);
- — уточняющие вопросы («Что ты имел в виду?»);
- — наводящие вопросы (Что? Где? Когда? Почему? Зачем?);
- — оценки;

- — **советы;**
- — **продолжение (когда слушатель вклинивается в речь и пытается завершить фразу, подсказывает слова);**
- — **эмоции («ух», «ах», «здорово», смех, гримасы и т.д.);**
- — **выводы (логические следствия из высказываний партнера, например, предположение о причине события);**
- — **высказывания «не по теме» (не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально — когда просто «полагается» так говорить);**
- — **«хамовитые реакции», задевающие или оскорбляющие личность говорящего («Глупости!», «Ерунда все это!»);**
- — **«расспрашивание» — слушатель задает вопрос за вопросом, не объясняя, зачем;**
- — **пренебрежение к партнеру (не обращает внимания на его слова, не слушает, игнорирует партнера, его слова);**
- — **другие (какие еще вы можете назвать?).**
- **ОПРЕДЕЛИТЕ: Какие из этих проявлений можно отнести к знакам внимания при общении? Какие — к знакам невнимания, безразличия?**

Искусство нравиться людям

1 правило

- Основа отношения к нам закладывается в первые 15 секунд общения



Искусство нравиться людям

2 правило

Чтобы расположить к себе собеседника
нужно сделать

4 «психологических подарка»:



КОМПЛИМЕНТ

улыбка

имя собеседника

поднятие его значимости





Понял...

Узнал ...

Задумался...

Удивился...

Хочу похвалить...

**Похвалю себя
за...**