

Соответствие вербального и невербального общения (эффект неконгруэнтности)

Автор: Рудяк Лев

**Руководитель: Улунян Елена
Евгеньевна**

Содержание работы

- Цель: изучить эффект неконгруэнтности в общении.
- Гипотеза: неконгруэнтное общение – результат дисгармонии личности человека.
- Задачи:
 1. Изучить источники;
 2. Определить понятия и термины;
 3. Произвести наблюдение.
 4. Подвести итоги

Каналы общения

- **Вербальное общение** — это общение, когда сообщения человека выражаются через слова;
- **Невербальное общение** — это общение, когда сообщение выражается языком телодвижений;

Эти два типа существуют вместе и дополняют друг друга, но не всегда.

- Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут **в 5 раз** больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, то люди полагаются на невербальную информацию.



Эффект неконгруэнтности

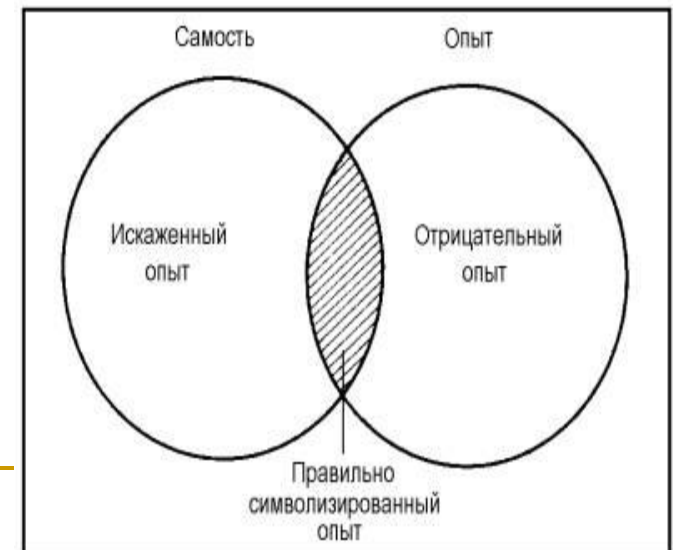
- Конгруэнтность - согласованность вербальных и невербальных сообщений.
- Неконгруэнтность - несогласованность вербальных и невербальных сообщений.



-
- **Конгруэ́нтность** (лат. *congruens* — соразмерный, соответствующий) в широком смысле — равенство, адекватность друг другу различных экземпляров чего-либо (обычно — содержания, выраженного в различных формах, представлениях) или согласованность элементов системы между собой. Синоним **конгруэнтности** — «аутентичность».
-

Конгруэнтность

- Этот мир, создаваемый человеком, может совпадать или не совпадать с реальной действительностью, так как не все предметы в окружении человека осознаются им. Степень тождественности этого поля реальной действительности **Роджерс** называл **конгруэнтностью**.



Закон конгруэнтности

«Чем больше партнер *A* воспринимает общение со стороны партнера *B* как соответствие опыта, осознания и сообщения, тем больше их последующее взаимодействие будет отвечать психологической согласованности и взаимной удовлетворенности»

Карл Роджерс

Игнорирование данного **закона** ведет к ухудшению психологической согласованности в действиях обоих партнеров.

-
- Будучи абсолютно конгруэнтными, мы никогда не сможем сделать новый выбор, научиться чему-то новому, посмотреть в будущее или перенестись мысленно в прошлое, удивиться новой мысли или посмотреть на мир глазами другого человека. В реальном мире результатами абсолютной конгруэнтности могут стать застой, несчастье и полная зависимость от внешних обстоятельств
-

- Особенную потребность в конгруэнтности испытывают те люди, которые находятся в состоянии постоянной внутренней борьбы с самим собой, со своими внутренними частями за те возможности, которые они считают достаточно важными.



Практическая часть

Организация невключенного наблюдения.

	Спокойный фон общения			Агрессивный фон общения		
	невербальный		вербальный	невербальный		вербальный
1	+	=	+	+	=	+
2	+	=	+	+	He =	+
3	+	He =	+	+	He =	+
4	+	=	+	+	He =	+
5	+	He =	-	+	He =	+

Итоги

В результате исследования выяснилось, что неконгруэнтность проявляется в 80% ситуаций, где испытуемые находились в агрессивном состоянии;

В 40% случаев неконгруэнтность проявляется в спокойном состоянии.

Вывод

- Причины неконгруэнтности не только связаны с конфликтами и дисгармонией личности;
 - Существенным фактором может являться переутомление, стресс и другие.
-

Заключение

Конгруэнтность позволяет нам переживать, оценивать, завершать начатое дело.

Неконгруэнтность помогает рассмотреть бесконечное количество возможностей и последствий, которые непрерывно предоставляет нам жизнь.
