

Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования,
Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи
Красносельского района Санкт-Петербурга
(ЦПМСС Красносельского района)

Общение – путь к успеху

**Составитель: социальный педагог
ЦПМСС Красносельского района
Куцоконь Н.И.**

2020

«Самая главная роскошь на Земле – это роскошь человеческого общения» Антуан де Сент Экзюпери

То, чего нас сейчас лишают - «сидим дома», то, что жизненно необходимо человеку для его развития.

Начнем издалека, обратимся к эволюции ума, а точнее, мозга – инструмента ума. Как развивался наш мозг.

Всем известно, что все наши органы, на каком-то этапе взросления, прекращают свое дальнейшее развитие и даже начинают терять свои функциональные возможности, кроме мозга. Мозг, наоборот, все больше развивается. А если им еще заниматься специально, то его способности увеличиваются в разы.

Корейский ученый Ильчи Ли называет три этапа эволюции мозга: рептильный (инстинктивный), животный (реактивный) и человеческий (аналитический).

Змеи не испытывают гнева, а животные не рассуждают, это присуще только человеку, утверждает он. Эти три этапа прослеживаются при развитии каждого человека от рождения. Маленькие дети живут только инстинктами, потом у них появляются эмоции и только с накоплением опыта, начинают анализировать и рассуждать.

Такое ускоренное развитие, по сравнению с многолетней эволюцией, возможно лишь благодаря, окружающему его, социуму. Изолируй его и он останется рептилией, если вообще выживет, в лучшем случае, станет животным, как Маугли. Делаем вывод: умственные способности, усиливающие выживаемость, зависят от среды обитания, т.е. от общения.

Общение развивает способности, а общительность – важнейшая способность.

Общительность (коммуникабельность) – это способность правильно передавать и воспринимать информацию. Правильно, потому что в общении существуют правила, несоблюдение которых приводит, в лучшем случае, к непониманию, в худшем – к спору.

А спор только в ученом мире приводит к истине. В быту, он ведет к язве желудка, а то и к физическим травмам. Непонимание ведет к уменьшению способностей, а, следовательно, к ослаблению выживаемости.

Эффективное общение – это не просто передача информации. Для эффективного общения важно не только уметь говорить, но и уметь слышать и понимать, о чем говорит собеседник

Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию

(обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера). Вне общения невозможна человеческая деятельность.

Основные составляющие эффективного общения следующие:

- 1. Распознавание невербальных сигналов собеседника.**
- 2. Осознание и соблюдение личных границ.**
- 3. Активное слушание.**
- 4. Правильное установление контакта.**

Общение:

- 1. Вербальное (речевые) – речь – значение и смысл слов.**
- 2. Невербальное (неречевое) – это общение, состоящее в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме.** Такие средства невербального общения как: мимика, жесты, поза, интонация и др. выполняют функции дополнения и замещения речи, передают эмоциональные состояния партнёров по общению. Инструментом такого «общения» становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека. Распространённое рабочее название, которое употребляется среди людей — невербалика или «язык тела». Знание языка жестов и телодвижений позволяет не только лучше понимать собеседника, но и (что более важно) предвидеть, какое впечатление произведет на него услышанное еще до того, как он выскажется по данному поводу. Другими словами, такой бессловесный язык может предупредить о том, следует ли изменять своё поведение или сделать что-то другое, чтобы достичь нужного результата.

Средства невербального общения:

Мимика – выразительные движения мышц лица, являющиеся одной из форм проявления тех или иных чувств человека.

Жестикуляция некоторое действие или движение человеческого тела или его части, имеющее определённое значение или смысл, то есть являющееся знаком или символом.

Язык тела – знаковые элементы поз и движений различных частей тела, при помощи которых, как и при помощи слов, структурно оформляются и кодируются мысли и чувства, передаются идеи и эмоции. Техники тела, в которые входят такие незнакомые движения, как мимические жесты, жесты головы и ног, походка, различные позы, тоже относятся к языку тела. Наукой о языке тела и его частях является кинестетика.

Паралингвистика (греч. παρά — «около») — раздел языкознания, изучающий невербальные (неязыковые) средства, передающие совместно с вербальными смысловую информацию в составе речевого сообщения, а также совокупность таких средств.

Паралингвистические средства не входят в систему языка и не являются речевыми единицами, однако в той или иной степени представлены в каждой речевой единице, сопровождая речь. Различают три вида паралингвистических средств:

1. фонационные – темп, тембр, громкость речи, заполнители пауз (к примеру, э, м-м), мелодика речи, диалектные, социальные, идиолектные особенности артикуляции звуков;
2. кинетические – жесты, поза, мимика говорящего;
3. графические – особенности почерка, графические дополнения к буквам, заменители букв (&, § и другие).

Осознание и соблюдение личных границ.

Каждый человек имеет свою собственную личную территорию. Правильнее сказать, что это не территория, а личное пространство, воздушная оболочка, окружающая тело человека со всех сторон. Размеры оболочки зависят от плотности населения людей в местах их проживания. И хотя нас никто не учит этому, насколько можно приближаться у другому человеку, мы подсознательно знаем, на каком расстоянии удобно говорить с близким человеком, а на каком – с подозрительным незнакомцем. Нормами пространственной и временной организации общения сейчас занимается наука проксемика. Это понятие ввел американский антрополог Эдвард Холл в начале 60-х годов. Слово «проксемик» (от англ. proximity) означает близость.

Проксемика – область социальной психологии и семиотики, занимающаяся изучением пространственной и временной знаковой системы общения (визуальный контакт). Выступая в качестве особой знаковой системы, пространство и время организации процесса общения несут смысловую нагрузку, являясь компонентами коммуникативной ситуации.

Межличностное пространство – важнейший фактор невербального общения. В повседневной речи: «Держаться подальше», например, от начальства, «держаться поближе», к тому, в ком заинтересованы.

У каждого человека есть свое поле, аура, пространство, нарушать которые в конкретных случаях – значит повредить делу. Особенно, если дело касается знакомства или общения с противоположным полом.

Выделяют четыре пространственные зоны, которые как концентрические круги на мишени или на воде окружают друг друга. К ним относятся:

1. **Интимная зона** (допускает расстояние в 15-45 см). В интимную зону допускаются только самые близкие люди – родные, хорошие друзья. Здесь допускаются прикосновения, объятия, доверительные жесты.
2. **Личная зона** (допускает расстояние в 46-122 см). В личную зону входят люди, с которыми мы имеем деловые отношения – знакомые, коллеги по работе. Личная

дистанция подразумевает только лишь уверенный визуальный контакт между общающимися людьми, и лишь иногда — социально обусловленные прикосновения. Здесь допустимы рукопожатия, незначительные похлопывания по плечу.

3. **Социальная зона** (допускает расстояние в 122 – 360 см). Социальная зона соблюдается на деловых встречах в обширных помещениях. Отношения в данной зоне имеют официальный характер. Примером общения людей в социальной зоне является школа или любое другое учебное заведение.

4. **Публичная зона** (допускает расстояние от 360 см и больше). Примером публичной зоны может стать выступление перед большой группой людей, например, на митинге, концерте.

Эти правила варьируются в зависимости от возраста, пола, культуры. Так дети и старики стараются быть ближе к собеседнику. Подростки и молодые люди, люди среднего возраста держат определенную дистанцию. Женщины стараются быть ближе, чем мужчины. Не менее значимы такие факторы, как социальный престиж или социальное положение собеседника, интровертность — экстравертность, общий объем беседы и, что особенно важно, - ее содержание. Существенно, что дистанция меняется и от внешних ситуативных факторов, например, от величины помещения. Все это демонстрирует значение и силу дистанции, а также показывает, что всем полезно научиться более тонко чувствовать все нюансы положения, занимаемого нами по отношению к собеседнику.

Правила активного слушания:

1. Полностью сконцентрируй свое внимание на собеседнике.
2. Обращай внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию.
3. Проверь, правильно ли ты понял собеседника.
4. Спокойно реагируй на то, что говорит собеседник. Никаких личных замечаний и оценок к сказанному.
5. Не устраивай расспросы. Строй предложения в утвердительной форме.
6. Делай паузу. Давай собеседнику время подумать.
7. Не бойся делать ошибочные предположения насчет испытываемых собеседником чувств. Если, что не так, собеседник поправит тебя.
8. Зрительный контакт: глаза собеседников находятся на одном уровне.
9. Если ты понимаешь, что собеседник не настроился на разговоры и откровенность.

Установление контакта с собеседником.

Нужно помнить, что для эффективного общения между собеседниками должен быть установлен контакт. Наибольшая комфортность достигается равенством позиций участников, отсутствие между ними барьеров, нахождение глаз на одном уровне.

Установление контакта включает в себя три основных момента:

Вербальное взаимодействие. Подразумевает собой правильное общение с человеком. В речи не должны присутствовать нецензурные выражения и бранные слова. Чем она чище и красивее, тем приятнее его слушать.

Голосовое взаимодействие. Необходимо общаться спокойным тоном, тщательно проговаривая каждую фразу. Если человек будет тараторить или проглатывать половину слов, то понять его достаточно сложно.

Невербальное общение – очень важная составляющая эффективного общения. Лишь 7% общения составляют непосредственно слова. Это означает, что 93% общения состоит из мимики и жестов. Невербальное общение используется и для того, чтобы показать ответную реакцию на то, что нам сообщают.

Зрительный контакт - визуальное общение. Приятный собеседник должен выглядеть опрятно, необходимо, чтобы выражение лица было доброжелательным, чтобы от него хорошо пахло. Вряд ли кому-то доставит удовольствие общаться с неухоженным человеком. «Лицо – зеркало жизни, глаза – зеркало души», - утверждали древние люди, тому, кто умеет читать по лицам и заглядывать в глаза, не нужно долгих доверительных бесед, чтобы понять, что за человек перед ним. Но и ваш партнёр тоже может читать по лицу. А потому улыбайтесь! Этим вы не только скроете свои проблемы от дотошного партнёра, но и поднимите всем настроение. «Лучше слов порою взгляды говорят», - это выражение справедливо при передаче чувств. В речевом общении следует поддерживать постоянный зрительный контакт, смотрите в глаза спокойно и доброжелательно, заинтересованным взглядом.

По материалам интернета:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Общение>
2. <http://psihogrammatika.ru/?p=687>
3. <https://zachnik.com/spravochnik/psihologija/psihologija-i-pedagogika/ponjatje-obschenija-v-psihologii/>
4. <https://blog.shamenkov.ru/samyiy-korotkiy-put-k-uluchsheniyu-zdorovya/>
5. <https://www.livelib.ru/author/153003-ilchi-li>
6. https://spravochnick.ru/psihologiya/distanciya_obscheniya_v_psihologii/
7. <https://fb.ru/article/358600/ustanovlenie-kontakta-s-lyudmi-osobnosti-tehnika-pravila-i-rekomendatsii->

Рекомендации для подростков

«Как сделать так, чтобы свободное время в кругу семьи было интересным»

- Общайся с родителями, обними их, они много могут рассказать тебе о своей молодости (им будет приятно это путешествие в «старые добрые времена»). Возможно, ты увидишь, что проблемы у них были такие же, как у тебя, их опыт тебе пригодится.
- Читай художественную литературу вместе с родителями, приобщайся к культуре, тогда у тебя всегда будет, о чем и с кем пообщаться, проявить себя, самоутвердиться. Это ведь важно для тебя.
- Предлагай активные формы отдыха родителям, попробуй объединить несколько семей: сходите вместе в поход или путешествие.
- Проявляй общественную активность: запишись в кружок, секцию, организуй семейный праздник (продумай все до мелочей), тогда окружающие взрослые не только подумают, а и скажут, - «да наш подросток действительно повзрослел, ему можно доверять, на него можно положиться». Ты как вдохновитель сего действия – поднимешь свой авторитет в глазах членов семьи.
- Помоги взрослым по дому, помоги младшим справиться с трудностями.
- Активно участвуй в формировании планов жизни семьи, вноси свои предложения, настаивай на том, что считаешь жизненно необходимым для твоей семьи и тебя лично, тогда ты сможешь строить интересно свою жизнь: увлекать и заражать своей жизненной энергией и позицией друзей, тех, кто тебе интересен, с кем бы ты хотел общаться.