

---

# 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

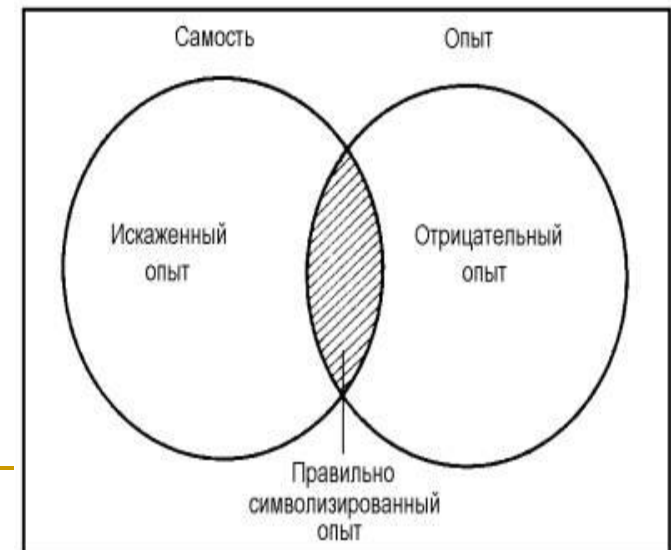
- Конгруэнтность - согласованность вербальных и невербальных сообщений.
- Неконгруэнтность - несогласованность вербальных и невербальных сообщений.



- 
- **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.

---