

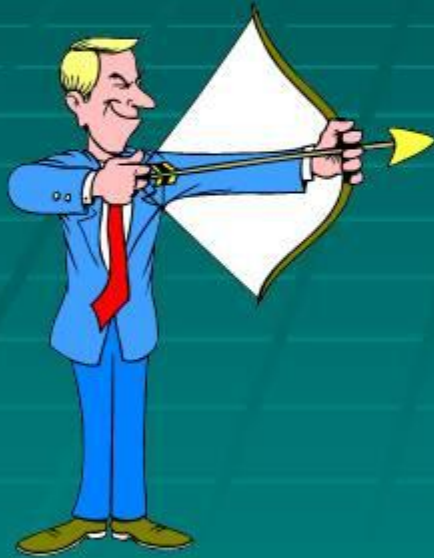
# \* Психология общения



## **Общение (как информационно-коммуникативный процесс)**

- процесс обмена информацией с помощью вербальных и невербальных средств для передачи и понимания общающимися смысла сообщений.

# Цели коммуникации



1. Передача и получение информации;
2. Изменение эмоционального состояния коммуникатора и реципиента;
3. Побуждение к действию, организация деятельности;
4. Коммуникация ради коммуникации;
5. Выражение отношения к партнеру;
6. Самораскрытие коммуникатора ;
7. Поддержание коммуникатором своего статуса и самооценки.

# Информативные каналы

Звуковой –  
40-45% информации  
(10% слова  
30-35% интонация)

Видеоканал –  
55-60% информации  
(мимика, жесты,  
поза и др.)

вербальные

невербальные

Невербальная  
коммуникация



\* Коммуникация - процесс двустороннего обмена информацией, ведущей ко взаимному пониманию "Коммуникация" в переводе с латыни означает "общее, разделяемое со всеми".

\* Коммуникативная компетентность - способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми..

\* **Коммуникативная  
компетентность**

- \* открытое - закрытое общение;
- \* монологическое - диалогическое;
- \* ролевое (исходя из социальной роли) - личностное (общение “по душам”).



## Стратегии общения:

# Обратная связь

- Безоценочная

- ✓ Принадлежность к различным социальным группам;
- ✓ Социальные, политические, религиозные, профессиональные и другие различия.

- Оценочная позитивная

- ✓ Коммуникативные и личностные особенности;
- ✓ Отношения между общающимися;

- Оценочная негативная



***Барьеры общения*** – это способы ведения разговора, разжигающие конфликт, усиливающие негативные переживания, вызывающие злость, протест, раздражение.





## ***К барьерам общения относятся:***

- ***Негативные оценки и ярлыки;***
- ***Советы, готовые решения;***
- ***Вопросы(на которые ненужно отвечать или невозможно ответить);***
- ***Приказы, команды;***
- ***Обобщения***
- ***Ирония, язвительность;***
- ***Выспрашивание, «расследование»;***
- ***Мораль, правоучения, проповеди;***
- ***Предупреждения, предостережения, угрозы;***
- ***Доказательства, логические доводы, лекции;***
- ***Критика, выговоры, обвинения;***

***Слушание*** – это не молчание, а процесс более сложный, активный, в ходе которого устанавливаются невидимые связи между людьми и возникает то ощущение взаимопонимания, которое делает эффективным любое общение.



***Пассивное слушание*** – это, по существу, тишина, молчание, но не простое, а «внимающее», когда все внимание направлено на собеседника.

***Активное слушание*** – это техника слушания, в которой вы даете понять собеседнику, что вы знаете о его переживаниях (или состоянии), «слышите» его.

## ***Приемы активного слушания:***

- **Пауза** — даёт собеседнику возможность подумать.
- **Уточнение** — это просьба уточнить или разъяснить что-либо из сказанного.
- **Пересказ (парафраз)** — это попытка слушателя кратко и своими словами повторить изложенное собеседником только что.
- **Развитие мысли** — попытка слушателя подхватить и продвинуть далее ход основной мысли собеседника.
- **Сообщение о восприятии** — слушатель сообщает собеседнику своё впечатление от собеседника, сформировавшееся в ходе общения. Например, «Эта тема очень важна для вас».
- **Сообщение о восприятии себя** — слушатель сообщает собеседнику об изменениях в своём собственном состоянии в результате слушания. Например, «Мне очень больно это слышать».
- **Замечания о ходе беседы** — попытка слушателя сообщить о том, как, на его взгляд, можно осмыслить беседу в целом. Например, «Похоже, мы достигли общего понимания проблемы».

## **«Ты и Я высказывания»**

Существуют две формы обращения к другому человеку:

**ты** – высказывания и **я** – высказывания.

Большинство используемых взрослым замечаний это Ты - сообщения. Ты - сообщения часто нарушают коммуникацию, так как вызывают у ребенка чувство обиды и горечи, создают впечатление, что прав всегда родитель («Ты всегда оставляешь грязь в комнате», Прекрати это делать»).

Я - сообщения являются более эффективным способом в плане влияния на ребенка с целью изменения его поведения, которое родитель не приемлет. Я - сообщения отличаются от Ты - сообщений тем, что позволяют выразить взрослому негативные чувства в необидной форме, поэтому энергия ребенка направлена не на то, чтобы обижаться, возмущаться, злиться, а на то, чтобы исправить ситуацию. Я - сообщения не портят доброжелательных отношений между людьми.

## **Я-высказывание это:**

- **Способ вербального выражения чувств, возникающих в напряженных ситуациях;**
- **Конструктивная альтернатива Ты-высказыванию, которое традиционно используется в конфликтах через выражение негативной оценки в адрес другого, при этом ответственность за ситуацию перекладывается на этого другого («Ты всегда оставляешь грязь в комнате», Прекрати это делать»);**
- **Способ обозначения проблемы для себя и при этом осознания своей собственной ответственности за ее решение.**

## **Технология "Я-высказывание" (5 шагов):**

### **1 шаг. Чувства.**

Выражение чувств, касающихся фактов. "Я чувствую..." Например: «Я почувствовала обиду. Я обиделась».

**Телесные ощущения.** (можно рассказать и о них - смотрите по ситуации)

Выражение телесных ощущений, касающихся этих чувств. "Я ощущаю..."  
Например: «У меня зацпиало в носу и захотелось расшакаться».

### **2 шаг. Факты.**

Называются только факты, произошедшие в реальности, т. е. то, что произошло по факту.

Например: «Я зашакала, когда ты сказал мне, что я шохо выпляжу».

### **3 шаг. Мысли.**

Здесь высказываются мысли, предположения, гипотезы, фантазии, интерпретации, идеи. "Я думаю", "Я предполагаю", "Мне кажется" и др.

Например: «Я думаю, что ты меня не любишь, и что тебе нет до меня дела».

*Если на этом шаге замечаете, что заслестывают чувства, то возвращайтесь к 1-му шагу.*

#### ***4 шаг. Желания.***

**Здесь высказываются любые желания, возможно мечты. То есть то, о чём бы Вы хотели попросить этого человека.**

**Например: «И я хочу тебя попросить, чтобы ты больше обращал на меня внимание и говорил мне, когда я выпляжу хорошо».**

***Этот шаг помогает в улаживании конфликтов, в установлении отношений.***

***Здесь так же возможно возвращение к 1-му шагу, то есть к чувствам, которые Вы испытываете.***

#### ***5 шаг. Намерения.***

**Высказывание того, что собираешься делать и как, в связи с произошедшим фактом.**

**"Я собираюсь", "Я буду", "Я не буду".**

**Например: "А я буду стараться не говорить тебе постоянно о том, что ты меня не любишь".**

***5-й шаг применяется не всегда, а в зависимости от ситуации. Иногда достаточно лишь 4-х шагов. Тем не менее, нельзя пропускать никакой из 4-х шагов или менять их местами.***



## Невербальная коммуникация представлена в виде систем:

- ❑ визуальной (жесты, мимика, взгляд),
- ❑ акустической (паузы, смех, интонации),
- ❑ тактильной (прикосновения),
- ❑ ольфакторной (запахи).



Невербальное общение – это вид общения без использования слов, неречевая форма общения.

Средства невербального общения:

- Голос
- Жесты
- Мимика
- Движения
- Прикосновения
- Поза



# невербальные средства общения



# Жесты



# Поза



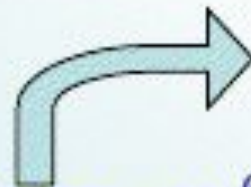
- подчинены подсознанию;
- слабо контролируются человеком;
- информация из этих каналов заслуживает большего доверия.

# Мимика



# Нет!

Тебе больно?



# Функции невербального общения:

- выражение межличностных отношений;
- выражение чувств и эмоций;
- управление процессами вербального общения;
- обмен ритуалами;
- регуляция самопредъявлений.

Невербальное Общение



club7334063

# Владение языком невербального общения позволяет



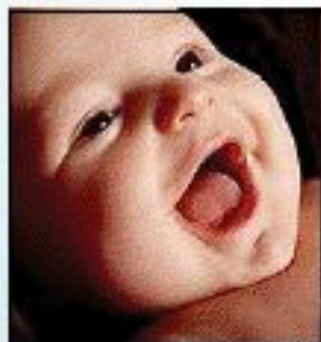
Лучше понять  
собеседника



Предсказать  
реакцию  
собеседника



**Благодаря невербальному общению человек  
получает возможность психологически  
развиваться еще до того, как он научился  
пользоваться речью.**





**Какие животные владеют искусством мимики?**



# Дистанция

- Нормы приближения двух людей друг к другу описал Э. Холл. Данные нормы определены четырьмя расстояниями:
- Интимное расстояние
- Персональное расстояние
- Социальное расстояние
- Публичное расстояние

## Интимное расстояние



От 0 до 45 см – на таком расстоянии общаются самые близкие люди; в этой зоне имеется еще одна подзона радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта, это сверх интимная зона.



# Персональное

## расстояние

- Это расстояние от 45 до 120 см, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на коктейль - вечеринках, официальных приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.



# Публичное

## расстояние

- от 400 до 750 см – на этом расстоянии не считается грубым обменяться несколькими словами или воздержаться от общения, на таком расстоянии происходят выступления перед аудиторией.



# Социальное

## расстояние

- Это расстояние от 120 до 400 см – на таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и от людей, которых не очень хорошо знаем.



# Сигналы глаз

Глаза – зрительный контакт

- Основа для настоящего общения может быть установлена только тогда, когда вы общаетесь с человеком с глазами. Если при общении с одними людьми вы чувствуете себя уютно, то с другими вы чувствуете себя неуверенно и недоверчиво. Рассмотрим несколько взглядов:

## Социальный взгляд

- Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения. Эксперименты по исследованию особенностей взгляда показали, что во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.



# Деловой взгляд

- Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда.



## Интимный взгляд

- Этот взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди, а при отдаленном - от глаз до промежности. Мужчины и женщины при помощи этого взгляда показывают свою заинтересованность к человеку, а если он тоже заинтересован, то он ответит тем же взглядом.



# Прикрытые веки

- Больше всего нас раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот жест подсознательный и является попыткой человека убрать вас из поля своего зрения, потому что вы ему надоели или стали неинтересным, или он чувствует свое превосходство над вами. При нормальной частоте моргания 6-8 раз в минуту, веки этого человека закрываются на секунду или больше, как будто человек моментально стирает вас из своей памяти.





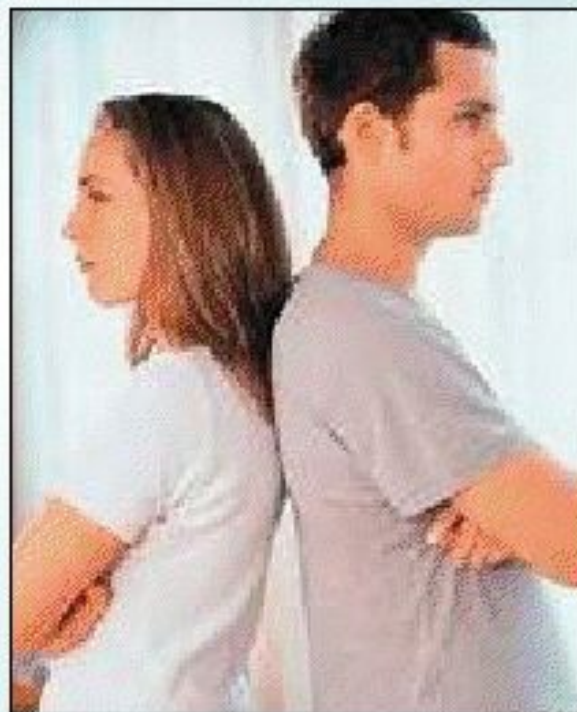
Понурый,  
хитрый,  
удивлённый,  
злой,  
удручённый,  
весёлый,  
уставший,  
равнодушный.

Составьте предложения  
со словом "взгляд",  
используя слова для справок.



**Дайте определения этим взглядам.  
Запишите словосочетания.**

# О чем "говорят" позы?





**\* Человек с вами  
открыт и искренен:**

## Дружеские люди:

О том что человек расположен к вам, может рассказать расстегнутый пиджак собеседника, также можно считать что

человек к вам хорошо расположен если:

- собеседник слегка повернут и наклонён к вам;
- открытые ладони.

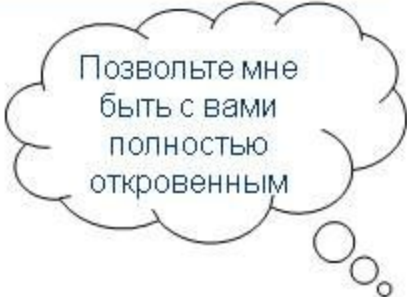


# Жесты ладони

## ★ Честность и Открытость

В повседневной жизни люди используют два положения ладони. Первое, это когда ладонь протягивается лодочкой и означает жест нищего, просящего милостыню. Второе положение - ладонь развернута вниз, и это сдерживающий или успокаивающий жест.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с тобой в данный момент собеседник - это понаблюдать за положением его ладоней. Когда человек начинает с вами откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично. Как и другие жесты языка телодвижений, это полностью бессознательный жест, он подсказывает вам, что собеседник говорит в данный момент правду. Когда ребенок обманывает или что-то скрывает, он прячет ладони за спиной.



Позвольте мне  
быть с вами  
полностью  
откровенным





### ★ *Сила Ладони*

Одним из наименее заметных и в то же время наиболее значительных невербальных сигналов, является сигнал, передаваемый ладонью человека. Если правильно использовать силу ладони, то она может придать человеку больше авторитета и возможности командовать другими.

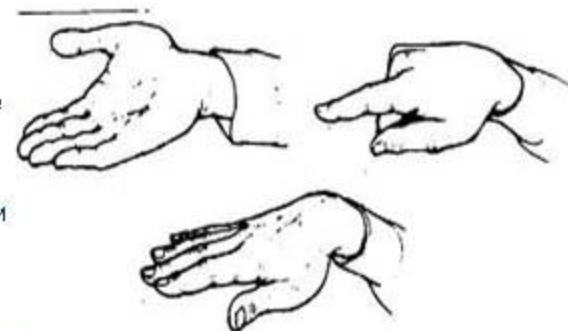
Существует три основных командных жеста ладони: положение ладони вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста.

Различие между этими тремя положениями видно из следующей примера: допустим, вам нужно попросить кого-либо поднять коробку и переставить ее на другое место в комнате. Допустим также, что использовать при этом мы будем одни и те же слова, говорить одним тоном голоса и с одним выражением лица. Меняться будет только положение ладони.

Положение открытой ладони вверх есть доверительный, не угрожающий жест, напоминающий просящий жест нищего на улице человек, которого мы попросили передвинуть коробку, не почувствует никакого давления, и в условиях субординации он воспримет это как просьбу с вашей стороны.

Когда ладонь повернута вниз, в вашем жесте немедленно появится оттенок начальственности. У человека, которому вы адресовали свою просьбу, появится ощущение, что он получил приказ передвинуть коробку, и может даже возникнуть чувство враждебности к вам, зависимости от ваших с ним взаимоотношений.

Обмен рукопожатием является реликтом первобытнообщинной эры. Когда встречались первобытные люди, они протягивали друг другу руки раскрытыми ладонями вперед для того, чтобы показать свою безоружность. Этот жест со временем претерпел изменения и появились его модификации, такие как помахивание рукой в воздухе.





**\* Недовольный человек :**  
Скрещивание рук на груди говорит о том, что вашему знакомому не очень интересно о чём идёт разговор, и пора уже сменить тему. Также о недовольстве человека говорит наклон головы в правую или левую сторону, хмурый лоб, наклонённые плечи, голова, колени от вас, сжатые руки в кулаки, скрещенные ноги, или нога на

\* Самый популярный жест- это голова подперта в ладони.

\* Также жестами скуки бывают:

\* - регулярно повторяет одни и те же движения- махает ногой, щёлкает ручкой...

\* - рисунки на бумаге

\* - смотрит во все стороны, только не на вас

## Скука



\* Если уж так случилось, что вас оценивают об этом вам скажет жест когда подбородок упирается в ладонь, или на щеке лежит вытянутый указательный палец.

\* Также жесты по которым можно узнать, что вас оценивают являются:

\* - если голова собеседника наклонена- вас внимательно слушают

\* - поглаживание подбородка- человек занят принятием решения

\* - помахивание очками- человек обдумывает или размышляет.

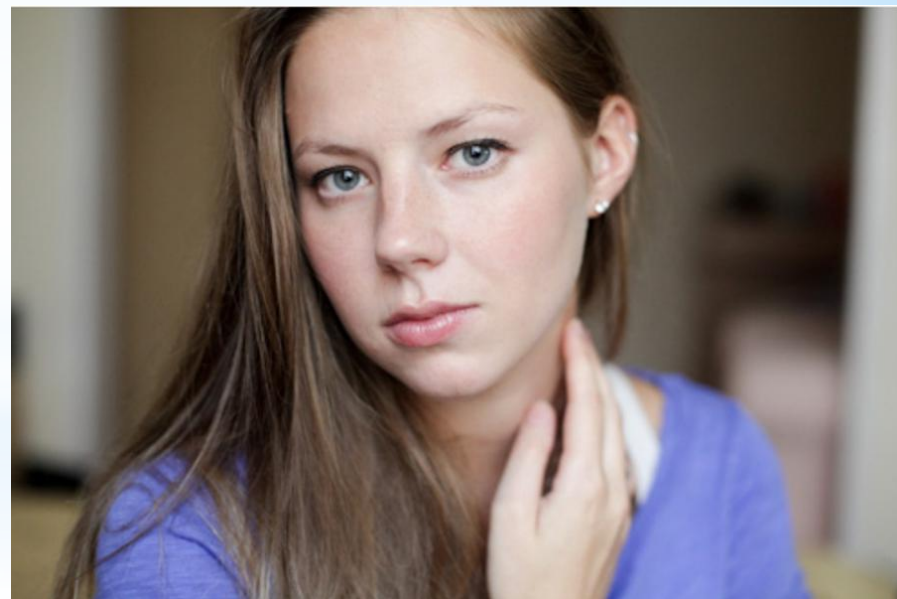
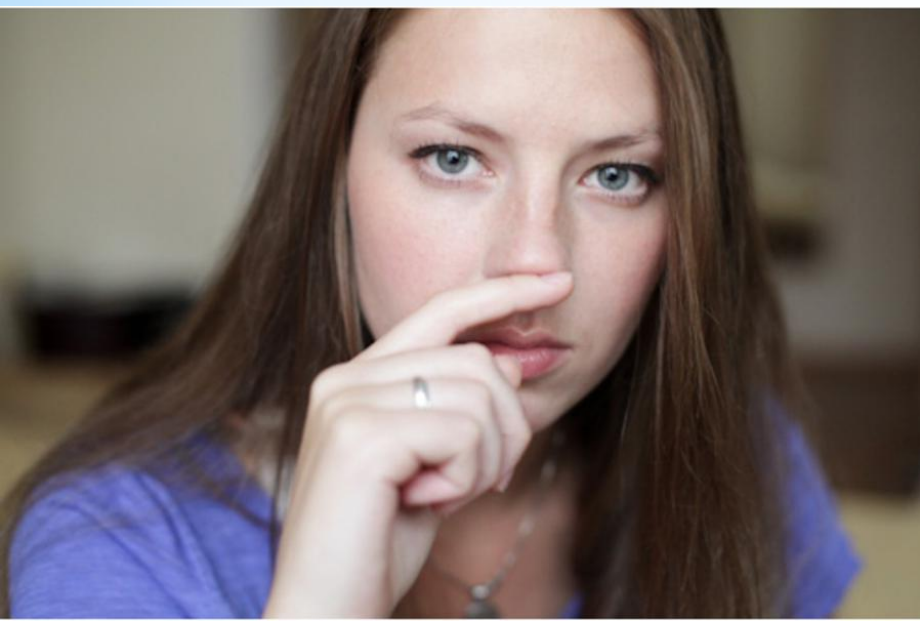
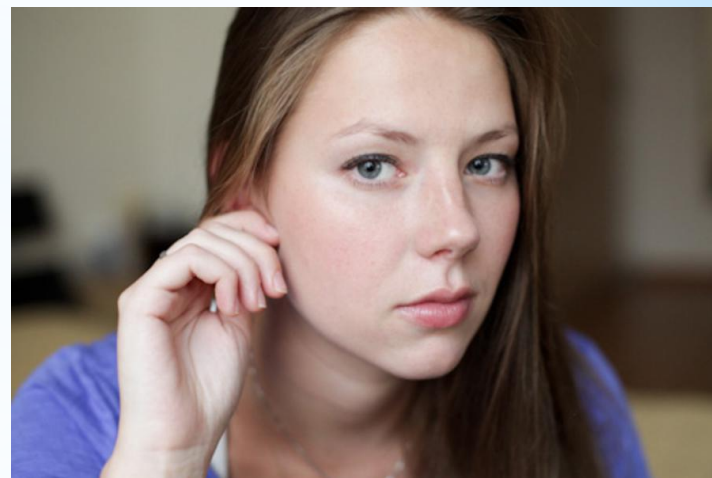
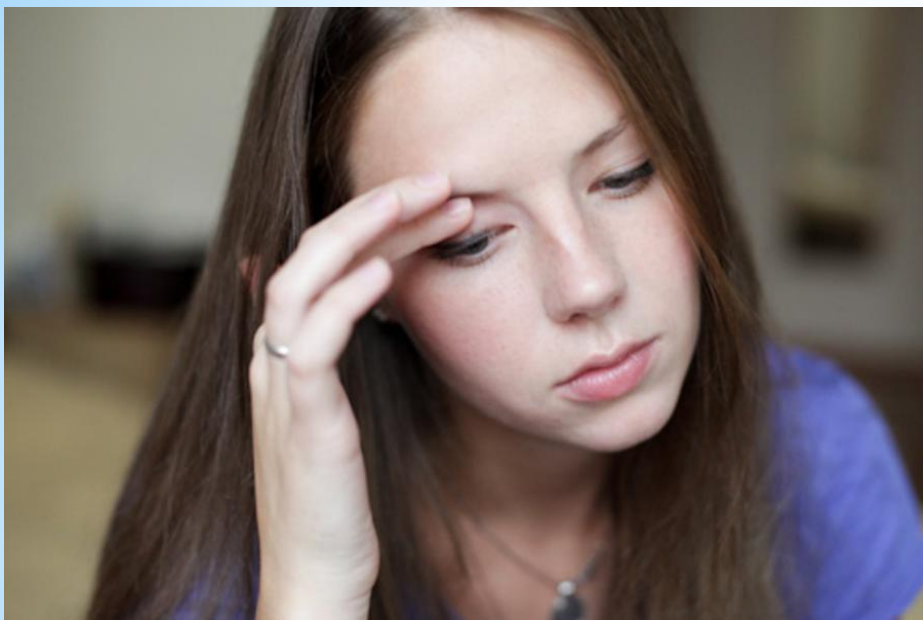
\* **Собеседник оценивает вас.**





- \* Мужчины определяют расположение женщин:**
- Поглаживание волос руками
  - Так называемая игра с украшениями.

\* Ложь.



\* **Нервозность, растерянность**



# ***Предметные контактные, тактильные действия:***

- рукопожатия,
- объятия,
- поцелуи,
- похлопывание,
- толчки,
- поглаживания,
- касания,
- пощечины,
- удары.





# Жесты кистей рук

- **Потирание ладоней**

С помощью потирания ладоней люди невербально передают свои положительные ожидания. Человек, бросающий кубик, потирает его между ладонями как сигнал того, что он ожидает победу. Распорядитель церемонии или конференсье потирает ладони перед тем как произнести: "Мы с нетерпением ожидаем выступления нашего следующего участника", а возбужденный агент по продаже врывается в офис своего босса и, потирая ладони, взволнованно говорит: «Мы только что получили большой заказ, босс!»

- **Потирание большого пальца об указательный**

Потирание большого пальца об указательный или о кончики других пальцев обычно применяется для обозначения денег и ожидания поступления денег в качестве оплаты.

- **Сцепленные Пальцы Рук**

С первого взгляда это может показаться доверительным жестом, поскольку когда люди прибегают к нему, они улыбаются и чувствуют себя счастливыми. Однако, в одном конкретном случае я наблюдал, как агент по продаже описывал только что провалившуюся сделку. По мере того, как он рассказывал, пальцы его сцепленных рук начинали белеть и было похоже, будто они приварились друг к другу. Так через этот жест выразилось разочарование и враждебность.

Исследования, проведенные Ниренбергом и Калеро по изучению жеста сцепленных пальцев рук, позволили им заключить, что этот жест обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение. Этот жест имеет три варианта: скрещенные пальцы рук подняты на уровне лица, руки лежат на столе, на коленях при сидячем положении или внизу перед собой в стоячем положении.

Существует зависимость между положением рук и силой негативного чувства, испытываемого человеком, то есть, с человеком труднее будет договориться в случае, если его руки подняты так, как показано на рис.1, чем на рис.2. Для расслабления этого негативного жеста нужно предпринять ряд мер, позволяющих человеку вытануть руки вперед и обнажить ладони, иначе будет присутствовать враждебная нотка в процессе переговоров.



ЖЕСТЫ РУК И КИСТЕЙ РУК 71



Рис.38. Среднее положение сцепленных рук

# Жесты рука-лицо

## ★ Прикосновение к носу

Одно из объяснений природы этого жеста заключается в том, что когда плохие мысли проникают в сознание, подсознание велит руке прикрыть рот, но в самый последний момент, из желания замаскировать этот жест, рука отдергивается ото рта, и получается легкое прикосновение к носу. Другим объяснением может быть то, что во время лжи появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа, и очень хочется почесать нос, чтобы избавиться от них. Меня часто спрашивают: "А что, если у человека просто часто чешется нос?" Если чешется нос, то человек намеренно поскребет его или почесает, часто отличается от легких прикосновений руки к носу при ситуации обмана. Как и прикосновение ко рту, прикосновение к носу может использоваться как говорящим для маскировки его собственного обмана, так и слушающим, сомневающимся в искренности слов говорящего.



## ★ Пальцы во Рту

Моррис дает такое объяснение этому жесту: человек кладет пальцы в рот в состоянии сильного угнетения. Это бессознательная попытка человека вернуться к тому безопасному, безоблачному времени в грудном возрасте, когда ребенок сосал грудь своей матери. Маленький ребенок сосет палец, а что касается взрослого, то кроме пальца он засовывает себе в рот такие предметы, как сигареты, трубки, ручки и подобное. Если жесты, связанные с прикрытием рта рукой, обозначают обман, пальцы во рту говорят о внутренней потребности в одобрении и поддержке. Поэтому, когда появляется этот жест, необходимо поддержать человека или заверить его гарантиями.



# Руки в качестве барьеров

## ★ **Скрещенные на Грудь Руки - Самый Распространенный Жест**

*Руки в замок на груди выражают попытку спрятаться от неблагоприятной ситуации. Типичное, стандартное скрещивание рук является универсальным жестом, почти повсюду обозначающим оборонное или негативное состояние человека, претерпевающего этот жест.*

*Когда при беседе с глазу на глаз вы видите, что ваш собеседник скрещивает руки на груди, следует сделать вывод, что вы сказали что-то, с чем ваш собеседник не согласен. Несмотря на то, что на словах он будет выражать согласие с вами. Дело в том, что невербальные средства общения не могут лгать, в то время как вербальные могут. В этот момент вы должны постараться выяснить причину его жеста и побудить человека занять более располагающую позу. Помните: до тех пор, пока человек будет держать руки скрещенными на груди, он будет сохранять отрицательное расположение. Напряженное внутреннее состояние заставляет человека принять этот жест, а сохранение жеста поддерживает внутреннее напряжение.*

*Простой, но эффективный способ заставить человека разомкнуть руки - это дать ему в руки ручку, книгу, бумагу, любой предмет, беря который он вытянет руки вперед. Тем самым он примет более открытое положение, и его отношение изменится. Можно также попросить человека наклониться вперед, чтобы получше рассмотреть какую-нибудь вещь, в результате чего он тоже разомкнет руки.*



# Это интересно...



- У итальянцев: "Берегитесь, впереди опасность, они что-то замышляют".
- в Голландии: "я пьян" или "ты пьян",
- в Англии - конспирацию и секретность.



- в Европе - знак высшего одобрения,
- в мусульманских странах этот жест считается неприличным.



## победа- "Виктория"



Во время знаменитой столетней войны французы отрезали средние пальцы английским лучникам, отсутствие которых очень затрудняет использовать лук для стрельбы по французам. Победившие англичане показывали французам свои средние пальцы, демонстрируя что они на месте.



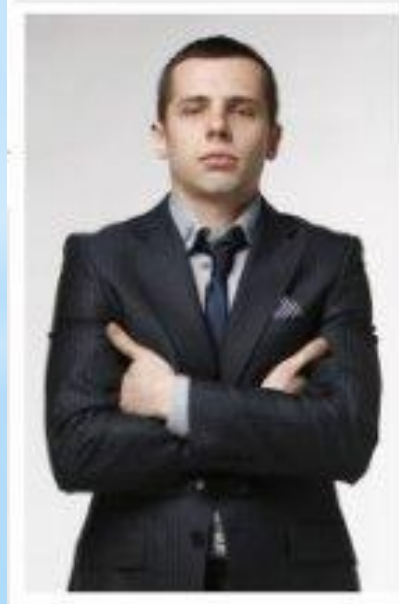
## Сексуальное влечение

Ноги широко расставлены, руки на уровне бедра, могут поддерживать ремень или цепляться за карманы или петли для ремня. Верхняя часть корпуса немного отклонена назад. Ого!



## Готов действовать на свое усмотрение

Уверен, спокоен и заинтересован тобой. Положение рук говорит о готовности к действиям и к сексуальным ухаживаниям. Расстегнутый пиджак, расставленные ноги носками врозь и



## Доминирование

Взгляд серьезный, внимающий. Лицо спокойное, ладони в подмышках, большие пальцы могут указывать вверх. Он чувствует свое превосходство, что нормально для отношений между



## Открытость намерений

Руки ладонями вверх широко разведены, лежат на столе или же открыты собеседнику. Его намерения – открыты. Так же, как и его внимание к тебе. Он готов слушать и делиться. Он тебя не



## **Скрытое желание руководить**

Губы сведены, взгляд сверху вниз, линия головы выше линии горизонта. Руки складываются в указательный жест, замаскированный телефоном. Человек желает руководить, но



## **Выполняю правила приличия**

Это полузакрытая поза. Он защищается одной рукой, но, скорее всего, не решил, каким образом действовать дальше. Одна рука может охватывать локоть другой, взгляд вопросительный, и чаще



## **Стресс, усталость**

Поправляет воротник, как будто тот жмет. На самом деле все в порядке, но физические ощущения от стресса именно такие. Человек может быть либо на пике неспецифической активности, готовый



## **Обдумывание ситуации**

Рука гладит или подпирает подбородок, касается губ. Глаза сосредоточены в одной точке, или взгляд блуждает. Он может на время отвернуться от тебя. Идет активный мозговой процесс.

## *Вербальное общение – это устное словесное общение.*

(Поэтому специалисту любого уровня обязательно следует овладеть риторикой, т.е. искусством вести беседу).

### ВОЗДЕЙСТВИЯ:

- доступность (взвешенность содержания речи);
- ассоциативность;
- сенсорность (использование цвета, звуков, рисунков);
- экспрессивность (выразительность мимики, жестов, эмоциональная напряженность речи);
- интенсивность (темп речи).





Для хорошего выступления на одну минуту требуется  
20 минут подготовки. Подготовка плана  
выступления, подбор материалов, проработка  
тезисов – залог успеха выступления.



*Вступая в разговор с собеседником, выстраивайте свой диалог с ним так, чтобы вы говорили не о том, что вас с этим человеком разнит, а о **том, где ваши мнения с ним схожи максимально.***

*При этом несколько раз в беседе акцентируйте внимание на том, **что вы оба стремитесь к одной цели,** возможно лишь методы ее достижения у вас различны, но желание едино (естественно, если это соответствует действительности).*

## **Три главных правила общения от Сократа**

*Хотите знать три основных правила, которые, если вы будете их соблюдать, помогут вам достичь определенных высот и побед в общении с людьми?*

- \*1. Итак, **первое правило**. Не обвиняйте человека, но попытайтесь его понять! (Обвиняя собеседника в чем-либо, вы лишь вызовете в нем протест...)*
- \*2. **Правило второе**. Дайте в разговоре собеседнику удовлетворить свое тщеславие, помогите его внутренним достоинствам «выйти» наружу, оцените их.*
- \*3. **Третье правило**. Не настаивайте на своей точке зрения, убеждая в чем-то собеседника, но вызовите в нем искреннее желание сделать то, о чем вы просите, пойти на ваши условия и предложения.*

# Правила общения:

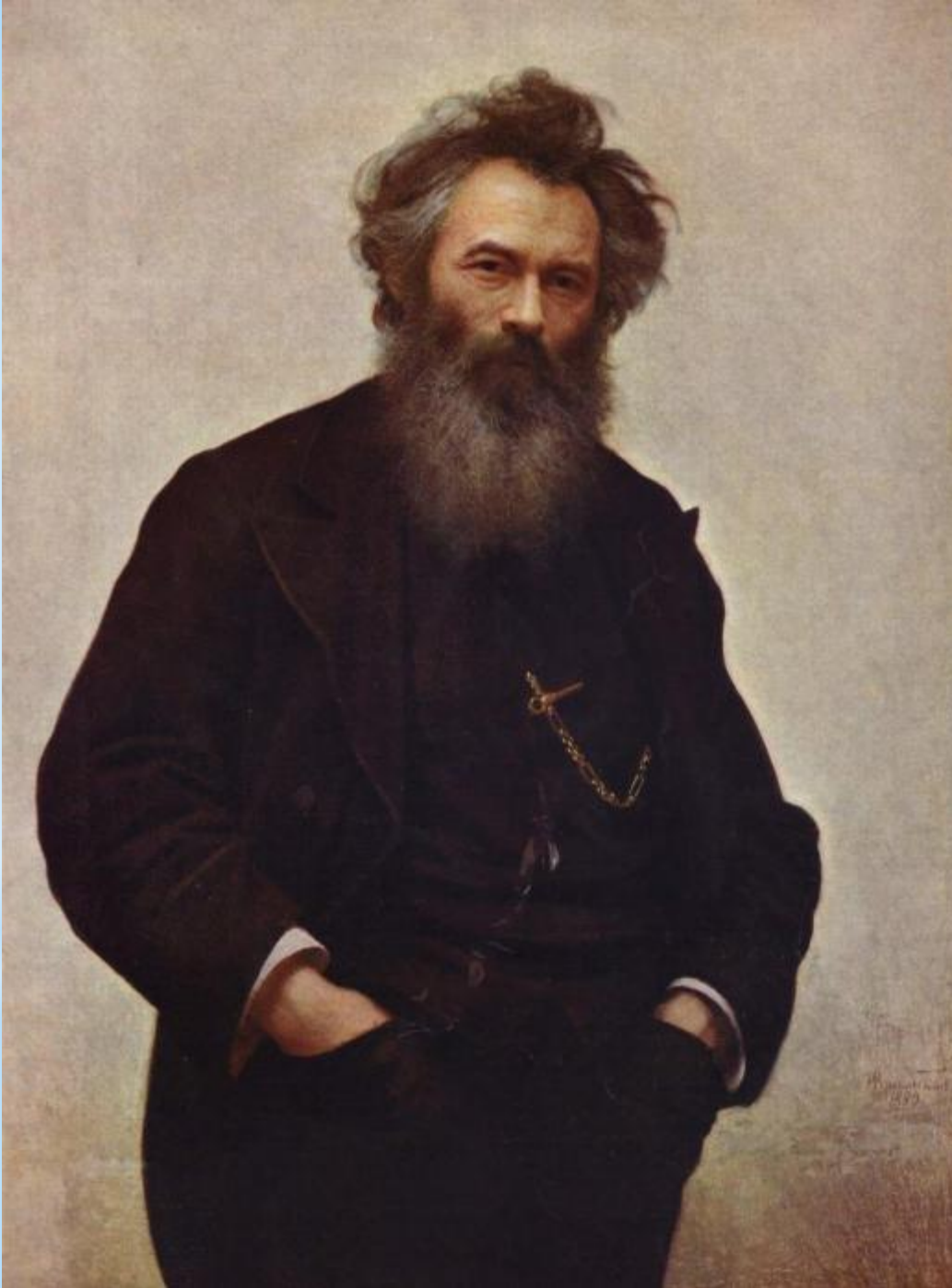
- Общение «на равных»;
- Подкрепление выступления (беседы) материалами, цифрами, фактами;
- Обязательные ответы на вопросы;
- Грамотность сторон;
- Культура речи;
- Убежденность в своих словах.



## Для выразительности речи необходимо:

- варьировать тональности выступления;
- акцентировать главные мысли;
- ставить риторические вопросы по ходу выступления;
- использовать формы диалога;
- включать образные сравнения, поговорки и т.п.;
- использовать примеры;
- применять повторы.





И.

ШИШКИН

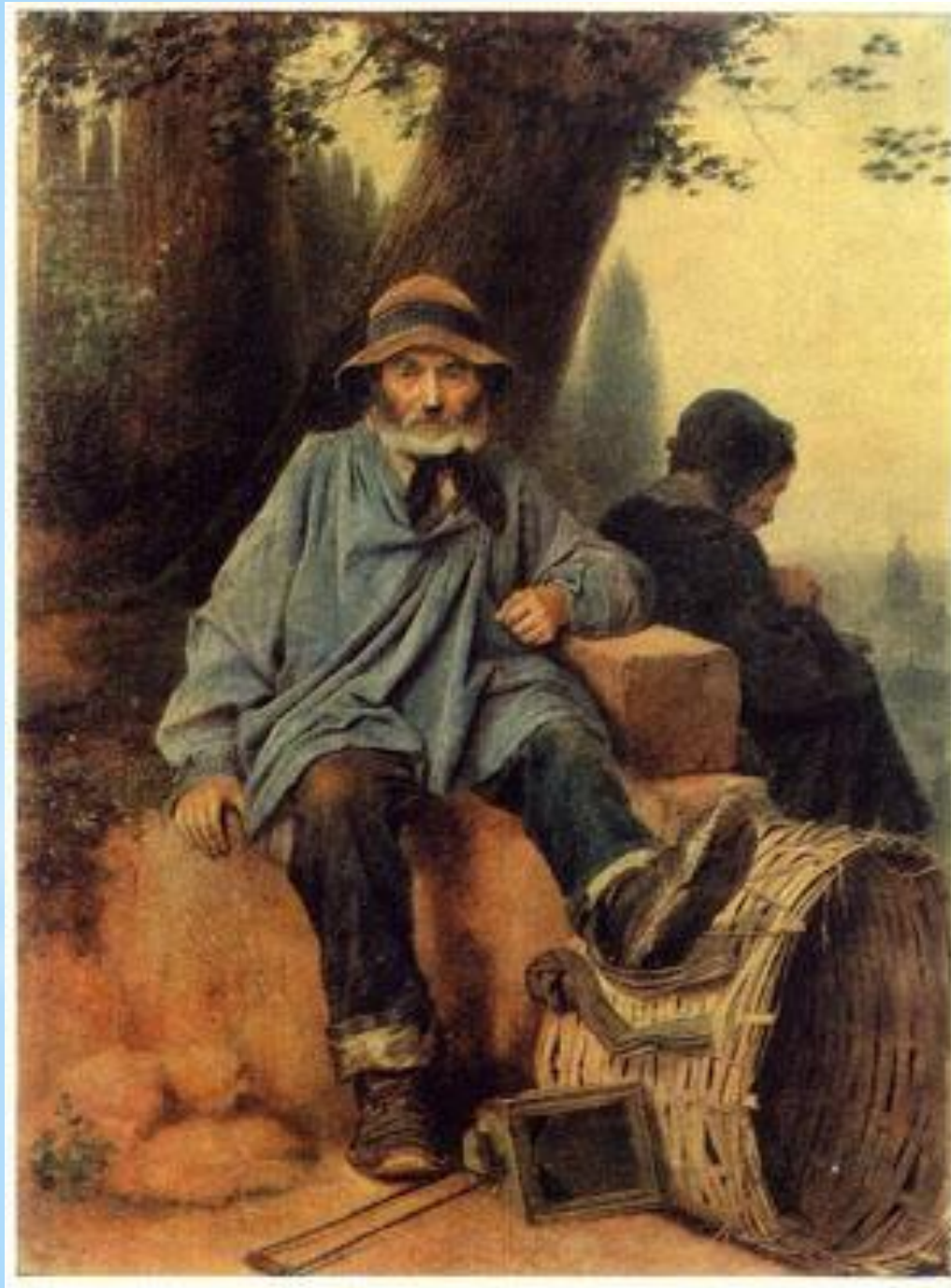


\* И. Пукирёв  
Неравный  
брак



\* В.Суриков  
Портрет  
казачки





\* В.Перов  
Парижские  
тряпичники

\* К. Брюллов.  
Портрет детей  
Волконских





\* Бабушки  
и сад",  
Василий  
Поленов

-

\* Для того чтобы было легко жить с каждым человеком, думай о том, что тебя соединяет, а не о том, что тебя разъединяет с НИМ.

Л.Н.Толстой

\* Дефицит общения привёл к тому, что оно из роскоши превратилось в предмет первой необходимости.

С. Лузан

\* В общении следует держаться так, чтобы друзей не делать врагами, а врагов – друзьями.

Пифагор

\* Благородные люди живут в согласии с другими людьми, но не следуют за другими людьми, низкие следуют за другими людьми, но не живут с ними в согласии.

Конфуций

\* Единственная известная мне  
роскошь — это роскошь  
человеческого общения.

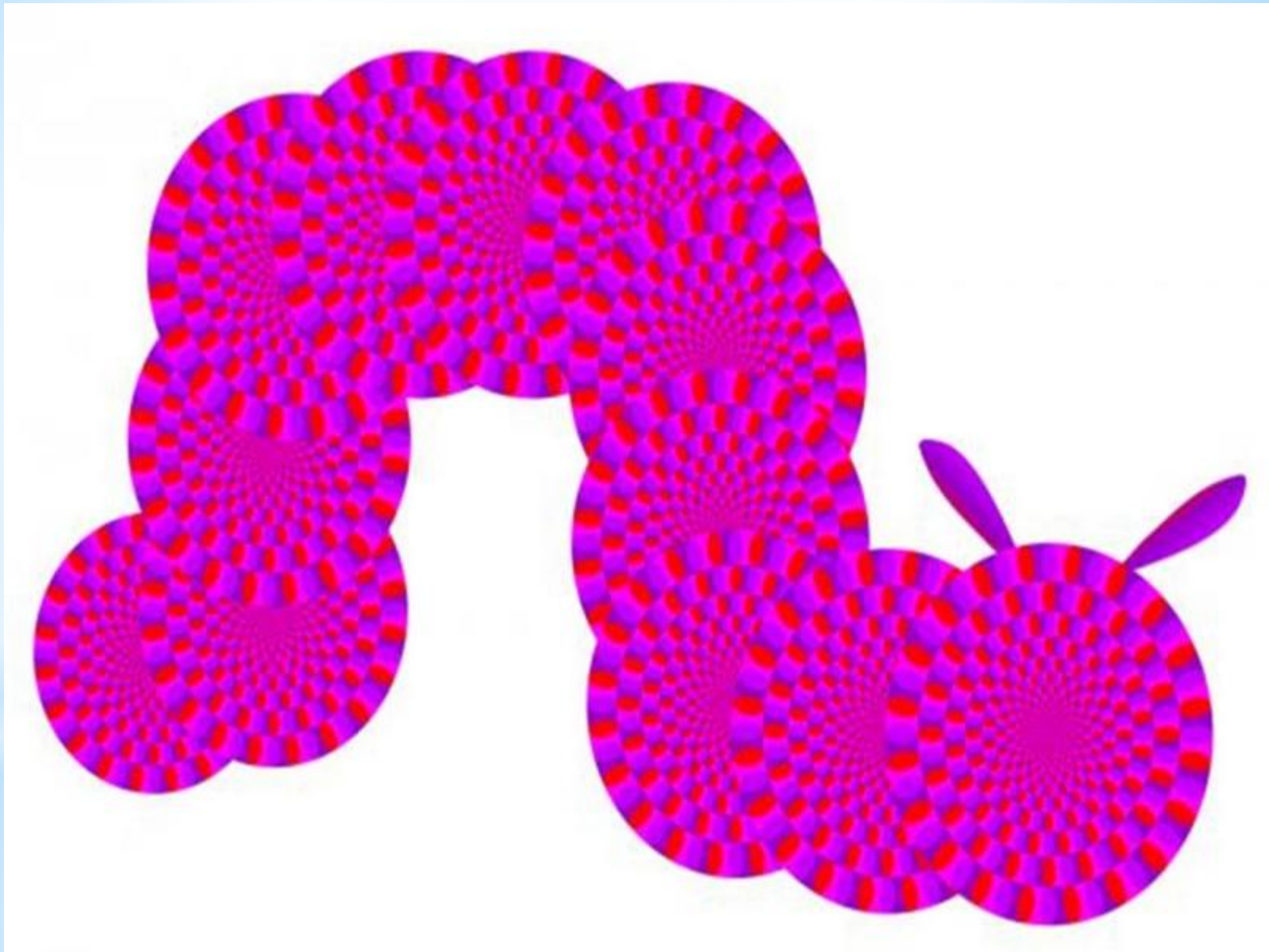
Антуан де Сент-Экзюпери



\* Социальная перцепция

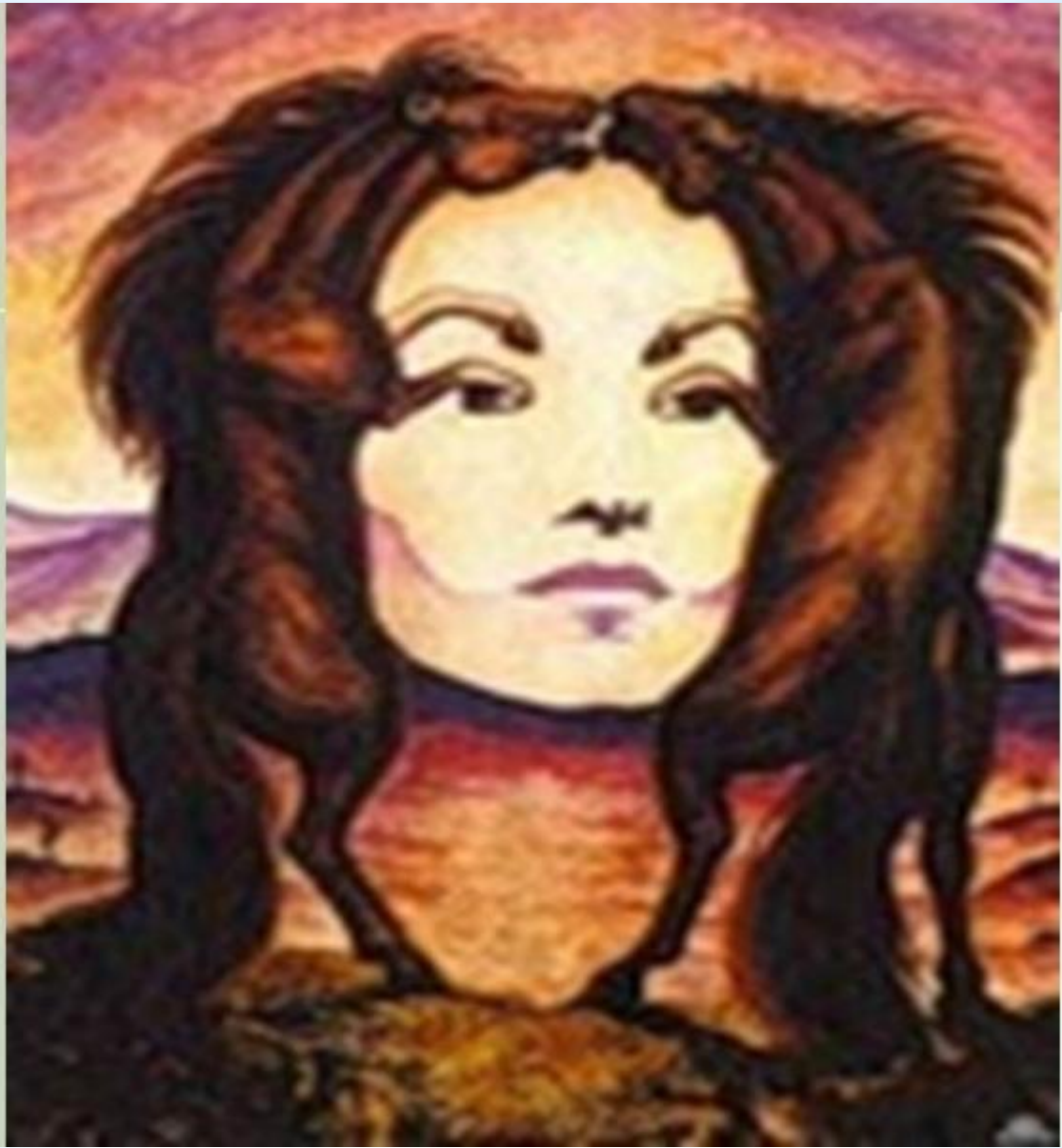


\* Социальная перцепция













## Игра «Зеркало»



**просто копируй жесты своего собеседника**