



Общение

*это специфическая
форма взаимодействия
человека с другими людьми.*

Стороны общения

коммуникативная
обмен информацией
людьми

интерактивная
организация взаимодействия,
согласование действий,
распределение функций,
влияние на настроение,
поведение, убеждения

перцептивная
восприятие друг друга между
партнерами по общению;
установление взаимопонимания



Средства общения



- **Язык** – система слов, выражений, их соединения в осмысленные высказывания.
- **Интонация**– придает разный смысл одной и той же фразе.
- **Мимика, поза, взгляд** – могут усиливать, дополнять или опровергать смысл сказанного.
- **Жесты** – общепризнанные и экспрессивные, служащие для большей выразительности.
- **Расстояние общения** – зависит от национальных, культурных традиций, степени доверия к собеседнику.



Причины плохой коммуникации

- стереотипы, предвзятые представления – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам;
- враждебные отношения между людьми;
- отсутствие внимания, интереса собеседника;
- пренебрежение фактами – привычка делать выводы на основе неполной информации;
- ошибки в построении высказываний – неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность;
- неверный выбор стратегии и тактики общения.



Стратегии общения

- **Открытое** – присутствуют желание и умение полно выразить свою точку зрения, учитывая позиции партнера по общению и **закрытое** – когда открытие планов и чувств противнику нецелесообразно.
- **Монологическое – диалогическое.**
- **Ролевое** (исходя из социальной роли) – **личностное**(«по душам»).

Виды общения



- **«Контакт масок»**
- **Примитивное общение**
- **Формально-ролевое общение**
- **Деловое общение**
- **Духовное общение**
- **Манипулятивное общение**
- **Светское общение**



"Трудные" для общения люди

“Агрессивисты” – говорят колкости, задирают других, раздражаются.

“Жалобщики” – жалуется, но ничего не делают, так как считают себя ни на что не способными или не хотят брать на себя ответственность.

“Молчуны” - спокойны, немногословны и невозмутимы. Трудно понять, чего они хотят и о чем думают в действительности.

“Сверхпокладистые” - всегда говорят “да”, по любому поводу обещают поддержку, но нередко их слова расходятся с делом.

“Вечные пессимисты” - они всегда и во всем предвидят неудачи.

“Всезнайки” - считают себя выше других, но на самом деле они только играют роль.

“Нерешительные”, или “стопоры”, - лица, которые не могут принять решение, поскольку боятся ошибиться.

Важнейшие качества для общения



Эмпатия – умение видеть мир глазами других, воспринимать поступки с их точки зрения.

Доброжелательность – способность чувствовать и показывать своё расположение к человеку.

Конкретность – умение говорить о своих конкретных переживаниях.

Инициативность – склонность к деятельной позиции в отношениях.

Непосредственность – открытая демонстрация своего отношения к проблемам, людям.

Самопознание – исследовательское отношение к собственной жизни и поведению.

Аутентичность – способность быть самим собой, быть естественным.

Принятие чувства – умение выражать и принимать эмоции.

Открытость – готовность открыть людям свой внутренний мир, искренность.

Правила общения

- Самый важный человек – тот, который перед тобой.
- Будьте доброжелательны, приветливы.
- Умейте слушать собеседника.
- Общайтесь так, чтобы человеку захотелось пообщаться с вами вновь.
- Соблюдайте интересы другого.
- Умейте учесть индивидуальные особенности собеседника.
- Избегайте возражений, резких суждений, возможно мнение по этому вопросу изменится.

