

**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «РЕАВИЗ»  
КАФЕДРА РЕАБИЛИТОЛОГИИ И СЕСТРИНСКОГО ДЕЛА  
ДИСЦИПЛИНА «Психология и педагогика»**

## **ОБЩЕНИЕ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**



**Выполнила: обучающийся**

**129 группы 1 курса**

**стомат. факультета**

**Колван Е.В.**

**Проверила: ст. преподаватель**

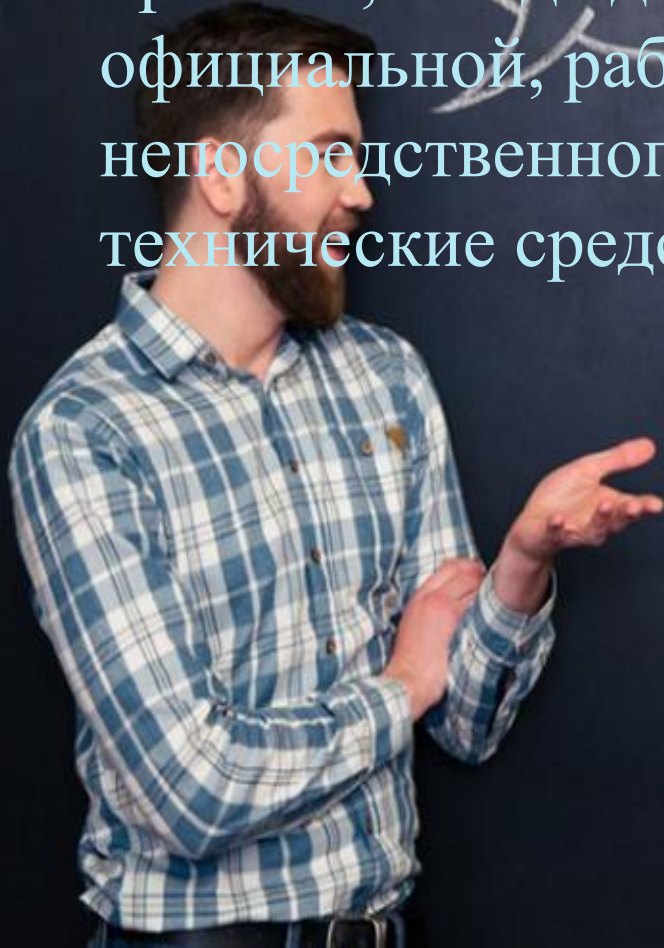
**Береснева О.Е**

**Общение** – это связь между людьми, в результате которой происходит влияние одного человека на другого. В общении реализуется потребность в другом человеке. Посредством общения люди организуют различные виды практической и теоретической деятельности. В процессе общения формируются, проявляются и реализуются межличностные взаимоотношения. Общение, обусловленное социальными функциями, регламентированное как по содержанию, так и по форме, называется **формальным**.



Психология  
делового общения  
представляет собой  
совокупность норм  
поведения,  
отношения к  
людям и способам  
взаимодействия с  
НИМИ.

Сутью делового общения является то, что оно имеет регламентированный (целевой) характер и ограничивается рамками определенной темы или круга вопросов. Оно осуществляется, как правило, в ходе делового взаимодействия, в официальной, рабочей обстановке как в форме непосредственного личного контакта, так и через технические средства.



Основными этапами деловой беседы являются: подготовительные мероприятия, начало беседы, информирование присутствующих, аргументирование выдвигаемых положений и завершение беседы.





**Так же как и в остальных видах коммуникации, в деловом общении есть два способа передачи информации - вербальный и невербальный.**

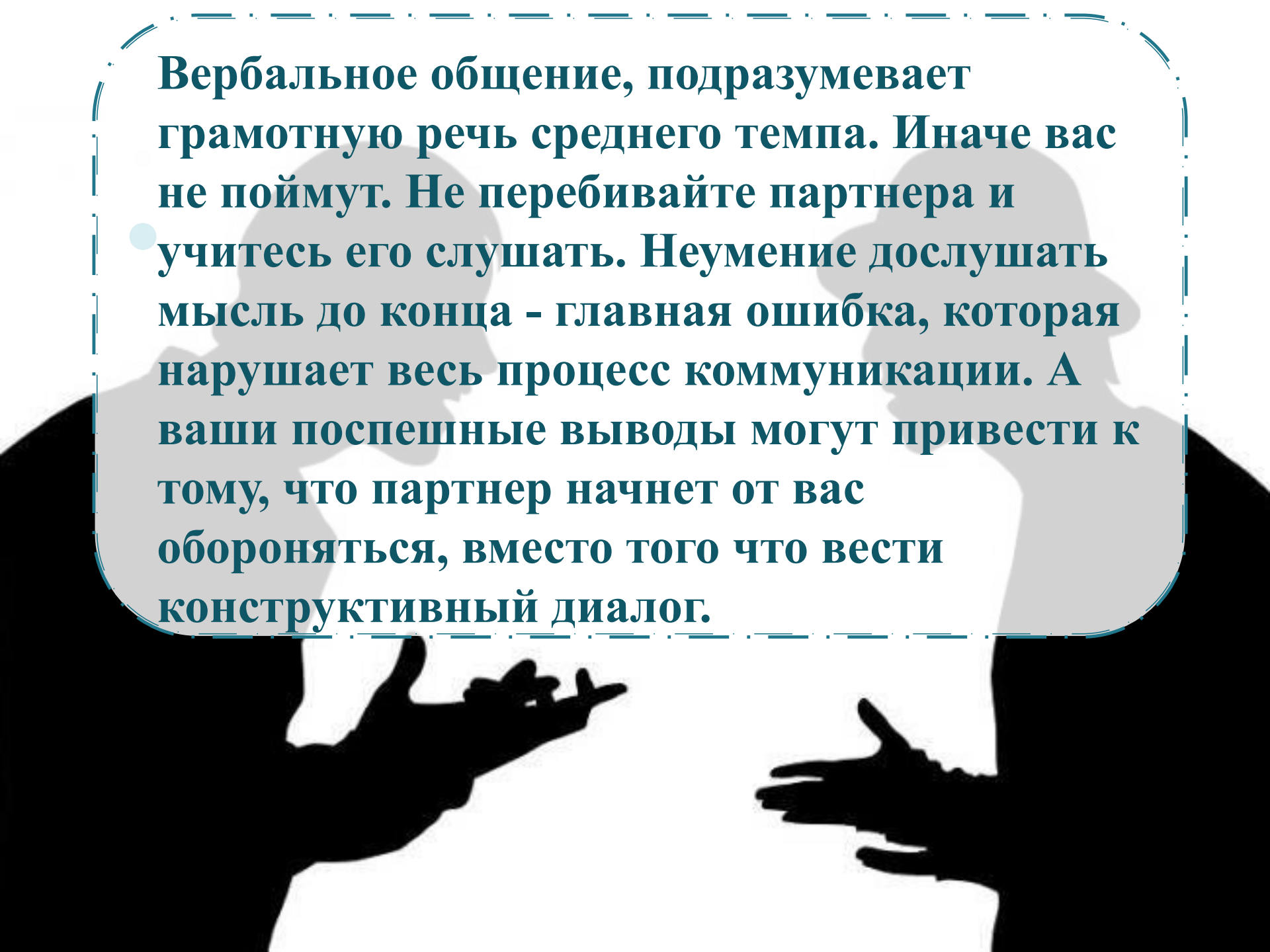


**К невербальным средствам относятся мимика, жесты, интонации, прикосновения и дистанцию между партнерами во время общения. Помните: ваши жесты не должны быть резкими, чем больше вы говорите, тем меньше должно быть жестикуляции.**

Ваша мимика тоже должна быть спокойной. Ваш собеседник не сможет сосредоточиться на разговоре, если вы будете гримасничать. Что касается дистанции – держитесь от вашего партнера по беседе не ближе 50 см, иначе вы нарушите его «интимную зону», чем вызовете у него неуверенность и раздражение.





The background of the slide features silhouettes of two people in conversation. Their heads are at the top, and their hands are raised in the lower half of the frame, suggesting an active discussion. The entire scene is set against a white background with a dark silhouette of the figures.

**Вербальное общение, подразумевает грамотную речь среднего темпа. Иначе вас не поймут. Не перебивайте партнера и учитесь его слушать. Неумение дослушать мысль до конца - главная ошибка, которая нарушает весь процесс коммуникации. А ваши поспешные выводы могут привести к тому, что партнер начнет от вас обороняться, вместо того что вести конструктивный диалог.**

Общаясь с партнером, вы часто можете столкнуться со следующими коммуникационными барьерами:

**Барьер мотивации.** Возникает в том случае, когда вашему собеседнику не интересно то, о чем вы рассказываете. Это значит, что ваше предложение или ваши мысли об обсуждаемом предмете не вызвали у партнера мотивов вас поддержать. Возникают такие барьеры, когда один партнер является для другого лишь средством для достижения целей.





**Барьеры отношения.** Если вы или ваш партнер пришли на встречу в плохом настроении, то неприятные эмоции испортят беседу. Уныние, печаль или раздражение не дадут вам адекватно воспринимать речь собеседника и понимать его точку зрения.

**Семантические – фонетические** (дефекты речи, нарушение дикции, темпа и ритма речи, сознательное искажение фонетики слов). Их делят на собственно семантические, стилистические, логические.



# Принципы делового общения

Психология делового общения и управления предполагает разницу в социальных статусах между вами и вашим собеседником. Этическая сторона делового общения подразумевает три принципа общения:

Если вы являетесь руководителем, такое общение имеет форму «сверху-вниз». В этом случае не стоит обсуждать с подчиненным личные темы, не давайте сотрудникам повода увидеть вас в замешательстве или растерянности, защищайте своих подчиненных и не забывайте благодарить их за старания.

Принцип общения *«по горизонтали»* предполагает равное отношение ко всем коллегам. Не давайте невыполнимых обещаний, старайтесь не показывать свое превосходство перед равными по должности людьми, уважайте своих коллег.

Деловое общение *«снизу-вверх»*. Этот принцип предполагает общение с руководством.

Исключите панибратство, не будьте подхалимом, чтобы сохранить к себе уважение. Но и не дерзите начальству. Будьте преданным и верным сотрудником, чтобы ваше деловое общение было на высшем уровне.

Деловая культура и психология общения формировалась долгие годы. Главное значение в этом формировании играла социальная роль человека и его умение соблюдать этические нормы.



**Спор** – словесное состязание, устное или письменное прение, где каждая сторона, опровергая мнение противника, отстаивает свое мнение.





По социальному признаку выделяют следующие **виды споров.**

1 Дискуссия.

2 Диспут.

3 Дебаты, или прения.

4 Полемика.



# Спасибо за внимание!!!

*Культура вашей речи зависит от вас самих. Ведь чем грамотнее вы умеете вести беседу, тем лучше к вам будут относиться окружающие.*

