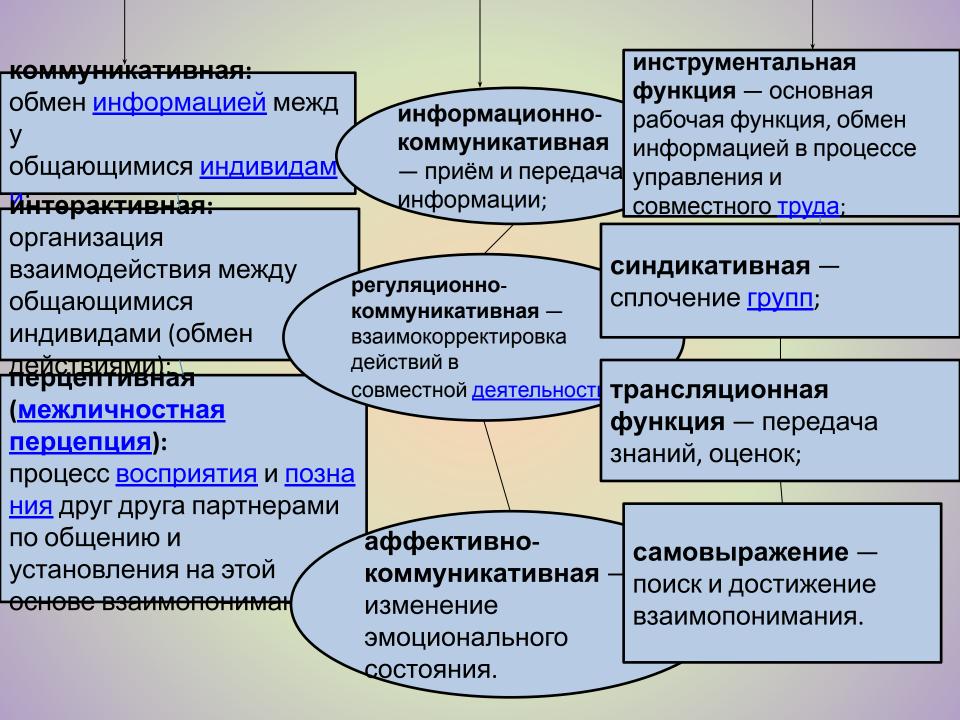
ОБЩЕНИЕ

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)

В обобщённых <u>классифика</u> <u>циях</u> выделяют три стороны общения

Близкая к первой классификация выделяет такие стороны:

Ещё один вариант классификации



В соответствии с содержанием можно выделить следующие виды общения:

Материальное общение — обмен предметами или продуктами деятельности.

Когнитивное общение — обмен информацией, знаниями. Когда мы узнаём у знакомых о погоде на улице, ценах на продукты, времени начала концерта, способах решения математической задачи, мы имеем дело с когнитивным типом общения.

Кондиционное, или эмоциональное общение — обмен эмоциональными состояниями между общающимися индивидами. Развеселить грустного друга — пример эмоционального общения. В его основе лежит феномен эмоционального заражения.

Мотивационное общение — обмен желаниями, побуждениями, целями, интересами или потребностями. Имеет место как в деловом, так и в межличностном общении. Примерами могут служить: мотивация персонала на успешную работу на предприятии (деловое общение), разговор, направленный на то, чтобы уговорить друга пойти с Вами на концерт (межличностное общение).

Деятельностное общение — обмен навыками и умениями, который осуществляется в результате совместной деятельности. Пример: учиться вышивания.

В зависимости от используемой техники общения и его целей можно выделить следующие виды: Светское Контакт масок **общение** — его Межличностно <u>Деловое</u> Формальноформальное СУТЬ В <u>общение</u> — эт⁄о е общение ролевое общение, когда беспредметности, (интимнопроцесс общение отсутствует то есть люди личностное) взаимодействия когда стремление понять говорят не то, что в общении, при раскрываются регламентиро думают, а то, что и учитывать котором глубинные особенности ваны и положено происходит структуры содержание, личности говорить в обмен личности. и средства собеседника. подобных информацией общения и **Используются** случаях; это для достижения вместо общение привычные маски определенного знания (вежливости, закрытое, потому результата. То личности учтивости, что точки зрения есть это Манипулятивн собеседника людей на тот или безразличия, общение ое общение обходятся иной вопрос не скромности, целенаправленн направлено на знанием его имеют никакого участливости ое. Оно получение социальной и т. п.) — набор значения и не возникает на выгоды от роли. выражений лица, определяют основе и по собеседника. характера жестов, поводу стандартных фраз, коммуникации. определенного Например: позволяющих вида формальная скрыть истинные деятельности эмоции, отношение вежливость, к собеседнику. ритуальное

Средства общения

Вербальны е

Паравербальные

Невербальн ые

Паралингвистика (грсч. рага «около») раздел языкознания, изучающий невербальные (неязыковые) средства, передающие совместно с вербальными смысловую информацию в составе речевого сообщения, а также совокупность таких средств^[9]. Паралингвистические средства не входят в системуязыка и не являются речевыми единицами^[9], однако в той или иной степени представлены в каждой речевой единице, сопровождая речь^[10]. Различают три вида паралингвистических средств.

фонационные — темп, тембр, громкость речи, заполнители пауз (к примеру, э-э, м-м), мелодика речи, диалектные, социальные

или идиолектные особенн

OCTUANTIAVVIDOLIMIA SEVVOD.

<u>кинетические</u> — <u>ж</u> есты, поза, <u>мимика</u> говор ящего;

ерафические особенности почер ка, графические дополнения к буквам, заменители букв (&, § и другие).

Техника и приемы общения

Техника общения – это те способы, к которым прибегает человек, чтобы подготовиться к общению и его поведение в ходе общения. Приемы общения – наиболее предпочтительные средства, выбираемые для процесса общения. Психология жестов. Передаваемая словесно информация может быть воспринята неверно если она сопровождается несоответствующими жестами. Знание психологии жестов поможет изменить свое поведение, вовремя закончить переговоры и т. д., если что-то идет не так, как хотелось бы.

Жесты открытости

Подозрение и скрытность

> Территориальн ые права

Раздумье и критическая оценка

Жесты защиты



Раздумье и критическая оценка:

палец вдоль щеки; наклоненная голова (поза внимательного слушания);

жесты с очками, к жесту прибегают также, если требуется время на обдумывание, при этом в рот берется дужка очков, говорить при этом сложно, так что остается внимательно слушать, обдумывая ответ;

почесывание подбородка («хорошо, давайте подумаем»);

хождение по комнате; пощипывание переносицы.

Подозрение и скрытность:

взгляд в сторону («что ты имеешь в виду?»); защита рта рукой: во время речи – лживость; во время слушания – чувствует, что собеседник лжет;

прикосновен ие к носу – вариант 2 в замаскирова нной форме;

потирание века; почесывание или потирание уха. Предостереж ение – нельзя возводить рассмотренные жесты в абсолют.

Территориальные права:

1) интимная зона (от 15 до 46 см) -ЭТО психологическая собственность человека, право нарушить эту зону имеет только очень близкий человек, при вторжении чужого, например, при давке в общественном транспорте, человек испытывает раздражение и дискомфорт;

2) **личная зона** (от
46 см до
1,2 м) –
расстояние
для
вечеринок и
официальны
х встреч;

3) **социальная зона** (от 1,2 до 3,6 м) – зона для общения с посторонними людьми, например, на таком расстоянии следует находиться **ХОЗЯИНУ** квартиры и сантехнику, чтобы не вызывать раздражения друг у друга;

4) общественна я зона (более 3,6 м) — расстояние для общения с большой аудиторией.

Отношение к беседе

1) ноги (или все тело) обращены к выходу свидетельство того, что человек хочет закончить встречу, поэтому следует либо закончить разговор, либо перевести его в более интересное русло;

2) подпирание ладонью щеки и подбородка – свидетельство скуки, иногда путают с жестом внимательного слушания, но в этом случае указательный палец направлен вертикально к виску.