

The background is a dark blue gradient with a subtle pattern of white dots. Overlaid on this are several semi-transparent white circular elements. On the left side, there is a large circular scale with tick marks and numbers ranging from 140 to 260. Other circles of various sizes and styles (solid, dashed, dotted) are scattered across the page, some containing curved lines or arrows, suggesting a technical or scientific theme.

НАВЫКИ УСПЕШНОГО КОММУНИКАТОРА

ВЫПОЛНИЛА: КЕНЗИНА ШУРАЛАЙ

41ГРУППА ДО

Роль общения.

С помощью общения люди: обмениваются информацией, представлениями, идеями, интересами, настроениями и даже чертами характера; усваивают общественный опыт, что позволяет расширять личный опыт. Общение создает чувство единства и важно для выполнения общих задач. Для отдельного человека оно полезно тем, что развивает чувство: соперничества, сопереживания, содействия, сочувствия.

Функции общения:

- **Инструментальная** – способ социальных взаимоотношений, направленный на получение и передачу информации, необходимой для выполнения определенных действий в каждой конкретной ситуации. Такое общение не направлено на получение удовлетворения от контакта, а используется как процесс обмена некими сведениями.
- **Трансляционная** – используется для передачи точных приемов деятельности, выражения мнения и оценки того или иного события либо явления.
- **Интегративная** – средство коммуникации и объединения партнеров в процессе совместной деятельности.
- **Информационная** – служит для восприятия и трансляции информации.
- **Контактная** – необходима для установления связей в условиях взаимной готовности партнеров общения к обмену сведениями.
- **Осмысления** – включает в себя не только восприятие информации, но и ее понимание всеми участниками акта общения.
- **Амотивная** – пробуждение у партнера требуемого эмоционального отклика на передаваемые сведения, изменение уже имеющихся чувств и состояний.
- **Познавательная** – помогает аккумулировать информацию в процессе общения с людьми, способствует установлению взаимопонимания в социальной группе, компенсирует недостаток знаний у некоторых членов сообщества.
- **Общественно-психологического отклика** – проявляется в том, что информация, воспринятая и обработанная одним членом социальной группы, становится средством взаимовлияния и обмена со всей группой.

Коммуникативные навыки – это совокупность способностей человека, обеспечивающих эффективное взаимодействие его с другими людьми.

Коммуникативные навыки являются необходимостью для человека, живущего в социуме, поскольку ему приходится взаимодействовать с большим количеством людей, решая задачи из разных сфер жизни: от похода в магазин за продуктами до сложнейших переговоров делового характера. Также коммуникативные навыки отвечают за успешность выполнения поставленной задачи.



ЭТАПЫ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИИ

1 этап - зарождение идеи.

Обмен информацией начинается с формулирования идеи или отбора информации.

2 этап - кодирование и выбор канала.

Прежде чем передать идею, отправитель должен с помощью символов и смысловых знаков закодировать ее, используя для этого слова, интонации, жесты

3 этап - передача.

На третьем этапе отправитель использует канал для доставки сообщения (закодированной идеи или совокупности идей) получателю. Речь идет о физической передаче сообщения, технической составляющей процесса взаимодействия, которую многие люди по ошибке и принимают за сам процесс коммуникаций

Имидж — совокупность представлений, сложившихся в общественном мнении о том, как должен вести себя человек в соответствии со своим статусом.

Выделяются следующие элементы имиджа:

1. Умение общаться с окружающими, быть контактной личностью;
2. Занимать активную позицию в жизни.
3. Проявлять отзывчивость и доброжелательность.
4. Уметь быстро реагировать на окружающие события и явления, демонстрировать сообразительность.
5. Демонстрировать способность мыслить и излагать свои мысли в хорошем логическом формате.
6. Формировать позитивный внешний облик, манеры поведения.
7. Реализация общих внешних данных, полученных от рождения и частично сформированных путем физических упражнений (стиль фигуры и лица, рост, цвет волос и глаз, форма рук и ног).
8. Выражение лица, мимики (приветливое, доброжелательное, легко реагирующее на внешний мир; или же замкнутое, нахмуренное, абсолютноиндифферентное).
9. Стиль взгляда (работа глаз).
10. Умение улыбаться, тип улыбки.
11. Принимаемая поза, движение корпуса, жестикуляция.
12. Пространственное расположение личности.
13. Тип одежды и ее цветовое решение.



Самопрезентация – это управление впечатлением, которое мы производим на окружающих, это вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций.

Принципы эффективной самопрезентации

- ❖ Позитивность-выражается в представлении себя с позиции сильных сторон, своих достоинств и преимуществ в утвердительной форме
- ❖ Индивидуальность-нахождение в себе каких-то особенностей, преимуществ, выгодно отличающих Вас от конкурентов
- ❖ Краткость-интерес и внимание удерживаются в течение ограниченного количества времени
- ❖ Конкретность-избегание неточностей и многозначительных фраз при рассказе о себе, разговор только по теме без злоупотребления чрезмерными подробностями или комментированием
- ❖ Избирательность-выбор только тех сведений, которые имеют прямое или косвенное отношение к искомой работе – соответствующее образование, опыт работы, умения, увлечения, личностные характеристики.
- ❖ Активность-использование энергичных глаголов, указывающих на активность, а также активное использование разных форм самопрезентации: очной, заочной, устной, письменной и т.д.
- ❖ Честность-использование при самопрезентации только реальной и правдивой информации.

