



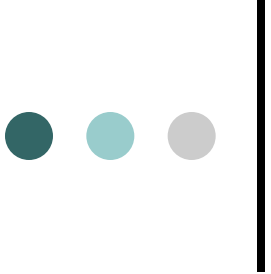
Виды и стили
общения





СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА.

- **Общение** – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга ; обмен сведениями с помощью языка или жестов ; процесс установления и развития контактов между живыми организмами, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга. Субъектами общения являются живые существа, люди.



СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОБЩЕНИЯ:

- Сообщение
- Разговор
- Рапорт
- Точка зрения
- Комплименты
- Интересы



СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ.

- Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа к другому. Информация между людьми может передаваться с помощью органов чувств, речи и других знаковых систем, письменности, технических средств записи и хранения информации.



СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ.

- Мимика
- Жестикуляция
- Визуальный контакт
- Пара- и экстралингвистика
- Просемика (область социальной психологии и семиотики, занимающаяся изучением пространственной и временной знаковой системы общения.)



ЦЕЛЬ ОБЩЕНИЯ.

- **Цель общения** –общающийся должен ответить на вопрос: «Ради чего он вступает в акт общения?». Здесь имеет место тот же принцип, что уже упоминался в пункте о содержании общения. У человека же эти цели могут быть весьма и весьма разнообразными между собой, средства удовлетворения социальных, культурных, творческих, познавательных, эстетических и

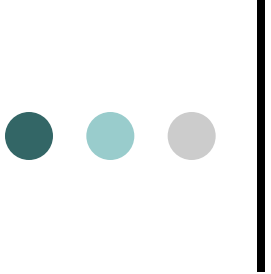


ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ.



ВИДЫ ОБЩЕНИЯ.

- Контакт масок - формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Используются привычные маски (вежливости, учтивости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) – набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику.
- Духовное межличностное общение (интимно-личностное) – раскрываются глубинные структуры личности.

- 
- ▣ **Стиль общения** – это система принципов, норм, методов, приемов взаимодействия и поведения индивида.





- Стиль тесно связан с психологическими особенностями его мышления, коммуникативными свойствами и т.п.;
- Стиль общения не является врожденным качеством;
- Описание и классификация стилей общения в определенной степени воспроизводят содержание характеристики деловой сферы;
- Социально-экономические, политические, социально-психологические и другие внешние факторы влияют на характер формирования стиля общения;
- Стиль общения обусловлен культурными ценностями ближайшей среды, его традициями, устоявшимися нормам поведения и т.д.



Особенности мышления человека, коммуникативные свойства

Процесс взаимодействия с окружающими

Стиль Общения

Культурные ценности, традиции

Характеристики деловой сферы

Сферы общественной жизни (политика, экономика и т. д.)





Выделяют:

- ▣ **авторитарный,**
- ▣ **демократический,**
- ▣ **либеральный,**
- ▣ **ритуальный,**
- ▣ **манипулятивный,**
- ▣ **гуманистический.**



Ритуальное общение

- Главная задача - поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества.
- Партнер - как бы необходимый атрибут выполнения ритуала. Эти ритуалы требуют от участников только одного - знания правил игры.



Например, мы здороваемся со знакомыми и малознакомыми людьми, говорим о погоде, смеемся, жалуемся на бытовые трудности - это все элементы ритуального общения.

Манипулятивное общение

- В манипулятивном общении своему собеседнику демонстрируется только то, что поможет достижению цели. В этом виде общении мы, по сути, «подсовывает» партнеру стереотип, который мы считаем наиболее выгодным.
- Большое количество профессиональных задач предполагает именно манипулятивное общение.
- Любое обучение, убеждение, управление всегда включает в себя манипулятивное общение.

Представьте себе, что вы сидите в кабинете руководителя среднего ранга, которому часто звонят по телефону. Стиль разговора все время изменяется. Если статус оппонента выше – один тон, если ниже – другой.



Гуманистическое общение



- Это в наибольшей степени личное общение.
- Позволяет удовлетворить человеческие потребности (понимание, сочувствие, сопереживание).
- Цели не закрепляются и не планируются

Авторитарное общение

- Это власть одного в процессе общения.
- Единоличное принятие решения, приказы, указания.
- Люди, исповедующие авторитарный стиль взаимодействия, имеют догматическое мышление.
- Инициатива других людей не поощряется.



Демократическое общение

- Для него присуще коллегиальное принятие решений
- Поощрение активности участников.
- Учет интересов, потребностей, желаний участников коммуникативного процесса.



● ● ● | Либеральное общение



- Либерал, или уступчивый, в общении «плышет по течению».
- Часто прибегает к уговариванию собеседника.
- Малоинициативные в общении.



Вывод

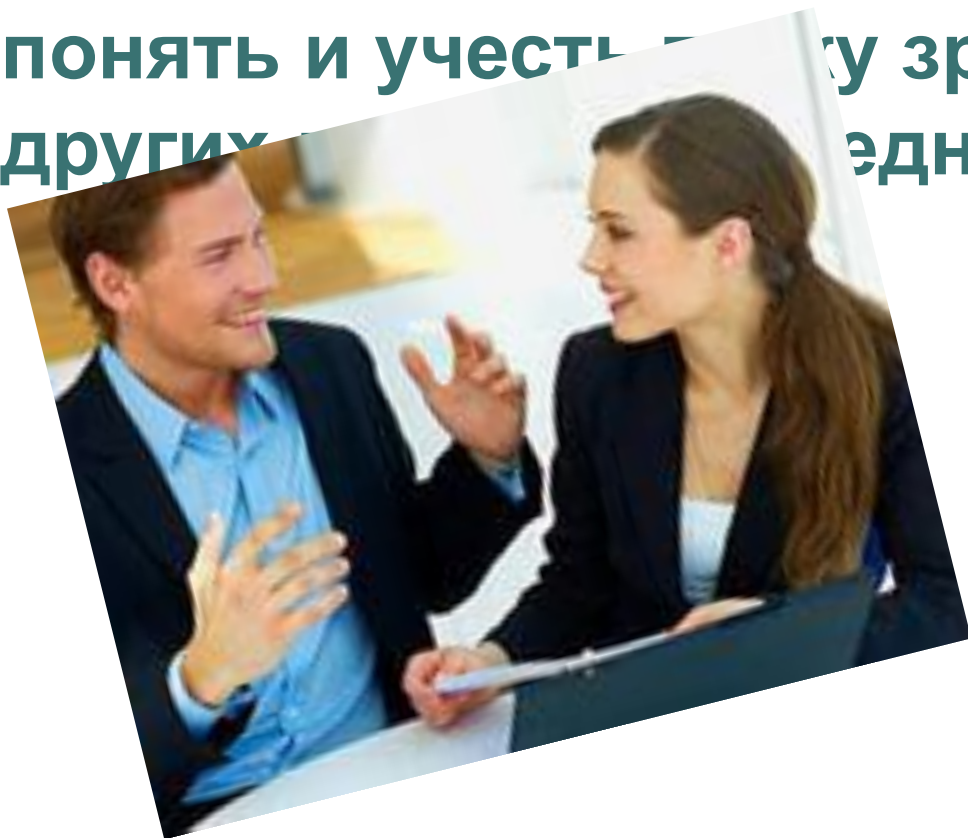
- Стиль общения - это склонность к определенному виду общения, направленность, готовность к нему, что проявляется в том, как человек подходит к решению большинства ситуаций. Однако, человек может менять стиль общения в зависимости от ситуации.



Виды общения

Открытое общение –

• то такое общение, при котором человек может и хочет четко, ясно и полно выразить свою точку зрения или отношение к чему-либо, кому-либо и готов понять и учесть точку зрения и отношение других собеседников.



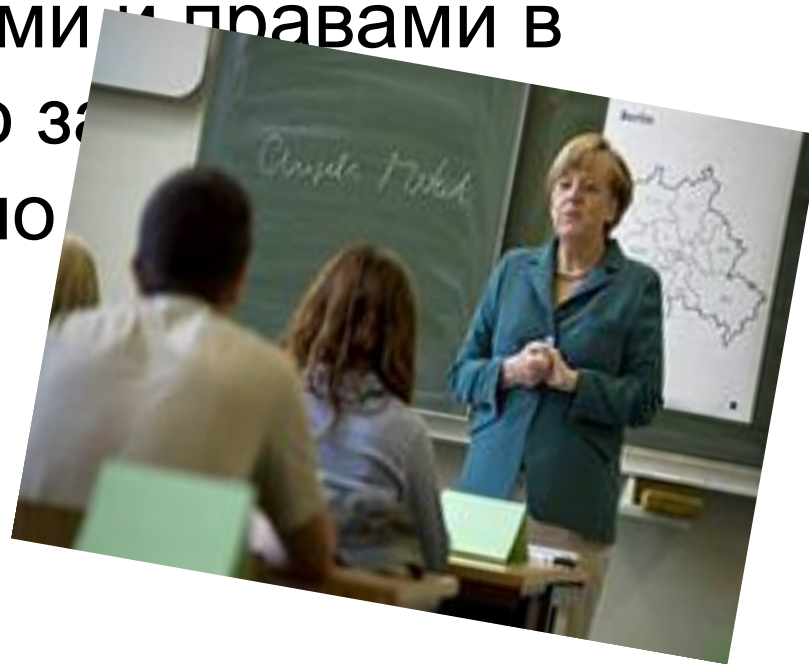
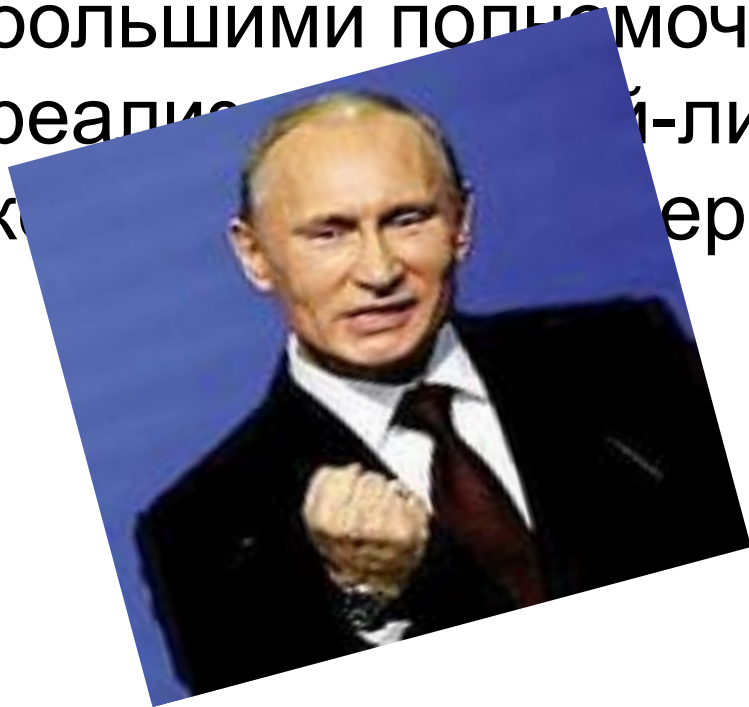
Закрытое общение -

это общение, которое возникает при нежелании или неумении ясно выразить и донести до сознания собеседника свою позицию, отношение, мысль и



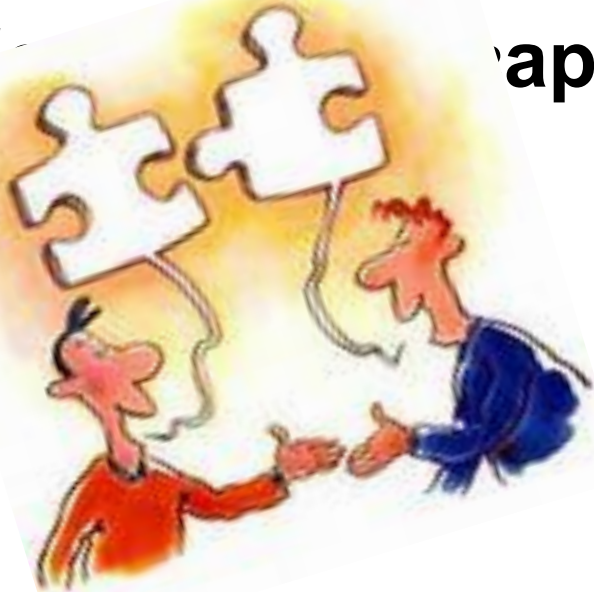
Монологическое общение –

● это достаточно распространенный вид общения, в котором изначально задана неравноправность партнеров. В данной ситуации один из собеседников как правило владеет большей информацией и обладает большими полномочиями и правами в реальности. Это либо заведующий кафедрой по



Диалогическое общение –

- общение, в основе которого лежат такие важные качества, как доверие и уважительное отношение к собеседнику, равноправные отношения в общении, предоставление партнеру права на собственное мнение и предложение (варианта)



Контакт масок -

это уровень формального общения, при котором у собеседников нет потребности и стремления к глубокому пониманию другого человека (партнера по общению), когда используется набор стандартных социально-психологических «масок»

(вежл
почт
нейт

личия,



Примитивное общение –

это общение, при котором другой человек оценивается с точки зрения нужности или ненужности, полезности или бесполезности и т.п. При «нужности» и «полезности» с человеком вступают в контакт. при «ненужности» не вступают

или
дос

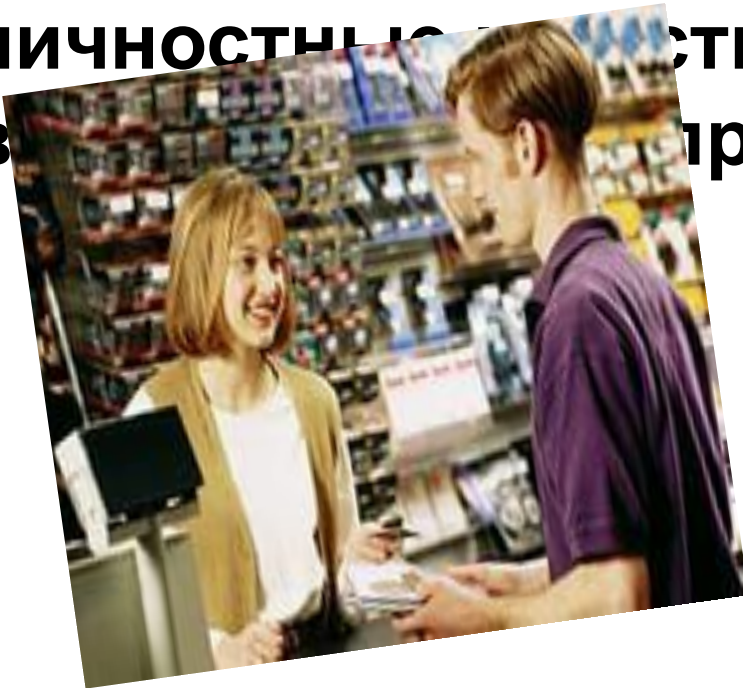
ет



Формально-ролевое общение –

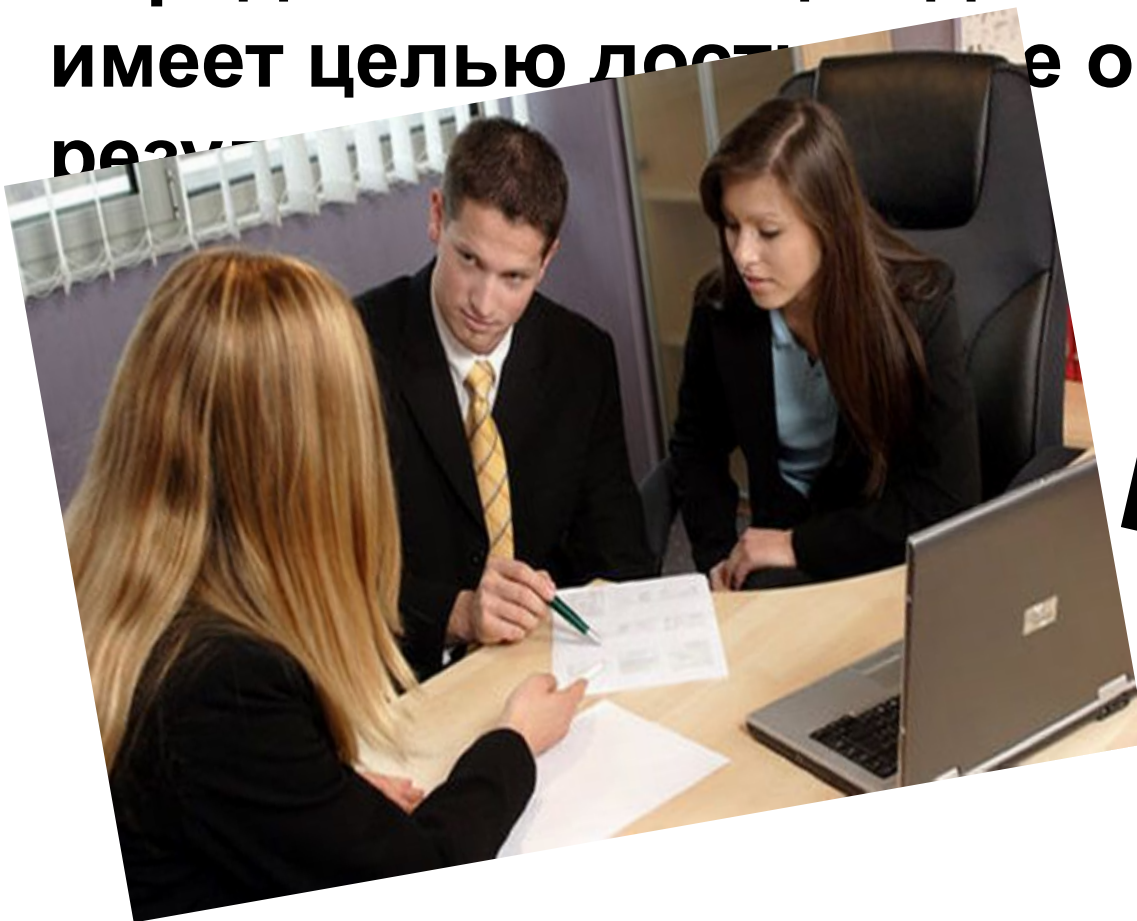
общение, на д данном уровне которого каждый участник действует строго в соответствии со своей социальной ролью и положением. В нем фактически не учитываются индивидуальные личностные качества человека. В

проблема



Деловое общение –

Общение, которое возникает у людей как правило в связи с их участием в определенной общей деятельности и имеет целью достижение общепризнанных результатов.



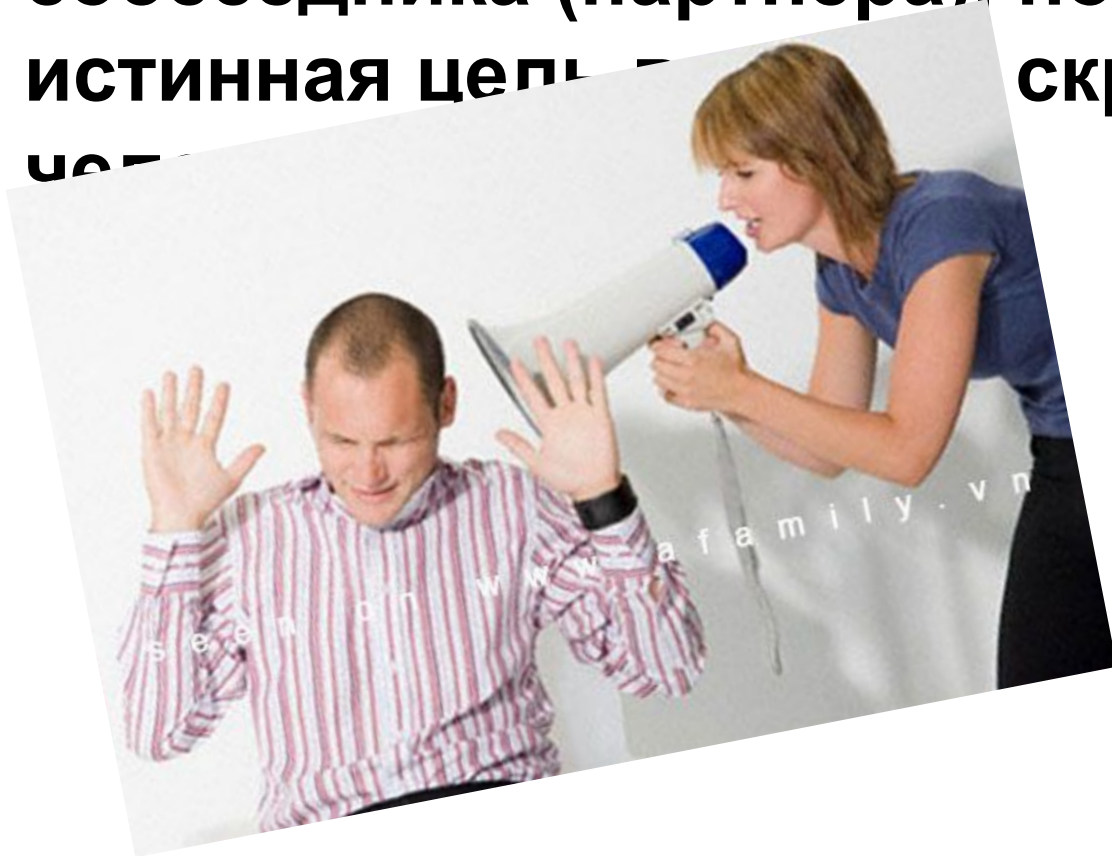
Духовное общение –

На данном уровне общения находятся как правило люди, связанные общими высокими нравственными целями и возвышенными гуманистическими идеалами, а также люди, стремящиеся к духовному развитию и совершенствованию.



Манипулятивное общение –

данный уровень общения близок примитивному, так как тоже направлен на получение какой-либо выгоды от собеседника (партнера), но при этом истинная цель не открыта, а скрыта.



Светское общение –

Для этого уровня общения характерна поверхностность и беспредметность.

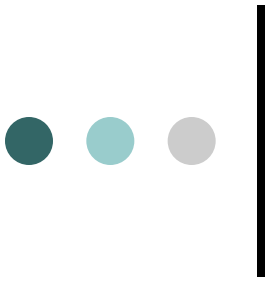
Люди при светском уровне общения обмениваются фразами, словами, восклицаниями, знаками внимания в

строгом соответствии

этикету

словами





Спасибо за внимание!