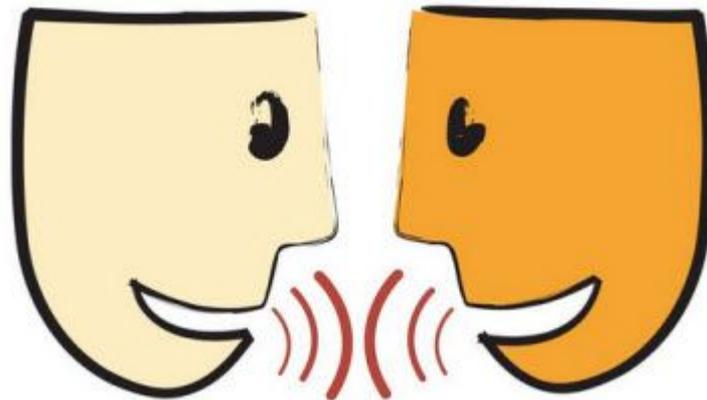
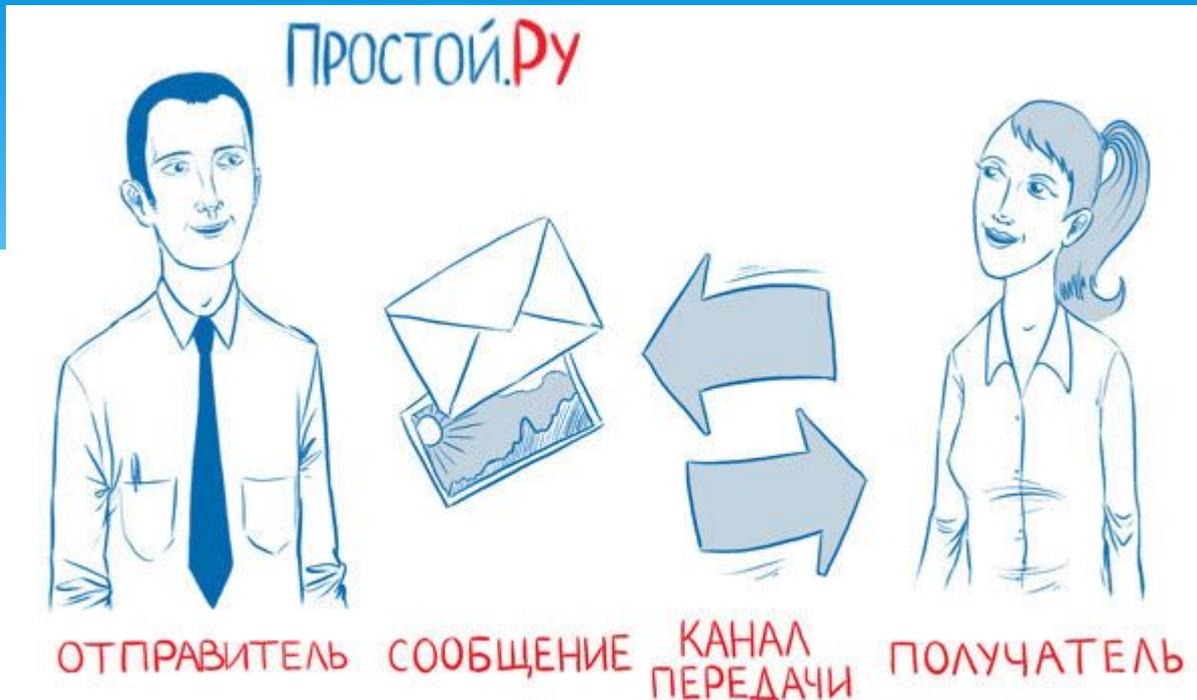


Коммуникационный процесс

Болатова Жанель
Жекеева Айсуну

- * Под коммуникационным процессом мы понимаем процесс обмена информацией между двумя и более людьми. Цель коммуникационного процесса – обеспечить понимание передаваемой информации.





Коммуникационный процесс включает в себя четыре основных элемента. Первым элементом является отправитель. Отправитель передает информацию. Вторым элементом является сообщение. Сообщение – закодированная символами информация. Третий элемент – канал передачи сообщения. Четвертый элемент – получатель информации, то есть тот человек или группа людей, которым направляется сообщение.

- * Основные функции коммуникации:
- * 1) информативная — передача истинных или ложных сведений;
- * 2) интерактивная (побудительная) — организация взаимодействия между людьми, например, согласовать действия, распределить функции, повлиять на настроение, убеждения, поведение собеседника, используя различные формы воздействия: внушение, приказ, просьба, убеждение;
- * 3) перцептивная функция — восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания;
- * 4) экспрессивная — возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.



Модель процесса коммуникаций

* Выделяют следующие виды общения:

- 1) «Контакт масок» — формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т. п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. В городе контакт масок даже необходим в некоторых ситуациях, чтобы люди «не задевали» друг друга без надобности, чтобы «отгородиться» от собеседника.
- * 2) Прimitивное общение, когда оценивают другого человека, как нужный или мешающий объект: если нужен — то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут или последуют агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого.
- * 3) Формально-ролевое общение, когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.
- * 4) Деловое общение, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.
- * 5) Духовное межличностное общение друзей, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, может предвидеть его реакции, интересы, убеждения, отношение.
- * 6) Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты и т. п.) в зависимости от особенностей личности собеседника.
- * 7) Светское общение. Суть светского общения в его беспредметности, т. е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

Выделяют следующие виды общения:

- 1) «Контакт масок»
- 2) Примитивное общение
- 3) Формально-ролевое общение, когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.
- 4) Деловое общение, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.
- 5) Духовное межличностное общение друзей, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, может предвидеть его реакции, интересы, убеждения, отношение.
- 6) Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты и т. п.) в зависимости от особенностей личности собеседника.
- 7) Светское общение. Суть светского общения в его беспредметности, т. е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.



Спасибо за внимание =)