

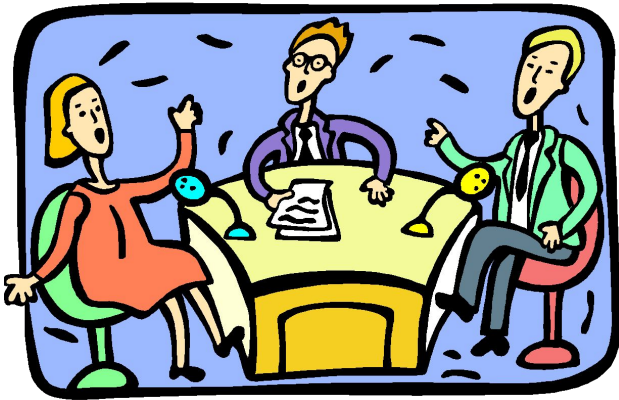
# Формы общения

# Согласно цели общения различают беседы:



- \* Ритуальные (такие беседы характерные для обрядов, ритуалов и прочего. Люди, общаясь, придерживаются определенного речевого этикета)
- \* Личностные (общение между близкими людьми - родными, друзьями, детьми и т.д. Считается, что именно в таких беседах проявляются этико-психологические основы общения, гуманистические установки индивида, его этнопсихологические особенности)
- \* Деловые (их предметом является , как правило, конкретное дело)

# Обычно деловые и индивидуальные беседы делятся на две группы:



- \* беседы «свободные» с двусторонним обменом информацией, происходит без специальной подготовки;
- \* беседы, специально подготовленные и строго регламентированы.

# Деловая беседа



# Каждую деловую беседу целесообразно рассматривать с таких позиций:

- \* достижение положительного результата для участников взаимодействия;
- \* презентация своих профессиональных характеристик, их проверка в процессе делового общения;
- \* утверждения своего имиджа средством эффекта «личной привлекательности», чтобы привлечь к себе симпатий присутствующих во время беседы;
- \* сбор данных о противоположной стороне как делового, так и личного характера;
- \* актуализация делового интереса и человеческого взаимопонимания.

# Планирование деловой беседы



# Основные задачи, которые необходимо ставить при планировании деловой беседы:



- \* тщательно продумать цель данной акции;
- \* отработать логику ее осуществления;
- \* подобрать специальные приемы (средства) для стимулирования коммуникативной активности и нейтрализации негативного поведения оппонента.

# Проведение деловой беседы





# Почему беседы «заканчиваются», так и не начавшись

- \* Во-первых, не было обеспечено психологического контакта, то есть духовной связи между собеседниками (его установка является важным элементом в начале беседы, который может быть вербальный - через «эффект первых фраз», невербальный - через «встреча взглядов », улыбку и т. п.
- \* Во-вторых, не установлено эмоционального контакта с собеседником (если, скажем, собеседник возбужден, ему нужно помочь успокоиться, т.е. речь идет об ориентации в ситуации на человека);
- \* В-третьих, не выдержано правил коммуникативной адаптации обеих сторон к визуальному имиджу участников беседы, в манере говорить и слушать;
- \* В-четвертых, не соблюдение специфических и риторических приемов вступительной части (вот некоторые из них: визуальная презентация своего доверия и симпатий противоположной стороне, понятное и яркое освещение сути проблемы , жесткое соблюдение временного режима обмена информацией и т.п.).