

Общен

Ис



Одилова Наира Гулямовна
И.о.доцента кафедры «Педагогики и общей психологии»
ТГПУ им.Низами, Узбекистан, г.Ташкент

Общение – ЭТО...

О...объединение,
открытость

Б...близость, безопасность

Щ...щедрость

Е...единение

Н...необходимость

И...искренность, истина

Е...единство с людьми

Может ли человек обходиться без общения?



- восприятие и понимание людьми друг друга;
- обмен информацией
- взаимодействие.



Общая характеристика

Виды общения: сфера общения: виды общения: виды деятельности

Функционально-ролевое общение на уровне социальных ролей партнеров (начальник и подчиненный, учитель и ученик...). Здесь задействованы определенный нормы и ожидания. Общаются ролевые маски

Межличностное общение – вид общения при котором затрагиваются личные интересы, намерения, потребности общающихся. В нем проявляется индивидуальный стиль общения.

Деловое общение обычно включено как частный момент в какую-либо совместную продуктивную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности. Его содержанием является то, чем заняты люди, а не те проблемы, которые затрагивают их внутренний мир.

Личностное общение сосредоточено вокруг психологических проблем внутреннего характера, интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека: поиск смысла жизни, определение своего отношения к значимому человеку, к происходящему вокруг, разрешение какого-либо внутреннего конфликта и т.п.

*Everyone sees to what you
seem but a little who feels
what you are.*

N Machiavelli (1469-1527)

***СРЕДСТВА
ОБЩЕНИЯ***

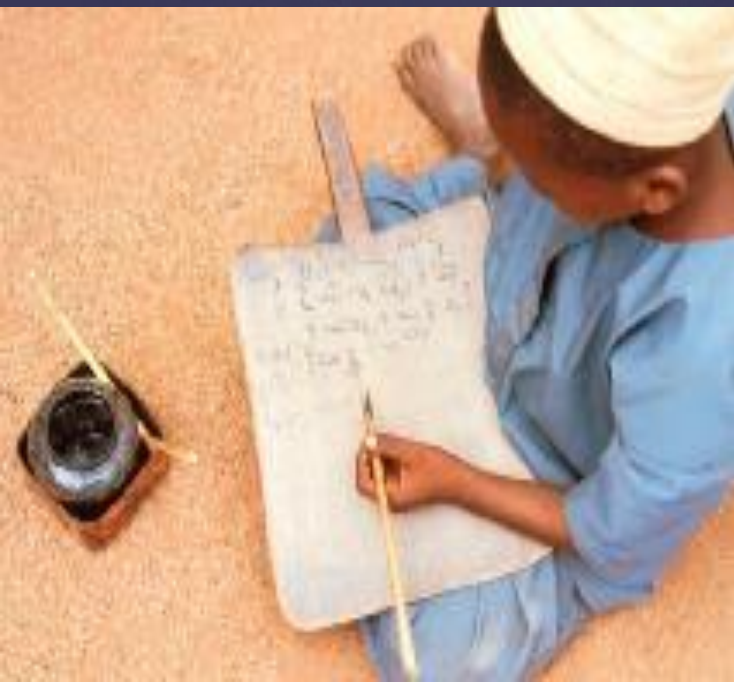
```
graph TD; A[СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ] --> B[вербальные]; A --> C[невербальные];
```

вербальные

невербальные

РЕЧЕВЫЕ
(ВЕРБАЛЬНЫЕ):

- УСТНАЯ РЕЧЬ
- ПИСЬМЕННАЯ РЕЧЬ



НЕРЕЧЕВЫЕ
(НЕВЕРБАЛЬНЫЕ):

- МИМИКА
- ЖЕСТЫ
- ПОЗЫ



*Слушай, что говорят люди, но
понимай, что они чувствуют.
Восточная мудрость*



Невербальная
коммуникация



Вербальная
коммуникация

*Восточная мудрость гласит:
«Ты сказал раз – я поверил, ты
повторил, и я усомнился,
ты сказал третий раз, и я
понял, что ты врешь».*

Мимика и жестикация при неискренности



Человек, который лжет, обычно:

- не может спокойно усидеть на месте;
- тербит края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки (реальные, а порой и мнимые);
- потирает руки, интенсивно курит;
- трогает голову, поправляет волосы, касается различных частей лица;
- играет с какими-либо предметами;
- не может сдержать появляющуюся дрожь в коленях;
- стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из вашего поля зрения (облокачивается на шкаф; разваливается на стуле, съезжая с него под стол и т.п.) и т.д.



Этот человек
что-то оценивает или
обдумывает. Или
ему просто скучно.





Человек, потирающий глаза, возможно, не хочет смотреть на что-то. Этот жест также может означать обман.

Закрытая поза



Открытая поза



Скука



Интерес











Влияет ли различие пола на общение?



Особенности общения, связанные с полом

Объем общения у мужчин в полтора раза меньше, чем у женщин .

Многословие мужчин было воспринято как недостаток в их личности, а у женщин - как норма.

«Женщины редко ошибаются в своих суждениях друг о друге». *А. Кристи*

Для мужчин при восприятии женщин решающее значение имеют физические признаки привлекательности. Высокоэкспрессивные женщины воспринимаются как более дружелюбные, чем низкоэкспрессивные

Низкие и высокие голоса у мужчин и женщин вызывают совершенно разные ассоциации по поводу личностных качеств владельцев голосов у слушающих их впервые людей.



Соблюдение 6 рекомендаций в общении с людьми, сформированных гениальным психологом и социологом Д. Карнеги:

- проявление искреннего интереса к собеседнику;**
- обращение к собеседнику по имени;**
- искренняя и доброжелательная улыбка при общении;**
- умение выбирать такую тему разговора, которая будет интересна собеседнику;**
- умение не только говорить, но и слушать;**
- искреннее признание значимости собеседника и его достижений.**

Спасибо за внимание