

ОБЩЕНИЕ

*Слово принадлежит
наполовину тому, кто
говорит, и наполовину
тому, кто слушает.*

Жан Батист Мольер

**Общение - это процесс
установления и развития
контактов между людьми,
порождаемый их
потребностями в совместной
деятельности.**

Существуют 2 основных вида общения:

- Вербальное общение
(словесное)
- Невербальное общение
(бессловесное)

Существует 3 компонента общения:

- *Коммуникация* - это обмен информацией между субъектами деятельности, сотрудниками в группах и организациях, а также между группами;
- *Интеракция, или взаимодействие* - это выработка совместной стратегии деятельности, в которую включены субъекты общения;
- *Перцепция* – это восприятие и понимание людьми друг друга в процессе решения совместных задач.

Коммуникация

- При обмене информацией, человек, который дает информацию выступает в роли **коммуникатора**, а человек, ее получающий – **реципиент**.
- В диалоговом общении один и тот же человек выступает попеременно то коммуникатором, то реципиентом.

Существует 2 основных вида интеракции:

- *Конфликт* - противодействие двух сторон с целью достижения своей цели
- *Кооперация* – объединение усилий двух сторон с целью достижения своих целей.

Перцепция

- при формировании первого впечатления **«эффект ореола»** проявляется в том, что общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке, а негативное впечатление — к недооценке неизвестного нам человека.

Эффект ореола

Фактор превосходства. При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру; мы оцениваем его несколько более положительно, чем было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его.

Эффект ореола

- Если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т.д., т.е. **переоценивать многие его психологические характеристики.**
- Действие фактора «отношения к нам»: те люди, которые нас любят или хорошо к нам относятся, кажутся нам значительно лучше (умнее, справедливее и т.п.) тех, кто относится к нам плохо.

Стереотипизация

Социальный стереотип — устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы.

К примеру, всех немцев считают пунктуальными, а казахов — гостеприимными.

Стереотипизация

стереотипизация предполагает определенную оценку неизвестных собеседнику свойств и качеств его партнера по общению, что может привести к неадекватному общению в дальнейшем.

Каузальная атрибуция

от лат. *causa* — причина лат. *attributio* —
приписывание — феномен — феномен м
ежличностного восприятия — феномен
межличностного восприятия.

Заключается

в интерпретации — феномен межлично
стного восприятия. Заключается

в интерпретации,

приписывании причин действий другого
человека в условиях

дефицита информации о действительных

Неудачи в общении часто случаются потому, что:

- люди неверно и неточно воспринимают друг друга;
- не понимают, что их восприятия неточны.

Невербальное общение

это неречевая форма общения,
включающая в себя

- жесты,
- мимику,
- позы,
- визуальный контакт,
- тембр голоса,
- прикосновения и передающая образное и эмоциональное содержание .


Австралийский специалист по «языку телодвижений» А. Пиз утверждает, что:

- с помощью слов передается 7% информации,
- звуковых средств (включая тон голоса, интонацию и т. п.) – 38%,
- мимики, жестов, позы – 55%.

По способу восприятия люди
делятся на визуалов,
кинестетиков и аудиалов.



- **Визуалы** воспринимают информацию через зрение
- **Аудиалы** воспринимают информацию через слух
- **Кинестетики** воспринимают информацию через ощущения



Главным в невербальном
общении является
ЯЗЫК ЖЕСТОВ



Спасибо за внимание!