

Общение – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.



# Модель коммуникативного процесса

1. Кто (передаёт сообщение) - Коммуникатор
2. Что (передаётся) - Сообщение (текст)
3. Как (осуществляется передача) - Канал связи
4. Кому (направлено сообщение) - Реципиент
5. С каким эффектом - Эффективность





# СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

## НЕРЕЧЕВЫЕ:

- ПОЗА
- ЖЕСТЫ
- МИМИКА
- ВЗГЛЯД

## РЕЧЕВЫЕ:

- РЕЧЬ
- ИНТОНАЦИЯ
- ТЕМП РЕЧИ
- ТЕМБР ГОЛОСА

# Игра «Таможня».

- «Наша группа – пассажиры, идущие на рейс самолета. Один из них контрабандист. Он пытается вывести из страны уникальное ювелирное изделие. Итак, кто хочет быть таможенником»? Взавший на себя эту роль выходит. Один из участников группы, по желанию, прячет у себя ключ, после чего впускают «таможенника». Мимо него проходят «пассажиры», он пытается определить, кто из них «провозит контрабанду».
- Обсуждение: признаки лжи и правды?

# Упражнение «Чувство без слов»

- Участники разбиваются на две группы. Команды вытягивают некоторое слово или словосочетание и пытаются изобразить с помощью жестов и мимики это слово, команда соперников должна отгадать слово или словосочетание.
- Обсуждение: легко ли вы могли объяснить информацию, которую вам необходимо передать? Как вы думаете, что помогло бы ему еще лучше понять передаваемую информацию? Что мешало понять информацию?

# Позиции общения

- ▣ доброжелательная позиция принятия собеседника
- ▣ нейтральная
- ▣ враждебная
- ▣ доминирование (общение “сверху”)
- ▣ общение на равных
- ▣ подчинение (общение “снизу”).

# Зоны общения

- Интимная зона (15 - 45 см) допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди. Для этой зоны характерны негромкий голос, прикосновения, доверительность. Нарушение интимной зоны влечет за собой такие изменения, как учащение сердцебиения, кровь приливает к голове, увеличивается выброс в кровь адреналина - возбуждающего, стрессового гормона.
- Личная зона (45 - 120см) - беседа с друзьями, коллегами. Характерен лишь зрительный контакт.
- Социальная зона (120 - 400 см) - официальные встречи в кабинетах, преподавательских, т.е. с теми, кого не очень хорошо знают.
- Публичная зона (более 400 см) - общение в большой группе людей, в лекционной аудитории, на митинге



# Искусство нравиться людям

## ▣ *1 правило*

- ▣ Основа отношения к нам закладывается в первые 15 секунд общения



# Искусство нравиться людям

## 2 правило

Чтобы расположить к себе собеседника нужно  
сделать

4 «психологических подарка»:

КОМПЛИМЕНТ

улыбка



и собеседника



поднятие его значимости

