

Модели общения



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 |



Модель общения



Информационная модель общения обычно применяется для передачи и получения информации, ее анализа, интерпретации и комментирования.

Убеждающая модель общения позволяет сделать участников общения своими единомышленниками и выйти из той или иной ситуации с наибольшей продуктивностью.

Убеждение — это коммуникативный процесс, в котором коммуникатор пытается вызвать изменение в убеждениях, отношении или поведении другого индивидуума или группы индивидуумов через передачу сообщения в таком контексте, где убеждаемый имеет некоторую степень свободы выбора.

Аргументы



сильные

несостоятельны
е



В процессе убеждения могут быть использованы разнообразные психологические возможности:

1. Ознакомление партнера с характером проблемы и убеждение его в том, что она разрешима.
2. Обсуждение отношения партнера к проблеме с целью преодоления его тревожности, негативизма и пр.
3. Выяснение условий жизни и работы, анализ психотравмирующих моментов (для перестройки системы отношений партнера).
4. Мобилизация партнера на решение проблемы, обучение соответствующим действиям.

Экспрессивная модель

общения -

это модель общения, цель которой сформировать у участников взаимодействия психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому социальному действию, вовлечь в конкретные акции.


Суггестивная модель общения -

**это искусство внушать, а не
рассказывать; широко
используется в практике
взаимодействия, например на
деловых совещаниях, или в
воспитательных беседах с
людьми, нуждающимися в
мотивационной коррекции.**

К факторам, способствующим внушаемости, относят следующие человеческие характеристики:

- неуверенность в себе;
- тревожность, беспокойство;
- робость, низкая самооценка;
- чувство собственной неполноценности;
- повышенная эмоциональность, впечатлительность;
- слабое владение логическим анализом;
- вера в авторитеты.

Ритуальная модель общения -
модель общения, позволяющая
закрепить и поддержать формальные
отношения в деловой среде; обеспечить
регуляцию социальной психики в
больших
и малых группах людей; сохранить
ритуальные традиции организации,
связанные с ее корпоративной
культурой и миссией, а также создать
новые праздники и обряды.



Теоретические основы формирования благоприятного морально-психологического климата коллектива

Сущность и особенности социально-психологического климата коллектива:

доверие членов
коллектива

доброжелательность

информированность

высокая
требовательность

эмоциональная
включенность

принятие
ответственности