

# Речевые средства общения

(Слова — сильнейшее из наркотиков, употребляемых человечеством.)

Р. Киплинг

**Группа: М6104**

**Зубарев Олег**

**Ваганов Максим**

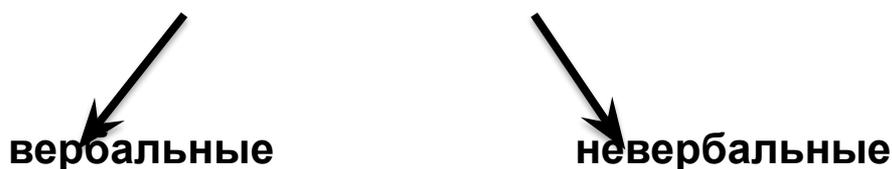
**Фартушный Евгений**

## Что же такое общение?

Сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми и группами, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию, интеракцию и социальную перцепцию.

### Важные аспекты общения:

- **Содержание общения** – это информация, которая во время общения передается от одного живого существа к другому.
- **Цель общения** – это то, ради чего у живого существа возникает данный вид активности.
- **Средства общения** – это приемы кодирования, преобразования и дешифровки передаваемой в ходе коммуникационного взаимодействия информации.



вербальные

невербальные

# Вербальные средства общения

**Вербальное общение** – это процесс обмена информацией между людьми (или группами людей) при помощи речевых средств. Проще говоря, вербальное общение – это общение посредством слов, речи.

**Речь** - процесс эксплуатации языка с целью коммуникационных взаимодействий индивидов.

**Языковые системы** служат своеобразным инструментом, способствующим выражению мыслей, передаче чувств и желаний субъектов. Они являются важнейшим средством вербального



Язык как средство речевого общения обладает целым рядом функций, кроме коммуникативной:

**Познавательная функция**

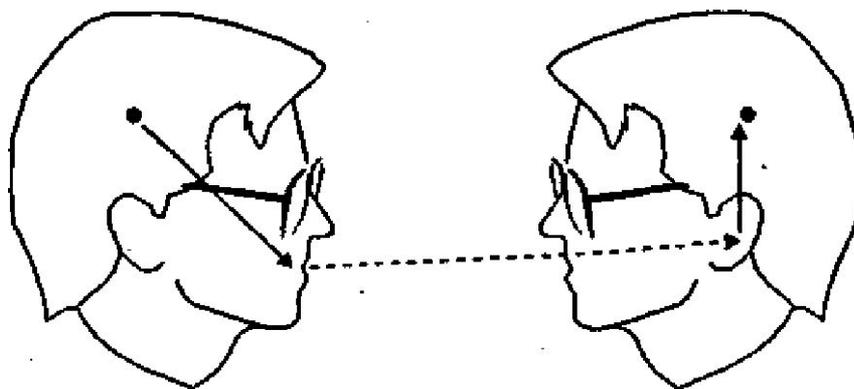
**Аккумулятивная функция**

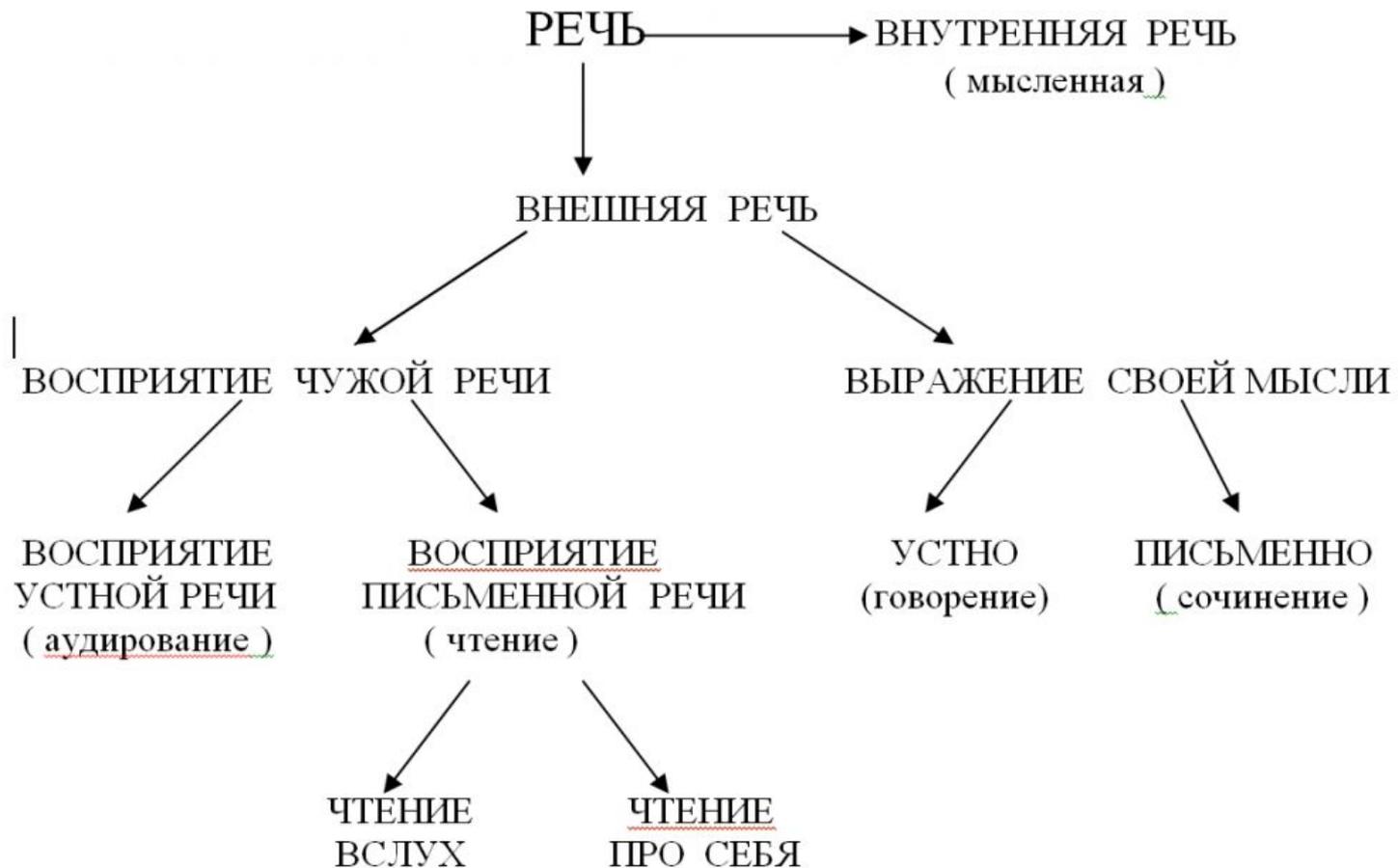
**Конструктивная функция**

**Эмоциональная функция**

**Контактоустанавливающая функция**

**Этническая функция**







Классификация речевого общения по содержанию:

- **материальное**
- **когнитивное (познавательное)**
- **кондиционное (эмоциональное)**
- **мотивационное**
- **деятельностное.**



# Невербальное общение

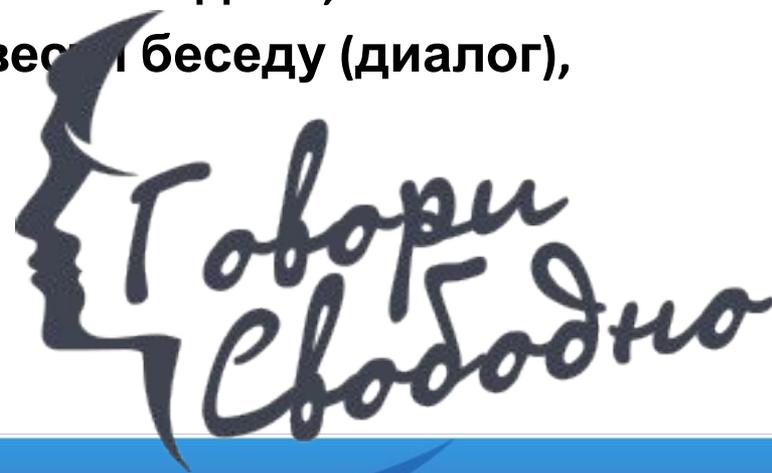
Передача информации без слов, посредством мимики, жестов, пантомимики.

**Несмотря на то, что речь – это универсальное, богатое и выразительное средство информационного обмена, посредством нее передается очень мало информации – менее 35%! Из них только 7% приходится непосредственно на слова, остальное – интонация, тон и другие звуковые средства. Более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения!**



Невербалике учиться не нужно (это врожденные умения), а вот вербальные средства общения предполагают выработку определенных умений, а именно:

- воспринимать речь,
- слушать и слышать что говорит собеседник,
- грамотно говорить (монолог) и вести беседу (диалог),
- грамотно писать,
- вести внутренний диалог.





# Особо значимые коммуникативные

## НАВЫКИ

- умение говорить тезисно, четко формулируя мысль,
- умение говорить коротко, по делу,
- умение не отклоняться от темы, избегать большого количества “лирических отступлений”,
- способность вдохновлять, побуждать, убеждать, мотивировать речью,
- способность заинтересовывать речью, быть интересным собеседником,
- внимательность во время общения, способность максимально точно пересказать услышанное,
- умение объективно принимать и верно понимать сказанное собеседником,
- способность “переводить” слова собеседника, определяя для себя самую их суть,
- умение учитывать уровень интеллекта и прочие индивидуально-психологические особенности собеседника (к примеру, не употреблять терминов, значения которых собеседнику наверняка не известны),



# Идеи психолога Предрага

## Мицича

- Полная информация (все 100%), которую нужно передать собеседнику, содержится только в сознании говорящего.
- **“Пределом воображения”** во время преобразования мыслей во внешнюю речь, теряется 10% информации.
- **“Барьер желания”** приходится подстраиваться под своего собеседника и учитывать ситуацию общения с ним. На этом этапе теряется еще 10% информации.
- **“Технические несовершенства языка”** запинки, заминки, заикания, “проглатывание” окончаний слов, слишком быстрый темп, слова-“паразиты”, непонятные собеседнику слова и так далее. Еще – 10%
- **“Барьер отношения”** к необходимости логически осмысливать услышанное, примешивается личное отношение к говорящему. -10%
- **“Объем запоминания”** В памяти в среднем остается примерно только 25-10% услышанной от другого человека информации.

Вот так из 100% информации, первоначально находившейся в сознании одного человека, другому передается лишь 10%.

# Специфические коммуникативные

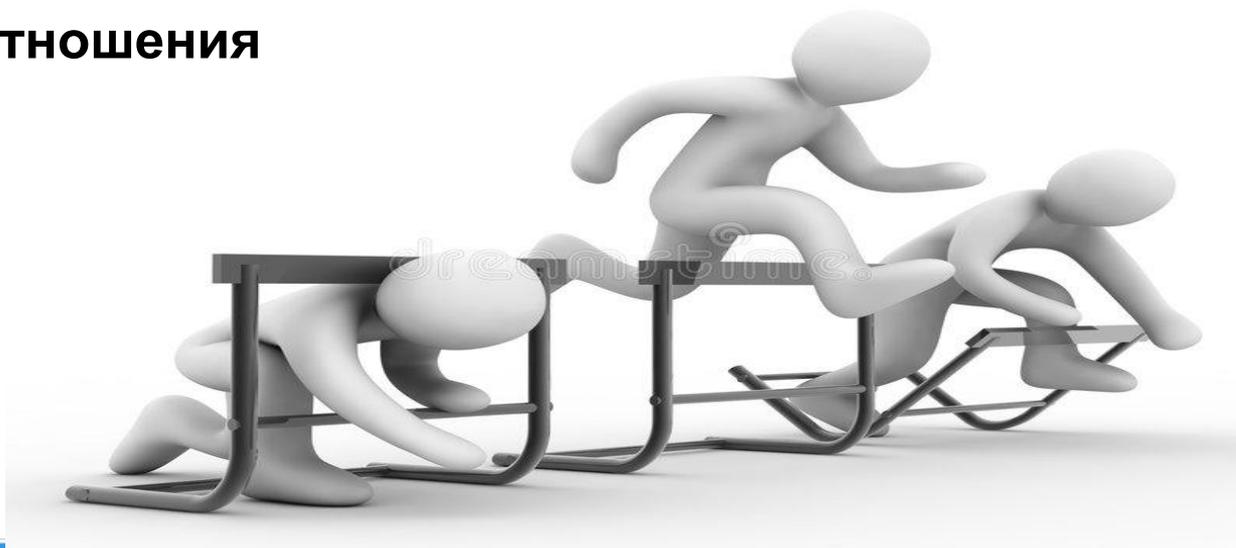
## барьеры

### I. Барьеры понимания



II. Барьеры социально-культурных различий.

III. Барьер отношения



# Как правильно строить разговор с собеседником

## I. Рефлексивное слушание

выяснение | перефразирование | внимание к эмоциям собеседника | резюмирование

## II. Проявление интереса к собеседнику

### III. «Родственные души»

### IV. Начинаяте с того, что интересует собеседника

### V. Чаще произносите его имя

### VI. Не беритесь советовать, пока вас об этом не попросят

### VII. Не перебивайте собеседника

# Этикет речевого общения

- **Корректность**
- **такт**
- **предупредительность**
- **учтивость**
- **терпимость**
- **доброжелательность**
- **выдержка**



# Психологические приемы:

- **воображаемая диалогизация**
- **вопросно-ответный ход**
- **эмоциональные восклицания**
- **эвфемизмы**
- **инверсия**
- **дистанция**

**Презентация окончена)**

**Спасибо за внимание!**

memesmix.net