

**МОДЕЛИ
КОММУНИКАТИВНОЙ
ЛИЧНОСТИ**

Под ***коммуникативной личностью*** будем понимать совокупность индивидуальных коммуникативных стратегий и тактик, когнитивных, семиотических, мотивационных предпочтений, сформировавшихся в процессах коммуникации как ***коммуникативная компетенция индивида***, его «коммуникативный паспорт», «визитная карточка»

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПАРАМЕТРЫ КОММУНИКАТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ:

□ **МОТИВАЦИОННЫЙ ПАРАМЕТР** ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КОММУНИКАТИВНЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ И ЗАНИМАЕТ ЦЕНТРАЛЬНОЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ КОММУНИКАТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ.

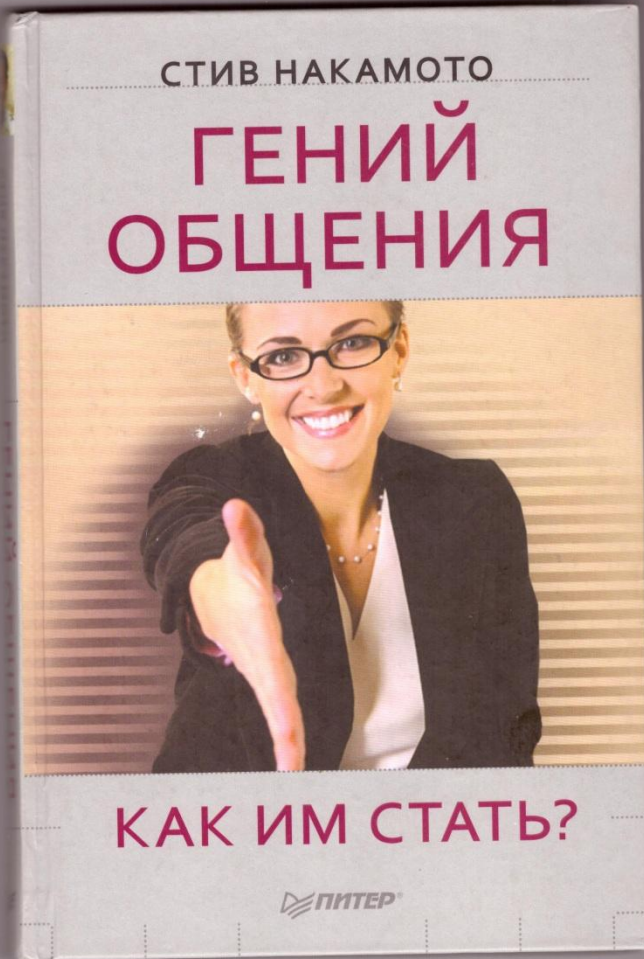
НА ОСНОВЕ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОТРЕБНОСТИ ФОРМИРУЕТСЯ КОММУНИКАТИВНАЯ УСТАНОВКА.

□ **КОГНИТИВНЫЙ ПАРАМЕТР**: (знание коммуникативных кодов; самонаблюдение и самоосознание, интроспекция; метакоммуникативные навыки – способность оценки когнитивного и коммуникативного горизонта партнера-коммуниканта; стереотипы и верования). Успешность коммуникации в значительной степени зависит от совместимости когнитивных характеристик коммуникантов.

□ **ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРАМЕТР** определяет коммуникативную компетенцию индивида: практическое владение вербальными и невербальными средствами; умение варьировать коммуникативными средствами; построение дискурса в соответствии с нормами кода и правилами этикета.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ КОММУНИКАНТОВ:

- **ДОМИНАНТНЫЙ КОММУНИКАНТ:** *стремится завладеть инициативой, не любит, когда его перебивают, насмешлив, говорит громче, чем другие. Следует применять стратегию «речевого изматывания».*
- **МОБИЛЬНЫЙ КОММУНИКАНТ:** *легко входит в разговор, переходит с темы на тему, говорит много, интересно и с удовольствием, не теряется в незнакомой ситуации общения. Следует иногда в собственных интересах возвращать его к нужной теме.*
- **РИГИДНЫЙ КОММУНИКАНТ:** *испытывает трудности на контактоустанавливающей фазе общения, затем четок и логичен. Рекомендуется использовать стратегию «разогревания» партнера (фатическое общение).*
- **ИНТРОВЕРТНЫЙ КОММУНИКАНТ:** *не стремится владеть инициативой, застенчив и скромн, скован в неожиданной ситуации общения. В общении с ним следует постоянно осуществлять фатическую функцию в вербальной и невербальной форме, не перебивать.*



СТИВ НАКАМОТО ГЕНИЙ ОБЩЕНИЯ



Стив Накамото — известный специалист в области общения и межличностных отношений, инструктор компании *Dale Carnegie & Associates*, НЛП-тренер и эксперт-участник более 200 ток-шоу на радио и телевидении США.

Навыки эффективного общения отличают человека успешного. Не умеющий общаться обречен на отсутствие друзей, клиентов и подчиненных!

Изобилующая полезными рекомендациями и конкретными примерами, эта книга поможет вам развить непоколебимую уверенность в себе, легко общаться с людьми разного уровня, устанавливать и поддерживать деловые контакты и романтические отношения.

Вы научитесь подчеркивать свои достоинства и устранять недостатки, избавляться от комплексов и осуществлять замыслы, внушать окружающим любовь и уважение.

Вы станете асом общения — первым среди равных и равным среди первых.

ООО Аргумент У2
Гений общения Как им стать?
Пи

219⁰⁰



lter.com

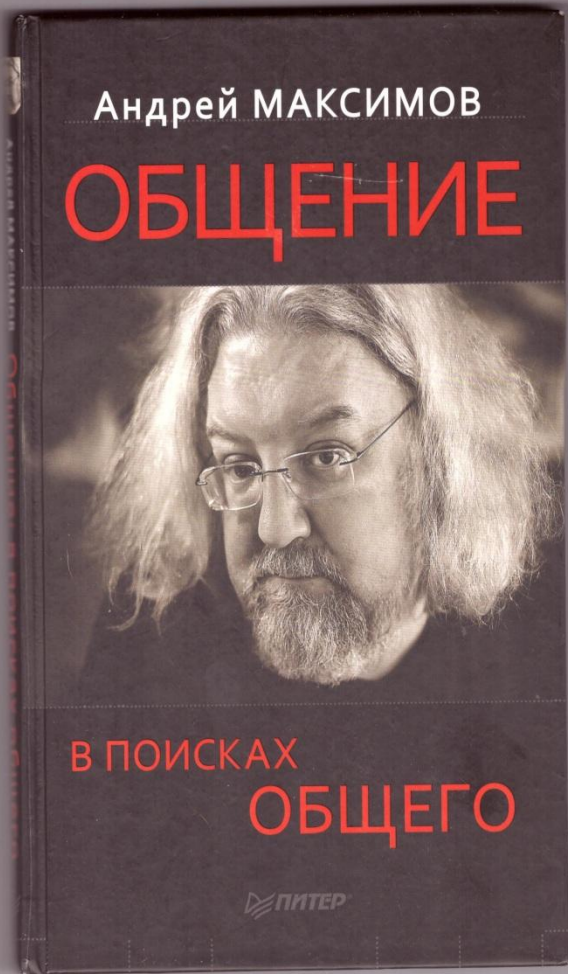
ISBN 978-5-459-00860-9



9 785459 008609

тел.: (057) 758-41-45, 751-10-02, piter@kharkov.piter.com

www.piter.com — вся информация о книгах и веб-магазин



Общение: в поисках общего

Эту книгу не надо читать тем, у кого к жизни нет никаких вопросов, — будьте счастливы! Все остальные, чем бы они ни занимались, наверняка думают о том, как сделать свою жизнь более гармоничной, то есть счастливой.

Известный писатель, телеведущий, автор ряда книг по психологии общения Андрей МАКСИМОВ предлагает свой рецепт: надо научиться брать интервью — у самого себя, у близких и далеких людей, у любимых и нелюбимых, у окружающего мира, у телевидения и Интернета...

Максимов создал свою систему общения, которая не только помогает людям избавиться от одиночества, но и меняет их мировосприятие, а значит, их самих.

С лекциями на эту тему автор объездил множество городов страны и мира. Эта книга не ответит на все ваши вопросы. Но она сделает вашу жизнь осознаннее, гармоничнее и интереснее. После лекций Максимова люди признаются: мы стали другими. Что мешает измениться вам?

 ПИТЕР®

Заказ книг:
197198, Санкт-Петербург, а/я 127
тел.: (812) 703-73-74, postbook@piter.com
61093, Харьков-93, а/я 9130
тел.: (057) 758-41-45, 751-10-02, piter@kharkov.piter.com
www.piter.com — вся информация о книгах и веб-магазин

