**9 группа**

**Коммуникативный практикум гр.9.**

07.02.22 - 12.02.22

**Тема: «Виды общения»**

почта [olhagulimova@yandex.ru](mailto:olhagulimova@yandex.ru)

Ребята! Продолжаем присылать работы по теме «Виды общения».

* Изучить тему **«**Виды общения»
* Заполнить таблицу: «Сравнительная характеристика видов общения»
* **Какие факторы влияют на выбор стиля общения?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид общения** | **В каких ситуациях применяется** | **Преимущества вида общения** | **Недостатки вида общения** |
|  |  |  |  |

**Виды общения.**

В жизни человека практически нет периода, когда он находится вне общения.

Социальные психологи выделяют 7 видов общения.

***1) «Контакт масок»*** — формальное общение, когда отсутствует стремление понять собеседника, особенности его личности, интересы, внутреннее состояние. При таком поверхностном общении используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. Когда в автобусе с вами заговорит словоохотливая старушка о своих проблемах, то, не особенно вслушиваясь в ее слова, вы с вежливым видом киваете в ответ, будто слушая ее. Или вы увидели симпатичную девочку и с интересом рассматриваете ее, но стоит ей взглянуть на вас, как вы сразу напустите на себя безразличный вид и будете смотреть в окно.

Такое общение часто встречается при поверхностных, быстрых контактах с

незнакомыми людьми или в самом начале знакомства. Если люди и в дальнейшем общаются под масками, не раскрываясь и что-то «строя из себя», то им становится неинтересно друг с другом, они не станут ближе. Живя в большом городе, контакт масок порой просто необходим, так как мы встречаемся со многими людьми и нет необходимости со всеми общаться; иногда полезно «отгородиться» маской, чтобы не задевать друг друга без надобности. По-другому ведут себя люди в деревне, где все друг друга знают, поэтому скрывать что-то или вводить в заблуждение бесполезно.

***2) Духовное, межличностное общение***

возможно между друзьями или людьми, хорошо знающими друг друга, близкими людьми. В этом общении можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Почти любая предлагаемая тема будет встречена с интересом и пониманием, ведь у вас много

общего, вы интересуетесь жизнью друг друга. Такое общение очень приятно и возможно тогда, когда каждый участник общения хорошо знает убеждения,

отношения, личностные особенности собеседника, может предвидеть его реакции.

***3) Деловое общение,*** когда учитываются те особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, которые влияют на дело, которым вы заняты. В данном случае интересы дела важнее, чем возможные личностные расхождения.

Деловое общение – это общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела и создающее условия для сотрудничества людей, чтобы осуществить значимые для них цели. Деловое общение способствует установлению и развитию отношений сотрудничества между коллегами по работе, конкурентами, клиентами, партнерами и т.п.

Поэтому основной его задачей является продуктивное сотрудничество.

О человеке, который учится или работает рядом с вами, вы можете знать

достаточно много: в каком настроении он приходит в школу, какой предмет ему нравится, насколько хорошо он его знает, волнуется ли на контрольной. Но вы можете совершенно не подозревать, какие у него интересы вне школы, с какой компанией он общается, какую профессию хочет выбрать, о чем мечтает.

Зачастую коллеги по работе и не подозревают, что их всегда строгий шеф обожает на выходных возиться с цветами в саду, а ваша неприметная соседка по кабинету на днях победила на конкурсе дизайнеров веб-сайтов. Несомненно, деловые качества нашего партнера по делу важны в первую очередь, но не стоит считать, что человек только из них и состоит; иногда полезно узнать его в нерабочей обстановке и, может, у вас найдутся общие интересы.

***4) Примитивное общение****,* когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут, могут последовать агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого. Это элементарное использование другого. Как в мультике про Масяню, когда она строила глазки проходящим молодым людям и сладким голосом говорила:

«Молодой человек, не угостите девушку мороженым, а?», добившись своего,

грубо обрывала: «А теперь проваливай!». Ценя свои отношения с людьми, вы

редко будете прибегать к таким уловкам, иначе с вами будут поступать так же.

***5) Манипулятивное общение****,* направленное на извлечение выгоды от собеседника, причем используются разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза»,

обман, демонстрация доброты и т. п.), в зависимости от особенностей личности собеседника. Все эти приемы нечестные, так как имеют целью заставить вас что-то сделать. Манипулятивное общение глубже и изощреннее, чем примитивное; часто манипулятор очень хорошо знает особенности личности собеседника, хорошо его понимает, проявляя при этом чудеса проницательности и ума. Плохо лишь одно — он вас использует в своих целях, игнорируя ваши собственные желания и стремления.

Важно научиться распознавать, когда вами манипулируют, и противостоять этому.

***6) Формально-ролевое общение*** имеет место, когда содержание, форма и средства общения четко определены и известны обеим сторонам и определяются социальными ролями общающихся. При этом никого не интересует личность собеседника.

Придя в магазин, вы говорите продавщице те же слова, что и тысячи других

покупателей, а она отвечает вам как все другие продавцы; есть определенная

схема взаимодействия. Вас совершенно может не интересовать, какой она человек и как живет, а ее не интересует ваша жизнь — ее интересует, что вы хотите купить. Если же вас заинтересовало что-то в ее облике, вам захотелось узнать, почему она такая радостная или грустная сегодня, то вы выходите на другой, личностный, уровень контакта. Все мы являемся носителями множества ролей: примерный ученик, строгий учитель, добрая мама, требовательный папа, грубый хулиган, модная девчонка и т. п.

***7)*** Суть ***светского общения*** в его беспредметности:

люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях, этакая легкая болтовня ни о чем. Это общение закрытое (неискреннее), так как на самом деле истинное мнение людей по тому или иному вопросу никого не интересует, оно не имеет никакого значения и не определяет характера коммуникаций. И если вы попытаетесь выяснить это мнение у других, то вас не поймут и вежливо «удалят из общества», чтобы вы не портили приятное и беззаботное расположение духа другим. Подобное общение обычно на приемах, презентациях, на отдыхе, если вы решили просто приятно провести время, а не решать дела, при легких знакомствах. В светском общении существуют неписаные правила поведения:

— вежливость, такт («соблюдай интересы другого», «не лезь в душу»);

— одобрение, согласие («не порицай другого», «избегай возражений»);

— симпатия («будь доброжелателен, приветлив, улыбайся»).

Итак, существуют различные стили и виды общения, призванные сделать его эффективным в различных ситуациях взаимодействия людей.

Группа 9 (Документационное обеспечение ДО ) + практика

Выполнить упражнения из учебника Н.М. Пожникова « Практикум по предмету : Документы, корреспонденция и делопроизводство «

Номера: № 12,13,14,15,23, 24, 30, 31, 113, 114, 115. Высылать на почту. Номера заданий писать. Темы в группею.