



1.Общуването като феномен.

2.Стилове на междуличностното  
общуване.

3.Бариери при общуването.

---

# Що е то общуване?

---

- *Общуването е сложен социално психологически процес, при който контактуващите лица съзнателно или несъзнателно, преднамерено или спонтанно си разменят информация. Общуването се счита за успешно, когато то постига желаната реакция или отговор от приемащия*
- *Общуването е един от феномените, които характеризират психическата същност на обединението на хората. Присъствието на друг човек в границите на индивидуалната зона е източник на стимули, които предизвикват социалното общуване.*
- *В процеса на общуването могат да бъдат използвани разнообразни видове, форми и средства на общуване. Добре е да се познават техните особености, начин на използване, комбинациите между тях за да се оползотворят в максимална степен възможностите им.*



# 1. Общуването като феномен.

---

- В света живеят безброй същества и все пак едно от тези същества се отличава от останалите-това е човекът. А това с което той се отличава от останалите същества е фактът, че той може да говори. Общуването е начин за неговото съществуване, част от животът му...





# 1. Общуването като феномен.

---

- Дали само хората могат да общуват? И само с думи ли се осъществява това? Дали само ние можем да направим това, единствено хората ли са съществата които използват членоразделната реч? Определено не е само тя начина да се общува-езикът на тялото е също част от общуването-всички погледи, жестове, движение и др. са част от комуникацията. И замисляйки се над това- целия ни живот се върти около общуването. Това е още едно доказателство, че човек не може да съществува, без да комуникира с останалите.



# 1. Общуването като феномен.

---

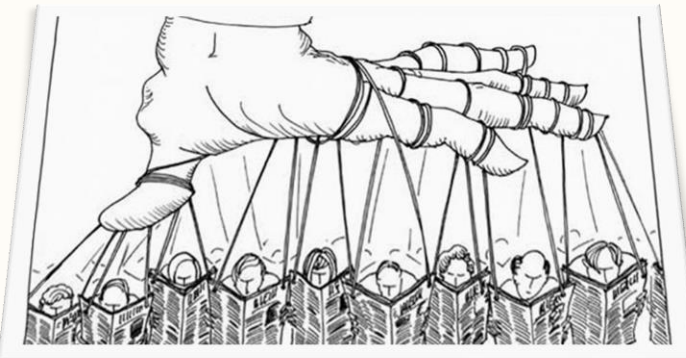
- На основата на съвременни изследвания в психологията се обясняват някои често срещани феномени в комуникацията между хората. Прояви на субективност, типове бариери в общуването, влияние на индивидуалните различия и др. В практически упражнения, казуси и игрови ситуации се стимулира овладяването на умения и конкретни техники за диалогично общуване.
- Освен на вербалната комуникация специално внимание се обръща и на езика на тялото и ролята на невербалната комуникация за постигане на по-добро общуване, както в неформалните отношения, така и в ситуации на делово общуване.

# 1. Общуването като феномен.

---

- Понякога човек си мисли, че не му е нужно да общува с другите хора, но с времето, осъзнава, че общуването е просто част от начина на съществуване и че не е възможно човек да оцелее без да споделя мислите, чувствата и преживяванията си. А това той прави само и единствено, чрез общуването...





## 2. Силове на междуличностното общуване

### 2.1. В зависимост от нивото на общуване

- Манипулативно-всеки човек прилага техниките на манипулацията тогава, когато трябва да постигне някаква цел, чрез убеждаването на отсрещната страна. Затова често пъти се дава примерът, че всички ние сме манипулатори, още от както сме се появили на бял свят
- Примитивно или просто общуване наричаме всекидневното или лежерното общуване с нашите приятели и роднини.
- Висше





## 2. Стиллове на междуличностното общуване

### 2.2 В зависимост от целта

---

- Биологично-“**Общуването** е условие за **биологично** оцеляване, личностно развитие ... **Биологичното** ни оцеляване зависи от социалното **общуване!** “
- Социално -„*Общуването е сложен социално психологически процес, при който контактуващите лица съзнателно или несъзнателно, преднамерено или спонтанно си разменят информация. Общуването се счита за успешно, когато то постига желаната реакция или отговор от приемащия* “ (в слайд № 2)



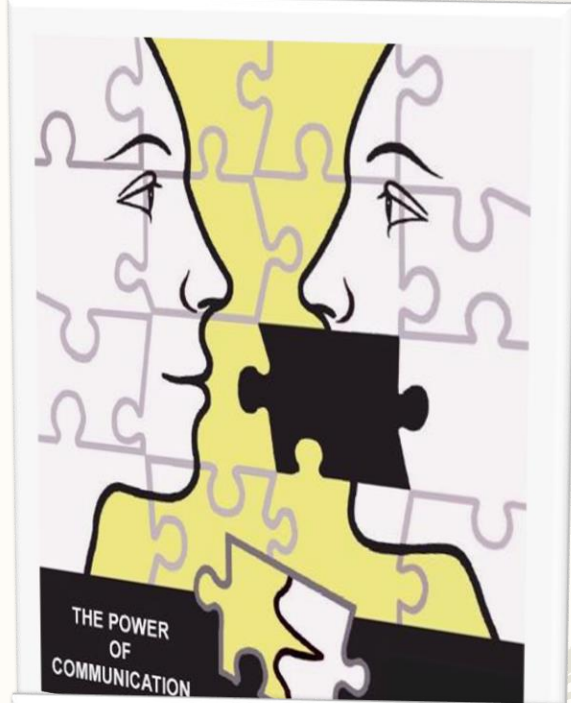


## 2. Силове на междуличностното общуване

### 2.3. В зависимост от съдържанието

---

- Материално- материалната основа е най-високата нравствена платформа на междуличностните отношения.Тя не изключва обмяната на най-възвишени емоционални субстанции - обич, възвишеност, съчувствие, състрадание и т.н., но за нея са по-важни материалните потребности.
- Когнитивно, познавателно-общуване с цел обогатяване на знанията и по-голям обхват на възприятие.
- Мотивационно-Високата мотивация сочи, че този човек се чувства едновременно привилегирован и отговорен да използва комуникативния си талант (включително убедителността), за да предостави доброволно полезна информация на останалите.
- Дейностно



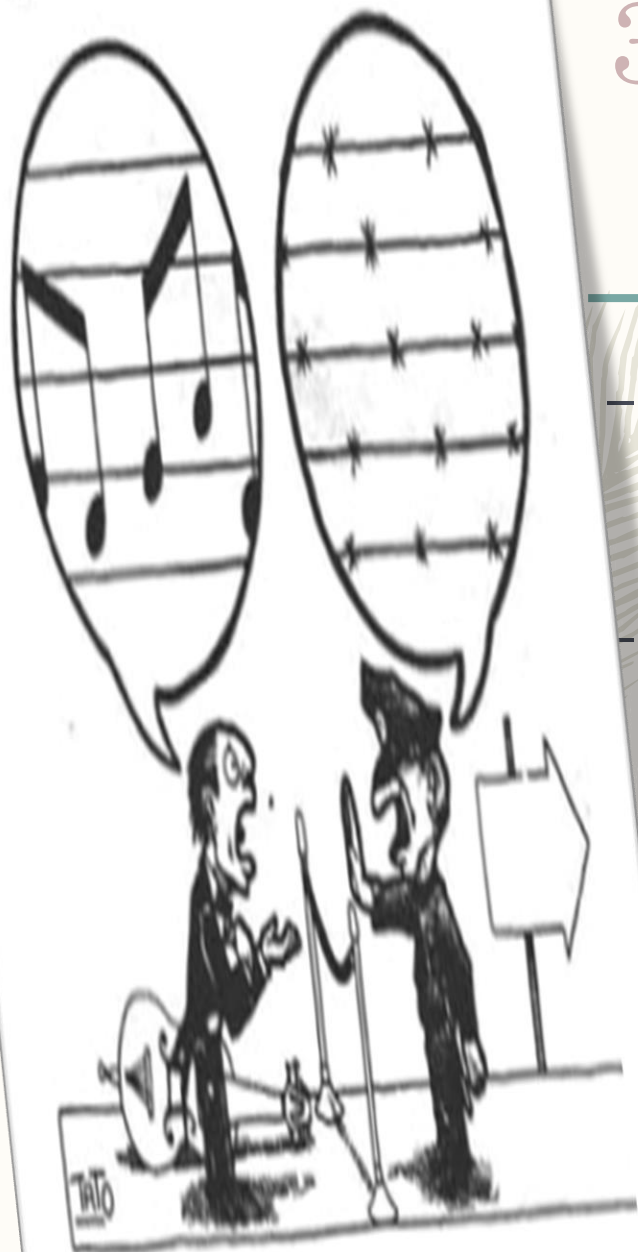
## 2. Стиллове на междуличностното общуване

### 2.4. В зависимост от средствата за общуване

---

- Непосредствено
- Опосредствено
- Пряко- При прякото общуване участниците контактуват без посредник. И двете страни се възприемат пълно,цялостно.Свързваме го с откровеност, точност и взаимно доверие във взаимодействията. Използват се, както езикови, така и неезикови средства (жестове, мимики и др.)
- Косвено- При индиректното общуване е налице връзка от разстояние, т.е. то се осъществява чрез даден посредник.Такава роля играят много елементи от дейността: рисунки, книги, писма, кореспонденция, публикации и др.





### 3. Бариери в общуването

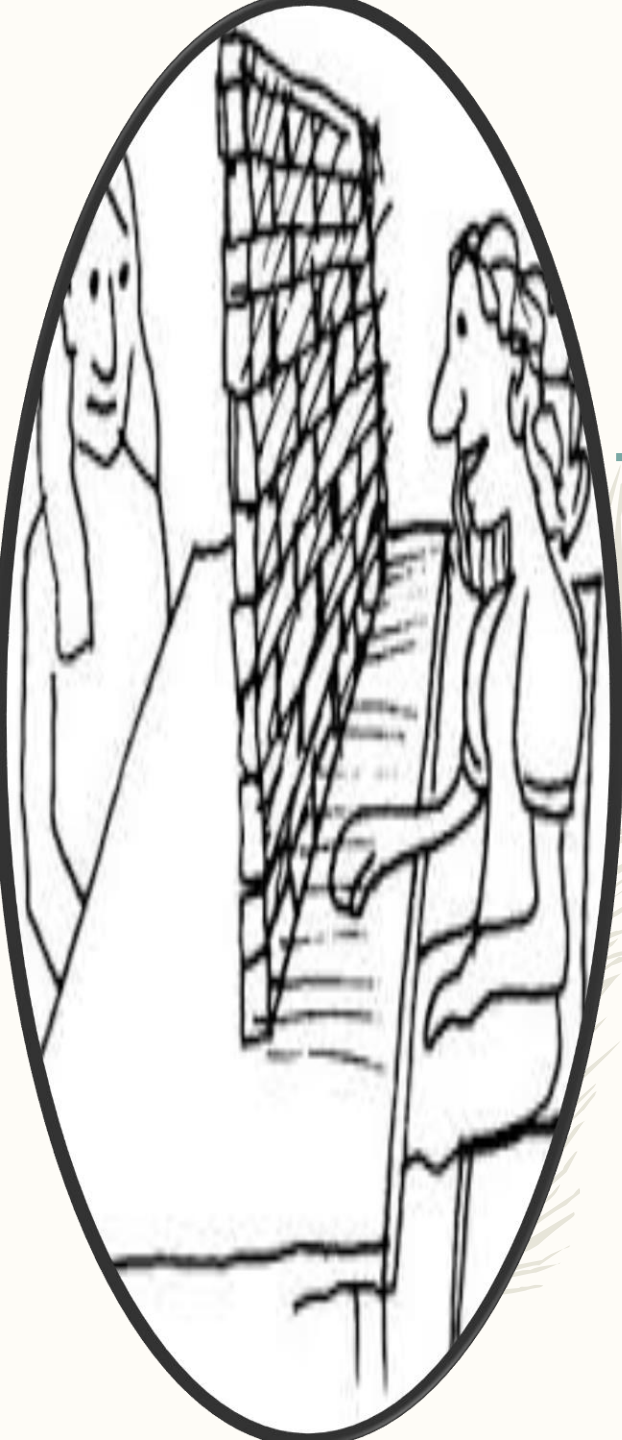
- Чуваме онова което искаме да чуем – на базата на собствения си опит и преживявания, човек може несъзнателно да промени съдържанието на съобщението като приспособи чутото към своите очакване и представи;
  - Пренебрегване на противоречаща информация – отхвърляме или омаловажаваме информация, която противоречи на собствените си убеждения. Когато посланието не съответства на предварителните представи, получателят отхвърля неговата истинност, избягва по нататъшен контакт. Лесно забравя;
- Предварителни представи за автора на съобщението – трудно е да отделим чутото от чувствата на човека, който говори. Ако някой ни допада на нас вероятността да приемем думите му все едно дали са истина или не;



## 3. Бариери в общуването

---

- Не вербално общуване – получаваме впечатления освен чрез думите и чрез жестовете (поглед, мимика, поза, движения). За да познаваме езика на жестовете е необходимо да познаваме традициите в чуждите региони и традиции;
- Прекалени емоции – те нюансират способността ни да предаваме или получаваме послания. Емоциите трябва да бъдат овладявани и контролирани;
- Бариера – шум – може да се допусне смущаване в процеса на общуване като посланието не може да бъде чуто, поради физически шум. В преносен смисъл шумът може да бъде разсейваща, объркваща информация, която замъглява или променя значението на съобщението;



### 3. Бариери в общуването

---

- Езикова бариера – при незнание на език, при неправилни изрази и ударения.
- Размери на организацията – при по-голяма организация и при повече равнища на управление, при усложнен управленски апарат се внушава качеството на общуването;
- Влияния на групата – това, което групата чува зависи от нейните интереси. Ако една личност е тясно свързана с групата, то общото мнение и настроение на групата ще повлияе на групата.

Общуването е също толкова важно за нас колкото  
това да се храним, СПИМ, ИЗПИТВАМЕ жажда и т.н,  
нека да не го пренебрегваме !

