**Тема: «Виды общения»**

Кроме стратегий общения (открытое — закрытое, монолог — диалог, ролевое — личностное), можно выделить еще и несколько распространенных видов общения, отражающих многообразие наших контактов с людьми. Например, следующие:

1) **«Контакт масок»** — формальное общение, когда отсутствует стремление понять собеседника и особенности его личности, интересы, внутреннее состояние; при таком поверхностном общении используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости, внимания и т. п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. Когда в троллейбусе с вами заговорит словоохотливая старушка и начнет рассказывать 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, почувствовав ваш взгляд, 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 встречаешься со многими людьми и нет необходимости со всеми общаться; иногда полезно «отгородиться» маской, чтобы не задевать друг друга без надобности. Совсем по-другому ведут себя люди в деревне, где все друг друга знают, поэтому скрывать что-либо или вводить в заблуждение бесполезно.

2) При **примитивном** общении оценивают другого человека как нужного или мешающего: надо что-то от него — активно вступаешь в контакт, мешает он тебе — отталкиваешь безразличием или грубостью. Если получил от собеседника желаемое, то теряешь интерес к нему и не скрываешь этого. Это элементарное использование другого. Как в мультике про Масяню, когда она стояла 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 крайне редко будете прибегать к таким уловкам, иначе с вами будут поступать так же.

3) В  **формально-ролевом** общении содержание и форма общения четко определены и известны обеим сторонам и определяются социальными ролями контактирующих. 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.

4) При **деловом** общении учитываются те особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, которые влияют на дело, которым вы заняты. 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, «непробиваемый» 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, возможно, у вас найдутся общие интересы.

5) **Духовное** или **межличностное** общение возможно между друзьями или людьми, хорошо знающими друг друга, близкими людьми. При таком контакте можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов — друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонациям. Почти любая предлагаемая тема будет встречена с интересом и пониманием, ведь у вас общие интересы, вы интересуетесь жизнью другого человека. Такое общение очень приятно, так как вы знаете интересы, убеждения, характер собеседника, можете предвидеть его реакцию, не обидеть его.

6) **Манипулятивное** общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов: лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты, заботы и т. д.  Все эти приемы нечестные, так как имеют целью заставить вас что-то сделать. Манипулятивное общение намного 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.

7) Суть **светского** общения — в его беспредметности, то есть люди говорят не то, что думают, а то, что принято говорить в подобных случаях, этакая легкая болтовня ни о чем. Точки зрения людей по тому или иному вопросу не имеют никакого значения, никого не интересует, как вы относитесь к данному вопросу на самом деле, а если вы попытаетесь выяснить это 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 какие-то дела, при легких знакомствах. В светском общении существуют неписаные правила поведения, характерные для данной обстановки:
— вежливость, такт («соблюдай интересы другого», «не лезь в душу») ;
— одобрение, согласие («не порицай другого», «избегай возражений») ;
— симпатия («будь доброжелателен, приветлив, улыбайся»).

Принципиально отличаются правила делового общения, призванного как можно быстрее и лучше решить какие-то проблемы:
— делай все, что в твоих силах, для совместного решения проблемы;
— говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент;
—не лги;
—не отклоняйся от темы, ищи решение;
— выражай мысль ясно и убедительно, понятно для собеседника;
— умей слушать и понять нужную мысль — никто не будет повторять дважды;
— умей приспособиться к собеседнику ради интересов дела.

Вывод

Существуют различные формы и виды общения, призванные сделать его эффективным в различных ситуациях взаимодействия людей друг с другом.