**0piekun Medyczny Białystok klasa I semestr1 Podstawy Przedsiębiorczości zajęcia 19.12.2020 rok.**

**T. Bariery komunikacji społecznej.**

**1.   Istota komunikacji**

**2.   Komunikat**

**3.   Rodzaje komunikacji między ludźmi**

-       **komunikacja werbalna i jej cele**

-       **nawiązanie kontaktu z innymi ludźmi**

-       **zaprezentowanie własnej osoby i poznanie innych**

-       **kształtowanie przekonań i postaw innych ludzi**

-       **wymiana informacji i doświadczeń**

-       **porównywanie różnych idei i pomysłów**

-       **uzgodnienie różnorodnych transakcji**

-       **zapewnienie sobie i innym przyjemności i rozrywki**

**4.   Komunikacja niewerbalna**

**5.   Bariery komunikacji społecznej**

-       **hałas**

-       **różnice językowe i społeczne**

-       **stany emocjonalne**

-       **brak sprzężenia zwrotnego między nadawcą i odbiorcą**

**Komunikowanie się umożliwia nawiązanie więzi społecznych między ludźmi, zaspokajając rozmaite ich potrzeby: (potrzebę przynależności , wpływu i kontroli na otoczenie społeczne, potrzebę otaczania opieką innych lub przeświadczenia, ze inni opiekują się nami).**

**Ludzie komunikują się odbierając i nadając informacje poprzez poszczególne zmysły:**

-       **wzrok 83%**

-       **słuch 11%**

-       **węch 3,3%**

-       **dotyk 1,7%**

-       **smak 1%**

**Przekazując sobie informacje w sposób:- werbalny, słowny, językiem mówionym lub pisanym**

**Niewerbalny, poprzez: ruchy ciała, wyraz twarzy, oddech, postawę, zmiany koloru twarzy, ton głosu itp.**

**Komunikacja może być jednokierunkowa, gdy ma miejsce przesyłanie informacji od jednej osoby do drugiej bez sprzężenia zwrotnego lub dwustronna gdy nadawca jest także odbiorcą na skutek zadawanych pytań.**

**Przebieg komunikacji jest następujący:**

-       **kto przekazuje ,co przekazuje, poprzez jaki kanał, do kogo ,z jakim skutkiem**

**Nadawcą lub odbiorcą komunikatu jest człowiek informacja (komunikatem) jest to wszystko, co zawarte jest w jego głowie oraz całokształt zachowań jakie dana osoba przejawia i wrażeń jakie wywiera na innych**

**Nadawcę jako źródło informacji powinno charakteryzować:**

**- wiarygodność- kompetencje- obiektywność**

**- atrakcyjność komunikatu w stosunku do nadawcy**

**Aby pozyskać sympatie innych i sprawić aby ludzie cię lubili należy:**

-       **okazuj rozmówcy szczere zainteresowanie**

-       **Pamiętaj, że własne nazwisko to dla człowieka najważniejsze słowo**

-       **Bądź dobrym słuchaczem. Zachęcaj rozmówce aby mówił o sobie**

-       **Mów o tym co interesuje twojego rozmówcę**

-       **Spaw aby twój rozmówca poczuł się ważny**

-       **Jedyny sposób aby zwyciężyć w kłótni to jej unikać**

-       **Okaż szacunek dla poglądów rozmówcy**

-       **Jeżeli nie masz racji przyznaj to szybko i bardzo wyraźnie**

-       **Zacznij od okazania przyjaźni**

-       **Jak najprędzej wydobądź z rozmówcy liczne tak**

-       **Pozwól rozmówcy wygadać się**

-       **Daj rozmówcy myśleć że twoja idea wyszła od niego**

-       **Szczerze próbuj przyjmować punkt widzenia twojego rozmówcy**

-       **Okaż zrozumienie rozmówcy**

-       **Odwołuj się do szlachetności rozmówcy**

-       **Udramatyzuj swoje pomysły**

-       **Rzuć człowiekowi wyzwanie**

**Zalecane materiały do opanowania w/w materiału:**

**1.   Podstawy Przedsiębiorczości Tomasz Rachwał; wydawnictwo Nowa Era.**

**2.   Podstawy Przedsiębiorczości Zbigniew Smutek; wydawnictwo Operon.**

**3.   Podstawy Przedsiębiorczości Małgorzata Biernacka; wydawnictwo Operon.**

**4.   Materiały dostępne w sieci, oraz wszelkie dostępne źródła na w/w temat.**

**Pozdrawiam życzę przyjemnej lektury, zapraszam na zajęcia zdalne zgodnie z planem zajęć.**

**Opracował:**

**Czesław Cielecki**

**Zapraszam na zajęcia zdalne prowadzone zgodnie z obowiązującym planem zajęć.**