

The background features abstract, overlapping geometric shapes in various shades of green, ranging from light lime to dark forest green. The shapes are primarily triangles and polygons, creating a dynamic, layered effect. The text is centered in a clean, sans-serif font.

Общение как социально  
- психологическая  
проблема

# Содержание

- ▶ 1. Определение понятия «общение». Структура и средства общения.
- ▶ 2. Характеристика и содержание общения. Механизмы воздействия в процессе общения.
- ▶ 3. Перцептивная сторона общения:
  - ▶ 3.1. Первое впечатление.
  - ▶ 3.2. Длительное общение.
  - ▶ 3.3. Наши поступки в общении.
  - ▶ 3.4. Самоподача в общении.
- ▶ 4. Коммуникативная сторона общения.
- ▶ 5. Интерактивная сторона общения.
- ▶ 6. Стили общения.

# 1. Определение понятия «общение».

- ▶ «...Многие вещи нам непонятны не потому, что наши понятия слабы; но потому, что они не входят в круг наших понятий...»

Козьма Прутков «Афоризмы»

- ▶ «...когда объем понятий стремится к бесконечности, его содержание стремится к нулю...»

Выготский Л.С. В поисках новой психологии

**Общение** - сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Краткий психологический словарь

# Три стороны общения:

1. **Коммуникативная сторона** - обмен информацией между собеседниками.  
Средство общения - язык.
2. **Перцептивная сторона** - восприятие друг друга партнерами по общению.  
Средство общения - визуальное восприятие.
3. **Интерактивная сторона** - взаимодействие общающихся и обмен информацией не только словами, но и действиями.

# Средства общения:

**Язык** - это система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности.

**Знак** - это любой материальный объект (предмет, явление, событие), который выступает в качестве указания и обозначения и используется для приобретения, хранения, переработки и передачи информации.

Сюда относятся интонация, мимика, жесты, поза, взгляд, расстояние между собеседниками.

## Виды знаков:

**Интенциональные** - специально производимые для передачи информации.

**Неинтенциональные** - непреднамеренно выдающие эту информацию.

## 2. Характеристика и содержание общения

**Два вида общения: вербальное и невербальное.**

Невербальные элементы общения:

- ▶ 1. Позы, жесты, мимика.
- ▶ 2. Паралингвистика или просодика.
- ▶ 3. Проксемика (от англ. Proximity - близость).
- ▶ 4. Визуальное общение.

**Назначение невербальных средств общения:**

- указывают собеседнику на важные моменты сообщения;
- дополняют содержание высказывания;
- свидетельствуют об отношении к собеседнику;
- дают возможность судить о самом человеке, о его состоянии, о его психологических качествах.

# Основные механизмы познания другого человека в процессе общения

**1. Идентификация** - выражает простой эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобления себя ему.

**2. Эмпатия** - способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания.

**3. Рефлексия** - это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает собеседника, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

# Способы воздействия партнеров друг на друга

- **Заражение** - бессознательная невольная подверженность человека определенным психическим состояниям.
- **Внушение (суггестия)** - целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого.
- **Убеждение** построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию.
- **Подражание** заключается не просто в принятии внешних черт поведения другого человека, а в воспроизведении им черт и образов демонстрируемого поведения.

# 3. Перцептивная сторона общения

## 3.1. Первое впечатление

Ошибки социального восприятия:

- Фактор превосходства;
- фактор привлекательности;
- фактор «отношения к нам»

## 3.2. Длительное впечатление

- лицо собеседника (презрение, гнев, счастье, отвращение, удивление, страх, печаль);
- взгляд;
- походка человека («угнетенного человека», «вспышка энергии», «озабоченный человек», «самодовольный человек»).

### 3.3. Наши поступки в общении.

«Человек есть не что иное, как ряд его поступков...»

Г.Гегель

«Поведение - это зеркало, в котором каждый показывает свой лик...»

И.В. Гете

### 3.4. Самоподача в общении.

**Самоподача** - способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнера.

- самоподача превосходства;
- самоподача привлекательности;
- самоподача отношения;
- самоподача актуального состояния и причин поведения.

# 4. Коммуникативная сторона общения

**Общение** - это коммуникация, то есть обмен мнениями, переживаниями, настроениями, желаниями.

## Коммуникативные барьеры:

1. Социальные (вызванные объективными причинами);
2. Психологические;
3. Фонетические;
4. Семантические;
5. Логические.

# 5. Интерактивная сторона общения

## Виды общения:

1. Формальное общение - «контакт масок».
2. Формально - ролевое общение - содержание и средство общения регламентировано ролями партнеров по общению.
3. Деловое общение, целью которого является организация или оптимизация того или иного рода деятельности.
4. Светское общение - формальная вежливость, суть общения беспредметности.
5. Духовное - межличностное - раскрываются глубинные структуры личности.
6. Примитивное общение - оценивают собеседника, как нужный или мешающий объект.
7. Манипулятивное общение - направлено на извлечение выгоды собеседника с использованием разных приемов (шантаж, угрозы, запугивание, лесть, пыль в глаза).

Спасибо за внимание.