



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.