
ЛЕКЦИЯ 3
ОБЩЕНИЕ КАК ПРОЦЕСС
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ОБЩЕНИЕ

Общение – это процесс межличностного взаимодействия, порождаемый потребностями взаимодействующих субъектов и направленный на удовлетворение этих потребностей.



В ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ ВЫДЕЛЯЮТ ВАЖНЫЕ АСПЕКТЫ:

- ▣ **Содержание общения** – это информация, которая во время общения передается от одного живого существа к другому.
- ▣ **Цель общения** – это то, ради чего у живого существа возникает данный вид активности.
- ▣ **Средства общения** – это способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения.

ВИДЫ ОБЩЕНИЯ



ВИДЫ ОБЩЕНИЯ

- *Невербальное* – это общение без использования языковых средств, т. е. с помощью мимики и жестов; его результат – это тактильные, зрительные, слуховые и обонятельные образы, получаемые от другого индивида.
- *Вербальное* общение происходит с помощью какого-либо языка.

ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ

контактная – установление контакта между партнерами по общению, готовности к приему и передаче информации;

информационная – получение новой информации;

побудительная – стимуляция активности партнера по общению, направляющая его на выполнение тех или иных действий;

координационная – взаимное ориентирование и согласование действий по организации совместной деятельности;



ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ

достижение взаимопонимания – адекватное восприятие смысла сообщения, понимание партнерами друг друга;

обмен эмоциями – возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний;

установление отношений – осознание своего места в системе ролевых, статусных, деловых и прочих связей общества;

оказание влияния – изменение состояния партнера по общению – его поведения, замыслов, мнений, решений и прочего.

В СТРУКТУРЕ ОБЩЕНИЯ ВЫДЕЛЯЮТ ТРИ СТОРОНЫ

Стороны общения



ПЕРЦЕПЦИЯ

Перцептивная сторона общения объясняет восприятие и понимание другого человека и самого себя, установление на этой основе взаимопонимания и взаимодействия.

В перцепции возможны **ошибки восприятия**, причинами которых могут быть:

- ◆ **эффект «ореола»** – информация, полученная о человеке до непосредственного общения с ним, формирует предвзятость представления о нем еще до его восприятия;
- ◆ **эффект «новизны»** – при восприятии незнакомого человека часто наиболее значимой кажется первичная информация о нем (так называемое первое впечатление);
- ◆ **эффект стереотипа** – возникает из-за недостаточного объема информации о человеке и существует в виде некоторого устойчивого образа.

АТТРАКЦИЯ

Аттракция – это возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.



Для формирования аттракции можно пользоваться некоторыми приемами:

- прием «*имя собственное*» - при общении чаще обращаться к партнеру по имени и отчеству, так как такое обращение служит показателем внимания и неосознанно вызывает положительные эмоции;
- прием «*зеркало души*» - приветливое выражение лица, улыбка при общении сигнализируют о дружеских отношениях и добрых намерениях;
- прием «*золотые слова*» - не скупиться во время общения на комплименты, похвалу, в которых нуждается любой человек;
- прием «*терпеливый слушатель*» - уметь заинтересованно и терпеливо выслушать своего собеседника, дать ему высказаться;
- прием «*предварительная информация*» - при общении использовать знания о своем собеседнике (характер, темперамент, хобби, семейное положение и пр.).

Таким образом, **общение** – это сложный, многоплановый социально-психологический процесс установления и развития контактов между людьми, порожденный потребностью в совместной деятельности, коммуникации и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Рассматривая технологии, техники и правила общения, обычно исходят из идеи конструктивного, позитивного общения. Существует *несколько правил конструктивного общения*, целью которых является достижение наилучшего результата во время общения, например:

- говорить на языке, понятном обоим партнерам;
- проявлять уважение к партнеру, подчеркивать его значимость;
- подчеркивать общность с партнером (профессиональную, половую, этническую, конфессиональную, возрастную и т. д.);
- проявлять интерес к проблемам партнера.

РЕЧЬ

Важнейшим достижением человека, позволившим ему использовать общечеловеческий опыт как прошлый, так и настоящий, явилось *речевое общение*.

Речь – это совокупность произносимых или воспринимаемых звуков, а также средств невербальной коммуникации, имеющих тот же смысл и значение, что и соответствующая им система письменных знаков.

Язык – это система условных символов, с помощью которых передаются сочетания звуков, имеющих для людей определенное значение и смысл.

ВИДЫ РЕЧИ

