

# Общение как понимание



Выполнила: Мосина ИГ, учитель истории и  
обществознания МОУ «Яйская СОШ №2»

# Понятие общения

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

# Функции общения

коммуникативная

инерактивная

перцептивная

# Что объединяет эти рисунки?



# Жесты

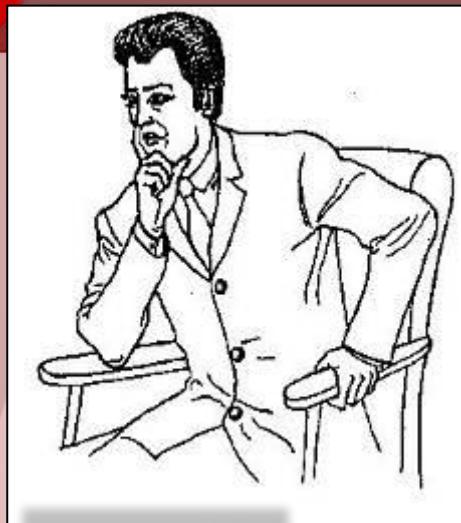


Рис. 1

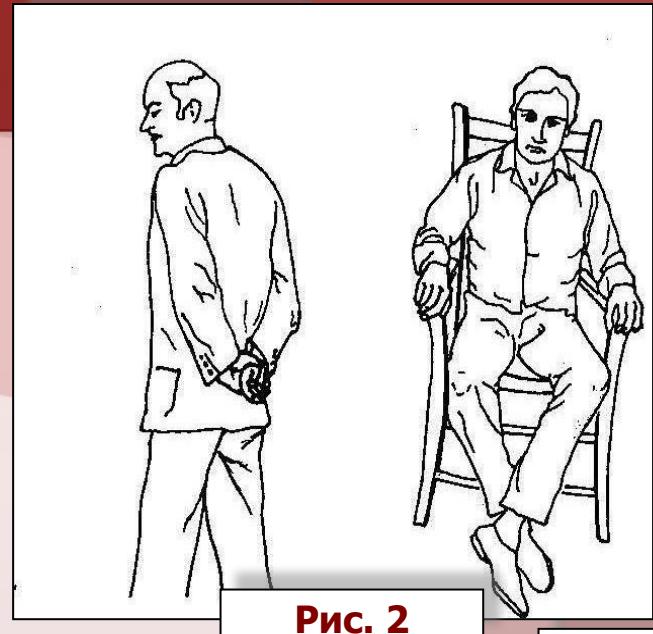


Рис. 2

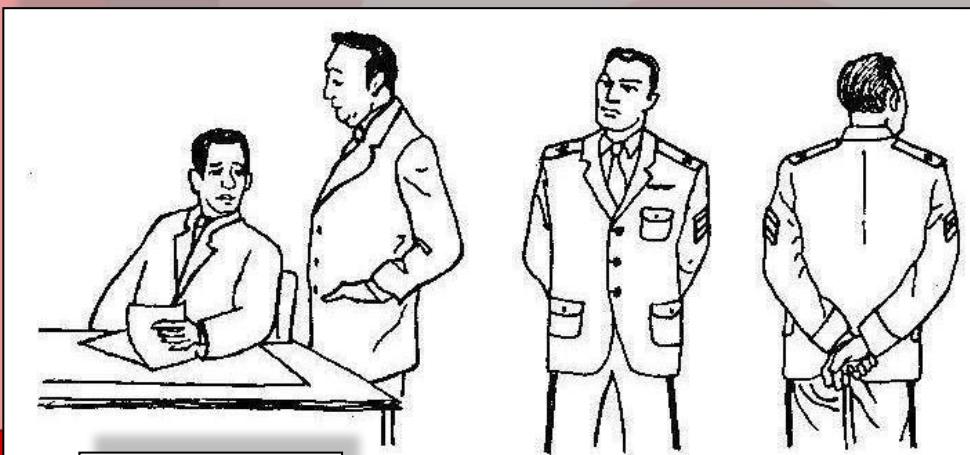


Рис. 3

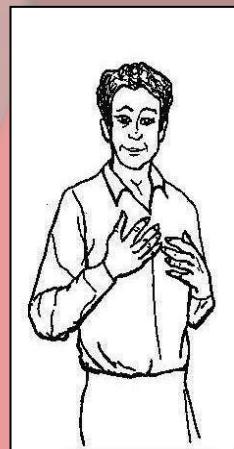


Рис.

# Позы

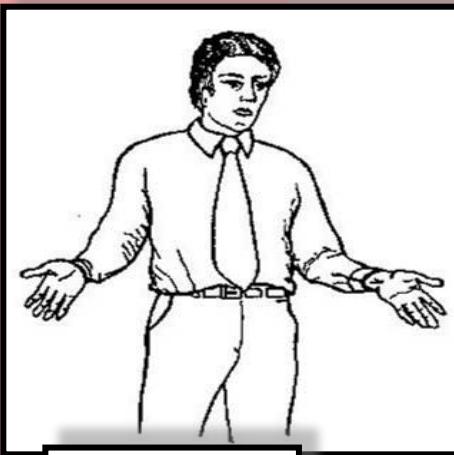


Рис. 1

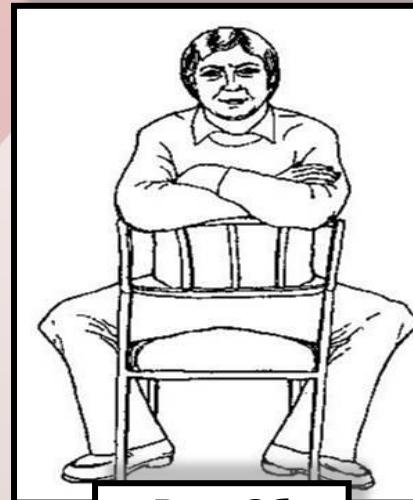


Рис. 2б

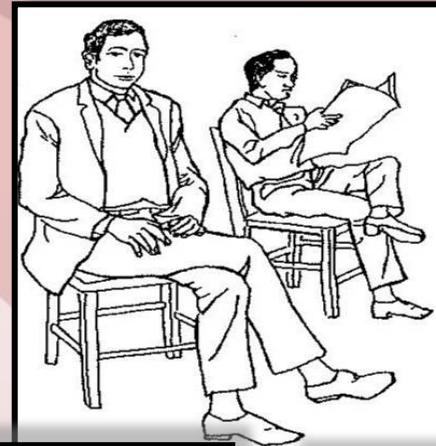


Рис. 2в



Рис. 2а

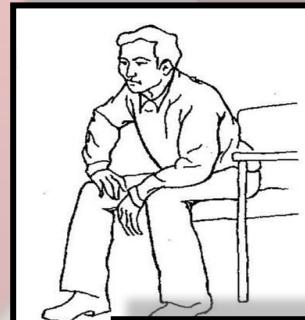
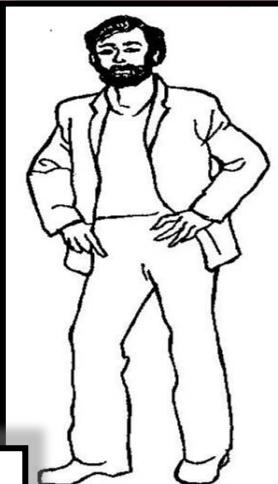


Рис. 3



# Перцептивная социальная функция

Это восприятие, понимание и  
оценка людьми друг друга в  
процессе общения



# Механизмы межличностного восприятия

Вид механизма	Характеристика механизма	Как действует
<b>Идентификация</b> <i>(отождествление, уподобление себя другому человеку)</i>	<b>Когда человек «продумывается»</b>	<b>Постановка субъектом себя на место другого и взгляд на вещи с его рациональной точки зрения</b>
<b>Эмпатия</b> <i>(способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания)</i>	<b>Когда человек «почувствуется»</b>	<b>Это прочувствование состояния партнера, скрытого смысла сказанного им. Стремление эмоционально откликнуться на его проблемы</b>
<b>Рефлексия</b> <i>(знание того, как партнер понимает меня. Процесс зеркального отношения друг к другу)</i>	<b>Как будет тот, «другой», понимать меня</b>	<b>Знание субъектом того, как он воспринимается партнером по общению</b>
<b>Стереотипизация</b> <i>(процесс приписывания сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (общности))</i>	<b>Когда человеку приписывается сходная характеристика (штамп)</b>	<b>Восприятие, классификация и оценка социальных объектов на основе определенных представлений</b>

# Эмпатия

**Эмпатия- понимание эмоционального состояния другого человека посредством сопререживания, проникновения в его субъективный мир.**

**Тот или иной уровень эмпатии является профессионально необходимым качеством для всех специалистов, работа которых непосредственно связана с людьми (чиновники, руководители, продавцы, менеджеры персонала, педагоги, психологи, психотерапевты и проч.).**



# Эмпатия

Собеседник «А»  
передает информацию

- Кодирует свои идеи и чувства в слова.
- Употребляет неточные слова, слова со скрытым смыслом.
- Использует мимику, жесты и др.

Собеседник «Б»  
принимает информацию

- Чувства отделяются от содержания, от общения.
- Отражая чувства, собеседник «Б» подсказывает собеседнику «А», насколько понимает его состояние

Положительность общения  
зависит от:  
• фактической информации;  
• установок;  
• чувств, эмоций, проявлений

ЧЕМ БОЛЬШЕ РАЗВИТА  
ЭМПАТИЯ, ТЕМ БОЛЬШЕ  
УСПЕХА В ОБЩЕНИИ

ЭМПАТИЯ

- Способствует сближению общающихся.
- Делает поведение человека социально обусловленным.
- Присуща каждому, но развита неодинаково.
- Хорошо развита у женщин в связи с их социальной ролью

Рис. 3.13. Эмпатия в общении как сопереживание

# **Эмпатия**

**Можно выделить несколько основных условий эмпатического общения.**

**Умение слышать партнера, отмечая, что сказано и как.**

**Наличие положительных установок к собеседнику.**

**Развитие внимания, памяти и особенностей воображения.**

**Приятно говорить с чутким собеседником, который разделяет наши эмоции и переживания.**

# Эмпатия

Развитие эмпатических способностей определяется:

- условиями, в которых воспитывается человек;
- числом содержательных коммуникативных связей человека в семье;
- культурными традициями той среды, в которой вырос человек.

Понять чувства собеседника можно различными путями:

- по выражению лица, жестам, интонации собеседника;
- по его словам, отражающим чувства.

Иногда понять и промолчать ценнее, чем лезть к собеседнику в душу со своим «пониманием».

# Аттракция

Аттракция - это  
психологическое  
понятие, смысл  
которого в  
"притяжении" одного  
человека к другому.  
Аттракция включает в  
себя привлечение и  
удержание внимания, и  
определенный  
интерес, и  
расположение, и  
уважение партнера.



# Идентификация

- это способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление себя другому.

Идентификация представляет собой процесс почти полного отождествления человека с собеседником во время общения.



# Рефлексия

- это процесс логического анализа проблем, поступков состояний собеседника, приводящий к определенным обобщениям и выводам о человеке.
- это способность человека к осознанию того, как он воспринимается партнером по общению.



# Стереотипизация

- это способ понимания другого человека с помощью классификации форм поведения и интерпретации их причин путем отнесения к уже известным социальным образцам.

Сtereотип — это сформировавшийся образ человека, которым мы пользуемся, как штампом. Сtereотипизация — процесс приписывания сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности без достаточного осознания возможных различий между ними

# Стереотипы

По гендерному: "женщины не умеют нормально водить", "женщины любят сплетни", "все мужики - бабники"

- по национальному: "евреи жадные" "русских пьют водку" "немцы ответственные" "кавказцы наглые" "японцы работающие"
- по профессиональному: " medики - циничные" "психологи - понимающие" "гайшники - взяточники"

**Проанализируйте следующие типичные высказывания, используя знания по теме «Общение как понимание»**

**Несколько лет назад среди людей определенного круга широкое распространение получили такие атрибуты, как малиновые пиджаки, объемные золотые цепи, автомобили определенной марки. Какое значение для общения имели такие внешние атрибуты?**

# **Проанализируйте следующие типичные высказывания, используя знания по теме «Общение как понимание»**

- Все девчонки — плаксы.**
- Мальчишки жить не могут без футбола.**
- Первое впечатление обманчиво.**

**Отражают ли эти суждения ваше мнение? Приведите аргументы для определения своей позиции.**

# Идолы

Согласно Бэкону, "идолы" - это своего рода непроизвольные софизмы, которые сбивают нас с толку в познании природы. Это что-то вроде непроизвольной деятельности ума, которая приносит вред, а не пользу, мешая процессу познания истины своими ложными построениями. Все "идолы" Бэкон делит на четыре основных типа. Пользуясь образным языком, он именует их идолами рода, пещеры, рынка и театра.

Склонность людей к обобщениям, не подтвержденным фактами. Человеческий ум, пишет он, склонен усматривать в природе больше порядка и гармонии, чем она в себе содержит. К такого рода идеализации природы он, в частности, относит представление о правильных круговых орbitах планет [6]. И надо сказать, что дальнейшим развитием науки такое представление действительно было опровергнуто.

К крыльям ума, отмечает Бэкон, нужно подвешивать гири, чтобы он не воспарял, а держался фактов. Тем не менее, он считает, что полностью искоренить идолы рода никому не удастся. Поэтому можно ставить задачу лишь нейтрализации пагубных последствий указанных общих склонностей всех людей.

# Идолы

Идолы пещеры (*idola specus*) - порождаются особенностями каждого отдельного человека. Каждый смотрит на мир как бы из своей пещеры, которая возникает вследствие особенностей индивидуальной физиологии, воспитания, судьбы и пр. "Идолы пещеры, - пишет Бэкон, - суть заблуждения отдельного человека. Ведь у каждого, помимо ошибок, свойственных роду человеческому, есть своя особая пещера, которая ослабляет и искаляет свет природы..."

«Всяк кулик своё болото хвалит». Привык человек со своей колокольни обо всём судить. А опыт-то ограничен. Маленький у нас опыт, живём в собственных крохотных мирках, в пещерах. А суждения берёмся глобальные делать. Не мудрено ошибиться. Но разве нас удержишь? Встретил одного на миллион чёрного лебедя, и вот пожалуйста: «Все лебеди чёрные». Попался девушке на жизненном пути негодяй, и готова печать, получай ярлык всё мужское население.



# Идолы

Идолы театра – «проникли в душу с помощью теорий, доктрин», исходящих от «великих и сильных», «признанных» вождей и мудрецов. «Земля стоит на трёх китах».

Идолы театра проистекают из беспочвенной веры нашей в авторитеты. Человеку свойственно увлекаться регалиями, званиями, внешними эффектами. Казаться для нас зачастую важнее, чем быть. Мы верим в «имидж», верим тем, кто умеет создавать «видимость» знатока. Сейчас, по-моему, то о чём писал Бэкон, называется «общество спектакля».

# Эффект ореола

Этот эффект проявляется в том, что общее благоприятное впечатление о человеке в начале знакомства, приводит к переоценке тех качеств, которые в восприятии не даны, а значит не наблюдаемы.

Вместе с тем, общее неблагоприятное впечатление порождает соответственно отрицательные оценки.



# Эффект проекции

Этот эффект проявляется в том, что приятному для нас человеку, мы склонны приписывать свои достоинства, неприятному – свои недостатки.



# **Эффект порядка - «первичности и новизны»**

**Этот эффект проявляется тогда,  
когда мы сталкиваемся с  
противоречивой информацией.**

**При этом, если мы имеем дело с  
незнакомым человеком, то мы  
склонны, больше доверять той  
информации, которая поступила  
первой.**

**При общении с хорошо знакомым  
человеком, мы склонны  
отдавать предпочтение той  
информации, которая поступила  
последней.**

# Дом задание

§ 33

Задание №2