

Подготовил студент группы: ПКС-31  
Жуков Александр

# Общение как взаимодействие и восприятие людьми друг друга.

# ОСНОВЫ

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная часть общения и составляет то, что называют **перцепцией**.

Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, он и воспринимается партнером по общению так же.

По внешней стороне поведения мы, как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных.

Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения.

- При узнавании другого формируется сам познающий индивид.
- От того, насколько точно «прочтение» другого человека, зависит успех организации с ним согласованных действий.

В процессе общения включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом.

Следовательно, сопоставление с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя второму. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает потребности, мотивы, установки первого. В результате осознание себя через призму другого включает две стороны — идентификацию и рефлексия.

# Идентификация

Одним из самых простых способов понять иного человека является уподобление (*идентификация*) себя ему.

Установлена тесная связь между идентификацией и близким к ней по содержанию явлением — эмпатией. Она также определяется как особый способ восприятия другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем того, что случается при взаимопонимании, а стремление эмоционально откликнуться на его проблемы.

# Эмпатия

**Эмпатия** — способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его вместе со всеми его мыслями и чувствами. Способность к эмоциональному отражению у разных людей неодинакова.

## Три уровня её развития

- Низший: общаясь с собеседником, человек проявляет своеобразную слепоту к состоянию, переживаниям, намерениям собеседника.
- Второй уровень: по ходу общения у человека возникают отрывочные представления о переживаниях собеседника.
- Третий уровень: умение сразу войти в состояние другого не только в определенных ситуациях, но и на протяжении всего процесса взаимодействия.



# Рефлексия

Логическая форма познания особенностей своей личности и личности другого человека — **рефлексия**. Это попытка логически проанализировать некие признаки и сделать определенный вывод о другом человеке и его поступках (обобщение), а затем, опираясь на такое обобщение, сделать частные выводы относительно конкретных примеров взаимодействия.

# Рефлексия

Процесс понимания «осложняется» **рефлексией**. Под ней в данном случае подразумевается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению.

# Факторы мешающие правильному восприятию человека

На восприятие людей влияют **стереотипы**. Это привычные, упрощенные представления о других группах людей, о которых мы располагаем скудной информацией.

Стереотипы редко бывают плодом личного опыта, чаще мы их приобретаем от той группы, к которой принадлежим, от родителей, учителей, от средств массовой информации.

Влияют на нас и **предубеждения**. Это эмоциональная оценка каких-либо людей как хороших или плохих, даже если мы не знаем ни их самих, ни мотивов их поступков.

# Установки

Воздействуют также **установки**. Под ними подразумевают неосознанную готовность человека привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным способом без полного анализа конкретной ситуации.

Установки формируются под влиянием других людей (родителей, СМИ) и «кристаллизируются» между 20 и 30 годами.

# Три измерения установок

- когнитивное: мнения, убеждения, которых придерживается человек относительно какого-либо субъекта или предмета.
- аффективное: положительные или отрицательные эмоции, отношение к конкретному человеку или информации.
- поведенческое: готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека.

# Обратная связь

**Обратная связь** в общении — это сообщение, адресованное другому человеку, о том, как я его воспринимаю, что чувствую в связи с нашими отношениями, какие чувства вызывает у меня его поведение.

# Правила её таковы

- Говори о том, что конкретно делает данный человек, если его поступки вызывают у тебя те или иные чувства.
- Когда говоришь о том, что тебе не нравится в данном человеке, старайся в основном отмечать то, что он смог бы при желании в себе изменить.
- Не давай оценок.

**Спасибо за внимание!**

