

ГБПОУ МО «Геологоразведочный техникум имени Л.И.
Ровнина»



«ОБЩЕНИЕ КАК МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ ПРОЦЕСС»



Вступление

Люди с момента своего рождения оказываются погруженными в общение. Социальная среда воздействует на них в той же мере, что и среда физическая. Более того, подобно тому, как это делает физическая среда, общество не просто влияет на людей и их группы, но и принуждает их к принятию определенного образа жизни, конкретных социальных представлений и ценностей, повседневных норм и правил поведения, возлагает на них бесконечное количество обязанностей.

Центральным моментом определения общения является не «передача информации», а взаимодействие с другими людьми как внутренний механизм жизни коллектива, причем взаимодействие понимается как обмен идеями, интересами, а так же формирование установок, усвоение общественно-исторического опыта. А. А. Леонтьев указывает, что взаимодействие опосредовано общением и благодаря общению люди могут вступить во взаимодействие.



ПОНЯТИЕ ОБЩЕНИЯ. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ОБЩЕНИЕ

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.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

Межличностный контакт - один из инструментов исследования проблемы возникновения условий общения, поскольку обозначает то, что люди находятся в пределах доступности для восприятия друг друга, при этом направлены (физически и психологически) друг на друга. Тем самым они не только признают сам факт существования друг друга, но и вступают во взаимодействие, создавая условия для передачи информации по каналам связи. В соответствии с видом контакта (деловой, душевный) складываются отношения между людьми

Понятие "**межличностная коммуникация**" направлено на анализ способов обмена сообщениями между партнерами, их приема и переработки.



Определение межличностного общения

Понятие "**межличностное взаимодействие**" подчеркивает активность общающихся, позволяя более пристально исследовать формы и виды индивидуальных действий, приводящих к взаимным изменениям поведения, деятельности, отношений и установок.

Понятие "**межличностные отношения**" акцентирует внимание на эмоционально-чувственном аспекте взаимодействия между людьми и вводит фактор времени в анализ общения, поскольку только при условии постоянной межличностной связи путем непрерывного обмена личностно значимой информацией возникают интимная зависимость вступивших в контакт людей друг от друга и взаимная ответственность за сохранение сложившихся отношений.



Структура общения в межличностных отношениях

Психолог Б. Ломов предложил три уровня анализа общения



Макроуровень:

общение представляет собой сложную сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами и рассматривается как важный аспект образа жизни человека

Мезауровень:

общение рассматривается как совокупность целенаправленных, логически завершенных контактов или ситуаций взаимодействия, которые меняются и в которых оказываются люди в процессе жизнедеятельности на конкретных временных отрезках своей жизни

Микроуровень:

внимание сосредоточивается на анализе элементарных единиц общения как взаимодействия поведенческих актов

Структура общения в межличностных отношениях

Психолог Г. Андреева выделяет в структуре общения три взаимосвязанных фактора:

Коммуникативный
(предусматривает обмен информацией между индивидами)

Перцептивный
(процесс восприятия и познания партнерами друг друга и установления на этой основе взаимопонимания)

Интерактивный
(организация взаимодействия между участниками общения, т.е. обмен не только знаниями, идеями, но и действиями)



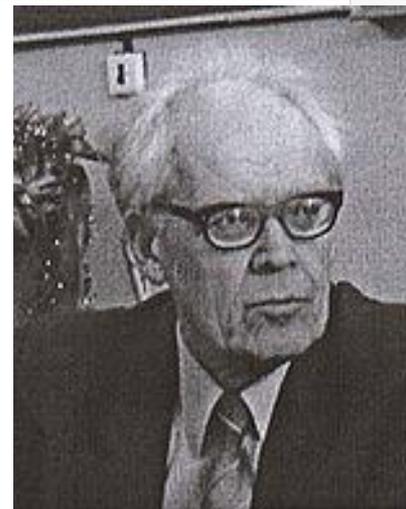
Структура общения в межличностных отношениях

Психолог А. Бодалев в структуре общения выделяет:

Гностический компонент
(познавательный)

Аффективный компонент
(эмоциональный)

практичный компонент
(деятельный)



Структура общения в межличностных отношениях

Процесс общения можно считать полноценным, если в нем гармонично сочетаются два взаимосвязанных фактора:

Внешний фактор

(проявляется в коммуникативных действиях участников процесса, в выборе стиля, формы, стратегии общения, в языковой активности, интенсивности действий, адекватности поведения и т.д.)



Внутренний фактор

(воспроизводит субъективное восприятие ситуации взаимодействия, которое выражается с помощью вербальных и невербальных сигналов)



Виды межличностного общения

Императивное общение - это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля за его поведением, принуждение его к определенным действиям.

Манипуляция - это распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера с целью достижения своих скрытых намерений.

Диалог строится на принципиально других началах, чем монологическое общение. Он возможен лишь в случае соблюдения следующих непреложных правил взаимодействия:

1. Психологический настрой на актуальное состояние собеседника и собственное актуальное психологическое состояние.
2. Безоценочное восприятие партнера, априорное доверие к его намерениям.
3. Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение.
4. Персонификация общения - разговор от своего имени, без ссылки на мнения авторитеты, презентация своих истинных чувств и желаний.



Внутренняя структура общения

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между партнерами по общению, передаче и приеме знаний, идей, мнений и чувств.

Перцептивная сторона общения есть процесс воспитания и познания людьми друг друга с последующим установлением на этой основе определенных межличностных отношений

Интерактивная сторона общения (от слова "интеракция" - взаимодействие) заключается в обмене действиями между общающимися сторонами, т.е. организация межличностного взаимодействия.



Роль восприятия в процессе общения

Под **восприятием** в психологии общения подразумевается не просто формирование целостного образа на основе оценки его внешнего вида и поведения, но и понимание партнера по общению.

При восприятии людьми друг друга можно выделить несколько возможных ситуаций:

1. "Я - Он" - восприятие одним индивидом другого как отдельной личности;
2. "Я - Они" - восприятие индивидом группы как единого целого;
3. "Мы - Он" - восприятие одной группой другой группы;
4. "Мы - Он" - восприятие группой индивида.

Большое значение для взаимного понимания имеет "открытость", т.е. умение быть честным и естественным в отношении с другими. Открытость как психологический феномен непосредственным образом зависит от степени осознания своего внутреннего "Я" и восприятия себя на личностном уровне.



Психологические особенности участников общения

Влияние самооценки.

Полнота и характер оценки другого человека зависят от таких качеств оценивающего, как степень его уверенности в себе, присущее ему отношение к другим людям

Проецирование.

Познающий может вкладывать свои состояния в другую личность, приписывать ей черты, которые в действительности присущи ему самому, а у оцениваемой личности могут отсутствовать.

Эффект ореола.

Это тенденция воспринимающего преувеличивать однородность личности партнера, например, переносить благоприятное впечатление об одном качестве человека на все его другие качества.

Стереотипизация.

Социальные стереотипы - основа формирования первого впечатления, а социальная стереотипизация - главный механизм этого процесса.

Средства коммуникации

вербальные

- Речь
- Язык



невербальные

- Взгляд
- Мимика
- Прикосновения
- Жесты
- Запахи



Вербальная коммуникация

Вербальная коммуникация общения осуществляется посредством речи.

Под речью понимается естественный звуковой язык, т.е. система фонетических знаков, включающих два принципа – лексический и синтаксический.

Речь является универсальным средством коммуникации, так как при передаче информации с ее помощью передается смысл сообщения.

Благодаря речи осуществляется кодирование и декодирование информации.



Невербальная коммуникация

- Визуальные виды общения – это жесты, мимика, позы, кожные реакции, пространственно-временная организация общения, контакт глазами.
- Акустическая система, включающая в себя следующие аспекты: паралингвистическую систему (тембр голоса, диапазон, тональность) и экстралингвистическую систему (это включение в речь пауз и других средств, таких как покашливание, смех, плач и др.).
- Тактильная система (такесика) (прикосновения, пожатие руки, объятия, поцелуи).
- Ольфакторная система (приятные и неприятные запахи окружающей среды; искусственные и естественные запахи человека).



Цели межличностного общения

Успешная межличностная коммуникация - достижение и сохранение психологического контакта с партнером в целях стабилизации межличностных отношений на их оптимальной стадии развития через достижение совместимости, согласие, взаимной приспособленности и удовлетворенности путем гибкой корректировки целей, умений и состояний, способов воздействия в соответствии с меняющимися обстоятельствами.

Как показывают наблюдения, для достижения высокой эффективности коммуникации очень важно межличностное восприятие, то есть целостное отражение внешнего облика и поведения другого человека, его понимание и оценка. Оно может быть адекватным (то есть соответствующим действительности) или искаженным. Зачастую отражение другого бывает неадекватным из-за индивидуальных особенностей партнера и отсутствия навыков общения, а также умений «читать» характер и намерения других по элементам вербальных и невербальных сигналов. Как правило, на формирование мнения о другом человеке влияет первое впечатление о нем.



Факторы коммуникации



- Личностные факторы
- 1. Общительность
- 2. Контактность
- 3. Адаптивность
- 4. Самоконтроль



- Ситуационные факторы
- 1. Замкнутость
- 2. Ритуалы
- 3. Времяпровождение
- 4. Совместная деятельность
- 5. Игры
- 6. Близость

Условия успешной коммуникации

Соблюдение принципа кооперации (П. Грайс):

- Максима количества.
- Максима качества.
- Максима отношения.
- Максимы способа.

Соблюдение принципов вежливости (Дж. Лича):

- Постулат такта.
- Постулат великодушия.
- Постулат одобрения.
- Постулат скромности.
- Постулат согласия.
- Постулат симпатии

Правила понимающего общения

- Больше слушать и слышать, чем говорить.
- Зрительный контакт.
- Безоценочное принятие.
- Подстройка под темп мышления и речи собеседника.
- Учет личностной значимости информации для собеседника, его эмоций и чувств.
- Доброжелательный настрой, отказ даже от мысленных споров.
- Позитивный настрой.



Список литературы

1. Захаров В.П., Хрящева Н.Ю. Социально-психологический тренинг: Учебное пособие.– Л.: Изд-во ЛГУ,1989
2. Кодермятов Р. Э., Тумакова Н. А., Павловская Е. В. Общение как важнейшее условие развития личности в социуме // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 1213-1216.
3. Мелько Т. П. Роль общения в психическом развитии человека // Молодой ученый. — 2015. — №10.5. — С. 18-19
4. Психологический словарь/Сост. Л.А. Карпенко; Под общ.ред. А.В. Петровского. М.Г.Ярошевского.- М.: Политиздат,1985.
5. Рахмонов А. Б. Основные компоненты общения и их значение в учебно-педагогическом процессе // Образование и воспитание. — 2017. — №4. — С. 3-6.
6. Рогов Е.И. Психология общения.- М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002
7. Рубенштейн С.Л. Основы общей психологии.-СПб. : Питер, 2002
8. Семчук Е. В. О понятии «общение» // Молодой ученый. — 2017. — №25. — С. 260-261