

ДИСЦИПЛИНА: ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

ТЕМА:

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЩЕНИЯ.
ВИДЫ И ФУНКЦИИ
ОБЩЕНИЯ.



Классификация общения

В жизни человека практически нет периода, когда он находится вне общения. Общение классифицируется по содержанию, целям, средствам, функциям, видам и типам.

По содержанию:

1. **Материальное** (обмен предметами)
2. **Когнитивное** (обмен знаниями)
3. **Кондиционное** (обмен физиологическими и психологическими состояниями)
4. **Мотивационное** (обмен целями и интересами)
5. **Деятельное** (обмен действиями и умениями)

Классификация общения

По целям:

1. **Биологическое** общение служит самосохранению организма и развитие его жизненных функций
2. **Социальное** общение обслуживает общественные потребности людей
3. **Ритуальное** общение имеет целью поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества
4. **Манипулятивное** общение - вид общения, где цель использовать партнера по общению в своих целях
5. **Гуманистическое** общение – это личностное общение, оно помогает удовлетворить потребность в понимании, сочувствии, сопереживании.

Классификация общения

По средствам:

Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения.

- 1. Непосредственное** - оно осуществляется с помощью органов, данных человеку природой (голова, руки, голосовые связки и т.д.).
- 2. Опосредованное** общение, связанное с использованием специальных средств и орудий (палка, след на земле и т. п.), письменности, телевидения, радио, телефона и более современных средств для организации общения и обмена информацией.
- 3. Прямое** общение — это естественный контакт «лицом к лицу», при котором информация передается лично одним собеседником другому по принципу: «ты — мне, я — тебе».
- 4. Косвенное** общение предполагает участие в процессе общения «посредника», через которого передается информация.
- 5. Вербальные средства общения** – слова с закрепленными за ними значениями. Слова могут быть произнесены вслух (устная речь), написаны (письменная речь), заменены жестами у слепых или произнесены про себя.
- 6. Невербальные средства общения** – знаковая система, которая дополняет и усиливает вербальную коммуникацию, а иногда и заменяет ее. С помощью невербальных средств общения передается около 55–65 % информации.

Функции общения

Функции общения – это роли и задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека

- 1. Прагматическая функция** общения реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности.
- 2. Формирующая функция** проявляется в процессе развития человека и становления его как личности.
- 3. Функция подтверждения** состоит в том, что только в процессе общения с другими мы можем понять, познать и утвердить себя в собственных глазах. К знакам подтверждения можно отнести знакомства, приветствия, оказание знаков внимания.
- 4. Функция организации и поддержания межличностных отношений.** В ходе общения мы оцениваем людей, устанавливаем эмоциональные отношения, причем один и тот же человек в разных ситуациях может вызвать различное отношение.
- 5. Внутриличностная функция** общения — это диалог с самим собой. Благодаря этой функции человек принимает решения и совершает значимые поступки.

Схема функций общения



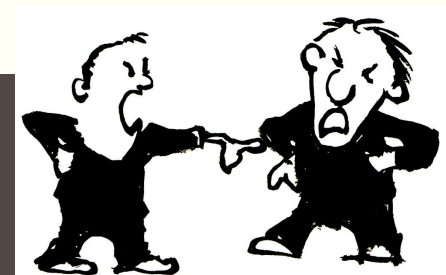
Виды общения

- 1. Формальное общение «Контакт масок»** - используются привычные маски (вежливости, строгости, участливости), набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику.
- 2. Примитивное общение** – когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает – оттолкнут, порой используя агрессивные грубые реплики.
- 3. Формально-ролевое общение** - когда регламентированы и содержание, и средства общения. Вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.
- 4. Деловое общение** – когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

5. Духовное общение – межличностное общение (доверительно-неформальное) друзей, когда можно затронуть любую тему и необязательно прибегать к помощи слов. Друг поймет Вас и по выражению лица, движениям, интонации.

6. Манипулятивное общение - направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя различные приемы (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника.

7. Светское общение - суть светского общения в его беспредметности, то есть люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях.



Основные типы межличностного общения:

Межличностное - общение связанное с непосредственными контактами людей в группах или парах.

1. Императивное общение — это авторитарная (директивная) форма воздействия на партнера по общению.

Его основной целью является подчинение одним из партнеров себе другого, достижение контроля над его поведением, мыслями, а также принуждение к определенным действиям и решениям.

Особенность императивного общения в том, что принуждение партнера к чему-либо не скрывается. В качестве средств влияния используются приказы, указания, требования, угрозы, предписания и т.п.

2. Манипулятивное общение сходно с императивным. Основной целью манипулятивного общения является оказание воздействия на партнера по общению, но при этом **достижение своих намерений осуществляется скрытно.**

Манипуляцию и императив объединяет стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Отличие состоит в том, что при манипулятивном типе партнер по общению не информирует о своих истинных целях, цели скрываются или подменяются другими.

При манипулятивном типе общения партнер не воспринимается как целостная уникальная личность, он является носителем определенных, «нужных» манипулятору свойств и качеств. Например, неважно, насколько добр человек, важно, что его доброту можно использовать в своих целях.. Манипулятивное отношение к другому приводит к разрушению доверительных связей, построенных на дружбе, любви, взаимной привязанности.

3. Диалогическое общение является альтернативой императивному и манипулятивному типам межличностного общения. Оно основано на **равноправии партнеров** и предполагает внимательное отношение к собеседнику, к его вопросам.

Диалог возможен лишь в случае соблюдения ряда правил взаимоотношений:

- **психологический настрой на эмоциональное состояние** собеседника и собственное психологическое состояние (общение по принципу «здесь и сейчас», т.е. с учетом чувств, желаний, физического состояния, которые партнеры испытывают в данный конкретный момент);
- **доверие к намерениям партнера без оценки его личности** (принцип доверительности);
- **восприятие партнера как равного**, имеющего право на собственное мнение и собственное решение (принцип паритетности);
- **общение должно быть направлено на общие проблемы** и нерешенные вопросы (принцип проблематизации);
- **разговор необходимо вести от своего имени**, без ссылки на чужое мнение и авторитеты; следует выражать свои истинные чувства и желания (принцип персонифицированы общения).

Кодекс делового общения:

- 1. Принцип кооперативности** – вклад партнера должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора.
- 2. Принцип достаточности информации** – говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент.
- 3. Принцип качества информации** – не ври.
- 4. Принцип целесообразности** – не отклоняйся от темы, сумей найти решение.
- 5. Выражай мысль ясно** и убедительно для собеседника
- 6. Умей слушать** и понять нужную мысль
- 7. Умей учесть индивидуальные особенности собеседника** ради интересов дела.



СПАСИБО! 😊
