

# Межличностные КОММУНИКАЦИИ

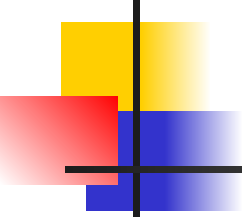




# Уровни коммуникации

---

- Межличностная коммуникация
- Коммуникации в малых группах
- Массовая коммуникация

- 
- 
- Межличностная коммуникация – процесс обмена сообщениями и их интерпретация двумя или несколькими индивидами, вступившими в контакт друг с другом
  - Межличностная коммуникация – взаимный обмен субъективным опытом людей, находящихся в пространственной близости, и имеющих возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь

# Теории межличностных коммуникаций

- **Теория снижения неопределенности** - незнакомые люди после знакомства проходят определенные стадии чтобы снизить неопределенность по отношению друг к другу, и формируют представление о том, нравятся ли они друг другу или нет.
- **Теория социального обмена** — человеческое взаимодействие сравнивается с экономической сделкой, коммуниканты стремятся максимизировать выгоду и минимизировать затраты. Основой являются выгоды или издержки в отношениях.
- **Теория символического взаимодействия** — какое место и какую роль в обществе занимают люди посредством взаимодействий. Мотивом к взаимодействию у людей являются значения, которые они приписывают людям, вещам и событиям.
- **Теория социального проникновения** — взаимность поведения между двумя людьми, которые находятся в процессе развития отношений. Поведение зависит от различных уровней близости, которая возникает во время отношений.
- **Теория ожидаемых нарушений** — взаимосвязь между невербальной передачей сообщений и интерпретациями невербального поведения у людей, основанная на социальных нормах, прошлом опыте и ситуационных аспектах этого поведения.
- **Теория регулирования интимных признаний в межличностных отношениях** — как люди договариваются об открытости и неприкосновенности частной жизни в соответствии с сообщаемой информацией. Управление границами, которые отделяют общественность от частной жизни



## 2. Межличностная коммуникация



**КОММУНИКАЦИЯ – СООБЩЕНИЕ, ПЕРЕДАЧА, ОБЩЕНИЕ** (от латинского *communication*).

**СТРУКТУРА ОБЩЕНИЯ:**





## 2. Межличностная коммуникация



# Функции межличностной коммуникации

## **Информационная**

(как обмен между людьми различного рода знаниями и сведениями)

## **Социальная.**

Заключается в формировании и развитии культурных навыков взаимоотношения людей. Эта функция формирует наши мнения, мировоззрение, реакции на те или иные события.

## **Экспрессивная.**

Означает стремление партнеров по коммуникации выразить и понять эмоциональные переживания друг друга.

## **Прагматическая.**

Эта функция позволяет регламентировать поведение и деятельность участников коммуникации, координировать их совместные действия.

## **Интерпретативная.**

Служит для понимания своего партнера по коммуникации, его намерений, установок, переживаний, состояний.

## Межличностные коммуникации





# Формы межличностные коммуникации

- **Вербальная коммуникация** – знаковая форма. Информация передается в знаковой форме системы общепринятых знаков ( текст, голос как озвучивание потенциальной знаковой формы).
- **Невербальные коммуникации** – незнаковые формы коммуникаций, без использования слов как системы кодирования
- **Слова** (которым мы придаем такое большое значение) раскрывают лишь 7% смысла, 38% значения несут звуки и интонации, 55% – позы и жесты.



# Особенности межличностной коммуникации

---

- **Неотвратимость и Неизбежность (человек не может без общения)**
- **Необратимость (словом или жестом можно унижить или возвысить)**
- **Непосредственная и тесная обратная связь (лицом к лицу)**
- **Богатство вербальных и невербальных кодов**
- **Поэтапность (установление контактов, поддержка, подъем, спад, прекращение или возобновление)**
- **Ситуационные факторы**



# Коммуникативная личность

---

- Человек передающий и воспринимающий информацию и ее интерпретацию в вербальной и невербальной формах.
- 30-40 % речь
- 40-50 % слушание
- 10-15 % чтение и письмо

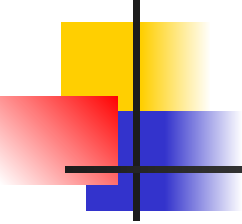


# Коммуникативный стиль

---

**Коммуникативный стиль – привычный устойчивый способ поведения, присущий человеку, который он использует при установлении контактов и взаимодействия с другими.**

# Виды коммуникативных стилей

- 
- Мужской (независимый, жесткий);
  - Женский (ориентированный на взаимозависимость);
  - Продуктивный/непродуктивный (зависит кем для коммуникатора является реципиент – объектом или субъектом);
  - Ритуальный (связан с культурой, его цель подтверждение своего присутствия, «американское как дела?»);
  - Гуманистический (поддержка друг друга и изменение представлений обоих партнеров относительно объекта взаимодействия);
  - Кооперативный (координация совместных сил участников);
  - Конфликтный (связан с противоречиями и конкуренцией)

# Элементы коммуникативной компетентности

- способности человека прогнозировать коммуникативную ситуацию, в которой предстоит общение; ориентироваться в ситуации, в которой он оказался;
- коммуникативного исполнительского мастерства, т.е. умения найти адекватную теме общения коммуникативную структуру и реализовать коммуникативный замысел;
- способности разбираться в самом себе, собственном психологическом потенциале и потенциале партнера;
- навыков самонастройки, саморегуляции в общении, включая умения преодолевать психологические барьеры в общении; снимать излишнее напряжение; эмоционально настраиваться на ситуацию; распределять свои усилия в общении.

# способы коммуникации

- доминантный — стремление снизить роль другого в общении;
- драматический — преувеличенная эмоциональная окраска сообщения;
- спорный — агрессивный или доказывающий;
- успокаивающий — снижение тревожности в общении;
- впечатляющий — стремление произвести впечатление на собеседника;
- точный — стремление к точности и аккуратности сообщения;
- внимательный — выказывание интереса к собеседнику и тому, что он говорит;
- воодушевленный — частое использование невербальных средств общения (мимики, жестов, телодвижений и т.п.);
- дружеский — стремление поощрять собеседника к дальнейшему общению;
- открытый — стремление выразить свое мнение, чувства, эмоции.

# Типы межличностного общения

- Диалогическое (гуманистическое) равноправное субъект-субъектное персонифицированное общение, с целью взаимного познания и самопознания партнера по общению. Восприятие партнера как равного.

Диалогическое общение – деятельность приобщение субъекта к другому субъекту

Эффективность диалогического общения- степень достижения взаимопонимания, установка на понимание ( могут быть коммуникативные сбои, псевдокоммуникации когда каждый остается при своем мнении, квазикоммуникации – ритуальные действия подменяющие общение)





# Императивный тип общения

---

- Императив- (приказ) субъект- объектное общение сверху вниз.
- Цель – достижение контроля над поведением, установками, мыслями партнера по общению.
- Эффективен в военно-уставной сфере, в экстремальных условиях, отношениях «начальник- подчиненный»

# Манипулятивный тип общения

---

- Субъект – объектное общение, с целью воздействовать на партнера по общению и побудить его к действиям, противоречащим его собственным интересам.
- Горизонтальная- мягкая манипуляция
- Вертикальная жесткая, агрессивная
- Сущность манипуляции – видимая открытость информации, декларирование возвышенных целей, скрытый механизм воздействия

# Коммуникативная компетентность в межличностной коммуникации



---

- Способность человека прогнозировать коммуникативную ситуацию, ориентироваться в ней
- Коммуникативное исполнительское мастерство ( адекватная тема общения, коммуникативная структура, коммуникативный замысел)
- Способность разбираться в собственном потенциале и потенциале партнера
- Навыки самонастройки и саморегуляции, преодоление психологических барьеров, распределение усилий




# Аксиомы межличностного общения американский психолог П. Вацлавик

---

- Невозможность отсутствия коммуникации;
- Любая коммуникация имеет уровень содержания и уровень отношения;.
- Пунктуация последовательности событий;
- Симметрическое и комплементарное взаимодействие;
- Коммуникация может быть намеренной/ненамеренной, эффективной /неэффективной;
- Коммуникация необратима

# Типы социальных ситуаций в межличностной коммуникации (Аргайл)

- 
- 
- Официальные события (формальные события);
  - Личностное взаимодействие с друзьями или родственниками;
  - Случайные эпизодические встречи со знакомыми;
  - Формальные контакты на работе, в магазинах;
  - Ассиметричные взаимодействия, связанные с социальными умениями (Обучение, руководство, интервьюирование);
  - Конфликт и переговоры;
  - Групповая дискуссия


# Виды социальных ситуаций межличностной коммуникации (Э. Берн)



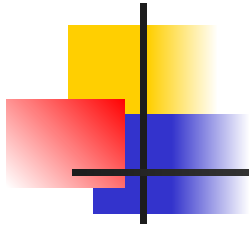
---

- Замкнутость
- Ритуалы
- Времяпрепровождение
- Совместная деятельность
- Игры
- Близость

# Уровни межличностного общения (Головаха Е., Панина Н.)

- 
- Социально –ролевой уровень - (ситуативная необходимость общения на улице, транспорте, магазине, на приеме в официальном учреждении);
  - Деловой уровень – ( общие интересы дела, совместная деятельность)
  - Интимно-личностный уровень - психологическая близость, эмпатия, доверительность

# Эффективность межличностной коммуникации



- Эффективность межличностной коммуникации определяется по результатам двух социально-значимых функций — взаимодействия и воздействия.



# Эффективность коммуникации

определяется уровнем **коммуникативной компетентности личности:**

- способность человека прогнозировать коммуникативную ситуацию, в которой предстоит общение; ориентироваться в ситуации общения;
  - коммуникативное исполнительское мастерство;
  - способность разбираться в собственном психологическом состоянии и состоянии партнера;
  - навыки саморегуляции в общении.
-



# Условия эффективности межличностной коммуникации

---

- а) тип коммуникативных личностей;
- б) восприятие смысловой и оценочной информации;
- в) целенаправленное воздействие друг на друга;
- г) совместимость партнеров как коммуникативных личностей;
- д) адекватное восприятие смысловой и оценочной информации;
- е) воздействие через убеждение