

Общие критерии построения межличностного общения



ВВЕДЕНИЕ

- Общение занимает важное место в жизни людей и выступает необходимым условием формирования личности, более того общение является средой развития основных качеств человека и фактором процесса социализации.
- Общение - это сложный процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимания другого человека.
- Общение - это сложное переплетение отношений общающихся друг к другу. Для нахождения оптимальных способов общения нужно знать психологию другого человека, учитывать индивидуальное своеобразие другого человека. Как индивид человек всегда характеризуется определенными физиологическими, морфофункциональными, психическими особенностями.
- Межличностное общение выступает необходимым условием бытия людей, без которого невозможно полноценное формирование не только отдельных психических функций, процессов и свойств человека, но и личности в целом.
- Психологи изучают межличностное общение под своим углом зрения, концентрируясь на таких сторонах, как эмоции, влияние общения на формирование личности, восприятие речевыми партнерами друг друга и т.д.
- Сущность межличностного общения заключается во взаимодействии человека с человеком. Именно этим оно отличается от других видов деятельности, когда происходит взаимодействие человека с каким-либо предметом или вещью.

Определение межличностного общения



Критерии межличностного взаимодействия между людьми:

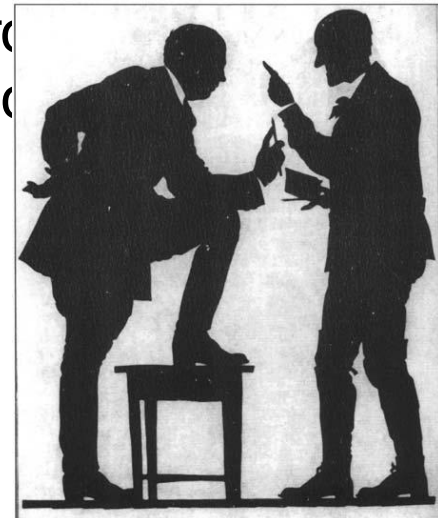
- в нем участвует небольшое число людей (чаще всего – группа из 2-3 человек);
- это непосредственное взаимодействие: его участники находятся в пространственной близости, имеют возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществляют обратную связь;
- это так называемое лично-ориентированное общение; предполагается, что каждый из его участников признает незаменимость, уникальность своего партнера, принимает во внимание особенности его эмоционального состояния, самооценки, личностных характеристик.



К предметной области межличностного общения можно отнести:

- психические процессы и состояния, обеспечивающие транзакцию (межличностное восприятие, потребности и мотивации, эмоции и чувства, самооценки, психологические защиты и т. д.);
- коммуникативные практики, опосредующие взаимодействие между людьми (речь, невербальные сообщения);
- нормы и правила, делающие возможной совместную деятельность, часто неосознаваемые, вырабатываемые в рамках определенной социокультурной группы

Для межличностного общения типична такая ситуация, когда участники общения, вступая в контакты, преследуют по отношению друг к другу более или менее значимые для них цели, которые могут совпадать по своему содержанию, а могут и отличаться друг от друга. Цели эти - следствие действия определенных мотивов, имеющих у участников общения, их достижение постоянно предполагает использование разнообразных способов поведения, которые у каждого человека формируются по мере развития у него качеств объекта и субъекта общения. Все это означает, что межличностное общение по основным своим характеристикам всегда является видом деятельности, суть которого составляет взаимодействие человека с человеком.





- Основной структурной единицей анализа межличностного общения является не отдельный человек, а взаимосвязь, взаимодействие вступивших в общение людей. Это означает, что каждый из участников общения существенным образом влияет на поведение другого, между их высказываниями и поступками возникают причинные зависимости.



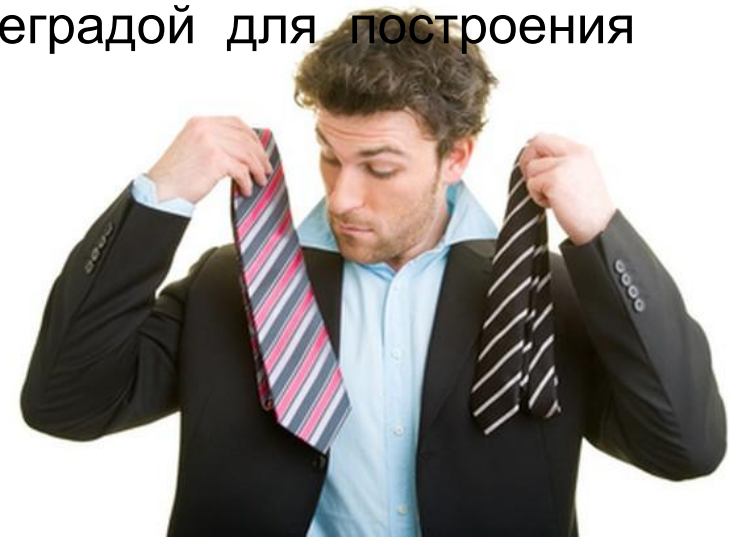
Обмениваясь сообщениями, собеседники приспособливают их к конкретной ситуации общения; содержание полученной информации в значительной мере перерабатывается, реструктурируется в зависимости от неизбежно возникающей оценки самих себя, друг друга, окружающей обстановки.

Основные принципы построения межличностного общения



Основные принципы, использование которых делает процесс обмена информацией более успешным и продуктивным:

- Самые первые и сильные впечатления о человеке создаются его внешним видом. Необходимо следить за одеждой, прической, манерой говорить, походкой. Важно помнить, что непроизвольно наблюдая за вами, собеседник составляет свое собственное мнение. Во время разговора необходимо стараться контролировать свою мимику, выражение лица. В обычном общении выражение лица не должно быть угрожающим или надменным. Если вы будете слишком явно выражать свои эмоции (как положительные, так и отрицательные), это может стать преградой для построения конструктивного диалога.



- ▣ Решающими для формирования впечатления о человеке становятся первые четыре минуты общения с ним. В этот промежуток времени активно работают все наши органы чувств, с помощью которых мы создаем целостное представление о собеседнике.



Если человек хочет добиться успехов, завоевать доверие оппонента, то с самого начала необходимо постараться следить за своим тоном, жестами, мимикой.

- Начинать беседу следует только с дружеского тона, все время поддерживая положительную установку при общении.

Установкой в психологии обозначают состояние готовности или предрасположенности к действию определенным образом.



- При общении важно быть хорошим слушателем. Чтобы стать хорошим собеседником, научитесь слушать других участников диалога.

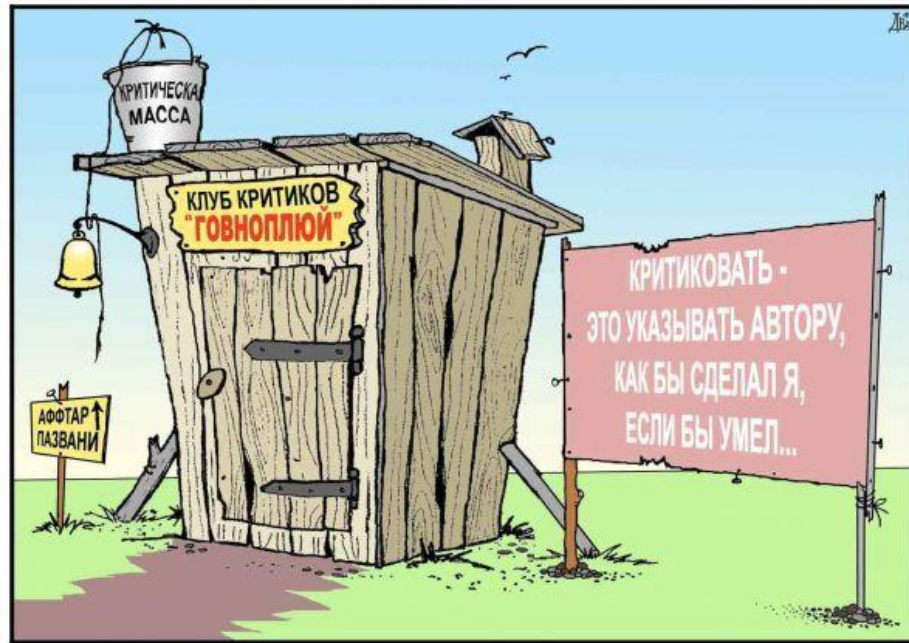


- Хорошие результаты дает использование метода утвердительных ответов. Лучше не начинать разговор с обсуждения тех вопросов, по которым есть расхождения с собеседником. Стоит человеку сказать «нет», как его самолюбие начинает требовать, чтобы он оставался последовательным в своих суждениях.

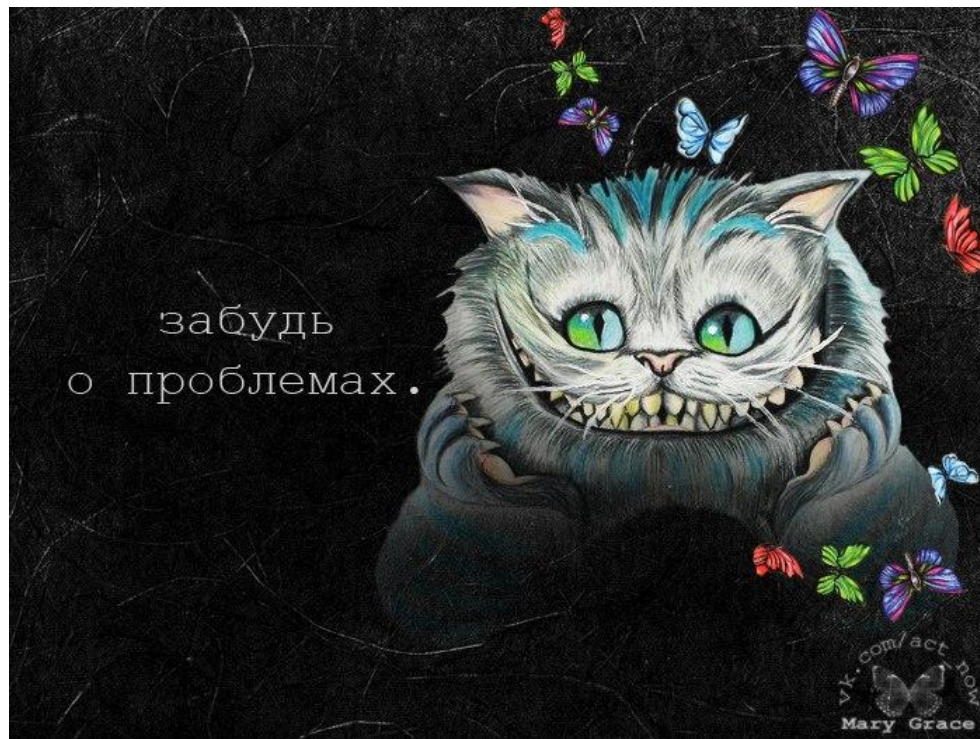
Поэтому вначале стоит задать вопросы, на которые собеседник, скорее всего, ответит утвердительно, а далее следить, чтобы разговор шел по пути «накопления согласия».



- Если хотите произвести хорошее впечатление на окружающих, воздержитесь от критики, оценки в адрес своих собеседников. В психологической литературе наиболее устоявшимся термином для обозначения понимающего общения можно считать "рефлексивное общение". В психологическом плане он означает следующее: "При взаимодействии с собеседником я, как зеркало, "отражаю" его мысли и чувства, стремясь обдумать и понять их его глазами безо всякого оценивания"



- Также не стоит постоянно рассказывать о своих проблемах – это очень быстро наскучит другим участникам диалога.

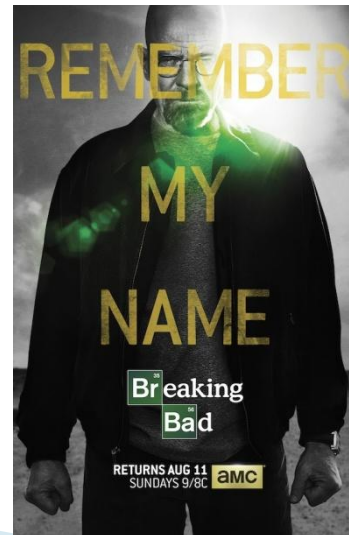


- Старайтесь избегать споров и конфликтных ситуаций, особенно, если беседа проходит не с глазу на глаз.

При любых обстоятельствах старайтесь спокойно выслушать собеседника, только так вы сможете найти выход из непростой ситуации. Если ваш оппонент втягивает вас в ненужный спор, постарайтесь сохранять спокойствие, не поддавайтесь на провокации.



- Если хотите, чтобы с вашим мнением считались, уважайте точку зрения другого человека.
- Общаясь, лучше не говорить человеку прямо, что он неправ, этим только можно вызвать в нем внутренний протест.
- Очень важно запоминать и не путать имена людей. Человек будет очень расположен к вам, если вы помните, как его зовут.



- Главные враги общения — **раздражительность и бестактность**. Раздражительность невыгодна во всех отношениях. Во-первых, она затрудняет общение, а значит, придется потратить больше усилий, чтобы добиться чего-то. Во-вторых, она приводит к ослаблению защитных сил организма (снижается иммунитет). Осознав это, следует подавлять появляющееся раздражение. Для этого стоит повнимательнее присмотреться к ситуации и убедиться, что она не стоит подобной реакции и ее лучше свести к трудности рядового масштаба.



- Вас оценят, если вы проявляете **неподдельный интерес** к другим людям
- Важным условием успешного общения всегда оказывается также **искренность** в выражении чувств, потому что лишь при наличии ее создается возможность построения по-настоящему психологически адекватного и конструктивного по своим результатам поведения участников общения по отношению друг к другу.



САМЫЙ КОРОТКИЙ ПУТЬ
К СЕРДЦУ ЧЕЛОВЕКА -
ЭТО ИСКРЕННОСТЬ.



ИСКРЕННОСТЬ

прекрасна в любых её проявлениях

Заключение

Взаимодействие между людьми может быть охарактеризовано как межличностное, если оно удовлетворяет следующим критериям: это взаимодействие между небольшим числом людей; это непосредственное взаимодействие: его участники находятся в пространственной близости, имеют возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь; это так называемое личностно-ориентированное общение, то есть предполагается, что каждый из его участников признает незаменимость, уникальность своего партнера, принимает во внимание особенности его эмоционального состояния, самооценки, личностных характеристик.

Изучив основные принципы построения межличностного общения, мы получили, таким образом, важную и незаменимую информацию, способствующую нашему эффективному и продуктивному взаимодействию с окружающими нас людьми.

Таким образом, для более успешного и продуктивного процесса общения между людьми важно учитывать следующее: соблюдать опрятный внешний вид, контролировать выражение лица, подбирать нужный тон общения, необходимо поддерживать положительную установку в общении, улыбаться, важно уметь слушать собеседника, использовать метод утвердительных ответов, не критиковать коллег, не вступать в спор, необходимо демонстрировать неподдельный интерес к другим людям, уважать точку зрения другого человека, следует подавлять появляющееся раздражение.

Спасибо за внимание!