

общение

1. Понятие общения
2. Виды и функции общения
3. Типы общения
4. Структура и средства общения



- **Общение** – процесс установления и поддержания прямого, непосредственного или опосредованного тем или иным способом контакта между людьми

Виды общения:

- Прямое и косвенное
- Межличностное и массовое
- Межперсональное и ролевое

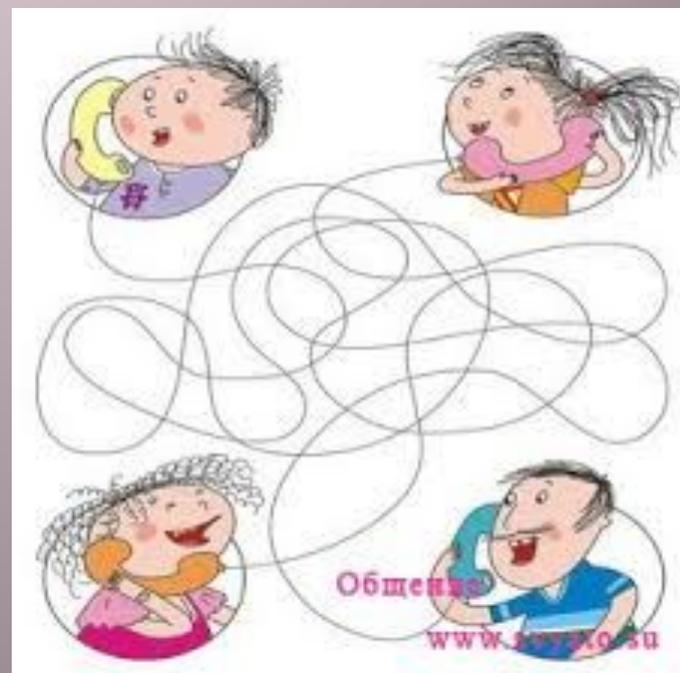


- **Общение – это сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий обмен информации выработку единой стратегии, взаимодействия, восприятия и понимания партнера**



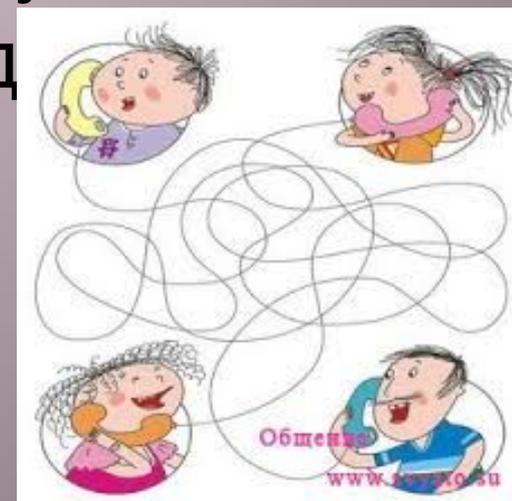
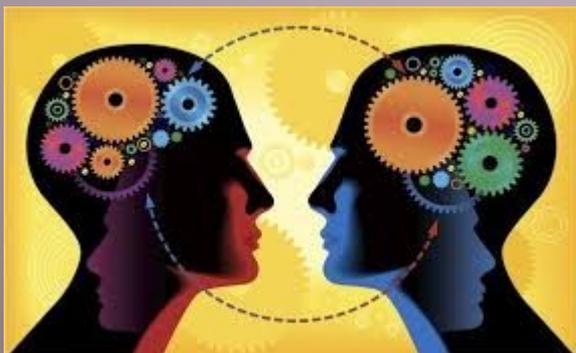
Функции общения

- *контактная* функция — установление и поддержание контакта как состояния обоюдной готовности к приему и передаче сообщений и поддержанию взаимосвязи;



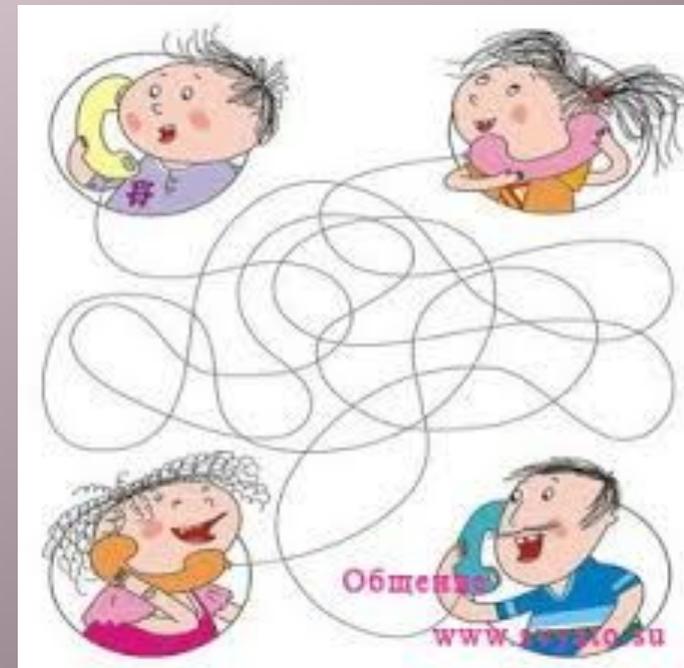
Функции общения

- *информационная* функция — обмен сообщениями. Информационный обмен может совершаться как ради достижения какой-то практической цели, решения какой-либо проблемы, так и ради самого процесса коммуникации, поддержания отношений между



Функции общения

- *побудительная* функция — стимуляция партнера к выполнению тех или иных действий;



Функции общения

- *прагматическая* функция — взаимное ориентирование и согласование действий при совместной деятельности; позволяет регламентировать поведение и деятельность участников коммуникации, координировать их совместные действия. Ведь человек общается ради достижения каких-то целей, для чего осуществляет определенную деятельность, которая в свою очередь нуждается в постоянном контроле и коррекции;





Функции общения

- *экспрессивная* функция — возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний и изменение своих эмоциональных переживаний; означает стремление партнеров по коммуникации выразить и понять эмоциональные переживания друг друга. Проявляется в выражении чувств, эмоций в процессе коммуникации через вербальные и невербальные средства.

Функции общения

- *установление отношений* — осознание и фиксирование своего места в системе социальных связей. Именно эта функция является основной в личностном развитии. Для ее осуществления требуется построение образа себя и другого, причем не только в познавательном (что необходимо в любом коммуникативном процессе), но и в аффективном плане;





Функции общения

- *социальная* функция формирует и развивает культурные навыки взаимоотношений людей; формирует наши мнения, мировоззрение, реакции на те или иные события. Культура не может существовать вне общения; только в этих процессах человек, будучи общественным существом, может согласовать свои действия с действиями других людей, добиться выполнения социально значимых целей.

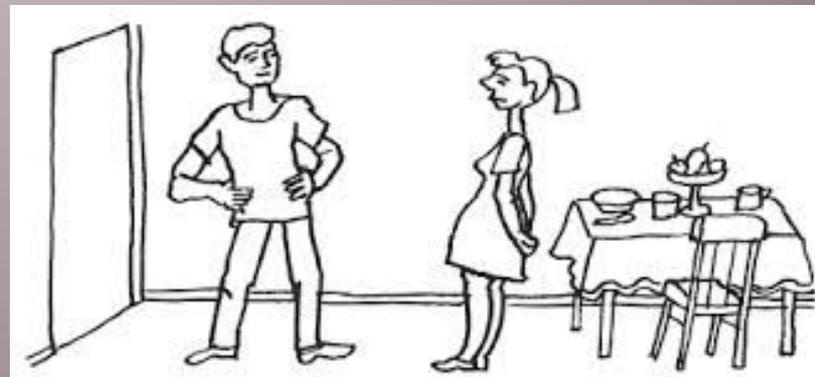
Функции общения

- *оказание влияния* — изменение состояния, поведения, содержаний сознания партнера;
- *статусоопределяющая* функция — выполнение ожидаемой от человека роли, демонстрация знания норм социальной среды;



Функции общения

- *оказание влияния* — изменение состояния, поведения, содержаний сознания партнера;
- *статусоопределяющая* функция — выполнение ожидаемой от человека роли, демонстрация знания норм социальной среды;



Функции общения

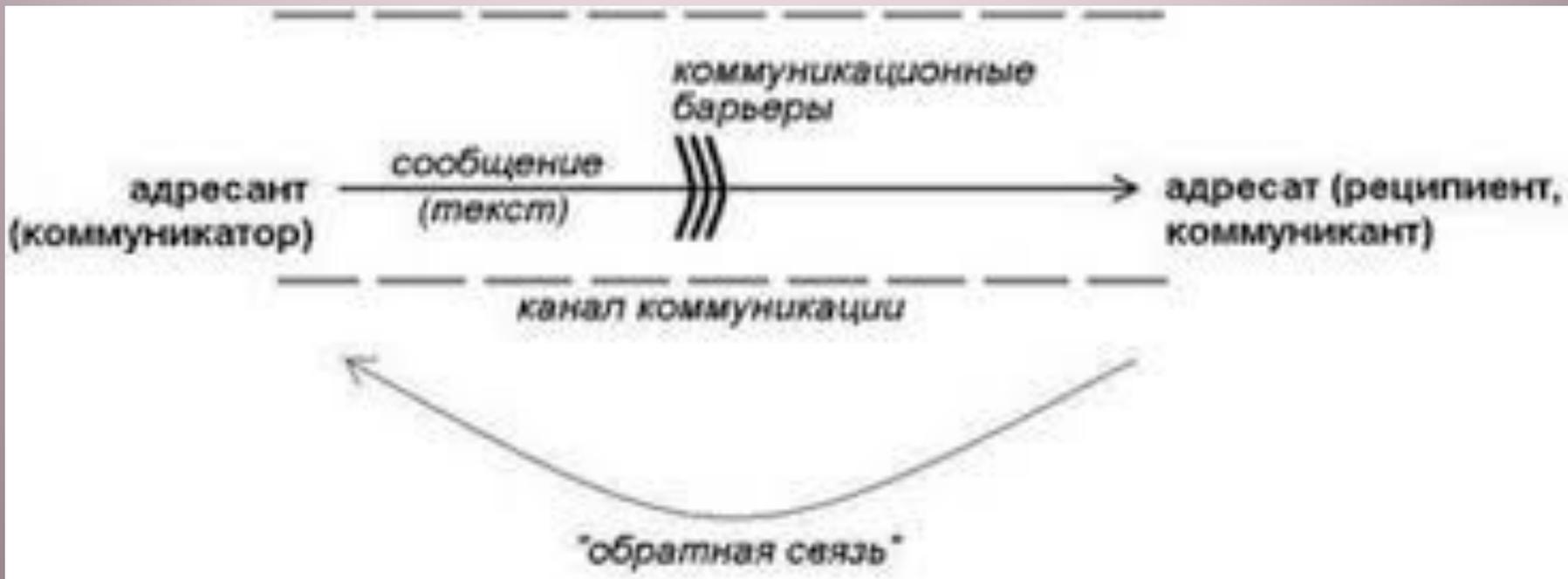
- *интерпретативная* функция — понимание смысла сообщений и намерений, состояний и т.п. партнера. Дело в том, что в коммуникации не только отражаются события окружающей действительности, но и интерпретируются в соответствии с определенными ценностями.;



СТОРОНЫ ОБЩЕНИЯ

- Коммуникативная сторона общения, связана с выявлением специфики информационного процесса между людьми, как активными субъектами.
- Структура коммуникативной стороны: коммуникатор – канал передачи информации – реципиент.
- Важная характеристика коммуникативного процесса: намерение его участников повлиять друг на друга, воздействовать на поведение другого, обеспечить свою идеальную представленность в другом (персонализацию). Необходимые условия для этого, не просто использование единого языка, но и одинаковое понимание ситуации общения.

Структура коммуникативной стороны



Коммуникативный барьер

это искажение информации при переходе от коммуникатора к реципиенту.

- Природа коммуникативных барьеров различна:

- 1) Лексический барьер (использование не понятных реципиенту);

- 2) Логический барьер (использование логики, не понятной реципиенту);

- 3) Барьер психологический (особенности личности общающихся).



Коммуникативные барьеры

определяются по наличию или отсутствию обратной связи в процессе общения. Если реципиент вообще не реагирует на передаваемую информацию или его реакции не адекватны, то это свидетельствует о коммуникативном барьере.





Стороны общения

- 2. Перцептивная сторона общения (восприятие). Это восприятие и понимание друг друга в процессе общения. Эта перцепция очень важна, т. к. в ее процессе возникает, формируется образ другого человека, и идет познание человеком самого себя. В ходе перцепции идет установление эмоциональных контактов, происходит организация совместной деятельности.

Стороны общения

- Интерактивная– это обмен действиями в процессе общения.
- Интеракция, аспект общения связанный с совместной деятельностью людей, при которой складываются деловые и личные отношения.





- Деловые отношения складываются в процессе реализации *ролей* (или нормативно одобряемого образца поведения, ожидаемого окружающими). Взаимодействие людей, исполняющих различные роли, регулируется *ролевыми ожиданиями*. Множество ролевых позиций нередко порождает их столкновение – *ролевые конфликты*.

Типы межличностного общения

1. **Императивное общение** – это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями
 - **Авторитарность** (от лат. *autoritas* — влияние, власть) — характеристика личности, или стиль руководства, выражающаяся в стремлении максимально подчинить своему влиянию партнёров по взаимодействию и общению, подчинённых.
 - **Авторитарный руководитель** строго контролирует решение любой задачи, жёстко пресекает инициативу членов группы, воспринимая её как акт своеволия и посягательство на его авторитет и достоинство, субъективно оценивает достигаемые результаты, руководствуясь собственными установками



2. **Манипулятивное общение** – это форма межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению для достижения своих намерений осуществляется скрытно



3. *Диалогическое общение* – это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание и самопознание партнеров по общению

Правила диалогического общения

- Наличие психологического настроя на актуальное состояние партнера и свое собственное – «Здесь и теперь»
- Использование безоценочного восприятия личности партнера
- Восприятие партнера как равного
- Проблематизация общения
- Персонификация общения

Сравнительная характеристика авторитарной и диалогической коммуникации

№	Параметры процесса коммуникации	Авторитарная коммуникация	Диалогическая коммуникация
1	Психологическая установка коммуникатора	«Сверху-вниз»	«На равных»
2	Характеристика текста	а) безличный характер б) без учета особенностей слушателей в) сокрытие чувств г) аксиоматичное содержание	а) персонификация б) учет индивидуальных особенностей слушателей в) открытое предъявление собственных чувств

			г) дискуссионный характер содержания
3	Форма коммуникации	Монофония	Полифония
4	Способы организации коммуникативного пространства	<p>Коммуникатор</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>Коммуникатор</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
5	Характер невербального поведения	Закрытые жесты и позиция «над аудиторией»	Открытая жестикуляция, один пространственный уровень

- ***Вербальная коммуникация*** - использование в качестве знаковой системы человеческой речи, системы фонетических знаков, включающей два принципа: лексический и синтаксический.
- Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения.



Жесты недоверия



• С

П

А

С

И

Б

О

ЗА

В



Е

И

Н

А

М

И

Н