



Общение как понимание

Понятие общения

- **«Общение»** - это сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Функции общения



коммуникативная

интерактивная

перцептивная

Жесты

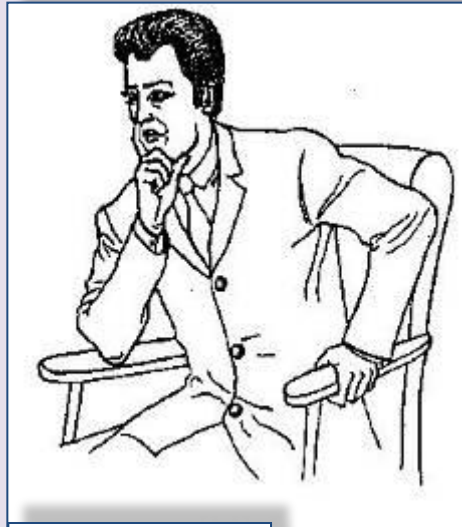


Рис. 1

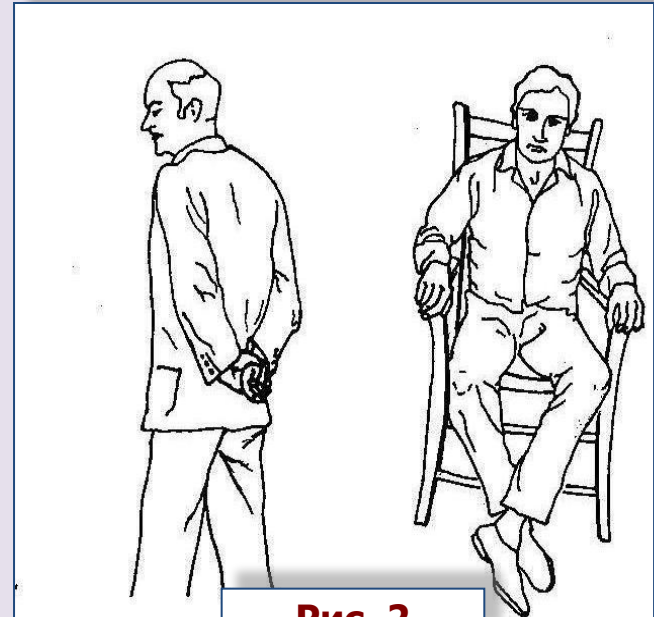


Рис. 2

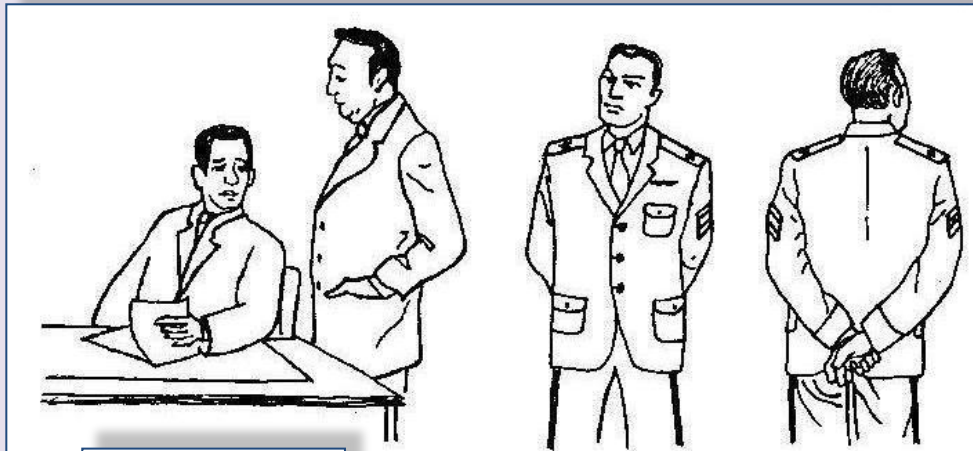


Рис. 3

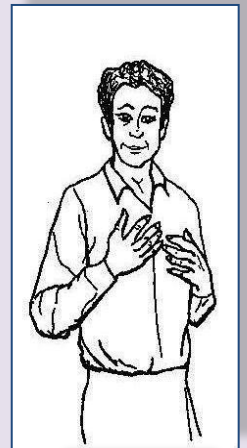


Рис.

Позы

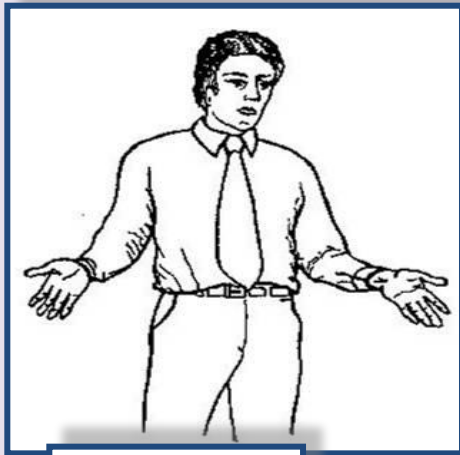


Рис. 1



Рис. 2а

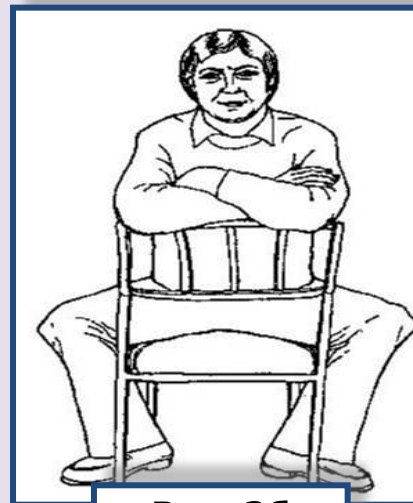


Рис. 2б

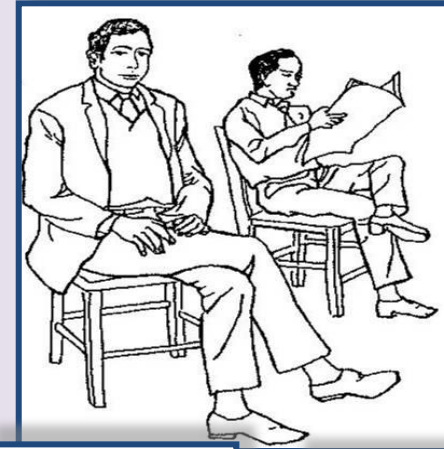


Рис. 2в

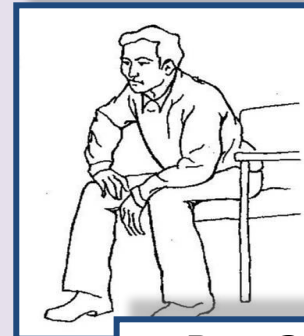
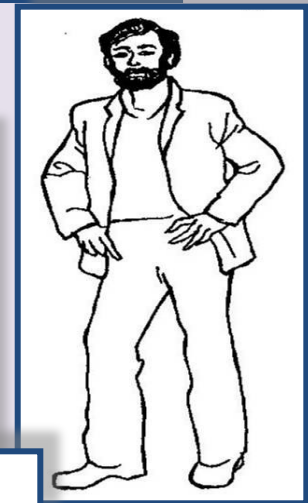


Рис. 3



Общение как понимание



**отношения носят
субъект-субъектный
характер;**

**восприятие и оценка
партнерами друг друга
всегда субъективны и
нередко подвержены**

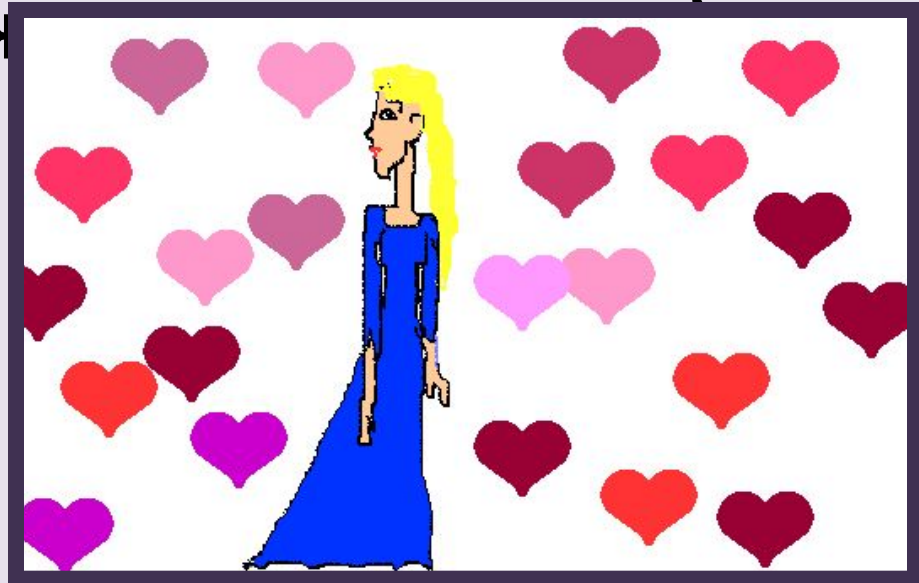
**изменениям в
зависимости от**

конкретных условий

КАК ПРОИСХОДИТ ВОСПРИЯТИЕ -

«социальная перцепция».

- **встречают партнера по общению «по одежке», т. е. по внешним признакам (наиболее информативными являются внешность, физические качества, одеж**



механизмы социальной перцепции
— *способы, посредством которых люди воспринимают и определенным образом интерпретируют, понимают и оценивают друг друга.*

- **эмпатия, аттракция, казуальная атрибуция, идентификация, социальная**



Эмпатия — это постижение эмоционального состояния другого человека, если можно так сказать, «вчувствование», поскольку слово состоит из корня pathos, означающего «чувство», «переживание», и приставки, означающей «находящийся внутри, в пределах чего-либо».

Любопытно, что отрицательные эмоциональные переживания другого человека (горе, печаль) легче вызывают эмпатию, чем положительные.

ФОРМЫ ЭМПАТИИ

- *повторение, когда один человек непосредственно, непроизвольно воспроизводит эмоцию другого;*
- *переживания, основанные на ситуации, в которой находится другой человек;*
- *это сочувствие, сопереживание.*

**Механизм
казуальной
атрибуции**
приписывание
человеку
определенных
причин поведения.
(приписывание
основано на
сходстве этого
поведения с
известными
прототипами или
с собственным
поведением в
аналогичных
ситуациях).

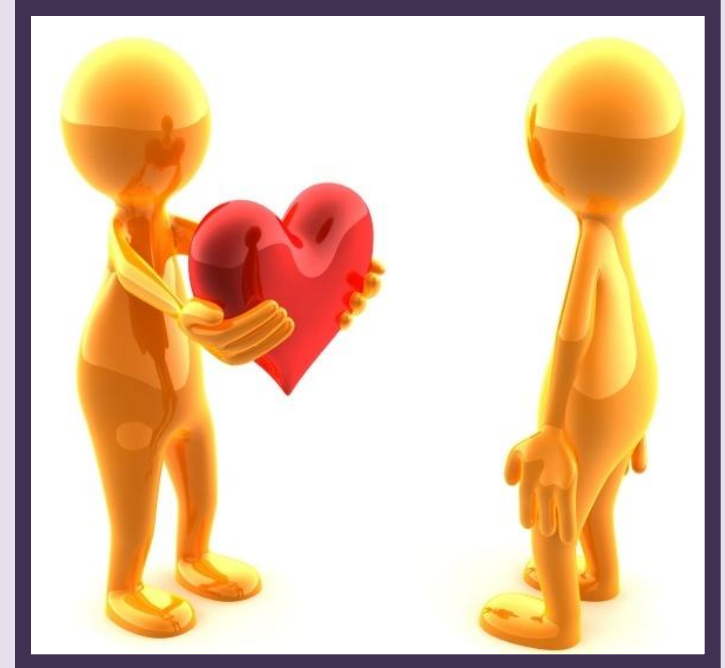
- Военный – смелый;
- Чиновник - взяточник;
- Отличник – умный...



**Аттракция - особая форма
восприятия и понимания
другого человека, основанная
на формировании по
отношению к нему
устойчивого положительного
чувства, симпатии,
привязанности.
(чем более симпатичен нам
человек, тем лучше мы
понимаем его поступки).**

идентификация

в ней ведущую роль играет не эмоциональная, а рациональная составляющая; в процессе идентификации субъект ставит себя на место другого на основе собственных представлений о нем.



Важную роль в социальной перцепции играет социальная рефлексия

- самовосприятие и интерпретация собственных действий и побуждений, своих особенностей и их влияния на впечатление других людей.***

Человек в процессе социальной рефлексии предстает как бы в трех позициях:

— «я», **каким я являюсь в действительности;**

— «я», **каким я вижу самого себя;**

— «я», **каким меня видит партнер по общению.**



СТЕРЕОТИПЫ И «ЭФФЕКТЫ ВОСПРИЯТИЯ»

- **Стереотип — это устойчивый, а нередко и упрощенный образ какого-либо явления или человека, складывающийся в условиях дефицита информации.**
- **Стереотип— это часть прошлого опыта, сформированного бытовой и профессиональной деятельностью, закрепившегося в мышлении и постоянно используемого при решении типичных задач, которые ставит жизнь.**

Что влияет на формирование стереотипов?



- **Социальные стереотипы возникают прежде всего под воздействием групповых норм.**
- **Возрастные, половые, семейные, профессиональные нормы ограничивают движение мысли в одних направлениях и поощряют в других.**

Стереотипы

- По гендерному: "женщины не умеют нормально водить" , "женщины любят сплетни" , "все мужики - бабники"
- по национальному: "евреи жадные" "русских пьют водку" "немцы ответственные" "кавказцы наглые" "японцы работающие"
- по профессиональному: "медики - циничные" "психологи - понимающие" "гаишники - взяточники"

Проблема «идолов»
Фрэнсис Бэкон
(1561—1626 гг.)

человек склонен
чаще объяснять
свое поведение
внешними
обстоятельствам
и, а поступки
других — их
личными
качествами;
уверенность в
том, что
большинство
людей в данных
условиях

поступят так же,
как поступил он

- **«Идолы рода» — это ошибки, совершаемые под влиянием общественного мнения;**
- **«Идолы пещеры» — это стереотипы, сформировавшиеся в общении, а затем проникшие в другие сферы («эффект ореола», «эффект проекции», «эффект порядка», «эффект ложного обобщения»);**
- **«Идолы рынка» - преклонение перед мнением великих. .**

«эфффект ореола»

мнение наблюдателя или партнера по общению о другом партнере, его достоинствах и недостатках как бы «окутывает» его реальный образ.



«Таня — хороший товарищ, потому что она хорошо учится».

«эффект проекции»

- приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному — свои недостатки.



*«Приятно
иметь дело с
симпатичным
кроликом».*

«эффект порядка»

(или «эффект первичности») состоит в том, что на общее впечатление от общения оказывают влияние полученные ранее сведения.



«эффект ложного обобщения»

- на основании утверждений о наличии определенных качеств у отдельных представителей социальной группы делается вывод о том, что эти качества есть у всех ее членов.



*«Все учителя
злые».*

