

Общение как деятельность



- **Общение** – это передача информации от человека к человеку, сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и между группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум 3 различных процесса:

- 1. Коммуникацию (обмен информацией)
- 2. Интеракцию (обмен действиями)
- 3. Социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера)

- Вне общения невозможна человеческая деятельность.

(психологическая специфика процессов общения, рассматриваемая под углом взаимоотношений личности и общества, - изучает психология общения; использование общения в деятельности – социология)

• Виды общения



В соответствии с содержанием:

- **1. Материальное** – обмен предметами или продуктами деятельности
- **2. Когнитивное** – обмен информацией, знаниями (узнаем у знакомых погоду, цены)
- **3. Кондиционное** – обмен эмоциональными состояниями между общающимися индивидами. («развеселить грустного друга», феномен эмоционального заражения)

- **4. Мотивационное** – обмен желаниями, побуждениями, целями, интересами, потребностями. (мотивация персонала)
- **5. Деятельностное** – обмен навыками и умениями, который осуществляется в результате совместной деятельности. (деятельность в кружке вышивания).

В зависимости от используемой техники общения и его целей:

- **1. «Контакт масок»** – формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника(маски вежливости, учтивости, безразличия)
- **2. «Светское общение»** - его суть в беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено.

- **3. «Формально-ролевое»** – когда регламентированы и содержание, и средства общения, и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.
- **4. «Деловое общение»** - это процесс взаимодействия в общении, при котором происходит обмен информацией для достижения определенного результата, т.е. общение целенаправленное.

- **5. Межличностное общение** – раскрывает глубинные структуры личности. (интимно-личностное).
- **6. Манипулятивное общение** – направлено на получение выгоды от собеседника.

МОТИВЫ ОБЩЕНИЯ

- Наиболее важными мотивами общения считаются **АФФИЛИАЦИЯ** и **АЛЬТРУИЗМ**
- **Аффилиация** (англ. Affiliation, «соединение») – стремление быть в обществе других людей, потребность человека в содании теплых, эмоционально-значимых отношений с другими людьми. Стремление к сближению с другими людьми, дружба, любовь.

- **Альтруизм** - (лат alter – другой) – понятие, которым осмысливается активность, связанная с бескорыстной заботой о благополучии других людей.
- Рассматривается как противоположность эгоизму. Синонимом является «просоциальное поведение».

Средства общения

- Вербальные
- Паравербальные (околовербальные):
 - - фонационные (темп, тембр, громкость речи, заполнения пауз)
 - -кинестетические (жесты, позы, мимика)
 - -графические (особенности почерка, графич дополнения к буквам, заменители букв и др.)
- Невербальные

Процедура общения

- В П.О. выделяют этапы:
- 1. Потребность в общении – побуждает человека вступить в контакт с другими людьми (Аутизация – патология)
- 2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения
- 3. Ориентировка в личности собеседника
- 4. Планирование содержания своего общения – человек представляет себе (бессознательно), что именно скажет.

- 5. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести
- 6. Установление контакта
- 7. Обмен мнениями, идеями, фактами
- 8. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.

Помехи в общении

- Различные типы шумов:
- Шум окружающей среды
- Физиологический шум
- Смысловой шум
- Синтаксический шум
- Культурный шум
- Психологический шум

Коммуникативные барьеры

- Взаимопонимания
- Семантический
- Стилистический
- Логический
- Соц-культурный
- Барьер авторитета
- Барьер отношений