

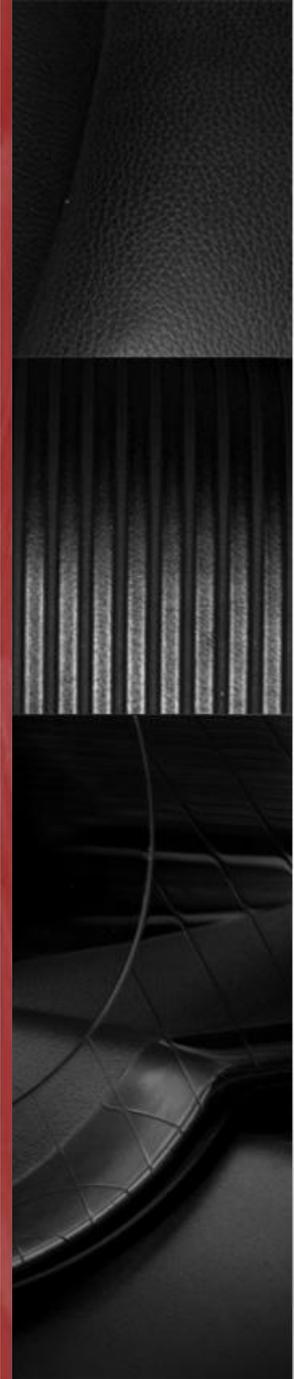


ОБЩЕНИЕ

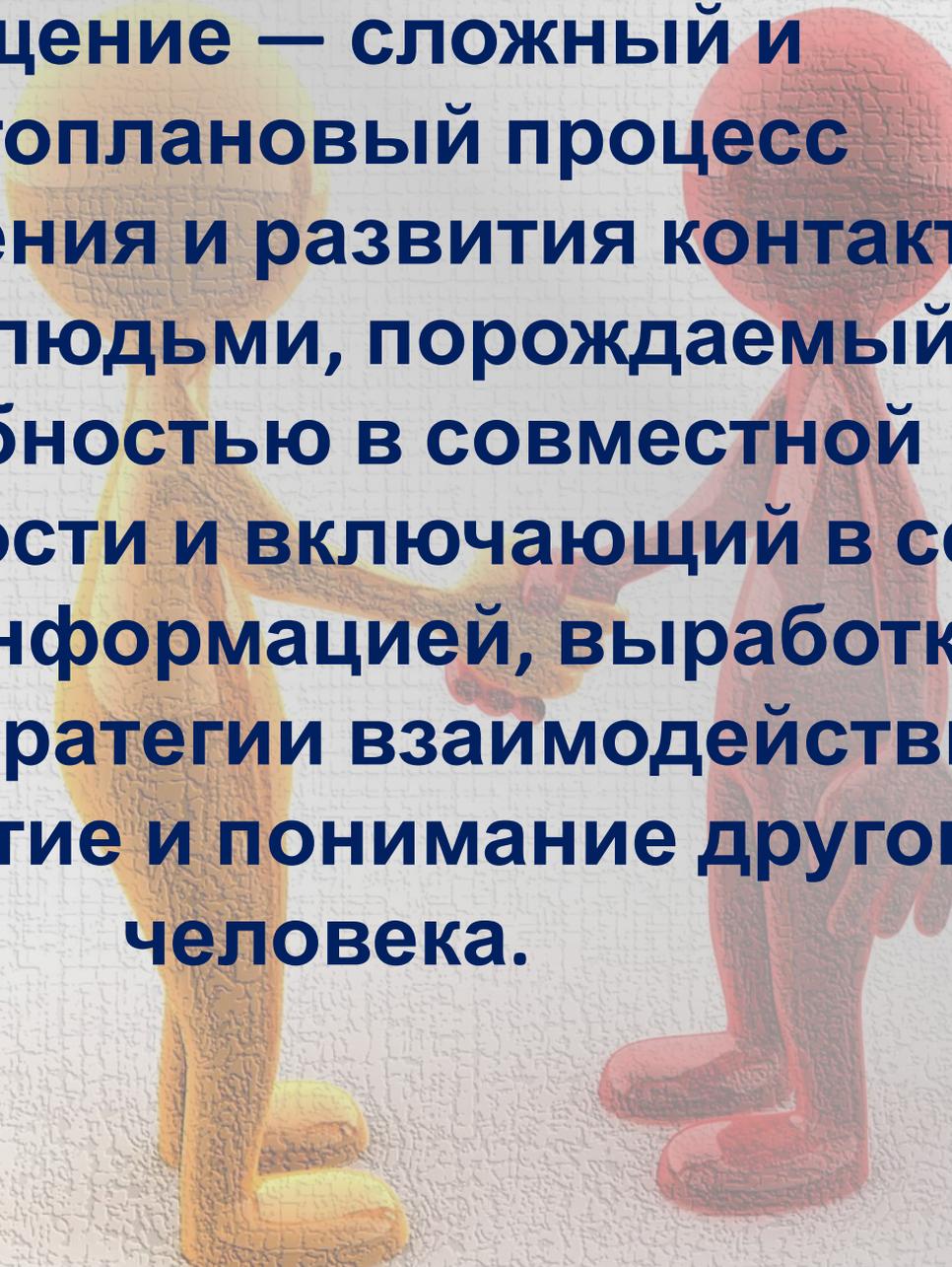
27.07.2013

**РОЛЬ ОБЩЕНИЯ В ЖИЗНИ
ЛЮДЕЙ.
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С
ОКРУЖАЮЩИМИ ЛЮДЬМИ**

Обществоведение, 9 класс



Общение — сложный и многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностью в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

The background of the text features two stylized, 3D-rendered human figures. One figure is yellow and the other is red. They are standing on a light-colored, textured surface and are shaking hands. The figures are semi-transparent, allowing the text to be seen through them. The overall scene is set against a light, textured background.



ОБЩЕНИЕ

- **ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ, В ХОДЕ КОТОРОГО ОНИ ОБМЕНИВАЮТСЯ ИНФОРМАЦИЕЙ, ВЫЯВЛЯЮТ СВОЁ ОТНОШЕНИЕ ДРУГ К ДРУГУ.**

**МОЖНО ЛИ
НАЗВАТЬ**

ОБЩЕНИЕМ



◎ **Социальная среда – окружение, в которой происходит формирование личности**

ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ

СОЦИА-
ЛИЗАЦИ
Я

Становлен
ие и
развитие
чел-ка как
личности

ПРАГМА-
ТИЧЕСКА
Я

Средство
достижени
я
результата

ПОДТВЕР
Ж-ДЕНИЯ

Укреплени
е
увереннос
ти
человека в
себе

КОММУН
ИКАТИВН
АЯ

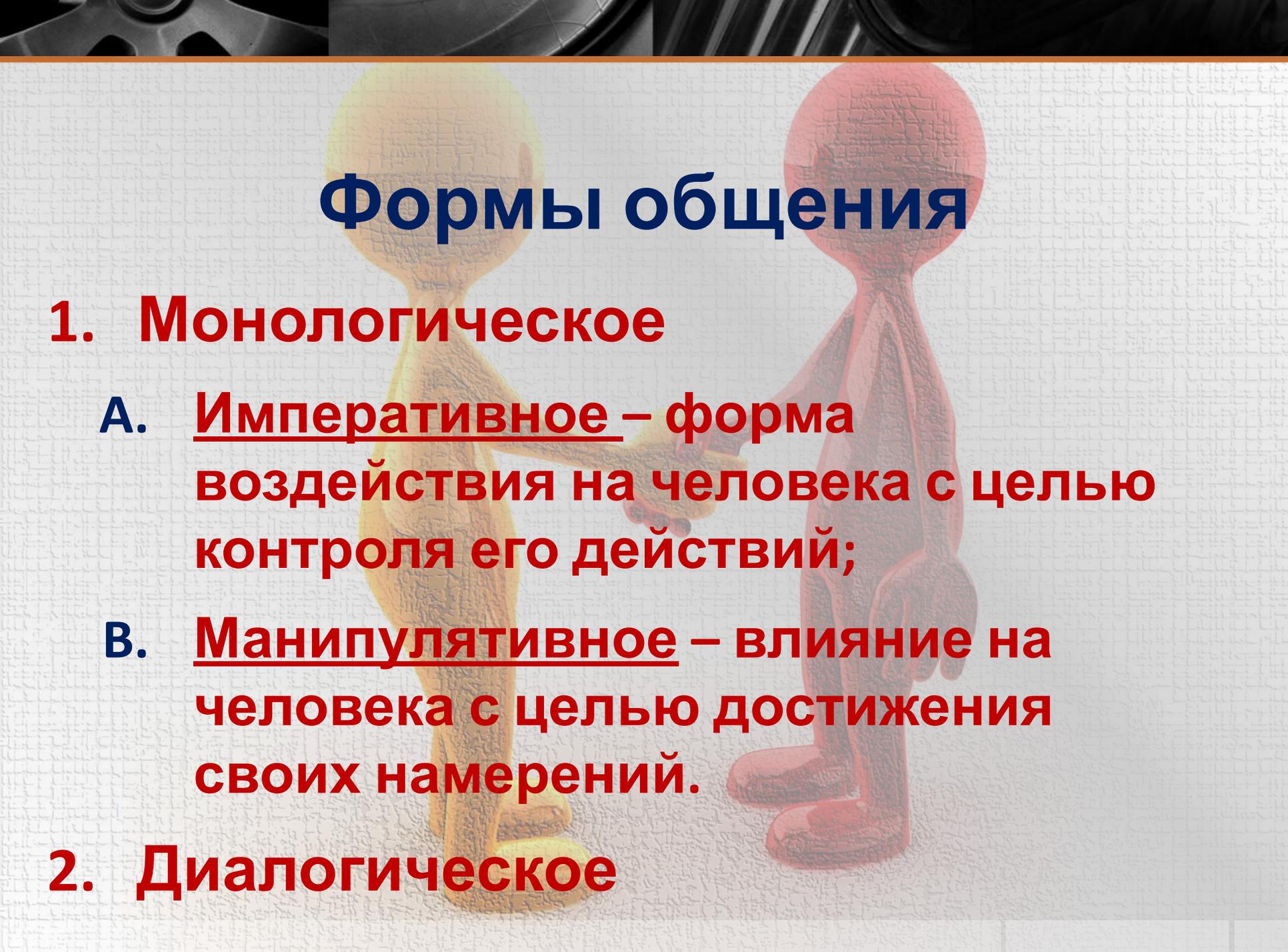
Взаимосвя
зь между
людьми

Общение – это социально-психологический процесс взаимодействия двух и более людей

**формы
общения**

Речевое

**Неречево
е**



Формы общения

1. Монологическое

- А. Императивное – форма воздействия на человека с целью контроля его действий;
- В. Манипулятивное – влияние на человека с целью достижения своих намерений.

2. Диалогическое

Виды общения



**Повседневное
(бытовое)**

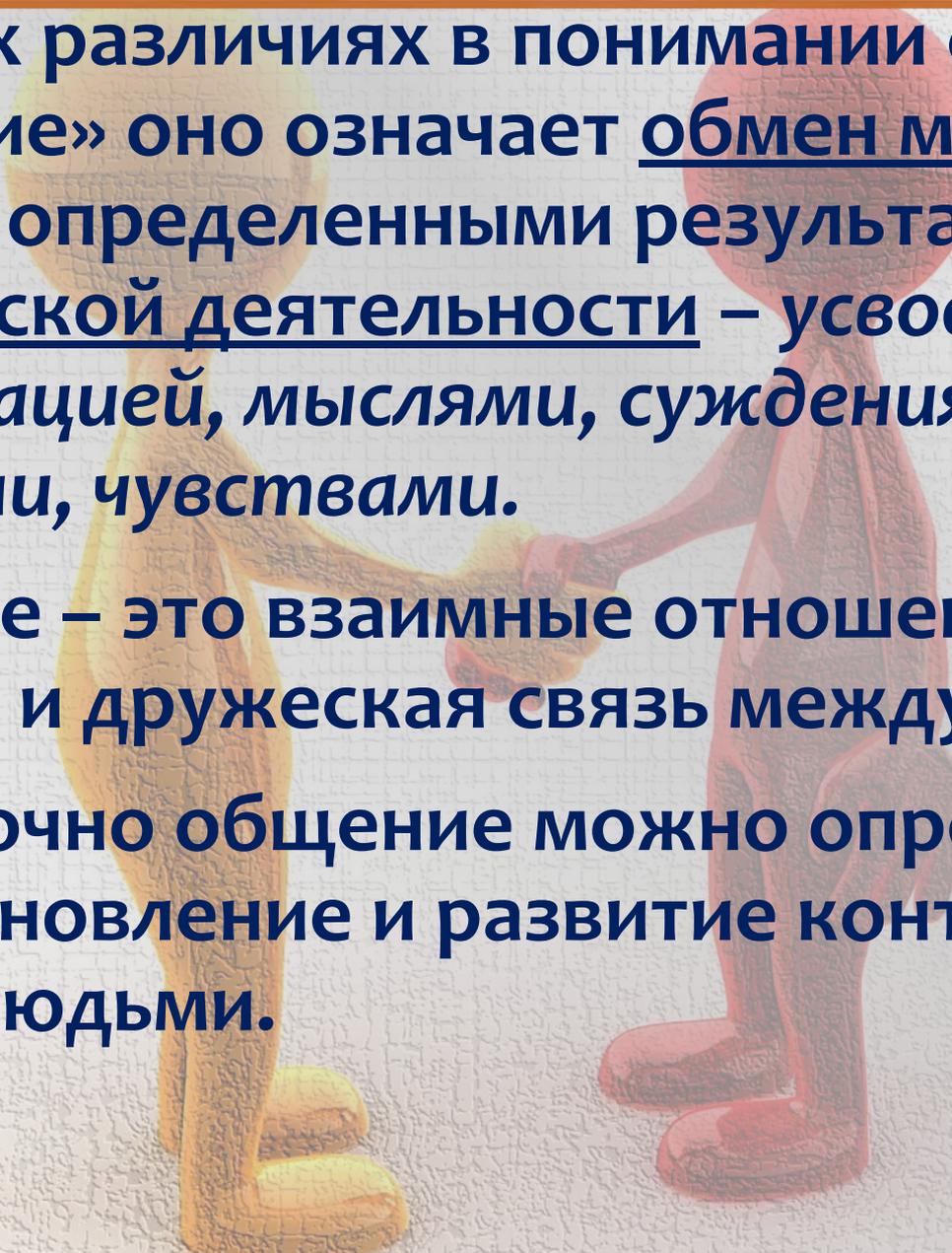
**Доверительное и
конфликтное**

**Прямое и
опосредованное**

**Неформальное и
ролевое**

**Служебное (деловое)
и личное**

**Межличностное и
массовое**

- 
- A 3D rendered scene featuring two stylized human figures. On the left is a yellow figure, and on the right is a red figure. They are standing on a light-colored, textured ground and are shaking hands. The background is a light, textured wall. The overall scene is brightly lit, with soft shadows cast on the ground.
- При всех различиях в понимании слова «общение» оно означает обмен между людьми определенными результатами их психической деятельности – усвоенной информацией, мыслями, суждениями, оценками, чувствами.
 - Общение – это взаимные отношения, деловая и дружеская связь между людьми.
 - Более точно общение можно определить как установление и развитие контактов между людьми.

Общение включает, как минимум, три различных процесса

Обмен,
уточнение и
передача
информации

Обмен
действиями,
построение
общей
стратегии
взаимодействи
я

Восприятие и
понимание
партнёра, его
психологически
х особенностей
и стилей его
поведения

**Общение с другими
людьми является
жизненно важной
необходимостью
для человека
любого возраста,
особенно оно важно
и желательно в пору
юности**



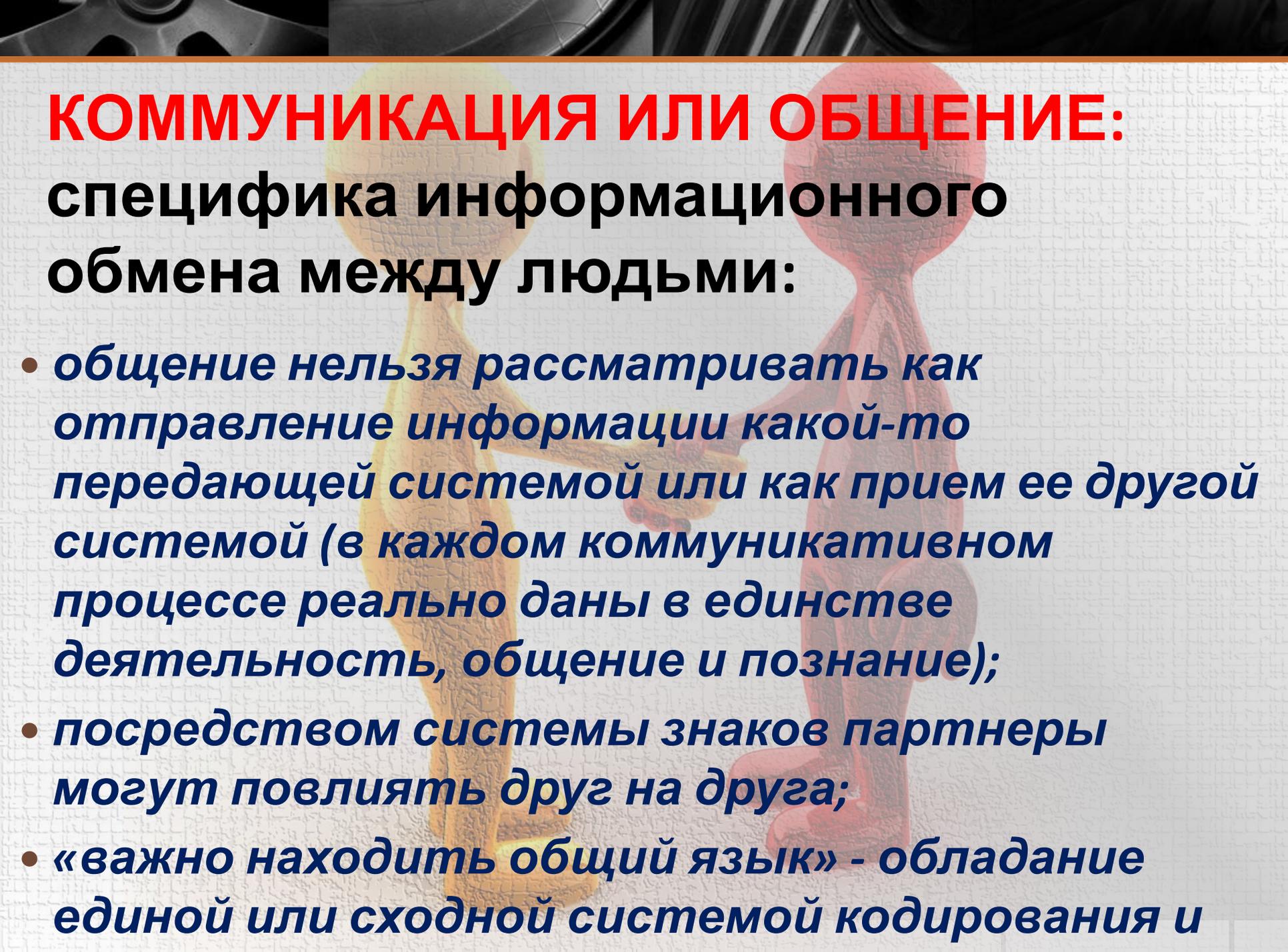
Роль общения в межличностных отношениях

- 1. Через общение человек получает знания об окружающем мире.**
- 2. С помощью общения происходит передача опыта, усвоение культурных и нравственных ценностей выработанных человечеством.**
- 3. Благодаря общению, люди учатся оценивать проступки и отношения, усваивают правила поведения, применяют их на практике.**
- 4. В общении не только проявляются, но и формируются важнейшие качества человека (принципиальность, стабильности, честности, доброты и др.)**

Для человека важно полноценное настоящее общение

- Полноценное общение зависит от содержания
- Под содержанием общения понимается то, что сообщается и как сообщается
- Для полноценного общения мало иметь какие-то знания, информацию, важно уметь сообщить людям эти сведения
- Необходимо обладать культурой речи
- Учитывать интерес других к вашим сообщениям

Для установления нормальных взаимоотношений между людьми важное значение имеет культура общения



КОММУНИКАЦИЯ ИЛИ ОБЩЕНИЕ: **специфика информационного обмена между людьми:**

- *общение нельзя рассматривать как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой (в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание);***
- *посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга;***
- *«важно находить общий язык» - обладание единой или сходной системой кодирования и***

Буквальный смысл

**Я
приготови-
ла обед...**



Приглашает к столу

**больше ничего делать не
будет**

**Ожидает каких-то
ответных действий**

Барьеры в общении:

- барьеры могут быть не только психологическими, но и социальными, политическими, религиозными, профессиональными и.

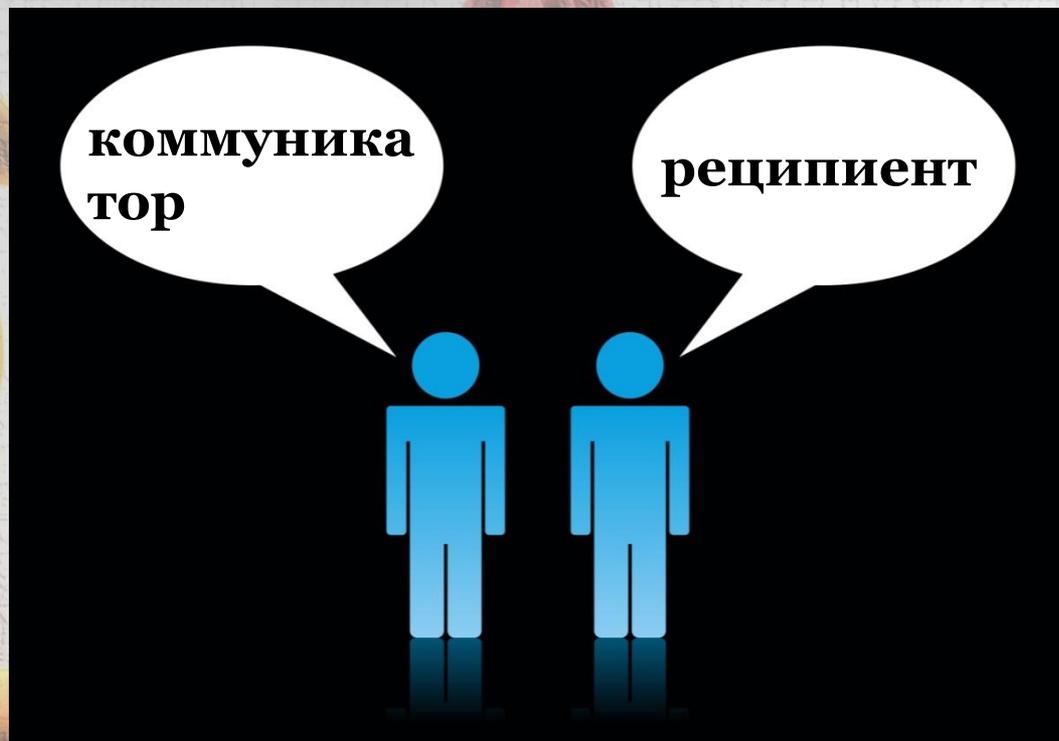


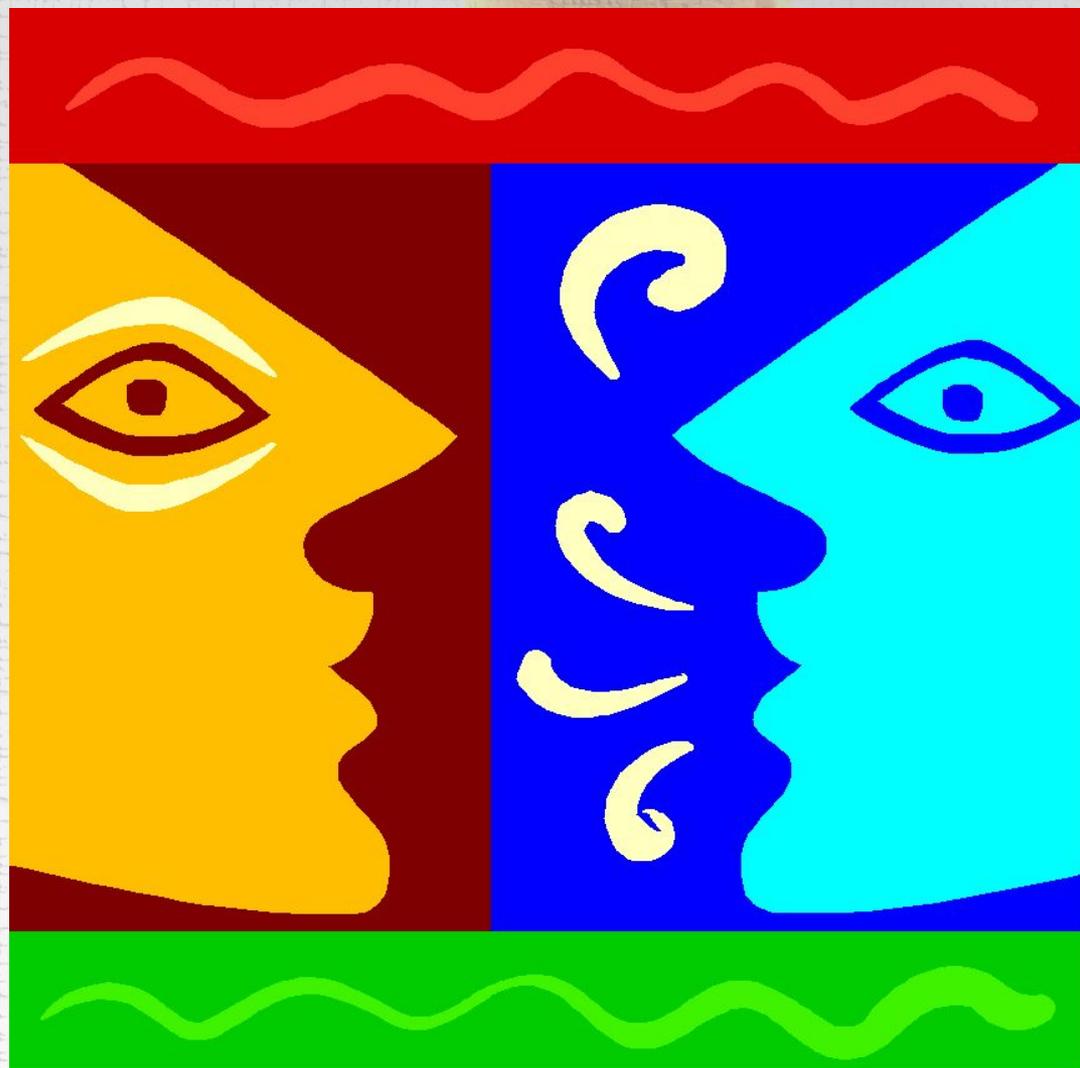
СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем.

- Вербальное
общение –

**использует
систему
фонетических
знаков;**





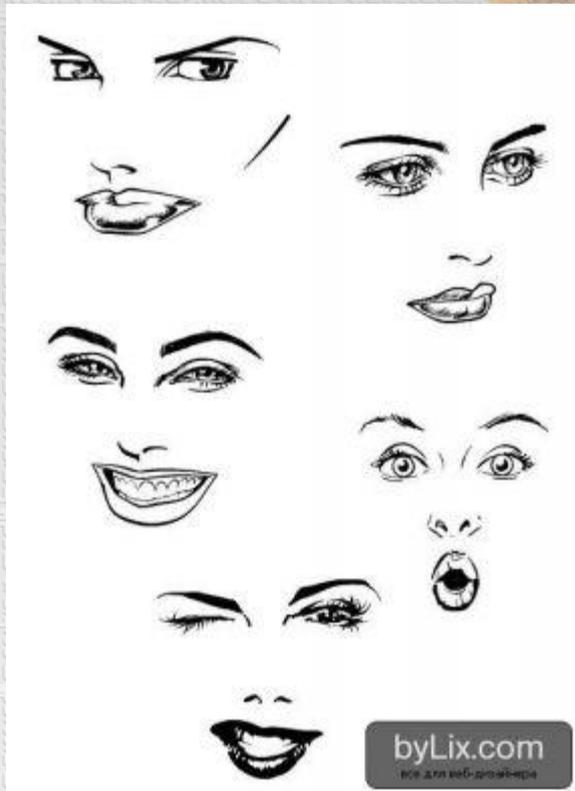
НАИБОЛЕЕ ПРОДУКТИВНАЯ ФОРМА ОБЩЕНИЯ:

**Диалог –
представляет собой
последовательную
смену
коммуникативных
ролей, в ходе которой
выявляется смысл
речевого сообщения,
т. е. происходит то
явление, которое было
обозначено как
«обогащение,
развитие**

Модель речевого общения

- 1) **кто?** (передает сообщение) — коммуникатор,
- 2) **что?** (передается) — сообщение,
- 3) **как?** (осуществляется передача) — непосредственно или опосредованно,
- 4) **кому?** (направлено сообщение) — адресат,
- 5) с каким эффектом? (общение произошло) — эффективное или неэффективное общение.

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ



экстралингвистическая

система — включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха.

паралингвистическая

Я система — это качество голоса, его диапазон, тональность.

ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКАЯ
система знаков

Пространство и время организации коммуникативного процесса выступают также особой знаковой системой

**хронотоп «школьного
урока»,
«вагонного попутчика»,
«больничной палаты»**



**неожиданные
эффекты
воздействия**



**Неожиданная
откровенность!**

ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

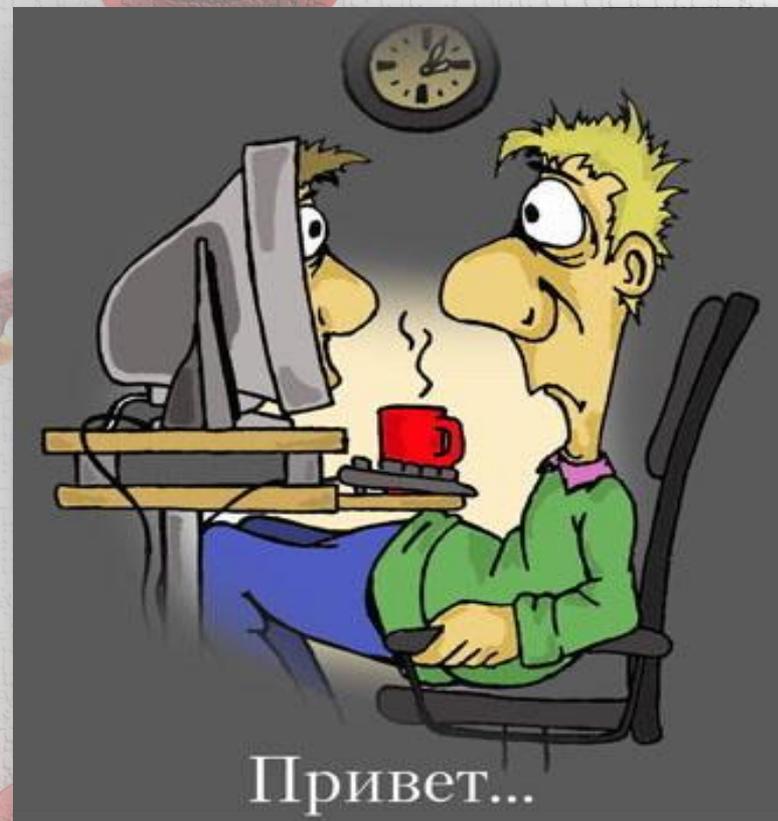
- **формирующееся информационное общество характеризуется не только расширяющимися возможностями накопления и переработки информации, но и новыми формами общения;**
- **технические средства (телефон, телеграф), заменили переписку и уменьшили личные визиты и встречи;**
- **сокращается время передачи информационных потоков, увеличивается их объем и сокращаются расстояния между участниками общения;**
- **характерной особенностью коммуникации становится постоянная необходимость «дотраивания», конструирования как образа партнера по коммуникации, так и правил**

Недостатки виртуального

общения:

- **открытость** информационного обмена сочетается с **фрагментарностью**;
- **недостаёт эмоциональной насыщенности и социальной ответственности**;
- **интенсивность** информационных потоков **значительно превосходит возможности ее осмысления и усвоения.**

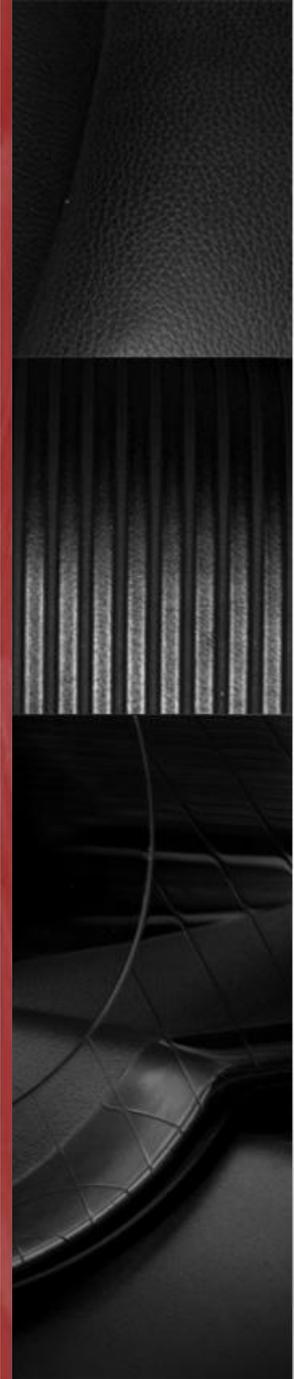
«Чем больше информации, тем меньше смысла». (А. Кончаловский)



Общение как понимание

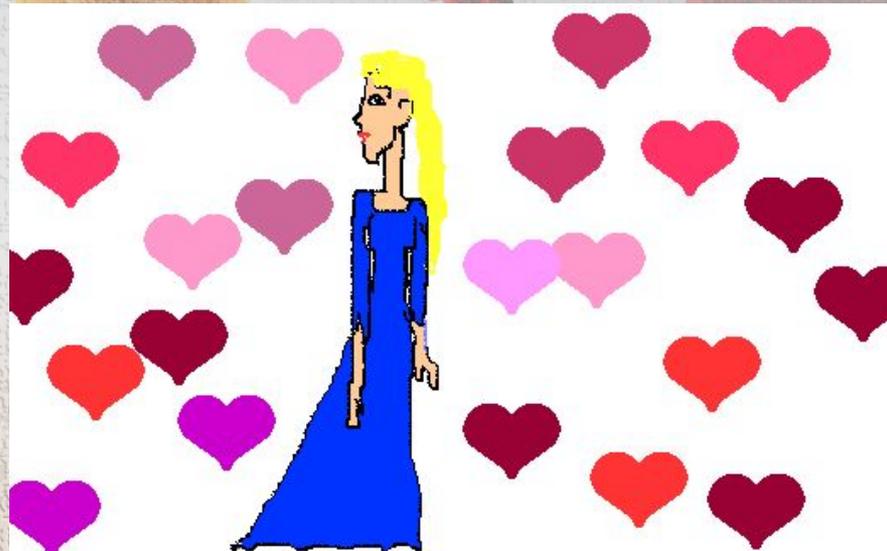


отношения носят субъект-субъектный характер; восприятие и оценка партнерами друг друга всегда субъективны и нередко подвержены изменениям в зависимости от конкретных условий



КАК ПРОИСХОДИТ ВОСПРИЯТИЕ - «социальная перцепция».

- **встречают партнёра по общению «по одежке», т. е. по внешним признакам (наиболее информативными являются внешность, физические качества, одежда и поведение).**

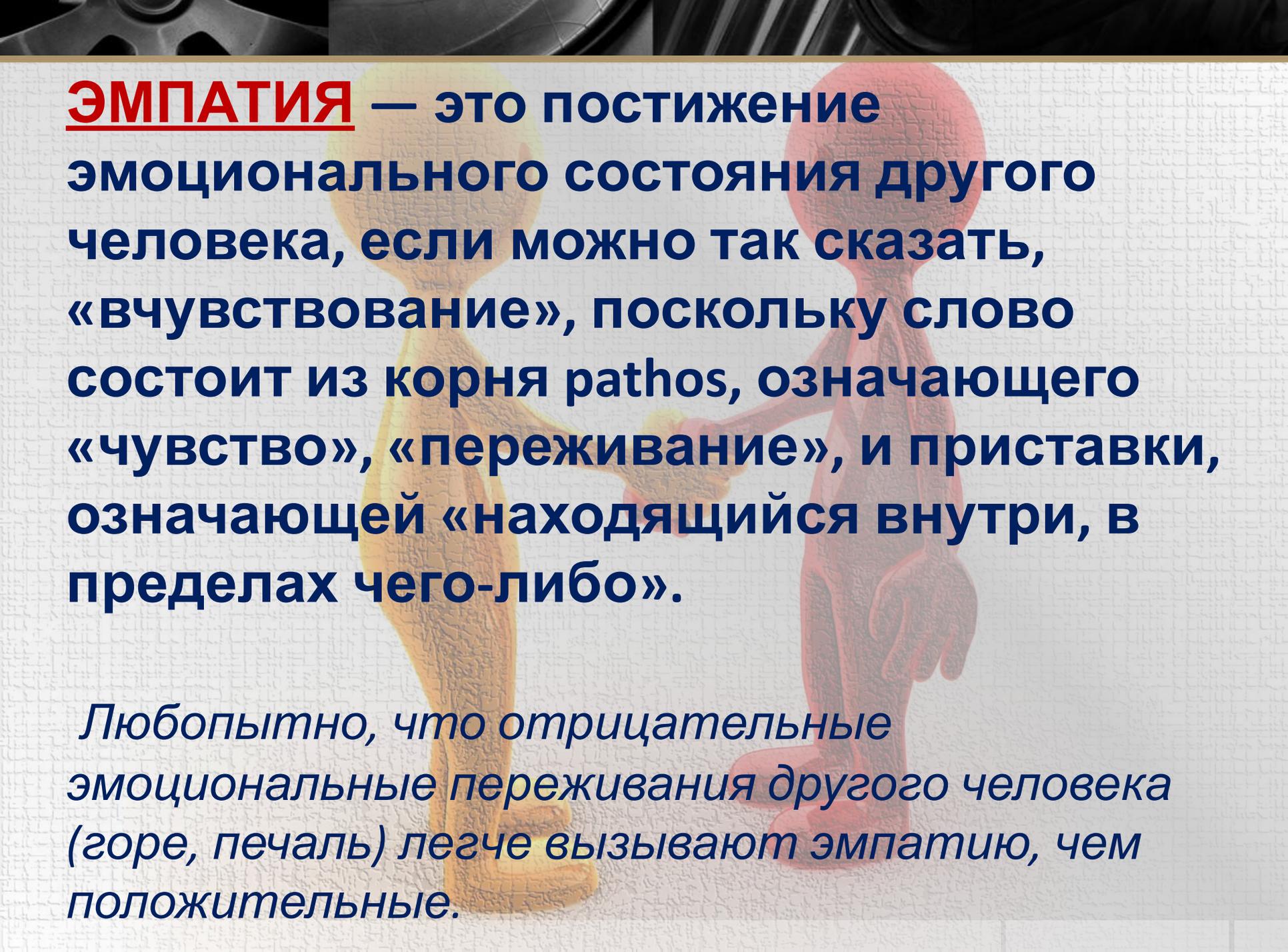


МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПЕРЦЕПЦИИ

*— способы,
посредством
которых люди
воспринимают и
определённым
образом
интерпретируют,
понимают и
оценивают друг
друга.*

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





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,**



СТЕРЕОТИПЫ

МЕХАНИЗМ КАЗУАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ

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

приписывание
человеку

определенных причин
поведения.

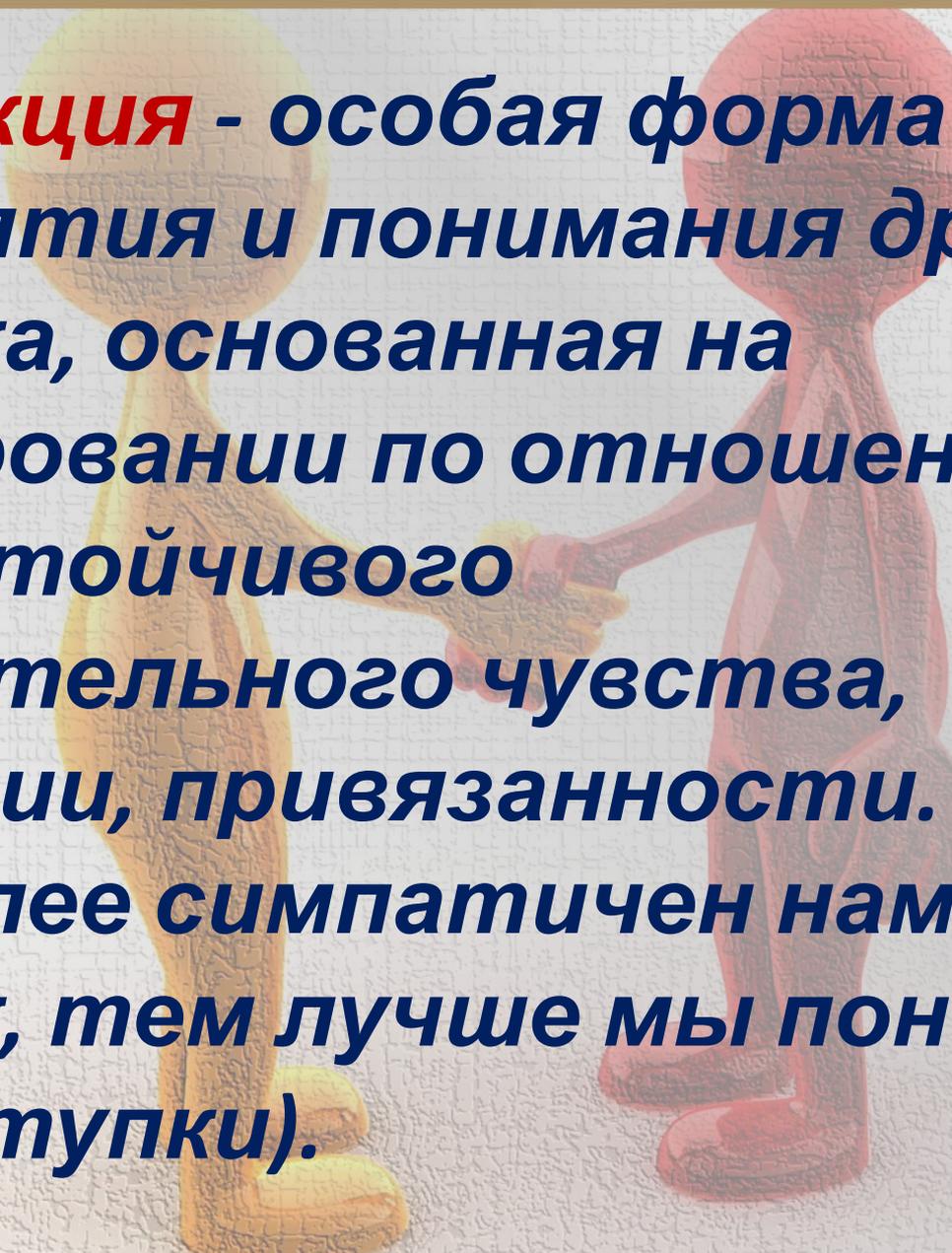
(приписывание
основано на сходстве
этого поведения с

известными
прототипами или с

собственным
поведением в

аналогичных
ситуациях).

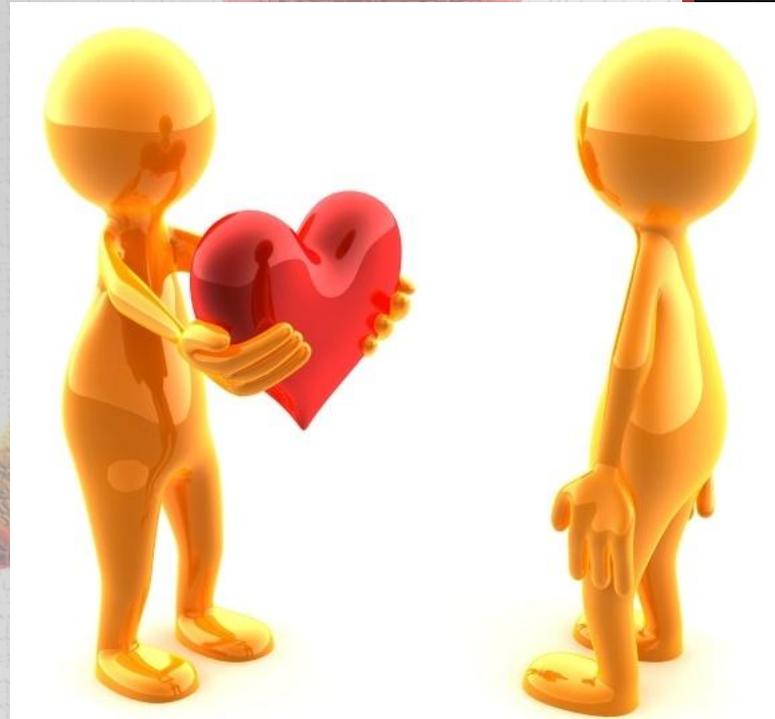


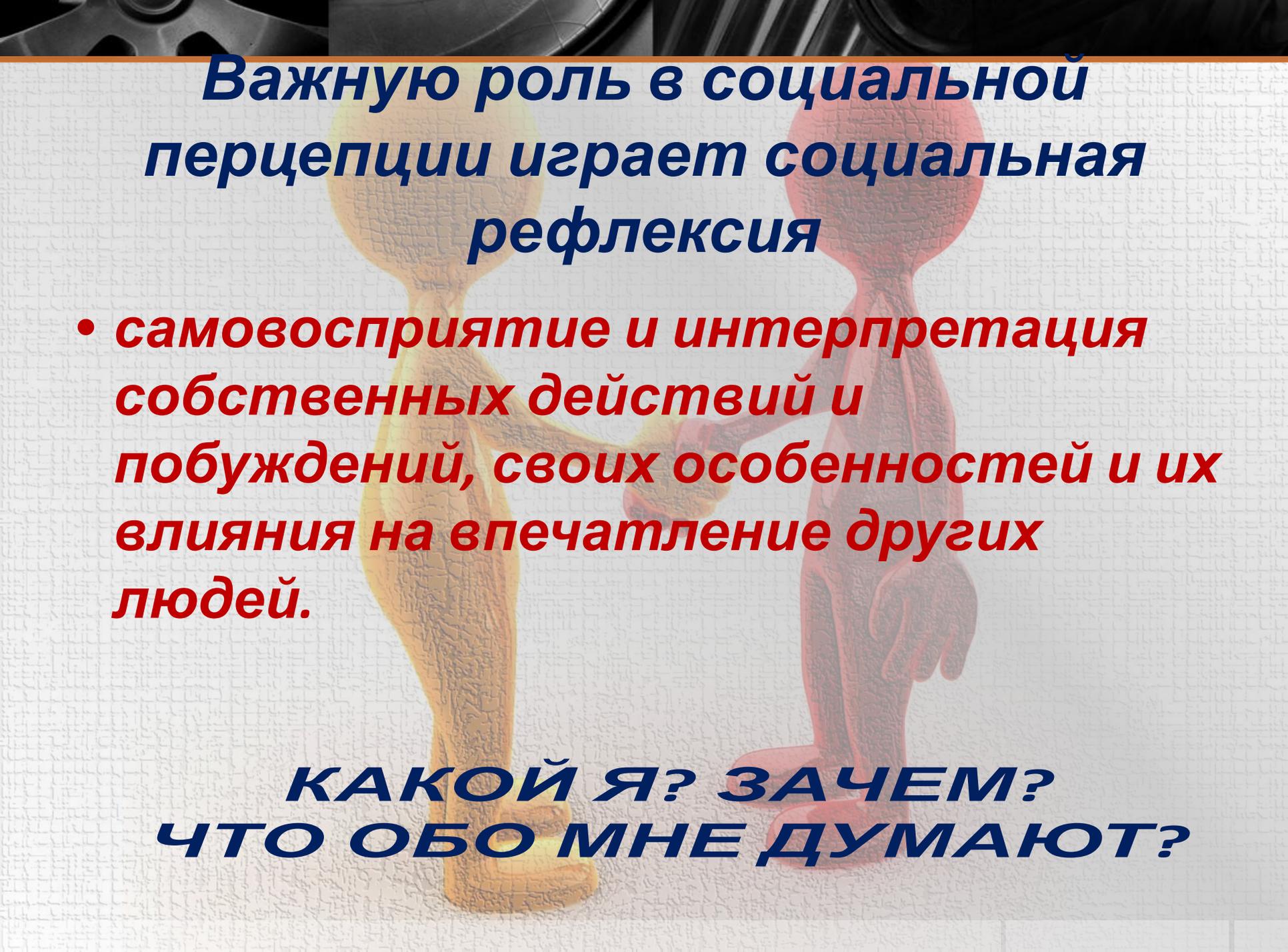
The background features two stylized, 3D-rendered human figures. One is yellow and the other is red. They are standing on a light-colored, textured surface and shaking hands. The figures are semi-transparent, allowing the background to be seen through them. The overall scene is set against a light, textured background.

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.**

**КАКОЙ Я? ЗАЧЕМ?
ЧТО ОБО МНЕ ДУМАЮТ?**

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.**

Все люди - эгоисты.

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.**

ПРОБЛЕМА «ИДОЛОВ»
ФРЭНСИС БЭКОН (1561—1626
ГГ.)

*человек склонен
чаще объяснять
свое поведение
внешними
обстоятельствами
, а поступки других
— их личными
качествами;
уверенность в том,
что большинство
людей в данных
условиях поступят
так же как*

- **«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

«эффект 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»**

- ◎ **Общение включает обмен информацией, идеями, оценками, чувствами и конкретными действиями.**
- ◎ **В процессе такого общения субъективный мир одного человека раскрывается для другого.**
- ◎ **Общение предполагает установление взаимопонимания между его участниками.**
- ◎ **Участвующие в общении люди оказывают взаимное влияние на намерения, мысли, чувства друг друга, стратегию поведения.**



