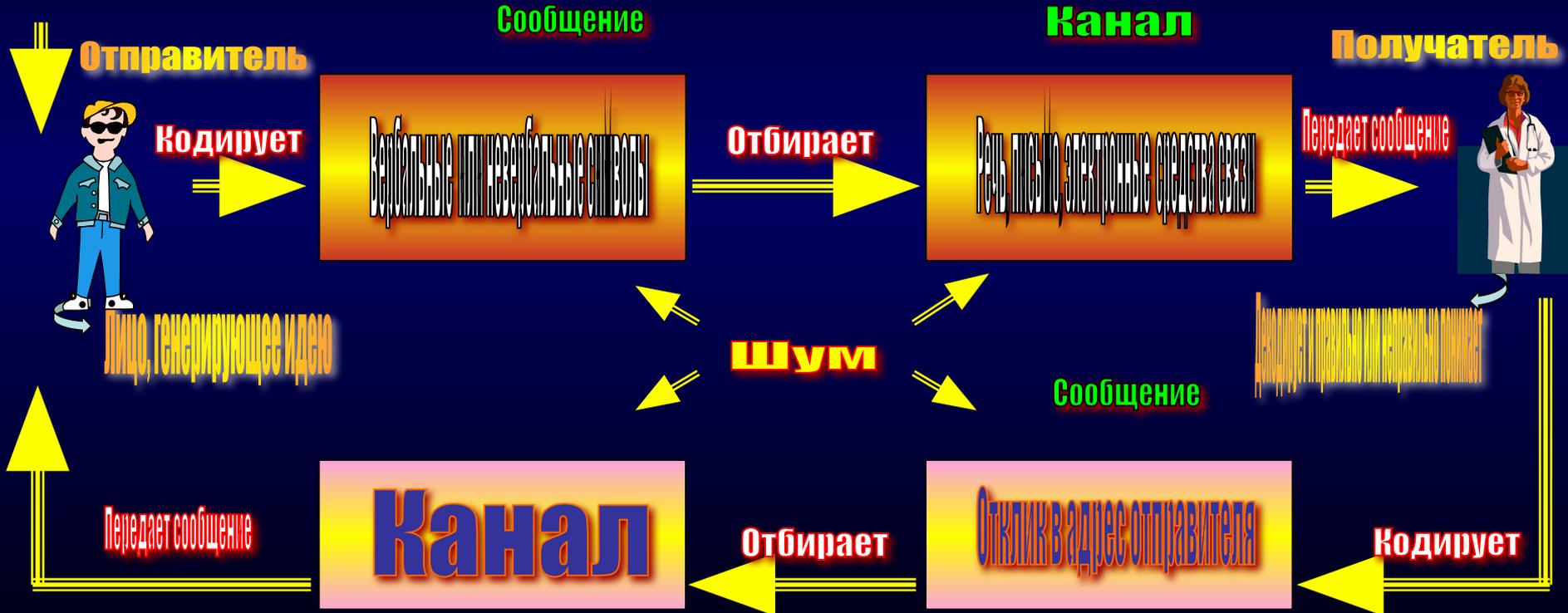


# **Понятие общения: сущность и содержание**

# ПОНЯТИЕ ПРОЦЕССА ОБЩЕНИЯ

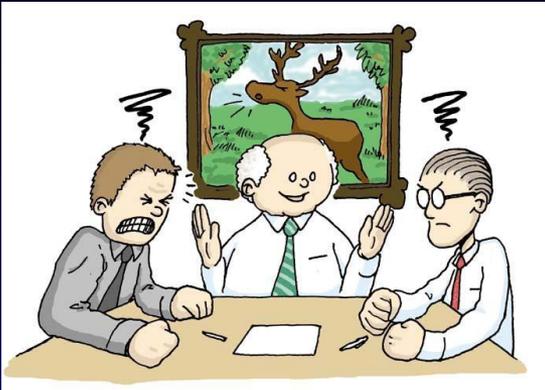
**ОБЩЕНИЕ** - это форма деятельности, осуществляемая между людьми, порождаемая различными потребностями и приводящая к возникновению психологического контакта, проявляющегося в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании и взаимопонимании

**Информация, накопленный опыт**

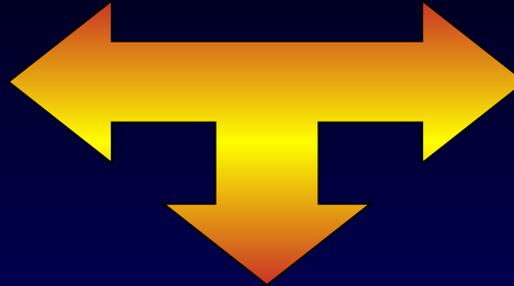


**ПРОЦЕСС ОБЩЕНИЯ – ЕСТЬ СИСТЕМА С ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ И ШУМОМ**

КОНКУРЕНЦИЯ



СОТРУДНИЧЕСТВО



ДРУЖБА



ЛЮБОВЬ



КОНФЛИКТ



**«ПРИ ОБЩЕНИИ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ИЩИТЕ В ЧЕЛОВЕКЕ  
ДУШУ, ЕГО ВНУТРЕННИЙ МИР» (К.С. Станиславский)**

**ОПЫТ**

**ЗНАНИЯ**

**ПРАКТИЧЕСКИ  
Е  
УМЕНИЯ И  
НАВЫКИ**

**ХАРАКТЕР**

**В  
ПРОЦЕССЕ  
ОБЩЕНИЯ  
ФОРМИРУЮ  
ТСЯ**

**ВЗГЛЯДЫ**

**МОРАЛЬНЫЕ И  
ЭТИЧЕСКИЕ  
ЧУВСТВА**

**ДУХОВНЫЕ  
ПОТРЕБНОСТИ**

**УБЕЖДЕНИЯ**

# УРОВНИ ОБЩЕНИЯ

## МАКРОУРОВЕНЬ



Субъект постоянно в течение жизни вступает в общение в соответствии со сложившимися обычаями и традициями

Субъект вступает в общение в пределах содержания конкретной темы – однократно или многократно

## МЕЗОУРОВЕНЬ



Серия контактов субъектов общения - вопрос - ответ

## МИКРОУРОВЕНЬ



**«ЧЕЛОВЕК ЕСТЬ НЕ ЧТО ИНОЕ,  
КАК РЯД ЕГО ПОСТУПКОВ»**  
(Г.Гегель)



**Аффилиация  
(собственно сама  
потребность в  
общении)**

проявляется в  
стремлении быть в  
контакте с себе  
подобными ради самого  
процесса общения,  
устранения дискомфорта  
одиночества

**Потребность в познании**  
проявляется в том, что  
человек желает расширить  
свои представления, знания,  
увеличить возможности  
своего мышления

**Потребность в  
престиже**  
проявляется в  
необходимости получить  
удовлетворение от  
признания другими  
ваших личностных  
качеств, восхищения  
вами



**Потребность в  
безопасности, снятии  
напряжения, тревоги**  
проявляется в том, что  
человек начинает  
общаться ради снижения  
страха, тревоги или  
внутреннего конфликта

**Потребность в  
покровительстве**  
проявляется в  
стремлении кому-то в  
чем-то помочь и  
испытать при этом  
удовлетворение

**Потребность в помощи**  
предполагает готовность  
партнера принять помощь

**Потребность в  
доминировании**  
проявляется в  
стремлении оказывать  
активное влияние на  
образ мыслей,  
поведение, вкусы,  
установки другого  
человека



**Потребность быть  
индивидуальностью**  
проявляется в  
стремлении к такому  
общению, при котором  
человек бы выглядел  
неповторимым,  
уникальным, необычным

**Содержание**  
это информация, которая в межличностных контактах передаётся от одного живого существа к другому

**Цель общения**  
это то, ради чего у человека возникает данный вид активности

**Функции общения**  
выделяются в соответствии с содержанием общения и придают процессу общения конкретную специфику

**Формы (виды) общения**  
- прямое и косвенное;  
- непосредственное и опосредованное;  
- массовое и межличностное;  
- вербальное и невербальное



**Средства общения**  
это способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения от одного живого существа другому

**Коммуникативный барьер общения**  
это психологический феномен, возникающий в процессе общения и влияющий на адекватность восприятия информации

**Стили (типы) общения**  
- манипулятивное;  
- императивное;  
- диалогическое и др.



**Стороны общения**  
- коммуникативная;  
- интерактивная;  
- перцептивная



**Коммуникативная сторона**  
состоит в обмене информацией между людьми  
(побудительная и констатирующая)



**Перцептивная сторона**  
означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой почве взаимопонимания

**Интерактивная сторона**  
заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. в обмене не только знаниями и идеями, но и действиями

**СТОРОНЫ ОБЩЕНИЯ**

**Язык**  
это система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности

**Знак**  
это любой материальный объект (предмет, явление, событие), который выступает в качестве указания и обозначения и используется для приобретения, хранения, переработки и передачи информации

**«МАЛО ИМЕТЬ ХОРОШИЙ УМ, ГЛАВНОЕ – ХОРОШО ЕГО ПРИМЕНИТЬ» (Декарт)**





**МАНИПУЛЯТИВНЫЙ**



**АВТОРИТАРНЫЙ**



**РИТУАЛЬНЫЙ**

**СТИЛИ (ТИПЫ) ОБЩЕНИЯ**

*(предрасположенность к определенному общению, направленность, готовность к нему, склонность подхода к большинству ситуаций)*

**ДИАЛОГИЧЕСКИЙ**



**СВЕТСКИЙ**



**ДЕЛОВОЙ**



# КАНАЛЫ ПОСТУПЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ОБЩЕНИИ



ЗРИТЕЛЬНЫЙ  
КАНАЛ



СЛУХОВОЙ  
КАНАЛ



ОБОНЯТЕЛЬНЫЙ  
КАНАЛ



ВКУСОВОЙ  
КАНАЛ



КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ  
КАНАЛ

# ПРИЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

## Приём «имя собственное»

основан на произнесении вслух имени-отчества партнера, с которым общаетесь. Это показывает внимание к данной личности, способствует утверждению человека как личности, вызывает у него чувство удовлетворения и сопровождается положительными эмоциями, тем самым формируется аттракция, Ваше расположение к партнеру.

## Приём «зеркало отношений»

состоит в доброй улыбке и приятном выражении лица, свидетельствующих, что «я - Ваш друг». А друг - это сторонник, защитник. Возникает чувство защищенности у партнера, что образует положительные эмоции и вольно или невольно формирует аттракцию.

## Приём «золотые слова»

заключается в высказывании комплиментов в адрес человека, способствующих эффекту внушения. Тем самым, происходит как бы «заочное» удовлетворение его потребности в совершенствовании, что ведёт также к образованию положительных эмоций и обуславливает взаиморасположенность.

## Приём «терпеливый слушатель»

вытекает из терпеливого и внимательного выслушивания проблем партнера. Это приводит к удовлетворению одной из самых важных потребностей любого человека - потребности в самоутверждении. Её удовлетворение, естественно, ведёт к образованию положительных эмоций и создаёт доверительное расположение.

## Приём «личная жизнь»

выражается в привлечении внимания к «хобби», увлечениям партнера, что также повышает его вербальную активность и сопровождается положительными эмоциями.