

ОБЩЕНИЕ. Понятие общения

- **ОБЩЕНИЕ** — взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера. Обычно общение включено в практическое взаимодействие людей (совместный труд, учение, коллективная игра и т. п.), обеспечивает планирование, осуществление и контролирование их деятельности. Вместе с тем общение удовлетворяет особую потребность человека в контакте с другими людьми. Удовлетворение этой потребности, появившейся в процессе общественно-исторического развития людей, связано с возникновением чувства радости. Стремление к общению нередко занимает значительное и порой ведущее место среди мотивов, побуждающих людей к совместной практической деятельности. Процесс общения может обособляться от других форм деятельности и приобретать относительную самостоятельность.



Цели общения. Восприятие пространства при общении.

Цели общения:

классификация функций
общения в зависимости от
его цели:

1. контактная функция;
2. информационная функция;
3. побудительная функция;
4. координационная функция;
5. функция понимания;
6. амотивная функция;
7. функция установления отношений;
8. функция оказания влияния.

Восприятие пространства при общении

Психологи выделяют три зоны:

- интимная (20-30 сантиметров до тела человека);
- личностная (один метр до тела человека);
- социальная (три метра до тела человека).

В социальную зону мы впускаем практически всех за исключением тех, кого не можем терпеть, а когда этот человек оказался близко, мы испытываем дискомфорт, стараемся увеличить дистанцию или проявляем агрессию. В личностную зону мы пускаем человека с которым равные отношения, но не впускаем родственника, с которым находимся в ссоре. В зону интимного пространства мы добровольно впускаем тех, кто нам близок, но иногда обнимать при встрече других людей, если этого требует протокол. Если кто-то вошел в вашу интимную зону, вы для этого человека представляете не только интерес, но и возможно человек хочет продемонстрировать силу по отношению к вам.

Социально-психологические механизмы общения

1. Заражение – способ воздействия определяемым образом объединений больших групп людей. Это бессознательная спонтанная форма, включающая личности в определенные психические состояния (сопереживание общего психологического состояния большой группой людей одновременно). Основа заражения – эмоциональное воздействие в условиях непосредственного контакта. Функции: усиление сплоченности и компенсация недостаточной сплоченности.
2. Внушение – целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении информация воспринимается не критически, оно адресовано не логичному мышлению, а эмоциональной готовности человека получить установку к действию. Эффективно внушение для людей с доминированием ситуативного психологического. Различия между заражением и внушением:
 - при заражении осуществляется сопереживание большой массой людей общего психического состояния;
 - внушение не предполагает равенства в сопереживании идентичных эмоций: внушающий не подвержен тому же со стоянию, что и внушаемый;
 - внушение имеет одностороннюю направленность;
 - внушение носит вербальный характер, а при заражении используются и другие средства (восклицание, ритм, интонация).
3. Убеждение – система логических доказательств, ориентированных на критически-настроенную личность. Условием воздействия является заинтересованность. Убеждение – воздействие на эмоциональную и на рациональную сферы личности. Отличие убеждения от внушения: внушение не нуждается в доказательстве и логике. Условия эффективности убеждающего воздействия:
 - содержание убеждения отвечает уровню возрастного развития личности;
 - убеждение строится с учетом индивидуальных особенностей адресата;
 - убеждение последовательно и доказательно;
 - убеждение содержит обобщающие положения и так же содержит конкретные факты и примеры;
 - убеждение опирается на разум убеждаемого, его опыт;
 - убеждающий глубоко верит в то, в чем убеждает.
4. Подражание – воспроизводство одним человеком определенных образцов поведения, которые имеют некую эмоциональную окраску. Виды подражания:
 - логическое и нелогическое;
 - внутреннее и внешнее;
 - подражание-мода и подражание-обычай.

Правила общения

- Необходимо проявить интерес к людям, быть внимательным к ним.
- Нужно стараться запомнить имена собеседников и обращаться к ним непринужденно.
- В отношениях важно развивать и поддерживать чувство личного достоинства каждого человека.
- Нельзя высмеивать, осуждать людей, нужно уметь ставить себя на место осуждаемых.
- Умение приветствовать людей также способствует вашему авторитету.
- Умение слушать является критерием коммуникабельности.



Тест «Какой я в общении?»

1. Много ли у Вас друзей?
2. Всегда ли Вы можете поддержать беседу в обществе друзей?
3. Можете ли Вы преодолеть замкнутость, стеснение в общении с людьми?
4. Бывает ли Вам скучно наедине с собой?
5. Всегда ли Вы можете найти тему для разговора при встрече со знакомым?
6. Можете ли Вы скрыть своё раздражение при встрече с неприятным Вам человеком?
7. Всегда ли Вы умеете скрыть плохое настроение, не срывая злость на близких?
8. Умеете ли Вы сделать первый шаг к примирению после ссоры с другом?
9. Можете ли сдержаться от резких замечаний при общении с близкими людьми?
10. Способны ли Вы идти в общении на компромисс?
11. Умеете ли в общении ненавязчиво отстаивать свою точку зрения?
12. Воздерживаетесь ли Вы в разговоре от осуждения знакомых в их отсутствие?
13. Если Вы узнали о чём-то интересном, возникает ли желание рассказать об этом друзьям?

За каждый ответ «ДА» поставьте себе 3 очка. За каждый ответ «И ДА, И НЕТ» - 2 очка. За каждый ответ «НЕТ» поставьте себе 1 очко. А теперь суммируйте свои очки.

Ключ к тесту

- **30 - 39 очков.** Вы – человек общительный, испытывающий большое удовлетворение от контактов с близкими, знакомыми и незнакомыми людьми. Вы интересны в общении, чаще всего Вы – «душа общества», друзья и знакомые ценят Вас за умение выслушать, понять и дать совет. Но не переоценивайте своих возможностей – иногда Вы бываете просто болтливы. Будьте внимательны к собеседникам, следите за их реакцией, старайтесь не стать навязчивым.
- **20 - 29 очков.** Вы – человек в меру общительный, но в общении испытываете некоторые затруднения. Друзей у Вас мало, со знакомыми не всегда можете найти общий язык. Иногда в разговоре бываете несдержанным, неуравновешенным. Следует быть искренним, внимательным, доброжелательным к своим собеседникам. Кроме того, не мешало бы преодолеть некоторую неуверенность в себе.
- **До 20 очков.** Вы – человек стеснительный, замкнутый, в кругу знакомых в основном отмалчиваетесь, общению с людьми предпочитаете одиночество. Однако это вовсе не означает, что у Вас нет друзей и знакомых. Вполне вероятно, они ценят Вас за умение выслушать, понять, простить. Ну, а если Вам хочется свободно высказать свою точку зрения, спорить на равных, стать интересным собеседником, следует, преодолев свою застенчивость, быть искренним в споре, активно поддерживать беседу. А чтобы высказывания не показались неуместными, Вам следует развивать и совершенствовать навыки общения. Кроме того, возможно, Вы слишком критически относитесь к себе, к своим знаниям, умениям, навыкам.

Значение общения в жизни человека

Проблема общения многогранна. За последние годы она стала предметом изучения многих наук. Ею занимаются и философы, и социологи, и экономисты, и юристы, и педагоги. Детально исследует феномен общения психология. Ведь общение – необходимое условие формирования каждой отдельной личности. А кроме того без общения не могло бы возникнуть, существовать и развиваться человеческое общество.



В повседневных контактах между людьми зарождаются дружба, одиночество и привязанность, семья и команда.

В общении человек приобретает свою индивидуальность, находит признание и подтверждает признание. Много книг и статей посвящается этой главной форме жизнедеятельности человека, но она по-прежнему оставляет широкий простор для исследований и творчества.

Таким образом, общением называется сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание человеком другого человека.