

ПРОБЛЕМА ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

В. Н. Мясищев выделял два основных вида отношений:

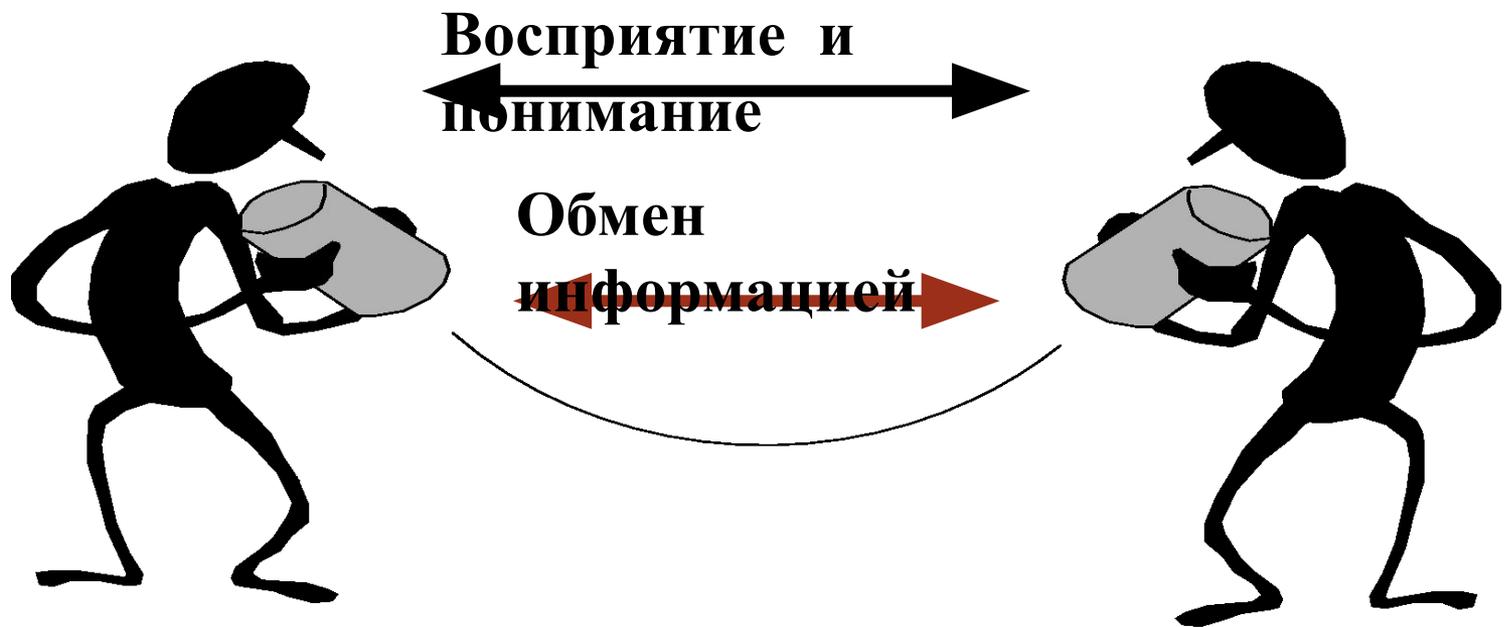
● **Общественные**

● **Психологические**

Психологические отношения отличаются от общественных наличием эмоциональной основы, т. е. в процессе непосредственного общения возникают определенные эмоциональные проявления различной интенсивности.

- **Общественные отношения** – отношения между социальными группами или между индивидами как представителями социальных групп (идеологические, политические, социальные, экономические и др.).
- **Межличностные** (по Мясищеву – психологические) **отношения** – отношения между людьми, входящими в общую для них группу, которые проявляются в характере и способах взаимовлияний в процессе совместной деятельности и общения.
- **Социальная роль** – общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения.
- **Межличностная роль** – положение человека в системе групповых связей, которое определяется индивидуальными психологическими особенностями личности.

Общение (как информационно-коммуникативный процесс) – процесс обмена информацией с помощью вербальных и невербальных средств для передачи и понимания общающимися смысла сообщений.



Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера).

- Общение одновременно существует и в структуре общественных и межличностных отношений.
- Общение может происходить на различных уровнях, что определяется особенностями личности, ситуации, общей культурой и др.
- **Информационный** – осуществляется обмен информацией, сопровождающийся мыслительной, эмоциональной или поведенческой активностью человека. Преобладает в условиях совместной деятельности или дружеской встречи. Способствует активному включению человека в процесс коммуникации.
- **Личностный (духовный) уровень** – взаимодействие, в процессе которого субъекты способны к глубокому самораскрытию и постижению сущности другого человека. Такое общение возможно лишь при позитивном отношении к себе, другим и миру в целом.
- **Общение с самим собой** – это чисто индивидуальное общение, предполагающее особую точку зрения на самого себя и окружающее, которая может меняться. В ходе такого разговора человек мысленно может общаться с тем, с кем общался недавно, продумывать тактику будущего общения и т. п.

Классификация видов

общения:

- межличностное,
- групповое и межгрупповое,
- массовое,
- доверительное и конфликтное,
- интимное и криминогенное,
- деловое и личное,
- прямое и опосредованное,
- терапевтическое и ненасильственное.

3 группы функций общения:

- 1) **психологические**, определяющие развитие человека как индивида и личности;
- 2) **социальные**, обуславливающие развитие общества как социальной системы и развитие групп как составных единиц этой системы;
- 3) **инструментальные**, определяющие связи между человеком и миром в широком смысле этого слова, между различными социальными группами.

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИИ

- **Вербальная коммуникация** (от лат. *verbalis* — *словесный*) использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т.е. систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический.
- **Невербальная коммуникация** - это сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме.

Общее представление

- Человеческое общение на 7 % является **вербальным** (слова и фразы), на 38 % **вокальным** (интонация, тон голоса, др. звуки), на 55 % - **невербальным**.
- **Вербальные** способы используются для передачи **фактической информации**, а **невербально** передаются **эмоции и чувства** собеседников.
- Язык тела состоит из слов, предложений и знаков препинания. Каждый жест - это слово, а слово может иметь множество различных значений. Только поставив слово в предложение и окружив его другими словами можно понять точно его значение



Невербальные средства общения:

- **1. Визуальные:** кинесика (движения частей тела); направление взгляда и визуальный контакт; выражение глаз, лица; поза; кожные реакции; дистанция (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство); вспомогательные средства общения – особенности телосложения (половые, возрастные) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировки, усы, борода, сигарета и т. п.).
- **2. Акустические:** связанные с речью (интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте); не связанные с речью (смех, плач, кашель, вздохи, скрежет зубами, хлюпанье носом и т. п.).
- **3. Тактильные:** физическое воздействие (ведение слепого за руку, контактный танец и др.); такевика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

Невербальные средства общения:

- 1) **оптико-кинетические** (жесты, мимика, пантомимика);
- 2) **паралингвистические** (вокализация) и **экстралингвистические** (паузы, покашливание, плач, смех, темп речи);
- 3) **организующие пространство и время коммуникативного процесса** (размещение партнеров, возможность опоздания и т. п.);
- 4) **визуальные** (контакт глаз).

(В.А. Лабунская)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ:

- По Н. Н. Обозову, Т. Шибутани – продуктивность общения во многом определяется совместимостью субъектов.
- **Психологическая совместимость в социальной группе** – это осуществление взаимодействия в отсутствии психологического напряжения и при максимально возможной взаимозаменяемости и взаимодополняемости.
 - 1) люди, испытывающие высокую потребность в общении;
 - 2) эмоциональные, аффективные лица, предпочитающие иметь дело с себе подобными;
 - 3) субъекты с сильной нервной системой, склонные к общению с людьми со слабой нервной системой;
 - 4) лица с разным практическим интеллектом.

Процесс взаимодействия состоит из функциональных единиц взаимодействия (акты, действия).

Действие состоит из четырех фаз:

1. побуждения (первых стимулов к общению),
2. уточнения ситуации (восприятия другого человека, ситуации и информации),
3. непосредственного действия,
4. завершения.

(Д. Мид)

Трансакция (Э. Берн) - функциональная единица общения.

Представляет взаимодействие двух эго-состояний индивидов, где под эго-состоянием понимается способ существования Я-субъекта.

Выделяются три основных эго-состояния:

- взрослый,
- ребенок,
- родитель.

Различают три основных стиля действий:

- **Ритуальный** — задан культурой. Его цель — подтвердить свое присутствие в данной культуре, ситуации, заявить о компетенции и т. п.
- **Манипулятивный** — состоит в желании управлять, обучать, оказать влияние, навязать свою точку зрения.
- **Гуманистический** — его целью является не изменить другого, а изменить представления обоих партнеров относительно объектов взаимодействия (К. Роджерс).

СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ:

Стратегия взаимодействия – совокупность доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми, проявляющихся в той или иной социальной ситуации.

- **Приспособление** – сглаживание противоречий, перестройка своих позиций.
- **Компромисс** – урегулирование разногласий через уступки.
- **Сотрудничество** – совместная выработка решений, удовлетворяющих интересы всех сторон.
- **Избегание** (уклонение) – стремление выйти из конфликтной ситуации, не решая ее.
- **Соперничество** (конкуренция) – открытая борьба за свои интересы, упорное отстаивание своей позиции.

(Р. Блейк, Д. Моутон, К. Томас)

Формы взаимодействия в процессе совместной деятельности:

- 1) каждый участник независимо от других делает свою часть общей работы – совместно-индивидуальная деятельность;
- 2) общая задача выполняется последовательно каждым участником – совместно-последовательная деятельность;
- 3) одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными – совместно-взаимодействующая деятельность.

(Л. И. Уманский)

СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ

- **Социальная перцепция** – это образное восприятие человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира. Образ существует на уровне чувств (ощущения, восприятия, представления) и на уровне мышления (понятия, суждения, умозаключения) (Дж. Брунер)
- Социальное восприятие включает в себя межличностное восприятие (восприятие человека человеком), которое состоит из восприятия внешних признаков человека, их соотнесения с личностными качествами, интерпретации и прогнозирования будущих действий.
- «Познание другого человека» (А. А. Бодалев)

Механизмы социальной перцепции

- **Эмпатия** – постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний.
- **Аттаракция** – особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства.
- **Каузальная атрибуция** – процесс приписывания другому человеку причин его поведения в том случае, когда информация об этих причинах отсутствует.
- **Идентификация** – отождествление себя с другим, один из самых простых способов понимания другого человека – уподобление себя ему.
- **Социальная рефлексия** – понимание субъектом своих собственных индивидуальных особенностей и того, как они проявляются во внешнем поведении; осознание того, как он воспринимается другими людьми.

Социально-психологические эффекты восприятия:

- **Эффект установки** формирует первое впечатление о незнакомом человеке, которое затем может принимать характер устойчивого.
- **Эффект ореола** – склонность переносить предварительно полученную положительную или отрицательную информацию о человеке на его реальное восприятие.
- **Эффект первичности и новизны** – значимость порядка предъявления информации о человеке; более ранняя информация характеризуется как первичная, более поздняя – как новая. В случае восприятия незнакомого человека срабатывает эффект первичности, при восприятии знакомого человека – эффект новизны.
- **Стереотипизация** – устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным сокращением при взаимодействии с этим явлением.

правильному восприятию людей:

- 1. Неумение различать ситуации по целям и задачам общения; по намерениям и мотивам субъектов; прогнозировать формы поведения, состояние дел, самочувствие людей.
- 2. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений.
- 3. Наличие уже сформированных стереотипов.
- 4. Стремление делать преждевременные заключения.
- 5. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей.
- 6. Однажды высказанное суждение не меняется, несмотря на то, что накапливается новая информация.