

«Психологические закономерности общения»

Подготовили:
Бердышева Екатерина и
Дарья Коваленко

Общение— взаимодействие двух (или более) людей, направленное на согласование и объединение их усилий с целью налаживания отношений и достижения общего результата.

Функции общения:

1) организация совместной деятельности людей (согласование и объединение усилий для достижения общего результата);

2) формирование и развитие межличностных отношений (взаимодействие, с целью налаживания отношений).

3) познание друг друга партнеров общения.



Субъектно-субъектные отношения в процессе общения

S-S

Стороны общения

коммуникативная



интерактивная

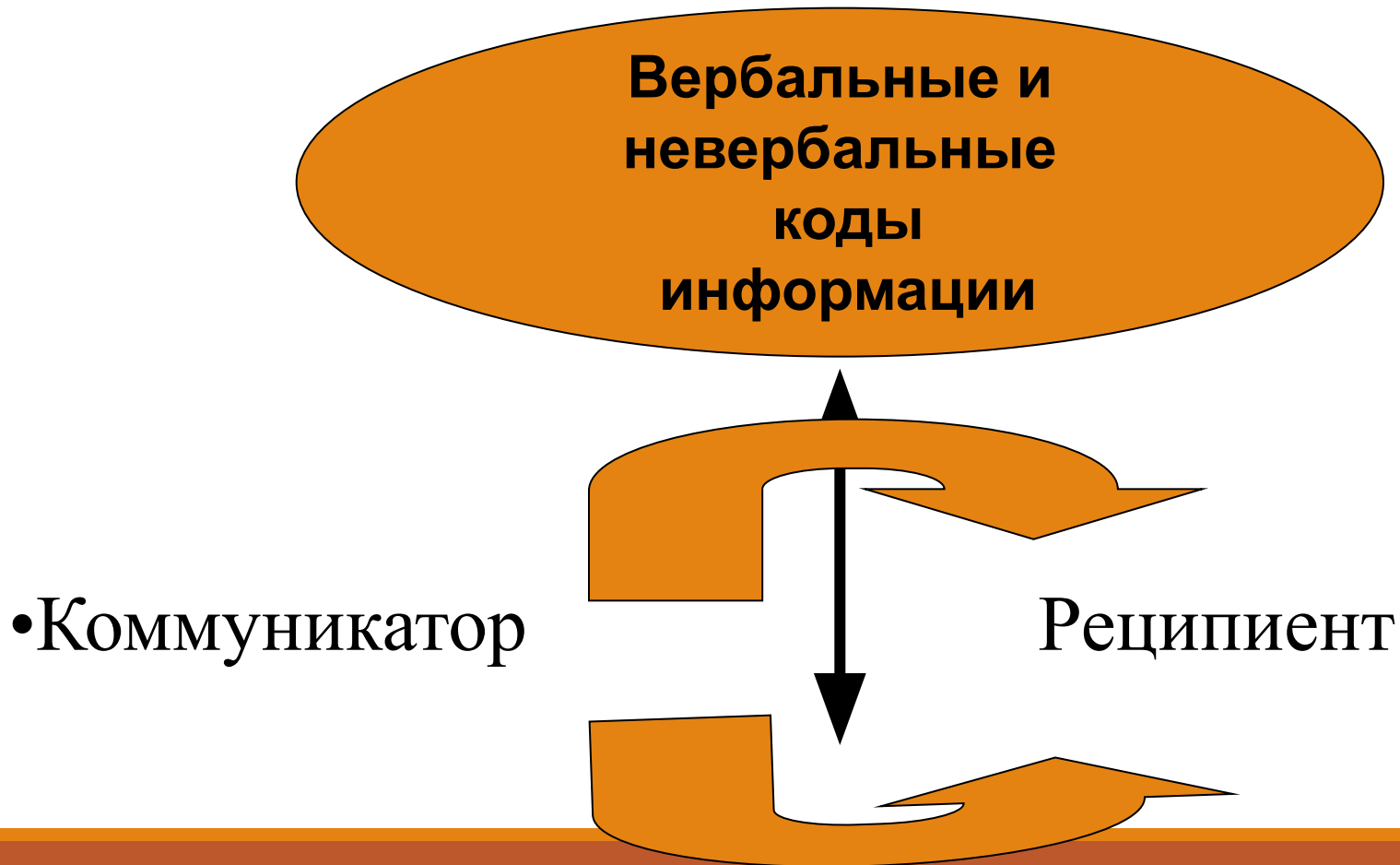


перцептивная



Коммуникативная сторона общения

- (обмен информацией между людьми);

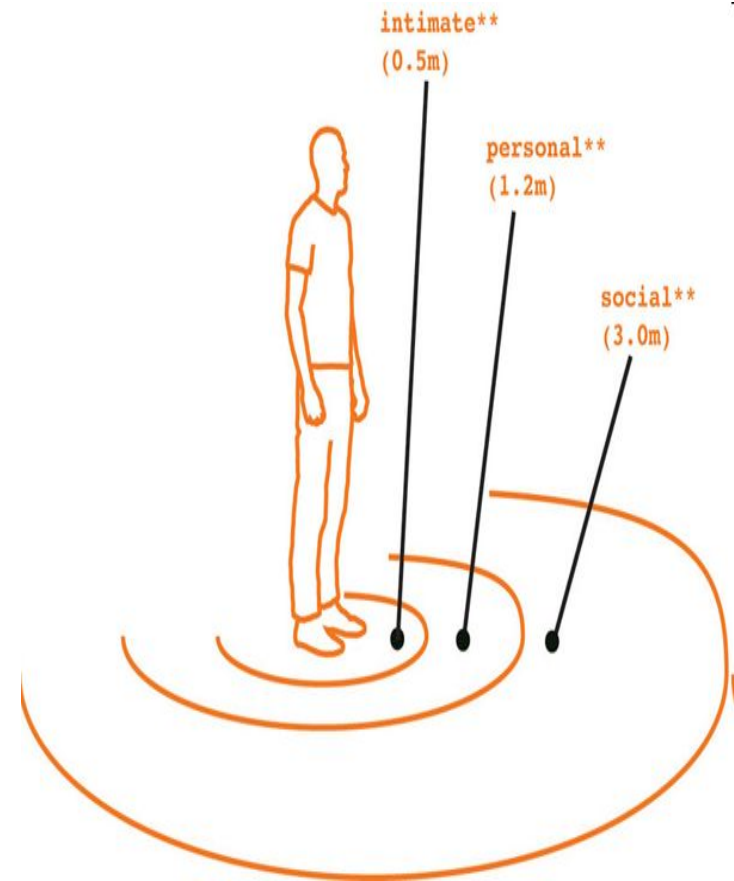


Процесс коммуникации



Невербальные средства общения:

- **Визуальные виды общения** — это жесты (кинесика),
- мимика, позы (пантомимика),
- кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение),
- пространственно-временная организация общения (проксемика),
- контакт глазами.



Невербальные средства общения:

- Акустическая система, включающая в себя следующие аспекты:

- **паралингвистическую систему** (тембр голоса, диапазон, тональность) и

- **экстралингвистическую систему** (это включение в речь пауз и других средств, таких как покашливание, смех, плач и др.).

- **Тактильная система** - (такесика)

- (прикосновения, пожатие руки, объятия, поцелуи).

- **Ольфакторная система** (приятные и неприятные запахи окружающей среды; искусственные и естественные запахи человека).



Коммуникативная сторона (обмен информацией) характеризуется:

- умением устанавливать психологический контакт;
- учетом особенностей коммуникативного воздействия;
- аргументированностью, логичностью и адекватностью ситуации общения;
- эффективностью использования вербальных и невербальных средств общения.



Перцептивная сторона общения-

- *Восприятие и понимание другого человека;*
- *Механизмы перцепции:
идентификация;
стереотипизация;
рефлексия;
установка и др.*



Структура перцептивного процесса



Идентификация -

**это способ
понимания
другого
человека через
осознанное или
бессознательное
уподобление
себя его
особенностям.**



Стереотипизация -

классификация форм поведения и интерпретация (иногда без каких-либо оснований) их причин путем отнесения к уже известным или кажущимся известными явлениям, т.е. отвечающим социальным стереотипам.



Гендерные стереотипы



- гендерные стереотипы возникают на основе
- гендерных ролей.
- Установившиеся стереотипы выступают как нормы для женщин и мужчин и являются моделями для гендерно-ролевой социализации

Установка -

Эффект ореола

состоит в том, что под влиянием заранее распространяемой и односторонне поданной информации (дезинформации) происходит приписывание субъекту определенных черт, которых у него нет и которые заслоняют его подлинные качества.

**это психологическое состояние
предрасположенности
субъекта к определенной
активности в**



ЭФФЕКТ НОВИЗНЫ

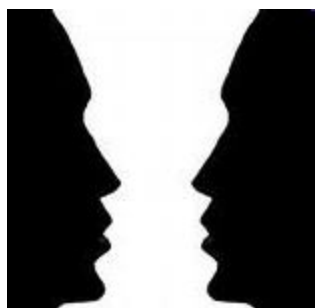


Тесную связь с первым впечатлением имеет эффект новизны, который наблюдается в ситуациях, когда последняя информация о человеке оказывается наиболее значимой и поэтому лучше запоминается (по аналогии с «эффектом края» при запоминании).

Рефлексия

- Осознание субъектом того, как он сам воспринимается партнером по общению, выступает в форме *рефлексии*.
- Человек, отражая другого, отражает и себя в зеркале восприятия этого другого.





Содержание межличностного восприятия -

- **Первое впечатление о человеке в социальной психологии рассматривается в качестве сложного психологического феномена, включающего в себя чувственный, логический и эмоциональный компоненты.**
- **На формирование первого впечатления о человеке влияют следующие факторы:**
 - **особенности его внешнего облика и поведения;**
 - **ситуация, тот социальный фон, на котором воспринимается данный субъект;**
 - **субъективный фактор, т.е. наши личностные качества, психический склад, отношение к различным сторонам действительности.**

Перцептивная сторона (восприятие, познание и взаимопонимание) включает:

- познание себя в процессе общения;
- познание и понимание собеседника;
- прогнозирование поведения партнера по общению.



Интерактивная сторона общения - обмен действиями, поступками.

- предполагает психологическое воздействие, происходит изменение личности под влиянием других людей (изменение взглядов, отношений, мотивов, установок, состояний).
- Изменения личности под влиянием других людей могут быть временными, преходящими или устойчивыми.

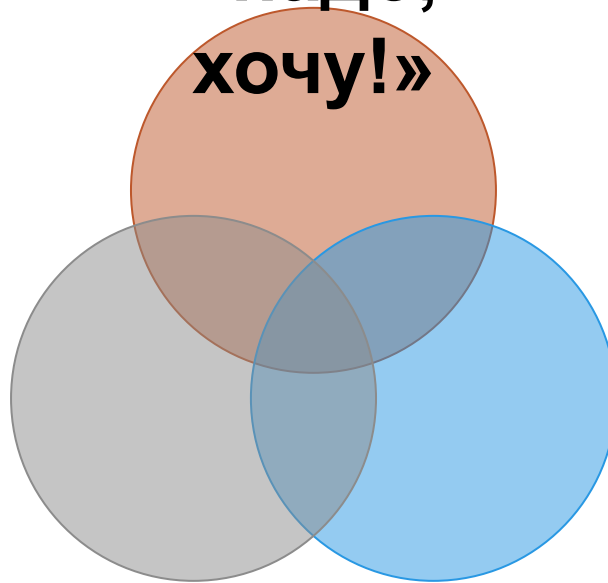


Трансактный анализ структуры взаимодействия Э. Берна

**Взросл
ый**

**«надо,
хочу!»**

**Родител
ь
«Надо!»**



**Ребенок
«Хочу!»**

Психологические закономерности управленческой деятельности

*Закон неадекватности
самооценки.*



*Закон расщепления смысла
управленческой информации.*

Закон самосохранения.

Закон компенсации.