

Лекция

Понятие общения в психологии

Понятие общения

- **Общение** – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов и связей между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия.

Стороны общения

Межличностна
я

Когнитивная

Эмотивная

Конативная
(поведенческа
я)

Коммуникативно -
информационная

Стороны общения

Межличностная

- отражает взаимодействие человека с непосредственным окружением: с другими людьми и теми общностями, с которыми он связан своей жизнью.

Когнитивная

- позволяет ответить на вопросы о том, кто собеседник, что он за человек, чего от него можно ожидать

Эмотивная

- связана с функционированием эмоций и чувств, настроения в личных контактах партнеров.

Стороны общения

Конативная (поведенческая)

- служит целям согласования внутренних и внешних противоречий в позициях партнеров.

Коммуникативно - информационная

- обмен между людьми различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и т. д.

Функции общения

Прагматическая

Формирования и
развития

Подтверждения

Объединения -
разъединения
людей

Организации и
поддержания
межличностных
отношений

Внутриличностна
я

Виды общения

Межличностное

- непосредственные контакты людей в группах или парах, постоянных по составу участников.

Массовое

- множество непосредственных контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой информации.

Виды общения

Межперсональное

- участники — конкретные личности, обладающие специфическими индивидуальными качествами, которые раскрываются по ходу общения и организации совместных действий.

Ролевое

- участники выступают как носители определенных ролей (покупатель-продавец, учитель-ученик, начальник-подчиненный).

Виды общения

Доверительное

- Когда передаётся особо значимая информация. Доверительность — существенный признак всех видов общения.

Конфликтное

- характеризуется взаимным противостоянием людей, выражениями недовольства и недоверия.

Виды общения

Личное

- обмен неофициальной информацией.

Деловое

- процесс взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность.

Виды общения

Прямое

- непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения, их общение в тех случаях, когда они видят и непосредственно реагируют на действия друг друга.

Опосредованное

- взаимодействие при помощи дополнительных средств (письма, аудио- и видеотехники).

Средства общения

Вербальные

- Устные
- Письменные

Невербальные

- Визуальные
- Акустические
- Тактильно-кинестезические
- Ольфакторные

Невербальные средства общения

Визуальные

- Кинесика
- Визуальный контакт
- Выражение глаз
- Выражение лица
- Роза
- Кожные реакции
- Дистанция
- вспомогательные средства

Невербальные средства общения

Акустические

- Паралингвистические
- Экстралингвистические

Тактильно-кинестезические

- Физическое воздействие
- Такесика

Ольфакторные

- Запахи окружающей среды
- Естественный и искусственный запахи человека

Компоненты общения

Мотивационно-
целевой

Коммуникационны
й

Интерактивный

Перцептивный

Мотивационно-целевой компонент общения

Мотивы

- Потребности проявляющего инициативу в общении
- Потребности обоих партнёров общения
- Потребности, вытекающие из совместно решаемых задач

Цели

- получение или передача полезной информации
- активизация партнеров
- снятие напряженности
- управление совместными действиями
- оказание помощи
- влияние на других людей

Коммуникационный компонент общения

Цель

- обмен информацией между общающимися индивидами в ходе совместной деятельности различными мнениями, интересами, чувствами и т. д.

Особенности

- Информация не только передается, но и формируется, уточняется и развивается
- Сочетается с отношениями между общающимися
- В процессе общения партнеры могут влиять друг на друга, оказывать воздействие на поведение
- Возможен лишь когда люди «говорят на одном языке»

Интерактивный компонент общения

Цель

- обмен не только знаниями и идеями, но и влияниями, взаимными побуждениями, действиями.

Особенности

- Взаимодействие может выступать в виде кооперации или конкуренции, согласия или конфликта, приспособления или оппозиции, ассоциации или диссоциации.

Перцептивный компонент общения

Цель

- Восприятие друг друга партнерами по общению, взаимных изучении и оценке друг друга.

Особенности

- Взаимная социальная перцепция при общении очень субъективна, что проявляется и в не всегда правильном понимании целей партнера по общению, его мотивов, отношений, установок на взаимодействие и др.