

ОБЩЕНИЕ

❖ ОБЩЕНИЕ И ЕГО СТРУКТУРА

Коммуникативная сторона общения

Интерактивная сторона общения

Перцептивная сторона общения

❖ ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ

❖ НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

❖ КОНФЛИКТ – НЕЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

❖ ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЩЕНИЯ



Подготовила: Журенко Ангелина

ОБЩЕНИЕ И ЕГО СТРУКТУРА: КОММУНИКАТИВНАЯ, ИНТЕРАКТИВНАЯ И ПЕРЦЕПТИВНАЯ СТОРОНЫ ОБЩЕНИЯ.

Общение — связи между людьми, в ходе которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимопонимании.

Общение характеризуется: содержанием, функциями и средствами.

Содержание общения может быть различным:

- передача информации
- восприятие друг друга
- взаимооценка партнерами друг друга
- взаимовлияние партнеров
- взаимодействие партнеров
- управление деятельностью и т.д.

СТРУКТУРА ОБЩЕНИЯ:

Коммуникативная сторона.

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми. Понимание человека человеком связано с установлением и сохранением коммуникации.

Источники информации в общении:

- сигналы непосредственно от другого человека;
- сигналы от собственных сексорно-перцептивных систем;
- информация об итогах деятельности;
- информация от внутреннего опыта;
- информация о вероятном будущем.



Борис Федорович
Поршнеv

избегание

авторитет

непонимание

уклонение от контактов с партнером

разделив всех людей на авторитетных,
человек доверяет только первым и
отказывает в доверии вторым

опасная информация может исходить и от
людей, которым мы в целом доверяем

Практически для всех людей важно, чтобы их

слушали и слышали

1 прием

Нейтральная фраза

2 прием

Завлечение

3 прием

Зрительный контакт

1 прием

изоляции

2 прием

Навязывание ритма

3 прием

Акцентировка

Интерактивная сторона.

Второй стороной общения является интерактивная, которая заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. обмену не только знаниями, но и действиями.



Эрик Берн

Вступая в контакт люди
находятся в одном из
базовых состояний:
ребенок, взрослый или
родитель

Перцептивная сторона.

Она означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой почве взаимопонимания.



Факторы:

-фактор превосходности. При встрече с человеком, превосходящим нас по важному партнеру, мы оцениваем его более положительно. А если мы имеем дело с человеком, которого мы превосходим, то мы его недооцениваем.

-фактор привлекательности. «Нравится нам внешне этот человек или нет.»

-фактор «отношение к нам». Те люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам лучше тех, кто к нам относится плохо.

восприятие



Первое
впечатление



Эффект
Ореола

Психологические исследования показывают, что весь внешний облик (лицо человека, его жесты, мимика, походки, манера стоять, сидеть) несет информацию о его эмоциональных состояниях, об отношении к окружающим, об отношении к себе.

Для того, чтобы понимать партнера в общении, необходимы не только знания и опыт — нужна направленность на него (желание понять, о чем он думает, отчего переживает и т. п.) Механизмом этого типа восприятия другого является **эмпатия**. Она основана на умении поставить себя на место другого, почувствовать его состояние и позицию и всё это учесть в своём поведении.