A decorative graphic consisting of three blue dashes of varying lengths and a blue square outline, positioned to the left of the main text box.

**Введение в психологию
общения.
Социально-
психологический анализ
общения.**



Преподаватель:
Жукова Лариса Валерьевна



Общение

Общение – это сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности.



Общение

Общение – это взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией, имеющей познавательное и/или эмоциональное значение.



КОММУНИКАЦИЯ – ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СОБЕСЕДНИКОВ С ОСОЗНАННОЙ ЦЕЛЬЮ



Коммуникативные потребности

- в другом человеке и взаимоотношениях с ним;
- в принадлежности к общности людей;
- в сопереживании и сочувствии;
- в заботе, помощи и поддержке со стороны других;
- в оказании поддержки, заботы и помощи другим;
- в установлении деловых связей для осуществления совместной деятельности и сотрудничестве;
- в постоянном обмене знаниями и опытом;
- в оценке со стороны других, в признании заслуг, уважении, авторитете;
- в выработке общего с другими людьми понимания и объяснения объективного мира и процессов, происходящих в нем.

В чем ценность человеческого общения?













Цели общения



- Оказание помощи другому человеку.
- Получение помощи.
- Поиск человека, от которого можно получить эмоциональную поддержку (внимание, сочувствие, похвалу и т.п.)

Цели общения



- Поиск партнера для совместной беседы, деятельности и т.п.;
- Самовыражение.
- Приобщение других людей к своим или общечеловеческим ценностям (воспитание, обучение).
- И другие...

- _____
- _____
- _____

Функции общения



- информационная;
- экспрессивная (эмоциональная);
- регулятивная;
- социального контроля;
- социализации.

Виды общения

Прямое – личные контакты.

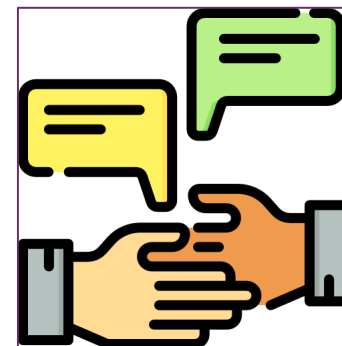
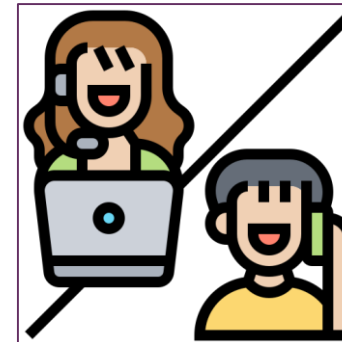
Косвенное – контакты через посредников.

Целевое – общение ради общения.

Инструментальное – для решения какой-либо задачи.

Вербальное – речевое.

Невербальное – неречевое.



Виды общения



Межличностное



Личностно-
групповое



Межгрупповое

Виды общения

- Также выделяют **внутриличностное общение** – это речь, при помощи которой мы обращаемся к себе, независимо от того, произносим ли мы слова вслух.



- Диалог с самим собой
- Самоанализ
- Рефлексия
- Мысли вслух
- Мечты, идеи
- Тревоги
- Самоуспокоение
- Совесть
- Самокритика

Уровни общения



Примитивный уровень

Упрощенное, шаблонное общение

Собеседник выступает не как равноправный партнер, а как предмет, предназначенный для выслушивания его речей или же мешающий ему.

Преобладает эгоистическая позиция: если другой человек необходим, надо овладеть его вниманием, можно к нему прислушаться; если другой человек не нужен, его можно оттолкнуть, проигнорировать, не заметить.

Отсутствует критическое отношение к себе.



Манипулятивный уровень

Неэтичная форма общения

Партнер по общению воспринимается как соперник, которого надо обыграть.

Выигрыш может быть материальным, житейским или психологическим.

В процессе общения манипулятор старается выявить слабые места у партнера, чтобы потом, нажимая на болевые точки, извлечь свою выгоду.

Уровни общения



Стандартизированный уровень

Контакт масок

Нет желания взаимодействовать или нет психологической готовности к общению.

Общение становится поверхностным, формальным, шаблонным.

Человек может вести себя формально-вежливо, притворно-улыбчиво, наигранно-скромно или иным, заранее предусмотренным образом.

После такого общения создается впечатление, что собеседник не был открытым и искренним



Конвенциональный уровень

Конвенция означает согласие

Такой уровень характерен для людей с высоко развитой культурой.

Общение на этом уровне позволяет решать любые межличностные проблемы.

Собеседники придерживаются определенных этических правил:

- принимают и уважают друг друга;
- стараются понять точку зрения друг друга;
- ставят общую цель – договориться;
- общаются открыто, искренне, говорят прямо, но с уважением, даже если они являются оппонентами.

Уровни общения

Игровой уровень

Для этого уровня характерны взаимный интерес и расположение собеседников. В данном случае собеседники хорошо друг друга знают, стремятся принести друг другу пользу, радость. В общении характерна атмосфера взаимного доверия, равенства и позитивного настроения. Партнеры ценят достоинства друг друга и прощают недостатки.



На игровом уровне общаются люди знакомые не первый день, успевшие достаточно узнать друг друга, чтобы хотеть продолжать отношения. Здесь царят гуманность, галантность, тактичность, доброжелательность, заинтересованность, уступчивость, забота, чувствительность и чувственность.

На этом уровне общаются мужчина и женщина, особенно на первом этапе взаимоотношений, все влюбленные, симпатизирующие друг другу, друзья и все, кто испытывает друг другу просто теплые позитивные чувства.

Уровни общения



Деловой уровень

Собеседников объединяет общее дело

Партнеры по общению стремятся решить деловые вопросы, затрагивающие интересы каждого из них, трудового коллектива, всего общества.

Собеседники общаются на равных, открыты друг другу, всегда готовы прийти на помощь.

Преданность общей цели.

Основная задача – продуктивное сотрудничество.



Духовный уровень

Высший уровень душевного родства

Отношение к партнеру по общению сопровождается возвышенными чувствами.

Присутствует свобода самовыражения, абсолютное принятие личности собеседника.

Люди на этом уровне никуда не спешат, говорят вдумчиво, внимательно выслушивая друг друга.

Духовно близким людям комфортно даже молчать в присутствии друг друга.

Это уровень настоящей дружбы, истинной любви, душевного родства.

Факторы эффективного общения

Внешние

Обстановка общения

Интимная

Официальная

Время
общения

Ситуация

Внутренние

Психологические характеристики партнеров по общению

Социальный статус

Психологические
установки

Возрастные и половые
особенности

Мотивы

Свойства темперамента и
характера

Умение слушать и слышать – важный фактор эффективного общения

Рефлексивное слушание – слушание, при котором собеседник старается добиться большой точности и полноты понимания того, что ему говорит партнер.



Приемы эффективного слушания

1. Выявите свои привычки слушания,
2. Не уходите от ответственности за общение.
3. Будьте внимательны.
4. Умейте сосредотачиваться на том, что говорит участник диалога.
5. Стремитесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника.
6. Умейте быть наблюдательным.
7. Придерживайтесь одобрительной реакции по отношению к партнеру.
8. Прислушайтесь к самому себе.

Назовите факторы успешного общения



Средства общения

```
graph TD; A[Средства общения] --> B[Вербальные (речевые)]; A --> C[Невербальные (неречевые)]; B --> D[Речь устная и письменная: монолог, диалог, лекция, доклад, беседа, письмо, электронное сообщение]; C --> E[Жесты, мимика, позы, действия, предметы, внешний вид, запах. Символы, смайлы];
```

Вербальные (речевые)

Речь устная и письменная:
монолог, диалог, лекция,
доклад, беседа, письмо,
электронное сообщение

Невербальные (неречевые)

Жесты, мимика, позы,
действия, предметы, внешний
вид, запах.
Символы, смайлы

Невербальное общение

Проксемика изучает дистанции в общении, а также взаимное расположение собеседников в пространстве.

Кинесика изучает передачу информации с помощью жестов, мимики, пантомимики, походки, позы.

Такесика изучает физические контакты и прикосновения в процессе общения.

Деловое общение

Деловое общение – это вид общения, которое направлено на решение определенной задачи: учебной, производственной, научной, коммерческой и т.д.



Значение общения в деятельности медицинского работника













Домашнее задание: составить глоссарий. Найти и выписать определения следующих понятий:

1. Ассертивность
2. Аффилиация
3. Беседа
4. Вежливость
5. Доверие
6. Манера общения
7. Обратная связь
8. Остракизм
9. Парафраз
10. Стиль общения



Благодарю за внимание!

Успехов в учебе!