



Общение как понимание

Выполнила: Мосина ИГ, учитель истории и
обществознания МОУ «Яйская СОШ №2»

Понятие общения

«Общение» - это сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

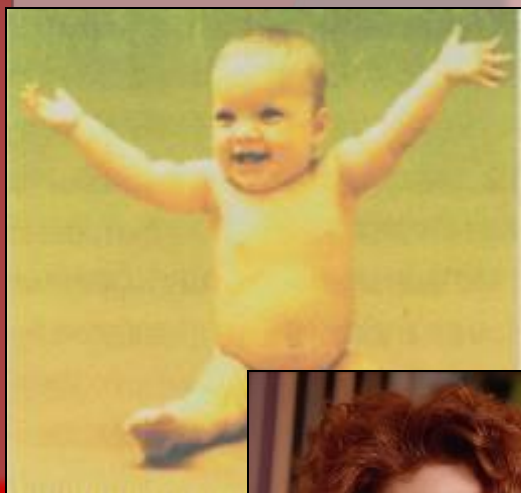
Функции общения

коммуникативная

интерактивная

перцептивная

Что объединяет эти рисунки?



Жесты

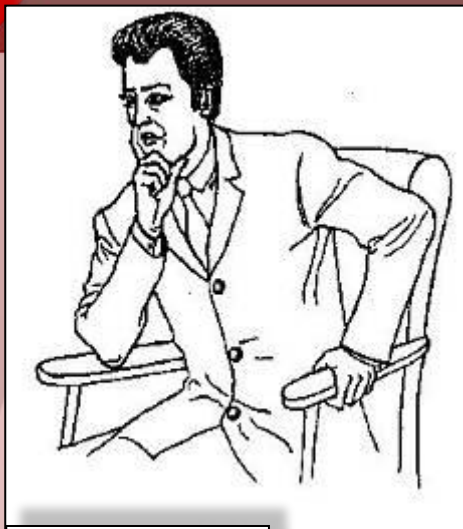


Рис. 1

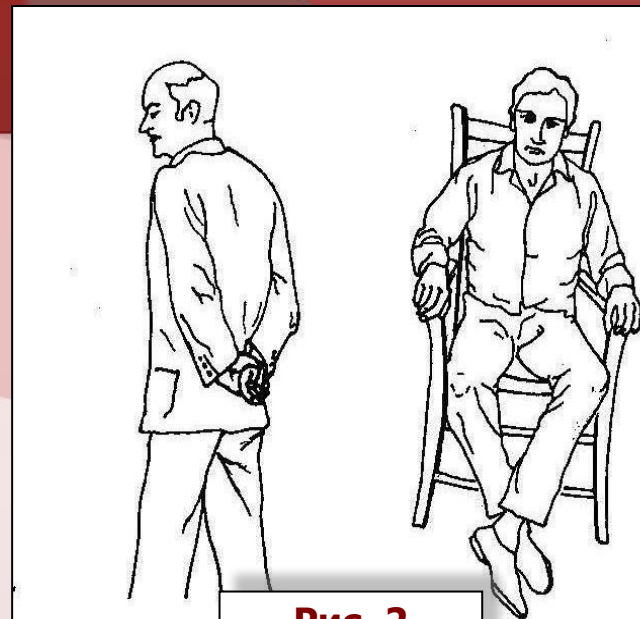


Рис. 2

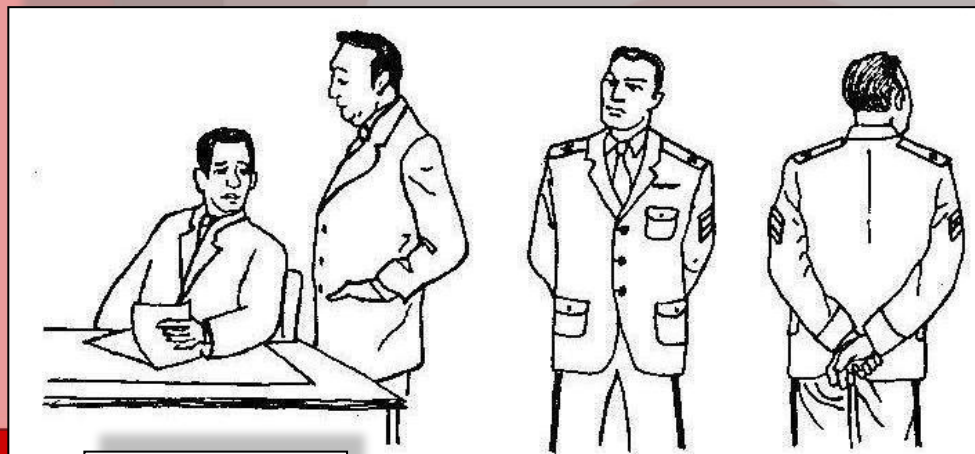


Рис. 3

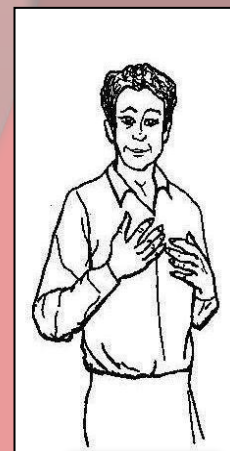


Рис. 4

Позы

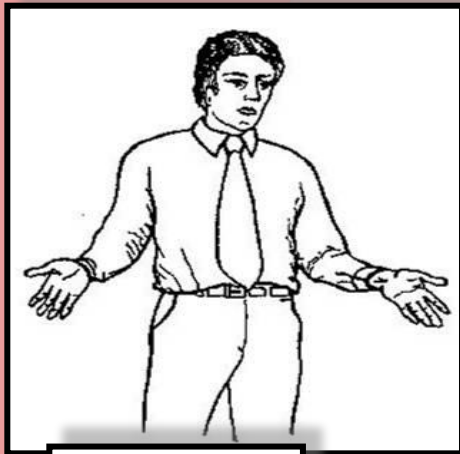


Рис. 1



Рис. 2а

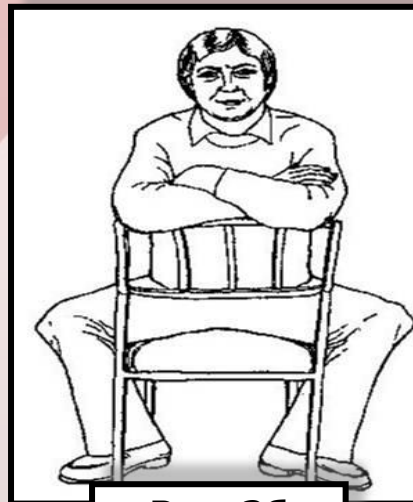


Рис. 2б

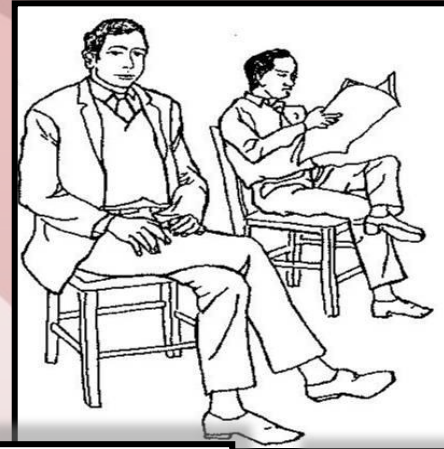


Рис. 2в



Рис. 3



Перцептивная социальная функция

Это восприятие, понимание и оценка людьми друг друга в процессе общения



Механизмы межличностного восприятия

Вид механизма	Характеристика механизма	Как действует
Идентификация (отождествление, уподобление себя другому человеку)	Когда человек «продумывается»	Постановка субъектом себя на место другого и взгляд на вещи с его рациональной точки зрения
Эмпатия (способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания)	Когда человек «почувствуется»	Это прочувствование состояния партнера, скрытого смысла сказанного им. Стремление эмоционально откликнуться на его проблемы
Рефлексия (знание того, как партнер понимает меня. Процесс зеркального отношения друг к другу)	Как будет тот, «другой», понимать меня	Знание субъектом того, как он воспринимается партнером по общению
Стереотипизация (процесс приписывания сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (общности))	Когда человеку приписывается сходная характеристика (штамп)	Восприятие, классификация и оценка социальных объектов на основе определенных представлений

Эмпатия

Эмпатия- понимание эмоционального состояния другого человека посредством сопереживания, проникновения в его субъективный мир.

Тот или иной уровень эмпатии является профессионально необходимым качеством для всех специалистов, работа которых непосредственно связана с людьми (чиновники, руководители, продавцы, менеджеры персонала, педагоги, психологи, психотерапевты и проч.).



Эмпатия



Рис. 3.13. Эмпатия в общении как сопереживание

Эмпатия

Можно выделить несколько основных условий эмпатического общения.

Умение слышать партнера, отмечая, что сказано и как.

Наличие положительных установок к собеседнику.

Развитие внимания, памяти и особенностей воображения.

Приятно говорить с чутким собеседником, который разделяет наши эмоции и переживания.

Эмпатия

Развитие эмпатических способностей определяется:

- условиями, в которых воспитывается человек;
- числом содержательных коммуникативных связей человека в семье;
- культурными традициями той среды, в которой вырос человек.

Понять чувства собеседника можно различными путями:

- по выражению лица, жестам, интонации собеседника;
- по его словам, отражающим чувства.

Иногда понять и промолчать ценнее, чем лезть к собеседнику в душу со своим «пониманием».

Аттракция

Аттракция - это психологическое понятие, смысл которого в "притяжении" одного человека к другому. Аттракция включает в себя привлечение и удержание внимания, и определенный интерес, и расположение, и уважение партнера.



Идентификация

- это способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление себя другому.

Идентификация представляет собой процесс почти полного отождествления человека с собеседником во время общения.



Рефлексия

- это процесс логического анализа проблем, поступков состояний собеседника, приводящий к определенным обобщениям и выводам о человеке.
- это способность человека к осознанию того, как он воспринимается партнером по общению.



Стереотипизация

— это способ понимания другого человека с помощью классификации форм поведения и интерпретации их причин путем отнесения к уже известным социальным образцам.

Стереотип – это сформировавшийся образ человека, которым мы пользуемся, как штампом. Стереотипизация — процесс приписывания сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности без достаточного осознания возможных различий между ними

Стереотипы

По гендерному: "женщины не умеют нормально водить" , "женщины любят сплетни" , "все мужики - бабники"

- по национальному: "евреи жадные" "русских пьют водку" "немцы ответственные" "кавказцы наглые" "японцы работающие"
- по профессиональному: "медики - циничные" "психологи - понимающие" "гаишники - взяточники"

Проанализируйте следующие типичные высказывания, используя знания по теме «Общение как понимание»

Несколько лет назад среди людей определенного круга широкое распространение получили такие атрибуты, как малиновые пиджаки, объемные золотые цепи, автомобили определенной марки. Какое значение для общения имели такие внешние атрибуты?

Проанализируйте следующие типичные высказывания, используя знания по теме «Общение как понимание»

- **Все девчонки — плаксы.**
- **Мальчишки жить не могут без футбола.**
- **Первое впечатление обманчиво.**

Отражают ли эти суждения ваше мнение? Приведите аргументы для определения своей позиции.

Идолы

Согласно Бэкону, "идолы" - это своего рода произвольные софизмы, которые сбивают нас с толку в познании природы. Это что-то вроде произвольной деятельности ума, которая приносит вред, а не пользу, мешая процессу познания истины своими ложными построениями. Все "идолы" Бэкон делит на четыре основных типа. Пользуясь образным языком, он именуется их идолами рода, пещеры, рынка и театра.

Склонность людей к обобщениям, не подтвержденным фактами. Человеческий ум, пишет он, склонен усматривать в природе больше порядка и гармонии, чем она в себе содержит. К такого рода идеализации природы он, в частности, относит представление о правильных круговых орбитах планет [6]. И надо сказать, что дальнейшим развитием науки такое представление действительно было опровергнуто.

К крыльям ума, отмечает Бэкон, нужно подвешивать гири, чтобы он не воспарял, а держался фактов. Тем не менее, он считает, что полностью искоренить идолы рода никому не удастся. Поэтому можно ставить задачу лишь нейтрализации пагубных последствий указанных общих склонностей всех людей.

Идолы

Идолы пещеры (idola specus)- порождаются особенностями каждого отдельного человека. Каждый смотрит на мир как бы из своей пещеры, которая возникает вследствие особенностей индивидуальной физиологии, воспитания, судьбы и пр. "Идолы пещеры, - пишет Бэкон, - суть заблуждения отдельного человека. Ведь у каждого, помимо ошибок, свойственных роду человеческому, есть своя особая пещера, которая ослабляет и искажает свет природы...«

«Всяк кулик своё болото хвалит». Привык человек со своей колокольни обо всём судить. А опыт-то ограничен. Маленький у нас опыт, живём в собственных крохотных мирках, в пещерах. А суждения берёмся глобальные делать. Не мудрено ошибиться. Но разве нас удержишь? Встретил одного на миллион чёрного лебедя, и вот пожалуйста: «Все лебеди чёрные». Попался девушке на жизненном пути негодяй, и готова печать, получай ярлык всё мужское население.



Идолы

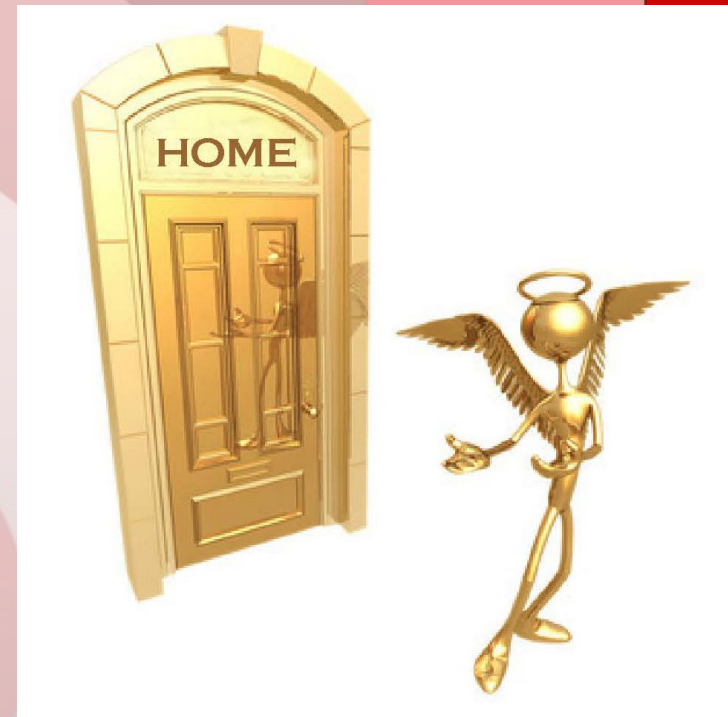
Идолы театра – «проникли в душу с помощью теорий, доктрин», исходящих от «великих и сильных», «признанных» вождей и мудрецов. «Земля стоит на трёх китах».

Идолы театра проистекают из беспочвенной веры нашей в авторитеты. Человеку свойственно увлекаться регалиями, званиями, внешними эффектами. Казаться для нас зачастую важнее, чем быть. Мы верим в «имидж», верим тем, кто умеет создавать «видимость» знатока. Сейчас, по-моему, то о чём писал Бэкон, называется «общество спектакля».

Эффект ореола

Этот эффект проявляется в том, что общее благоприятное впечатление о человеке в начале знакомства, приводит к переоценке тех качеств, которые в восприятии не даны, а значит не наблюдаемы.

Вместе с тем, общее неблагоприятное впечатление порождает соответственно отрицательные оценки.



Эффект проекции

**Этот эффект
проявляется в том,
что приятному для
нас человеку, мы
склонны
приписывать свои
достоинства,
неприятному –
свои недостатки.**



Эффект порядка - «первичности и новизны»

Этот эффект проявляется тогда, когда мы сталкиваемся с противоречивой информацией.

При этом, если мы имеем дело с незнакомым человеком, то мы склонны, больше доверять той информации, которая поступила первой.

При общении с хорошо знакомым человеком, мы склонны отдавать предпочтение той информации, которая поступила последней.

Дом задание

§ 33

Задание №2