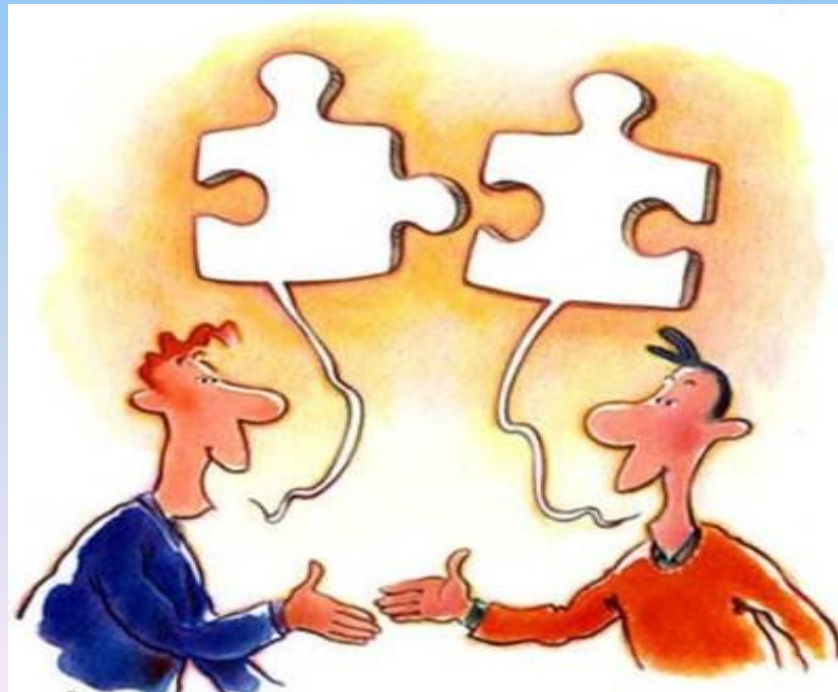


**Понятие о
взаимопонимании в
общении.
Стратегии
взаимопонимания**

Взаимопонимание рассматривается как комплексный феномен, состоящий из четырех компонентов:

- 1) согласование индивидуальных точек зрения на объект понимания
- 2) понимание себя
- 3) понимание партнера по общению
- 4) представления субъекта о том, как партнер по общению понимает его



Различают три уровня взаимопонимания в зависимости от того:

1) совпадает ли система социальных и индивидуальных значений у общающихся, с одной стороны, и нет совпадений в уровне взаимооценки личностных качеств – с другой;

2) когда совпадает не только система значений (социальных и индивидуальных), но и уровень взаимной оценки личностных качеств; это тот случай, когда наблюдается взаимная удовлетворенность людей их эмоциональным отношением друг к другу, когда они "уважают друг друга", что исключает необходимость прибегать к суррогатным средствам достижения согласия и взаимопонимания;

3) когда имеет место высокая степень взаимного доверия и открытости общающихся; это предполагает, в свою очередь, отсутствие каких-либо тайн друг от друга, которые бы существенно затрагивали интересы партнеров.

"Мой секрет успеха заключается в умении понять точку зрения другого человека и смотреть на вещи с его и со своей точек зрения"- Г. Форд.

Знание механизмов взаимопонимания помогает человеку ориентироваться в сложных жизненных ситуациях, способствует эффективности общения.

Основными механизмами взаимопонимания являются:

- 1) идентификация;**
- 2) эмпатия;**
- 3)аттракция;**
- 4) рефлексия.**



Термин "**идентификация**" имеет несколько значений в социальной психологии. В проблематике общения **идентификация** - это мысленный процесс уподобления себя партнеру по общению с целью познать и понять его мысли и представления

Идентификация включает в себя два элемента:

- 1) предполагает уподобление себя другому себе ("лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному")
- 2) осуществляется и через уподобление себе другому ("человек Петр начинает относиться к самому себя как к человеку")

Существует две модели идентификации:

1) идентификация начинается с уподоблением объекта субъекту (другого себе) и завершается уподоблением субъекта объекту (себя другому).

2) идентификация начинается с первоначального уподобления субъекта объекту (себя другому) к последующему сведению объекта к субъекту (другого себе).

Эмпатия - это мысленный процесс уподобления себя другому человеку, но с целью "понять" переживания и чувства познаваемого человека, без помощи слов, не опираясь на мышление, а с помощью ощущений, чувств, эмоций и последующего осознания их, проявление эмоциональной отзывчивости. Слово "понимание" здесь используется в метафорическом смысле - эмпатия есть "аффективное понимание". Эмоциональная природа эмпатии проявляется в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько "продумывается", сколько "прочувствуется".

При этом, говоря о процессе эмпатии, нужно иметь в виду и безусловно положительное отношение к личности. **Это означает два момента:**

- 1) принятие личности человека в целостности;**
- 2) собственная эмоциональная нейтральность, отсутствие оценочных суждений о воспринимаемом.**

Эмпатия имеет несколько уровней:

Первый уровень включает когнитивную эмпатию, проявляющуюся в виде понимания психического состояния другого человека (без изменения своего состояния).

Второй уровень предполагает эмпатию в форме не только понимания состояния объекта, но и сопереживания ему, т. е. эмоциональную эмпатию.

Третий уровень включает когнитивные, эмоциональные и, главное, поведенческие компоненты.

Механизм эмпатии включает два этапа:

Вначале личность, опираясь на выразительные движения, мимику партнера, как бы "вживается в него". Знание о том, что он переживает, достигается постановкой на его место.

Затем, на втором этапе, производится анализ переживаний партнера. Если второго этапа нет, эмпатия неполная. При этом наблюдается "заражение" чужим состоянием, но не происходит ясного осознания переживаний собеседника.



Аттракция (от англ. attract - притягивать, привлекать) - это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, результатом чего является формирование межличностных отношений.

Средства достижения аттракции

- 1) Улыбка.** Улыбнитесь не просто сами по себе, а именно человеку, собеседнику. Хорошая улыбка творит чудеса.
- 2) Имя как средство аттракции.** Известно, что человеку приятно слышать свое имя и отчество.
- 3) Визуальный контакт и аттракция.** Взгляд является исключительно важным для аттракции.. Оптимальная продолжительность взгляда не превышает 10 секунд.
- 4) Внешний вид.** "Встречают по одежке" - этой поговоркой сказано все. Первое впечатление обычно влияет на все последующее восприятие, и именно внешний вид - первая информация, которую получают люди друг о друге при встрече. О том, как различные элементы внешнего вида действуют на восприятие человека окружающими, говорилось ранее.

5) Слушая, кивайте. Замечено, что рассказывающий нескольким слушателям смотрит больше на того, кто кивает.

6) Позы и жесты. Они играют важную роль для аттракции.

7) Взаимное расположение в пространстве. Сотрудничающие или хорошо знающие друг друга люди предпочитают располагаться сбоку друг от друга.

8) Пространственная близость или дистанция общения.

9) Не перебивайте собеседника. Это не способствует аттракции.

10) Задавайте вопросы. Тактичные вопросы возбуждают мысль



Рефлексия (англ. reflection) – мыслительный (рациональный) процесс, направленный на анализ, понимание, осознание себя: собственных действий, поведения, речи, опыта, чувств, состояний, способностей, характера, отношений с и к другим (ими), своих задач, назначения с помощью разума, логики, слова и осознание того, как я в действительности воспринимаюсь и оцениваюсь другим

