



# 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.

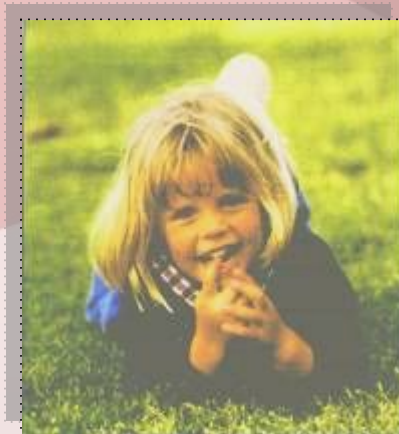
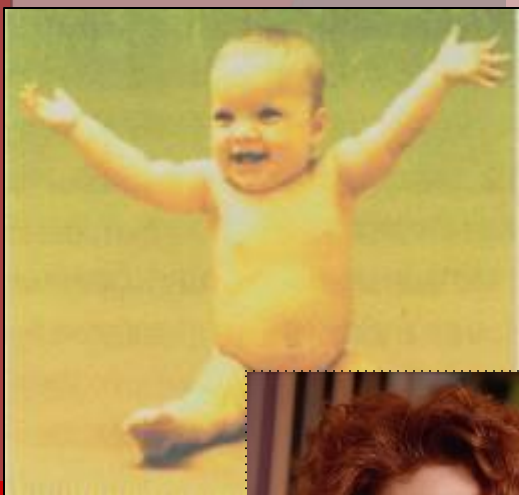
# Функции общения

КОММУНИКАТИВНАЯ

ИНТЕРАКТИВНАЯ

ПЕРЦЕПТИВНАЯ

# Что объединяет эти рисунки?



# Жесты

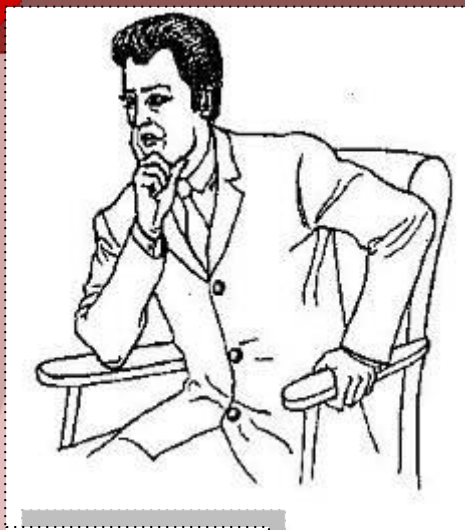


Рис. 1

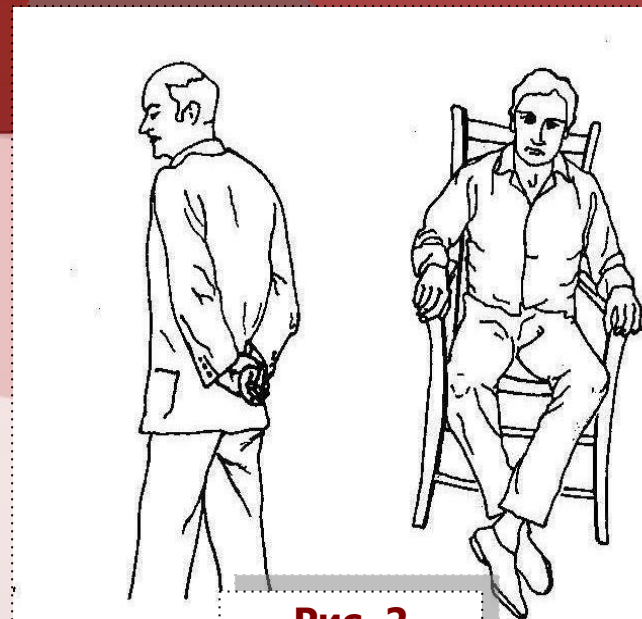


Рис. 2

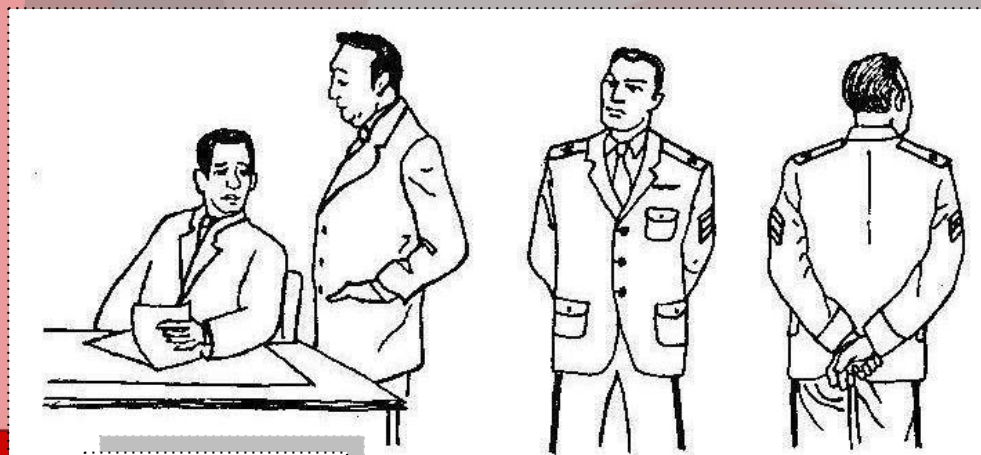


Рис. 3

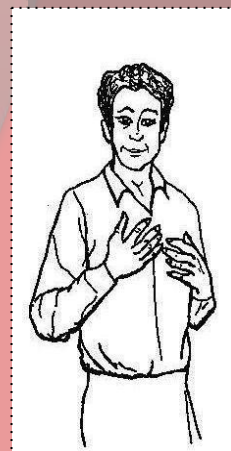


Рис.

# Позы

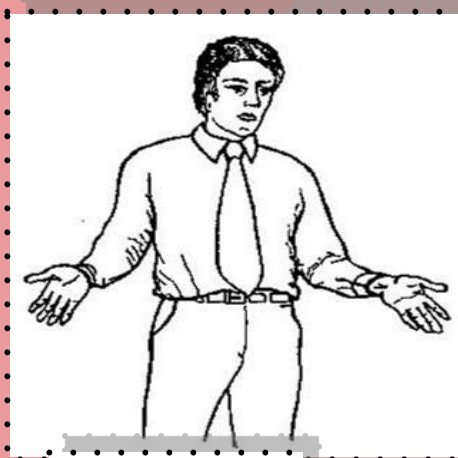


Рис. 1



Рис. 2в

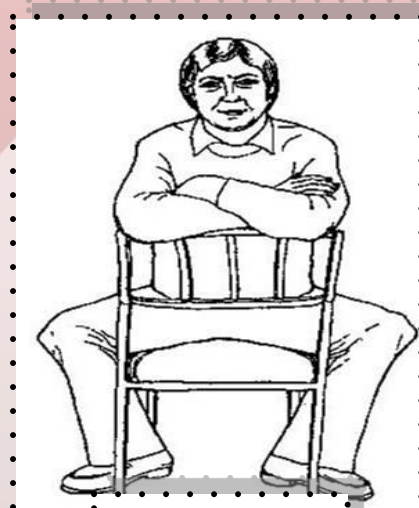


Рис. 2б



Рис. 2а



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
<b>Идентификация</b> (отождествление, уподобление себя другому человеку)	Когда человек «продумывается»	Постановка субъектом себя на место другого и взгляд на вещи с его рациональной точки зрения
<b>Эмпатия</b> (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
<b>Рефлексия</b> (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
<b>Стереотипизация</b> (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

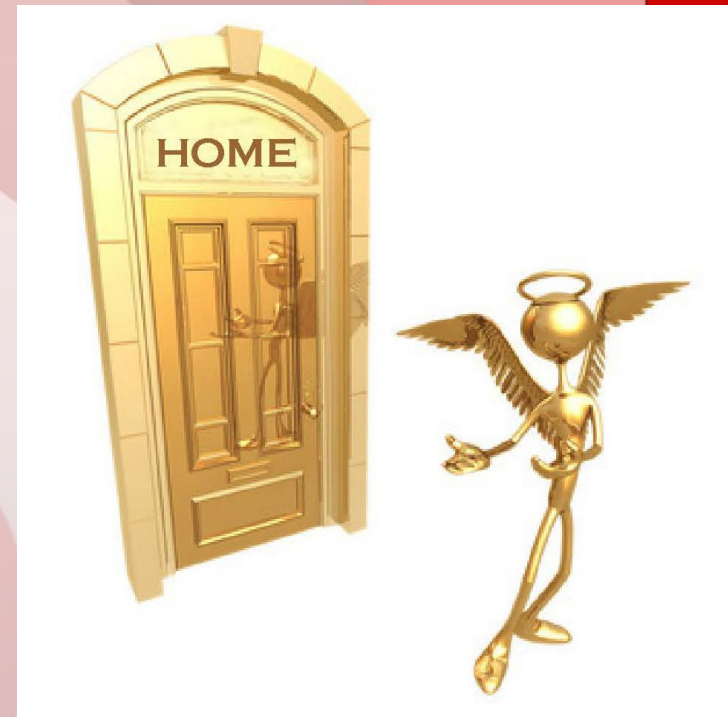
**Идолы театра – «проникли в душу с помощью теорий, доктрин», исходящих от «великих и сильных», «признанных» вождей и мудрецов. «Земля стоит на трёх китах».**

**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