

image not found or type unknown



В процесс общения включены все психические процессы, а значит и три сферы человеческой деятельности, называемые в социальной психологии сторонами общения:

- 1)** коммуникативная – обмен информацией (задействованы подсознательные процессы);
- 2)** перцептивная – общение как эмоциональное восприятие;
- 3)** интерактивная – общение как взаимодействие (которое обеспечивает волевая сфера).

Межличностное общение очень многопланово и, в зависимости от целей, средств, условий протекания, направленности может проявляться в разнообразных видах и формах.

**Таблица 1.** Виды межличностного общения

## **ВИДЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ**

| <b>По средствам</b> | <b>По направленности</b> | <b>По содержанию</b> | <b>По форме коммуникативного события</b> |
|---------------------|--------------------------|----------------------|--|
| Невербальные        | Прямые                   | 1. Познавательное    | 1. Презентации                           |
|                     | Непосредственные         | 1. Убеждающее        | 1. Переговоры                            |
| Вербальные          | Опосредованные           | 1. Экспрессивное     | 1. Совещания                             |
|                     |                          | 1. Внушающее         | 1. Конференции                           |



Продуктивность процесса общения обеспечивается за счет способности партнеров к сопереживанию (эмпатия) и умению анализировать впечатление, производимое на окружающих (рефлексия).

## **Эмпатия**

## **Рефлексия**

### **Рисунок 1.** Механизмы процесса общения

В процессе общения благодаря свойствам восприятия и возможности прогнозировать ситуацию проявляется феномен стереотипа ожидания, который оказывает влияние на первое впечатление от общения. Стереотип ожидания может реализоваться в соответствии с различными схемами:

1. эффект превосходства;
2. эффект внешней привлекательности;
3. эффект отношения к наблюдателю.

Важным аспектом перцептивной стороны общения является то, что она обеспечивает влияние людей друг на друга, в результате чего меняются их взгляды, оценки, намерения и прочее.

Такое влияние может быть направленным и ненаправленным.

К направленному влиянию относятся внушение и убеждение, а к ненаправленному – заражение и подражание.

**Интерактивная** сторона общения (от слова «интеракция» - взаимодействие) заключается в организации делового взаимодействия любого рода: не только заключение сделок, обмен благами, но и собственно физическую, речевую и другую активность.

Интерактивный аспект коммуникаций тесно связан с социальными ролями и «сценариями поведения», принятыми в обществе. Каждый из структурных элементов общения не только дополняет остальные. Но и является необходимым условием, обеспечивающим их осуществление.

**Прямой** называется общение, при котором партнеры направляют свои действия конкретно друг на друга, воспринимая информацию «от первого лица».

**Косвенным** является общение, при котором действие партнеров направлены не друг на друга, а на предметы окружающей среды или других людей.

Под **непосредственным** общением понимается естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств.

**Опосредованное** общение – это «неполное» взаимодействие, осуществляемое с помощью письменных или технических устройств. Очевидно, что появление различных технических коммуникативных устройств значительно увеличило число источников человеческого опыта, но и многократно усложнило систему человеческого общения. По содержанию виды общения подразделяются на познавательное, убеждающее, экспрессивное, суггестивное, ритуальное.

Цели общения часто бывают так сложны, что различные его виды переплетаются друг с другом. Например, коммуникация может быть одновременно и познавательной, и убеждающей, и экспрессивной.

По форме коммуникативного события выделяют переговоры, презентации, совещания и другие. Также можно разделить общение на формальное и неформальное.

В современной науке существует концепция позиционной борьбы в процессе взаимодействия между людьми, разработанная Петром Михайловичем Ершовым. В рамках данной концепции взаимодействия делятся на две группы: предметные и позиционные действия.

Предметные действия – одинаково хорошо понимаемые обоими партнерами и окружающими.

Позиционные – это действия, предметом которых является тот психологический смысл, который придает им субъект.

*источник информации:*

учебник «Основы психологии», автор Л.И. Грацианова