**Лекция 5. Понятие, виды, структура и механизмы общения**

 2 ч. 5 неделя

***Цель****:* познакомить с понятием, видами, структурой и механизмами общения.

***Ключевые слова:*** общение, виды общения, структура общения, механизмы общения.

***Основные вопросы****:*

1.Понятие общения.

2. Виды общения.

3.Структура общения.

4.Механизмы общения.

Общение – это сложный многоплановый процесс развития и установления контактов между людьми, порождаемый потребностями: в совместной деятельности, в получении новой информации, в познании других, в самовыражении. Это форма существования и проявления человеческой сущности. Общение выполняет в коллективной деятельности коммуникативно-связующую роль. Общение – важнейшая жизненная потребность человека, условие его благополучного существования.

Выделяют пять основных функций общения:

- Прагматическая функция общения реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности.

- Формирующая функция общения проявляется в процессе психического развития человека.

- Функция подтверждения.

- Функция организации и поддержания межличностных отношений.

- Внутриличностная функция общения реализуется в общении человека с самим собой (через внутренний или внешний диалог).

По признаку использования средств выделяют непосредственное и опосредованное общение. Непосредственное общение, общение «лицом к лицу», является исторически первой формой коммуникации. Опосредованное общение может рассматриваться как неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств (телефона, телеграфа, Интернета), затрудняющих или отделяющих во времени получение обратной связи между участниками общения.

В социальной психологии выделяются также три формы межличностного общения. *Императивное общение* является авторитарной, директивной формой взаимодействия с партнером по общению, имеющей своей целью достижение контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждение его к определенным действиям или решениям. *Манипулятивное общение* представляет собой форму межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно. Как и императив, манипуляция предполагает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Императивная и манипулятивная формы общения — это виды монологического общения. Человек, рассматривающий другого как объект своего воздействия, общается сам с собой, со своими целями и задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его. *Диалогическое общение* может быть определено как равноправное субъект-субъектное взаимодействие с целью взаимного познания и самопознания партнеров по общению.

При характеристике структуры общения Г.М.Андреева предлагает выделять три взаимосвязанные стороны: коммуникативную, интерактивную и перцептивную. Эти стороны общения определяются в соответствии с функциями, реализуемыми им в процессе совместной жизнедеятельности людей: информационно-коммуникативной, регуляционно-коммуникативной и аффективно-коммуникативной.

*Коммуникативная сторона* общения, или коммуникация, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.

*Интерактивная сторона* заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями.

*Перцептивная сторона* общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. В реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от других и выделение их возможно лишь в ходе научного анализа.

Основными механизмами в процессе общения являются идентификация, эмпатия и рефлексия.

*Идентификация* (от лат. identifico -- отождествление, уподобление) выражает простой эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему.

*Эмпатия* (от греч. empatheia -- сопереживание) - это способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания.

Процесс понимания друг друга осложняется явлением *рефлексии* (от лат. reflexio - обращение назад). Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

Общение порождает ряд других уникальных социально-психологических механизмов, посредством которых формируется социальная психика: заражение; внушение; убеждение; подражание.

*Заражение* - это бессознательная, спонтанная форма включения личности в определенные психические состояния, а также сопереживание общего психического состояния большой группой людей одновременно.

*Внушение -* это целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. Внушение - это социально-психологический механизм общения, ориентированный на формирование общего психического состояния и побуждений к индивидуальным или массовым действиям. Как активное и персонифицированное воздействие одного субъекта на другой, внушение осуществляется в основном вербальными действиями. Оно адресовано не логическому мышлению, а эмоциональной готовности человека получить установку к действию. Наиболее эффективно внушение действует на людей, для которых характерно доминирование ситуативного психического настроя, а также состояние неуверенности в себе.

*Убеждение* - это социально-психологический механизм общения, процесс и результат программно-целевого воздействия. При убеждении некоторая информация превращается в систему установок и принципов личности. Убеждение достигается социально-психологическим воздействием наличность. Убеждение -- это также и система логических доказательств, ориентированных на критически настроенную личность. Условием убеждающего воздействия является заинтересованность человека, которому адресовано воздействие. Заинтересованность -- это стремление получить определенную информацию и потребность осмыслить что-либо. Убеждение как процесс предполагает воздействие и на рациональную, и на эмоциональную сферы личности. Это, активное взаимодействие, перерастающее в дискуссию.

*Подражание* - это социально-психологический механизм общения, обеспечивающий воспроизводство одним человеком определенных образцов поведения (манер, действий, поступков), которые имеют некую эмоциональную окраску. Подражание - это фундаментальный принцип развития и существования общества, именно в результате подражания возникают групповые нормы и ценности.

Рассмотренные социально-психологические *механизмы общения,* если перефразировать определение психологического механизма, данное Л. И. Анцыферовои, представляют собой закрепившиеся в социально-психологической организации общества функциональные способы его социальной жизни, в результате чего меняется режим его функционирования, "включается" процесс динамического преобразования.

Социально-психологические механизмы общения обеспечивают социодинамику, групповую динамику и психодинамику личности, так как являются каналами психического регулирования.

**Литература:**

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб., 2012. – 544 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. - М.: Аспект Пресс, 2008. - 375с.
3. Бодалев А.А. Психология общения. – Москва, 2007. -230 с.
4. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. - Ростов-н/Д., 1999. – 608 с.