**21.10.2020 г**

**Тема: Общение, виды, функции**

**Задание 1. Оформите конспект лекции по данной теме, выделите основные понятия и запомните их.**

 **Общение-это сложный многоплановый процесс установления контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, восприятие и понимание друг друга.**

 Общение специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми и членами общества.

В общении реализуются социальные отношения людей и выделяются следующие аспекты:**Содержание, Цели и Средства.**

**Главное в общении - это взаимоотношения, их разделяют на такие типы:**

* **Я – Я - Индивидуально – личностное**
* **Я – МЫ – Индивидуально – коллективное**
* **МЫ – МЫ – Коллективно – общественное**

СТЕРЖНЕМ ОБЩЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ МОТИВ

МОТИВЫ МОГУТ БЫТЬ:  ДЕЛОВЫМИ, ПОЗНАВАТЕЛЬНЫМИ, ЛИЧНОСТНЫМИ

 В мотивах ставят ЗАДАЧИ, они реализуютсячерез действия, которые предпринимают партнеры. Появляется потребность. Она состоит в стремлении человека к познанию и оценке других людей, а завершается решением действовать и искать контакт с другими людьми.

Выделяют контакты:

* **В престиже -**часто люди нуждаются в признании своих способностей поэтому, надеясь на положительные оценки, идут на контакт с людьми, которые их оценят положительно.
* **В доминировании –** стремление оказать активное влияние на образ мыслей, поведение, вкусы, установки другого человека.
* **В аффиляции –**устранении одиночества**.**
* **В безопасности –**снижении страха и тревоги.
* **В индивидуальности**- признание своей неповторимости, уникальности, необычности.
* **В покровительстве**– или заботе о другом.
* **В познании**– человек и его деятельность это источник информации.
* **В красоте**- сильные эстетические переживания.

**Процесс общения**реализуется через предпосылки:

* **Установка**– готовность к общению и восприятию будущих событий. Позитивная и негативная.
* **Настроение** – эмоции, на фоне которых протекает общение.
* **Восприятие** друг друга в общении.
* **Взаимопонимание**партнеров по общению.

**Выделяют следующие виды общения:**

1) «Контакт масок» — формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. В городе контакт масок даже необходим в некоторых ситуациях, чтобы люди «не задевали» друг друга без надобности, чтобы «отгородиться» от собеседника.

2) Примитивное общение, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, — то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут, порой используя агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого.

3) Формально-ролевое общение, когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

4) Деловое общение, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

5) Духовное.

Межличностное общение (доверительно-неформальное) друзей, когда можно затронуть любую тему и необязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, интересы, убеждения, отношение к тем или иным проблемам, может предвидеть его реакции.

6) Диалогическое

7)Монологическое - суъект-объектное общение, при котором субъект(лицо, обладающее активностью, осознанными целями и правом их реализации).

Выделяют две разновидности монологического общения- императив и манипуляцию

Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника.

Императивное общение – вид общения , при котором субъект не скрывает приорететности своих целей перед целями партнера по общению.

7) Светское общение. Суть светского общения в его беспредметности, т. е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

Кодекс светского общения:

 1) вежливость, такт — «соблюдай интересы другого»;

2) одобрение, согласие — «не порицай другого», «избегай возражений»;

3) симпатии — «будь доброжелателен, приветлив».

Кодекс делового общения иной:

1) принцип кооперативности — «твой вклад должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора»;

 2) принцип достаточности информации — «говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент»;

3) принцип качества информации — «не ври»;

4) принцип целесообразности — «не отклоняйся от темы, сумей найти решение»;

5) «выражай мысль ясно и убедительно для собеседника»;

6) «умей слушать и понять нужную мысль»;

7) «умей учесть индивидуальные особенности собеседника ради интересов дела».

Если один собеседник ориентируется на принцип вежливости, а другой — на принцип кооперативности, они могут попасть в нелепую, неэффективную ситуацию общения. Следовательно, правила общения должны быть согласованы и соблюдаться обоими участниками.

Специфика делового общения обусловлена тем, что оно возникает на основе и по поводу определенного вида деятельности, связанной с производством какого-либо продукта или делового эффекта.

Непосредственное( прямое)- « лицом к лицу», осуществляется при непосредственном контакте.

Опосредованное- общение при помощи дополнительных средств письма, телевидения, интернета и т.д.

Вербальное- передача информации посредством языка.

Невербальное- передача информации посредством мимики, жестов, интонации голоса и т.д.

**Функции общения:**

В системе взаимосвязи человека с другими людьми выделяют функции, такие как творческую, коммуникативную, личностно-формирующую и психотерапевтическую(подтверждающую).

*Информационно – коммуникативная функция* – это передача и прием информации как некоего сообщения.

*Личностно-формирующая*- условие для формирования личности.

*Психотерапевтическая функция* – выражается в потребности подтверждения своего « Я».