**Составить опорный конспект**

**Тема: Психология общения и взаимодействия людей.**

 **Общение** —это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя **восприятие и понимание другого человека, обмен информацией**, выработку единой стратегии **взаимодействия**.

 R – Реципиент – это человек, который получает информацию.

 K – Коммуникатор – это человек, который передаёт информацию.

Функции общения:

 Общение выполняет основные 2-ве функции:

 1) Социальные.

 а) Управление поведением и деятельностью людей.

 б) Организация совместной деятельности.

 в) Осуществлять контроль.

 2) Психологические.

 а) Функция обеспечение психологического комфорта личности.

 б) Удовлетворённость потребностей в общении.

 в) Функция самоутверждения.

Уровни общения:

 1) Манипулятивный уровень заключается в том, что один из собеседников, через определённую социальную роль, пытается вызвать сочувствие, жалость, партнёра.

 2) Примитивный уровень заключается в том, что когда один из партнёров подавляет другого, то есть один постоянно коммуникатор, а другой постоянно реципиент.

 3) Высший уровень – это социальный уровень, когда в независимости от социальной роли, статуса, партнёра, люди относятся друг к другу, как к равной личности.

 Виды общения подразделяются в зависимости от целей и средств.

 По средствам, общения, существует несколько видов:

 1) Непосредственное общение – это общение, которое осуществляется с помощью естественных органов (руки, голова, голосовые связки).

 2) Опосредованное общение – это общение, связанное с использованием специальных средств и орудий.

 3) Прямое общение – это общение, предполагающее личные контакты и восприятие партнёрами друг друга в самом общении.

 4) Косвенное общение – это общение, которое осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди.

 Существует 5 основных этапов формирования общения:

 1) Установка контакта предполагает понимание человека, и представление себя другому человеку, безусловное принятие – это когда нужно 2-ве минуты на ориентировку о человеке.

 2) Ориентировка в ситуации общения – это осмысление происходящего и выдержка паузы.

 3) Обсуждение интересующей проблемы – это ответ на вопрос «Зачем я пришёл?».

 4) Решение проблемы.

 5) Завершение контакта.

В психологии эти **три стороны общения*:***

***-Первая сторона*** *- коммуникативная сторона* - это обмен информацией в процессе, которого от человека к человеку передаются знания, умения, эмоции. Общаясь, люди используют язык как одно из важнейших средств общения.

*-****Вторая сторона общения —интерактивная***: взаимодействие общающихся и обмен в процессе речи не только словами, но и действиями, поступками.

*Например*: Производя расчет у кассы магазина, покупатель и продавец общаются даже в том случае, если ни один из них не произносит ни слова: покупатель вручает кассиру деньги за отобранную покупку, продавец выбивает чек и отсчитывает сдачу.

***-Третья сторона общения —перцептивная***—предполагает **восприятие общающимися друг друга и взаимопонимание.**

Очень важно, *например*, воспринимает ли один из партнеров по общению другого как заслуживающего доверия, умного, понятливого или же заранее предполагает, что тот ничего не поймет и ни в чем, из сообщенного ему не разберется.

 Средства общения – это способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передаётся в процессе общения от одного человека к другому.

**Выделяют 2 группы средств общения: вербальные и невербальные**

**1. Вербальные средства общения (речевые)**

- **язык**—система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения;

 - **интонация** —эмоциональная выразительность речи, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе;

- **темп речи**- это скорость речи.

Переходим **к невербальным средствам общения.**  широко известное как«язык тела» или «язык жестов», включает такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

Невербальные средства могут дополнять или напротив опровергать смысл фразы

1) **мимика**- это движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние (сиюминотное)

Она способна дать истинную информацию о том, что переживает человек.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок —эти части лица выражают основные человеческие эмоции.

Ч. Дарвин выдвинул гипотезу, согласно которой мимические движения образовались из **полезных действий или «привычек**». Так, оскаливание зубов у животных при гневе облегчало их использование в борьбе, а широко раскрытые глаза при испуге позволяли лучше разглядеть врага.

2) **жесты** **- это движение рук, имеющее сигнальное значение.**

Активная жестикуляция часто отражает положительные эмоции и воспринимается как признак заинтересованности и дружелюбия.

 **«**Алфавит» жестов можно разбить **на 5 групп.**

1. **Жесты-регуляторы**—это жесты сообщения (например, «во -о-от такая рыба»).

2. **Жесты-отношения** —это жесты, выражающие отношение говорящего к чему

-либо (например, кивок).

3. **Жесты-эмблемы** —это своеобразные заменители слов (например, «до свидания»).

4. **Жесты-адаптеры**—это специфические привычки человека, связанные с движениями рук (например, перебирание отдельных предметов.)

Так во время экзамена или публичного выступления для того, чтобы справиться с волнением – рекомендуется держать предмет в руках (ручка).

**5. Жесты-иллюстраторы**—жесты, выражающие определенные эмоции посредством движений тела и мышц лица.

3) **позы-** положение тела

Значение многих **жестов рук или движений ног** в определенной мере очевидно. *Например*, скрещенные руки или ноги обычно указывают на скептическую, защитную установку, тогда как нескрещенные конечности выражают более открытую установку, установку доверия.

4) **походка**

Ряд психологов утверждают, что по походке человека можно судить **об особенностях его личности, возрасте, физическом состоянии, темпераменье, социальном положении.**

5) **дистанция общения -** расстояние, на котором общаются собеседники.

Существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками.

**Он зависит от вида взаимодействия и определяется следующим образом:**

* **интимная зона** (до 46 см) допускается лишь семья: родители, любимые, дети

 Может встречаться в спорте—в тех его видах, где имеет место соприкосновение тел спортсменов;

* **личная зона** (46—120 см) — беседа с друзьями, неформальная беседа

 причем верхний предел более соответствует формальным отношениям;

* **социальная зона** (120—360 см) — официальные встречи в кабинетах
* **публичная зона** (более 360 см) общение в большой группе людей, в лекционной аудитории

**ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОСЫ ПИСЬМЕННО в тетради:**

1. *Как вы думаете, почему А. Экзюпери назвал общение настоящей роскошью?*
2. *Умение общаться - дар или приобретение?*
3. *Почему человек испытывает потребность в себе подобном?*

**Фото с выполненным конспектом и ответами на вопросы высылать на почту** **141219751404@mail.ru** **с указание в теме письма ФИО студента и номера группы!!!**