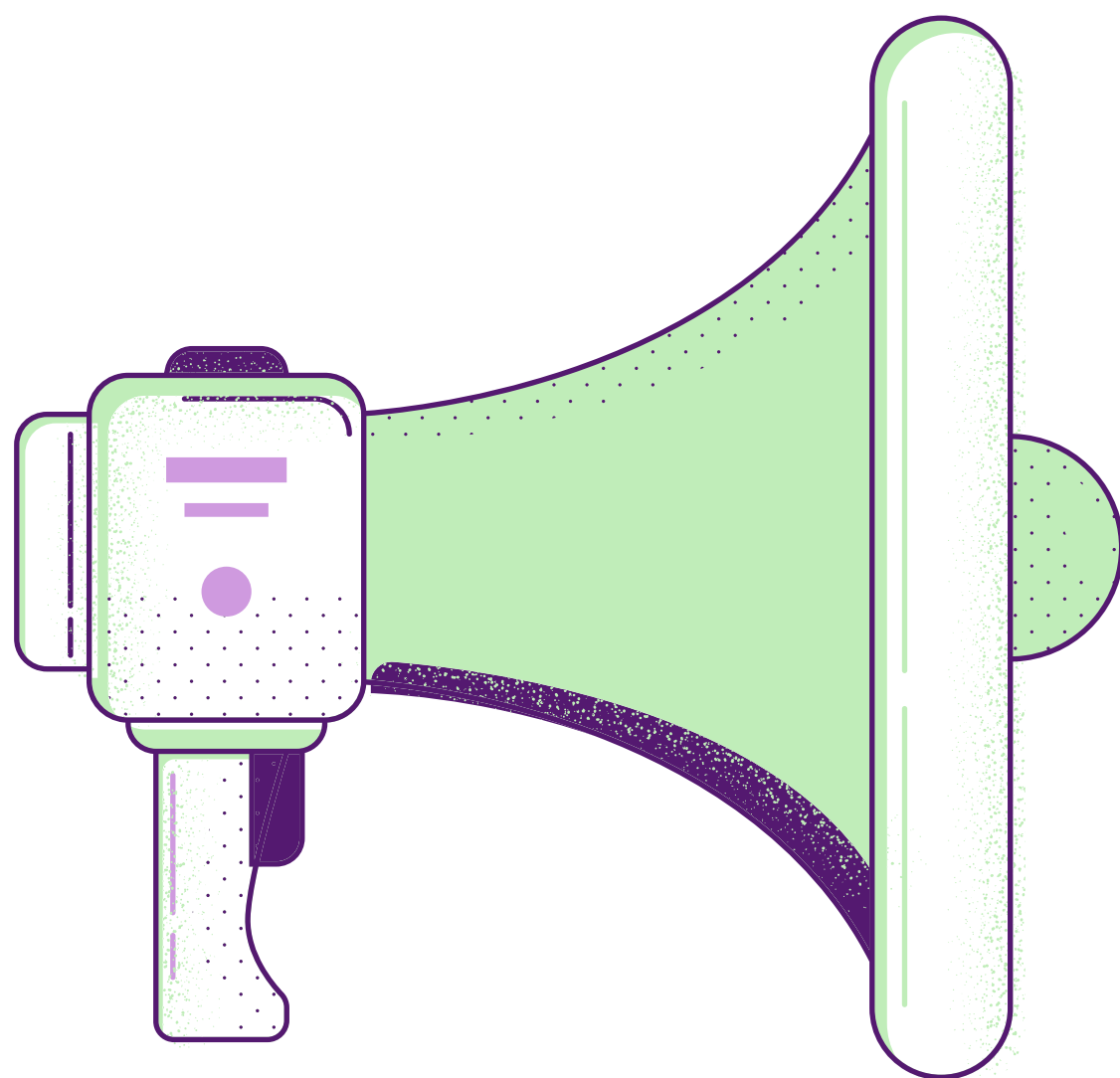


СПІЛКУВАННЯ ЯК КОМУНІКАЦІЯ

1. Сутність спілкування в аспекті розвитку комунікативних навичок.
2. Комунікативний аспект спілкування.
3. Інтерактивний аспект спілкування.
4. Перцептивний аспект спілкування.
5. Етичний аспект комунікації.





Потреба у спілкуванні є природною.

Психологи зазначають про важливість розуміння людьми один одного для самовизначення. Ще до 1 року дитина прагне спілкуватися, до 3 років – формуються навички спілкування, які в подальшому удосконалюються. Культурі спілкування та її навичкам людина навчається все життя через взаємовідносини з іншими. Сама потреба у спілкуванні залежить від темпераменту та характеру людей, спрямованості «на себе» або «на оточення».

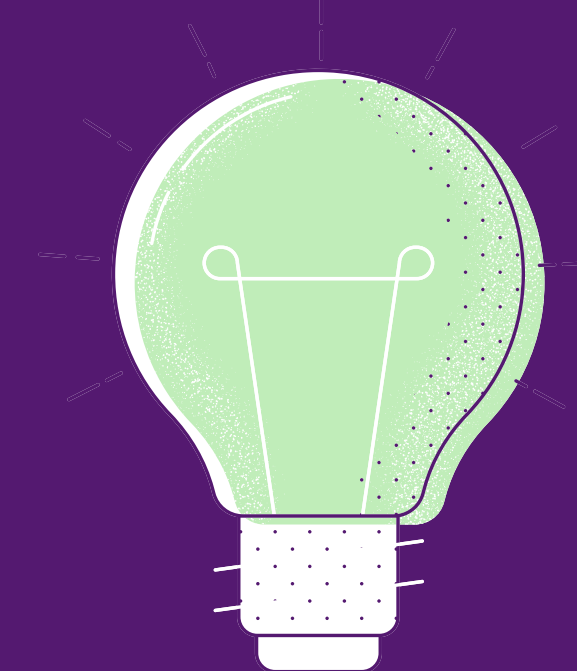
Спілкування передбачає обмін інформацією, тобто комунікації. Спілкування і комунікації не є тотожними поняттями, бо мають змістовні відмінності.

Комунікація – це смисловий та індивідуально-змістовний аспект соціальної взаємодії; обмін інформацією у різноманітних процесах соціальної взаємодії.

Спілкування ж передбачає не просто обмін інформацією, але й обмін враженнями, душевними переживаннями, почуттями, емоціями, досвідом. Здатність відчувати людина набуває тільки у спілкуванні, яке характеризується власне суб'єкт-суб'єктною спрямованістю.

Спілкування за змістом є поняттям більш ширшим і загальним, а комунікація – конкретним, яке означає лише один із його типів, тобто соціальну взаємодію.

Комунікація у вузькому розумінні - це технічний і структурований процес передачі інформації, що може включати не лише людей, а й технічні засоби (ЗМІ, Інтернет, радіо), а тому не завжди передбачає суб'єкт-суб'єктної взаємодії. У справжньому спілкуванні кожен із його учасників звертається до свого партнера саме як до суб'єкта.





ЗАЛЕЖНО ВІД РОЛІ, ЯКУ ВІДІГРАЄ ІНША ОСОБА В ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ, НАУКОВЦІ ВИОКРЕМЛЮЮТЬ МОНОСУБ'ЄКТИВНИЙ, ПОЛІІНДИВІДНИЙ, ІНТЕРІНДИВІДНИЙ ТА СУБ'ЄКТ-СУБ'ЄКТНИЙ ПІДХОДИ.

моносуб'єктивний підхід

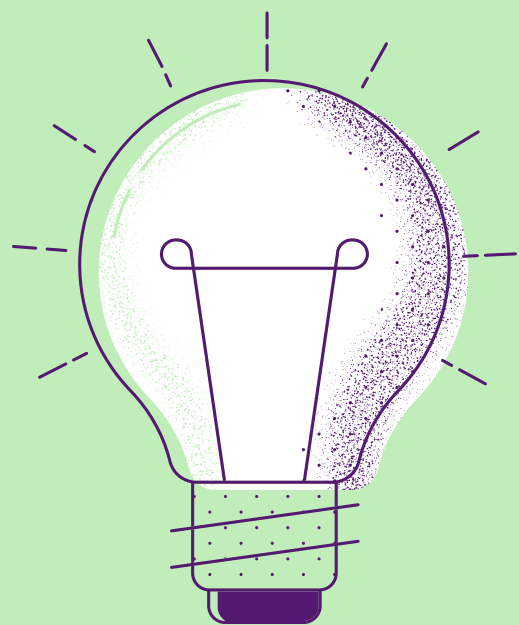
розглядає людину як повністю самотню, інші люди не відіграють для неї помітної ролі.

інтеріндивідний підхід означає однакове розуміння співрозмовниками ситуації. Люди починають пристосовуватись один до одного, однак, якщо людина буде відстоювати лише власні погляди, ігнорувати співрозмовника, він стане об'єктом спілкування

полііндивідний підхід

в контексті спілкування полягає у тому, що індивід є одним з-поміж інших, а особистостями можуть стати тільки окремі люди – «керівники»

якщо ж інша людина є для співрозмовника унікальною та неповторною особистістю, то спілкування набуватиме суб'єкт-суб'єктного характеру. Цей підхід ще розглядають як **діалогічний.**



ТИПИ СПІЛКУВАННЯ

етикетний (формальний, неглибокий), обумовлений традиційним усталеним ставлення до людей, наприклад, пасажери, покупці

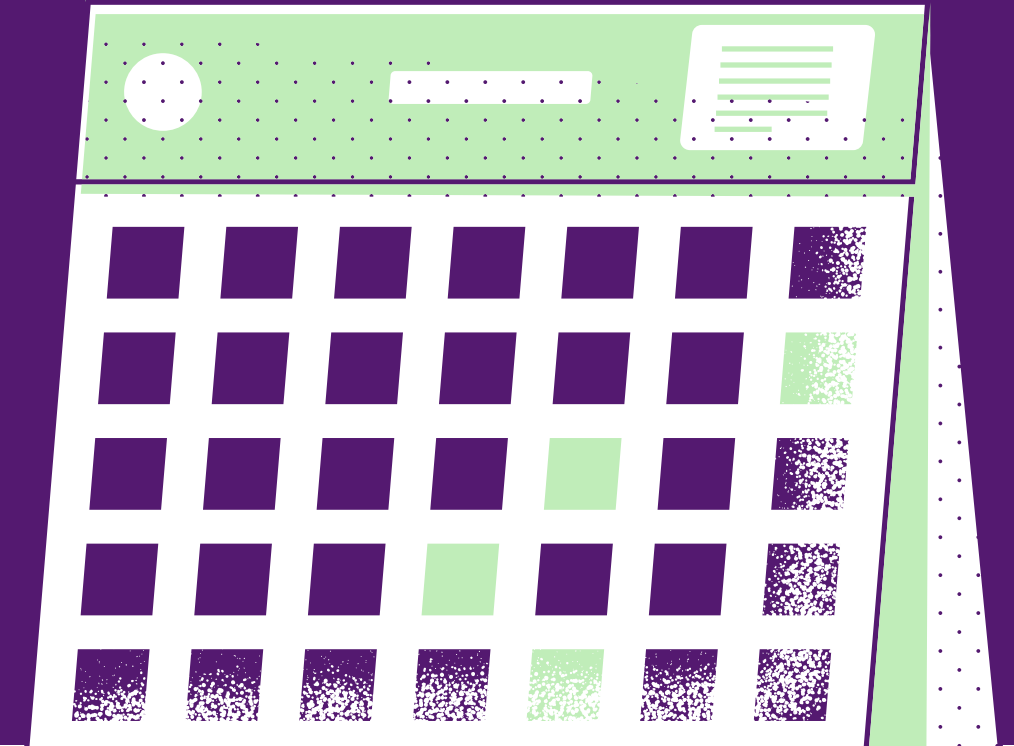
діловий, де утворюються певні соціальні спільноти з метою виконання функціональних обов'язків: наприклад, співробітники, учні, студенти, інші колективи

товариський, що формується на базі ділових стосунків, коли члени колективу відчувають командну єдність, проявляють співучасть, підтримку, об'єднуються на основі як спільної справи, так і ідеї

дружній, що передбачає значно глибший рівень духовної єдності, особливу міцність стосунків на основі спільних інтересів, симпатії, а також психологічної сумісності, єдності ціннісних орієнтирів, готовності до безкорисливої підтримки, навіть самопожертви

інтимний (сімейно-шлюбні і родинні зв'язки), що передбачає не лише дружбу, але й кохання, високий рівень близькості, відповідальності, турботи за кожного із членів

СПОСОБИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ЛЮДЬМИ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ, ЯК ПЕРЕДАЄТЬСЯ ІНФОРМАЦІЯ ТА ЯКИМ ЧИНОМ БУДУЮТЬСЯ ВІДНОСИНИ МІЖ СПІВРОЗМОВНИКАМИ - МОДЕЛІ СПІЛКУВАННЯ



маніпулювання –

прихований або прямий контроль над людиною для досягнення власних цілей.

конкуренція

(суперництво) – боротьба за перевагу, яка може бути як деструктивною, так і конструктивною

співробітництво –

взаємодія на основі рівних, партнерських відносин

Розрізняють такі основні сторони спілкування:

комунікативну – відбувається обмін ідеями, думками, інформацією, розвиток співрозмовників;

інтерактивну – в основі організована взаємодія для досягнення мети спілкування;

перцептивну – взаємопізнання співрозмовниками один одного.



КОМУНІКАТИВНИЙ АСПЕКТ СПІЛКУВАННЯ



це один із ключових елементів взаємодії між людьми, який полягає в обміні інформацією, ідеями, почуттями чи думками через вербальні (мовлення, слова) та невербальні (жести, міміка, тон голосу) засоби. Він відіграє важливу роль у встановленні зв'язку між співрозмовниками, передачі змісту та досягненні взаєморозуміння.

РОЗГЛЯДАЮЧИ ІНФОРМАЦІЙНИЙ БІК СПІЛКУВАННЯ, СЛІД НАГОЛОСИТИ НА ТАКИХ МОМЕНТАХ:

Інформація може бути двох типів: спонукальна та констатуюча. **Спонукальна** інформація виявляється у формі наказу, поради або прохання. Вона повинна викликати, стимулювати якусь дію. Спонукальна інформація передбачає *активізацію* (коли слухач починає діяти у заданому напрямі); *інтердикцію* (заборону небажаних видів діяльності) та *дестабілізацію* (порушення деяких форм поведінки).

Констатуюча інформація виявляється у формі повідомлення й не передбачає безпосередньої зміни поведінки.





У рамках комунікативного аспекту спілкування психологічна взаємодія партнерів концентрується навколо проблеми контакту. Цю проблему не слід зводити тільки до умінь і навичок комунікативної поведінки і до використання засобів спілкування. Головне в успіху контактів полягає в сприйнятті партнерами один одного.

ІНТЕРАКТИВНИЙ АСПЕКТ СПІЛКУВАННЯ

Сутність інтеракції полягає в тому, що в процесі спільної діяльності і спілкування між людьми виникає контакт, обумовлений індивідуальними особливостями суб'єктів, соціальною ситуацією, домінуючими стратегіями поведінки, цілями учасників взаємодії і можливими протиріччями.

Інтерактивний аспект спілкування включає в себе різноманітні проблеми взаємодії людей. Відповідно до теорії інтеракціонізму, розвиток особистості здійснюється в процесі спілкування індивіда з членами певної соціальної групи в ході спільної діяльності. При цьому дії кожного індивіда завжди орієнтовані на іншу людину і залежать від нього.

Спілкування завжди супроводжує будь-яку діяльність взаємодіючих індивідів і є, таким чином, «діяльністю в діяльності». Продуктивне спілкування сприятливо позначається на спільній діяльності. Непродуктивне спілкування може навіть перервати сам процес діяльності.

Психологічна сумісність – важливий фактор успішного спілкування суб'єктів взаємодії. В умовах спільної діяльності різні люди поведуться по-різному. Одні успішно працюють у відносному самоті – їм заважає присутність колег; інші можуть добре виконувати свої функції тільки у співпраці; деякі здійснюють ефективну діяльність, лише підпорядкувавши собі оточуючих; хтось працює заради ефективності групи в цілому.





ПСИХОЛОГІЧНА СУМІСНІСТЬ

При вивченні психологічної сумісності людей особлива увага приділялася індивідуальним особливостям учасників взаємодії. Було виявлено, що найбільш сумісними виявилися, по-перше, люди, які мають високу потребу в спілкуванні (особливо важливим це є на першому етапі взаємодії), по-друге, емоційні, неврівноважені (афективні) люди, які віддають перевагу мати справу із собі подібними; по-третє, особи, які мають сильну нервову систему, схильні до взаємодії з тими, у кого більше слабка нервова система, по-четверте, суб'єкти з різним практичним інтелектом.



Інтерактивне спілкування передбачає взаємодію людей, пристосування один до одного у сумісній праці, навчанні, на відпочинку. Це вже не обмін інформацією (комунікативне спілкування), а спільна діяльність, спрямована на реалізацію загальних для певної групи цілей, це взаємний вплив один на одного у спілкуванні.

Існує два види взаємодії: кооперація та конкуренція. Крім кооперації й конкуренції виділяють згоду та конфлікт, пристосування й опозицію, асоціації та дисоціації. Людська взаємодія дуже різноманітна, тому вчені намагаються якось упорядкувати типи взаємодій. Психологи конкретизують загальні типи спілкування, виділяють у них прості види взаємодій, котрі потім можна буде використати як одиниці спостереження.



ТИПИ ВЗАЄМОДІЙ

Р. Бейлз розробив схему, що дозволяє за єдиним планом реєструвати різновиди взаємодій у групі. Він виходив з того, що будь-яку взаємодію можна описати за допомогою 4 галузей (табл. 1). У кожній з цих галузей вчений виділяв по 3 типи поведінки.

Галузі взаємодії	Основні вияви поведінки
Галузь позитивних емоцій	Солідарність. Зняття напруження. Згода.
Галузь вирішення проблем	Пропозиція, вказівка. Думка. Орієнтація інших.
Галузь постановки проблеми	Прохання про інформацію. Прохання висловити думку. Прохання про вказівку.
Галузь негативних емоцій	Незгода. Створення напруженості. Демонстрація антагонізму.

ПЕРЦЕПТИВНИЙ АСПЕКТ СПІЛКУВАННЯ

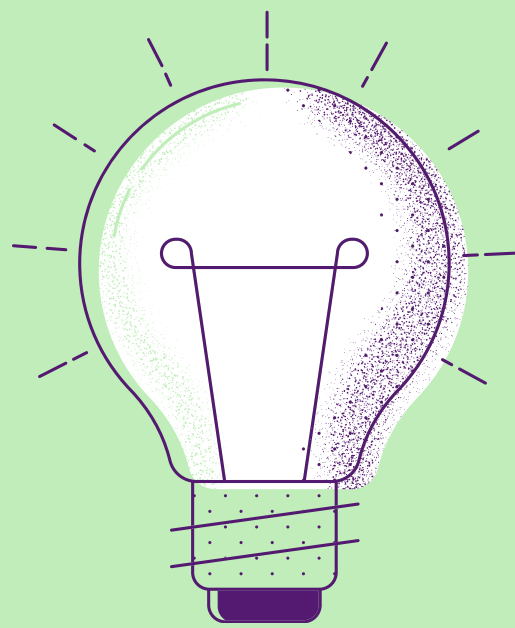
Процес сприйняття однією людиною іншої виступає як обов'язкова складова частина спілкування і складає те, що називають перцепцією.

Соціальний перцептивний процес має дві сторони:

- 1) суб'єктивну (суб'єкт сприйняття – людина, яка сприймає);
- 2) об'єктивну (об'єкт сприйняття – людина, яку сприймають).

При взаємодії і спілкуванні соціальна перцепція є взаємною. Люди сприймають, інтерпретують і оцінюють один одного, і вірність цієї оцінки не завжди очевидна.

Процеси соціального сприйняття істотно відрізняються від сприйняття несоціальних об'єктів. Ця відмінність полягає в тому, що соціальні об'єкти не є пасивними і байдужими по відношенню до суб'єкта сприйняття. Крім того, соціальні образи завжди мають смислові та оціночні інтерпретації. У певному сенсі сприйняття – це інтерпретація. Але інтерпретація іншої людини або групи завжди залежить від попереднього соціального досвіду сприймає, від поведінки об'єкта сприйняття в даний момент, від системи ціннісних орієнтацій сприймає і від багатьох факторів як суб'єктивного, так і об'єктивного порядку.



МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ

Виділяють механізми соціальної перцепції – способи, за допомогою яких люди інтерпретують, розуміють і оцінюють іншу людину. Найбільш поширені механізми – це емпатія, атракція, каузальна атрибуція, ідентифікація, соціальна рефлексія.

емпатія – розуміння емоційного стану іншої людини, розуміння його емоцій, почуттів і переживань.

атракція – особлива форма сприйняття і пізнання іншої людини, заснована на формуванні стосовно неї стійкого позитивного почуття.

каузальна атрибуція – пояснення причин і методів поведінки інших людей.

ідентифікація - припущення про внутрішній стан партнера будується на основі спроби поставити себе на його місце

рефлексія - здатність людини уявляти те, як вона сприймається партнером по спілкуванню,.

ДЯКУЮ ЗА ВАГУ!

