**Министерство образования, науки и молодежной политики Краснодарского края**

**ГАПОУ КК «Новороссийский колледж строительства и экономики»**

**Индивидуальный проект по социальной психологии**

на тему:

**«Закономерности процесса общения. Структура общения: коммуникативная, перцептивная и интерактивная сторона общения»**

**Автор:** Хоменко Даниил Алексеевич,

Студент группы Э-31-19

**Руководитель:**

Преподаватель социальной психологии

Волохова Т.А.

Новороссийск, 2022

**Содержание**

Введение……………………………………………………..……………………….3

1 Закономерности процесса общения……………………….…...…………………4

2 Коммуникативная сторона общения…………………….….……..……………..6

3 Перцептивная сторона общения……………….…………………………………8

4 Интерактивная сторона общения…………………………………………………9

Заключение………………………………………………………………………….11

Список литературы…………………………………………………………………12

**Введение**

Темой данного проекта является «Закономерности процесса общения. Структура общения: коммуникативная, перцептивная и интерактивная сторона общения». Данная тема актуальна, потому что понятие «общение» является ключевым как для социальной психологии, так и для делового общения.

Цель проекта – познакомиться с термином общение, подробно рассмотреть как устроены закономерности процесса общения и его структуры.

Для достижения цели, поставленной в работе, были определены следующие задачи:

– дать определение понятию общение;

– познакомиться с закономерностями общения;

– познакомиться со структурами общения;

– сделать вывод по социально-психологическому общению.

Объектом исследования является общение между индивидами. Предмет исследования – психология индивида.

**1 Закономерности процесса общения**

Общение — это процесс особого взаимодействия, по крайней мере двух лиц, направленный на взаимное познание, установление (развитие) взаимоотношений, оказание взаимовлияния, на регуляцию совместной деятельности. В общении как процессе последовательных взаимоориентированных во времени и пространстве действий (как вербальных, так и невербальных) происходит обмен информацией, ее интерпретация, взаимопонимание, взаимооценка, сопереживание, психологическое воздействие.

Общение бывает двух видов: вербальное общение – использование речи, т.е. значение и смысл слов, и невербальное общение – использование мимики, пантомимики, жестикуляции, визуального контакта, проксемики, пара- и экстралингвистика.

В общении выделяют три взаимосвязанные стороны:

1. Коммуникативная сторона общения – обмен информацией между людьми.
2. Интерактивная сторона – организация взаимодействия между людьми.
3. Перцептивная сторона общения – процесс восприятия друг друга

партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания. Границы между этими сторонами условны и могут сливаться и дополнять друг друга.

К средствам общения относятся:

1. Язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребление едины для всех говорящих на данном языке, это и делает возможным общение при помощи языка.
2. Интонация, эмоциональная выразительность, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе.
3. Мимика, поза, взгляд собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы.
4. Жесты как средства общения могут быть как общепринятыми, т.е. иметь закрепленные за ними значения, или экспрессивными, т.е. служить для большей выразительности речи.
5. Расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

В процедуре общения принято выделять этапы:

1. Потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т.п.) побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.
2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
3. Ориентировка в личности собеседника
4. Планирование содержания своего общения: человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет.
5. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, речевые фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести.
6. Установление контакта.
7. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.
8. Обмен мнениями, идеями, фактами.
9. Корректировка направления, стиля, методов общения.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящим не удается добиться ожидаемых результатов общения – оно окажется неэффективным.

**2 Коммуникативная сторона общения**

В коммуникативном процессе принято выделять вербальную и невербальную коммуникацию.

Вербальная коммуникация общения осуществляется посредством речи. Речь является универсальным средством коммуникации, так как при передаче информации с ее помощью передается смысл сообщения. Коммуникативное взаимодействие возможно только в том случае, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор) и человек, принимающий ее (реципиент) обладают сходной системой кодификации и декодификации информации.

Можно выделить три позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса: открытая (открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения), отстраненная (держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения) и закрытая (умалчивает о своей точке зрения, скрывает ее).

Невербальная коммуникация включает в себя:

1. Визуальные виды общения – жесты (кинесика), мимика, позы (пантомимика), кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение), пространственно-временная организация общения (проксемика), контакт глазами.
2. Акустическая система – включающая в себя такие аспекты как паралингвистическая система (тембр голоса, диапазон, тональность) и экстралингвистическая система (это включение в речь пауз и других средств, таких как покашливание, смех, плач и др.).
3. Тактильная система (такесика) – прикосновения, пожатие руки, объятия, поцелуи).
4. Ольфакторная система – приятные и неприятные запахи окружающей среды, искусственные и естественные запахи человека.

При этом межличностная коммуникация имеет свою принципиальную специфику по сравнению с информационным процессом, например, в кибернетике:

1. Оба партнера коммуникативного акта выступают в роли активных его субъектов, в той или иной мере сориентированных друг на друга.
2. Подобный коммуникативный акт не сводится к простому процессу передачи или обмена информацией, что, с одной стороны, задает познавательную ориентацию активности, а с другой – практически закономерно порождает возникновение психологических барьеров различного типа.
3. Коммуникативная активность может быть реализована лишь с помощью специфических средств межличностного контакта (основные виды – вербальный и невербальный; при этом более 70% объема информации в условиях межличностного контакта человек получает за счет невербального способа общения).

Следует отметить, что в условиях человеческой коммуникации могут возникать коммуникативные барьеры. Они носят социальный или психологический характер. Такие барьеры возникают в связи с различными знаковыми средствами передачи сообщения. Самым простым примером фонетического барьера является непонимание двух человек, говорящих на разных языках.

**3 Перцептивная сторона общения**

Перцептивная сторона общения (от латинского «perceptio» -восприятие) - процесс, возникающий при человеческом взаимодействии на основе естественного общения и протекающий в форме восприятия и понимания человека человеком.

Процесс перцепции зависит от эмоций, мнений, установок, пристрастий и предубеждений.

Перцептивная сторона общения предполагает понимание и адекватное восприятие, видение образа партнера, что достигается через механизмы «идентификации – конфронтации», каузальной атрибуции и рефлексии, то есть понимания того, каким видят партнеры по общению самого субъекта. Многим требуется время, чтобы понять, что впечатление, вызываемое ими у других людей, может значительно отличаться от ожидаемого. Здесь немаловажным фактором, резко повышающим эффективность общения, оказывается его эмоциональная сторона, степень эмпатической выраженности оценочного восприятия. С другой стороны, излишняя эмоциональная окрашенность образа партнера, порой экзальтированная тенденциозность его эмоциональной оценки могут существенно и при этом негативно повлиять на точность межличностного восприятия, утрировать влияние таких социально-психологических эффектов, как эффект ореола, эффект новизны, неоправданно усилить стереотипизацию восприятия.

В процесс восприятия включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. В ходе восприятии собеседника одновременно осуществляется несколько процессов: эмоциональная оценка, попытка понять мотивы поступков, основанная на этом стратегия изменения поведения, построение стратегии собственного поведения и т.п. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает потребности, мотивы, установки своего собеседника. Иными словами, восприятие человека человеком предполагает особые процессы: идентификацию, рефлексию и атрибуцию.

**4 Интерактивная сторона общения**

Интерактивная сторона общения предполагает выработку общих для участников планов и программ как тактического, так и стратегического взаимодействия. Существует два вида взаимодействия: кооперация и конкуренция. В последнее время из кооперации стали выделять «помогающее поведение», характеризующее стремление оказать помощь другому человеку.

Кооперация – основной вид взаимодействия, при котором происходит объединение, суммирование усилий участников. В целом для нее характерно взаимопонимание людей. А для взаимопонимания необходимо, чтобы основные характеристики мировоззрения участников взаимодействия имели точки соприкосновения. Устойчивая кооперация существенно затруднена, если в группе есть индивидуалисты и коллективисты или непримиримые атеисты и фанатично верующие и т.д.

Конкуренция – соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения и даже социальному конфликту.

Конкурентные отношения возникают и внутри любой кооперации. В любом коллективе, организации что-то новое, передовое отстаивает право на существование в борьбе со старым, консервативным. Поэтому различные конфликты и противоречия в группах не всегда следует считать дефектами общения. Они во многих случаях являются своего рода страховкой, гарантией против застоя. Стремление добиться внешнего благополучия, нежелание и даже боязнь вступить в конфликт порождают нравственную аморфность и пассивность личности.

Структуру социального конфликта как наиболее яркую форму выражения конкуренции разные авторы описывают по-разному, но основные элементы его практически принимаются всеми. Это конфликтная ситуация, позиции участников (оппонентов), объект конфликта, «инцидент» (пусковой механизм), развитие и разрешение конфликта. Все эти элементы ведут себя различно в зависимости от типа конфликта, но важно подчеркнуть, что конфликт не всегда только деструктивен.

**Заключение**

Общение является неизменным составляющим, социальной жизни человека, не всегда поддающихся сознательному контролю. В процессе общения происходит обмен информацией и ее интерпретация, взаимовосприятие, взаимопонимание, взаимооценка, сопереживание, формирование симпатий или антипатий, характера взаимоотношений, убеждений, взглядов, психологическое воздействие, разрешение противоречий, осуществление совместной деятельности.

**Литература**

1. [https://kursk-rost.ru/wp-content/uploads/2020/11/Соц.псих.3.11/](https://kursk-rost.ru/wp-content/uploads/2020/11/%D0%A1%D0%BE%D1%86.%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85.3.11/pdf)pdf