##### МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

##### КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СВОБОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

##### Кафедра иностранных языков

РЕФЕРАТ

на тему:

«Структура общения. Перцептивная, коммуникативная, интерактивная стороны общения»

ВЫПОЛНИЛ: Коротков М.Г.

Студент 1 курса,

Группа: иностранный язык

ПРОВЕРИЛА: Фёдорова И.А.

Усть-Каменогорск, 2010

Содержание:

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

I. Структура общения……………………………………………………………..4

1. Общение: структура, функции, основные понятия…………………5
2. Коммуникативная сторона общения………………………………...7
3. Перцептивная сторона общения……………………………………...8
4. Интерактивная сторона общения……………………………………11

II. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии………………………………………………………………………15

Заключение……………………….………………………………………………18

Список литературы……………….……………………………………………..19

**Введение**

Общение - это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности. Общение включает в себя обмен информацией между ее участниками, который может быть охарактеризован в качестве коммуникативной стороны общения. Вторая сторона общения взаимодействие общающихся - обмен в процессе речи не только словами, но и действиями, поступками. И, наконец, третья сторона общения предполагает восприятие общающимися друг друга.

Категория «общение» является одной из центральных в психологической науке наряду с категориями «мышление», «деятельность», «личность», «отношения», «Сквозной характер» проблемы общения сразу становится понятным, если дать одно из определений межличностного общения: это процесс взаимодействия по крайней мере двух лиц, направленный на взаимное познание, на установление и развитие взаимоотношении, оказание взаимовлияния на их состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию их совместной деятельности.

За последние 20-25 лет изучение проблемы общения стало одним из ведущих направлений исследований в психологической науке в целом, и социальной психологии прежде всего. Ее перемещение в центр психологических исследований объясняется изменением методологической ситуации, отчетливо определившейся в социальной психологии в последние два десятилетия.

В едином процессе общения обычно выделяют три стороны: коммуникативную (передача информации); интерактивную (взаимодействие) и перцептивную (взаимовосприятие). Рассматриваемое в единстве этих трех сторон, общение выступает как способ организации совместной деятельности и взаимоотношений включенных в нее людей.

I. Структура общения.

В общении выделяют три взаимосвязанных стороны: коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми; интерактивная сторона – в организации взаимодействия между людьми: например, нужно согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника; перцептивная сторона общения – процессе восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

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. Если я говорю "стол", я уверен, что любой мой собеседник соединяет с этим словом то же понятие, что и я, – это объективное социальное значение слова можно назвать знаком языка. Но объективное значение слова преломляется для человека через призму его собственной деятельности и образует уже свой личностный, "субъективный" смысл, поэтому не всегда мы правильно понимаем друг друга.
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.

1.1 Общение: структура, функции, основные понятия

Одним из общепринятых является выделение в общении трех взаимосвязанных сторон или характеристик — коммуникативная, интерактивной и перцептивной.

Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, 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 и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Функции общения многообразны. Существуют разные основания для их классификации.

Информационно-коммуникативная функция общения в широком смысле заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами.

Регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция общения в отличие от информационной заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия.

В процессе общения как взаимодействии индивид может воздействовать на мотивы, цели, программы, принятие решения, на выполнение и контроль действий, т. е. на все составляющие деятельности своего партнера, включая взаимную стимуляцию и коррекцию поведения.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение — важнейшая детерминанта эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфически человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

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

Рефлексия в проблеме понимания друг друга — это осмысление индивидом того, как он воспринимается и понимается партнером по общению. В ходе взаимного отражения участников общения «рефлексия» является своеобразной обратной связью, которая способствует формированию стратегии поведения субъектов общения, и коррекции их понимания особенностей внутреннего мира друг друга.

Еще одним механизмом понимания в общении является межличностная аттракция. Аттракция — это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, результатом чего является формирование межличностных отношений.

1.2 Коммуникативная сторона общения.

Коммуникативная сторона общения связана с передачей информации как с помощью речи (вербально), так и посредством разнообразных действий (невербально).

К вербальным средствам коммуникации относится речь – устная и письменная в ее смысловом значении. Существуют мнения, что интонации голоса, темп речи и другие сопутствующие проявления также относятся к категории вербальных. Однако если учесть, что подобные особенности могут не только дополнять, но и полностью отменять прямой смысл сказанного, мы считаем невербальными средствами все, не являющиеся, собственно, словами.

Таким образом, к невербальным средствам коммуникации относятся все остальные средства передачи информации:

1. почерк ;
2. околоречевые средства (интонации, громкость, темп, ритм речи, тембр голоса, дикция, звуки, сопутствующие речи – «э-э-э», «хм-м», покашливание и др.);
3. кинесические средства (мимика, жесты, позы тела, походка, прикосновения к партнеру и пр.);
4. дистанции (зоны) общения (расстояние между партнерами);
5. организация пространства (расположение партнеров друг относительно друга);
6. место общения (территория, на которой происходит общение);
7. время общения (не только время суток, но и момент психологического или физиологического состояния партнера);
8. запахи (парфюмерии, используемой партнерами, индивидуальные запахи, улавливаемые на бессознательном уровне, запахи окружающей среды, влияющие на эмоции человека);
9. стиль партнеров (одежда, прическа, аксессуары и пр.).

К невербальным средствам относятся все остальные неречевые средства передачи информации.

В процессе коммуникации происходит «расшифровка» вербальных и невербальных сигналов. По мнению психологов, человек осознает только около 10% информации, которой владеет его мозг, а значит, расшифровка и анализ информации происходят не столько на сознательном уровне, сколько на бессознательном. Соответственно, реакция на полученное сообщение нами часто не осознается.

1.3 Перцептивная сторона общения.

Перцептивная сторона общения означает процесс взаимовосприятия и познания партнеров по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

Человек вступает в общение как личность и воспринимается партнером по общению также как личность. В ходе познания одновременно осуществляется несколько процессов: эмоциональная оценка другого, попытка понять его поступки, построение стратегии изменения его поведения, построение стратегии своего собственного поведения. Таким образом, от меры точности "расшифровки" и понимания внешнего рисунка поведения другого человека зависит и успех организации с ним согласованных действий. Многим требуется время, чтобы понять, что впечатление, вызываемое ими у других людей, может значительно отличаться от ожидаемого ими.

Очень часто восприятие человека человеком обозначают термином "социальная перцепция", введенным Дж. Брунером в 1947 году в ходе разработки так называемого "нового взгляда" (New Look) на восприятие. Позднее за этим термином закрепилось понимание процесса восприятия всех "социальных объектов" (другие люди, социальные группы и большие социальные общности), т.е. более широко, чем просто восприятие человеком человека. При рассмотрении общения целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии. Более того, само употребление термина "восприятие" также является не совсем точным, так как речь идет о познании человека человеком в целом, включая и когнитивные процессы.

Идентификация — уподобление себя партнеру по общению, является одним из самых простых способов понимания другого человека. Здесь предположение о внутреннем состоянии собеседника строится на основе попытки поставить себя на его место. Психоаналитики в этих процессах усматривают влияние переноса.

Эмпатия — другое, близкое по содержанию к идентификации, явление, понимаемое как "вчувствование", умение распознавать эмоции окружающих, откликаться на них. Здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а стремление эмоционально его понять и эмоционально откликнуться на его переживания. Это вовсе не означает, что человек тем самым полностью одобряет линию поведения партнера и ее поддерживает. Он ее понимает и принимает, но свое поведение может строить иначе.

Рефлексия — определяется в процессах общения как знание и понимание того, как другой человек знает и понимает меня самого. В общении это выглядит как своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, последовательное взаимоотражение. Именно от этого зависит подлинное взаимопонимание, личностное развитие. Личность становится для себя тем, что она есть, через то, что она представляет собой для других.

Эффекты межличностного восприятия—зависят от характеристик как субъекта, так и объекта восприятия. Каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации поведения, причин его. В обыденной жизни люди обычно мало знают о действительных причинах поведения другого. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу причины и образцы поведения, которых в действительности нет. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения с каким-то имевшим место в прошлом опыте образцом, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации. Так или иначе возникает целая система способов такого приписывания — каузальная атрибуция. Значительна при этом роль "первого впечатления", предубеждений и установок. Наиболее изученными механизмами "приписывания" являются эффекты "ореола" ("галоэффект"), "первичности и новизны", а также "сте-реотипизации".

Эффект ореола—происходит приписывание воспринимаемому человеку качеств на основе образа, который сложился ранее о нем из различных источников информации. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль "ореола", мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Эффект ореола проявляется и при формировании первого впечатления о человеке, когда первое благоприятное впечатление приводит к позитивной оценке и еще неизвестных качеств человека, и наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок.

Эффекты "первичности" и "новизны"—зависят от порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. При восприятии незнакомых людей преобладающей является самая первая известная информация о нем. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует эффект новизны, который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация о нем оказывается наиболее значимой.

Стереотипизация—это сложившийся некоторый устойчивый образ события, явления или человека, которым мы пользуемся как своеобразным "сокращением" при взаимодействии. В более широком плане и все описанные выше эффекты можно рассмотреть как проявления стереотипизации. Впервые термин "социальный стереотип" был введен У. Липпманом в 1922 году и содержал негативный оттенок, связанный с ложностью или неточностью восприятия. В житейском плане это всевозможные предубеждения и предвзятости.

Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название "аттракция". Буквально аттракция — привлечение, но здесь не просто привлечение, а процесс формирования привлекательности какого-то человека и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения к нему. Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент.

1.4 Интерактивная сторона общения.

Интерактивная сторона общения заключается во взаимодействии общающихся, т.е. обменом в процессе общения не только словами, но и действиями, поступками. Это уже не просто общение, а совместная деятельность, направленная на реализацию общих для группы целей, это и взаимное влияние друг на друга контактирующих людей.

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 тому подобное.

Взаимопонимание зависит от знания самого себя и партнеров по общению, адекватной самооценки и оценки окружающих, умения регулировать свое внутреннее психическое состояние, способствующее налаживанию отношений с другими людьми. Следует помнить, что не существует каких-либо специфических качеств, способствующих возникновению симпатии к человеку. Одна и та же черта зачастую оценивается и положительно, и отрицательно в зависимости от отношения к человеку и ситуации взаимодействия. Например, смелость может быть расценена как нахальство, бережливость — как жадность, а скромность и стеснительность — как скрытность и хитрость.

Важно подчеркнуть и то, что для подлинно дружеских отношений необходимо, чтобы партнеры находились примерно на одном уровне развития с относительно равным набором достоинств и недостатков, это подсознательная потребность человека. Но поскольку не всегда удается выбор приблизительно равного себе по интеллекту и внешнему виду партнера, существуют три вида вхождения в контактное взаимодействие: "пристройка сверху", "пристройка на равных" и "пристройка снизу".

Пристройка сверху—это "техника" доминирования над партнером. В ее классическом варианте происходит навязывание определенной дистанции в общении с ним, характерна выпрямленная поза, жесткий немигающий взгляд или полное отсутствие визуального общения, медленная речь с паузами.

Пристройка на равных — характеризуется мышечной и психической раскованностью. При этом громкость и темп их речи уравновешены, на лице улыбка, внимание переходит в мягкий обмен взглядами, партнеры располагаются на комфортной дистанции.

Пристройка снизу — отличается приниженной позой, согнутым туловищем, движениями глаз вверх-вниз или слева направо (бегающий взгляд), быстрым темпом речи, предоставлением инициативы партнеру.

Взаимоотношения улучшаются, когда люди делают друг другу добро. Причем замечено, что, как это ни парадоксально, лучше относится к партнеру не тот, кто добро получает, а тот, кто его делает. Этот вывод вытекает не только из житейских наблюдений, но и подтвержден лабораторным экспериментом. Таким образом, для укрепления сплоченности группы, усиления взаимной симпатии необходимо ставить ее членов в такие условия, чтобы они чаще оказывали друг другу различные услуги, проявляя при этом внимание и доброту.

Особую роль в интерактивном общении играют личности, которые могут выступить организаторами различной деятельности, обладают притягательностью и обаянием. Их называют лидерами группы, и от них во многом зависит психологический климат в коллективе. Вопрос о лидерах и лидерстве в социальной психологии рассматривается особо, а здесь только отметим, что подлинный лидер готов действовать даже в ущерб себе, подчиняя свои желания интересам коллектива.

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 — наивно полагать, что в коллективе никто ни с кем не вступает в спор и не возникают противоречия. Бесконфликтная жизнь — иллюзия. 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.

Продуктивный конфликт способствует формированию более всестороннего понимания проблемы, а мотивации партнеров, защищающих противоположную точку зрения, становятся более "законными" (легитимными) с точки зрения групповых норм. Сам факт признания легитимности противоположной точки зрения способствует развитию кооперации внутри конфликта и возможности его разрешения и нахождения оптимального решения.

Деструктивный конфликт приводит к разрушению всех либо отдельных элементов сложившихся социальных систем, изоляции или подавлению субъектов конфликта, деформации отношений между членами группы. Все это сказывается на работе, на их настроении и самочувствии, затрудняются или делаются невозможными совместные координированные действия. Практически важно уметь не допускать перехода конфликтных ситуаций в деструктивное русло, предупреждать такое развитие событий. В настоящее время теория и практика разрешения конфликтных ситуаций выделилась в отдельную дисциплину, названную конфликтологией.

Конфликты часто возникают стихийно, непредвиденно, ситуативно. Чаще они провоцируются неумелой критикой друг друга. Американский психолог Дейл Карнеги считает, что критика это и есть та "опасная искра, которая может вызвать взрыв в пороховом погребе гордости". В условиях конфликтной ситуации, связанной с критикой, главное—не потерять самообладание. Овладеть ситуацией помогает умение выслушать собеседника. Между тем, по данным исследования, лишь 10% людей умеют выслушать другого в случае возникновения разногласий.

В социальной психологии было несколько попыток описать структуру интерактивного общения. В частности, в теории Т. Парсона для описания структуры взаимодействия вводится понятие единичных действий, которые складываются в системы действий. Деятель мотивируется реализацией собственных установок и потребностей, а в отношении "другого" он развивает систему ориентации и ожиданий, которые определены как стремлениями к достижению цели, так и с учетом вероятных реакций другого. Однако предложенная классификация возможных видов взаимодействия распространения не получила.

В другой классификации польского исследователя Я. Щепаньского (1969) структура взаимодействия связана с расчленением взаимодействия не на элементарные акты, а на стадии, которые оно проходит. Центральным понятием у него является понятие "социальной связи". Социальная связь может быть типа пространственного контакта, психического контакта (взаимная заинтересованность), социального контакта (совместная деятельность), взаимодействия (действия с целью вызвать соответствующую реакцию у партнера) и социального отношения (взаимно сопряженных систем действий).

Теория трансакций ("трансактный анализ") — концепция структурного описания взаимодействия, получившая большую популярность и признание в практике работы с группами и при психологическом консультировании. Она предложена Эриком Берном (1902-1970), который развивал представления об общении, опираясь на теорию психоанализа. С его точки зрения, вступая в контакт, люди находятся в одном из базовых состояний: Ребенок, Взрослый или Родитель. Позиция Ребенка кратко может быть определена как позиция "хочу", позиция Родителя — "надо", а позиция Взрослого — объединение "хочу" и "надо".

Успех общения во многом зависит оттого, соответствуют ли друг другу Ego-состояния коммуникантов. Эффективность взаимодействия выше, если трансакции носят "дополнительный" характер, т.е. совпадают. Так, благоприятными для общения являются такие пары Ego-состояний, как "Ребенок-Ребенок", "Взрослый-Взрослый", "Родитель-Родитель".

Взаимодействие нарушается, если трансакции "пересекаются". Типичным житейским примером последних является ситуация, когда, например, жена обращается к мужу с информацией: "Я порезала палец" (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого), а в ответ слышит: "Вечно у тебя что-то случается!" (ответ с позиции Родитель) или "Что же теперь я должен делать?" (ответ с позиции Ребенок). Как можно заметить, эффективность взаимодействия в этих случаях меньше, чем если бы ответ шел с позиции Взрослого: "Сейчас перевяжем".Таким образом, для успеха общения все трансакции должны приводиться в соответствие с базисными, т.е. совпадающими. В этом состоит задача психолога при консультировании клиента. Другая его задача состоит в том, чтобы освободить клиента от так называемых "игр" в общении, осваиваемых еще в детстве и выражающих лицемерие и неискренность. Кроме игр, Э. Берн особое внимание при описании взаимодействия уделяет различным ритуалам и полуритуалам. Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий: в каждой из них человек по-разному "подает" себя, а если эта самоподача неадекватна, то возникают затруднения во взаимодействии.

II. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии.

В историческом плане можно выделить три подхода к изучению проблемы: информационный (ориентированный на передачу и прием информации); интернациональный (ориентированный на взаимодействие); реляционный (ориентированный на взаимосвязь общения и взаимоотношения). Несмотря на очевидное сходство концепций, терминологии и исследовательской техники, каждый подход опирается на разные методологические традиции и предполагает хотя и взаимодополняющие, но тем не менее разные аспекты анализа проблемы общения.

Информационные подходы. Были развиты в основном в 30-е — 40-е годы и с тех пор широко используются до настоящего времени. Объектом исследований является передача сообщений, главным образом фактических, реальных между «участниками» — сообществами, организациями, индивидами, животными, техническими устройствами, которые способны посылать и принимать информацию при помощи какой-то системы сигналов или символов.

Теоретические основания подхода базируются на трех основных положениях:

- содержание информации может преобразовываться в различные символы (кодироваться/декодироваться в слова, жесты, образы, предметы и т. д.);

- человек (его тело, глаза, лицо, руки, поза) образует своеобразный экран, на котором «проявляется» передаваемая информация после ее восприятия и переработки (в форме мыслей, эмоций, установок);

- принятие аристотелевской и ньютоновской картины мира: существует нейтральное пространство, в котором взаимодействуют дискретные организмы и объекты ограниченного объема.

В рамках информационного подхода существуют два основных направления исследований.

Первое направление занимается теорией и практикой обращения или изменения сообщений в различные изображения, знаки, сигналы, символы, языки или коды и их последующей декодировкой.

Данная теоретическая модель обладала рядом положительных качеств - простотой и наглядностью, возможностью быстрой квантификации, универсальностью. Но эти же обстоятельства привели к игнорированию, недооценке исследователями потенциальной полезности или даже возможности существования других подходов в изучении проблемы общения.

Второе направление исследований возникло в 60-х годах. Основным предметом этого направления явился анализ социально организованных условий для циркулирования информации между членами конкретной социальной группы или в межличностных взаимодействиях, включая диадические.

Интеракциональные подходы. Были развиты главным образом в 60 - 70-е годы В отличие от информационного подходи, рассматривающего общение как трансакции по передаче информации, в интеракциональном подходе общение рассматривается как ситуация совместного присутствия, которая взаимно устанавливается и поддерживается людьми при помощи различных форм поведения и внешних атрибутов. И это поведенческое управление ситуацией совместного присутствия, ее поддержание происходит относительно независимо от намерений участвующих индивидов Хотя они обладают действительным контролем за входом или выходом из ситуации в соответствии со своими намерениями, до тех пор пока участники воспринимают присутствие и поведение друг друга в ситуации, они не могут избежать постоянной координации поведения по отношению друг к другу.

Интеракциональный подход признает положение, что само взаимодействие включает обмен сообщениями. Но главный исследовательский интерес больше направлен на организацию поведения. Теоретические основания этого подхода: ориентация на многоаспектность анализа человеческого поведения во множестве жизненных условий и обстоятельств (в различных социальных контекстах); поведение является не столько функцией внутренних побуждений индивида, его мотивационных или личностных факторов, а больше — функцией самой ситуации взаимодействия и социальных взаимоотношений (позиция ситуационного подхода в социальной психологии); положения обшей теории систем, вводящей в исследовательский инструментарий и концептуальный аппарат такие фундаментальные понятия как «система», «динамическое равновесие», «саморегуляция» и «программа».

В рамках интеракиионального подхода был разработан ряд теоретических моделей, пытающихся объяснить главный вопрос — какими способами/путями структурируются и управляются ситуации социального присутствия при помощи средств поведения.

Условно можно выделить пять наиболее важных моделей.

Лингвистическая модель, предложенная в начале 60-х годов, невербального общения. Одно из основных положений модели — несмотря на многообразие взаимодействий, все они образуются и комбинируются из одного и того же ограниченного репертуара или набора, состоящего из 50-60 элементарных движений и поз тела человека. Делается предположение, что следующие друг за другом поведенческие акты, сформированные из элементарных единиц, организуются таким образом, каким организуется последовательность звуков как элементарных единиц языка в словах, предложениях и фразах.

Модель социального навыка. Эта модель опирается на положение о том, что межличностные трансакции, подобно другим видам социальных умений и навыков, иерархично организуются и формируются посредством серии простых, целенаправленных, но часто пробных и допускающих двоякое толкование шагов, т. е. высказывается идея научения общению в самом общении.

Равновесная модель. Модель опирается на положение о том, что взаимодействующие участники всегда стремятся поддержать определенный общий баланс различных форм своего поведения в связи с присутствием и активностью других лиц в ситуации, т. е. любое изменение в использовании поведения типа X обычно всегда компенсируется соответствующими изменениями в использовании поведения типа У и наоборот.

Программная модель социального взаимодействия. В этой модели постулируется, что общая структура межличностной встречи или ситуации взаимодействия (и синхронная, и диахронная) порождается благодаря действию, по крайней мере, трех видов программ: первый вид программы имеет дело с простой координацией движений; второй — контролирует изменение видов активности индивидов в ситуации, когда возникают помехи или неопределенности; третья программа модифицирует сами процедуры изменений, то есть управляет комплексной задачей метаобщения.

Системная модель рассматривает взаимодействие как конфигурацию систем поведения, каждая из которых управляет отдельным аспектом межличностной трансакции. До настоящего времени идентифицированы и проанализированы две такие системы; первая — это система поведения, управляющая обменом речевых высказываний; вторая — это система поведения, управляющая главным образом использованием пространства и территории взаимодействия.

Реляционный подход. Этот подход начал постепенно развиваться с середины 50-х годов.

Основное положение этого подхода состоит в том, что социальный контекст и человеческая среда не образуют условия и обстоятельства, в которых преобразуется информация и происходит межличностное взаимодействие, а являются самим общением как таковым и понимаются как системы взаимоотношений. Другими словами, термин «общение», «коммуникация» — это обозначение общей системы взаимоотношений, которые люди развивают друг с другом, с общиной и средой обитания, в которой они живут.

**Заключение.**

Общение связано с общественными и с личными отношениями человека. Оба ряда отношений человека, и общественные, и личные реализуются именно в общении. Таким образом, общение и есть реализация всей системы отношений человека. В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу, то есть включены в общение. Кроме того, общение неразрывно связано с человеческой деятельностью. Само общение между людьми происходит непосредственно в процессе деятельности, по поводу этой деятельности. Общение, являясь сложным психологическим явлением, имеет свою структуру. В межличностном общении могут быть выделены три стороны.

1. Коммуникативная сторона общения связана с обменом информацией, обогащением друг друга за счет накопления каждым запаса знаний.

2. Интерактивная сторона общения служит практическому взаимодействию людей между собой в процессе совместной деятельности. Здесь проявляется их способность сотрудничать, помогать друг другу, координировать свои действия, согласовывать их. Отсутствие навыков и умений общения или недостаточная их сформированность отрицательно сказываются на развитии личности.

3. Перцептивная сторона общения характеризует процесс восприятия людьми других людей, процесс познания их индивидуальных свойств и качеств. Основными механизмами восприятия и познания друг друга в процессах общения являются идентификация, рефлексия и стереотипизация.

Коммуникативная, интерактивная и перцептивная стороны общения в их единстве определяют его содержание, формы и роль в жизнедеятельности людей.

**Список литературы:**

Немов Р.С. Психология. Книга 1: Основы общей психологии. – М., Просвещение, 1994.

1. Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г.М. Андреевой и Я.М. Яноушека. - М.: МГУ, 1987. – 344с.
2. Горянина В.А. Психология общения: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр “Академия”, 2002. – 416 с.
3. Леонтьев А.А. Психология общения. – 3-е изд. – М.: Cvsck, 1999. – 365 с.
4. Крысько В.Г., Социальная психология, - М.: Владос-Пресс, 2002