

УРОВНИ АНАЛИЗА ОБЩЕНИЯ И УРОВНИ ОБЩЕНИЯ



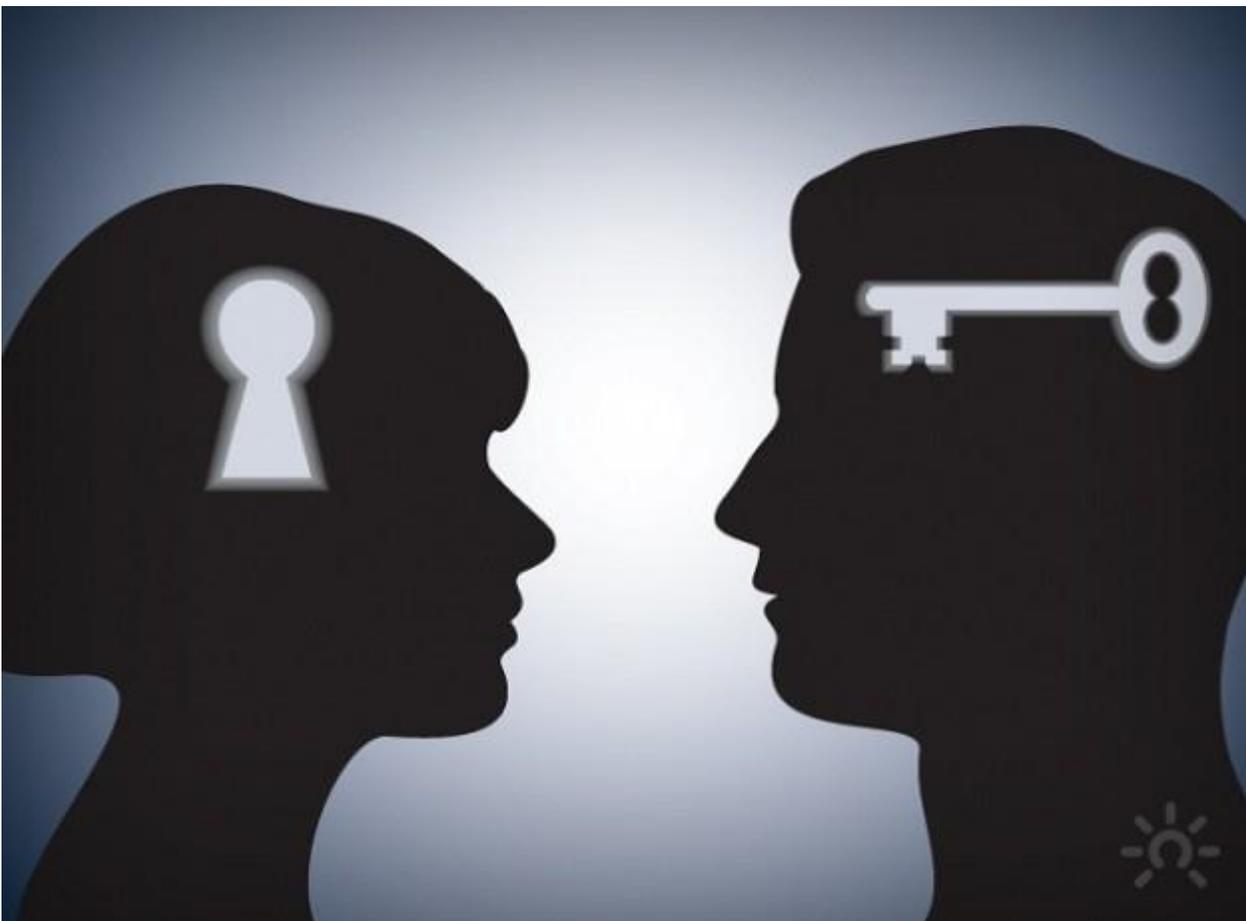
Общение можно рассматривать на различных уровнях. Все зависит от того, что берется за основу. Именно поэтому есть немало классификаций уровней общения.

Б. Ломов, выделяет следующие уровни общения:

- макроуровень (человек общается с другими людьми согласно традиций, обычаев, общественных отношений, что сложились);
- мезауровень (общение происходит в рамках содержательной темы);
- микроуровень (это акт контакта: вопрос - ответ).

Каждый из перечисленных уровней может проявляться в различных ситуациях и в разных сферах:

- деловой,
- межличностной,
- ролевой т.д.



Выделяют так же уровни общения:

- конвенциональный,
- манипуляционно-эффективный,
- стандартизированный,
- игровой,
- деловой,
- духовный.

Каждый из указанных уровней рассматривается в контексте четырех фаз поведения индивида:

первая фаза - направленность на партнера;

вторая - психическое отражение партнера;

третья - информирование партнера;

четвертая - отключение от партнера, если побудительные мотивы с ним исчезли, или возврат ко второй фазе, если они сохранились.

Конвенциональный уровень характеризуется тем, что человек или испытывает потребность в контакте и в нем возникает установка на внешнюю коммуникацию, которая усугубляется тем, что есть реальный партнер, или такой потребности человек не чувствует, но поскольку к нему обратились, он побуждает себя переключиться на того, кто к нему обратился.



Примитивный уровень- когда один из партнеров подавляет другого (один постоянно коммуникатор, а другой реципиент), для него собеседник является не партнером, а нужным или ненужным предметом, из этого следует, что актуальная роль партнера субъектом не улавливается.



Манипулятивный уровень общения, по своим подходам к другому партнеру близок к примитивному участнику диалога, а по своим исполнительским возможностям приближается к конвенциональному уровню общения. Общая характеристика манипулятора имеет следующий вид: для него партнер - соперник в игре, которую обязательно необходимо выиграть. При этом выигрыш означает выгоду: если не материальную или жизненную, то хотя бы психологическую.



Стандартизированный уровень общения очень отличается от примитивного и манипулятивного уровней общения, но «не дотягивает» до конвенционального по той причине, что настоящего ролевого взаимодействия на этом уровне не происходит. Само название уровня говорит о том, что общение здесь происходит по определенным стандартам, а не по взаимному улавливанию партнерами актуальных ролей друг друга.

Иными словами, речь идет о

«контакте масок»:

«маска нуля» ,

«маска тигра» ,

«маска зайца» и др.



Игровой уровень общения расположен «над» конвенциональным. Он наделен полнотой и человечностью последнего, но превосходит его глубиной содержания и богатством оттенков. На этот уровень люди выходят лишь с теми, которых хотя бы немного знают и к которым есть определенное чувство - если не взаимное, то такое, что не омрачено разочарованиями.



Деловой уровень общения предусматривает не обычные деловые контакты, а вид человеческих занятий. Поэтому реальные деловые контакты совсем не обязательно происходящие на этом уровне, они нередко имеют форму общения на манипулятивном или стандартизированном уровне.

Особенности собственно делового общения четко прослеживаются во время анализа фаз контакта.

Первая фаза - направленность на партнера

Вторая фаза - взаимного отображения

Третья фаза - взаимного информирования

Четвертая фаза характеризуется внешней сухостью, за которой чувствуется внутренняя теплота.



Духовный уровень считается самым высоким уровнем человеческого общения, ведь на этом уровне партнер воспринимается как носитель духовного начала, которое пробуждает высокие чувства: от дружбы к возможности приблизиться к наивысшим ценностям человечества.

При этом духовность обеспечивается не подбором тем для разговора, а глубиной диалогического проникновения людей в помыслы друг друга.

В целом, подводя итог анализа уровней, следует подчеркнуть, что в реальном взаимодействии общение происходит не на одном уровне, а перепрыгивает с одного на другой.



СУБЪЕКТ-СУБЪЕКТНОЕ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

СУБЪЕКТ-ОБЪЕКТНОЕ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ



СНИЖЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕНИЯ