

Тема 1.

**Знакомство с курсом «Психология
общения».**

Задание № 1. Составьте таблицу, в которой нужно описать моменты, способствующие установлению контакта с собеседником и моменты, мешающие установлению контакта.

Пример	То, что помогает установить контакт	То, что мешает установить контакт	Пример
	1		
	2		
	3		
	4		

Задание № 2. Сформулируйте принципы делового этикета и докажите их значение в профессиональной сфере

Формулировка принципа	Почему этот принцип необходимо соблюдать	Пример
1		
2		
3		
4		
5		

Задание № 3. Вспомните и проанализируйте сказки, художественные произведения (литературу, кинофильмы, мультфильмы), в которых рассматриваются примеры различных стратегий поведения в конфликтах. Заполните таблицу с помощью наиболее интересных и показательных примеров

Название стратегии	Описание ситуации (конфликтного взаимодействия)	Источник примера
Избегание		
Соперничество/Конфронтация		
Приспособление		
Компромисс		
Сотрудничество		
Арбитраж		
Медиаторство		
Переговоры		

Определение

Общение - это процесс взаимодействия человека с человеком, осуществляемый с помощью средств речевого и неречевого воздействия и преследующий цель достижения изменений в познавательной, мотивационной, эмоциональной и поведенческой сферах участвующих в общении лиц. В ходе общения его участники обмениваются не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, но и мыслями, намерениями, идеями, переживаниями и т.д.

Структура общения

- *Межличностная сторона* общения отражает **взаимодействие человека с непосредственным окружением**: с другими людьми и теми общностями, с которыми он связан своей жизнью. Прежде всего, это семья и профессиональная группа, которые пользуются сложившимися культурно-историческими и профессиональными шаблонами поведения. Вместе с этими шаблонами поведения человек усваивает национально-этнические, социально-возрастные, эмоционально-эстетические и другие эталоны и стереотипы общения.
- *Когнитивная сторона* общения позволяет ответить на вопросы о том, **кто собеседник, что он за человек, чего от него можно ожидать**, и многие другие, связанные с личностью партнера. Она охватывает не только познание другого человека, но и самопознание. В результате в процессе общения формируются образы-представления о себе и партнерах, которые регулируют этот процесс.

Структура общения

- *Коммуникативно-информационная сторона* общения представляет собой **обмен между людьми различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками** и т.п. Если все это рассматривать как информацию, то процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Но такой подход к человеческому общению является очень упрощенным.
- *Эмотивная сторона* общения связана с **функционированием эмоций и чувств, настроения в личных контактах партнеров**. Они проявляются в выразительных движениях субъектов общения, их действиях, поступках, поведении. Через них проступают взаимные отношения, которые становятся своеобразным социально-психологическим фоном взаимодействия, предопределяя больший или меньший успех совместной деятельности.
- *Поведенческая сторона* общения служит целям **согласования внутренних и внешних противоречий в позициях партнеров**. Она обеспечивает управляющее воздействие на личность во всех процессах жизнедеятельности, раскрывает стремление человека к тем или иным ценностям, выражает побудительные силы человека, регулирует взаимоотношения партнеров в совместной деятельности.

Функции общения

- 1) **Прагматическая** функция общения отражает его потребностно - мотивационные причины и реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности.
- 2) Функция **формирования и развития** отражает способность общения оказывать воздействие на партнеров, развивая личность совершенствуя их во всех отношениях.
- 3) Функция **подтверждения** дает людям возможность познать, утвердить и подтвердить себя;
- 4) Функция **объединения-разъединения людей**, с одной стороны, посредством установления между ними контактов способствует передаче друг другу необходимых сведений и настраивает их на реализацию общих целей, намерений, задач, соединяя их тем самым в единое целое, а с другой стороны, она может способствовать дифференциации и изоляции личностей в результате общения;
- 5) Функция **организации и поддержания межличностных отношений** служит интересам налаживания и сохранения достаточно устойчивых и продуктивных связей, контактов и взаимоотношений людей в интересах их совместной деятельности;
- 6) **Внутриличностная** функция общения реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога).

Виды и типы общения

- *Массовое общение* — это множество непосредственных контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой информации.
- *Межперсональное* - это когда участниками общения являются конкретные личности, обладающие специфическими индивидуальными качествами, которые раскрываются по ходу общения и Организации совместных действий
- *Ролевое общение* – это когда участники выступают как носители определенных ролей (покупатель— продавец, учитель—ученик, начальник— подчиненный).

Виды и типы общения

- *Личное общение* — это обмен неофициальной информацией
- *Деловое* — процесс взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность.
- *Прямое (непосредственное) общение* — исторически первая форма общения людей друг с другом.
- *Опосредованное общение* — это взаимодействие при помощи дополнительных средств (письма, аудио- и видеотехники).

3 стороны общения:

1. Коммуникативная
2. Перцептивная
3. Интерактивная

Проведите рефлексивный анализ собственных способов и средств общения с другими людьми, которые бы способствовали в дальнейшем вашей успешной профессиональной деятельности. На основании проведенного анализа сделайте вывод о собственной готовности к осуществлению профессиональной деятельности и напишите рекомендации о том, что бы вы хотели в себе изменить и почему

Качество необходимое/ желательное для педагога	Почему это качество нужно/желате льно в профессионал ьной деятельности?	Есть ли у меня это качество?	Как оно проявляется?