

Психология общения



Когда Вы изучите данный элемент, Вы узнаете:

- Функции и структура общения.
- Трансактный анализ общения.
- Вербальные и невербальные средства общения.
- Общение как восприятие людьми друг друга.
- Типы и механизмы психологического воздействия.
- Синтоническая модель общения.
- Виды и техники слушания.

- **Психология**- наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности.
- **Научная психология** — система теоретических (понятийных), методических и экспериментальных свойств познания и исследования психических явлений; переход от неограниченного и разнородного описания этих явлений к их точному предметному определению, к возможности методической регистрации, экспериментального установления причинных связей и закономерностей, обеспечения преемственности своих результатов.

- **Общение** - сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера).

Стороны общения:

- Коммуникативная
- Интерактивная
- Перцептивная



Этапы в процессе общения:

- Потребность в общении— побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.
- Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
- Ориентировка в личности собеседника.
- Планирование содержания своего общения – человек представляет себе что именно скажет.
- Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, фразы, которыми будет пользоваться, решает как говорить, как себя вести.
- Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.
- Корректировка направления, стиля, методов общения.

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

Коммуникативная компетентность

- Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущей ко взаимному пониманию ”Коммуникация” в переводе с латыни означает “общее, разделяемое со всеми”.
- Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми..

Причины плохой коммуникации :

- а) стереотипы — упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;
- б) “предвзятые представления” - склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно;
- в) плохие отношения между людьми, поскольку если отношение человека враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;
- г) отсутствие внимания и интереса собеседника, а интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя;
- д) пренебрежение фактами, т. е. привычка делать выводы-заключения при отсутствии достаточного числа фактов;
- е) ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность.
- ж) неверный выбор стратегии и тактики общения.

Стратегии общения:

- открытое – закрытое общение;
- монологическое – диалогическое;
- ролевое (исходя из социальной роли) – личностное (общение “по душам”).



Виды общения

- “Контакт масок”.
- Примитивное общение.
- Формально – ролевое общение.
- Деловое общение.
- Духовное. Межличностное общение.
- Манипулятивное общение .
- Светское общение.

Позиции в общении :

- доброжелательная позиция принятия собеседника;
- нейтральная позиция;
- враждебная позиция неприятия собеседника;
- доминирование, или “общение сверху”;
- “общение на равных”;
- подчинение, или позиция “снизу”.

Трансактный анализ общения

Три основные позиции:

- Родитель
- Взрослый
- Ребёнок

Средства общения:

- Вербальные
- Невербальные.



Факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей:

- Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений.
- Наличие уже сформированных стереотипов.
- Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека.
- Безотчетное структурирование личности другого человека.
- Эффект “ореола”
- Эффект “проецирования”
- “Эффект первичности”
- Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей.
- Отсутствие изменений в восприятии и оценках людей.
- “Эффект последней информации”

Общение как восприятие людьми друг друга

Восприятие включает:

- Идентификация
- Рефлексия



Синтоническая модель общения

- Название “синтоническая” образовано от слова “синтония”, что означает “быть в гармонии с собой и другими”. Синтоническая модель общения разработана в рамках нейролингвистического программирования. Нейропсихологическое программирование – это результат слияния психологии, лингвистики, математики.

Синтоническая модель общения строится на идее о том, что у каждого человека есть своя “любимая дверь восприятия” – та репрезентативная система, которой он доверяет больше, чем другим.

Виды слушания

- Активное
- Пассивном
- Эмпатическое

Список рекомендуемой литературы:

1. Бодалев А. А. Психология общения. – Воронеж, 1996. – 448 с.
2. Бодалев А.А. Личность и общение. - М.: Педагогика, 1983. - 272 с.
3. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2003.
4. Каган М.С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений. - М.: Политиздат, 1988. – 319с.
5. Леонтьев. А. А. Общение как объект психологического исследования. //Методологические проблемы социальной психологии.- М.,1975. 122с.
6. Леонтьев А.А. Психология общения: Учеб. пособие. - 3-е изд. - М.: Смысл, 1999. - 365 с.
7. Мудрик А.В. Общение в процессе воспитания. — Учебное пособие. — М., 2001. - 320 с.
8. Рай Л. Развитие навыков эффективного общения. - СПб.: Питер, 2002. - 288 с.
9. Станкин М.И. Психология общения: курс лекций.-М.: Институт практической психологии, 1996.-296 с.



- Вопросы предназначены для самопроверки студента по педагогическому общению
- Блок заданий рассчитан на то, чтобы студент сумел выработать знания и умения в процессе их выполнения