

Психологічні аспекти спілкування

Вплив несвідомої частини психіки на стратегії взаємодії людини з оточенням.



"Уміння поводитися з людьми - це товар, який можна купити точно так, як і цукор або кава".
Джон Д. Рокфеллер

Багато ситуацій міжособистісної взаємодії пов'язані з певним емоційним напруженням, коли свідомій оцінці передуює емоційна, що виконує функцію знаходження вирішення завдань.

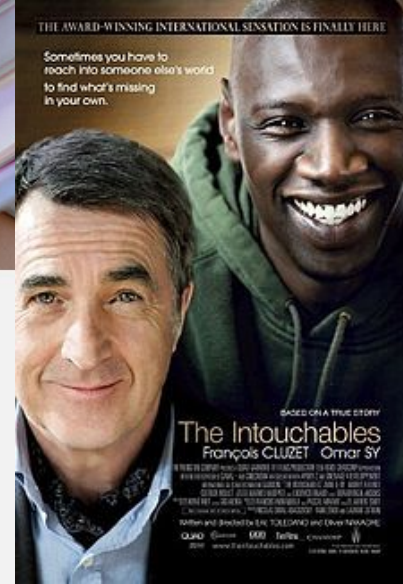
Саме через внутрішні «окуляри» ми дивимося на інших людей, наділяємо соусом їх слова та вищкі



Такими внутрішніми «окулярами» виступають переконання людини

ПЕРЕКОНАННЯ:

- вірування, що виконують роль підказок чи життєвого орієнтира для людини;
- виступають фільтром, через який люди бачать те, що відбувається й обробляють отриману інформацію, людина не схильна помічати того, що суперечить її системі переконань;
- прийняті ідеї, які відчуваються як глибоко особисте правдиве знання про себе, людей, правила життя;
- тверді позиції, що можуть бути як усвідомленими й обдуманими, а можуть бути неусвідомленими;
- їх важко змінити, але можливо.



Так шкода розчаровувати так переконаних людей, що забальзамували у власних думках. Чудове видовище"! Абдель Селлу

Переконанням присвячено багато досліджень у соціальній психології, психологічній практиці, адже наші переконання мають величезний вплив на наші реакції на нашу поведінку.

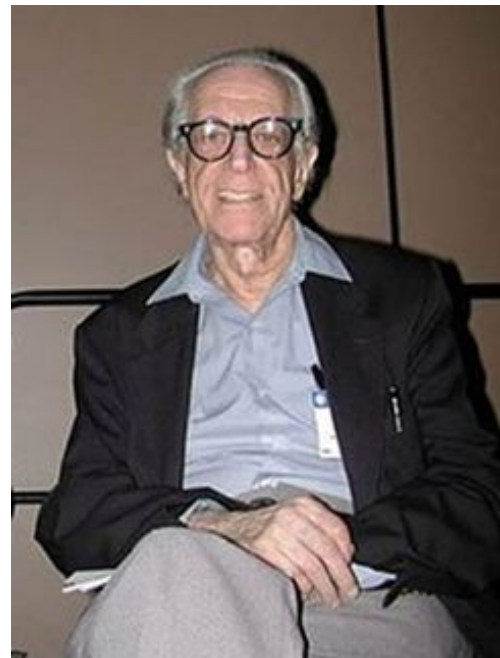


- Раціонально-емоційно-поведінкова терапія А.Елліса;
- Когнітивно-поведінкова терапія А.Бек;
- Теорія трансактного аналізу Еріка Берна.

Раціонально-емоційно-поведінкова терапія А.Елліса

Основні положення:

- 1) мислення і емоції людини тісно взаємопов'язані та впливають на поведінку людини;
- 2) люди мають вроджену схильність до ірраціональності і, якщо в процесі соціалізації вони не розвивають свою здатність до раціонального вибору, то в них формуються ірраціональні переконання;
- 3) мета – допомогти людям усвідомити, що вони можуть розвивати навички пізнання та усвідомлення власних когніцій, установок, емоцій, поведінки та навчитися жити раціонально і продуктивно.



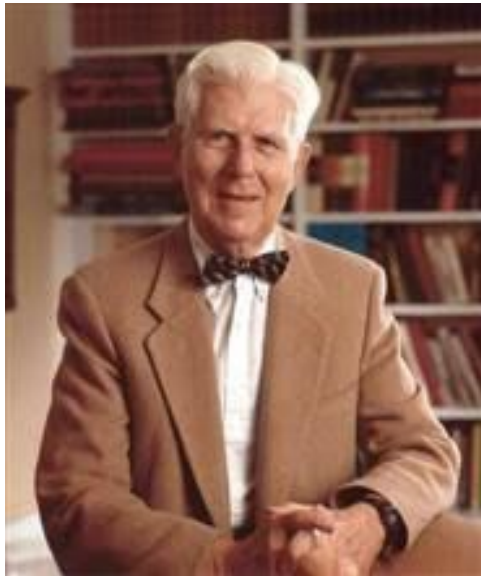
непродуктивні переконавання:



Альберт Елліс під ірраціональними переконаваннями розуміє установки, що не мають під собою об'єктивних підтверджень і здатні привести до емоційних реакцій такої інтенсивності, яка ніяк не відповідатиме

- 1) переконавання обов'язку: "Він повинен уважніше до мене відноситися", "Я повинен все знати й уміти, досягати успіху у всьому";
- 2) "Страхітливі судження" все погано, якнайгірше, жахливо: "Якщо я не складу цей іспит, то помру", "Треба постійно бути наготові - щось завжди може піти не так»;
- 3) переконавання умови, згідно з якими людина нездатна прийняти світ, якщо цей світ не такий, яким йому "слід було б бути": "Усі біди – через інших людей або обставин"; "Набагато простіше втікати від проблем, чим вирішувати їх";
- 4) переконавання, що засуджують, принижують особу,: "Вона погана людина, оскільки запізнилася на нашу зустріч, і все пішло шкереберть".

КОГНІТИВНО- ПОВЕДІНКОВА ТЕРАПІЯ ААРОНА БЕКА



Основна ідея когнітивної моделі вивчення психіки

- спирається на принципи функціонування психіки.
- визначається тим, що **мислення** (його структура, процеси, результати діяльності) **є ключовою функцією у формуванні емоційних станів і поведінки людини.**

Загальні принципи і основні положення когнітивно-біхевіорального підходу А. Бека:



- 1) зміст переконань особистості зумовлює перебіг емоційних станів і почуттів;
- 2) поведінка, ставлення особистості до інших і до себе визначається її логічними схемами, автоматичними думками, переконаннями, поглядами та уявленнями;
- 3) неадаптивні дисфункціональні переконання, когнітивні помилки, неусвідомлювані мотиваційні установки, викривлені висновки заважають людині реалістично сприймати факти, події, взаємодії та адекватно осмислювати мотиви власних вчинків і поведінку інших людей, породжують неконструктивні форми поведінки.

Кожне переконання має свої “ніжки” для опори. Це деякий життєвий досвід – наш особистий, або болючий досвід наших близьких, культурні традиції.... Це і є ті, “ніжки” що роблять «крижку столу» переконань стійкою, яку важко змінити.



Спосіб зрозуміти що таке переконання – це оцінити їх основний будівний матеріал – думки.

- ВПРАВА
- Провжіть речення:
«Я повинен/на....
- Я завжди..
- Інші люди, вони - ...
- Світ, він»

«Які ви самі, так і з вами»

Більшість переконань - це уявлення людини про себе, інших людей та про світ, певні правила життя, які можна умовно поділити на наступні сектори.

Я не устраиваю самого себя	Я тебя устраиваю	Я — не О'Кей Ты — О'Кей <i>позиция «ступенькой ниже»</i> Уйти от Беспомошная	Я — О'Кей Ты — О'Кей <i>здоровая позиция</i> Находим общий язык Счастливая	Я устраиваю самого себя
	Я тебя не устраиваю	Я — не О'Кей Ты — не О'Кей <i>безнадёжная позиция</i> Нет выхода из Безнадёжная	Я — О'Кей Ты — не О'Кей <i>позиция «ступенькой выше»</i> Избавиться от Гневная	



Основні положення теорії Его-стану Е. Берна

- Кожна людина була колись дитиною.
- Кожна людина мала батьків або людей, що замінили їх.
- Кожна доросла людина із здоровим мозком здатна адекватно оцінювати навколишню



Основні положення ТА



- У ТА основою будь-яких стосунків вважається визнання, що розуміється широко : від простого підтвердження, що присутність людини помічена, до проявів любові.
- Для позначення визнання іншої людини використовується термін "дотик" - як фізичний, так і символічний - вітання, прояв уваги.
- Дотик може бути з різним знаком - "погладжування" і "стусан", але й те й інше означає визнання існування іншої людини та є менш небезпечно, ніж ігнорування.
- ТА виділяє в процесі спілкування елементарні одиниці - трансакції: зіткнення (контакт) їх еґо-станів. Це взаємний процес (посилання – реакція).

ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙ



ДИТИНА
БАТЬКО

ДОРΟΣЛИЙ

ХОЧ
у

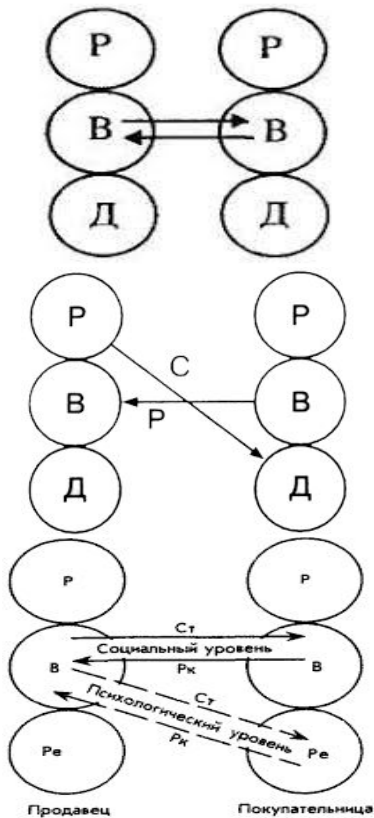
ТРЕБА

ВИДИ ТРАНСАКЦІЙ

1. Паралельні
(доповнюючі)
транзакції.

2. Пересічні
транзакції: З -
стимул, Р -
реакція.

3. Приховані
транзакції (ігри)



Вправа на визначення типу послання:

"Це безглузда, безвідповідальна, легковажна дівчинка."

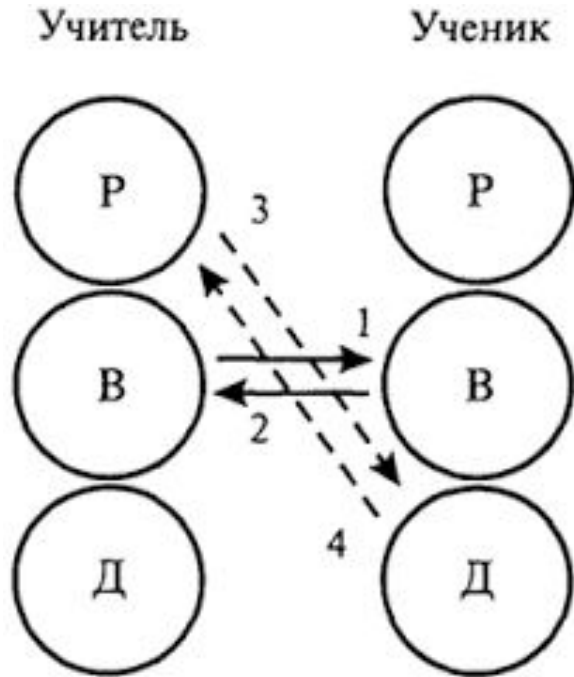
"Мені доводиться замість своїх проблем займатися її справами«.

"Іноді мені це представляється безглуздим"

"Але ж я повинна допомагати іншим, мене ж мама цьому учила«

"Проте інший раз мені так хочеться їй сказати, щоб вона від мене відв'язалася".

Конфліктна взаємодія:



1. Взаємодія протікатиме гладко й довго, поки транзакції додаткові (коли за дотиком першої вступаючої в спілкування людини (посиланням) йде та, що відповідає йому реакціям другої людини - відповідь виходить від того ж его-стану, в яке було спрямовано посилання).

2. Процес комунікації буде перерваний при пересічній транзакції.

Корекція стратегії побудови комунікації

1. Усвідомлення своїх ігор, "его-станів", активно використати усі "его-стани".
2. У діловій комунікації віддати першу позицію стану "Дорослого".
3. Використання відкритої комунікації : ти і я знаходимося в рівному положенні, ми разом беремо участь в процесі зміни, несемо відповідальність за результат.
4. Звертатися до "его-стану" "Дорослого" в особі іншого, приймаючи потреби "Дитини".
5. На стимул від позиції розгніваного "Батька" реагувати з позиції "Дорослого".

"Хто одного разу набув самого себе, той вже нічого на цьому світі втратити не може. І хто одного разу зрозумів людину в собі, той розуміє усіх людей".

*Стефан
Цвейґ*

Самодослідження Его-стану

- Згадайте яке-небудь батьківське твердження, яке ви досі чуєте усередині себе.
- Згадайте, що доставляло вам радість в дитинстві і що ви із задоволенням робите досі.
- Згадайте, як ви маніпулювали людьми в дитинстві. Що з цього ви продовжуєте робити досі?
- Які слова, погляди використали дорослі, щоб вас контролювати? А щоб підбадьорити?
- Як обмежували вашу поведінку, і якими способами це здійснювали? Були ці заборони розумними і необхідними ?



Дослідіть власні Его-стани

Дайте оцінку наведеним висловлюванням в балах від 0 до 10, де 0 - свідчить про відсутність даної характеристики а 10 - максимальний її прояв.

- 1.Мне порой не хватает выдержки.
- 2.Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
- 3.Родители, как более зрелые люди, должны устраивать жизнь своих детей.
- 4.Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
- 5.Меня провести нелегко.
- 6.Мне бы понравилось быть воспитателем.
- 7.Бывает, мне хочется подучиться как маленькому.
- 8.Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
- 9.Каждый должен выполнять свой долг.
- 10.Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
- 11.Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
- 12.Младшее поколение должно учиться у старшего поколения, как ему следует жить.
- 13.Я, как и многие люди, бываю обидчив.
- 14.Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.
16. Я – увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценивать человека – объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать правила независимо от обстоятельств.

- 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 –
- 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 –
- 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 –
- РВД
- РДВ
- ДВР
- ДРВ
- ВРД
- ВДР

Завдання:1- обов'язкове, 2-6 на вибір

1.Письмовий конспект теми – 1 б.

2. ПЕРЕФРАЗУЙТЕ ФРАЗИ У ФОРМУ «Я-ВИСЛОВЛЮВАННЯ» - 1б.

- «Чому ти весь час перебиваєш мене»
- «Для чого ти грубиш.»
- «Ти жахливий у своїй поведінці».
- «Ти думаєш головою, що ти взагалі говоришь!»

3.Підготуйте інформацію про психологічні методи переконання , що підвищують його ефективність – 1 б.

4.Дайте характеристику способів захисту від негативного психологічного зараження – 1 б.

5. Сформулюйте відмову за ФОРМУЛОЮ «ДОРΟΣЛОГО» . Використайте схему:

1) контакт; 2) прохання; 3)чітка відмова; 4)раціональне обґрунтування; 5) підтримка: співчуття (я розумію, як тобі зараз) або співчуття (нічого особистого, це бізнес) – 1 б.

6.Дослідіть власні Еґо стани, проаналізуйте результат – 1б.

