

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПО ТЕМЕ:
«ПСИХОЛОГИЯ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ»

Выполнил студент:
Киселева Алеся Андреевна
Курс 3, группа 1631 з
Факультет юридический
Специальность правоведение

ПОНЯТИЕ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ



- Речевое общение - общение с помощью речи, направленное на достижение цели коммуникации форма взаимодействия двух или более людей посредством языка, включающая обмен информацией познавательного или аффективно-оценочного.
- В речевом общении выделяется пять компонентов: ситуация общения, отправитель речи, получатель речи, условия протекания речевого действия и речевое сообщение.
- Признаками речевого общения являются: 1) наличие партнеров по общению; 2) наличие мотива как побуждения к общению (в учебном процессе основной мотив - это мотив учения, стремление как можно лучше овладеть предметом); 3) наличие ситуации общения.

ПРИРОДА РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ



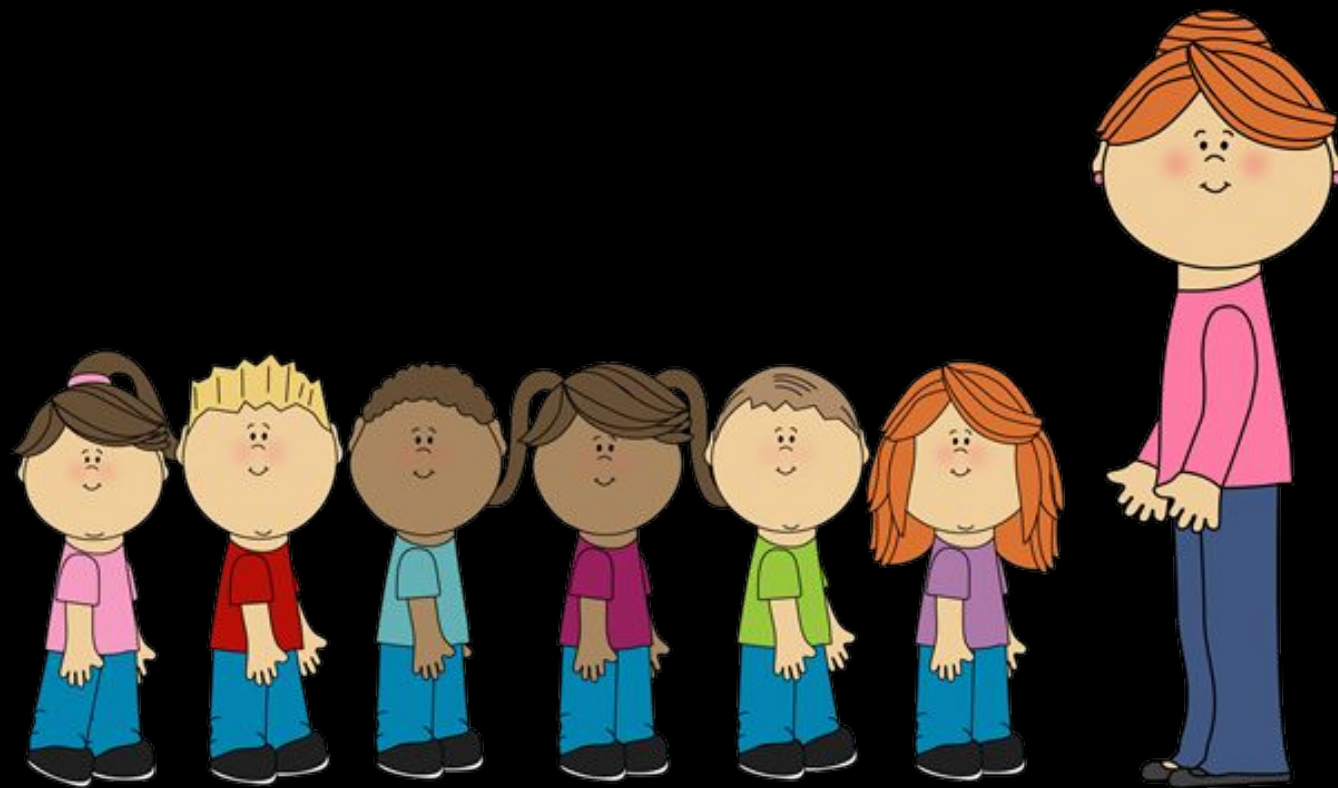
- Чтобы пояснить соотношение широкого и узкого пониманий речевого воздействия, необходимо заметить, что потребность в языковом общении между людьми возникает в том случае, если они должны в дальнейшем каким-то образом взаимодействовать друг с другом. Например, одному из собеседников предстоит выполнить приказ или просьбу другого; или ответить на его вопрос; или поддаться на его увещевания; или, допустим, собеседникам предстоит где-то встретиться, и они обмениваются по этому поводу обещаниями быть в условленное время в условленном месте; или один из собеседников сообщает о чем-то другому и рассчитывает на то, что другой будет в дальнейшем поступать в соответствии с полученным им знанием; и так далее. В мире, в котором никому ни от кого ничего не надо, никакой необходимости ни в общении, ни в передаче информации не возникает; соответственно, не нужен в нем и язык. В конечном итоге, язык выступает как инструмент координации совместной деятельности людей..

ЦЕЛИ ОБЩЕНИЯ



- • Информационная. Это цель - донести свою информацию до собеседника и получить подтверждение, что она получена.
- • Предметная. Это цель - что-либо узнать, получить, изменить в поведении собеседника.
- • Коммуникативная. Это цель - сформировать определенные отношения с собеседником.

СПОСОБЫ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ



ДОКАЗЫВАНИЕ

- Доказывать - это приводить аргументы, подтверждающие правильность какого-либо тезиса. При доказывании аргументы приводятся в системе, продуманно, в соответствии с законами логики. Доказывание - это логический путь речевого воздействия, обращение к логике мышления человека .

УБЕЖДЕНИЕ

- Убеждать - это вселять в собеседника уверенность, что истина доказана, что тезис установлен. В убеждении используется и логика, и обязательно - эмоция, эмоциональное давление. . Уговаривание. Уговаривать - это преимущественно эмоционально побуждать собеседника отказаться от его точки зрения и принять нашу - просто так, потому что нам этого очень хочется. Уговаривание всегда осуществляется очень эмоционально, интенсивно, использует личные мотивы и основано обычно на многократном повторе просьбы или предложения. Уговаривание эффективно в ситуации эмоционального возбуждения, когда собеседник в равной степени может выполнить просьбу, а может и не выполнить. В серьезных вопросах уговаривание обычно не помогает.

УГОВАРИВАНИЕ

- Уговаривать - это преимущественно эмоционально побуждать собеседника отказаться от его точки зрения и принять нашу - просто так, потому что нам этого очень хочется. Уговаривание всегда осуществляется очень эмоционально, интенсивно, использует личные мотивы и основано обычно на многократном повторе просьбы или предложения. Уговаривание эффективно в ситуации эмоционального возбуждения, когда собеседник в равной степени может выполнить просьбу, а может и не выполнить. В серьезных вопросах уговаривание обычно не помогает.

КЛЯНЧЕНЬЕ

- Это попытка добиться от собеседника результата путем многократного эмоционального повторения просьбы .

ВНУШЕНИЕ

- Внушать - это побуждать собеседника просто поверить вам, принять на веру то, что вы ему говорите - без обдумывания, без критического осмысления. Внушение основано на сильном психологическом, эмоциональном давлении, часто - на авторитете собеседника. Сильные, волевые, авторитетные личности, "харизматические типы" (вроде Сталина) могли внушить людям практически что угодно.

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ:



- ✓ Знание общих законов общения и следование им.
- ✓ Соблюдение правил бесконфликтного общения.
- ✓ Использование правил и приемов речевого воздействия.
- ✓ Реальная достижимость поставленной предметной цели.
- ✓ Практическое обучение речевому воздействию .



КОММУНИКАТИВНАЯ
ГРАМОТНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА
ПРОЯВЛЯЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ОН:

- ЗНАЕТ НОРМЫ И ТРАДИЦИИ ОБЩЕНИЯ;
- ЗНАЕТ ЗАКОНЫ ОБЩЕНИЯ;
- ЗНАЕТ ПРАВИЛА И ПРИЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ;

- Воздействие всегда реализуется в общении, будь то обычный разговор, или - в случае манипулирования общественным сознанием (пропаганда), - в прослушивании лекции, или же в форме прочитывания какого-либо текста.
- Для психологов представляет интерес прежде всего место речи в системе высших психических функций человека - ее взаимоотношении с мышлением, сознанием, памятью, эмоциями и т.д.; при этом особенно важны те ее особенности, которые отражают структуру личности и деятельности. Большинство психологов рассматривают речь как речевую деятельность, выступающую или в виде целостного акта деятельности (если она имеет специфическую мотивацию, не реализуемую другими видами деятельности), или в виде речевых действий, включенных в неречевую деятельность. Структура речевой деятельности или речевого действия в принципе совпадает со структурой любого действия, т.е. включает фазы ориентировки, планирования (в форме "внутреннего программирования" или "речь про себя"), реализации и контроля.

СПАСИБО ЗА ПРОСМОТР!



Copyright © 2004 Martin Junius <http://photo.m-janus.com/>