

Психология профессионального общения юриста



Учебные вопросы:

- Сущность и функции общения, специфика профессионального общения юриста
- Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).
- Роль восприятия в профессиональном общении (перцептивная сторона общения).
- Сущность воздействия и взаимодействия в процессе общения (интерактивная сторона общения).

Общение –

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.

Три стороны общения

1. *Коммуникативная* – общение как передача информации
2. *Перцептивная* – общение как восприятие людьми друг друга.
3. *Интерактивная* – общение как взаимодействие людей друг с другом.

Функции общения

- Информационно-коммуникативная функция
- Регуляционно-коммуникативная функция –
- Аффективно-коммуникативная функция -

Специфика профессионального общения сотрудника

□ Общие факторы

□ Специальные факторы



Общие факторы

1. Правовой характер коммуникации
 2. Вынужденный характер коммуникации
 3. Властный характер коммуникации
 4. Нормативно регламентированный характер коммуникации
 5. Экстремальный характер коммуникации
- 
- The background features several sets of concentric circles in a lighter shade of blue, resembling ripples on water, positioned in the lower right and bottom center areas of the slide.

Специальные факторы

1. Лимит времени, отведенного на общение, в силу подверженности сотрудников влиянию ряда внешних, объективных обстоятельств, среди которых можно назвать:

- многообразии функциональных задач;
- короткие сроки расследования,
- обилие «бумажной работы»,
- большая территория;
- большое количество населения и т.д.

Специальные факторы

2. Наличие множественности целей общения
3. Основная направленность деятельности.



- 1. *Вербальная коммуникация* – общение с использованием речевых знаковых систем (устная или письменная речь).
- 2. *Невербальная коммуникация* – общение с использованием неречевых знаковых систем (жесты рук, особенности походки, голоса, а также выражение лица (мимика), глаза (микромимика), поза, движения всего тела в целом (пантомимика), дистанция и т.п..

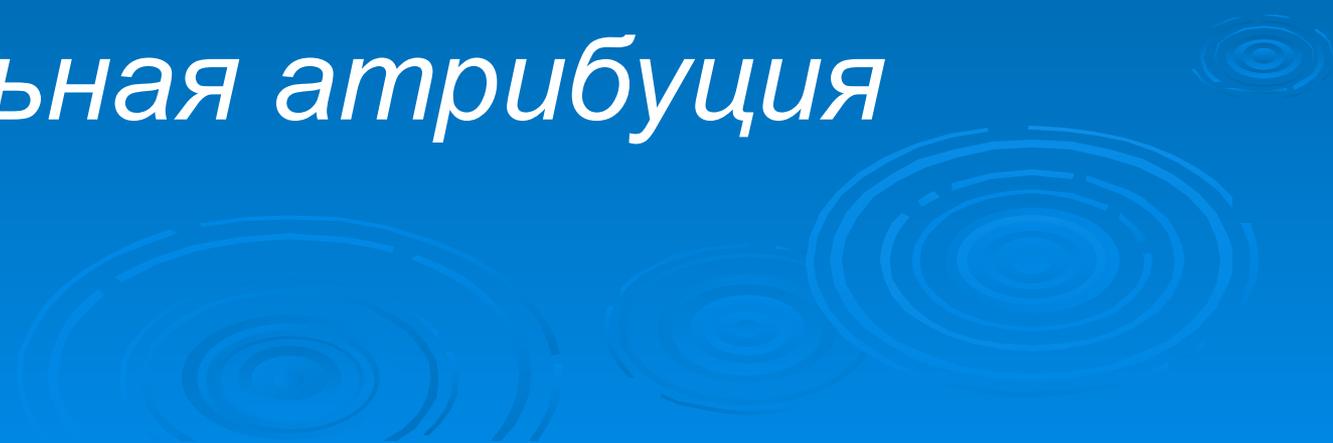
Виды жестов

- жесты оценки
- жесты уверенности
- жесты нервозности и неуверенности
- жесты самоконтроля
- жесты ожидания
- жесты отрицания
- жесты расположения
- жесты доминирования
- жесты неискренности

Этапы восприятия:

- а) восприятия внешних признаков других людей;
- б) последующего соотнесения полученных результатов с их действительными личностными характеристиками;
- в) интерпретации и прогнозирования на этой основе возможных их поступков и поведения.

Механизмы межличностного восприятия:

- Стереотипизация*
 - Эмпатия*
 - Аттракция*
 - Рефлексия*
 - Каузальная атрибуция*
- 
- The background of the slide is a solid blue color. In the bottom right corner, there are several decorative elements consisting of concentric circles, resembling ripples in water or sound waves, rendered in a lighter shade of blue.

- *Кооперация* — основной вид взаимодействия, при котором происходит объединение, суммирование усилий участников. В целом для нее характерно взаимопонимание людей
- *Конкуренция* — соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения и даже социальному конфликту

Техники психологического воздействия

- Убеждение*
- Внушение*
- Манипуляция*

Убеждение - сознательное,
аргументированное
воздействие на другого
человека или группу людей,
имеющее своей целью
изменение их суждения,
отношения, намерения или
решения

Внушение - сознательное,
неаргументированное
воздействие на другого
человека или группу людей,
имеющее своей целью
изменение их состояния,
отношения к чему-либо и
предрасположенности к
определенным действиям

Манипуляция - скрытое от человека, на которого направлено воздействие, побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором воздействия своих собственных целей.