

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ
БАЙЧОРОВА М.Б.
ПЕДАГОГ-ПСИХОЛОГ



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**