|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Группа | Дисциплина | Вид занятия | Ф.И.О. |
| ***09.11.2021г.***  ***II пара***  ***4 занятие*** | ***2 ТЭМ*** | ***«Психология общения»*** | ***Лекция*** | ***Кузнецова И.М.*** |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Домашнее задание:*** | |
| 1. | Изучить лекционный материал по данной теме. |
| 2. | Письменно ответить на вопросы для самоконтроля. |
| 3. | **Фото с готовым домашним заданием отправить на адрес**: kira.kuz.ira@mail.ru |

4. Домашнее задание выполнить **до 10.11.2021г.**

**Тема:** Психологические особенности процесса общения.

**Вид занятия**: лекция

**Тип занятия**: представление и усвоение нового учебного материала

**Цель занятия:**

**- дидактическая:** ознакомить студентов с особенностями процесса взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения.  
**- воспитательная:**

а) воспитывать профессиональные качества личности: аккуратность, наблюдательность, дисциплинированность, самоконтроль;

б) воспитывать чувство ответственности за свою работу и работу коллектива;

в) формировать основы этической культуры, логику.

-**развивающая:** способствовать формированию понятий о психологических особенностях личности.

**Задачи:**

1. Обеспечить первоначальное знакомство с учебным материалом, организация его начального восприятия;
2. Формирование основы для дальнейшего самостоятельного изучения и овладения знаниями;
3. Формирование научного мировоззрения, воспитание у обучающихся познавательных интересов.

***Информационное обеспечение обучения***

***Основные источники:***

1. *Корягина, Н. А.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0.

2. Жарова М.Н. Психология общения, ОИЦ Академия, 2014.

***Дополнительные источники:***

1. Тимохин В.В. Психология делового общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Юрайт, 2016.

2. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М. Шеламова.-М.: Академия, 2016.

***Электронные издания (электронные ресурсы):***

1) Портал психологии - "Psychology.ru": [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.psychology.ru

2) PSYLIB: Психологическая библиотека "Самопознание и саморазвитие": Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://psylib.kiev.ua>

3) Информационный портал Режим доступа: <http://ps-psiholog.ru/obshhenie-v-internete/aktivnyie-polzovateli-interneta-kto-oni.html>.

4) Информационный портал Режим доступа: <http://psbatishev.narod.ru/library/19938.htm>.

5) Информационный портал Режим доступа:<http://www.inwent.ru/psikhologiya/190-psikhologiya-delovogo-obshcheniya>.

**Тема: Психологические особенности процесса общения.**

План:

1. Понятие общения
2. Структура общения
3. Характеристики общения: содержание, функции, средства.

Содержание лекции

1. Понятие общения

Способность к общению всегда относилась к числу важнейших человеческих качеств. До 70% времени в жизни большинства людей занимают процессы общения. В общении мы передаем друг другу разнообразную информацию; обмениваемся знаниями, мнениями, убеждениями; заявляем о своих целях и интересах; усваиваем практические навыки и умения, а также нравственные принципы, правила этикета и традиции.

Однако общение не всегда протекает гладко и успешно. Часто мы сталкиваемся с критическими ситуациями: кто-то нас не понял; кого-то не поняли мы; с кем-то мы разговаривали слишком резко, грубо, хотя этого и не хотели. Нет человека, который ни разу в жизни не испытывал трудностей в процессе общения. В частной жизни мы вправе выбирать тех, с кем нам приятно общаться, тех, кто нам импонирует. На работе мы обязаны общаться с теми, кто есть, в том числе с людьми, которые нам малосимпатичны; а в этой ситуации очень важно научиться вступать в контакт, поскольку от этого умения зависит успех профессиональной деятельности.

Таким образом, цель курса «Психология общения» – актуализировать навыки общения, осмысленно оценивать поступки и действия как свои, так и других людей, подготовить себя к профессиональному общению.

Общение рассматривается тремя научными дисциплинами: философия, социология, психология. Философский подход основывается на том, что именно общественная концепция обосновывает общение как способ осуществления внутренней эволюции социальной структуры общества, группы при диалектическом взаимодействии личности и общества.

При психологическом подходе общение определяется как специфическая форма деятельности и как самостоятельный процесс взаимодействия, необходимый для реализации других видов деятельности личности. Психологи отмечают наличие главной потребности у личности — в общении, как важного фактора самоформирования личности.

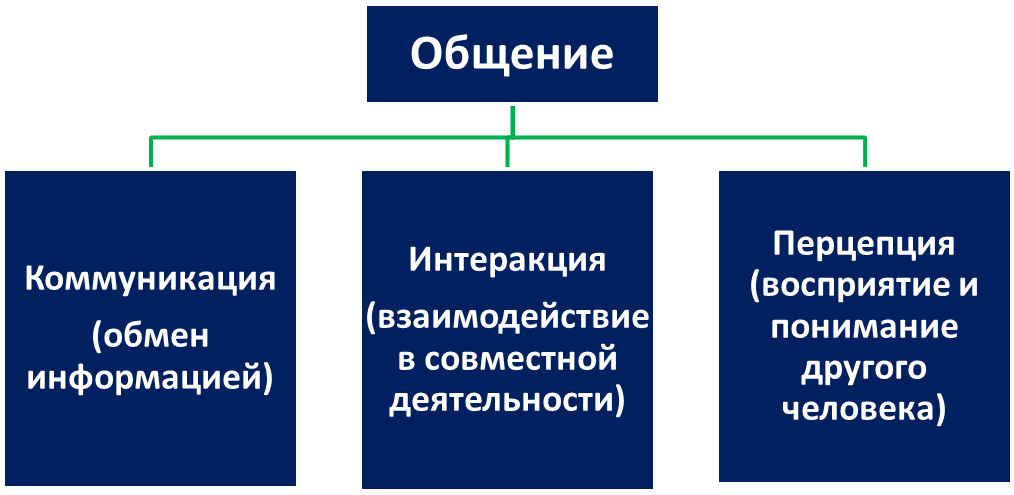
Существует множество различных определений понятия «общения», в связи с различными взглядами ученых на эту проблему.

***1. Общение*** – это взаимодействие людей, содержанием которого является обмен информацией с помощью различных средств коммуникации для установления взаимоотношений между людьми. (А.А.Бодалев)

***2. Общение*** — связи между людьми, в ходе которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимопонимании. (В.Н.Панферов)

1. ***Структура общения***

Понятие «общение» является сложным, следовательно, необходимо обозначить его структуру. В общении выделяют обычно три взаимосвязанных стороны: коммуникативная, интерактивная и перцептивная.



*Коммуникативная сторона* общения состоит в обмене информацией между людьми. Понимание человека человеком связано с установлением и сохранением коммуникации.

Источники информации в общении:

сигналы непосредственно от другого человека;

сигналы от собственных сенсорно-перцептивных систем;

информация об итогах деятельности;

информация от внутреннего опыта;

информация о вероятном будущем.

В зависимости от требований момента на передний план выступают разные источники информации и разное их содержание.

*Интерактивная сторона*

Для правильного понимания процесса общения важно представлять себе действия своего партнера, которые осуществляются в определенных ситуациях. Второй стороной общения является интерактивная, которая заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. обмене не только знаниями, но и действиями.

*Перцептивная сторона*

Третьей важной стороной общения является перцептивная. Она означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой почве взаимопонимания. С точки зрения восприятия важно верно сформировать первое впечатление.

Общение всегда рассматривается как полифункциональный процесс.

1. ***Характеристики общения: содержание, функции, средства***

Общение характеризуется: содержанием, функциями и средствами.

***Содержание общения может быть различным:***

передача информации

восприятие друг друга

взаимооценка партнерами друг друга

взаимовлияние партнеров

взаимодействие партнеров

управление деятельностью и т.д.

**Функции общения**

Российский психолог Борис Федорович Ломов выделяет три функции общения:

информационно-коммуникативную;

регулятивно-коммуникативную;

аффективно-коммуникативную

*Информационно-коммуникативная функция* общения заключается в любом виде обмена информацией между взаимодействующими индивидами. Обмен информацией в человеческом общении имеет свою специфику. Во-первых, мы имеем дело с отно­шением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом (в отли­чие от технического устройства). Во-вторых, обмен информацией обязательно пред­полагает взаимодействие мыслей, чувств и поведения партнеров. В-третьих, они должны обладать единой или сходной системой кодификации/декодификации сооб­щений.

*Регулятивно-коммуникативная функция* общения заключает­ся в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельно­сти людей в процессе их взаимодействия. Здесь следует сказать несколько слов о тра­диции использования понятий взаимодействия и общения в социальной психологии. Понятие взаимодействия используется двояко: во-первых, для характеристики дей­ствительных реальных контактов людей (действий, контрдействий, содействий) в процессе совместной деятельности; во-вторых, для описания взаимных влияний (воз­действий) друг на друга в ходе совместной деятельности, или шире — в процессе со­циальной активности.

*Аффективно-коммуникативная функция* общения связа­на с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение - важнейшая детерминанта[1](https://infourok.ru/go.html?href=%23sdfootnote1sym) эмоциональных состояний челове­ка. Весь спектр специфически человеческих эмоций возника­ет и развивается в условиях общения людей — происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поля­ризация, взаимное усиление или ослабление.

***Средства общения***

Главным средством общения является язык. Язык — это система знаков, служащая средством человеческого общения. Знаком является любой материальный объект (предмет, явление, событие). Общее содержание, которое вкладывается в знак, называется его значением. Усваивая значения знаков, способы их организации для передачи сообщения, люди учатся разговаривать на том или ином языке.

Все знаки подразделяются следующим образом:

*интенциональные (вербальные (словесные))* - специально производимые для передачи информации;

*неинтенциональные (невербальные)* - непреднамеренно выдающие эту информацию.

В качестве неинтенциональных знаков могут выступать признаки эмоций (волнение выдают дрожащие руки), особенности произношения, акцент могут стать показателем места происхождения, социальной среды человека. Эти знаки говорят о самом человеке, поэтому важно научиться их замечать и верно расшифровывать.

На первый взгляд может показаться, что невербальные средства не столь важны, как словесные. Но это далеко не так. А. Пиз в своей книге «Язык телодвижений» приводит данные, полученные А. Мейерабианом, согласно которым передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, звуковых средств (включая тон голоса, интонации звука) — на 38%, а за счет невербальных средств — на 55%.

К таким же выводам пришел и профессор Бердвиссл, который установил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств. Между вербальными и невербальными средствами общения существует своеобразное разделение функций: по словесному каналу передается чистая информация, а по невербальному — отношение к партнеру по общению.

***Вопросы для самоконтроля***

1. Раскройте содержание понятия «общение».
2. Какова структура общения?
3. Приведите примеры общения с различным содержанием.
4. Какие функции выполняет процесс общения в жизни человека?
5. Какие средства общения используются человеком?