**Комплект заданий по дисциплине Психология общения**

ГРУППА КС-21/1 и КС-21/1к

27.09.2022

Преподаватель: Канюкова Марина Владиленовна

Количество часов 2 часа.

Тема: Общение – основа человеческого бытия

Задание: повторить пройденный материал, изучить новый материал и законспектировать в тетради.

Общение – это многогранный процесс, изучаемый разными науками:

* психологией,
* философией,
* социологией,
* педагогикой,
* лингвистикой

Психология общения исследует такие явления, как:

* восприятие и понимание людьми друг друга,
* подражание,
* внушение и убеждение,
* сплоченность и конфликтность;
* совместную деятельность
* межличностные отношения.

При всем разнообразии этих психологических явлений основным источником их возникновения выступает сфера общения между людьми.

**Микросреда общения -** Это личный опыт общения, через непосредственные контакты в семье, учебном заведении и вообще в обществе.

**Макросреда-** это общение с наукой, культурой, идеологией, законами, общественными нормами.

**Формы общения**

* непосредственное общение – общение с человеком лицом к лицу
* опосредованное общение – общение с человеком, используя технологии (телефон, почта и т.д.)
* межличностное общение – общение между двумя и более людьми
* массовое общение – общение с большим количеством людей, более 30 человек.
* межперсональное общение – общение на определенную тему
* Ролевое общение – общение по социальной роли (роль сына, роль студента, роль прохожего…)

**Общение -** это форма деятельности, осуществляемая между людьми как равноправными партнерами и приводящая к возникновению психического контакта, который проявляется в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании и взаимопонимании.

**Чувства -** это своеобразное личностное отношение человека к окружающей действительности и самому себе.

**Два класса эмоциональных явлений:**

1) собственно эмоции как простейшие эмоциональные переживания, связанные с удовлетворение естественных потребностей человека.

2) чувства, которые имеют более сложные образования, включают в себя отношения и связаны с удовлетворением или неудовлетворением культурно-социальных потребностей человека

**Чувства делятся на 3 группы:**

* **моральные** – отношение личности к поведению людей и своему собственному. Носят социальный характер и имеют сложные и многогранные проявления, их особенность проявляется в активной деятельности человека;
* **интеллектуальные** – переживания возникающие в процессе умственной деятельности, осуществляется познавательная деятельность, проявляется юмор, ирония, чувство нового;
* **эстетические** – восприятие и создание прекрасного.

**Чувства по силе и устойчивости разделяются на:**

* **страсть** – сильные и стойкие чувства, порождающие неослабевающую энергию, направленную на достижение цели. Страсть – это выражение глубокого избирательного отношения к миру.
* **увлечения** – это менее устойчивое образование, органически не связанное с основными жизненными установками личности.

**Аттракция -** привлекательность, влечение одного человека к другому, сопровождающееся положительными эмоциями.

**Приемы формирования аттракции:**

1. **ПРИЕМ «имя собственное».**

Он основан на произнесении вслух имени (или имени-отчества) человека с которым предстоит общаться. Это не только вежливость. Звук собственного имени вызывает у человека не всегда осознаваемое им чувство приятного. Карнеги писал, что звучание собственного имени для человека – самая приятная мелодия.

Каков же психологический прием возникновения приятного ощущения.

Его составляющие:

* Имя, присвоенное данной личности, сопровождает его от первых дней жизни и до последних. Имя и личность неразделимы.
* Когда к человеку обращаются, не называя его по имени, - это «обезличенное» обращение. В этом случае говорящего интересует человек не как личность, а лишь как носитель определенных служебных функций. Когда же к человеку обращаются и при этом произносят имя, то вольно или невольно, показывают внимание.
* Каждый человек претендует на то, что он личность. Когда эти претензии не удовлетворены, мы ощущаем свою ущемленность.
* Если человек получает подтверждение, что он личность, то это не может не привлечь внимания.
* Чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями, которые необязательно осознаются человеком.
* **Человек всегда стремится к тому, кто или что вызывает у него положительные эмоции.**
* Если нЕкто вызывает у нас положительные эмоции, то он невольно притягивает к себе, формирует аттракцию.

*Попробуйте, например, встречаясь утром со своими коллегами к фразе «доброе утро» прибавить его имя или имя-отчество.*

Стараясь зразу запомнить имя-отчество человека, с которым мы беседуем – мы вызываем приятное чувство, которое непременно вернется.

1. **ПРИЕМ «зеркало отношения».**

Ваш личный опыт общения подтверждает, что доброе и приятное выражение лица, легкая улыбка невольно притягивают.

Каков психологический механизм этого притяжения?

* Большинство людей искренне улыбаются своим друзьям, а не врагам.
* Если при общении с нами у человека доброе выражение лица, мягкая улыбка, то скорее всего это сигнал – Я ваш друг.
* Друг – это уже единомышленник.
* Одной из ведущих потребностей человека (пирамида Маслоу) Какая? Это потребность в безопасности и защищенности. Т.е. это уже удовлетворение одной из важнейших потребностей человека.
* **Человек всегда стремиться к тому, что у него вызывает положительные эмоции,** следовательно, это также формирует аттракцию.

Возникает вопрос. Умеете ли вы улыбаться тогда, когда вам это необходимо, т.е. по заказу? В нашем контексте легка улыбка – это и приветствие, это и сочувствие, и ободряющая, и сопереживающая. Если вам трудно улыбаться по заказу, начните с того, что хотя бы утром улыбнитесь своему отражению в зеркале.

1. **ПРИЕМ «Комплименты**».

Это слова, содержащие небольшое преувеличение достоинств, которые желает видеть в себе собеседник. Это один из приемов, формирующих аттракцию.

Существуют правила применения «золотых слов». Не зная этих правил, можно против своего желания навредить и превратить эти слова в банальность, в лучшем случае.

* Необходимо отличать лесть от комплимента. *(«Тебе очень идет этот цвет». Или: «Ты самая красивая».)* Необходимо знать, что лесть грубее комплимента и может быть отвергнута из-за неправдоподобности. Но есть люди, которым лесть нравится.
* Так же хорошо бы знать, что нельзя отождествлять комплимент и похвалу. Похвала – это положительная оценка.
* Комплимент всегда подразумевает **наличие фактической основы**. Недопустимо, чтобы комплименты противоречили фактам. ***Например****, вы не спали всю ночь, у вас мешки и синяки под глазами, а вам говорят, что вы прекрасно выглядите. Это может восприниматься как насмешка.*
* Комплимент должен быть краток, содержать одну или две мысли, но не должен содержать поучений.
* Хороший комплимент – это улыбка, хорошее настроение.
* «**Один смысл»** - отражение только позитивного качества, избегание двойного смысла. ***Пример****. «Слушая ваши беседы, я каждый раз поражаюсь вашей способности тонко остроумно уходить от ответа». Здесь нарушено правило – данное качество можно отнести как к положительному так и отрицательному.*
* «**Без гипербол**» - отражаемое качество в комплименте не должно иметь большого преувеличения. ***Пример****. «Я всегда поражаюсь вашей аккуратности и пунктуальности» - сказал руководитель, принимая отчет от подчиненного. Того эти слова не только поразили, но и изумили. Во-первых, за ним ходит сух, что он непунктуален, а во-вторых, что он не отличается аккуратностью. В-третьих, в данный момент не было повода для таких слов и не было причины.*
* «**Высокое мнение**» - важным фактором в результативности этого приема является собственное мнение человека об уровне отраженных в комплименте качеств. Предположим, что человек твердо знает, что уровень этого качества у него гораздо выше, чем сказано в комплименте. ***Пример****. Предположим, человек прекрасно знает, что у него действительно феноменальная память. Вдруг он слышит: «Как вам удалось запомнить этот номер телефона? У вас блестящая память!» Это уже не комплимент, а банальность.*
* «**Без дидактики**» - это правило заключается в том, что комплимент должен констатировать наличие данной характеристики, а не содержать рекомендаций по ее улучшению. ***Пример****. «Тебе следует быть активнее». «Умей отстаивать свои интересы». И т.д.*
* **«Без претензий» -** человек вовсе не стремится к совершенствованию данного качества. Более того, считает, что было бы плохо, если бы оно (позитивное качество) было выражено у него сильнее. ***Пример.*** *Если человек считает, что делать комплименты выше его достоинства, то на слова: «Говорят, ты виртуозно делаешь комплименты» последует негативная реакция, он обидится.*
* **«Без приправ» -** последнее правило касается дополнений, которые нередко следуют за комплиментом. ***Пример.*** *«Руки у тебя действительно золотые. А вот характер поганый».*

**IV. ПРИЕМ «Терпеливый слушатель».**

Всем известно правило – не перебивать собеседника. Но есть момент, который необходимо отметить. Дело в том, что не все собеседники могут выражаться кратко и логично, монолог может затянуться. Расплата – это время. Вот именно тогда и проявляется истинное отношение к данным ценностям. Что важнее: потратить время и выслушать собеседника до конца, получив по окончании возврат положительных эмоций или перебить?

**V. ПРИЕМ «Личная жизнь**».

У каждого человека существуют увлечения, личные интересы, несомненно, личная жизнь, что-то любимое. В эмпирических наблюдениях было замечено, что если с человеком поговорить в русле его интересов, то общение будет сопровождаться положительными эмоциями.

В частности, всем вам небезызвестный Рузвельт пользовался таким способом привлечения внимания: Перед каждой деловой встречей на его стол попадал список приглашенных, где напротив каждой фамилии прописывалась профессия, увлечения, личная жизнь посетителя. Рузвельт в свою очередь перед встречей знакомился с этим списком и пополнял свои знания о профессии если до этого не был знаком с таковой.

**НОВЫЙ МАТЕРИАЛ - законспектировать**

**5 основных функций общения**:

1. **Прагматическая функция** – реализуется при взаимодействии людей **в процессе совместной деятельности**.
2. **Формирующая** **функция** общения проявляется в процессе общения со взрослыми (пить, есть, говорить, ходить и т.д.)
3. **Функция** **подтверждения** проявляется в том, что только в ходе общения с другими людьми мы можем познать, понять и утвердить себя в собственных глазах.
4. **Функция** **организации и поддержания межличностных** **отношений**. Общение связано с оцениванием других людей и установлением с ними определенных эмоциональных отношений – либо + либо –
5. **Внутриличностная** **функция** общения – одна из самых важных. Ее роль сводится к тому, что общаясь посредством внутреннего диалога, мы принимает или не принимаем определенные решения, совершаем поступки.

**Основные три стороны общения**

1. Перцептивная сторона общения - перцепция – восприятие и понимание друг друга

2. Коммуникативная сторона общения - коммуникация – обмен информации

1. Интерактивная сторона общения - интеракция – взаимодействие людей друг с другом