



***Упражнение «Разминка»**

- * Участники занятия, передавая друг другу игрушку против часовой стрелки, по очереди представляются и называют свой любимый цвет, время года и любимое занятие. После того, как круг был завершен, игрушка идет обратно, при этом участники должны назвать любимый цвет, время года и любимое занятие человека, который сидит слева от них.

- 
- * Что мы делали сейчас?
 - * Как вы думаете, в связи с этим, какова будет тема нашей встречи?

Общение как предмет научного знания

*** План:**

1. Общение: понятие и структура.
2. Функции, этапы и средства общения.
3. Виды общения.
4. Уровни общения.

* Общение - сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, включающий в себя: восприятие и понимание людьми друг друга, обмен информацией, взаимодействие.

* Общение - важнейшая сфера человеческой жизнедеятельности.

- * **Общительность** – черта характера личности, выражающая потребность и способность человека к общению, контактам с другими людьми, установлению с ними взаимопонимания.
- * Для общительного человека характерны: легкость контактов, способность и умение не теряться в ситуациях общения, стремление к инициативе, к лидерству в группе.

Упражнение «Принятие правил группы» (развитие коммуникативных навыков, создание условий для дальнейшей работы).

1. Правило «здесь и теперь»

- * Мы будем говорить о мыслях, чувствах и переживаниях, которые появляются в данный момент. Запрещается говорить о том, что было в прошлом или будущем.

*** 2. Правило «антисоветизма»**

- * Хорошо бы постараться не давать друг другу советы. Даже самый лучший и правильный совет трудновыполним. Давая полезные советы, люди рискуют разойтись с чувством досады друг на друга.

- 
- * **3.Правило «Я-высказываний» :**
Всегда говорить от своего имени и приблизительно в такой форме: «Я чувствую... мне кажется... я думаю...»
Желательно избегать высказываний типа: «Мы все тут чувствуем... каждый тут думает... »

4. Принцип личной ответственности

- * Ответственность за то, что с каждым из нас происходит — состояние «здесь и теперь», обиды, негативные и позитивные эмоции, головные боли и т.д.- ответственность за все это лежит только на самом человеке.

5. Принцип «все в центр круга»

- * Не обсуждать между собой то, что происходит на занятии. Все замечания - всем вслух.

*



* **Коммуникативные способности** - способности личности, обеспечивающие эффективность ее общения с другими людьми и психологическую совместимость.



В структуре общения выделяют
три основных компонента:

- * коммуникативный,
- * перцептивный ,
- * интерактивный.



* **Коммуникативный компонент** общения заключается в передаче информации от одного участника общения к другому, в воздействии на поведение, в формировании мнения, установок.

- 
- * **Интерактивная сторона** заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями.



* **Перцептивная сторона** общения
означает процесс восприятия и познания
друг друга партнерами по общению и
установления на этой основе
взаимопонимания

Упражнение «Круг общения» **(развитие навыков рефлексии, актуализация личного опыта общения с разными людьми)**

- * Инструкция: «Попробуйте проанализировать ваши отношения с другими людьми, заполните предложенные ряды, написав инициалы конкретных людей, с которыми вы связаны дружескими узами.**
- * Ровесники:**
- * Люди моложе вас:**
- * Дети:**
- * Люди старше вас:**
- * Люди значительно старше вас:**
- * Старики и пожилые люди:»**

- 
- * Какие строки заполнялись легко, автоматически?
 - * Какие сложнее?
 - * Есть ли пустые строчки?
 - * С чем это может быть связано?
 - * Какие факторы влияют на круг общения человека?



*** Если останутся свободные места,
то это «информация к размышлению».**

*** Для полноценного развития человека ему
необходимо
разноплановое и разноуровневое общение**

Функции общения

- а) информационно-коммуникативная функция общения
(обмен информацией или прием-передача информации между взаимодействующими индивидами);
- б) регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция общения
(регуляция поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия);
- в) аффективно-коммуникативная функция общения
(регуляция эмоциональной сферы человека, средство выражения и воздействия).

Упражнение «Слова и намерения» (развитие коммуникативных навыков и навыков рефлексии, актуализация и анализ личного опыта общения с разными людьми)

Соотнесите слова и намерения человека.

- * С какой целью были произнесены данные слова?
- * Какая функция общения была здесь преимущественно задействована.

* Примерные высказывания:

- * «Сегодня вечером по ... каналу будут показывать футбол»,
- * «Я сегодня не пойду гулять, нет настроения»,
- * «Давай попробуем успокоиться и обсудить то, что случилось»,
- * «Зачем ты сделал это?!»,
- * «Ты что-то неважно выглядишь. Ты чем-то расстроен?».
- * Приведите собственные примеры высказываний, характеризующих разные функции общения.

* Обсуждение:

* Как вы полагаете, какая функция общения является наиболее часто используемой?

- * Можно ли разделить эти функции в процессе реального общения?
- * Как вы думаете, всегда ли содержание высказывания совпадает с намерениями автора?
- * В каких случаях то, что мы говорим, и наши намерения будут совпадать, а в каких нет?

Приведите примеры.

Важно ли уметь различать внешнюю и внутреннюю стороны общения?

Что нам может помочь в этом?

Этапы общения:

1. Возникновение потребности в общении.
2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
3. Ориентировка в личности собеседника.
4. Планирование содержания своего общения: человек представляет себе (часто бессознательно), что именно скажет.
5. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, речевые фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести.
6. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.
7. Корректировка направления, стиля, методов общения.

Упражнение «Выбор темы для общения»

(развитие коммуникативных навыков и навыков рефлексии, актуализация и анализ личного опыта общения с разными людьми)

Напишите 5-7 тем, о которых вы хотели бы поговорить с окружающими.

Оцените их по 10 балльной шкале:

- а) насколько это было бы интересно для ваших друзей, товарищей;**
- б) друзей, близких;**
- в) для вас.**

Посмотрите еще раз на составленный вами список. Не хотите ли вы изменить его? Добавить или убрать какую-то тему? Внесите свои коррективы.

Выберите 1-2 темы, которые на ваш взгляд были бы интересны присутствующим. Запишите их на отдельном листочке.

Выберите тему, которая была бы наиболее интересна вашим друзьям, запишите на отдельном листочке.

Выберите тему, которая была бы наиболее интересна вашим родителям, близким.

Средства общения

1. Речевые средства общения (вербальные)

2. Невербальные средства

(мимика, пантомимика, выразительные движения тела, пространственная и временная организация общения, экстралингвистические и паралингвистические средства и т.д.).

Упражнение «Скажи с разной интонацией» (развитие коммуникативных умений и навыков)

- * Участники по очереди вытаскивают жребий, на котором написано слово и интонация, с которой его необходимо произнести.
- * Остальные должны угадать интонацию.

Обсуждение:

- * Легко ли было выполнить данное задание?
- * Какие средства общения мы используем чаще всего?
- * Каким средствам общения мы редко уделяем внимание?
- * Какие средства общения наиболее важны для понимания?

Виды общения

- * прямое и косвенное общении,
- * непосредственном и опосредованном,
- * вербальном и невербальном и т.д.

Наиболее часто выделяют такие виды общения, как:

- * Вербальное общение – это общение с помощью словесной, языковой системы передачи информации, осуществляется посредством речи. В вербальном общении обычно применяют два варианта речи: устная и письменная.
- * -Невербальное общение – это неречевая форма общения, включающая в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт, тембр голоса, прикосновения и передающая образное и эмоциональное содержание.

Невербальные средства общения нужны для того, чтобы: регулировать течение процесса общения, усиливать психологический контакт между партнерами, обогащать значения, передаваемые словами, направлять истолкование словесного текста, выражать эмоции и отражать истолкование ситуации.

Общение может быть личным и деловым.

- * Личное общение – это неофициальный обмен информацией.
- * Деловое общение – это процесс взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность.

Упражнение «Смысл пословицы»

(развитие коммуникативных умений и навыков, умения работать в группе).

Поясните, пожалуйста, что имели в виду наши предки.

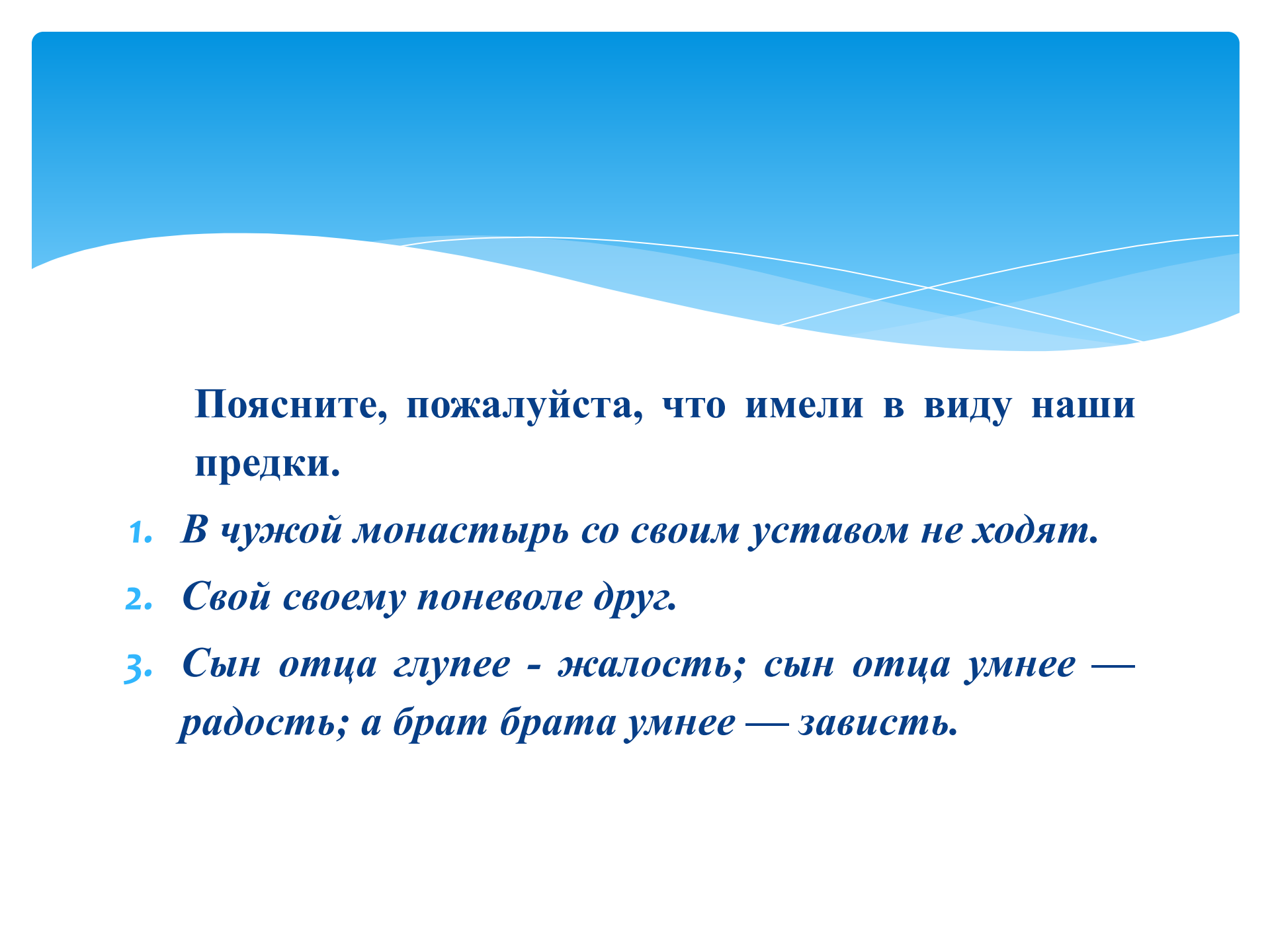
- 1. Сын да дочь, день да ночь и сутки полны.*
- 2. Порванную веревку как не вяжи, все узел будет.*
- 3. Без корня и трава не растет.*
- 4. Сердце матери лучше солнца греет.*

*



Поясните, пожалуйста, что имели в виду наши предки:

- * Потихоньку и ольху согнешь, а вкруте и вяз сломишь*
- * Первые детки - соколятки, а вторые - воронятки.*
- * Против шерсти не гладят.*
- * У семи нянек дитя без глазу.*



Поясните, пожалуйста, что имели в виду наши предки.

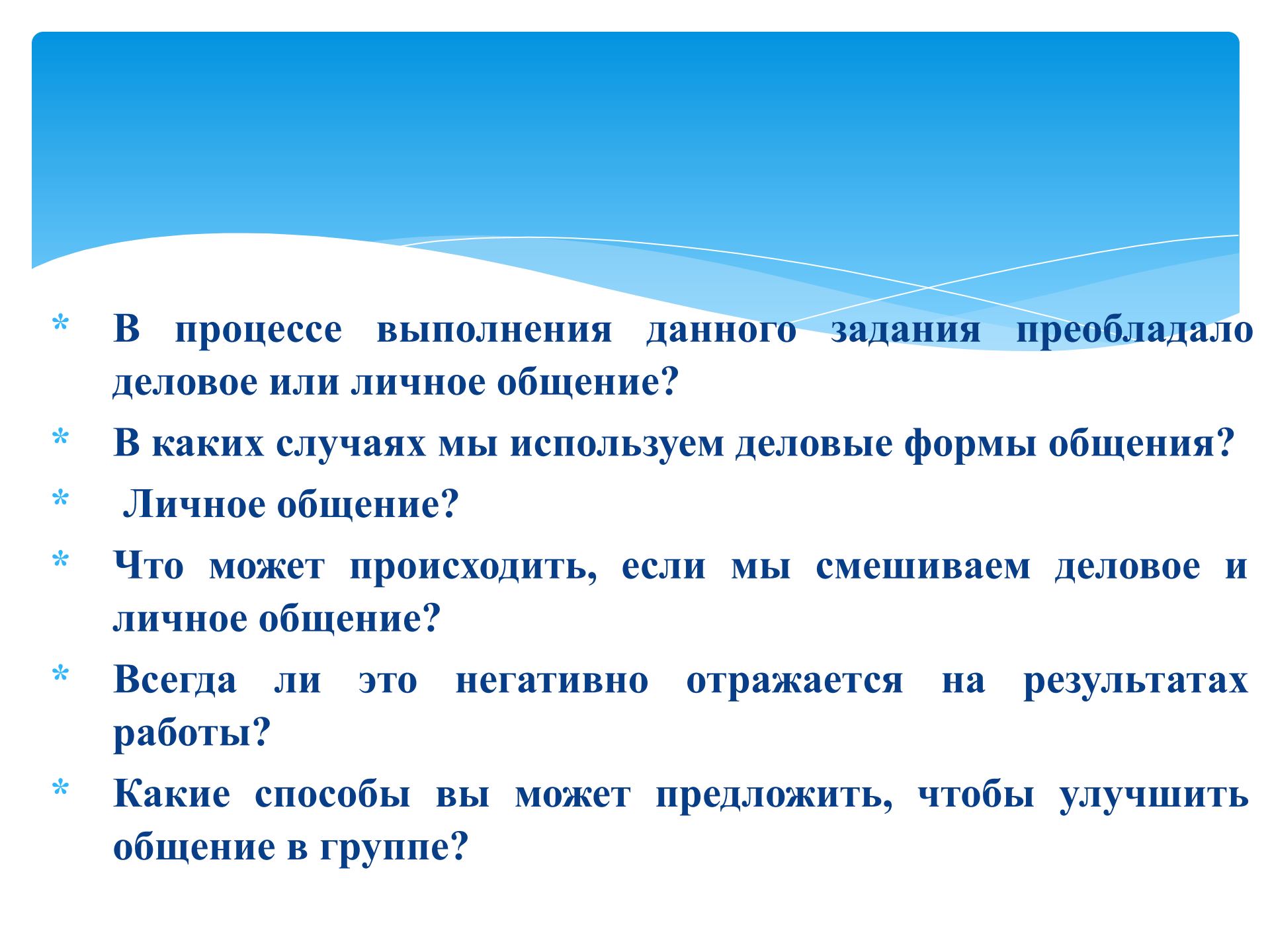
1. *В чужой монастырь со своим уставом не ходят.*
2. *Свой своему поневоле друг.*
3. *Сын отца глупее - жалость; сын отца умнее — радость; а брат брата умнее — зависть.*



Поясните, пожалуйста, что имели в виду наши предки:

1. *Тот не умирает, кто детей не покидает.*
2. *Не мы на детей походим, они на нас.*
3. *Кто родителей почитает, тот вовеки не погибает.*
4. *Матушкин сынок, да батюшкин горбок.*

*

- 
- * В процессе выполнения данного задания преобладало деловое или личное общение?
 - * В каких случаях мы используем деловые формы общения?
 - * Личное общение?
 - * Что может происходить, если мы смешиваем деловое и личное общение?
 - * Всегда ли это негативно отражается на результатах работы?
 - * Какие способы вы можете предложить, чтобы улучшить общение в группе?

Уровни общения (по А.Б.Добровичу)

- * А) по отношению к партнеру
- * 5.1. «Примитивный» уровень - самый низкий уровень общения. В случае примитивного уровня партнер рассматривается не как собеседник, а как предмет, который может быть нужным и им нужно овладеть, либо мешающим и тогда его надо оттолкнуть.

- 
- * 5.2. «Манипулятивный» уровень - для человека партнер по общению является соперником в игре, которую непременно надо выиграть, причем выигрыш всегда означает выгоду: если не материальную или житейскую, то хотя бы психологическую. Манипулятором всегда движут своекорыстные интересы. Собеседник на этом уровне общения воспринимается как инструмент для достижения каких-либо целей. Манипулятивный уровень может надевать личину любого другого из уровней

* «Деловой» уровень - партнер в данном случае вызывает особый интерес как участник коллективной деятельности, как человек, который может помочь, или как тот, кому необходима помощь в интересах общего дела. Собеседник внимателен к вашим личным взглядам, вкусам, он обращает внимание на ваш характер, возраст. Объединяющая вас цель обуславливает ваши взаимоотношения – поэтому это не является манипуляцией (впрочем, грамотный игрок сможет легко совместить сразу несколько уровней общения, исходя из его задач). Деловой уровень общения в повседневной жизни применим к людям, с которыми необходимо соблюдать определенную дистанцию.

* 5.4. **«Игровой» уровень** - данный уровень, обладая полнотой и человечностью конвенционального, превосходит его тонкостью содержания и богатством оттенков. Отличается состоянием праздничной приподнятости. Партнера на игровом уровне отличает живой, проникнутый симпатией, интерес к личным особенностям собеседника. Владение игровым уровнем контакта требует немалого артистизма. Уровень общения, основывающийся на импровизационных формах, которые могут быть несерьезными, шутливыми, даже гротескными. Так, несколько приятелей, оживленно разговаривая и обмениваясь шутками, не замечают, как выстраивается достаточно длинная логическая цепочка. Кокетство женщин – также один из ярчайших примеров общения на уровне взаимной игры. Этот уровень общения напрямую связан с чувством юмора, он очень важен для любых неформальных отношений.

- * **5.5. «Духовный» уровень** - партнер воспринимается, как носитель духовного начала, что побуждает видеть в нем больше, чем единичного человека, но носителя высочайших ценностей человечества. Партнеры нацелены на совместный поиск истины, проникнуты не просто интересом и симпатией, они чрезвычайно чувствительны к душевному состоянию друг друга, к малейшему "повороту" мысли друг друга.
- * **Незрелая «духовность»** общения - обнаружение собственных ценностей в другом.
- * **Зрелая «духовность»** общения - внимание к ценностям, духовным исканиям другого, вне зависимости от их сходства с моими собственными. Духовный уровень общения используется некоторыми особенно близкими родственниками, друзьями.

Особой чертой духовного уровня общения является неспешный темп речи, причиной которого является особое доверительное отношение к собеседнику, к

- * 5.6. «Стандартизированный» уровень - общение на этом уровне основывается на неких стандартах, а не на взаимном «схватывании» партнерами актуальных ролей друг друга. Это «контакт масок». Подлинного ролевого взаимодействия при этом уровне общения не происходит. Не расположенность к контакту может иметь несколько причин: чувство обиды и недоверия; страх общения; лень в отношении общения; безразличие к другим; усталость.

Упражнение «Пальчики»

(активизация межполушарного взаимодействия, снятие психоэмоционального напряжения, поддержание работоспособности)

- * Инструкция: «Поднимите указательный палец правой руки вверх, поставьте ладонку левой руки над указательным пальцем соседа.
- * На счет 1-2-3 попробуйте убрать свой палец и схватить палец соседа (3-4 раза)».
- * Обсуждение. Что получилось сделать, а что нет?
- * От чего это зависит?

*** Б) по степени открытости в общении**

*** 1. Уровень масок (по Бюдженталю):**

- Формальный уровень общения - характеризуется поддержанием о себе определенного впечатления и сохранением определенной дистанции.
- Уровень поддержания контакта – общение людей в более непринужденной манере, общение на уровне фактов и мнений.
- Уровень стандартной беседы представляет собой повседневный диалог между близкими и знакомыми людьми.

- * 2. *«Конвенциональный» уровень* («конвенция» или согласие) - партнеры при этом взаимно направлены, общение выстраивается в духе равноправия партнеров и их обостренного внимания друг к другу. Общение на данном уровне требует от партнеров высокой культуры общения. Конвенциональный уровень общения считается оптимальным для разрешения личных и межличностных проблем.
- * Конвенциональное общение - понятие, отражающее перспективную форму коммуникативной реализации социальных стратегий, основанных на доверии, солидарности и свободе выбора во взаимодействии граждан в процессах выявления, защиты и отстаивания их

- * 3. **«Интимный» уровень** - предполагает интимность - доверительность, открытость каждого партнера друг для друга.
- * **Условия сохранения интимности:**
- * 1. Чувствовать и дать почувствовать, что партнер - самый главный, самый привлекательный и самый желанный человек. Отсутствие сравнений.
- * 2. Иметь желание дарить партнеру радость. Думать не только о себе.
- * 3. Осознать и дать понять партнеру, что не надо стыдиться друг друга ни в чем, что в любых своих проявлениях оба остаются дорогими и желанными. Позволять другому быть самим собой.
- * 4. Знать, что отношения друг с другом составляют тайну, которой никогда не коснется другой человек.



* Рефлексия

- Что (кто) заинтересовал(о)?
- Что(кто) удивил(о)?
- Что вызвало неприятие? (насторожило)
- О чем хотелось бы поговорить еще? Уделить больше внимания?

Заключение

- * Общение - это сложный, многоуровневый процесс установления и развития отношений между людьми, который представляет собой обмен информацией, восприятие и понимание человеком другого человека.
- * Основа психологии общения - это способность выделять моменты эффективного проведения переговоров, бесед и применять его на практике, быть психологически грамотным при беседе, формирование системы знаний об эффективном, партнёрском общении.

Самостоятельная работа:

1. Подобрать три фотографии, характеризующие особенности мимического проявления эмоций человека.
2. Привести 2-3 примера жестов и их значения.

Список рекомендуемой литературы

по теме

** Основные источники:*

1. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления (учебник для ссузов) – Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 2009. – 409с. – п.1.1-1.6.
2. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Социальная психология. – Ростов-на-Дону, 2009. – 480с. – гл. 3.
3. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения (учебное пособие для среднего профессионального образования) – М.: Издательский центр «Академия», 2008. - 178с. – гл. 2.

** Дополнительная литература:*

1. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. – М., 2005.
2. Рогов Е.И. Психология общения. – М., 2005.
3. Смирнова Е.Е. Психология общения. – СПб., 2005.