

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/290516>

Тип работы: Реферат

Предмет: Психология

ВВЕДЕНИЕ 2

ГЛАВА I. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ОБЩЕНИЯ. ПРИМЕРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ 4

1.1 Компоненты общения 4

1.2 Модель процесса коммуникации 6

1.3 Общение в различной деятельности. Невербальные средства общения 8

ГЛАВА II. ПРОЯВЛЕНИЕ ОБЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 13

2.1 Сущность педагогического общения 13

2.2 Особенности общения в педагогической деятельности 15

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 21

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ 23

ПРИЛОЖЕНИЕ А 25

ПРИЛОЖЕНИЕ Б 26

ВВЕДЕНИЕ

Общение людей – это и коммуникация, в том числе.

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то, прежде всего, имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией [15, с. 132].

Отсюда можно сделать следующий заманчивый шаг и интерпретированию: весь процесс человеческой коммуникации в терминах теории информации, что и делается в ряде систем социально-психологической знания.

Однако такой подход нельзя рассматривать как методологически корректный, ибо в нем опускаются некоторые важные характеристики именно человеческой коммуникации, которая не сводится только к процессу передачи информации.

Целью данной работы является рассмотрение вопроса проявления общения в различных сферах деятельности.

Задачи:

- описать компоненты общения;
- рассмотреть модель процесса коммуникации;
- изучить общение в различной деятельности, невербальные средства общения;
- проанализировать сущность педагогического общения;
- описать особенности общения в педагогической деятельности.

ГЛАВА I. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ОБЩЕНИЯ. ПРИМЕРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

1.1 Компоненты общения

В обобщенном представлении процесс общения условно можно рассмотреть в трёх компонентах:

- 1) коммуникативный или информативный (обмен информацией);
- 2) интерактивный (взаимодействие субъектов общения);
- 3) перцептивный (взаимовосприятие субъектов общения), хотя эти компоненты взаимообусловлены (взаимосвязаны).

При этом они могут:

- 1) дополнять друг друга, например, при придании вербальной составляющей наглядности или наложении к основному содержанию иного информационного фона;
- 2) противоречить друг другу, например, передаваемые сведения приводят к разным результатам или правдивость содержательной (вербальной) части сведений не подтверждается неосознанными действиями (мимика, жесты, взгляд) собеседника, то есть сведения ложные;
- 3) придавать значимость, например, по разному воспринимаются сведения авторитетным руководителем и простым работником или написанные на обычном клочке бумаги сведения воспринимаются несколько в ином качестве, чем представленные на официальном бланке.

Из рассмотренного следует, что условные компоненты процесса общения определяют специфику общения, а их взаимообусловленность определяет единство всех сторон (компонентов общения) в организации совместной деятельности и взаимоотношений в процессе её осуществления [2, с. 13].

Сегодня следует обратить внимание на такой феномен общения людей не между собой, а с информационным пространством. Надо понимать, что информационное пространство формируется деятельностью человека, который «выкладывает» информацию, однако в дальнейшем одна сторона исключается из процесса общения. При этом пользователь информационного пространства добывает всю потребную совокупность сведений, получая их в «готовом для потребления» виде, облегчая себе труд. Подобное «общение с пространством» имеет и положительные стороны, способствующие получению множества сведений и за достаточно малый промежуток времени, но приводит к определенным негативным последствиям, особенно в социально-личностном становлении человека, на что обращают внимание достаточно много исследователей [2, с. 12].

Знание психологических особенностей воздействия на психику человека способствует повышению продуктивности общения и взаимодействия в процессе деятельности, обусловленной решением общих задач, что подтверждается рядом исследований. В общении коммуниканты воздействуют друг на друга, тем самым становятся объектами влияния, добываясь соблюдения интереса каждым из сторон. Чтобы обеспечить соблюдения собственных интересов, приходится аргументировать свои позиции, доказывать, убеждать и т.д. В подобных процессах происходят изменения в различных сферах личности: интеллектуальной, эмоциональной, мотивационной и др., что приводит к динамике установок, знаний, отношений, стимулов. Поэтому обеспечение воздействия на психику является обязательным компонентом реализации функций общения, продуктивности межличностного, делового, в том числе педагогического, общения.

Общение может быть личным и деловым. Личное общение – это обмен неофициальной информацией. А деловое – процесс взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность.

Наконец, общение бывает прямое и опосредованное. Прямое (непосредственное) общение является исторически первой формой общения людей друг с другом. На его основе в более поздние периоды развития цивилизации возникают различные виды опосредованного общения. Опосредованное общение – это взаимодействие при помощи дополнительных средств (письма, аудио- и видеотехники).

1.2 Модель процесса коммуникации

Процесс коммуникации включает в себя следующие элементы:

- 1) Отправитель (тот, кто генерирует сообщение для передачи информации);
- 2) Сообщение (информация, которая закодирована в символы);
- 3) Канал – способ передачи информации;
- 4) Получатель – тот, кому предназначена информация и кто ее интерпретирует.

В процессе общения отправитель и получатель проходят несколько этапов, которые между собой связаны. Задача – составление сообщения и применение канала для его передачи так, чтобы и отправитель, и получатель одинаково поняли исходную идею. Это может представляться сложным процессом, поскольку на каждом этапе смысл идеи может быть искажен и утрачен. Эти этапы представлены в Приложении А. Рассмотрим каждый из этих этапов отдельно.

Генерирование идеи. Общение начинается с формулировки идеи или отбора информации. Отправитель принимает решение, какую важную идею или сообщение важно донести. Некоторые попытки дают сой уже на этом этапе, поскольку отправитель не уделяет времени на то, чтобы проанализировать или обдумать идею. Поэтому, важно для начала подумать, а потом говорить. Идея на этом этапе еще не нашла свое воплощение в словах или в форме, в которой она будет передаваться. Отправитель только принял решение, какую идею он хотел бы передать. Для эффективной передачи информации важно теперь учитывать несколько факторов.

Кодирование и выбор канала.

Перед тем, как передать сообщение (идею), отправитель кодирует ее в определенные символы в виде слов, интонации, жестов и языка тела. Также происходит выбор канала, который совместим с типом символов, которые применяются для кодирования (устная речь, письмо, электронная почта, видеозаписи и видеосвязь). В случае, если канал не подходит для физической формы выбранных символов, то осуществление передачи не является возможным. Если канал не соответствует сообщению, эффективность коммуникации также снижается [12, с. 184]. Приведем пример. Руководитель хотел бы поговорить со своим сотрудником о том, что он нарушил меры безопасности. Если это будет осуществлено в форме непринужденной беседы за чашкой кофе или в виде направления ему неофициальной записки на почту, то эти каналы будут вряд ли эффективны в донесении самой идеи, поскольку проблема достаточно серьезна и требует официального сообщения и встречи.

Выбор способа передачи сообщения не должен ограничиваться выбором только одного канала. Желательно применять несколько средств коммуникации. Это, естественно, усложнит сам процесс, но исследования показывают, что одновременное применение устных и письменных средств общения дает эффективность результата. Используя оба канала, отправителю можно найти более сложные подходы и при этом письменно зарегистрировать ситуацию [5, с 89].

Передача. На этом этапе отправитель применяет канал для доставки сообщения – это может быть физическая передача сообщения.

Декодирование. Получатель, получив сообщение, декодирует его, то есть переводит символы отправителя в свои мысли. В том случае, если символы, которые выбрал отправитель, имеют для получателя такое же значение, он правильно поймет, что имел в виду отправитель, его сообщение. Если реакции на сообщение не требуется, то процесс коммуникации завершен. Но иногда, в силу каких-либо причин, получатель может придать сообщению от отправителя не тот смысл, который имел в виду отправитель. Данное явление носит название «обратной связи». Производя обратную связь, отправитель и получатель производят смену ролей в коммуникации. Получатель становится отправителем и проходит через все этапы коммуникации и доносит свою реакцию до отправителя, который уже играет роль получателя. Обратная связь, про которую мы уже говорили выше, представляет собой базовую реакцию на услышанное, прочитанное или увиденное.

- 1) Айназарова С.Н., Гузова А.В. Индивидуально-направленный подход в изучении иностранных языков в неязыковых вузах // Современное педагогическое образование. – 2018. – No 5. – С. 98-101. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://orenrsute.ru/images/orenrea/banner/sborniki_02-2021/sbornik_vnpk_02-2021_2.pdf
- 2) Айсувакова Т. П., Дмитриев М. М. Теоретические основы взаимосвязи вербальных и невербальных средств общения в межличностной коммуникации// ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК, 2019. 3 8. С. 12-14 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38557030>
- 3) Балыгина Е. А., Костянецкая О.Д. Круковская О. А. Феномен общения: социальный, педагогический, психологический аспекты// СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, 2019. № 2. С. 98-111. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://phsreda.com/ru/article/74535/discussion_platform
- 4) Бодалев А. А. Психология общения / А. А. Бодалев. – М.; Воронеж. 2020. – 506 с.
- 5) Ефимова Н.С., Психология общения. Практикум по психологии. — Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2022. — 192 с.
- 6) Иванов А., Аутентичная коммуникация: Практика честного и бережного общения. — Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2022. — 204 с.
- 7) Истратова О.Н., Психология эффективного общения и группового взаимодействия. — Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета (ЮФУ), 2018. — 192 с.
- 8) Костянецкая О.Д. Значимость создания коммуникативных факторов в образовательном пространстве в интересах развития у обучающихся навыков жизнедеятельности в современном социуме и влияния на социальные процессы // Социальные отношения. – 2018. – No 2 (25). – С. 75-86.
- 9) Михайлова Т.А., Шеленкова М.Н. Условия формирования у обучающихся коммуникативной культуры: проблемы, компоненты, требования к педагогам // Социальные отношения. – 2018. – No 3 (26). – С. 14-25.
- 10) Павлова Л.Г., Коммуникативная эффективность делового общения: Монография. — Москва : Издательский Центр РИОР, 2021. — 169 с.
- 11) Ракитская О.Н., Психология общения и ведения переговоров. — Вологда : федеральное казенное образовательное учреждение высшего образования «Вологодский институт права и экономики Федеральной службы исполнения наказаний», 2019. — 192 с.

- 12) Свенцицкий А. Л. Социальная психология. - Москва : Проспект, 2019. – 198 с.
- 13) Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. – СПб.: Питер, 2018. – 384 с.
- 14) Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2018. – 334 с.
- 15) Эллис А., Как сохранить эмоциональное здоровье в любых обстоятельствах. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2022 [т. е. 2021]. — 287, [1] с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/290516>