

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/308351>

Тип работы: Реферат

Предмет: Психология и педагогика

Введение 3

1 Невербальные средства общения: сущность, общая характеристика. Мимика в общении. Исследования восприятия человеческого лица 4

2 Жесты и их важность в невербальном общении. Распознавание лжи по жестам 8

5 Невербальные средства общения в профессиональном взаимодействии на примере преподавательской и медицинской деятельности 14

Заключение 16

Список используемой литературы 17

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.

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 [4, с. 95].

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 работников или написанные на обычном клочке бумаги сведения воспринимаются несколько в ином качестве, чем представленные на официальном бланке.

Целью данной работы является рассмотрение роли невербальных средств общения в профессиональном взаимодействии.

1 Невербальные средства общения: сущность, общая характеристика. Мимика в общении. Исследования восприятия человеческого лица

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный – от латинского слова устный, словесный) и невербальный способ общения (язык тела). Проблема исследования невербального общения личности вытекает из практических навыков общения в современных условиях при использовании цифровых технологий.

Выделяют две проблемы понимания невербального общения [1, с. 12]. Во-первых, при невербальной коммуникации ставится вопрос об оправданности использования понятия «общение», так как оно происходит на подсознательном уровне. Некоторые специалисты, такие как Лабунская В.А., Морозов В.П. и др., считают допустимым использовать другое понятие – «невербальное поведение», понимая его как поведение индивида. Во-вторых, во многих научных работах существует неопределенность в понятиях «невербальное общение», «невербальная коммуникация», «невербальное поведение», чаще всего использующихся как синонимы. Однако важно разделять эти понятия и уточнить контекст.

Невербальное общение – это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через образы, интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме.

Невербальное поведение – это индивидуальная, конкретно-чувственная форма действий и поступков, передаваемых индивидом при помощи невербальных средств общения.

Невербальная коммуникация – система невербальных символов, знаков, кодов, используемых для передачи сообщения с большой степенью точности (рисунок 1).

Рисунок 1 - Невербальные средства общения

Самым распространенным направлением из невербальных средств общения, является такая наука в психологии как кинесика [1]. Она занимается изучением собеседника (партнера по общению) по его жестам, мимике и позам, а также к кинесике относятся зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении.

Проведенные ранее исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице лектора теряется до 10-15 % информации. Просодическими и экстралингвистическими средствами регулируется поток речи, экономятся языковые средства общения; они дополняют, замещают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональные состояния [4].

Такесика – в психологии это наука о прикосновениях, однако ее основы известны каждому из нас с рождения. Вместе с этим это вид невербальной коммуникации, который тесно связан с речью. В результате получается, что такесика – это не только наука, но и вид невербальной коммуникации. В нашей стране прикосновения считаются нормой и используются очень часто даже при контакте с малознакомыми людьми.

Проксемика – это область психологии, предметом изучения которой являются особенности организации личного пространства человека во время общения с другими людьми. Главным постулатом проксемики служит следующая идея: все человеческие перемещения в процессе взаимодействия с другими людьми не случайны, а обусловлены отношением людей друг к другу и их принадлежностью к конкретной культуре. Таким образом, невербальные средства общения являются неотъемлемой частью нашего повседневного общения, помогают лучше понять, а главное почувствовать собеседника.

Жесты, мимика, пантомимика (как средства общения) являются методами невербального контакта, или способом говорить без помощи слов. Во многих материалах на эту тему определения невербальных поведения, коммуникации и общения употребляются в качестве синонимов, однако специалисты разделяют эти близкие по смыслу понятия.

Информация, которая есть относительно человеческого лица, постоянно систематизируется и классифицируется. Есть огромное количество концепций, в пределах которых совершаются попытки вывести общие закономерности восприятия лица. К примеру, это нейрокультурная теория эмоций Экмана, К ним следует отнести нейрокультурную теорию эмоций Экмана, теорию дифференциальных эмоций Изарда, бихевиорально-психологический подход к исследованию выражений лица, теория многомерного контекста выражений лица, коммуникативный подход к анализу восприятия лица, концепция выражения лица как готовности к действию, теория распознавания лица, гипотеза о самосинхронизации движений тела в процессе межличностного взаимодействия [3, с. 98].

Но все эти теории рассматривают, как правило, только какие-то одни стороны восприятия лица человека. Интегрированной теории по данному явлению пока нет.

Исследуя изучение лица, нельзя не принять во внимание и антропологические знания. За тысячелетнюю эволюцию строение тела человека так адаптировалось и стало соответствовать функциям внутренних органов и столбу позвоночника. Это относится и к лицу человека, и к строению его черепа. Самые разные профессии, которые связываются с человеческим телом (медицинские профессии, художники и др) имеют конкретные особенности строения черепа и лица. Отмечается, что у лица нет идеальной двусторонней симметрии черепа и лица. Это говорит о том, что две стороны (правая и левая) не полностью являются идентичными и есть определенная разница в объеме, расположенности частей как основы кости лица и черепа. Также различается и строение мягких тканей в правой и левой стороне лица. Ученые обратили внимание на такую специфику строения и поставили задачу проверить – есть ли связь между ними и строением и функционированием мозга. Так в XIX веке появилась френология. Многие ее идеи оказались далекими от науки. Но были проведены исследования и совершены открытия, которые до сих пор используются учеными.

К примеру, в 1861 году Брока увидел в головном мозге двигательный центр речи, который располагается у височной кости. В настоящее время эти центры носят название центров Брока и центров Вернике. Брока также заметил, что данные зоны являются более развитыми в левом полушарии, с чем согласуются современные данные о том, что черепная коробка развивается ассиметрично в этой части.

Палеантропологические исследования также аргументировали это – у обезьян также есть асимметрия в черепе. Различия в строении черепа есть у детей и взрослых, у разных полов, у разных рас, у человека, который умер, и живой.

На человеческом лице могут демонстрироваться те качества психики, сохранившие более или менее тесную связь с процессами, которые протекают в самом организме. Это качества, связанные с репродуктивной сферой, характеристики эмоций – активность, тонус, устойчивость сферы эмоций, их нестабильность, чувствительность.

Состояния личности, внешние факторы говорят о широком списке реагирования со стороны мимики. Часто те эмоции, которые переживает человек, остаются в психике человека как конкретная поведенческая манера реагирования на определенные ситуации.

- 1) 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
- 2) Александров Н.А., Сидорина Т.В. Невербальные средства общения//ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ВУЗА. Материалы межвузовской студенческой научно-практической конференции с международным участием. Том Часть 1. Новосибирск, 2021. С. 10-12
- 3) Балыгина Е. А., Костянецкая О.Д. Круковская О. А. Феномен общения: социальный, педагогический, психологический аспекты// СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, 2019. № 2. С. 98-111
- 4) Бодалев А. А. Психология общения / А. А. Бодалев. – М.; Воронеж. 2020.
- 5) Жибинов В.Д. Влияние вербального имиджа преподавателя на восприятие информации студентом//АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВИАЦИИ И КОСМОНАВТИКИ. Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, посвященной Дню космонавтики. В 3-х томах. Том 3. Красноярск, 2021. С. 1062-1065
- 6) 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.
- 7) Лукашенко М. А., Ожгихина А. А. Имидж преподавателя вуза: мнения и приоритеты студентов // Высшее образование в России. 2019. No1. С.46-50
- 8) 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.
- 9) Олесова М. М. Лекционные занятия как основная форма учебных занятий в ВУЗе// ЕВРОПЕЙСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2020. С. 35-40
- 10) Рагулина К. И., Черкашин М. Д. Невербальная коммуникация как элемент профессиональной культуры врача//ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА. Сборник научных статей 7-й Всероссийской национальной научно-практической конференции. В 5-ти томах. Том 3. Под редакцией В.М. Кузьминой. Курск, 2022. С. 90-93

11) Свенцицкий А. Л. Социальная психология. - Москва : Проспект, 2019

12) Экман П., Фризен У.В. Узнай лжеца по выражению лица; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2019. – 272 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/308351>