

**КОММУНИКАТИВНАЯ
КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПЕДАГОГА И
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ
ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**



Коммуникативная компетентность –



система внутренних ресурсов,
необходимых для построения
эффективной коммуникации в
определённом круге ситуаций
личностного взаимодействия.



ТРИ СТОРОНЫ ОБЩЕНИЯ

- перцептивная – восприятие партнерами друг друга,
- коммуникативная – обмен информацией,
- интерактивная – взаимодействие партнеров друг с другом.



Типы модальности:

- аудиальная,
- визуальная,
- кинестетическая



ДЖОН — КАКИМ ОН ВИДИТ СЕБЯ САМ



ДЖОН – КАКИМ ЕГО ВИДИТ ГЕНРИ



ДЖОН – КАКИМ ОН ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ



ЭФФЕКТ ПЕРВИЧНОСТИ

первичное впечатление,
сложившееся о человеке, способно
оказать гораздо большее влияние
на формирование его образа, чем
последующие



ЭФФЕКТ НОВИЗНЫ

более новая, последняя информация о человеке оказывается наиболее существенной, если «список» качеств человека в передаваемой информации достаточно длинен, если между отдельными частями информации или между началом и концом ее поступления были значительные интервалы времени



ЭФФЕКТ ОРЕОЛА

влияние общего впечатления о другом человеке на восприятие и оценку частных свойств и проявлений его личности.



ЭФФЕКТ КОНТРАСТА

влияет на то, какой мы видим
разницу между двумя вещами,
людьми, информацией,
представленными одна за другой



ЭФФЕКТ ПРОЕКЦИИ

неосознанное, непроизвольное
приписывание человеком
окружающим людям своих
собственных психологических,
нравственных качеств и состояний,
суждение о людях по аналогии с
самим собой



ЭФФЕКТ СТЕРЕОТИПИЗАЦИИ

формирование образа другого человека на основе привычных представлений о других группах людей



ФАКТОР ПРЕВОСХОДСТВА

люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех людей, которые превосходят их по какому-то существенному для них параметру



ФАКТОР ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

люди склонны наделять
положительными личностными
чертами тех людей,
которые кажутся им внешне
привлекательными



ФАКТОР ОТНОШЕНИЯ К НАМ

люди, хорошо к нам относящиеся, кажутся нам значительно лучше и оцениваются нами выше тех, которые к нам относятся плохо



Эмпатия

понимание другого на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека



КАУЗАЛЬНАЯ АТТРИБУЦИЯ

cause - причина

to attribute – приписывать

Умение объяснить причины
поведения партнера по общению



РЕФЛЕКСИЯ

осознание того, как партнер
воспринимает другого партнера по
общению



ИДЕНТИФИКАЦИЯ

способность поставить себя на место другого человека



Зоны общения

- интимная – 15 - 45 см,
- личная – 45 – 120 см,
- социальная – 120 – 400 см.
- публичная – свыше 400 см



Виды слушания:

- активное,
- пассивное,
- эмпатическое.



ТЕХНИКИ КОНСТРУКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

- техники выяснения,
- техники вербализации,
- техники регуляции
эмоционального напряжения,
- техники малого разговора.



ТЕХНИКИ ВЫЯСНЕНИЯ

- формулирование вопросов различного типа: открытых, закрытых, зеркальных.
- фразы типа: «Что вы имеете в виду?», «Пожалуйста, уточните это» и т. п.



ТЕХНИКИ ВЕРБАЛИЗАЦИИ

- повторения,
- перефразирования,
- интерпретации,
- резюмирования.



ТЕХНИКИ РЕГУЛЯЦИИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО НАПРЯЖЕНИЯ

- подчеркивание общности,
- подчеркивание значимости,
- вербализация эмоционального состояния,
- проявление интереса к проблемам партнера,
- предоставление возможности выговориться и т.п.



ТЕХНИКИ МАЛОГО РАЗГОВОРА

- цитирование – ссылки на ранее сказанное партнером,
- ПОЗИТИВНЫЕ КОНСТАТАЦИИ – высказывание о фактах, интересных для партнера, с положительным настроением,
- информирование – сообщение информации, важной, интересной и приятной для партнера.



ТРАНСАКТНЫЙ АНАЛИЗ -

анализ взаимодействий между
людьми

transaction

1) дело; сделка,

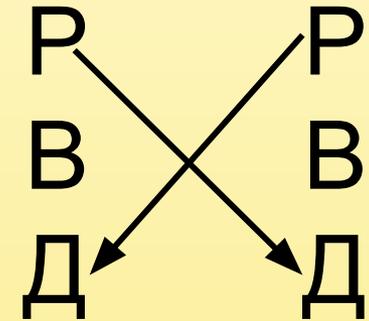
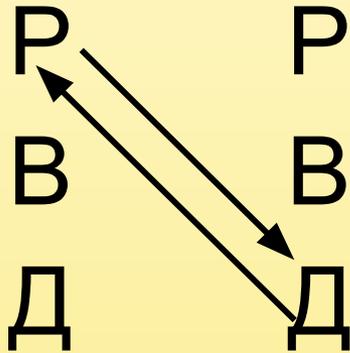
2) урегулирование

спора путём соглашения сторон

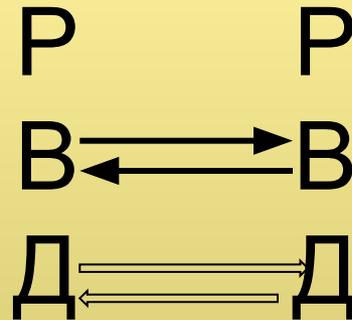
или компромисса



ТРАНСАКТНЫЙ АНАЛИЗ (Э. БЕРН)



Параллельные трансакции Пересекающиеся трансакции



Скрытые трансакции

