

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://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/105076>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Психология и педагогика

-

Теоретическая часть

Психологические особенности педагогического общения

Общение – это многоплановый сложный процесс, в ходе которого устанавливаются и развиваются контакты и связи между людьми [2, 109]. Процесс этот порождается потребностями в совместной деятельности и включает в себя обмен информацией, а также выработку единого плана взаимодействия.

В общение, как правило, входит практическое взаимодействие людей в виде совместного труда, обучения, коллективных игр.

Выделяют ряд видов общения.

Существует межличностное и массовое общение. Межличностное общение подразумевает непосредственные контакты людей в парах или группах, в которых состав участников является постоянным. Массовое же общение является множеством непосредственных контактов людей, которые незнакомы, а также коммуникация, которая опосредована разными видами СМИ.

Помимо этого, существует еще межперсональное и ролевое общение. При межперсональном общении конкретные люди являются участниками общения, они обладают рядом специфических индивидуальных качеств, раскрывающихся во время общения и организации коллективных действий. Во время ролевого общения участники общения являются носителями определенных ролей. К примеру, учитель – ученик, покупатель – продавец или начальник – подчиненный.

Ролевое общение лишает человека спонтанности своего поведения, потому что совершаемые действия диктуются исполняемой ролью [3, 68].

Еще есть доверительное и конфликтное общение. Особенность доверительного общения заключается в том, что во время него передается особо важная информация. Доверительность считается существенным признаком всех видов общения, без него невозможны переговоры, решение интимных вопросов.

Конфликтное же общение проявляется во взаимном противостоянии людей, выражении недовольства и недоверия.

Также бывает личный вид общения, который подразумевает обмен между людьми информацией, имеющей неофициальный характер. Деловой вид общения характеризуется процессом взаимодействия людей, которые выполняют совместную работу или включены в один вид деятельности.

Кроме того, существует прямой и опосредованный вид общения. Прямое общение предстает как исторически более ранняя форма взаимодействия людей. Данный вид общения служил поводом возникновения различных видов опосредованного общения во время более поздних периодов развития цивилизации. Опосредованное общение является взаимодействием с использованием дополнительных средств, таких как письма, видео- и аудиотехника и т.д.

Выделяют следующие уровни общения:

1. Прimitивный уровень. Самый низкий уровень общения. В случае примитивного уровня партнер рассматривается не как собеседник, а как предмет, который может быть необходимым и им нужно овладеть, либо мешающим и тогда его необходимо оттолкнуть. Собеседник настраивает контакт, не отдельно тревожась, воспримут его правильно и адекватно. Нетрезвый человек без особого стеснения в автобусе рассказывает все незнакомому ему человеку. Собеседник предпочитает в большинстве случаев говорить, чем слушать, он не беспокоится о рождении необходимых чувств у окружающих. Аналогичное общение также можно наблюдать, когда необходимо иметь дело с системой бюрократии или с неучливым консультантом.
2. Манипулятивный уровень. Для человека, который придерживается этого уровня общения (т. е. манипулятора) партнер выступает соперником в игре, которую, безусловно, необходимо выиграть. При этом выигрыш всегда означает выгоду: если не житейскую или материальную, то хотя бы психологическую. Манипулятором всегда двигают меркантильные интересы. Собеседник на данном уровне общения воспринимается как инструмент для достижения каких-либо целей, такой уровень общения – обязательная

часть многих профессий (работники дипломатической сферы, менеджер по продажам). Часто манипуляция используется и в быту.

3. Стандартизированный уровень или «контакт масок». Подобное общение выступает как поверхностное, формальное и стандартное. На данном уровне люди общаются, в сущности, не общаясь, так как прячутся за «маской» – обусловленной ролью. Совершается контакт не личностей, а масок. Настоящего общения не возникает. Встречаясь с партнером в маске, мы неосознанно чувствуем ее, и сами тоже вынужденно надеваем маску. Потому часто после такой беседы остается неприятное чувство: искусственности, скрытности, равнодушия – все это оставляет тяжелый осадок [4, 11].

4. Конвенциональный уровень. На этом уровне люди взаимодействуют культурно и этично. У собеседников присутствует потребность и желание общаться. Здесь позиция общения не «снизу» или «сверху, а «рядом», потому подобное общение уже можно именовать цивилизованным полноценным общением между людьми. На данном уровне зачастую общаются люди в деловой сфере. С родными и близкими людьми также было бы правильно уметь общаться на конвенциональном уровне. Всегда важно уметь выслушать партнера, постараться понять его и попробовать отыскать компромисс. Данный уровень значительно лучше примитивного, стандартизированного или манипулятивного.

5. Игровой уровень. Общение на представленном уровне обладает небольшим оттенком неформальности, несерьёзности, игры. Так общаются хорошие друзья и приятели. Игровое общение характерно также женщинам и мужчинам, когда они флиртуют друг с другом. При подобном уровне общения весьма уместны многие шутки, и важно иметь чувство юмора, так как разговор ведётся в особенной форме.

6. Деловой. В данном случае люди порой прекращают думать о том, как они выглядят, как они воспринимаются, оттого что на первом месте – дело.

-

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://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/105076>