



Эффективные технологии общения в образовательном процессе.

Телефон: 8-499-263-67-68

E-mail: pjatibratovi@bmstu.ru

Пятибратова Инна Викторовна, доцент методической комиссии АФК
кафедры ФВ, кандидат психологических наук, клинический психолог. | 2023

Институт современных
образовательных технологий
МГТУ им. Н.Э. Баумана



Для обращения студентов:

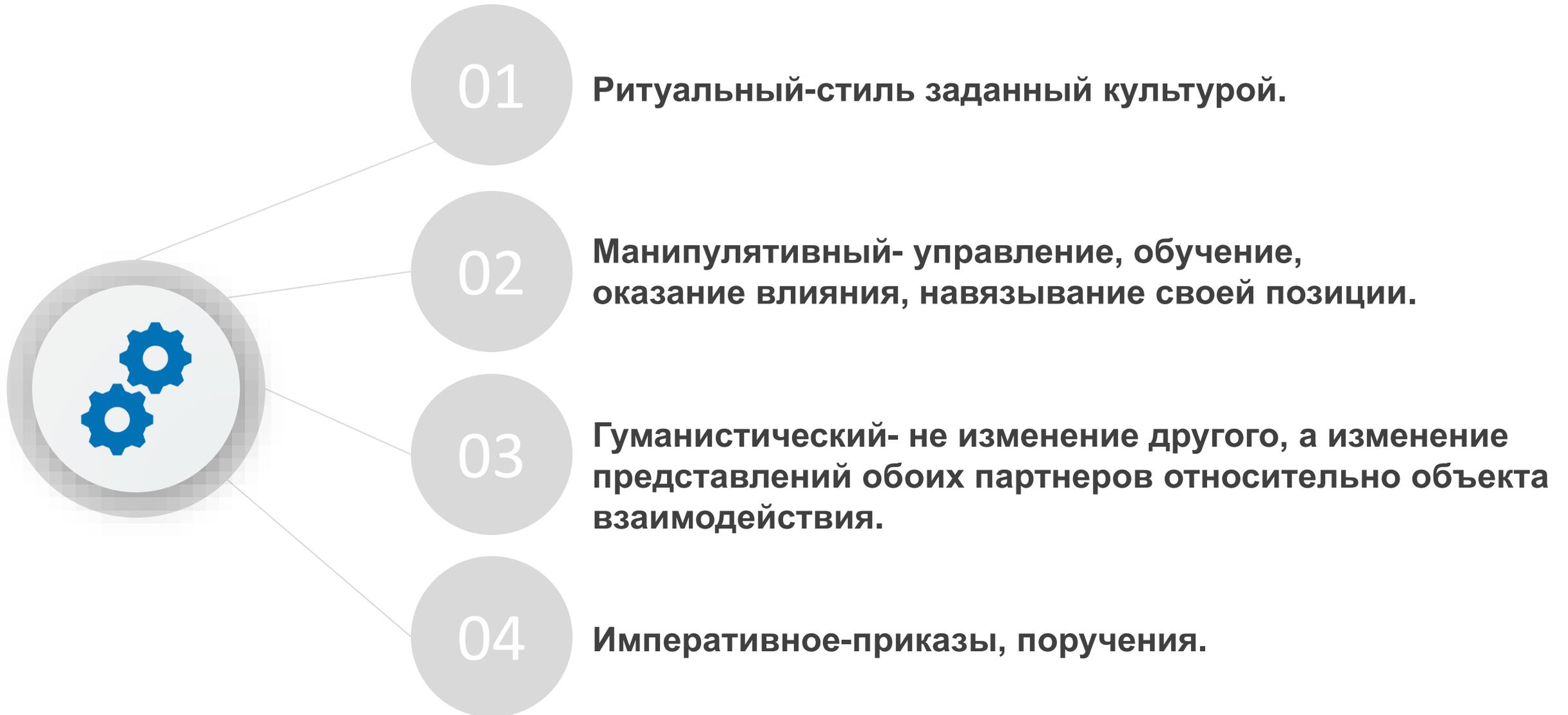
- ▶ Адрес: Госпитальный пер., д.4/6 (общ.10-11, 1 этаж)
- ▶ Рабочий телефон: 8-499-263-67-68



- ▶ В МГТУ им. Н.Э. Баумана на базе Учебно-методического центра «Здоровьесберегающие технологии и профилактика наркомании в молодёжной среде» (УМЦ ЗТПН) работает:
- ▶ Лаборатория психологической поддержки студентов (ЛППС), специалистами которой являются опытные психологи, участвующие в учебном процессе по курсу «Физическая культура для студентов с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов»

- ▶ Общение-это сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимания друг-друга.





- ▶ **Информационная** – обмен информацией
- ▶ **Контактная** – готовность к приему информацией
- ▶ **Побудительная** – готовность к действию
- ▶ **Координационная** – согласование действий
- ▶ **Интерактивная** – организация взаимодействия
- ▶ **Перцептивная** – восприятие и понимание друг друга
- ▶ **Развивающая** – изменение личности коммуникатор

- ▶ **Общение имеет цель**
- ▶ **Общение непрерывно**
- ▶ **Общение относительно**
- ▶ **Общение обладает культурными границами**
- ▶ **Этический аспект общения**
- ▶ **Возможность научения**

- ▶ Передача информации посредством невербальных средств общения (жестов, мимики, телодвижений, цвета, пространственной среды и т.д.)





▶ **Открытые жесты и позы тела**



▶ **Закрытые жесты и позы**

- ▶ **Сосредоточенность**
- ▶ **Критичность**
- ▶ **Позитивность**



- ▶ Превосходство
- ▶ Равенство

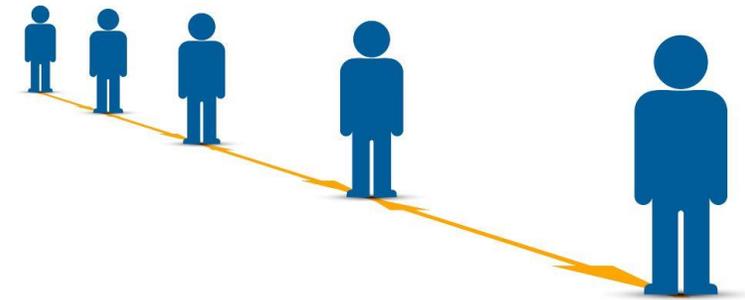


- ▶ **Деловой взгляд**
- ▶ **Социальный взгляд**
- ▶ **Интимный взгляд**

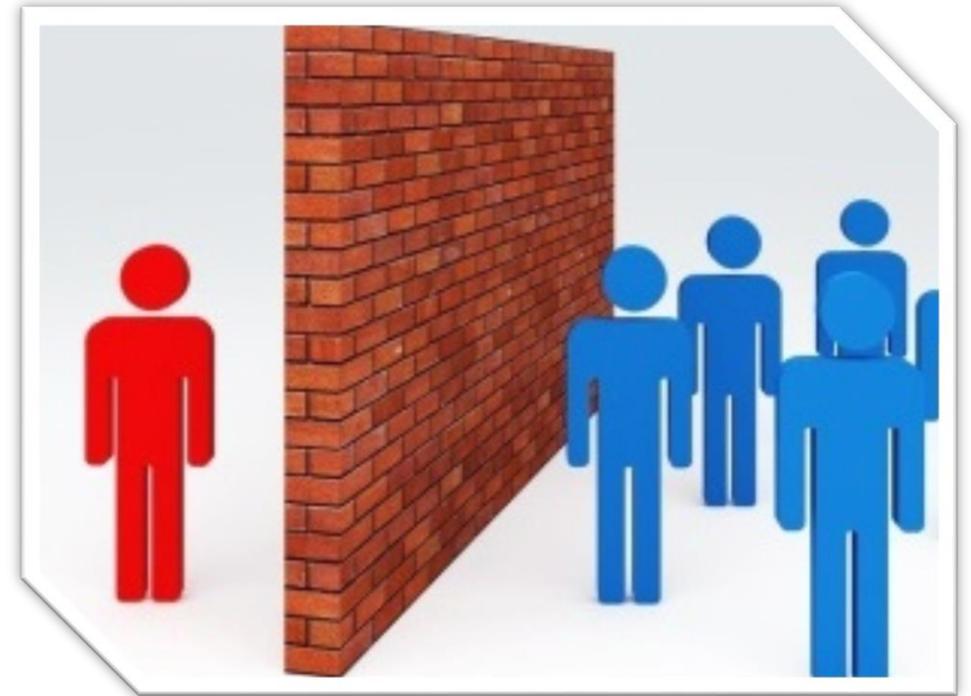


- ▶ **Покраснение лица – стыд, гнев**
- ▶ **Побледнение лица – страх, признак виновности**
- ▶ **Пересыхание рта – страх, обман, волнение**
- ▶ **Испарина, пот – гнев, смущение**
- ▶ **Урчание в животе – реакция страха**
- ▶ **Скрип зубами, покашливание – стресс, нервозность**

- ▶ **Проксемика** – область пространственной и временной организации общения (имеются в виду нормы сближения партнеров по общению, свойственные для культуры)
- ▶ **Интимная зона** – 15 - 46 см
- ▶ **Личная** – 46 - 120 см
- ▶ **Социальная зона** – 1.2 м - 3.6 м
- ▶ **Общественная** – 3.6 м



- ▶ Препятствия, вызванные естественными, социальными и психологическими факторами, возникающими в процессе коммуникации. В современном мире в условиях человеческого взаимодействия, в разных сферах деятельности возникают трудности, или коммуникативные барьеры



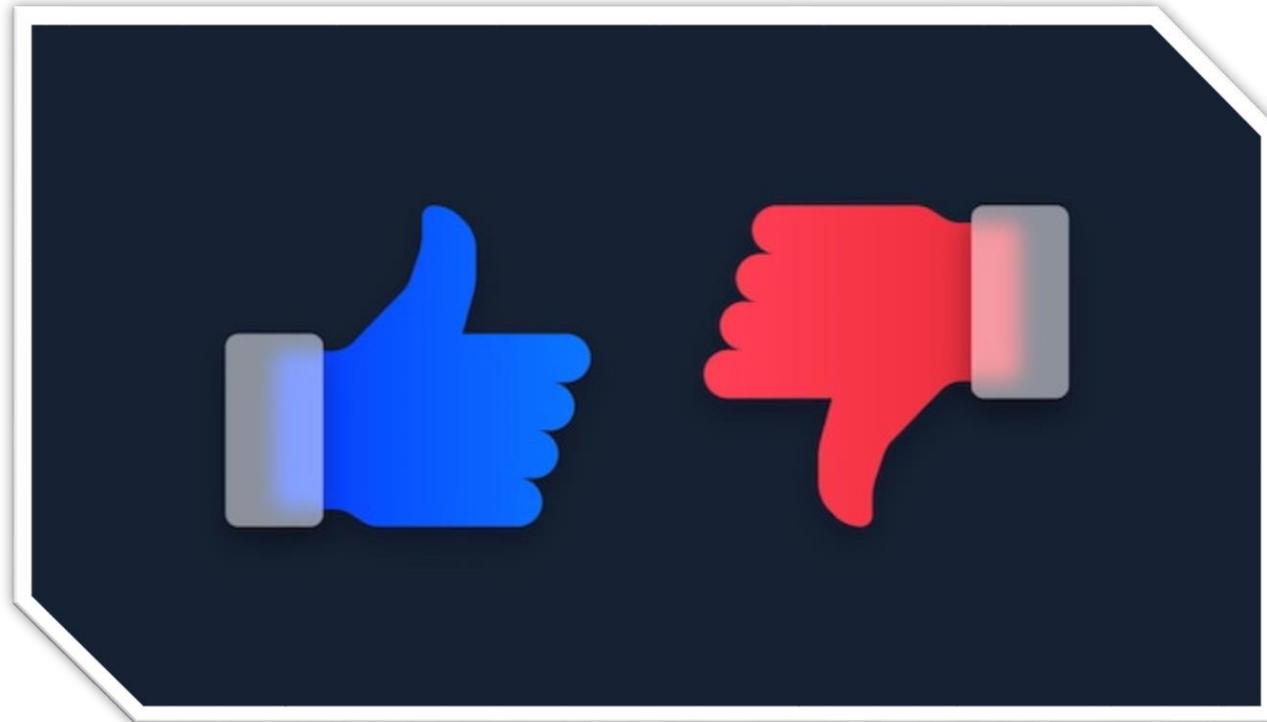
- ▶ **Конфликтогеном может являться любой предмет, вещь, идея, взгляд, выявляющие различия, отношения, слова, действия (или бездействие), могущие привести к возникновению конфликтной ситуации и перерастанию ее в конфликт.**
- ▶ Открытое недоверие
- ▶ Перебивание собеседника
- ▶ Постоянное навязывание своей точки зрения
- ▶ Резкое ускорение темпа беседы
- ▶ Занижение оценки вклада партнера в общее дело

- ▶ Психологических особенностей партнеров (различий в интеллекте, темпераменте, мышлении и т.п.)
- ▶ Социальных, политических, религиозных, национальных, образовательных различий
- ▶ Различий в словарном запасе и лексиконе
- ▶ Различного знания предмета обсуждения

- ▶ **Сексизм** – мировоззрение, при котором утверждается неравное положение и разные права полов. Может проявляться ненавистью, недооценкой или предубеждением по отношению к представителям соответствующего пола в целом либо стереотипизацией суждений по отношению к представителям соответствующего пола.



- ▶ При конструктивной критике оценка замечаемых поступков не задевает самолюбия адресата, мотивирует его к исправлению.



- ▶ Столкновение двух сторон (участников конфликта) по поводу разногласия интересов, целей, взглядов, в результате которого одна из сторон сознательно и активно действует в ущерб другой (физически или вербально), вторая сторона осознавая, что указанные действия направлены против его интересов, предпринимает ответные действия против первого участника.



* Конфликт (от лат. conflictus столкновение)

Позитивные

Разрядка напряженности между конфликтующими сторонами

Получение новой информации об оппоненте

Сплочение коллектива при противоборстве с внешним врагом

Стимулирование к изменениям и развитию

Снятие синдрома покорности у подчиненных

Негативные

Большие эмоциональные, материальные затраты на участие в конфликте

Представление о побежденных группах, как о врагах

Чрезмерное увлечение процессом конфликтного взаимодействия в ущерб работе

После завершения конфликта – уменьшение степени сотрудничества между частью сотрудников

Сложное восстановление деловых отношений

Компромисс

Сотрудничество

Соперничество

Подчинение

Избегание

- ▶ Локализация конфликта - Чем больше людей вовлечено в проблему, тем сложнее её разрешить
- ▶ Безоценочность - При разрешении конфликта нужно давать оценку не человеку, а его действиям
- ▶ Конструктивная доминанта - Найти что-то, что объединяет, а не разъединяет. Объединить усилия и вместе направить на проблему
. Осознайте значимость разрешения конфликта для себя, задав вопрос: "Что будет, если выход не будет найден?" Это позволит перенести центр тяжести с отношений на проблему



- ▶ Не преувеличивайте свои заслуги и не демонстрируйте знаки превосходства.
- ▶ Предложите собеседнику встать на ваше место
- ▶ Помните, что в конфликте у человека доминирует не разум, а эмоции, что ведет к аффекту, когда сознание просто отключается, и человек не отвечает за свои слова и поступки.

- ▶ Чтобы контролировать ситуацию, надо оставаться спокойным
- ▶ В споре умей выслушивать собеседника до конца
- ▶ Уважай чувства других людей
- ▶ Будь внимателен к людям, с которыми общаешься
- ▶ Не сердись, улыбнись. Будь обаятелен и добр
- ▶ Придерживайтесь многоальтернативного подхода и, настаивая на своем предложении, не отвергайте предложение партнера

- ▶ Взгляни на обидчика – может, ему просто нужна твоя помощь
- ▶ Извинись, если ты не прав
- ▶ Выполняй свои обещания
- ▶ Не критикуй постоянно других
- ▶ Не забывай выражать свою благодарность

Спасибо за внимание