

**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,

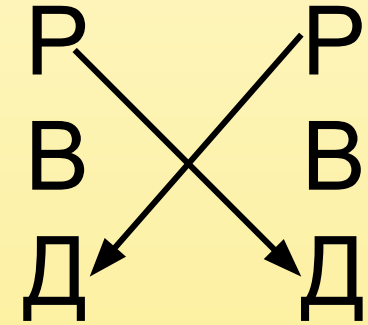
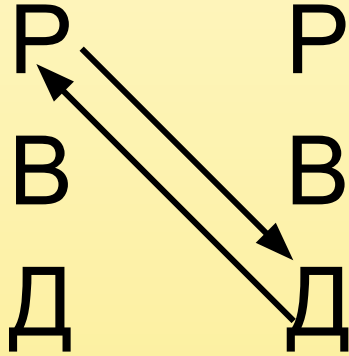
2) урегулирование

спора путём соглашения сторон

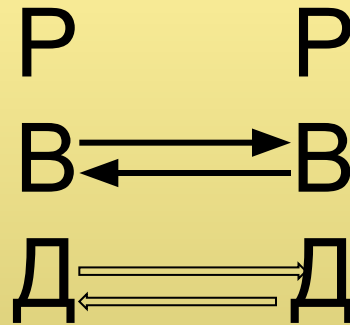
или компромисса



# ТРАНСАКТНЫЙ АНАЛИЗ (Э. БЕРН)



Параллельные трансакции      Пересекающиеся трансакции



Скрытые трансакции

