

Материалы по теме «Общение и его роль в жизни человека»

Общение — это процесс обмена информацией и (или) действиями, который сопровождается взаимным восприятием и познанием людьми друг друга.		
ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ	ВОСПРИЯТИЕ ДРУГ ДРУГА	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
Знания, идеи, интересы, настроения, чувства и др. ↓ Информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается	Формирование представлений о другом человеке	Конкретное действие, поступок может значить больше, чем слова

Основные ФОРМЫ межличностного общения	
формальное	неформальное
<ul style="list-style-type: none"> • подчинение правилам, предписаниям • обезличенность, неэмоциональность • официально-деловая лексика, использование специальной терминологии и устойчивых речевых оборотов 	<ul style="list-style-type: none"> • личностные отношения между людьми • открытый обмен мнениями • проявление эмоций
<p>Деловое общение подчинено решению определенной задачи, исходя из общих интересов и целей участников. Может быть как формальным, так и неформальным</p>	

Классификация	
1. Общение по цели	
инструментальное	интимно-личностное
целью является либо получение необходимой информации, либо побуждение человека к определенным действиям	Цель общения сам факт проведения встречи и общения с человеком
манипулятивное общение — когда одним из партнёров для получения определённой выгоды намеренно скрывается истинная цель общения.	

2. Общение по позициям участников	
монологическое	диалогическое
Когда человек рассматривает другого человека как объект воздействия для достижения своих целей	<ul style="list-style-type: none"> • равенство всех участников • свободный обмен мнениями
императивное : директивная форма воздействия на партнера, приказ	

СРЕДСТВА общения	
Вербальные	Невербальные
Речь – письменная и устная Ритм, тембр, темп речи	Жесты, мимика, походка, контакт глаз

Способы воздействия людей друг на друга

Заражение	Стихийное распространение некоего настроения, деятельности в процессе восприятия эмоционального состояния
Внушение	Воздействие на человека или группу лиц, в результате чего у людей помимо их воли появляются определённые чувства, намерения
Убеждение	Процесс обоснованного, с опорой на логику и доказательства, воздействия с целью изменения взглядов, поведения людей
Подражание	Сознательное или некритическое воспроизведение образцов демонстрируемого поведения (как положительных, так и отрицательных)

Восприятие людьми друг друга, объяснение чужого поведения

Эффект ореола (эффект «розовых очков», «черных очков»)	Поведение других людей оценивается на основании образа, который сложился ранее. Первое благоприятное впечатление приводит к позитивной оценке ещё не известных качеств человека, и наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок
Эффект новизны	При восприятии знакомого человека наиболее значимой оказывается последняя информация о нём. Данного эффекта опасаются медийные персоны, политики. Именно он активно задействуется в технологиях «черного пиара», когда за день до выборов может появиться компромат, который значительно может повлиять на рейтинг той или иной персоны.
Эффект первичности	При восприятии незнакомого человека преобладает первая известная информация о нём. Эксперимент на проверку эффекта – «ученый или убийца», когда в зависимости от полученной информации о человеке испытуемый составляет его психологический портрет.
Эффект проекции	Люди приписывают другим те качества, эмоции и переживания, которые есть в них самих. Приятному собеседнику человек приписывает свои достоинства, а неприятному — свои недостатки

Функции общения

Формирующая	способствует становлению и развитию человека как личности
Прагматическая	в совместной деятельности людей общение выступает как средство достижения результата
Оценки	оценивание людей и установление отношений
Подтверждения	общение — источник духовного роста, позволяет укрепить уверенность в себе, утвердиться в своих глазах

Виды общения

РОЛЕВОЕ	В ходе него человек выступает как носитель определенной роли и действует так, как предписывает ему его роль (ученик — учитель, покупатель — продавец, сын — отец)
НЕФОРМАЛЬНОЕ	Общение с друзьями
МЕЖЛИЧНОСТНОЕ	Непосредственные контакты людей в малых группах
ЛИЧНОЕ	Осуществляется обмен неофициальной информацией проявляется эмоциональное отношение людей друг к другу
ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ	Обмен значимой информацией на основе веры в то, что собеседник не использует ее тебе во вред
ПРЯМОЕ	Контакты между людьми в транспорте, на улицах, в магазинах и т. д.
МАССОВОЕ	* Множественные непосредственные контакты незнакомых людей (например, в толпе) * общение посредством радио, телевидения, газет, журналов, электронных средств массовой информации
ДЕЛОВОЕ	Характеризуется выполнением совместных обязанностей (ученики под руководством учителя вместе работают на уроке)

КОНФЛИКТНОЕ	Конфликт — это столкновение людей, имеющих взаимоисключающие цели и реализующих их в ущерб другим
ОПОСРЕДОВАННОЕ	Осуществляется с помощью телефона, аудио- и видеотехники, Интернета

Социальная ориентация личности

Эгоизм	Альтруизм
черта личности, которая заключается в себялюбии, сосредоточении на своем Я, равнодушии к другим людям	форма общественного поведения и черта личности, представляющая добровольную помощь человека другим людям, готовность жертвовать для них личными интересами
Человек в общении ищет выгоды главным образом для себя	Причины желания помогать: <ul style="list-style-type: none"> • эмпатия (сопереживание) • стремление человека преодолеть собственное негативное состояние, которое вызывает вид горя или страданий других людей
<i>Биологической предпосылкой эгоизма является инстинкт самосохранения.</i> Данная предпосылка обычно усиливается неправильным воспитанием	<i>Альтруизм — стратегия, развившаяся в процессе естественного отбора.</i> Проявляя альтруизм по отношению к детям, люди способствуют сохранению человеческого рода. Помогая кому-то сегодня, мы вправе надеяться, что в будущем помогут и нам
Эгоизм = инстинкт самосохранения + неправильное воспитание	Нормы альтруизма — это: <ul style="list-style-type: none"> • социальная ответственность (помощь тем, кто в ней нуждается) • взаимная ответственность (помощь тем, кто нам помог)

Позиция человека по отношению к группе

индивидуализм	коллективизм
характеризуется утверждением, что жизнь отдельного человека более ценна, чем жизнь больших коллективов людей	особое качество и форма поведения, состоящие в осознанном служении коллективным интересам <ul style="list-style-type: none"> • согласие с позицией группы в результате осознанного совпадения устремлений личности с целями коллектива
конформизм	нонконформизм
изменение поведения людей в результате реального или воображаемого давления группы	Стремление отстаивать мнение, противоположное мнению группы

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В МАЛЫХ ГРУППАХ

Малая группа — немногочисленная по составу группа (от 2 до 30—40 человек), члены которой объединены общей деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов	
ФОРМАЛЬНАЯ	НЕФОРМАЛЬНАЯ
Преобладает внешняя организация Назначаемый руководитель Примеры: школьный класс, коллектив отдела	Преобладает внутренняя организация <ul style="list-style-type: none"> • лидер • окружение лидера • лица, признающие лидера, но находящиеся за пределами его окружения • аутсайдеры

ВИДЫ МАЛЫХ ГРУПП			
ПО ВРЕМЕНИ		ПО ХАРАКТЕРУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	
кратковременные	долговременные	формальные	неформальные

РЕФЕРЕНТНАЯ ГРУППА – (эталонная) группа из которой человек заимствует нормы, ценности, установки поведения.

ДИФУЗНАЯ группа	КОЛЛЕКТИВ
Низший уровень развития группы (общие эмоции, переживания) Пример: болельщики на стадионе	Высший уровень развития группы -условия для совместной деятельности -взаимная ответственность -взаимопомощь и взаимопонимание

ЛИДЕРСТВО	
способность человека влиять на других людей, чтобы получить поддержку для последующего достижения целей	
Руководитель — лицо, на которое официально возложены функции управления группой и организация ее деятельности	Лидер — авторитетный член малой группы, личностное влияние которого позволяет ему играть ведущую роль в принятии групповых решений и осуществлении совместной деятельности
РУКОВОДИТЕЛЬ	ЛИДЕР
Назначается / избирается	Выдвигается стихийно
Регулирует официальные отношения	Регулирует межличностные отношения
Более стабильное положение, зависит от высшего руководства	Менее стабильное положение, зависит от настроения группы
Принятие решений соответственно задачам, стоящим перед организацией	Принятие решений, касающихся групповой деятельности
Сфера деятельности шире, представляет малую группу в большей организации	Сфера деятельности — в основном малая группа

- В разных ситуациях в качестве лидера могут выдвигаться разные люди

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИДЕРА ОБУСЛОВЛЕНА		
характером деятельности группы	участниками	стилем лидерства (приемы и методы воздействия)

СТИЛИ ЛИДЕРСТВА		
Директивный	Коллегиальный	Либеральный
<ul style="list-style-type: none"> • жесткость • требовательность • единоначалие • преобладание властных функций • строгий контроль и дисциплина • ориентация на результат • игнорирование социально-психологических факторов 	<ul style="list-style-type: none"> • доверие • информирование • творчество • самодисциплина • сознательность и ответственность • поощрение • гласность • коллективное обсуждение и принятие решений 	<ul style="list-style-type: none"> • полное доверие и передача функций подчиненным • невысокая требовательность • результативен, если группа сплоченная и ответственная

Один и тот же стиль лидерства может быть эффективным в одной ситуации и неэффективным в другой

Стереотип (от др.-греч. στερεός «твёрдый» + τύπος «отпечаток») — устойчивые и упрощённые оценочные представления о группе людей (определённого пола, расы, этнической принадлежности, вероисповедания, возраста, профессии и др.) и соответствующее отношение к этой группе и ситуациям, с ними связанными.

Формируется как результат воздействия сложившихся представлений, общественного мнения, закреплённого в книгах, кинофильмах и т. д.

Начинает действовать еще до того, как включается рассудок человека → называется **предрассудком**

В широкий оборот понятие «стереотип» ввел в 1922 г. американский журналист **Уолтер Липпман** (1889—1974), автор работ «Общественное мнение» (1922 г.) и «Призрак Общественности» (1925 г.). По У. Липпману, стереотипы выполняют несколько функций:

1. упрощают процесс построения логических цепочек выводов о тех или иных событиях;
2. играют защитную роль, так как служат для поддержания привычной картины мир, в которой комфортно отражаются наши традиции, вкусы, надежды, таланты и навыки;
3. система стереотипов не нейтральна, она наполнена чувствами и эмоциями, с которыми люди связывают мир.



СВОЙСТВА СТЕРЕОТИПА

схематичность и упрощенность (частичное отражение реальности)	ошибочность (искажение объекта)	широкое распространение (влияние общественного мнения)	устойчивость и продолжительность (для изменения или разрушения необходимо время)
---	---------------------------------	--	--

СХЕМА СТЕРЕОТИПА

восприятие	оценка	эмоция	действие
Что именно мы замечаем в другом человеке	Как мы оценивает то, что заметили	Как мы переживаем то, что оцениваем	Что мы в результате делаем или переживаем

