



СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Часть 2 Социальная
коммуникация

ОБЩЕНИЕ

процесс установления и развития
контакта между людьми, обмена
информацией, восприятия участниками
общения друг друга и их
взаимодействия.

ПАРАМЕТРЫ ОБЩЕНИЯ

- а) психический контакт, возникающий между индивидами и реализующийся в процессе их взаимного восприятия друг друга;
- б) обмен информацией посредством вербального или невербального общения;
- в) взаимодействие и взаимовлияние друг на друга (Б.Д. Парыгин, 1971.)

ТРИ СТОРОНЫ ОБЩЕНИЯ

коммуникативная,

перцептивная,

интерактивная

ФУНКЦИИ ЧЕЛОВЕКА КАК СУБЪЕКТА ОБЩЕНИЯ (В.Н. ПАНФЕРОВ, 1987)

Коммуникативные функции

Информационные функции

Когнитивные функции

Эмотивные функции

Конативные функции

Креативные функции

1. КОММУНИКАТИВНЫЕ ФУНКЦИИ

В процессе общения посредством этих функций осуществляется взаимосвязь людей на уровнях индивидуального, группового и общественного взаимодействия. Эта взаимосвязь достигается благодаря речи и другим естественным выразительным средствам человека (мимике, пантомиме, жестам, голосу, предметным действиям человека), а также техническим средствам (письму, печати, телеграфу, радио, телевидению и др.). Коммуникативные функции служат целям социальной интеграции людей в различные формы общностей.

2. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ФУНКЦИИ

В процессе общения накапливается содержание практического опыта людей и происходит передача информации от одного человека другому. Информационная функция здесь осуществляется в единстве с коммуникативной. По целям сообщения информация может подразделяться в самом общем виде на осведомительную, регуляторную и эмоциональную. Если передаются только сведения об объекте, то информация имеет осведомительное назначение. Если сообщение рассчитано на побуждение какого-либо человека к конкретному действию, то эта информация приобретает регуляторную нагрузку. Если же информация направлена на пробуждение каких-либо чувств, то она приобретает эмоциональный характер.

3. КОГНИТИВНЫЕ ФУНКЦИИ

В процессе общения происходит осмысление воспринятых значений посредством представления, воображения и мышления. Когнитивные функции проявляются в процессах познания человека человеком. Эти функции реализуются более полно при взаимопонимании участников общения. В целом, от содержания взаимной интерпретации людей зависят возникающие между ними отношения. Так когнитивные функции общения связываются с эмотивными.

4. ЭМОТИВНЫЕ ФУНКЦИИ

Проявляются в переживании человеком своих отношений с другими людьми. Эти переживания находят вторичное выражение в различных видах взаимоотношений (симпатии — антипатии, любви — ненависти, дружбе — вражде и др.). Эмоционально насыщенные взаимоотношения определяют психологический фон взаимодействия, приносят радость или огорчение, являются для многих высшей ценностью, целью и смыслом жизни.

5. КОНАТИВНЫЕ ФУНКЦИИ

Обеспечивают управляющее воздействие на личность во всех процессах жизнедеятельности, связаны со стремлением человека к тем или иным ценностям, выражают его побудительные силы, регулируя поведение партнеров в совместной деятельности через процесс общения. Посредством обмена мыслями и чувствами происходит координация взаимодействия партнеров по общению.

6. КРЕАТИВНЫЕ ФУНКЦИИ.

Направлены на преобразование людей в процессах общения, изменение и воспитание личности. Этому служат специальные механизмы психической деятельности, способствующие взаимовлиянию партнеров. К ним относятся: подражание, эмоциональное заражение, внушение, убеждение. Благодаря данным механизмам происходят изменения во взглядах, поведении и качествах личности.

СТРУКТУРА ОБЩЕНИЯ

Коммуникативный процесс передачи информации от одного лица другому или группе лиц и восприятие этой информации данными лицами.

В любом единичном акте передачи и восприятия информации необходимы, как минимум, два человека — отправитель информации (коммуникатор) и ее получатель (коммуникант или адресат).

ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕНИЯ КАК ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

1. Техническая проблема. Насколько точно могут быть переданы символы коммуникаций?
2. Семантическая проблема. Насколько точно переданные символы выражают желаемый смысл?
3. Проблема эффективности. Насколько эффективно воспринятый смысл влияет на людей в желаемом направлении?

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КОММУНИКАЦИОННОЙ ЦЕПИ:

- 1) источник информации (ее отправитель, коммуникатор);
- 2) передатчик;
- 3) приемник;
- 4) получатель информации (коммуникант, адресат коммуникации).

ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ

участники коммуникации взаимодействуют лицом к лицу на основе устной речи или используя невербальные знаки.

роли участников коммуникации нельзя разделить на активные (отправители информации) и пассивные (получатели информации). Последние также должны проявлять определенную активность, чтобы адекватно интерпретировать информацию.

отправитель информации и ее получатель могут меняться своими ролями в ходе общения. Одна из первейших проблем, с которыми встречается каждый коммуникатор, заключается в необходимости привлечь внимание адресата информации к предстоящему сообщению.

две характеристики коммуникации, позволяющие удерживать внимание получателя информации. Это новизна и значимость для него данного сообщения.

Коммуникатору важно иметь ясное представление о тех сведениях, которыми располагает будущий адресат информации, и об иерархии его ценностных ориентаций.

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Передача информации без использования языка слов. При этом мы получаем информацию посредством зрения, фиксируя такие выразительные элементы поведения, как лицевую экспрессию, жесты, позу, мимику, внешний вид в целом.

ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ

направлен на получение информации о другом человеке.

может облегчить взаимодействие людей при выполнении совместной задачи. Так, нередко выступающие за одну команду спортсмены, обменявшись лишь взглядами, успешно согласовывают последующие совместные действия. Нередко визуальный контакт сочетается с вербальным взаимодействием — беседой. Когда два человека разговаривают, то время от времени они смотрят друг другу в глаза.

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Телодвижения человека, его позы и жесты наряду с выражением лица, взглядом также могут нести о нем ту или иную информацию, играя определенную роль в межличностном общении.

В особенностях позы и жестикуляции проявляются и личностные черты, и намерения, и эмоциональные состояния человека.

Жесты могут выступать в качестве своеобразного языка лишь в том случае, если взаимодействующие люди однозначно понимают их в соответствии с особенностями национальной культуры и контекстом ситуации.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ О ЧЕЛОВЕКЕ

Внешний облик воспринимаемого человека — мимика, жесты, манера поведения, голос — складывается у нас в определенный образ. Мы делаем умозаключение о намерениях и мотивах этого человека, его эмоциях, установках, чертах личности. Первая встреча с новым человеком, знакомство с ним приводят к формированию у нас некоторого впечатления о нем.

В зависимости от впечатления о мы реагируем на эту встречу, предпринимаем определенные действия. На основе первого впечатления осуществляются (или не осуществляются) последующие контакты между участниками данной социальной ситуации.

При первом впечатлении одного человека о другом, возникшем на основе восприятия только внешности, проявляется тенденция зависимости оценок личностных свойств воспринимаемого лица от оценки его внешности.

СЕЛЕКТИВНОСТЬ (ИЗБИРАТЕЛЬНОСТЬ) ВОСПРИЯТИЯ

В соответствии со своими потребностями и интересами, ценностными ориентациями осознаваемо или неосознаваемо мы осуществляем определенный отбор (селекцию) этих стимулов. Именно на них мы и реагируем, в то время как на другие не обращаем внимания. Селективность восприятия обеспечивает нам определенную готовность к ориентации в окружающей среде, помогая выделить существенный для нас "перцептуальный набор".

ПЕРЦЕПТУАЛЬНЫЙ НАБОР" ИНДИВИДА

личностная конструкция, в которой выделяются определенные объекты или их свойства так, чтобы соответствовать потребностям индивида.

СОЦИАЛЬНЫЕ КАТЕГОРИИ

процесс социальной категоризации.

От того, к какой социальной категории мы относим какого-либо человека, зависит и наше отношение к нему, и последующие действия. Факты свидетельствуют о том, что одного и того же человека можно отнести к различным социальным категориям, порой даже с полярной оценочной окраской.

СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП

В социальные науки термин "стереотип" ввел в 1922 г. американский журналист У. Липпман, который отметил, что люди часто используют подобный механизм, общаясь друг с другом и прибегая к определенным шаблонам восприятия.

Две важные функции стереотипов.

Во-первых, посредством стереотипизации мы можем минимизировать "непреодолимую сложность информации до поддающихся анализу пропорций".

Во-вторых, поскольку одних и тех же стереотипов придерживаются многие люди, они могут легко общаться друг с другом. Стереотипы выступают как форма "социальной стенографии". Широко распространены этнические (или культуральные) стереотипы, в соответствии с которыми определенные психологические свойства приписываются представителям тех или иных наций

ХАЛО-ЭФФЕКТ (ЭФФЕКТ ОРЕОЛА)

тенденциозность нашего восприятия, которая проявляется в том, что при оценке каких-либо черт личности мы попадаем под влияние сложившегося у нас общего впечатления об этой личности и стремимся сделать наши оценки совместимыми, непротиворечивыми.

КАУЗАЛЬНАЯ АТТРИБУЦИЯ

у каждого имеется общая теория человеческого поведения (то, что он называл "наивной психологией"), и человек использует ее для объяснения различных социальных событий.

При этом в поисках соответствующих атрибуций люди мотивируются двумя основными потребностями: потребность сформировать логически обоснованный взгляд на мир и потребности приобрести контроль над окружающей

ТЕОРИИ КАУЗАЛЬНОЙ АТТРИБУЦИИ (ПРИПИСЫВАНИЕ ПРИЧИНЫ).

восприятие нами поведения других людей обусловлено в значительной степени тем, какие причины мы приписываем данному поведению — внутреннему состоянию человека или каким-либо внешним факторам.

Ситуации формирующим образом влияют на человеческую личность, ее свойства и, наоборот, в любой жизненной ситуации каждый из нас неизбежно выражает себя, собственную индивидуальность.

ПАРАМЕТРЫ АТТРИБУЦИИ

"локус причинности"

устойчивость или неустойчивость причины, вызвавшей данное поведение является ли эта причина сравнительно постоянной особенностью внешнего окружения или внутренней диспозицией личности

контролируемость.

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОШИБКА АТТРИБУЦИИ

Наше поведение в целом обусловлено взаимодействием внутренних индивидуальных характеристик и внешних факторов. Однако, объясняя действия других людей, мы чаще всего ищем причину в их диспозициях, а не в каких-либо ситуационных обстоятельствах. Л. Росс (Ross, 1977) назвал эту тенденцию фундаментальной ошибкой атрибуции.

ДВУХСТУПЕНЧАТЫЙ ПРОЦЕСС АТТРИБУЦИИ

Когда люди рассматривают поведение другого человека, они, как правило, автоматически совершают фундаментальную ошибку атрибуции. Это первая ступень процесса. Затем люди могут сознательно перейти на вторую ступень этого процесса, приступив к обдумыванию возможных ситуационных объяснений рассматриваемого поведения. Предприняв такой второй шаг, люди могут приспособить свою изначальную внутреннюю атрибуцию так, чтобы в полной мере учесть и все возможные ситуационные факторы.

СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ОБЩЕНИЕ

Социальное взаимодействие является характерной чертой человеческой жизнедеятельности. Каждый наш день включает в себя множество различных по форме и содержанию типов взаимодействия с другими людьми.

социальное взаимодействие как "процесс, в котором люди действуют и реагируют на действия других"

Социальное взаимодействие подразумевает межличностные контакты, при которых двое или больше людей осуществляют какие-либо совместные действия. Эти контакты не обязательно должны быть непосредственными.

ЧЕРТЫ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

взаимозависимость поведения участников взаимодействия.

взаимные поведенческие ожидания на основе межличностного восприятия друг друга.

подразумеваемая каждым участником взаимодействия оценка ценности, приписываемой действиям и мотивам других людей, а также удовлетворенности, которую другие могут обеспечить

СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- а) действующее лицо;
- б) предмет действия или лицо, на которое действуют;
- в) средства или орудия действия;
- г) метод действия или способ использования средств действия;
- д) реакция лица, на которое действуют, или результат действия

ВИДЫ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ

кооперация - некоторое количество индивидов вступает в контакт друг с другом и осуществляет согласованные действия для достижения определенной цели. Обычно речь идет о цели, которую невозможно достичь, действуя в одиночку. Отмечается, что уровень кооперации возрастает по мере того, как люди осознают свою взаимозависимость и необходимость доверия друг к другу.

Конкуренция - действия нескольких индивидов происходят в условиях соревнования, где выигрыш возможен не для всех, а иногда только для одного человека.

СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. Сотрудничество: оба партнера содействуют друг другу, активно способствуют достижению индивидуальных целей каждого и общих целей совместной деятельности.
2. Противоборство: оба партнера противодействуют друг другу и препятствуют достижению индивидуальных целей каждого.
3. Уклонение от взаимодействия: оба партнера стараются избегать активного взаимодействия.
4. Однонаправленное содействие, когда один из партнеров способствует достижению индивидуальных целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с ним.
5. Однонаправленное противодействие: один из партнеров препятствует достижению целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с первым участником.
6. Контрастное взаимодействие: один из партнеров старается содействовать другому, а второй прибегает к стратегии активного противодействия первому (в подобных ситуациях такое противодействие может маскироваться в той или иной форме).
7. Компромиссное взаимодействие: оба партнера проявляют отдельные элементы как содействия, так и противодействия.

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

наличие единой цели для участников.

общая мотивация — побуждение
работать вместе.

совместные усилия по реализации ее
задач, которые должны завершаться
общим результатом.

МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ СТИЛЬ

общая манера, которая характерна для каждого индивида при его взаимодействии с другими. Почти никто не ведет себя одним и тем же образом во всех ситуациях. Конечно, различные ситуации требуют различных образцов поведения. Однако, отмечает Коуэн, почти каждый человек имеет предпочитаемый или доминантный стиль взаимодействия. Это стиль, который соответствует его Я-концепции, стиль, который ему наиболее удобен. Одни люди очень различны по своему межличностному стилю дома, на работе, с друзьями и т.д.

СТИЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

"приемлемое и вежливое" поведение. Когда два человека встречаются впервые, они, по всей вероятности, начинают с этого стиля. Их разговор обычно ведется на безличном и приветливом уровне, а его содержание остается в границах того, о чем легче всего говорить.

умозрительно-экспериментальный. Человек, который предпочитает этот стиль, рассматривает, исследует и оценивает все и всякого тщательным образом с намерением изучить и понять. Его выводы основаны на опыте и могут видоизменяться, но в соответствии с установленной позицией, которая меняется редко. Главное качество процесса взаимодействия, создаваемого этим стилем, — это открытый обмен действиями, которые редко имеют эмоциональную окраску.

агрессивно-аргументированный. Когда человек энергично занимает твердую позицию по какому-либо вопросу и выдвигает свои собственные аргументы. Чувства человека при этом могут быть сильными, хотя он глух к аргументам другой стороны. Такой стиль часто приводит к доминированию. Взаимодействия с подобным индивидом могут быть стимулирующими или, наоборот, фрустрирующими. Иначе говоря, эти взаимодействия редко бывают монотонными, вялыми и требуют энергичных ответных реакций.

экспрессивно-конфронтационный. При этом человек высказывает свои мысли и чувства открыто и прямо. Люди, которые ведут себя таким образом, часто развивают очень тесные деловые взаимоотношения и глубокие дружеские. Ряд выражаемых чувств здесь очень широк и варьируется от гнева до нежности — все, что действительно переживается. Очевидно, как отмечают авторы данной типологии, эти четыре категории не исчерпывают всех возможных стилей взаимодействия, но они могут быть полезны для понимания некоторых источников трений во взаимоотношениях в диадах.

КОНФЛИКТ

возникает и протекает в сфере непосредственного общения людей как определенный результат обострившихся противоречий между ними. Вопрос о возникновении конфликтов является одним из самых сложных в социально-психологической проблематике их изучения. Определяющим в происхождении конфликтов выступает соответствующее сочетание объективных и субъективных факторов. С одной стороны, следует отметить обусловленность конфликта определенной социально-психологической средой, присущей той или иной группе (и малой, и большой). С другой стороны, необходимым обстоятельством для возникновения конфликта является субъективное восприятие какой-либо ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников. Это может быть вызвано определенными свойствами личности. Детерминирующую роль в восприятии индивидом конфликтности ситуации играет субъективная значимость противоречия, лежащего в основе конфликта

ТРИ ВИДА, ИЛИ УРОВНЯ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЯВЛЕНИЙ ЛИЧНОСТИ:

аффекты,

эмоции

чувства.

ЧУВСТВА

конъюнктивные —сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.;

дизъюнктивные чувства — сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т.д.

СТИЛИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Формирующий

Совместного решения проблемы

Педагогической поддержки

СТРУКТУРА ФОРМИРУЮЩЕГО СТИЛЯ

Определение личного идеала

Диагностика уровня личного развития воспитанника

Планирование действий воспитанника

Мотивация

Контроль за действиями воспитанника

Оценка достигнутых результатов

СТРУКТУРА СОВМЕСТНОГО РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

постановка проблемы в отношениях с социально-культурным явлением

Определение пути решения проблемы

Планирование совместных действий

Подготовка к реализации плана

Организация действий

Анализ решения проблемы

Оценка полученного опыта

СТРУКТУРА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

Пробуждение желания и его коррекция

Защита плана действий

Самостоятельная работа

Обращение за помощью

Демонстрация результата самооценка

Позиционный выбор

1. ВОСПИТАНИЕ СЛОВОМ

Коммуникативная деятельность - общение

Беседа - форма воспитательной работы, направленная на решение воспитательных задач словесными методами

Предполагаемые результаты:

Знание, осознание, интеллектуальное развитие, понимание, приобщение, коммуникативная культура

ЭТАПЫ БЕСЕДЫ

1. Приглашение к разговору
2. Обмен мнениями
3. Информационное сообщение
4. Понимание
5. Оценка общения
6. Проектирование действия