

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАУЧНО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ МОСКОВСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Персонология диадической коммуникации

Выполнил:
Алфёров Никита ЭУИС 2-17

- Диадическое общение – деловая беседа между двумя людьми. Это могут быть партнеры, коллеги (горизонтальная коммуникация, общение "на равных"); общение между начальником и подчиненным (вертикальная коммуникация, здесь появляются иерархия и наличие статуса); или общение с внешними по отношению к организации людьми – клиентами, поставщиками и т.д.



В диадической коммуникации основой взаимодействия между партнерами является субъектные отношения, сопереживание, сочувствие, активное слушание другого. В процессе диадической коммуникации ослабляются защитные реакции индивида, исчезают барьеры в общении, возникает стремление общаться искреннее. Партнеры могут оказывать друг на друга воздействие, в результате которого происходят изменения в личности собеседников в сторону большей цельности, меньшей конфликтности и большей жизненной энергии, поведение становится более зрелым.

Общение играет важнейшую роль в жизни человека. Диадическое общение характеризуется рядом весьма специфических особенностей. Прежде всего для него характерно такое взаимодействие собеседников, когда каждый из них находится в поле зрения другого и любая реакция — поза, взгляд, жест могут быть легко замечены и учтены собеседником. Это имеет свои позитивные и негативные стороны. С одной стороны, пристальное наблюдение за партнером дает богатую информацию о нем, использование которой может способствовать более легкому и быстрому установлению взаимопонимания. Но с другой стороны, при таком тесном контакте себя можно ненароком выдать, проявить какое-то чувство или отношение, которое в действительности хотелось бы скрыть, и это может послужить причиной напряженности общения.

<i>Положительные</i>	
Общение, совместные обсуждения проблемы	Чувство взаимного доверия
Демонстрация веры в способности и возможности партнера	Надежность
Выражение солидарности	Участие и преданность
Принятие одним из партнеров на себя обязанностей или дел по хозяйству, которые обычно делились между обоими партнерами	Осознание того, что, несмотря на сложные обстоятельства, поддержка все равно будет обеспечена
<i>Отрицательные</i>	
Враждебность	Желание физически избегать партнера
Амбивалентность	Попытки избежать открытого общения
Поверхностность	Вынужденная, неестественная жизнерадостность
Оказание помощи партнеру без желания, неискренне или с сарказмом	Партнер чувствует себя отвергнутым и брошенным

- Важная особенность диадического общения заключается в том, что оба собеседника по очереди находятся в ролях говорящего и слушающего, поэтому любая пауза или любая «речь» не должны слишком затягиваться, иначе они могут послужить помехой в разговоре. У каждого из партнеров есть свой временной лимит. И если один из них слишком долго и много говорит, интерес к тому, что он говорит, чаще всего ослабевает. Точно так же пассивность и молчаливость партнера не будут способствовать успеху беседы.

Специфика диадического общения связана также с тем, что его характер во многом определяется теми формальными ролями, в которых находятся собеседники. Более того, хотя число участников минимально, именно здесь нормативные предписания и стереотипы часто имеют особенно жесткий характер и мешают общению. Например, в личном разговоре пол собеседника оказывает довольно большое влияние на восприятие того, что он говорит, и на отношение к нему партнера.





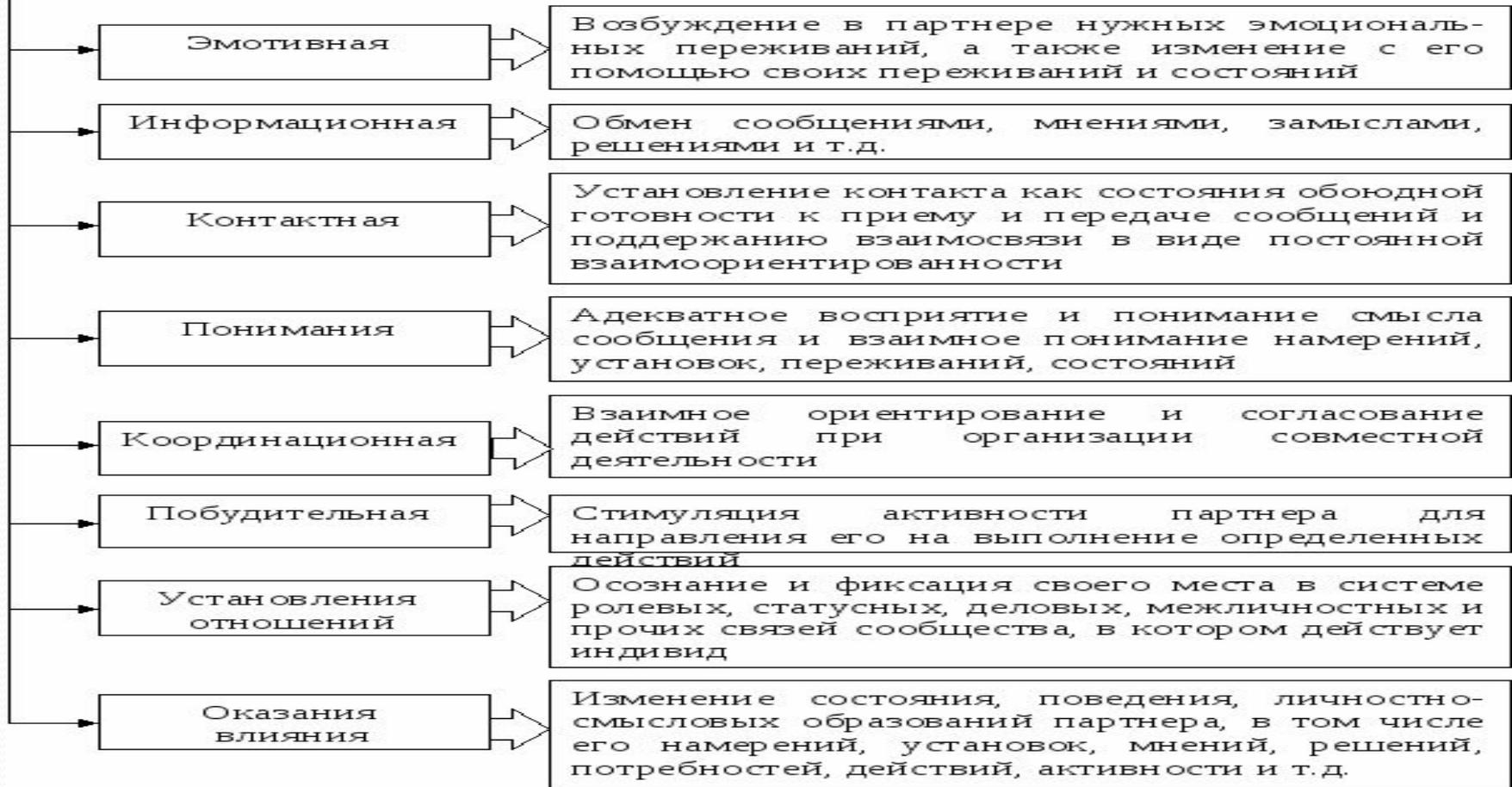
Цели диадического общения

- Усвоение информации
- Передача информации
- Обмен информацией
- Стимулирование деятельности
- Выработка новой информации

Задачи диадического общения

- Изменение взглядов
- Изменение отношений
- Изменение знаний субъектов коммуникативного взаимодействия

Функции общения



Диадическое общение по своему содержанию; как правило, содержательно и имеет личный характер (субъекты взаимодействия могут сообщать друг другу о своих мыслях, чувствах и т.д.).

- Следует отметить, что диадическое общение предполагает максимальное сближение позиций и статусов субъектов коммуникации, что, в целом, и определяет его характер.
Существует определенная взаимосвязь стиля общения руководителя с такими переменными, как уровень тревожности, показателями экстраверсии — интроверсии и самооценкой руководителя.

- Так, лица с нормальным уровнем тревожности обладают, в отличие от лиц с повышенным или пониженным ее уровнем, более гибким стилем общения; в то же время 66,7% руководителей с повышенной тревожностью отличаются достаточно высоким уровнем контактности. Более развитыми навыками коммуникативного взаимодействия, как и следовало ожидать, обладают экстраверты, тяготеющие к официально-диадическому стилю общения.

- Существует также взаимосвязь и между направленностью руководителей на дело, на взаимодействие с людьми и на себя и особенностями их общения с подчиненными. Так, руководители с типом ориентаций «на дело», сочетающейся с ориентацией «на внешнюю деятельность», владеют навыками общения лучше; кроме всего прочего, у таких руководителей преобладает диадический стиль общения.

- Адекватная и повышенная требовательность к себе и другим способствует развитию адекватных навыков делового общения; в то же время, руководители с завышенной самооценкой имеют, достаточно низкий уровень развитости коммуникативных навыков.

Для изучения особенностей коммуникативного взаимодействия руководителей была создана методика, которая представляет собой анкету, состоящую из четырех блоков вопросов: блока общих коммуникативных умений руководителя и блоков фронтального и диадического общения, разделенного, в свою очередь, на два подблока: эмоционально- и официально-диадического общения.

- Руководители, имеющие более высокий уровень развитости коммуникативных умений, пользуются большим авторитетом среди коллег, имеющие низкий уровень. Интересно также, что, по всей видимости, эмоционально-диадический стиль общения воспринимается окружающими как более приемлемый, о чем свидетельствует то, что такие руководители были оценены коллегами как более успешные. Это связано с тем, что эмоционально-диадический стиль общения, как уже было сказано выше, стиль более доверительный, характеризующийся близким эмоциональным контактом субъектов коммуникации.

Спасибо за внимание

