

ТЕМИ НА 27.03/ 03.04

ОСОБЛИВОСТІ ВІДНОСИН ЛЮДЕЙ ПРИ КОМУНІКАЦІЇ. ГРУПОВА ДИНАМІКА

ВІДНОСИНИ ЛЮДЕЙ ПРИ СПІЛКУВАННІ

Відносини між людьми в процесі спілкування, взаємодії можуть бути різні:

Я і Інший Ми — якщо багато що зв'язує
+ **ВІН** — якщо зв'язків мало

Я і Інший СВОЇ — якщо покращуємо один одного, хочемо стати ближче
ЧУЖІ — якщо робимо один одного гірше, хочемо віддалитися

МИ СВОЇ, ВІН СВІЙ, ВІН ЧУЖИЙ, МИ ЧУЖІ — утворюють чотири типи значущих відносин. Коли ви говорите; “Я хотів би познайомитися з ним ближче” або просто “Він мені симпатичний”, це означає, ви вибрали відносини “ВІН СВІЙ”. Зазвичай динаміка розвитку відносин: **ВІН СВІЙ --- МИ СВОЇ --- МИ ЧУЖІ --_ ВІН ЧУЖИЙ**

ВІН СВІЙ — людина подобається вам, ви раді бачитися з ним частіше. Ви раптом виявляєте, що вже не можете бути нарізно: **МИ СВОЇ**. Часто, чим міцніше за зв'язок, тим більше залежними один від одного себе відчуваємо, виявляються взаємні недоліки, починається боротьба за вплив — піднесення себе або приниження партнера: і якщо ваші Я виявляться сильнішими, ніж МИ, у відносинах наступить стадія — **МИ ЧУЖІ**. Вас, як і раніше, зв'язує дуже багато що, але одному — тісно, іншому — образливо, тому мимоволі обидва намагаються віддалитися, іноді зовсім розірвати відносини — **ВІН ЧУЖИЙ**.

Відомо три координати значущого відношення: **МИ – ВІН, СВІЙ – ЧУЖИЙ, ВИ – ТИ**, їх можна назвати і інакше — близькість-віддаленість”, “симпатія-антипатія”, “пошана-неповага” — “дистанція”, “валентність”, “позиція”.

МИ – ВІН	“близькість-віддаленість”	” “дистанція”
СВІЙ – ЧУЖИЙ	“симпатія-антипатія”	” “валентність”
ВИ – ТИ	“пошана-неповага”	” “позиція”

Я і Інший ВИ — якщо він впливає на мене сильніше, ніж я на нього.

ТИ — якщо я впливаю на нього сильніше, ніж він на мене.

МИ З ВАМИ СВОЇ — той тип відносин, який необхідний для гарантії їх міцності. Обидва йдуть назустріч проханням один одного, не вимагаючи “стати таким, як я хочу”, а якщо і виникають розбіжності, то МИ виявляється сильнішим за особисті взаємини Я. Перспективи залежать від початкової установки на ВИ–ТИ, готовності бачити достоїнства (ВИ) або недосконалість (ТИ).

1.3. Механізми спілкування

Вивчення різноманітних аспектів процесу спілкування свідчить про те, що кожен з них припускає певні способи дії індивідів один на одного (**механізми спілкування**), результатом чого є зміна поведінки і діяльності партнера по спілкуванню відповідно до цілей спільної діяльності.

До основних **механізмів спілкування** (психологічним способам дії в процесі спілкування) відносять переконання, навіювання, психічне зараження, наслідування.

Переконання – спосіб свідомої і організованої, ідеологічної і соціальної психічної дії на психіку індивіда ззовні. Переконлива дія відбудеться тим успішніше, чим більше висловлена думка відповідає потребам і мотивам даної людини, і буде стійким, якщо навколишня дійсність підтверджує зміст сприйнятої інформації. При цьому якщо висловлювана думка розходиться з установками людини, що переконується, що вже сформувалися, бажано, щоб він переконався в негативності останніх.

Протилежним переконанню по своєму механізму є **навіювання** — процес психічного впливу на людину при ослабленому контролі його свідомості і некритичній оцінці змісту сприйманих повідомлень. Ефективність навіювання визначається: властивостями того, що вселяє (соціальним статусом, чарівливістю, вольовою, інтелектуальною і характерологічною перевагою); особливостями людини, що піддається навіюванню (ступенем навіюваності, невпевненістю в собі, низькою самооцінкою, відчуттям власної неповноцінності); взаєминами партнерів по спілкуванню (довірою, залежністю і т. п.). Ступінь навіювання підвищується із збільшенням кількості людей в групі, а також із зменшенням їх віку.

Зараження – несвідома, мимовільна схильність людини певним психічним станам. В результаті спостерігається ефект багаторазового взаємного посилення емоційного впливу партнерів по спілкуванню по моделі

звичайної ланцюгової реакції. Це явище супроводжує масові акції, публічне сприйняття ораторських виступів, витворів мистецтва. При цьому його ефект буде тим більше, чим більше величина аудиторії і ступінь емоційної напруги людини, що впливає на аудиторію. Важливу роль в процесі зараження грає також спільність оцінок і установок людей (наприклад, подібний настрій людей, що прийшли боліти на стадіоні за улюблену команду).

Схильність психічному зараженню залежить і від загального рівня розвитку особи, і раніше всієї самосвідомості людей, складових аудиторію. Особливою ситуацією, що підсилює вплив через зараження, є паніка, що виникає унаслідок потрясіння і сприйняття ситуації як кризовою. Причинами виникнення паніки можуть бути явища, що ведуть до фізичного ослаблення людей (стомлення, депресія, голод, сп'яніння і т. п.), а також сильне здивування, усвідомлення безсилля перед небезпекою, дефіцит або надлишок інформації.

Навіювання переплітається із зараженням, ці механізми підсилюють один одного, це персоніфікована дія, одностороннє зараження. Певною мірою формою навіювання, супроводжуваного явищем психічного зараження, є чутки — нічим не підтвержені повідомлення про нібито подіях, що відбулися. Виникають вони, як правило, в умовах дефіциту важливої інформації. Не знаючи джерела чуток, люди часто схильні вірити тому, що повідомлення йде з надійного джерела.

Наслідування – відтворення індивідом певних зовнішніх рис і зразків поведінки, дій, вчинків, що характеризуються емоційною і раціональною спрямованістю. Під його впливом формуються не тільки прості звички діяльності, але і духовні цінності, ідеї, смаки, манери поведінки. Особливо велике значення наслідування має на ранніх етапах становлення і розвитку людини.

У якійсь мірі проявом наслідування є мода (від латів. *modus* — норма, правило, міра) — форма стандартизованої масової поведінки людей, яка виникає стихійно, під впливом настрою, смаків, захоплень, переважаючих в суспільстві. Наслідування моді, з одного боку, приводить до певної стандартизації поведінки, робимо людину схожою на інших. Разом з тим розумне наслідування моді звільняє людину від необхідності витратити енергію у сфері побуту, тим самим зберігаючи сили для реалізації інших справ, творчої активності.

Будь-якій людині важливо не тільки знати суть і механізми процесу спілкування, але і володіти практичними прийомами підвищення його ефективності.

До таких прийомів відносять, зокрема, формування **атракції** (від латів. *Attrahere* – привертати, притягати) — виникнення при сприйнятті людини людиною привабливості одного з них для іншого. Відомо, що здатність свідомості людини не дозволяє йому сприймати і переробляти всю інформацію, що сприймається органами чуття. Частина сигналів, що поступають з навколишнього світу, зокрема від співбесідника, людиною не усвідомлюється. У спілкуванні представляється можливим усвідомлено посылати сигнали, значущі для неусвідомлюваних потреб партнера по спілкуванню, і, таким чином, усвідомлено формувати відповідне емоційне відношення до себе. До **прийомів формування атракції** відносять:

— **прийом ім'я власне** (при зверненні до співбесідника називати його ім'я або ім'я-по батькові), в основі якого лежить задоволення неусвідомлюваної потреби в престижі (а силу нероздільності імені і особи людини);

— **прийом дзеркало відносин** (при спілкуванні із співбесідником зберігати на обличчі добрий, приємний вираз, легку усмішку), що ґрунтується на задоволенні потреби в безпеці через установку: Обличчя — дзеркало душі;

— **прийом золоті слова** (невелике перебільшення яких-небудь позитивних сторін людини, комплімент), заснований на задоволенні неусвідомлюваних потреб в безпеці, престижі і ізації

— **прийом особисте життя** (вести розмову в руслі інтересів співбесідника), в основі якого лежить задоволення неусвідомлюваної потреби в престижі;

— **прийом терплячий слухач** (вислуховання проблем співбесідника, не перериваючи його), заснований на тому ж механізмі, що і попередній прийом.

2.2. Групова динаміка

Групова динаміка - процес, за допомогою якого взаємодія між людьми зменшує напругу кожного з них або приводить їх до взаємного задоволення. Він пояснює:

а) Приналежність індивіда до групи, привабливість групи і членство в групі.

Індивіда привертає взаємодія з іншими, тому що він отримує від цього задоволення. Крім приватних потреб, властивих даній ситуації, він задовольняє загальні потреби – потреба у владі, приналежності до суспільства, пошані.

б) Утворення стихійних, або неформальних, груп.

Задоволення потреб за допомогою взаємодії пояснює утворення стихійних груп, що є результатом свободи дій індивідів. Кожен знаходить тут те, що йому потрібне.

в) Поява ролей “улюбленчиків” в групі.

Деякі індивіди більші, ніж інші, відповідають потребам членів групи і роблять ситуацію в групі задовільною. Так відбувається, наприклад, коли в групі є весільний, душа суспільства, людина, що повідомляє всі новини, клоун, ангел-хранитель і так далі

Група і індивіди взаємно зменшують напругу кожного і дозволяють кожному досягти його власних цілей. Як з'являються загальні цілі?

1) “Загальна мета”. Групові цілі і цілі кожного індивіда не обов'язково ясні і усвідомлені.

а) Мета групи - конвергенція особистих цілей. У кожного з членів групи можуть бути різні цілі, але досягнення загальної мети дозволяє кожному з них досягти своїх особистих цілей.

б) Мета групи – індуктор взаємодій. Мета, запропонована в групі одними членами, впливає на інших залежно від привабливості групи для її членів.

2) Роль членів групи і переслідування групових цілей. Повсякденний досвід показує, що не всі дії і взаємодії членів групи приводять до здійснення цілей (наприклад, дискусія не рухається вперед – виступ один з членів групи сприяє її прогресу).

У кожній групі існують **групові норми**. Поява норм пояснюється декількома аспектами життя групи.

– **Переслідування загальних цілей** – є, індуктивним елементом поведінки її членів.

– **Прагнення до збереження стабільності групи** підсилює необхідність одноманітної поведінки і дотримання норм.

– **Загальні уявлення, життя, що виникають в результаті, в групі.** Приналежність до групи впливає на те, як член групи уявляє собі ситуації або віддає перевагу загальним цінностям. Існує групова вибірковість сприйняття, певний спосіб життя і думки.

– **Наслідування іншим членам** залежить від міри привабливості групи для індивіда. Наслідування підтримується потребою в приналежності до групи і потребою в безпеці.

– **Страх перед санкціями** (насмішки, неприйняття і т. д.). Чим сильніше привабливість групи, тим більше страх перед санкціями.

Тиск і примушення здійснюються неоднаково по відношенню до всіх членів групи. Існують “конформісти” і що ”відхиляються”. Ці відмінності можуть бути викликані поряд чинників.

а) Потреба кожного виділитися.

б) Відмінності в чутливості до тиску групи пов'язані із статусом в групі. Індивіди, що мають високий престиж, менше відчують примушення групи.

в) Загалом можна сказати, що чим привабливіше група для індивіда, чим ближче йому групові цілі, тим більше він зважає на її вимоги.

У організованих групах існують спеціальні ролі контролерів: поліцейський, глава протокольного відділу, класний наглядач і так далі

У стихійних групах деякі індивіди спонтанно виконують роль контролера. Такі ролі, пов'язані з особистими рисами, потрібні для підтримки безпеки, збереження групи, її репутації і так далі У більшості груп існує цензор – хранитель норм.

Список літератури, що рекомендується

1. Варій М.Й. Психологія : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів/ М.Й. Варій.-К.: Центр учбової літератури,2007.-288с.

2. Возрастная психология: детство, отрочество, юность: хрестоматия: учеб. пособ. для студ., обуч. по пед. спец./ Сост. и науч. ред.: В.С. Мухина, А.А. Хвостов.-5-е изд., испр.-М.: АСADEMIA,2005.-624 с.

3. Гойхман О.Я.Речевая коммуникация: учебник для студ. вузов, обуч. по спец. сервиса/ О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: ИНФРА-М,2006.-272с.

4. Григорович Л.А.Педагогика и психология: учеб. пособие для студ. вузов/ Л.А. Григорович, Т.Д. Марцинковская.-М.: Гардарики,2006.-476с.

5. Загальна психологія: підручник для студ. вищих навч. закладів/ О.В. Скрипченко та ін.-К.: Либідь,2005.-464 с.

6. Коpecь Л.В. Психологія особистості: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів/ Л.В. Коpecь.-К.: ВД "Києво-Могилянська академія",2007.-460с.

7. Крайніков Е.В.Психологія розвитку: словник-довідник/ Е.В. Крайніков.-К.: Арістей,2004.-260с.

8. Лебедева Н.Г.Психологія особистості: навч. посібник/ Н.Г. Лебедева.-Алчевськ: ДонДТУ,2007.-159 с.

9. Лебедєва Н.Г. Психологія: навч. посібник[для студ. вищих навч. закладів]/ Н.Г. Лебедєва, О.Т. Джурелюк, Д.О. Самойленко.-Алчевськ: ДонДТУ,2008.-269с.

10. Ложкін Г.В.Економічна психологія: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів/ Г.В. Ложкін, В.В. Спасенніков.-2-ге вид., перероб. та доп.-К.: ВД "Професіонал",2006.-400 с.

11. Немов Р.С.Психологія: Словарь-справочник: в 2-х ч. Ч.2/ Р.С. Немов.-М.: ВЛАДОС-ПРЕСС,2004.-352 с.

12. Общая психология: курс лекций для первой ступени пед. образования/ Сост. Е.И. Рогов.-М.: Владос,2004.-448с.

13. Овчарова Р.В.Практическая психология образования: учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по напр. и спец. психологии/ Р.В. Овчарова.-2-е изд., стер.-М.: Academia,2005.-447с.

14. Орбан-Лембрик Л.Е.Соціальна психологія: у 2-х кн.: Кн.2:Соціальна психологія груп.Прикладна соціальна психологія: підручник для студ.вищих навч.закладів / Л.Е. Орбан-Лембрик.-К.: Либідь,2006.-560с.

15. Педагогічна майстерність : хрестоматія: навч. посібник для студ. вищих пед. навч. закладів/ за ред. І.А. Зязюна.-К.: Вища школа,2006.-608 с.

16. Соціальна педагогіка: підручник для студ. вищих навч. закладів/ за ред. А.Й. Капської.-3-є вид., перероб. і доп.-К.: Центр навчальної літератури,2006.-468 с.

17. Семенова А.В.Основи психології і педагогіки: навч. посібник/ А.В. Семенова, Р.С. Гурін, Т.Ю. Осипова.-К.: Знання,2006.-320 с.

18. Соснин В.А.Социальная психология: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования/ В.А. Соснин, Е.А. Красникова.-М.: ФОРУМ-ИНФРА-М,2006.-335с.

19. Специальная педагогика: учеб. пособие для студ. пед. вузов/ [Л.И. Аксенова и др.]; под ред. Н.М. Назаровой.-5-е изд., стер.-М.: Academia,2006.-396с.

Завдання:

1. Уважно прочитати та проаналізувати матеріали лекцій.
2. Зробити міні-словник основних термінів, що розглядаються у матеріалі лекцій.

Максимальна кількість – **4 бали.**