

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/272647>

Тип работы: Реферат

Предмет: Коммуникационные технологии

Введение 3

1 Общение и восприятие личности другого 5

2 Невербальная вербальная сторона общения: общая характеристика. Мимика в общении как невербальная сторона общения 7

3 Жесты, позы и их важность в невербальном общении 10

Заключение 17

Список используемой литературы 18

Коммуникация, как слово греческого происхождения (κοινωνία) и в латинском переводе (communio) означало участие в каком-либо совместном деле, но преимущественно и даже в наибольшей степени – в каком-то политическом союзе. Произшедшее же от них слово «communication» означало общение, совместную жизнь, деятельность и, можно сказать, с давних времен определяло саму суть понятия «общество». Античные мыслители, формируя свое представление об обществе, обращались к нему, моделируя идеальную «коммуну» и беря за исторический прототип возникающую на новом месте небольшую колонию. В XX в. возникают такие понятия как «коммуникация», «речевая коммуникация», «коммуникативное действие», «коммуникативное поведение», «коммуникативная революция» и некоторые другие, определяющие более детальные аспекты и стороны общения. В современной науке существует настолько большое множество расхожих определений коммуникации, или, другими словами, общения, что вопрос о дефиниции этого понятия становится, можно сказать, отдельной научной проблемой.

В общении люди постоянно передают друг другу информацию при помощи речи и выражения лица, движений тела, установления дистанции и др. В общении человек может говорить о том, как он себя ощущает, что думает, как хотел бы поступить.

Невербальные проявления психики человека – это, согласно многим исследованиям, основной канал получения информации во взаимодействии между личностями. На сегодня интерес к этой проблеме актуален. Но данный вопрос был актуален и во времена Древней Греции. Аристотель, философ и ученый, создал науку о лице – физиогномику. Она, до XVIII века, определяла основное направление анализа экспрессий лица, совершая попытки определить прямую корреляцию между чертами лица и характеристиками самой личности.

Целью данной работы является рассмотрение темы анализа поведения участников процесса коммуникации (интонаций, выражения лица, жестов, положения тела, походки и т.п.).

Задачи:

- описать общение и восприятие личности другого;
- рассмотреть невербальную сторону общения и ее составляющие;
- изучить важность жестов и поз в невербальном общении;

1 Общение и восприятие личности другого

Восприятие личности – важная часть социальной психологии, которая включает в себя разные процессы психики, используемые для формирования впечатления о других. На основе этого мы делаем о них выводы. Наше впечатление о других имеет основу в наших же ожиданиях, которые были созданы на основе прошлого опыта. Это происходит практически каждый день в самых различных ситуациях. Когда мы встречаем незнакомого человека, как правило, автоматически формируется впечатление о нем. Первое впечатление может измениться в будущем, в процессе коммуникации с этим человеком.

Ежедневно человек сталкивается с огромным количеством раздражителей. Если бы сознание анализировало каждый стимул отдельно, организм был бы перегружен. Поэтому, принимая во внимание прошлый опыт, взаимоотношения с другими, то, что мы когда-то прочитали или увидели, мы создаем конкретные мнения или впечатления, на основе которых и происходит оценка и классификация событий или людей, которые встречаются. Большая часть времени, как правило, не осознается человеком – он не осознает, почему он именно так подумал или сформировал именно такое мнение о человеке.

Как происходит оценивание личности. Все зависит от цели воспринимающего. Люди, как правило, опираются на свои интересы и потребности, когда оценивают кого-либо. К примеру, если человеку важен статус и успех, крупный руководитель компании произведет более сильное впечатление, поскольку в этом человеке он видит удовлетворение своей потребности. Также поведение оценивается как адекватное в конкретных условиях. Человек может ожидать определенного поведения от людей в разных ситуациях, основываясь на норма общественного поведения. К примеру, находиться возле бассейна в купальнике – это нормально. Но если в таком виде человек выйдет прогуляться по улице, это будет неуместно. Также за основу берется прошлый опыт. Если человек, к примеру, плохо учился в школе и проваливал экзамены, то спустя какое-то время в беседе, где будет затронута тема несерьезного отношения к работе, он вспомнит о своем опыте и выскажет мнение о том, что часто людям может не хватать усердия в их работе, не предполагая, что причина может быть в другом. Поэтому часто информация воспринимается через призму прошлого опыта.

Существуют и стереотипы. К примеру, относительно того, как «должен» или «не должен» одеваться мужчина на встречу/в спортзал/на конференцию. Существуют стереотипы относительно национальностей, профессий и др. Как правило, частая апелляция к стереотипам приводит к негативным последствиям. Если человек наделяет определенную группу негативными качествами, он не дает ей в своем сознании способность трансформироваться.

На формирование первого впечатления влияют такие факторы:

- 1) особенности внешнего вида человека (одежда, стиль, прическа, имидж);
- 2) невербальное поведение (мимика, жесты, позы и др);
- 3) непосредственно поведение;
- 4) качества личности;
- 5) особенности личности человека, которого воспринимают.
- 6) Стереотипы, которые касаются связи внешних проявлений и внутреннего содержания внешности, эталоны

Важная роль при формировании первого впечатления о человеке отводится установке как фактору, определяющему процесс межличностного восприятия и притяжения.

2 Невербальная вербальная сторона общения: общая характеристика. Мимика в общении как невербальная сторона общения

В приветствии, знакомстве человек показывает свои манеры поведения, которые характеризуют его этикетную культуру. Манеры представляют собой способ держать себя, внешнюю поведенческую форму, обращение к другим, употребляемые выражения, интонацию, походку, мимику и жесты.

Манера держаться представляет собой способ проявления уважения к окружающим. Сюда включается и опрятность, способ обращения в разговоре, проявление такта.

К хорошим манерам относится скромность и сдержанность, способность контролировать свои поступки, внимательно и тактично обращаться с людьми. Хорошие манеры предполагают способность правильно держать свое тело и управлять своими движениями.

Одно из основных требований к человеческому поведению – это естественность. Когда человек ведет себя неестественно, это всегда заметно со стороны. Истинное лицо человека представляет его имидж и проявляется в жестах, мимике, движениях и позе. Это и невербальные средства коммуникации, при помощи которых можно рассказать больше, чем при помощи вербальной коммуникации, даже когда сам человек этого не хочет.

1) Абрамова Т., Когда жесты важнее слов // Природа и человек. XXI век. — 2017. — № 11. — С. 36-38

2) Алавидзе Т. А. Социальная психология в современном мире. - М., 2019

3) Барабанщиков В. А., Хозе Е. Г. Восприятие экспрессий лица, обусловленных его конфигурацией // Лицо человека в науке, искусстве и практике / Под ред. К. И. Ананьевой, В. А. Барабанщикова, А. А. Демидова. М.: Когито-Центр, 2016. С. 159-182.

4) Беглова Т., Язык тела : невербальное общение // Классное руководство и воспитание школьников - Первое сентября. — 2013. — № 9 (132). — С. 18-21

5) Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. Социальная психология личности. - М.: Аспект Пресс, 2019

6) Варламов А. А., Язык прикосновений: биологические аспекты тактильного восприятия и особенности тактильных коммуникативных сигналов // Вопросы языкознания. — 2020. — № 2. — С. 75-92.

7) Леонтьев, А.А. Психология общения: учебное пособие для вузов / А.А. Леонтьев. - 3-е изд. - М.: Смысл: Академия, 2018

- 8) Романова А. В., Функции имиджа в межличностном общении // Социальная политика и социология. — 2019. — № 8. — С. 165-177
- 9) Хрисанфова Л. А., Крюкова Е., Сулова Л. Ф. Особенности восприятия лица незнакомого человека и особенности воспринимающего, влияющие на формирование доверия к незнакомцу. Лицо человека в науке, искусстве и практике / Отв. ред. К. И. Ананьева, В. А. Барабанщиков, А. А. Демидов. М.: Когито-Центр, 2014.
- 10) Fridlund Alan. Human Facial Expression. An Evolutionary View. San Diego: Academic Press, 1994.
- 11) Frijda N. H. & Tcherkassof A. Facial expressions as modes of action readiness / J. A. Russell & J. M. FernandezDols (Eds). The psychology of facial expression. Cambridge: UK. Cambridge University Press, 1997. P. 57-77
- 12) The psychology of facial expression / J. A. Russel, J. M. Fernandez-Dols (Eds.). Cambridge University Press, 2002

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/272647>