

Поведенческие компетенции личности по развитию гражданской идентичности Кыргыз жараны



Лектор: Окенаева М.Ж.к.с.н.
Ст. преподаватель кафедры
«Экономики и менеджмента»
АГУПКР

Изучаемые вопросы:

- 1. Межличностные коммуникации
- 2. Поведение в условиях конфликта
- 3. Действия в стрессовых ситуациях



1. Межличностные коммуникации



- ***Межличностная коммуникация*** — это взаимный обмен субъективным опытом людей, находящихся в пространственной близости, имеющих возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь.

Для эффективной коммуникации наиболее оптимальны условия, обеспечивающие эффективность межличностной коммуникации, вариантами этих условий являются:

- *совместимость партнеров* как коммуникативных личностей даже при различии коммуникативных установок способствует *установлению контакта*. Сигналом для контакта могут быть как вербальные, так и невербальные средства;
- *восприятие* – сложный процесс приема, переработки смысловой и оценочной информации. Важна *адекватность смыслового восприятия*, т. к. с ним связана правильность интерпретации информации, коммуникативной установки партнера и прогнозирование последующих этапов межличностной коммуникации, что помогает сократить конфликтные ситуации

Мультфильм «Каждый видит мир по-своему»

- https://youtu.be/yDF3v_P6RHo

Каналы межличностной коммуникации

- **Вербальные** средства коммуникации включают в себя речь, язык, слово.



Вербальное общение



Общение с помощью
СЛОВ



Монолог



Обмен
репликами



Диалог

- При вербальной коммуникации серьезным препятствием для передачи информации являются помехи и искажения. При этом выделяют три типа барьеров: личностные, физические и семантические.



Личностные барьеры

- СВЯЗАНЫ С КОММУНИКАТИВНЫМИ ИСКАЖЕНИЯМИ, ПОРОЖДАЕМЫМИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ЭМОЦИЯМИ, НЕУМЕНИЕМ СЛУШАТЬ СОБЕСЕДНИКА, РАЗЛИЧИЯМИ В ОБРАЗОВАНИИ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ СТАТУСОМ, ПОТРЕБНОСТЯМИ, ИНТЕРЕСАМИ, НАКОПЛЕННЫМ ОПЫТОМ, А ТАКЖЕ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НЕСОВМЕСТИМОСТИ ЛЮДЕЙ, УЧАСТВУЮЩИХ В КОММУНИКАЦИИ.



Физические барьеры

- представляют собой коммуникативные помехи, возникающие в материальной среде взаимодействия. Среди них выделяются всяческие "шумы", окружающая обстановка, взгляды, улыбки, интонации, модуляции голоса и др., способные препятствовать или, наоборот, содействовать пониманию и усвоению передаваемой информации.

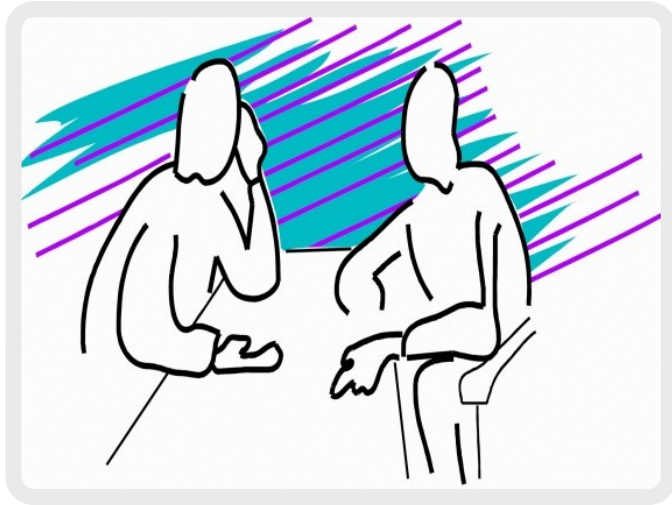


Семантические барьеры

возникают там, где коммуниканты каждый по-своему понимают значение одних и тех же символов, т.е. приписывают им разные значения. Символы, как известно, многозначны, и при выборе одного из них может возникнуть недопонимание. Используемые в коммуникациях ограничения сужают возможность интерпретации и понимания сообщений и приносят субъективность в толкование и оценку информации.



Невербальная коммуникация включает:



МИМИКУ

ТОН И ВЫСОТУ ГОЛОСА

ЖЕСТИКУЛЯЦИЮ

соблюдение личного
пространства и физического
расстояния.



Невербальные коммуникации

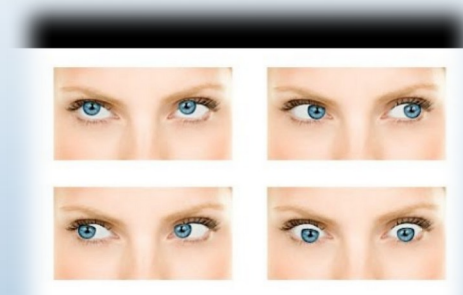
Движение тела:



Жесты



Выражение лица



Движение глаз

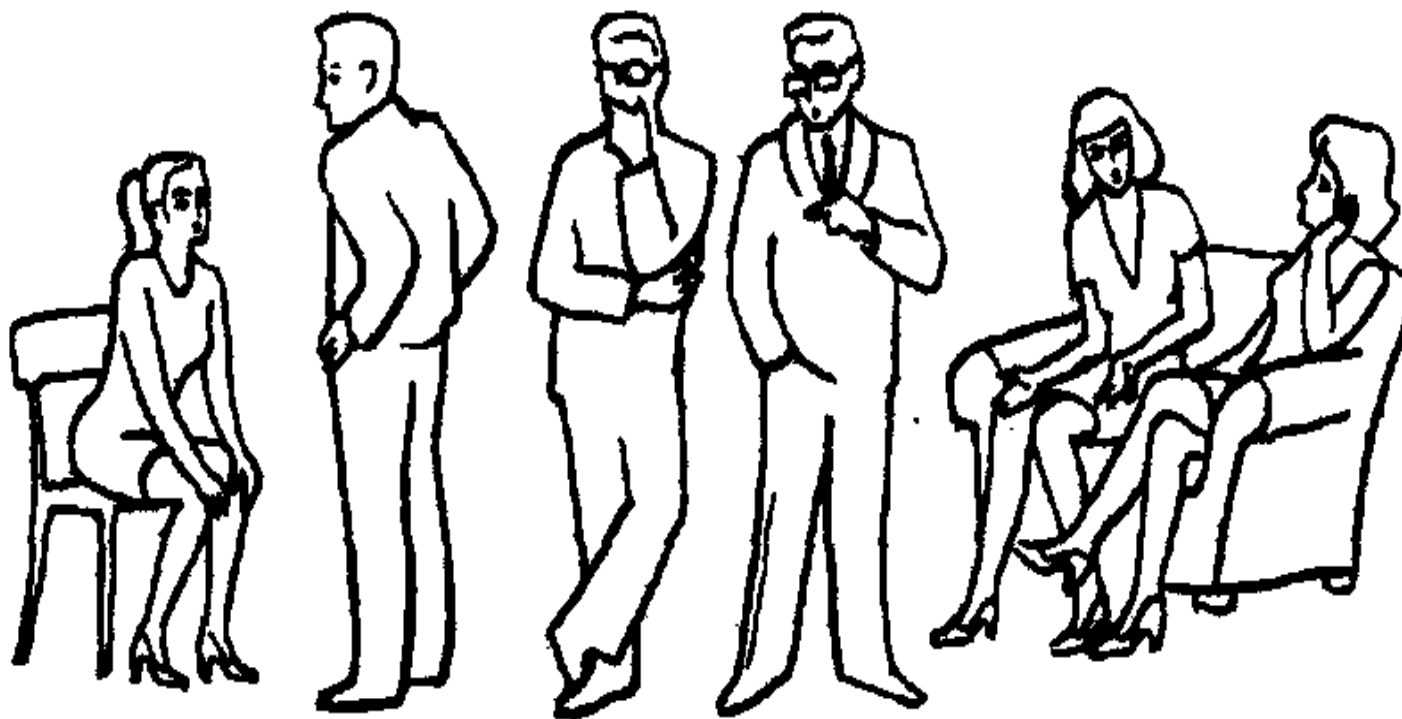


Прикосновения



Поза

Эти сигналы могут давать подсказки, намеки, дополнительную информацию и смысл сверх устного сообщения.



Они помогут лучше понять человека, мотивы и причины его поведение — а это, в свою очередь, позволит вам выстроить свою тактику поведения.

Национальная
принадлежность

Профессиональная
принадлежность

Культурный
уровень



Принадлежность к группе
(половой, возрастной,
традиционной, общественной)

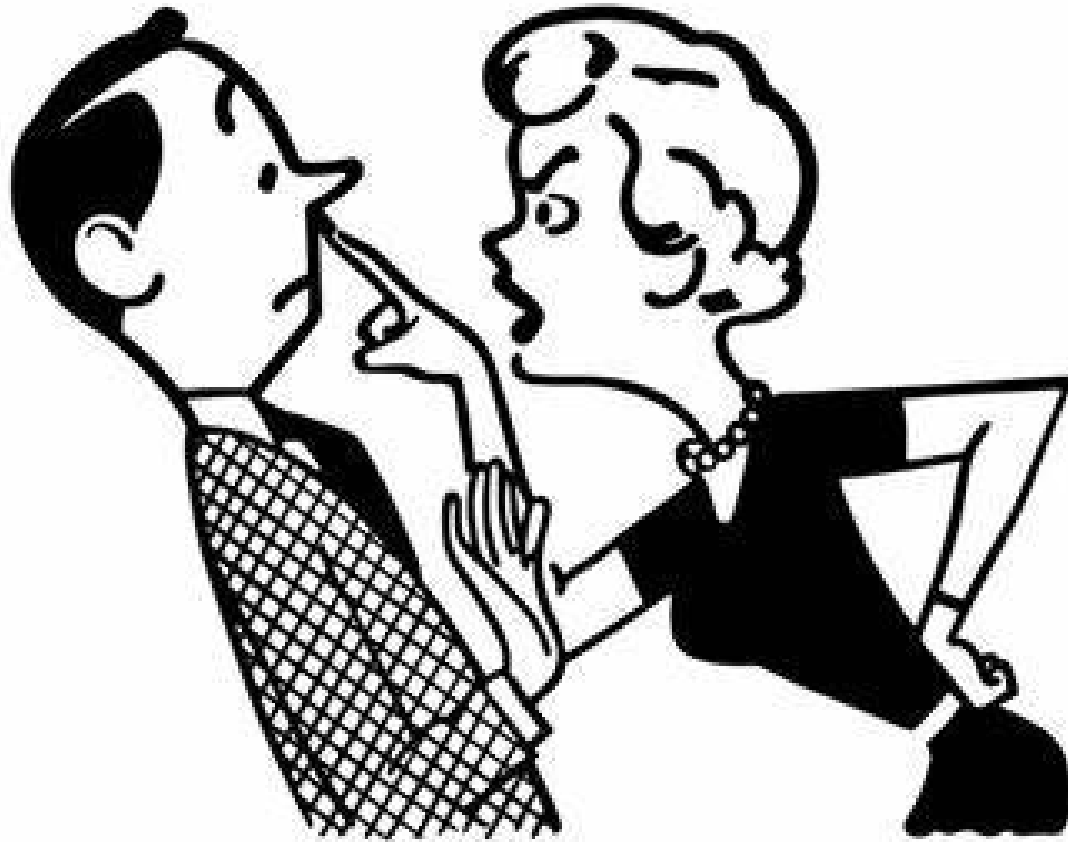
Состояние
здоровья

Социальный
статус



Факторы, влияющие на язык жестов

2. Поведение в условиях конфликта



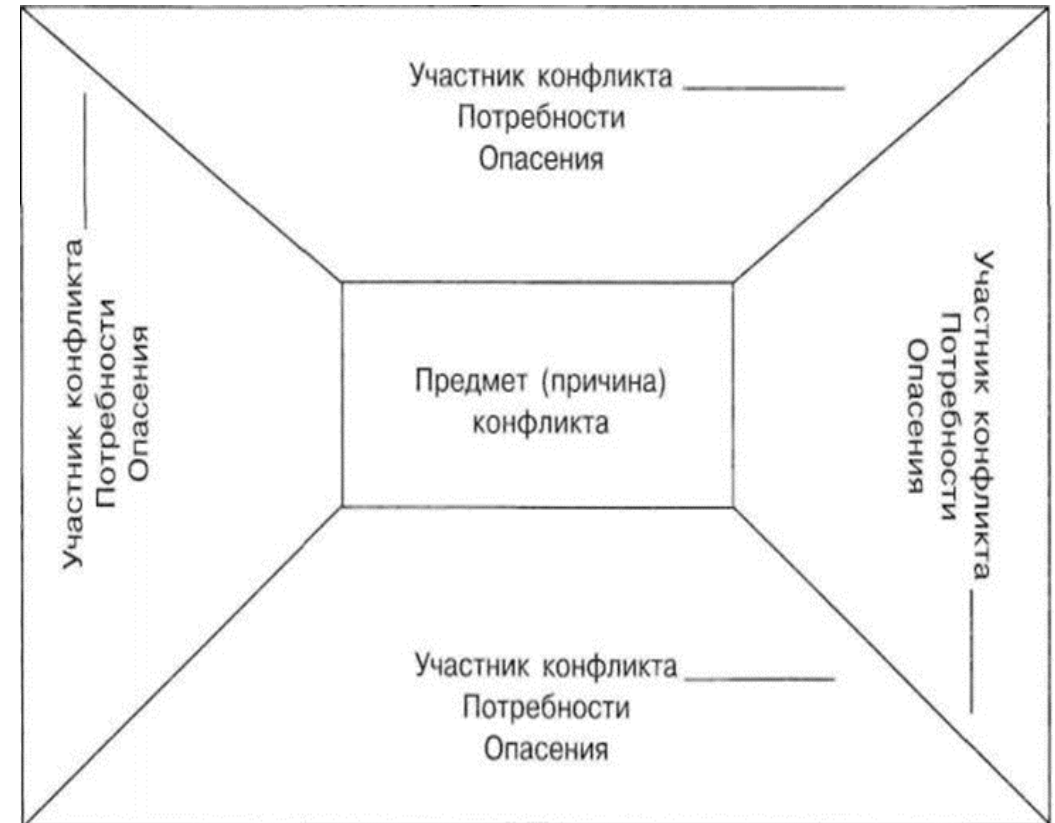
- **Конфликт** – это столкновение противоположных целей, взглядов и мнений.



- Любой конфликт вызывает и сопровождается определенным поведением его участников. Оно представляет собой взаимодействие человека с окружающей средой в виде внешней (двигательной, выразительной) и внутренней (психической) активности.
- Общую формулу поведения предложил в свое время К. Левин:
- **$V = f(P, E)$**
- (где V — поведение, f — функция, P — личность, E — среда).
Смысл уравнения достаточно прост — поведение является функцией взаимодействия особенностей личности и обстановки.

Карта конфликта

- это графическое изображение элементов конфликтного столкновения с указанием проблемы, требующей решения, констатацией интересов и опасений сторон. В процессе ее составления четко формулируются проблемы и позиции участников.



Рекомендуется составлять карту конфликта в следующих случаях:

- 1) при анализе конфликта (помогает обоснованно выбрать стратегию дальнейших действий);
- 2) при подготовке стратегии разрешения конфликта;
- 3) в процессе переговоров, в которых принимают участие все оппоненты (помогает налаживать конструктивное взаимодействие между ними, располагает к сотрудничеству).



3. Действия в стрессовых ситуациях

Стресс, стресс!



Под **стрессом** (от англ. stress — “давление”, “напряжение”) понимают эмоциональное состояние, возникающее в ответ на всевозможные экстремальные воздействия.

Стрессорами

- являются факторы, которые оказывают воздействие на эмоциональную сферу человека. К ним относятся все, что может взволновать человека (например, грубые слова, незаслуженная обида, препятствия на пути достижения цели и т. д.).



Копинг-стратегии в стрессовых ситуациях

- Поведение человека, которое направлено на преодоление стрессовой ситуации, психологи называют **КОПИНГ-стратегиями**.



В концепции копинг-поведения, основанной на исследованиях Р. Лазаруса и С. Фолькмана, были выделены базисные копинг-стратегии:

- Стратегия «разрешение проблем»,
- Стратегия «поиск социальной поддержки»,
- Избегание.



Стратегия «разрешение проблем»

- Копинг-стратегия, концентрирующаяся на **разрешении проблем**, показывает человеческую способность определять проблему, находя для нее альтернативные решения и эффективно справляясь со стрессовыми ситуациями. Она помогает сохранить как психическое, так и физическое здоровье.



Стратегия «поиск социальной поддержки»

- человек для эффективного разрешения проблемы обращается за помощью и поддержкой к семье, друзьям, значимым другим



Копинг-стратегия избегания

- предполагает уменьшение эмоционального напряжения. Она включает эмоциональный компонент стресса, доходящий до изменения самой ситуации. Активное применение человеком этой стратегии рассматривается в качестве преобладания в поведении мотивации избегания неудачи. Человек старается избежать контакта с окружающей его действительностью, приводящая его к стрессу



- Знание того, как сохранять спокойствие во время стресса, поможет не только немедленно успокаиваться, но и со временем позволит вам вести более здоровый и спокойный образ жизни.



Краткие выводы по теме:

1. В этой теме было дано определение, что такое «Межличностная коммуникация», и как она себя проявляет в реализации концепции «Кыргыз жараны». Кроме этого, какие оптимальные условия необходимы для эффективной коммуникации, которые обеспечивают эффективность межличностного общения для создания межнациональной идентичности.

2. Были показаны основные каналы межличностной коммуникации, которые проявляют себя в вербальном и невербальном аспекты. Вербальный контакт проявляет себя через формы обращения, которые направлены на установление доверительных и откровенных отношений через речь и слова. Но при вербальной коммуникации серьезным препятствием при реализации концепции «Кыргыз жараны» для передачи информации являются помехи и искажения, которые затрудняют внедрение этой концепции и приводят к конфликтным ситуациям . Чтобы придать языку помехоустойчивость, которая возникает в особенности при декодировании, необходимо должным образом ориентироваться в специфике тех барьеров, ограничивающих понимание информации и возникающих либо в физическом окружении, либо в сфере эмоций человека.

3. В вопросе «Поведение в условиях конфликта» было дано определение дефиниции «Конфликт», показана формула поведения, предложенная в свое время К. Левиным, где поведение является функцией взаимодействия особенностей личности и обстановки, и именно это может являться причиной конфликтной ситуации. Также была рассмотрена карта конфликта, разработанная австралийскими конфликтологами Х. Корнелиусом и Ш. Фейром, так как предложенный ими эффективный прием анализа конфликтной ситуации – карта конфликта четче формулирует проблемы и позиции участников, а это в свою очередь помогает выбрать стратегию дальнейших действий.

4. В вопросе «Действия в стрессовых ситуациях» было даны определения понятиям «стресс» и «стрессорам», а также показаны копинг-стратегии в стрессовых ситуациях, где под копинг - стратегиями понимается поведение человека, которое направлено на преодоление стрессовой ситуации.

Контрольные вопросы и учебные задания:

1. Какое значение имеют межличностные коммуникации при реализации концепции «Кыргыз жараны»?
2. Каковы наиболее оптимальные условия, обеспечивающие эффективность межличностной коммуникации?
3. Какие каналы межличностной коммуникации вы знаете?
4. Из каких этапов состоит коммуникационный процесс?
5. Что такое «барьер» в процессе коммуникации?
6. Перечислите барьеры в межличностных коммуникациях, мешающие реализации концепции «Кыргыз жараны».
7. Что из себя представляет общая формула поведения предложенная К. Левиным?

8. Что из себя представляет карта конфликта? В каких случаях и как можно применять эту карту в межличностных конфликтах?
9. Какие стратегии поведения при конфликтной ситуации по Томасу вы знаете?
10. В каких случаях каждая из этих стратегий применима в поведении личности?
11. Какие стрессоры оказывают воздействие на эмоциональную сферу человека?
12. Какие виды реакций на стрессовые ситуации вы сможете выделить?
13. Как сохранять спокойствие во время стресса?

Кейс №1 «Поведение в условиях конфликта»



1. Какие чувства вызывает у вас просмотр видеосюжетов? № 1-2

2. Каким образом вербальные и невербальные коммуникации могут являться причиной конфликта в межличностном общении? №1

3. Приведите примеры из вашей жизни или профессиональной деятельности, когда вы попадали в подобные ситуации? Какой выход вы находили? Что предпринимали? №1-2

4. Что, на ваш взгляд, означают слова «Тревожность - это когда вы не ждёте от жизни ничего хорошего»? Какие примеры из вашей жизни подтверждают эти слова? №3

5. Просмотрите ролик. Каким образом с помощью невербальной коммуникации можно еще передавать информацию? №4

Рекомендуемая литература по теме №6:

1. Роберт Грин «Законы человеческой природы» Издание на русском языке, перевод. ООО «Альпина Паблишер», 2021г
2. Гевин Кеннеди «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах», 2016г
3. Роберт Чалдини «Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся», 2020г
4. Деловые коммуникации / Под ред. В.П. Ратникова. - М.: Юрайт, 2017
5. М.Е. Литвак “Психологическое айкидо” Феникс 2007г
6. С.М. Емельянов “Практикум по конфликтологии”
7. Виктор Пономаренко “Управление конфликтами”
8. Роберт Сапольски «Психология стресса»