

# Жизненная навигация

**Тема 6. С кем вместе я буду  
идти к своей мечте?**

- Учебные вопросы:

- 1. Группа, команда и коллектив
- 2. Роли в команде.
- 3. Лидер
- 4. Переговоры.

- Группа – это совокупность людей, объединенных по формальным или неформальным признакам. Группы могут быть более и менее устойчивые, быть случайными или создаваться специально, отличаться друг от друга и по другим характеристикам, например, по размеру. Большие группы представлены государствами, нациями, народностями, партиями, классами и другими социальными общностями. В качестве примеров малых групп можно рассматривать семью, ученический класс, рабочие коллективы и др.

- Коллектив (от лат. собирательный) – группа людей, объединенных общими целями и задачами, достигшая высокого уровня развития в процессе совместной высоко социально-значимой деятельности.

- В коллективе формируется особый тип межличностных отношений, характеризующихся:
- - высокой сплоченностью : «Один за всех и все за одного». Сплоченность – это приверженность к группе ее членов, проявляющаяся во взаимной симпатии членов группы и привлекательности группы ее членам.
- - ценностно-ориентационным единством степенью совпадения позиций и оценок у ее членов по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом;
- - коллективистским самоопределением – избирательным отношением членов группы к воздействиям конкретной социальной общности, при котором они принимают одни из ее влияний и отвергают другие в зависимости от идеалов, целей деятельности, принятых в коллективе социальных ценностей, норм и т. п.,

- - коллективистской идентификацией – признанием за членами группы, в частности, занимающимися совместной деятельностью, равных прав и обязанностей, в том числе понимание прав каждого из них на содействие и поддержку, необходимости сочувственного отношения к ним,
- - социально ценным характером мотивации межличностных выборов,
- - высокой референтностью членов коллектива по отношению друг к другу. Референтность – качество личности или группы, состоящее в их способности оказывать определяющее влияние на формирование мнений, суждений, оценок отдельного человека, а также его поведения.
- - объективностью в принятии ответственности за результаты совместной деятельности.

- Одни из самых авторитетных специалистов по вопросам построения и реорганизации команд Ян Катценбах и Дуглас Смит определяют команду как небольшое количество людей с комплиментарными (взаимодополняющими) навыками, которые привержены общим намерениям, эффективным целям и общему подходу к работе, в рамках которого они считают себя взаимоответственными.

- Роль – это описание ограниченного множества действий, выполняемых кем-то или чем-то в рамках определённого процесса.

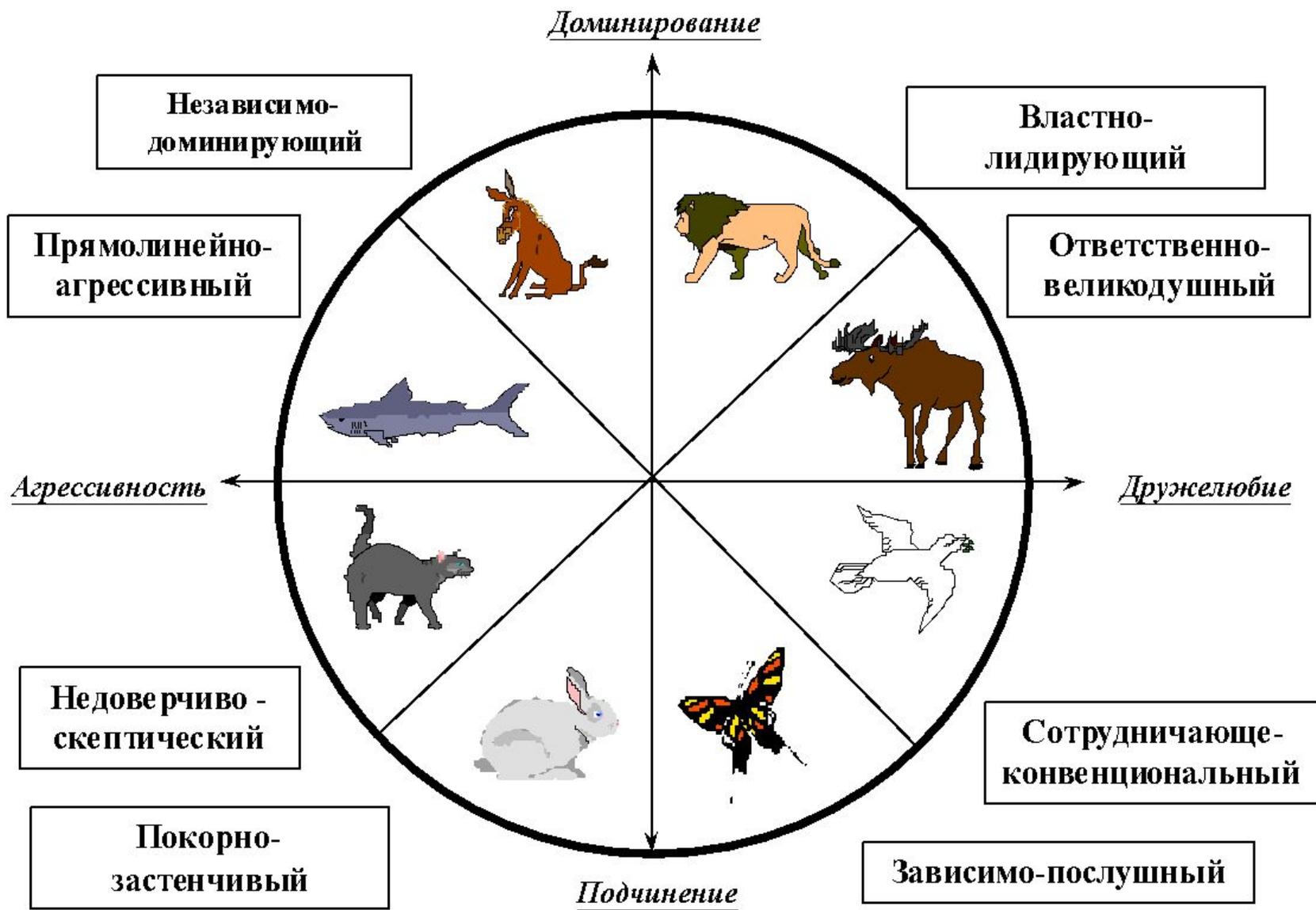


- Лидер – это неформальный руководитель, который избирается по негласным правилам самой командой в силу наиболее привлекательных для качеств. С его управленческими, организаторскими качествами, личностными и другими психологическими особенностями группа связывает надежды на разрешение определенной актуальной проблемы.

- Какие качества могут привлечь членов группы? Чаще всего отмечают:
- - целеустремленность;
- - ответственность;
- - стремление к личностному росту;
- - саморегуляция и организованность;
- - умение общаться.

- Зачастую бывает так, что нам необходимо обращаться к другим людям и вступать в переговоры. Переговоры – это обмен информацией между сторонами для достижения взаимоприемлемого соглашения относительно предмета *переговоров*.





- Для успешности переговоров можно использовать технологию эффективного общения. По мнению отечественного психолога С.М. Емельянова положительно скажется на итогах переговоров следующие правила общения:
  - - концентрация внимания на говорящем, его сообщении;
  - - уточнение правильности понимания содержания сообщаемой информации;
  - - сообщение другой стороне в перефразированной форме смысла принятой информации;
  - - не стоит перебивать говорящего, давать советы, критиковать, подводить итог, отвлекаться на подготовку ответа. Это можно сделать после получения информации и ее уточнения;

- - необходимо добиваться того, чтобы вас услышали и поняли. Для этого надо соблюдать последовательность сообщения информации, убедиться в точности понимания партнером принятой информации;
- - поддержание атмосферы доверия, взаимного уважения, проявляться эмпатию к собеседнику;
- - использование невербальных средств коммуникации: частый контакт глаз, кивание головы в знак понимания и другие, располагающие к конструктивному диалогу приемы.

- В процессе общения человек по зависящим и независящим от него причинам может сталкиваться с различными «барьерами». Барьеры в общении – это препятствия во взаимопонимании партнеров по общению. Барьеры могут возникать на разных уровнях:
  - фонетическом (звуковом);
  - семантическом (многозначность слов, жаргоны, профессионализмы);

- стилистическом (синтаксическом – несоответствие формы и содержания сообщения);
- логическом (неприятие логики другого).

- В процессе общения партнерами нередко используются манипуляции (А.Я.Кибанов, В.Г.Коновалова). Манипуляция – осознанное психологическое воздействие на человека с целью изменения у него отношения к чему-либо.



- Спасибо за внимание!