

09.02.17

# ОБЩЕНИЕ В МАЛЫХ ГРУППАХ. СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ ЛИЧНОСТИ



*9 класс,  
обществоведение*

# **ПОВТОРЕНИЕ § 14-15**



1	Социальная перцепция	<b>К</b>	Процесс самовосприятия и интерпретации собственных действий и побуждений, своих особенностей и их влияния на впечатление других людей.
2	«Идолы пещеры»	<b>Д</b>	Стереотип общения, характеризующийся тем, что общее впечатление от общения оказывают влияние полученные ранее сведения.
3	Казуальная атрибуция	<b>В</b>	Процесс постижения эмоционального состояния другого человека.
4	«Эффект ложного обобщения»	<b>П</b>	Партнер по общению, включается в беседу не сразу, идеальный слушатель, в беседах проявляет основательность.
5	Стереотип	<b>М</b>	Стереотипы, сформировавшиеся в общении, а потом проникшие в другие сферы.
6	«Идолы рынка»	<b>Л</b>	Процесс постижения интеллектуального состояния другого человека.
7	Ригидный собеседник	<b>Ж</b>	Собеседник, очень расположенный к общению, достаточно дружелюбный, способен на экстравагантные поступки.
8	Эмпатия	<b>В</b>	Партнер по общению, уверенный, напористый, жесткий, перебивает собеседника, задает уточняющие вопросы.
9	«Эффект ореола»	<b>О</b>	Внутренняя предрасположенность людей к общепринятой оценке мира, выражающая в совершении ошибок, совершаемых под влиянием общественно мнения.
10	Доминантный собеседник	<b>З</b>	Процесс восприятия, понимания и оценки людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей)
11	Социальная рефлексия	<b>А</b>	Стереотип общения, возникший в результате оценки авторитетного человека.
12	«Эффект проекции»	<b>Ж</b>	Устойчивый, а нередко и упрощенный образ какого – либо явления или человека, складывающийся в условиях дефицита информации.
13	Экстрове́рт	<b>Е</b>	Процесс приписывания человеку определенных причин поведения.
14	Идентификация	<b>О</b>	Стереотип ожидания от собеседника успеха во всех остальных сферах, если он достиг успеха в одном виде деятельности.
15	«Идолы	<b>И</b>	Стереотип общения, характеризующийся приписыванием определенных качеств

Процесс взаимодействия  
людей, в ходе которого  
**ОБЩЕН**  
они  
**ИЕ**  
обмениваются  
информацией, выявляют  
своё отношение друг к



**СПОСОБНОСТЬ  
ЧЕЛОВЕКА  
СОЦИАЛЬНАЯ  
РЕФЛЕКСИЯ  
ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ, КАК  
ОН ВОСТРИМЛИВАЕТСЯ  
ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ В  
ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ**



устойчивый, а нередко и  
упрощенный образ  
**СТЕРЕОТ**  
какого-либо явления или  
**ИП**  
человека,

складывающийся в

условиях дефицита



- **НАЗОВИТЕ ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ.**
- **ВИДЫ И ФОРМЫ ОБЩЕНИЯ.**
- **СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ.**
- **ВИДЫ СТЕРЕОТИПОВ.**



# ОПРЕДЕЛИТЕ ВИД ОБЩЕНИЯ

1. ОБМЕН СПЛЕТНЯМИ БАБУШЕК У ПОДЪЕЗДА.
2. ОБЩЕНИЕ С ДРУЗЬЯМИ.
3. НЕПОСРЕДСТВЕННЫЕ КОНТАКТЫ ЛЮДЕЙ В МАЛЫХ ГРУППАХ.
4. ОБЩЕНИЕ МЕЖДУ СЫНОМ И ОТЦОМ ПО ПОВОДУ ДВОЙКИ В ДНЕВНИКЕ ПО ИСТОРИИ.
5. ПРОСЬБА В ТРОЛЛЕЙБУСЕ ПЕРЕДАТЬ ДЕНЬГИ ЗА ПРОЕЗД.
6. ОБМЕН СМС МЕЖДУ ДРУЗЬЯМИ.
7. СОВЕЩАНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПОВОДУ ПРОДАЖ.
8. ЧТЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ НОВОСТЕЙ ИЗ МИРА МОДЫ В ЖУРНАЛЕ.



**ВОПРОСЫ ДЛЯ  
ОБСУЖДЕНИЯ:  
- СТР.121, В. 1,2,3,5.**



**Общение м/ду людьми-это не только обмен информацией, но и организация совместных действий.**

## **СПОСОБЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:**

- ❖ **Заражение** – происходящее само собой распространение какой-либо деятельности или настроения от 1 человека к другому.
- ❖ **Внушение** – воздействие одного человека на другого, ведущее к тому, что у них помимо их воли появляются какие-то чувства и намерения.
- ❖ **Убеждение** – логически обоснованный процесс побуждения человека принять определённые ценности, верования или отношения.
- ❖ **Подражание** – воспроизведение человеком



09.02.17

# ОБЩЕНИЕ В МАЛЫХ ГРУППАХ. СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ ЛИЧНОСТИ



*9 класс,  
обществоведение*

«ВЕСЬ МИР – ТЕАТР.

В НЁМ ЖЕНЩИНЫ, МУЖЧИНЫ – ВСЕ АКТЁРЫ.

У НИХ СВОИ ЕСТЬ ВЫХОДЫ, УХОДЫ,  
И КАЖДЫЙ НЕ ОДНУ ИГРАЕТ РОЛЬ.

СЕМЬ ДЕЙСТВИЙ В ПЬЕСЕ ТОЙ.

СПЕРВА МЛАДЕНЕЦ, РЕВУЩИЙ ГРОМКО НА РУКАХ У  
МАМКИ...

ПОТОМ ПЛАКСИВЫЙ ШКОЛЬНИК С КНИЖНОЙ СУМККОЙ,  
С ЛИЦОМ РУМЯНЫМ, НЕХОТЯ, УЛИТКОЙ ПОЛЗУЩИЙ В  
ШКОЛУ.

А ЗАТЕМ ЛЮБОВНИК, ВЗДЫХАЮЩИЙ, КАК ПЕЧЬ, С  
БАЛЛАДОЙ ГРУСТНОЙ В ЧЕСТЬ БРОВИ МИЛОЙ.

А ЗАТЕМ СОЛДАТ, ЧЬЯ РЕЧЬ ВСЕГДА ПРОКЛЯТЬЯМИ  
ПОЛНА, ОБРОСШИЙ БОРОДОЙ, КАК ЛЕОПАРД,

ВЕРШИТЕЛЬ ИЩЕСТИ САГНАСКИ В СОСРЕ ТОСОВИЙ

ЗАТЕМ СУДЬЯ С БРЮШКОМ ОКРУГЛЫМ, ГДЕ КАПЛУН  
ЗАПРЯТАН, СО СТРОГИМ ВЗОРОМ, СТРИЖЕННОЙ  
БОРОДКОЙ, ШАБЛОННЫХ ПРАВИЛ И СЕНТЕНЦИЙ  
КЛАДЕЗЬ, - ТАК ОН ИГРАЕТ РОЛЬ.  
ШЕСТОЙ ЖЕ ВОЗРАСТ – УЖ ЭТО БУДЕТ ТОЩИЙ  
ПАНТАЛОНЕ, В ОЧКАХ, ТУФЛЯХ, У ПОЯСА – КОШЕЛЬ, В  
ШТАНАХ, ЧТО С ЮНОСТИ БЕРЁГ, ШИРОКИХ, ДЛЯ НОГ  
ИССОХШИХ; МУЖЕСТВЕННЫЙ ГОЛОС СМЕНЯЕТСЯ  
ОПЯТЬ ДИСКАНТОМ ДЕТСКИМ:  
ПИЦИТ, КАК ФЛЕЙТА...  
А ПОСЛЕДНИЙ АКТ, КОНЕЦ ВСЕЙ ЭТОЙ СТРАННОЙ,  
СПОЖНОЙ ПЬЕСЫ – ВТОРОЕ ДЕТСТВО, ПОЛУЗАБЫТЬЕ:  
БЕЗ ПЛАЗ, БЕЗ ЧУВСТВ, БЕЗ ВКУСА, БЕЗ ВСЕГО».



# РОЛЬ

- **Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию**



**ВЕСЬ МИР – ТЕАТР,  
А ЛЮДИ В НЁМ АКТЁРЫ!  
КТО ПЛУТ, КТО – ШУТ, А КТО  
ПРОСТАК, МУДРЕЦ ИЛИ  
ГЕРОЙ.**

**А ПОТОМУ ОСТАВЬТЕ  
ВАШИ СПОРЫ – ИЩИТЕ В**

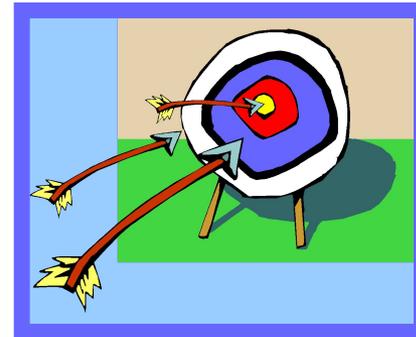


# Что такое малая группа?

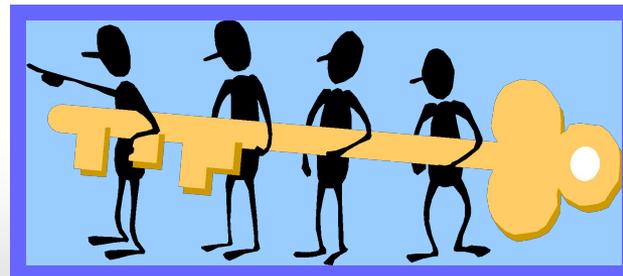
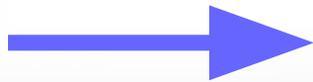
группы



общение



цель



деятельность

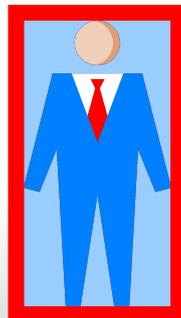
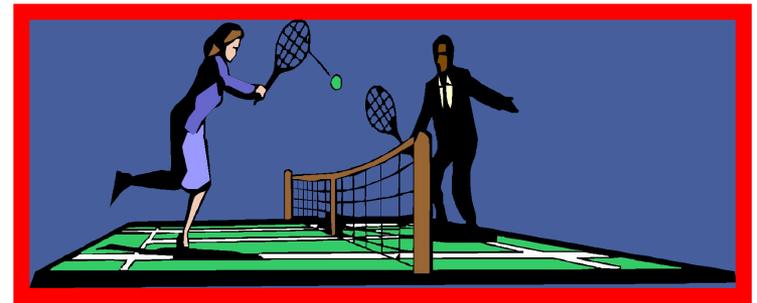
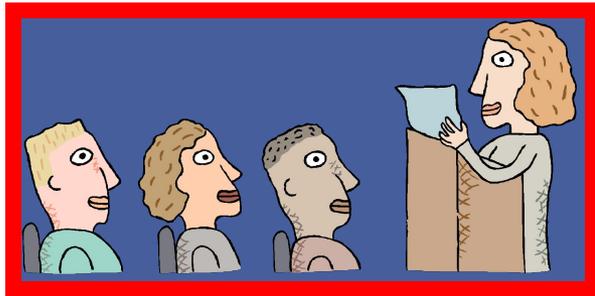


# Виды малых групп.

постоянная



временная

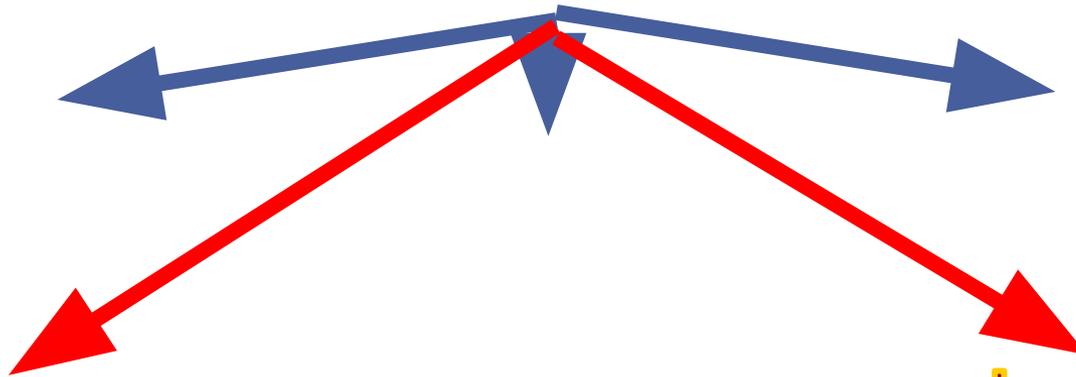


Статус

# Человек в группе.



Влияет на действия группы, может



групповой

ЭГОИЗМ

конформизм



# СЛОВАРИК

- **ФОРМАЛЬНЫЕ ГРУППЫ** – группы специально созданные для определённой деятельности.
- **МАЛЫЕ ГРУППЫ** – группы, в составе которых 2-30-40чел.
- **РЕФЕРЕНТНАЯ ГРУППА** – группа, из которой человек заимствует нормы, ценности и установки поведения.



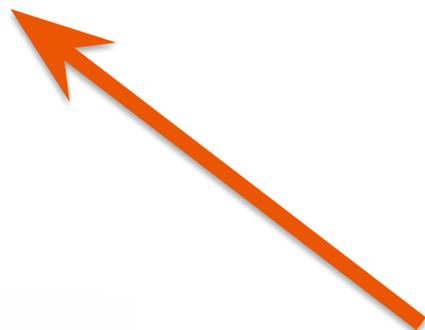
Представляет  
формальную  
структуру,  
назначается  
официально

**руководите  
ль**

Человек, который  
хочет и может влиять  
на других

**лиде  
р**

**групп**



# Стили управления

- АВТОРИТАРНЫЙ – мы (я) подумали – я решил.
- ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ – мы подумали – мы решили.
- ЛИБЕРАЛЬНЫЙ – вы подумали – вы решили.



**СОЦИАЛЬН  
АЯ  
ОРИЕНТАЦ  
ИЯ  
ЛИЧНОСТИ**



ЭГОИЗМ	АЛЬТРУИЗМ
ЧЕРТА ЛИЧНОСТИ, КОТОРАЯ ЗАЦИКЛЕНА В СЕБЯЛЮБИИ, СОСРЕДОТОЧЕНИИ НА СВОЁМ Я, РАВНОДУШИИ К ДРУГИМ ЛЮДЯМ	ДОБРОВОЛЬНАЯ ПОМОЩЬ ЧЕЛОВЕКА ДРУГИМ ЛЮДЯМ, ЕГО ГОТОВНОСТЬ ЖЕРТВОВАТЬ ДЛЯ НИХ ЛИЧНЫМИ ИНТЕРЕСАМИ.
ИНДИВИДУАЛИЗМ	КОЛЛЕКТИВИЗМ
ТИП ПОВЕДЕНИЯ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ АБСОЛЮТИЗАЦИЕЙ ПОЗИЦИИ ЛИЧНОСТИ В ЕЁ ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИИ ОБЩЕСТВУ	ТАКОЙ ТИП МИРОВОЗЗРЕНИЯ, ПРИ КОТОРОМ ЧЕЛОВЕК ВОСПРИНИМАЕТ И ПЕРЕЖИВАЕТ ИНТЕРЕСЫ МАЛОЙ ГРУППЫ, В КОТОРУЮ ОН ВКЛЮЧЁН, КАК САМЫЕ ЗНАЧИМЫЕ ДЛЯ СЕБЯ
КОНФОРМИЗМ	НОНКОНФОРМИЗМ
ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ В РЕЗУЛЬТАТЕ РЕАЛЬНОГО ИЛИ ВООБРАЖАЕМОГО ДАВЛЕНИЯ ГРУППЫ; СТРЕМЛЕНИЕ СООТВЕТСТВОВАТЬ	АКТИВНОЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ЧЛЕНА ГРУППЫ ОКАЗЫВАЕМОМУ НА НЕГО ДАВЛЕНИЮ.