

## Глоссарий

### «Играем и общаемся»

**Агрессивное поведение** — нападки на оппонента без учета ситуации и чувств, потребностей или прав объекта нападок.

**Ассоциация** — способность какой-либо мысли вызывать воспоминание о другой мысли, связанной с первой.

**Беседа** — направляемое участниками, неформальное, неподготовленное взаимодействие, являющееся последовательным взаимообменом мыслями и чувствами между двумя и более людьми.

**Близкие люди** — люди, которым мы доверяем свои самые сокровенные чувства.

**Децентрация** [лат. de — приставка, означающая отделение, отмену + centrum — средоточие] — механизм преодоления эгоцентризма личности, заключающийся в изменении точки зрения, позиции субъекта в результате столкновения, сопоставления и интеграции ее с позициями, отличными от собственной. (Е.Н. Емельянов) Г.М. Андреева

**Вежливость** — обращение с людьми, учитывающее их потребности быть оцененными и защищенными.

**Вербальное общение** - использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, то есть систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения.

**Взаимопонимание** — понимание того, что оратор и аудитория располагают одними и теми же сведениями, а также испытывают похожие чувства и имеют общий опыт.

**Гетерогенная группа** — группа, состоящая из людей разного пола и возраста, имеющих разный уровень подготовки, а также разные установки и интересы.

**Говорить уместно** — выбирать язык и символы, приспособленные к нуждам, интересам, знаниям и отношениям слушателей.

**Голосовые характеристики** — высота, громкость, темп и звуковые качества речи.

**Гомогенная группа** — группа, в которой все члены имеют между собой очень много общего.

**Доверие** — 1) показатель того, насколько аудитория воспринимает оратора как человека знающего, обаятельного и честного; 2) способность человека идти на риск, связанный с тем, что его благополучие начинает зависеть от другого человека.

**Друзья** — люди, с которыми мы добровольно установили тесный личный контакт.

**Жесты** — движения рук, кистей и пальцев.

**Знакомые** — люди, которых мы знаем по имени, с кем можем поговорить, когда представится возможность, но с ними у нас чаще всего устанавливаются поверхностные отношения.

**Идентичность** (лат. *identicus* — тождественный, одинаковый) — осознание личностью своей принадлежности к той или иной социально-личностной позиции в рамках социальных ролей и эго состояний.

**Коммуникация** [лат. *communico* — делать общим] — смысловой аспект социального взаимодействия. Поскольку всякое индивидуальное действие осуществляется в условиях прямых или косвенных отношений с другими людьми, оно включает (наряду с физическим) коммуникативный аспект. Действия, сознательно ориентированные на смысловое их восприятие другими людьми, иногда называют коммуникативными действиями.

**Манипуляция** - один из способов управления людьми путем создания иллюзий или условий для контролирования поведения. Это воздействие

направлено на психические структуры человека, осуществляется скрытно и ставит своей задачей изменение мнений, побуждений и целей людей в нужном некоторой группе людей направлении.

**Мотивация** — силы, действующие на организм извне и изнутри, которые инициируют и направляют поведение.

**Невербальная коммуникация** — движения и особенности голоса человека при передаче им вербального сообщения.

**Нормы** — ожидания относительно того, как члены группы будут себя вести, находясь в составе группы.

**Общение** — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное О.) и группами (межгрупповое О.), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера).

**Общение** - взаимодействие двух (или более) людей направленное на согласование объединения их усилий с целью налаживания отношений и достижения общего результата.

В общении выделяют три взаимосвязанных стороны:

**коммуникативная сторона**

общения состоит в обмене информацией между людьми;

**интерактивная сторона** заключается в организации взаимодействия между людьми, например, нужно согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника;

**перцептивная сторона** общения включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

**Обратная связь** — вербальная и физическая реакция на людей и их сообщения.

**Общая цель** — цель речи (развлечь, проинформировать, убедить).

**Ответственность** — умение отвечать за свои действия.

**Понимание** — точная расшифровка сообщения путем присвоения ему правильного значения.

**Правило хороших манер** — требование быть точными и организованными, когда мы излагаем наши мысли.

**Разговор на равных** — разговор без каких-либо слов или невербальных сигналов, подчеркивающих превосходство.

**Разговор-рапорт** — разговор, в котором человек делится переживаниями и устанавливает личные отношения.

**Разговор-сообщение** — разговор, в котором человек делится информацией, демонстрирует знания, ведет переговоры и сохраняет независимость.

**Самооценка** — общая оценка человеком своей компетентности и ценности.

**Самораскрытие** — обмен биографическими данными, личными представлениями и чувствами, неизвестными другому человеку.

**Ситуация публичного выступления** — выступление оратора перед аудиторией в общественном месте.

**Сосредоточение** — перцептивный процесс выбора и концентрации на конкретных стимулах из всего множества стимулов, достигающих наших органов чувств.

**Сотрудничество** — разрешение проблем, при котором учитываются потребности и интересы каждой из сторон и находится взаимно удовлетворяющее решение.

**Социальный контекст** — назначение события, а также уже существующие взаимоотношения между участниками.

**Сплоченность** — степень взаимодействия членов группы при достижении общей цели.

**Стереотипы** — упрощенные и стандартизированные концепции характеристик или ожидаемого поведения членов определенной группы.

**Темперамент** - это индивидуально-психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения.

**Тактика общения** – реализация в конкретной коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знания правил общения.

**Техника общения** – совокупность конкретных коммуникативных умений: говорить и слушать.

**Техника общения** - это те способы, к которым прибегает человек, чтобы подготовиться к общению и его поведение в ходе общения.

**Уважение** — 1) внимательное и серьезное отношение к тому, что говорят другие, и к чувствам, стоящим за этим; 2) проявление внимания или предупредительности к человеку и соблюдение его прав.

**Уравновешенность** — уверенность в своих манерах.

**Усвоение речи** — понимание идей, а также способность формулировать их по-разному во время каждой репетиции.

**Рефлексия** [лат. reflexio — обращение назад] — процесс самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний. (М.Г. Ярошевский)

**Характер** - совокупность существенных, устойчивых психических свойств человека как члена общества, которые проявляются в его отношении к действительности и накладывают отпечаток на его поведение и поступки.

**Эмоции** — возбуждаемые действиями или словами субъективные переживания, которые сопровождаются физиологическим возбуждением и доступны для наблюдения проявлениями.

**Эмпатическое реагирование** — переживание эмоциональной реакции, сходной с действительными или ожидаемыми проявлениями эмоций другого человека.

**Эмпатия** — переживание чувств, мыслей или установок другого человека.

**Этика** — совокупность моральных принципов, поддерживаемых обществом, группой или индивидом.

**Этика общения** - это совокупность конкретных практических приемов, норм (прежде всего моральных), правил общения.

**Эффект ореола** — приписывание человеку набора связанных между собой качеств, когда вы на самом деле наблюдаете только одно качество из этого набора.

**Язык** — совокупность слов и систем их использования, общих для людей одного и того же языкового сообщества.

**Язык жестов** — наборы движений, предназначенные для передачи сообщений.

**Я-концепция** — чувство собственной идентичности.

**Я-концепция** - целостное представление человека о себе как о личности, биологическом организме, члене общества, работнике, профессионале и т.д.

Я-концепция выступает как установка по отношению к самому себе и включает компоненты:

- когнитивную - образ своих качеств, способностей, внешности, социальной значимости и т.д. (самосознание);
- эмоциональную - самоуважение, себялюбие, самоуничижение и т.д.;
- оценочно-волевую - стремление повысить самооценку, завоевать уважение и т.д.

### **«Жизнь в общении»**

**Агрессивное поведение** — нападки на оппонента без учета ситуации и чувств, потребностей или прав объекта нападок.

**«Агрессор»** — человек, который добивается повышения собственного статуса, критикуя почти все или порицая других, когда дела идут не лучшим образом, и принижая личные качества и статус других.

**Акцентуация характера** - преувеличенное развитие отдельных свойств характера в ущерб другим, в результате чего ухудшается взаимодействие с окружающими людьми.

**Беседа** — направляемое участниками, неформальное, неподготовленное взаимодействие, являющееся последовательным взаимообменом мыслями и чувствами между двумя и более людьми.

**Близкая информация** — информация, которая затрагивает личное пространство человека.

**Близкие люди** — люди, которым мы доверяем свои самые сокровенные чувства.

**Вежливость** — обращение с людьми, учитывающее их потребности быть оцененными и защищенными.

**Вербальное общение** - использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, то есть систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения.

**Взаимопонимание** — понимание того, что оратор и аудитория располагают одними и теми же сведениями, а также испытывают похожие чувства и имеют общий опыт.

**Гомогенная группа** — группа, в которой все члены имеют между собой очень много общего.

**Деловое обсуждение проблем** — дискуссия участников и решение конкретных проблем или планирование возможных действий.

**Доверие** — 1) показатель того, насколько аудитория воспринимает оратора как человека знающего, обаятельного и честного; 2) способность человека идти на риск, связанный с тем, что его благополучие начинает зависеть от другого человека.

**Зрительный контакт** — направление своего взгляда на разные группы людей во всех частях аудитории на протяжении всего выступления.

**Интерес** — определенная направленность сознания, получение информации в определенной области знаний.

**Интерактивная стратегия** — получение информации о другом человеке в процессе разговора с ним.

**Коммуникация** – от лат. «communicatio» что означает сообщение, передача и от «communicare» – делать общим, беседовать, связывать, сообщать, передавать – научная дисциплина (известная также как теория коммуникации, наука о коммуникациях, коммуникационная наука и даже – коммуникология (И. П. Яковлев), коммуникативистика или коммуникатика а в западно-европейском и американском наименованиях – communication studies, или просто – communications), а также метадискурс (Р. Крэйг), о процессе (социальном) «коммуникации/взаимодействия/интеракции», понимаемом в качестве первоосновы для любых процессов жизни человека и общества, а также сам этот процесс и его результаты.

**Личность**—понятие, обозначающее совокупность психологических качеств человека, составляющих его индивидуальность и определяющих его социальные поступки, поведение среди людей.

**Манипуляция** - один из способов управления людьми путем создания иллюзий или условий для контролирования поведения. Это воздействие направлено на психические структуры человека, осуществляется скрытно и ставит своей задачей изменение мнений, побуждений и целей людей в нужном некоторой группе людей направлении.

**Межличностные (человеческие) отношения** – совокупность взаимодействий между индивидами, составляющими общественную иерархическую лестницу. Человеческие отношения преимущественно основаны на связях, существующих между членами общества благодаря разным видам общения: в первую очередь визуальному (или невербальным связям, которые включают в себя как внешний вид, так и телодвижения, жесты), лингвистическому (устная речь), аффективному, а также языкам, построенным в результате развития сложных обществ (экономических, политических и т. д.).



**Межличностный конфликт** — результат ситуации, когда потребности или представления одного человека не соответствуют потребностям или представлениям другого.

**Мотивация** (от лат. movere) – побуждение к действию; динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

**Мотив достижения успеха** — потребность человека добиваться успехов в различных видах деятельности, особенно в ситуациях соревнования с другими людьми. М. д. у.— устойчивая мотивационная черта личности.

**Мотив избегания неудачи** — стремление человека в любой ситуации действовать так, чтобы избежать неудачи, особенно там, где результаты его деятельности воспринимаются и оцениваются другими людьми. Мотив избегания неудачи - черта личности, противоположная мотиву достижения успеха.

**Мышление** – процесс моделирования систематических отношений окружающего мира на основе безусловных положений.

**Навык** – деятельность, сформированная путем повторения и доведения до автоматизма.

**Невербальная коммуникация** — движения и особенности голоса человека при передаче им вербального сообщения.

**Неформальные лидеры** — члены группы, чей авторитет опирается на их влияние в группе.

**Образование** – целенаправленный процесс и достигнутый результат воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов). Уровень общего и специального образования обуславливается

требованиями производства, состоянием науки, техники и культуры, а также общественными отношениями.

**Обратная связь** — вербальная и физическая реакция на людей и их сообщения.

**Общение** – процесс установления и развития контактов между живыми существами, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга. Вне общения невозможна человеческая деятельность.

**Профессия** – социально-значимый род занятий человека, вид его деятельности.

**Познание** – совокупность процессов, процедур и методов приобретения знаний о явлениях и закономерностях объективного мира. Познание является основным предметом гносеологии (теории познания).

**Принцип сотрудничества** — состоит в том, что беседы будут протекать удачно, когда вклад участников разговора будет соответствовать его цели.

**Принятие решения** — процесс выбора одной из нескольких альтернатив.

**Резюме** (от фр. *résumé* или лат. *curriculum vitae* – «течение жизни», жизнеописание, произносится *куру́кулум вите́*, часто сокращают до CV) – документ, содержащий информацию о навыках, опыте работы, образовании и другой относящейся к делу информации, обычно требуемый при рассмотрении кандидатуры человека для найма на работу.

**Рефлексия** — (*reflexio* — обращение назад, лат.) — это выход из осуществляемой деятельности, ее анализ, критика и нормирование с целью выработки новых образцов деятельности и поведения и преодоления возможных затруднений в новой деятельности.

**Референтная группа** - это социальная группа, которая служит для индивида своеобразным стандартом, системой отсчета для себя и других, а

также источником формирования социальных норм и ценностных ориентаций.

**Самооценка** – это представление человека о важности своей личной деятельности в обществе и оценивание себя и собственных качеств и чувств, достоинств и недостатков, выражение их открыто или закрыто.

**Самопрезентация** – поведение, направленное на создание благоприятного или соответствующего чьим-то идеалам впечатления о себе.

**Собеседование** – встреча с потенциальным работодателем или его представителем при приеме на работу. Цель собеседования – познакомиться воочию, понять, насколько работодатель и соискатель подходят друг другу, а также обсудить детали сотрудничества. На собеседовании работодатель задаёт вопросы, касающиеся образования соискателя, его опыта, полученных навыков и знаний. Также возможны вопросы личного характера: цели, устремления в жизни, чего соискатель хочет добиться, какие у него планы.

**Сотрудничество** — разрешение проблем, при котором учитываются потребности и интересы каждой из сторон и находится взаимно удовлетворяющее решение.

**Способности** — индивидуальные психические свойства личности, являющиеся необходимым условием при выполнении той или иной деятельности.

**Социальная группа** – объединение людей, имеющих общий значимый социальный признак, основанный на их участии в некоторой деятельности, связанной системой отношений, которые регулируются формальными или неформальными социальными институтами.

**Темперамент** (лат. temperamentum – надлежащее соотношение частей) – устойчивое объединение индивидуальных особенностей личности, связанных с динамическими, а не содержательными аспектами деятельности. Темперамент составляет основу развития характера; вообще, с физиологической точки зрения, темперамент – тип высшей нервной деятельности человека.

**Уровень притязаний личности** – это стремление к достижению цели той степени сложности, на которую человек считает себя способным.

**Установки** — предрасположенность испытывать положительные или отрицательные чувства к людям, обстановке или вещам, которая обычно выражается как мнение.

**Характер** — совокупность устойчивых черт личности, складывающихся под влиянием воспитания и самовоспитания.

**Формальный лидер** — назначенный лидер, который наделен законной властью для воздействия на других членов группы.

**Цель** – идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс; «доведение возможности до её полного завершения».

**Эмоции** — возбуждаемые действиями или словами субъективные переживания, которые сопровождаются физиологическим возбуждением и доступны для наблюдения проявлениями.

**Эффект ореола** — приписывание человеку набора связанных между собой качеств, когда вы на самом деле наблюдаете только одно качество из этого набора.

**Язык** — совокупность слов и систем их использования, общих для людей одного и того же языкового сообщества.

**Язык жестов** — наборы движений, предназначенные для передачи сообщений.

