

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://stuservis.ru/kursovaya-rabota/361218>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Русский язык

ВВЕДЕНИЕ 3

Глава I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИИ 5

1.1. Коммуникация как человеческая потребность 5

2.2. Коммуникативное поведение личности 8

Глава II. ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАТИВНЫХ РЕАКЦИЙ НА ВЕРБАЛЬНУЮ АГРЕССИЮ В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ 13

2.1. Сущность вербальной агрессии 13

2.2. Примеры вербальной агрессии в художественных текстах и коммуникативные реакции на нее 15

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 21

НАУЧНАЯ И СПРАВОЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА 23

Глава I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИИ

1.1. Коммуникация как человеческая потребность

Нормальное и полноценное формирование психики и ее дальнейшее развитие невозможно представить без общения. Поэтому роль общения в жизни человека имеет огромное значение. Общение - это единственный способ обмениваться информацией, узнавать и понимать окружающий нас мир. Общение - это то, что отличает человечество от других видов на планете.

Потребность в общении является одной из причин человеческой активности, благодаря которой каждый человек чувствует признание и поддержку, и через которую могут быть реализованы познавательные, социальные и духовные интересы. Для правильного развития человека необходимы определенные условия. Они обеспечиваются обществом и основаны на хорошо развитых коммуникативных связях. Без позитивного, делового общения, умения строить отношения и контакты с другими людьми сотрудничество невозможно [2].

Потребности людей бывают как первичными, так и вторичными. Никто не может слишком долго оставаться без еды, отдыха или сна. Человек, попавший в такую катастрофическую ситуацию, вскоре погибнет. Неудовлетворение социальных потребностей не столь трагично и не приводит к смерти, но оно очень негативно влияет на психику и ухудшает психологическое здоровье. В таком состоянии люди могут стать менее требовательными и безразличными к себе и меньше стремиться к поддержанию собственного физического благополучия [2].

Мотивы потребности в общении могут быть эгоистичными, великодушными, благородными или дополнять друг друга.

Внешнее выражение потребности в общении называется аффилиацией. Она особенно ярко проявляется в моменты тревоги, надвигающейся опасности и когда остро ощущается одиночество. Это также означает потребность в дружеских, доверительных отношениях и желание быть с другими людьми, которые положительно относятся к вам [2]

Даже у одного человека потребности в общении могут сильно различаться. К ним относятся [10]:

- признание человека как сильной личности. Окружающие должны подтвердить веру человека в то, что он уникален и индивидуален и что он успешно реализует свой творческий потенциал;

- доминирование. Этот человек стремится активно влиять и контролировать отношение и образ жизни других людей. Это желание удовлетворяется только в том случае, если ситуация начинает меняться в нужном направлении. Желание доминировать осложняется такими ситуациями, как отношения между двумя правителями. У ведомых людей нет желания доминировать, и это является причиной непродуктивности в совместной работе и деятельности;

- престиж. Этот импульс может быть удовлетворен только высокой общественной репутацией или признанием значимости человека для определенной социальной группы, кооператива или организации. Под влиянием такого авторитета у людей меняются мотивы принятия решений и поведения;

□ забота о других. Признание этой потребности помогает людям выработать серьезное отношение к жизни. Это способствует развитию таких черт характера, как гуманизм и бескорыстие;

□ потребность в помощи со стороны других. Просьбы, выраженные или обозначенные другим образом, подразумевают согласие на посредничество, помощь или поддержку. Это приносит моральное удовлетворение тому, кто отвечает. Отказ в таких ситуациях нежелателен.

Ключевым фактором в процессе удовлетворения коммуникативных потребностей является мотивирующее желание человека. А также реализация планов и намерений.

Исходя из определенных характеристик, общение в жизни людей можно разделить на прямое (непосредственное) и косвенное (опосредованное). В первом случае общение между собеседниками является прямым, и они общаются друг с другом, используя соответствующие мимические слова, жесты, интонацию и тон.

Во втором случае информация между собеседниками передается не напрямую, а опосредованно (например, через письма, документы, СМИ). Стоит отметить, что прямое общение имеет лучшие результаты и воздействие на собеседника, чем косвенное. Однако первый тип происходит в реальной жизни и больше подвержен влиянию эмоций, в то время как второй тип больше подвержен влиянию здравого смысла, так как есть время обдумать и проанализировать ситуацию.

Кроме того, существуют формальные и неформальные типы общения, из чего видно, что отношения между людьми также могут быть деловыми или личными. Как следствие, правила общения отличаются для каждого из этих двух типов. В личном общении существует симпатия или антипатия, уважение или неуважение, доверие или недоверие к другому человеку. Деловое же общение - это отношения, которые складываются между людьми, являющимися членами определенной социальной группы или организации. Оно основано на правах и обязанностях, которые распространяются на группу (организацию). В результате роль общения в профессиональной деятельности сильно отличается от роли общения в повседневной жизни. В первом случае человек ограничен определенными рамками и правилами, установленными организацией (компанией), а во втором - только своими мнениями, желаниями и особенностями личности. Общим знаменателем здесь может быть воспитание, но не роль коммуникации в целом.

Активное участие человека в жизни общества порождает широкий спектр мнений и реакций со стороны других людей. Человеческое общение, как и любое взаимодействие между людьми, всегда приводит к удовлетворению потребностей и запросов или остается неудовлетворенным. Это оказывает значительное влияние на последующее поведение и поступки собеседника.

Люди, чьи собственные потребности в общении не удовлетворяются, испытывают чувство одиночества.

1. Болотова А.К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская. - Люберцы: Юрайт, 2016. 327 с.
2. Бондырева, С.К. Коммуникация: от диалога межличностного к диалогу межкультурному: учеб. пособие / С.К. Бондырева, А.А. Мурашов. М.: Изд-во МПСИ. 2017. 384 с.
3. Бороздина Г. В., Кормнова Н. А. Психология общения. Учебник и практикум. М.: Юрайт. 2017. 464 с.
4. Гнатюк О.Л. Основы теории коммуникации (для бакалавров). М.: КноРус, 2015. 128 с.
5. Жарова М.Н. Психология общения: Учебник. М.: Академия, 2018. 208 с.
6. Карасик В.И. Языковое проявление личности. М.: Просвещение, 2015. 383 с.
7. Кашкин В. Б. Основы теории коммуникации: Краткий курс. 3-е изд., перераб. и доп.: АСТ: Восток - Запад, 2017. 256 с.
8. Кирьянов В.И. Социология коммуникации: учебно-методическое пособие / В.И. Кирьянов, О.В. Сергеева О.В. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2014. 56 с.
9. Коноваленко М.Ю. Теория коммуникации. М.: Юрайт, 2012. 415 с.
10. Кыштымова Т.В. Понятие языковая личность в современной лингвистике. Челябинск: Вестник ЧГПУ, 2014. 312 с.
11. Лаундес Л. Как говорить с кем угодно и о чем угодно. Психология успешного общения. Технологии эффективных коммуникаций. М.: Хорошая книга, 2017. - 595 с.
12. Леонтович О. Введение в межкультурную коммуникацию: моногр. - М.: Гнозис, 2018. - 368 с.
13. Лич, Эдмунд Культура и коммуникация. Логика взаимосвязи символов / Эдмунд Лич. - М.: Восточная Литература, 2017. - 144 с.
14. Мечковская Н.Б. Семиотика: Язык. Природа. Культура: курс лекций. М.: Академия, 2014. 432 с.
15. Муллагалиева Л.К. Концепты русской культуры в межкультурной коммуникации. Словарь. 10-11 класс. М.: Ладомир, 2017. 255 с.

16. Назаров, М.М. Массовая коммуникация и общество. М.: Аванти плюс, 2020. 880 с.
17. Павлова Н.А. Михайлов день (записки очевидца). М.: Альта-принт, 2012. 384 с.
18. Панфилова А.П. Психология общения: Учебник. М.: Academia, 2016. 384 с.
19. Садовская В. С., Ремизов В. А. Психология общения. Учебник и практикум для СПО. М.: Юрайт. 2019. 170 с.
20. Самыгин С. И., Столяренко Л. Д., Гафиатулина Н. Х. Психология делового общения. Учебное пособие. М.: Феникс. 2020. 298 с.
21. Столяренко Л.Д. Психология общения: учебник для колледжей. РнД: Феникс, 2019. 317 с.
22. Столяренко Л. Д., Самыгин С. И. Психология общения. Учебник для колледжей. М.: Феникс. 2020. 318 с.
23. Толстая Т.Н. Река Оккервиль: рассказы. М.: Подкова, 2002. - 464 с.
24. Чамкин А.С. Основы коммуникологии (теория коммуникации): Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 384 с.
25. Чернова Г.Р. Психология общения: Учебное пособие / Г.Р. Чернова, Т.В. Слотина. СПб.: Питер, 2018. 248 с.
26. Чамкин А.С. Основы коммуникологии (теория коммуникации): Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 384 с.
27. Шарков Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации: Учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2016. 488 с.
28. Шарухин А. П., Орлов А. М. Психология делового общения. М.: Academia. 2012. 240 с.
29. Шунейко, А.А. Основы успешной коммуникации: Учебное пособие. М.: Флинта, 2016. 192 с.

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://stuservis.ru/kursovaya-rabota/361218>