

Жуковская Юлия Генриховна  
преподаватель  
СПб ГБПОУ «СПб художественное  
училище им. Н.К. Рериха»  
Калининского района Санкт-Петербурга

## **Методическая разработка занятия по психологии общения на тему «Классификация общения: виды, функции и модели общения»**

1. Введение
2. Основная часть
3. Заключение
4. Литература

### 1. Введение

В данной методической разработке мы постарались показать, как можно разнообразить и активизировать работу учащихся на занятии по изучению теоретических вопросов. В частности, подробно описывается, на наш взгляд, достаточно интересный для студентов и в то же время эффективный в преподавании подход к анализу моделей общения.

Занятие ориентировано на студентов 4 курса, изучающих психологию общения.

Данный методический материал может помочь преподавателям пополнить свою методическую копилку.

### 2. Основная часть

Цель нашего занятия – познакомить учащихся с основными теоретическими понятиями курса психологии общения.

Итак, на первом теоретическом занятии нам нужно изучить ряд основных вопросов, касающихся сути понятия «общение», его функций или сторон (коммуникативная, перцептивная и интерактивная), ознакомиться с основными видами и моделями общения.

План занятия:

- 1) Понятия «общение», «коммуникативная компетентность»
- 2) Функции общения или стороны общения
- 3) Виды общения
- 4) Модели общения

1) Определение общения и понятие «коммуникативная компетентность» выписать из учебника по психологии общения. Автор Панфилова А.П. [1]

2) Стороны общения или функции, как указано в разных источниках.

(Рисуем в тетрадах треугольник и обозначаем 3 стороны общения.)

. - Коммуникативная сторона - информационная, т.е. передача информационных потоков, то, что мы можем сказать, озвучить или услышать и понять. Человеку важно уметь четко и внятно выражать свои мысли, чтобы его вообще понимали, или понимали правильно с его точки зрения, а для этого надо уметь донести свою мысль до других. Ну и других тоже нужно не только услышать, но и понять, о чем они нам хотят сказать.

. - Перцептивная сторона - наше восприятие говорящего, его образа, то впечатление, которое он производит, что транслирует не только нам, но и в пространство других людей своим внешним видом, созданным ими образом и мимикой, жестами и с помощью других невербальных средств общения. Эта сторона общения дополняет или даже может

заменять словесную сторону. По сути, это информационные потоки другого порядка. То, что человек, порой, старается утаить, скрыть, или не может или не умеет выразить словесно, может выразить наша невербальная система. Мы постепенно научаемся считывать ее сигналы, обычно делаем это произвольно и, кстати, достаточно быстро, но не всегда отдаем себе в этом отчет.

Важно уметь это видеть и даже наблюдать специально за этим для более полного понимания ситуации в ходе общения. Важно уметь считывать, расшифровывать и оценивать дополнительные поступающие к нам информационные потоки, например, чтобы понять, что от нас утаивают, но и многое другое становится тогда более понятным.

. - Интерактивная сторона - сторона взаимодействия. Взаимодействие с другими людьми в ситуации общения. Мы все же хотим, чтобы это взаимодействие было качественным, конструктивным, продуктивным, т.е. достигало поставленных целей, решало определенные задачи, важные для нас и других участников взаимодействия.

(Смотрим фрагмент видео, выделяем видимые маркеры трех сторон общения. Фрагмент видео должен быть подобран таким образом, чтобы все стороны общения присутствовали).

3) Виды общения выписать кратко из учебника самим, обозначая суть:

- Межличностное
- диалогическое
- директивное (в школе порой встречается при авторитарном стиле общения особенно, в армии, в МЧС, когда нет времени на рассуждение, критику и прочее, в творческой мастерской в ситуации цейтнота при сдаче проекта, когда начальник может сказать достаточно жестко, и все быстро подчиняются, без рассуждений и обид на невежливость, эту жесткость и т.п.)
- манипулятивное
- деловое (есть четкие рамки)
- массовое (конференции, флешмобы, средства массовой информации)

Далее идет обсуждение ключевых признаков разных видов общения.

Обратите внимание на межличностное и диалогическое.

- Подумайте, всегда ли диалогическое общение является межличностным?
- А всегда ли межличностное является диалогическим?
- Вспомните примеры, где дети манипулируют взрослыми в семье, учителями в школе.
- А взрослые как манипулируют детьми и друг другом?

4) Модели общения:

Вначале проводится ознакомление с тем, что такое модели, чем они отличаются с точки зрения теории.

- Информационная (преобладает цель передать четко, кратко и логично информацию, порой получается мало эмоционально, но доносится именно суть)
- Убеждающая (убедить других в чем-то, подумайте, как будет выглядеть словесная сторона, какие особенности языка и речи будут использоваться для такого убеждения; как будут выглядеть перцептивная и интерактивная стороны)
- Эмоциональная (превалируют эмоции при анализе всех сторон общения)
- Суггестивная (внушающая) - отличается от убеждающей, больший напор и несколько иные средства общения используются; подумайте, какие именно)

- Ритуальная (стандартизированность интерактивной стороны, определенные условия и правила взаимодействия, например, в ситуации празднования Нового года - опосредованность ситуацией и регламентированность определенная нашего настроения, поведения, речи, информационных потоков и т.п. Первое сентября на линейке у школы. Различные ритуалы и обряды.)

Обсуждение отличительных признаков:

- Посмотрите, какие признаки у каждой модели.

- Чем они существенно отличаются?

- У каждой модели есть ключевой превалирующий признак.

Выделите его.

- Человек, использующий определенную модель общения, выглядит в ситуации общения определенным образом, опишите основные маркеры:

а) внушающий что-то на уроке учитель, или, например, родитель на детской площадке делает внушение своему ребенку;

б) убеждающий купить книги продавец-распространитель;

в) эмоциональный ведущий телепередачи;

г) информационная модель в новостной передаче.

Далее рекомендуется проигрывание различных моделей поведения учащимися в виде сценок. Этот вид работы имеет свою специфику. Задается жизненная ситуация (продавец продает вареники или ученик разбил стекло, а учитель с ним разговаривает по поводу этого и т.д.), одна или несколько пар студентов последовательно проигрывают сценки перед аудиторией.

Можно по очереди разыграть разные ситуации с показом разных моделей общения и сравнить, выделив маркеры поведения при использовании каждой модели, можно проиграть одну и ту же ситуацию так же с использованием разных моделей. Все зависит от целей нашего наблюдения.

Таким образом, можно показать разницу в применении разных моделей общения двумя участниками ситуации, если мы наблюдаем за тем, как взаимодействуют разные модели, а можно, меняя напарников, оставлять одного участника и наблюдать за ним конкретно, прося его проигрывать каждый раз свою роль, либо используя одну и ту же модель общения, например, «эмоциональную», либо разные модели.

Учащиеся наглядно могут увидеть и сделать вывод, что люди с разными моделями общения между собой взаимодействуют по-разному, а еще, что у каждого существуют привычные модели общения, и зависит второе во многом от темперамента и черт характера и от многих других факторов. Поэтому человеку крайне сложно сменить модель общения, а она может быть не эффективна. Именно на это и надо обращать внимание, что если общение человека с окружающими его людьми часто оказывается не эффективным, то можно попробовать поработать с моделями своего общения.

Пример обсуждения данного вопроса с учащимися;

«Проигрывая ситуацию общения в рамках той или иной модели на занятии, мы с вами заметили, что если просить человека использовать разные модели одну за другой, то не всегда он может переключаться с одной модели на другую (или некоторые вообще не могут). Это зависит от личностных особенностей. Поэтому можем, понаблюдав, заметить, какая у каждого преобладает чаще модель общения, какая ему больше свойственна в зависимости от его темперамента, характера, других особенностей, привычек, даже особенностей воспитания.

Одни люди пластичны, артистичны, легко действуют в рамках смены модели, другие так не могут. Мы все разные.

Поэтому

- каждому свойственны несколько каких-то определенных моделей общения или одна.

- мы способны или нет легко менять модели общения.

Хорошо, когда все же много разных моделей используется, есть разнообразие,

возможность более успешно добиваться разнообразных целей в общении, да и не скучно, представьте, если все люди стали бы сверх эмоциональными или были бы только логиками.

Поэтому из нас и получаются такие разные преподаватели. Но в целом, преподавание предполагает необходимость достаточно гибкого поведения человека в ситуациях общения.

Учитель на уроке может использовать попеременно то информационную, то эмоциональную модель общения, например, при изучении нового материала, и тогда это будет два разных варианта подачи материала. Используемая модель может зависеть и от качества самого материала. например, беседуем о картине или изучаем биографию художника, или доказываем теорему. В других ситуациях, при необходимости, учитель может применить то убеждающую, то внушающую модель общения, если надо убедить учеников обязательно запомнить что-то, или выполнить домашнее задание, или внушить какую-то важную для учителя мысль, например, в условиях нынешних соблюдать правила гигиены и обязательно использовать маску и обрабатывать руки)

### 3. Заключение.

Таким образом, мы постарались показать как можно раскрыть базовые теоретические понятия психологии общения, используя достаточно эффективные в работе и наглядные для учащихся приемы работы.

### 4. Литература

1. Панфилова А.П. Психология общения: учебник для средних специальных учреждений. -3-е изд. стер. -Москва: Академия, 2014, -365с.