

## **Комбинированный урок по теме «Общение»**

(1 час 30 минут)

Вид урока - урок смешанный (сочетание различных видов урока на одном)

Организация учебной деятельности обучающихся на уроке: фронтальная, индивидуальная, групповая.

Цель - овладение знаниями по теме «Общение», выявить факторы, препятствующие и, наоборот, способствующие общению.

Структура урока:

1. Орг. момент (2 мин.)
2. Вводная беседа (3 мин.)
3. Основная часть – лекция с заполнением конспекта (20 мин.)
4. Работа по вариантам (сценки) и тестирование «Общительный Вы человек или нет» (55 мин.)
5. Рефлексия (7 мин.)
6. Домашнее задание (3 мин.)

### **Ход урока**

1. *Организационный момент (кто присутствует)*
2. *Вводная беседа*

Что такое общение? Ответить на этот вопрос одновременно и легко и очень трудно. Общение - это такое социально-психологическое явление, которое не только сопровождает человека всю его жизнь, но и является важнейшим условием формирования его личности. Общение - основа существования любого социума: оно объединяет людей в единое целое, обеспечивает согласованность их усилий, делает возможным сохранение и передачу групповых норм, традиций, преданий, то есть социального опыта, последующим поколениям. Общаясь, мы познаем мир; потребность в общении - одна из важнейших потребностей человека, одиночество воспринимается нами как одно из величайших бедствий. "Общество" и "общение" -

однокоренные слова, ведь любое общество - это не что иное как система различных уровней и форм общения людей.

В психологии общение определяется как взаимодействие людей, в процессе которого происходит обмен информацией, восприятие и понимание людьми друг друга. Учитель ведет урок, объясняя новый материал ученикам и проводя опрос; покупатель интересуется у продавца качеством и ценой товара; мать играет с маленьким ребенком; телекомментатор рассказывает о последних новостях - все это различные виды общения. Ежедневно мы сталкиваемся с многочисленными ситуациями, в которых можем наблюдать все разнообразие человеческого общения.

### *3. Основная часть*

#### *Текст лекции*

Общение - сложное социальное явление, и, хотя оно представляет собой целостный акт, в нем можно выделить три стороны:

- коммуникативная сторона (коммуникация ~ передача информации) - это обмен информацией, в процессе которого от человека к человеку передаются знания, умения, эмоции;
- перцептивная сторона (перцепция - восприятие) - это восприятие человека человеком и их взаимопонимание;
- интерактивная сторона - взаимодействие людей друг с другом.

Любое общение состоит из отдельных, относительно завершенных элементов, которые называются актами общения или коммуникативными актами. Например, учитель задает ученику вопрос и получает ответ. Отдельный акт, как правило, является частью более продолжительного процесса общения.

### **Виды общения**

Многообразие жизненных ситуаций, в которых оказывается человек, и разнообразие его социальных связей определяет и разнообразие видов

общения. В качестве примера можно привести классификацию видов общения по уровню контактов.

- "Контакт масок" - это формальное общение, когда человек не стремится понять своего партнера и не испытывает к нему никаких чувств, а как бы надевает маску: маску вежливости, участия, строгости. Человек не в состоянии хорошо узнать каждого партнера и стремится избавиться от излишних эмоций.

- Формально-ролевое общение - это общение в рамках определенных социальных ролей (покупатель - продавец, врач - больной, учитель - ученик и т.д.), когда человек выбирает формы и средства общения, исходя из своей социальной роли и роли своего партнера. Этот вид общения основан на знании ими моделей поведения определенных социальных ролей.

- Прimitивное общение отличается тем, что партнер оценивается по степени полезности: если он воспринимается как нужный, то к нему проявляется интерес и стремление узнать его индивидуальные особенности; тщательно выбираются формы и средства общения. Если же необходимости во взаимодействии с этим человеком нет, то он просто отвергается и не рассматривается как партнер по общению.

- Манипулятивное общение близко к примитивному. Оно направлено на извлечение выгоды из общения с данным человеком. В этом случае к собеседнику, как правило, проявляется интерес, учитываются личностные характеристики, демонстрируются эмоции, но все это преследует только одну цель - манипулирование партнером.

- Деловое общение предполагает серьезные отношения между партнерами, учет ими индивидуальных особенностей друг друга, но на первое место ставится не интерес к человеку, а интересы дела.

- Светское общение. Суть его в беспредметности. Главная цель этого вида общения поддержание контактов. Люди в процессе светского общения вступают в контакт потому, что так принято, говорят не то, что думают или чувствуют, а то, что принято в данной ситуации.

- Духовное или межличностное общение - это общение друзей и близких людей, связанных отношениями симпатии. Большую роль в нем играют эмоции, которые определяют и характер общения, и выбираемые средства. Основой данного вида общения является знание людьми личностных качеств друг друга и понимание эмоциональных состояний.

### **Функции общения**

Занимая в жизни как отдельного человека, так и общества в целом важное место, общение выполняет разнообразные функции:

- коммуникативная функция - передача информации;
- инструментальная функция характеризует общение как социальный механизм управления и передачи информации, необходимой для исполнения действия;
- интегративная функция раскрывает общение как средство объединения людей;
- функция самовыражения определяет общение как форму взаимопонимания психологического контекста;
- трансляционная функция выступает как функция передачи конкретных способов деятельности, оценок и т. д.;
- среди других функций общения можно назвать: экспрессивную (функция взаимопонимания переживаний и эмоциональных состояний), социального контроля (регламентации поведения и деятельности), социализации (формирования навыков взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами) и др.

### **Процедура общения**

В процедуре общения выделяют следующие этапы

- Потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т. п.) — побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.

- Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
- Ориентировка в личности собеседника.
- Планирование содержания своего общения — человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет.
- Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные фразы, которыми будет пользоваться, решает как говорить, как себя вести.
- Установление контакта.
- Обмен мнениями, идеями, фактами.
- Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.
- Корректировка направления, стиля, методов общения и способов их взаимодействия.

#### *4. Работа по вариантам (сценки)*

*Учитель:* Сейчас мы с вами разделимся на 2 варианта и посмотрим две сценки «Ученый и сосед» и «В театре», в обоих будет происходить диалог, а вы подумайте, состоялось ли общение, если нет, то почему?

##### ***1 вариант***

###### **«Ученый и сосед»**

Жилой дом. 12 часов ночи.

Из квартиры выбегает ученый, воодушевленный, радостный, ему хочется с кем-то поделиться новым открытием. Он стучится в квартиру соседа. Тот, недовольный, открывает дверь, его разбудили:

**Ученый:** Вы знаете, я сделал великое открытие!!!!

**Сосед:** Вы смотрели на часы, уже ночь, вы не даете людям спать.

**Ученый:** Да вы поймите, это спасет Землю...

**Сосед:** Вы меня будите среди ночи, говорите всякую чушь...

**Ученый:** Мне нужно с кем-то поделиться ...

Сосед закрывает двери, выталкивая ученого.

Ученый, махнув рукой, уходит.

## **2 вариант**

### **«В театре»**

Муж и жена в театре смотрят оперетту.

**Жена** (*восторженно*), толкая мужа в бок: Дорогой, посмотри какой голос у этого артиста, как он поет!

**Муж** бурча, глядя на ноги: Ботинки жмут. Зачем заставила меня надеть новые ботинки.

**Жена**, *восторженно* глядя на сцену: Дорогой, посмотри какие декорации, какие чудные костюмы!

**Муж**: Кресло какое-то неудобное, сидеть невозможно...

**Жена**: А эта певица, господи.... Дорогой, посмотри, какая красавица, как она играет свою роль!

**Муж**: Зачем ты меня сюда притащила, пойдем домой.

**Учитель**: Проведем анализ увиденного.

**Обучающиеся**: «Ученый и сосед» - диалога нет, потому что цели участников разные: они не слышат друг друга. Один хочет поделиться радостью, другой хочет спать и раздражен, что кто-то нарушил его сон. Сосед проявляет душевную черствость, не видит эмоционального состояния ученого.

«В театре» - супруги не слышат друг друга, каждый говорит о своем, не желая слушать другого. Разные типы личностей.

А сейчас проведем тестирование и увидим кто более общительный, а кто менее. Отвечая на каждый вопрос, выберите подходящий вариант ответа: “Да” (2 очка), “Иногда” (1 очко), “Нет” (0 очков).

1. Предстоит личная или деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?

2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?

3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании и т.п. мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Вы любите делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратился к вам с просьбой — показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос?

7. Верите ли вы, что существует проблема “отцов и детей”, и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 30 долларов, которые занял несколько месяцев назад?

9. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться его присутствием, если он заговорит первым?

10. Вас приводит в ужас любое длительное ожидание, где бы-то ни было. Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения, нежели томиться в ожидании?

11. Бойтесь ли вы участвовать в рассмотрении конфликтных ситуаций?

12. У вас есть собственные сугубо индивидуальные оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете.

13. Услышав где-либо высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, вы предпочтете промолчать и не вступать в спор.

14. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

15. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Теперь суммируйте набранные вами очки и оцените степень своей коммуникабельности.

**30-32 очка** - Вы явно необщительны, и это ваша беда, поскольку сами больше всего и страдаете. Но и окружающим с вами нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

**25-29 очков** - Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа, необходимость новых контактов если и не ввергают вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту свою особенность, и она вызывает у вас недовольство. Но в вашей власти переломить собственный характер. Вспомните: разве не бывает порой, что при сильной увлеченности чем-то вы вдруг обретаете полную коммуникабельность? Так что стоит только встряхнуться.

**19-24 очка** - Вы достаточно общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Возникающие проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходите с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много необоснованного сарказма. Но все эти недостатки исправимы, надо только захотеть.

**14-18 очков** - у вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

**9-13 очков** - Вы весьма общительны (порой, быть может, даже слишком). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам (хотя иногда это вызывает раздражение окружающих). Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, даже если не всегда в состоянии их выполнить. Можете вспылить, но быстро отходите. Чего вам недостает — так это усидчивости, терпения и отваги при



столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы вполне сможете заставить себя не отступать.

**4-8 очков** - Вы, должно быть, рубаха-парень. Общительность бьет из вас ключом, вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях (при том, что серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру). Охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя “в своей тарелке”. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда вам удается довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнением. Стоит над этим задуматься.

**3 очка и менее** - ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вспыльчивы, обидчивы, часто бываете необъективны. При этом вмешиваетесь в чужие дела и беретесь судить о проблемах, в которых некомпетентны. Вольно или невольно вы бываете причиной разного рода конфликтов. Окружающим — и на работе, и дома — с вами трудно. Так поработайте над собой, над своим характером! Воспитывайте в себе терпеливость, сдержанность, уважительное отношение к людям, подумайте, наконец, и о своем здоровье: такой стиль жизни не проходит бесследно.

### *5. Рефлексия*

А теперь давайте вспомним, что такое общение?

Что способствует общению?

С каким человеком хочется поговорить?

В заключение нашего урока давайте обратимся к советам по культуре общения:

1. Всегда будьте хорошим слушателем. Старайтесь внимательно слушать и воодушевлять людей на разговор

2. Один из простых способов завоевать симпатию человека – запомнить его имя и дать почувствовать, что он достоин уважения.

3. Чтобы нравиться людям, надо проявлять к ним искренний интерес.
4. Не докучайте собеседнику длинными монологами.
5. Делайте для других то, что вам хотелось бы, чтобы другие делали для вас.
6. В разговоре соблюдайте тактичность.
7. Уважайте мнения других людей.

#### *6. Домашнее задание*

1. Сделать доклад на любую из тем:
  - общение как взаимодействие;
  - культура общения;
  - виды общения.
2. Протестировать своих близких или друзей на тему общительный ты человек или нет.