

Объединение «Детская журналистика»

**Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая)
программа «Детская журналистика»
(второй год обучения).**

**Занятие по теме «Виды и функции общения. Стороны общения, манера общения и стиль.
Барьеры общения. Психологические законы общения».**

Педагог дополнительного образования
Е.В. Шуршина

Задачи:

- Познакомить учащихся с понятием «общение».
- Расширить представления о целях, видах, функциях и законах общения.
- Познакомить учащихся со сторонами, манерами и стилями общения.
- Развивать коммуникативные способности, внимание и память учащихся.

Оборудование и материалы, используемые на занятии.

- Магнитная доска, магниты, мел.
- Компьютер.
- Видеопроектор.
- Экран.
- Тетради, ручки (на каждого учащегося).

Методы и приёмы.

I. Методы организации и осуществления деятельности.

1. Аспект восприятия и передачи информации:
 - словесные: беседа, рассказ
 - наглядные: демонстрация, иллюстрация
 - практические: упражнения
2. Аспект мышления:
 - репродуктивные (воспроизведение): действия по образцу.
3. Аспект управления:
 - работа под руководством педагога
 - самостоятельная работа: творческая работа

II. Методы стимулирования и мотивации деятельности

- интереса к учению: творческие задания, загадки,
- долга и ответственности: единые требования и контроль над их выполнением, поощрение и порицание, разъяснение общественной и личной значимости знаний, умений и навыков.

III. Методы контроля и самоконтроля

- устный: фронтальный и индивидуальный опрос, наблюдение за ребятами
- практический: проверка умений и навыков

IV. Методы разностороннего воздействия на сознание, чувства и волю

- метод личного примера
- убеждения: инструктаж

V. Методы регулирования и стимулирования поведения и деятельности

- поощрение, замечание, наказание, создание ситуации успеха и доверия, поддержка положительных проявлений.

Ход занятия.

1. Организационный момент.

Педагог: Здравствуйте, ребята! Сегодня мне бы хотелось поведать вам, что такое общение. Что же это за процесс? Хотелось бы выяснить вместе с вами, для чего люди общаются? Мы поговорим о видах, функциях, сторонах, манерах и стилях общения. Мы постараемся выяснить: чем законы общения отличаются от законов физики, химии и математики. А так же почему возникают барьеры в общении.

II. Основная часть.

Педагог: Взаимодействие человека с окружающим его миром осуществляется в системе объективных отношений, которые складываются между людьми в их общественной жизни. Объективные отношения и связи неизбежно и закономерно возникают в любой реальной группе. Отражением этих объективных взаимоотношений между членами группы являются субъективные межличностные отношения, которые изучает психология. Всякое производство предполагает объединение людей. Но никакая человеческая общность не может осуществлять полноценную совместную деятельность, если не будет установлен контакт между людьми, в нее включенными, и не будет достигнуто между ними должное взаимопонимание. Так, например, для того, чтобы учитель мог обучить чему-либо учеников, он должен вступить с ними в общение.

Как вы думаете, из чего состоит процесс общения?

Ответы детей.

Педагог: Общение включает в себя обмен информацией между ее участниками, который может быть охарактеризован в качестве коммуникативной стороны общения. Вторая сторона общения взаимодействие общающихся — обмен в процессе речи не только словами, но и действиями, поступками.

Общение — сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга. Субъектами общения являются живые существа, люди. В принципе общение характерно для любых живых существ, но лишь на уровне человека процесс общения становится осознанным, связанным вербальными и невербальными актами. Человек, передающий информацию, называется коммуникатором, получающий ее — реципиентом.

Зачем люди общаются?

Ответы детей.

Педагог: Цель общения — отвечает на вопрос «Ради чего существо вступает в акт общения?». У животных цели общения не выходят обычно за рамки актуальных для них биологических потребностей. У человека же эти цели могут быть весьма и весьма разнообразными и являть собой средства удовлетворения социальных, культурных, творческих, познавательных, эстетических и многих других потребностей.

Виды, функции общения.

Виды общения по средствам:

- *вербальное общение* – осуществляется посредством речи и является прерогативой человека. Оно предоставляет человеку широкие коммуникативные возможности и гораздо богаче всех видов и форм невербального общения, хотя в жизни не может полностью его заменить;
- *невербальное общение* происходит с помощью мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные или телесные контакты (тактильные, зрительные, слуховые, обонятельные и другие ощущения и образы, получаемые от другого лица). Невербальные формы и средства общения присущи не только человеку, но и некоторым животным (собакам, обезьянам и дельфинам). В большинстве случаев невербальные формы и средства общения человека являются

врожденными. Они позволяют людям взаимодействовать друг с другом, добиваясь взаимопонимания на эмоциональном и поведенческом уровнях. Важнейшей невербальной составляющей процесса общения является умение слушать.

Виды общения по целям:

- *биологическое общение* связано с удовлетворением основных органических потребностей и необходимо для поддержания, сохранения и развития организма;
- *социальное общение* направлено на расширение и укрепление межличностных контактов, установление и развитие интерперсональных отношений, личностного роста индивида.

Виды общения по содержанию:

- *материальное* – обмен предметами и продуктами деятельности, которые, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей;
- *когнитивное* – передача информации, расширяющей кругозор, совершенствующей и развивающей способности;
- *кондиционное* – обмен психическими или физиологическими состояниями, оказание влияния друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести человека в определенное физическое или психическое состояние;
- *деятельностное* – обмен действиями, операциями, умениями, навыками;
- *мотивационное* общение состоит в передаче друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении.

Виды общения по опосредованности:

- *непосредственное общение* – происходит с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т. п.;
- *опосредствованное общение* – связано с использованием специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией (природных - палка, брошенный камень, след на земле и т. д.) или культурных предметов (знаковые системы, записи символов на различных носителях, печать, радио, телевидение и т. п.);
- *прямое общение* строится на основе личных контактов и непосредственного восприятия друг другом общающихся людей в самом акте общения (например, телесные контакты, беседы людей друг с другом и т. д.);
- *косвенное общение* происходит через посредников, которыми могут быть другие люди (например, переговоры между конфликтующими сторонами на межгосударственном, межнациональном, групповом, семейном уровнях).

Другие виды общения:

- *деловое общение* – общение, целью которого является достижение какого-либо четкого соглашения или договоренности;
- *воспитательное общение* – предполагает целенаправленное воздействие одного участника на другого с достаточно четким представлением желаемого результата;
- *диагностическое общение* – общение, целью которого является формулировка определенного представления о собеседнике или получение от него какой-либо информации (таково общение врача с пациентом и т. п.);
- *интимно-личностное общение* возможно при заинтересованности партнеров в установлении и поддержании доверительного и глубокого контакта, возникает между близкими людьми и в значительной степени является результатом предшествующих взаимоотношений.

В зависимости от участников общения называют: лично-групповое, межличностное, и межгрупповое общение.

Приведите известные вам примеры лично-группового, межличностного и межгруппового общения.

Ответы детей.

Педагог: В первичной группе, первичном коллективе человек общается с каждым человеком. По ходу такого парного общения устанавливаются как личные, так и групповые задачи и цели. Знание общностей о содержании общения или наличии третьего в момент общения двух лиц между собой изменяют картину общения.

Лично-групповое общение более выражено проявляется между начальником и группой или коллективом.

Межгрупповое общение означает контакт двух общностей. К примеру, командные баталии в спорте. Задачи и цели межгруппового общения коллективов могут часто совпадать (общение обладает мирным характером), а могут и различаться (конфликтное общение). Межгрупповое общение — отнюдь не безликое аморфное воздействие. В этом общении каждая личность своеобразный носитель коллективной задачи, отстаивает ее, руководствуется ею.

Общение также различается на *опосредованное и непосредственное*.

- Когда применяют термин «непосредственное», то подразумевают общение «лицом к лицу», в ходе которого каждый участник процесса воспринимает другого и производит контакт.
- Опосредованное общение — коммуникация, в которую присутствуют третьи лица, механизмы, вещи (к примеру, телефонный разговор).

Временной интервал общения, оказывает большое влияние на его характеристику. Оно является неким катализатором способов и смыслового содержания общения. Узнать детально человека за маленький срок, естественно, нельзя, но попытка узнать особенности личности и характера существует постоянно. Длительное общение — не только путь к взаимному пониманию, но и дорогу к пресыщению. Длительное общение создает предпосылку психологической совместимости, либо конфронтации.

Общение также разделяется на *законченное и незаконченное*.

- *Законченным общением* может считаться такой вид общения, который одинаково расценивается участниками. При этом оценка общения фиксирует не только субъективную значимость итоговых результатов общения (удовлетворенность, безразличие, неудовлетворенность), а сам факт законченности, исчерпанности.
- По ходу *незаконченного общения* содержание темы или совместного действия оказывается не исчерпанным, не результатным, который преследовала каждая из сторон. Незавершенность общения может быть вызвана объективными или субъективными причинами. Объективные или внешние причины — разъединение людей в пространстве, запреты, нехватка средств общения и другие.

Субъективные — взаимное или одностороннее отсутствие желания продолжать общение, осознание необходимости его остановки и другие.

Функции общения - его системные свойства, детерминирующие специфику проявления.

Общение выполняет шесть функций: прагматическая, формирования и развития, подтверждения, объединения-разъединения людей, организации и поддержания межличностных отношений, внутриличностная.

- *Прагматическая функция* общения отражает его потребностно-мотивационные причины и реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности. При этом само общение очень часто выступает самой важной потребностью.
- *Функция формирования и развития* отражает способность общения оказывать воздействие на партнеров, развивая и совершенствуя их во всех отношениях. Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и способы деятельности, а также формируется как личность. В общем виде общение можно определить как универсальную реальность, в которой зарождаются, существуют и проявляются в течение всей жизни психические процессы, состояния и поведение человека.
- *Функция подтверждения* обеспечивает людям возможность познать, утвердить и подтвердить себя.

- *Функция объединения-разъединения людей*, с одной стороны, посредством установления между ними контактов, способствует передаче друг другу необходимых сведений и настраивает их на реализацию общих целей, намерений, задач, соединяя их тем самым в единое целое, а с другой стороны, она может способствовать дифференциации и изоляции личностей в результате общения.
- *Функция организации и поддержания межличностных отношений* служит интересам налаживания и сохранения достаточно устойчивых и продуктивных связей, контактов и взаимоотношений между людьми в интересах их совместной деятельности.
- *Внутриличностная функция общения* реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, достроенную по типу диалога). Такое общение может рассматриваться как универсальный способ мышления человека.

Стороны общения, манера общения и стиль.

Структуру общения мы можем охарактеризовать путём выделения в ней трёх взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. При этом надо помнить, что в реальности мы имеем дело с процессом общения как единым целым.

- *Коммуникативная* сторона общения (или коммуникация в узком смысле этого слова) состоит во взаимном обмене информацией между партнёрами по общению, передаче и приёме знаний, идей, мнений, чувств. Универсальным средством коммуникации и общения является речь, с помощью которой не только передаётся информация, но и осуществляется воздействие друг на друга участников совместной деятельности. Выделяют два типа информации – побудительную и констатирующую.
- *Интерактивная* сторона общения (от слова "интеракция" - взаимодействие) заключается в обмене действиями, то есть организации межличностного взаимодействия, позволяющего общающимся реализовать для них некоторую общую деятельность.
- *Перцептивная* (социально-перцептивная) сторона общения есть процесс воспитания, познания и понимания людьми друг друга с последующим установлением на этой основе определённых межличностных отношений и означает, таким образом, процесс восприятия "социальных объектов". В реальном общении люди могут познавать друг друга с целью дальнейшего совместного действия, а может быть, напротив, люди, включенные в совместную деятельность, познают друг друга.

Манера и стиль являются важными характеристиками общения.

Манера общения характеризуется, прежде всего, манерой говорить, т. е. использовать голос и тело для передачи устного сообщения. Манеру говорить можно рассматривать как «окно», через которое люди «видят» речь.

Манера общения определяется:

- тоном общения (спокойным, властным, вкрадчивым, взволнованным, раздраженным и т. д.);
- поведением в общении (сдержанным, уверенным, беспокойным, неуверенным, скованным, развязанным);
- дистанцией в общении (интимной, личной, социальной, публичной).

Манеры общения могут быть уважительными, "пренебрежительными, шутивными, серьезными, озлобленными, доброжелательными; они связаны со стилем общения.

Стиль общения характеризуется индивидуально-типологическими особенностями взаимодействия между людьми. Фундаментом стиля общения личности являются ее нравственно-этические установки и оценки социально-этических установок общества.

К наиболее распространенным относятся следующие стили общения: творчески-продуктивный, дружеский, дистанционный (отрешенный), подавляющий (агрессивный), податливый, популистский, заигрывающий, требовательный, деловой, позиционный.

Стиль общения непосредственно влияет на эмоциональную атмосферу взаимодействия и выбор средств общения, которые подразделяются на пять основных групп:

- лингвистические (речевые);
- оптико-кинетические (жесты, мимика, пантомимика);
- паралингвистические (качество голоса, его диапазоны, тональность);
- экстралингвистические (паузы, смех, плач, темп речи);
- пространственно-временные (дистанция, время, место, ситуация общения).

Речевые средства образуют логическую и смысловую линии общения, определяющие характер его содержания.

В современном управленческом общении ведущими стилистическими чертами являются разговорность, простота, живость построения фразы, использование разговорной лексики и фразеологии. Своеобразие разговорного стиля достигается путем использования некоторых психотехнических приемов:

- воображаемым диалогом («Я ему говорю..., а он мне отвечает....»);
- вопросно-ответным ходом (субъект общения сам себе задает вопрос, и сам отвечает на него);
- риторическим вопросом (содержит утверждение или отрицание, возбуждает мысли партнеров по общению, их эмоции, например, «Что может быть эффективнее ресурсосберегающих технологий в нашей отрасли?»);
- эмоциональными восклицаниями (усиливает внимание к теме общения, стимулирует разговорность общения);
- инверсией (преднамеренным нарушением порядка слов).

Эффективность словесного действия зависит от того, насколько субъект владеет психотехникой речи. Под психотехникой речи понимается система индивидуально-психологического управления голосом, дикцией, интонацией, тональностью, логикой в соответствии с условиями общения партнеров.

Содержательность словесного действия образуют лингвистические средства, а его выразительность — паралингвистические и экстралингвистические. Эмоциональную окраску словам и фразам придают *интонация и тональность*.

Скорость осуществления словесного действия — это его *темп*. Слишком быстрый темп затрудняет возможность сосредоточить внимание на логике и содержании словесного действия. Медленный темп утомляет и рассеивает внимание.

Оптимальный вариант темпа речи выбирается на основе анализа характера ситуации общения, его целей и задач. Пониманию содержания словесного действия способствует дикция — ясность и четкость произношения звуков. Процессу воздействия одного субъекта общения на другого способствуют и оптико-кинетические средства, т. е. жесты, мимика, пантомимика. Эти средства, удачно, красиво и эффектно исполняемые и используемые, играют очень важную роль в общении и формировании имиджа человека.

Барьеры общения.

На протяжении всей своей жизни мы ежедневно общаемся друг с другом. Кому-то это общение дается легко и просто, а кому-то найти общий язык с окружающими кажется не разрешимой задачей. Почему это происходит?

Ответы детей.

Педагог: Ведь все мы вроде бы разговариваем на одном языке, а значит должны понимать друг друга. Оказывается, в процессе общения не только слова несут смысловую нагрузку — не менее важную роль играют мимика, интонация и жесты человека. Барьеры, возникающие в общении — это препятствия, вырастающие на пути понимания собеседника. Такого рода препятствием может служить темперамент человека, его характер, эмоциональное состояние, а также манеры общения.

Психология барьеров общения подразделяется на четыре основных вида: ситуационные, мотивационные, смысловые и психологические барьеры общения. Итак, давайте рассмотрим каждый вид отдельно.

- *Ситуационные барьеры* – возникают из-за разного взгляда партнеров на одну и ту же проблему. Например, один собеседник может с пониманием и сочувствием отнестись к группе шумных ребят, обсуждающих какую-либо тему, в то время как другой партнер будет раздражен шумом, исходящим от детей не вникая в суть разговора.
- *Мотивационные барьеры* – возникают в том случае, когда человек скрывает реальные мотивы своих высказываний, либо просто не осознает их значимость.
- *Смысловые барьеры* – возникают из-за непонимания сути разговора своего собеседника. Трудности и барьеры общения, в этом случае возникают тогда, когда человек не может понять мысль партнера и не улавливает к чему идет разговор.
- *Психологические барьеры* – это своеобразный внутренний барьер, тормозящий человека в общении. Чаще всего он появляется из-за страха быть непонятым, не понравиться собеседнику или нарваться на злобную насмешку со стороны партнера и быть отвергнутым, несмотря на самые искренние проявления добрых намерений.

Психологические законы общения.

В общении действуют определенные законы. Эти законы связаны в равной мере, как с закономерностями процесса самой коммуникации, так и с психологическими особенностями говорящих людей. Законы общения (коммуникативные законы) - это особые законы. Это не такие законы, как законы физики, химии или математики.

Во-первых, большинство из законов общения - нежесткие, вероятностные. И если, к примеру, закон всемирного тяготения «не выполнять» на Земле нельзя, то относительно законов общения дело обстоит не так - всегда можно привести примеры коммуникативных ситуаций, когда тот или иной закон не выполняется. К тому же, зная тот или иной коммуникативный закон, часто можно до определенной степени «противостоять» ему, не допустить его реализации в собственном общении.

Во-вторых, коммуникативные законы не передаются человеку при рождении, они не достаются ему по наследству, а усваиваются человеком в процессе коммуникативной практики.

В-третьих, законы общения могут со временем видоизменяться.

В-четвертых, законы общения, хотя в основном и носят общечеловеческий характер, частично имеют определенную национальную окраску, то есть существует специфика их реализации у разных народов.

Всех указанных особенностей лишены законы природы.

1. Закон притяжения.

В соответствии с ним человек на протяжении жизни притягивает к себе таких людей и такие ситуации, которые находятся в гармонии с доминирующими в нем чувствами и мыслями. Поэтому, если вы хотите, чтобы в вашей жизни появились совершенно иные люди, то вы должны сначала измениться сами

2. Закон ожидания.

Говорит о том, что события, которых вы ждете с надеждой, становятся предсказанием, сбывающимся как бы автоматически. Ваши ожидания оказывают огромное влияние на партнера по совместной жизни, на детей, сотрудников, коллег и вообще на всех людей. Лучший способ преуспеть – всегда ждать от окружающих только самого лучшего! Люди, добивающиеся успехов, многого ожидают и многого требуют как от себя, так и от своего окружения.

3. Закон соответствия.

Он утверждает, что ваш внешний мир является зеркальным отображением вашей внутренней жизни. Поэтому нет смысла нацеливаться на изменение собственного окружения, сначала надо измениться

самому! А тогда изменятся и люди, которые вас окружают. Если вы станете лучше, приятнее, счастливее и веселее, то эти же черты характера вы перенесете и на окружающих. Чем увереннее в себе человек, тем легче ему вступать в контакты с разными людьми и затем поддерживать их. Это помогает эффективно взаимодействовать с все более широким кругом разных индивидуальностей. Иначе говоря, чем больше вы принимаете и уважаете себя, чем выше цените собственное достоинство, тем больше вас любят и уважают другие и благодаря этому ваши отношения с окружением становятся плодотворными, полезными и позитивными.

Так каким же образом лучше всего выражать указанные чувства?

Ответы детей.

Педагог: С помощью демонстративной благодарности. Выражайте благодарность каждому, кто хоть раз сделал для вас что-нибудь хорошее. «Спасибо» – одно из самых прекрасных слов в каждом языке.

Выражайте людям признательность или говорите комплименты. Человек, которого хвалят, чувствует себя важным и ценным. Только не раздавайте комплименты направо и налево, старайся выражать одобрение тогда, когда человек того заслуживает. Стоимость похвалы окажется вдвое выше, если она выражена публично, поэтому не уставайте хвалить окружающих.

4. Выражение восхищения.

Восхищайся внешним обликом своего собеседника, его характером, знаниями, вкусом и достижениями. Вы знаете, что каждому хочется услышать о себе что-нибудь приятное. Особое удовольствие доставляет честная и конкретная похвала. Она укрепляет веру в себя. Мужчин, как правило, более всего радуют слова восхищения их профессиональными успехами, автомобилями, обувью или галстуком. Дамы же охотно выслушивают комплименты по поводу своего туалета, внешнего вида, семьи и детей.

5. Внимательность.

Такой подход успешно подпитывает уверенность вашего партнера в себе, а тем самым и ваше собственное чувство веры в себя. Если кто-то закончил говорить, а вы не до конца уверены, что, собственно, имел в виду собеседник, у вас всегда есть возможность переспросить: «Что именно вы хотели сказать?» или: «Вы не могли бы сформулировать это поточнее?» или: «Как вы это себе представляете?» Подобные вопросы позволят вам точно понять мысль партнера. Тем более в том случае, когда специалисты начинают разговаривать на понятном только им профессиональном сленге. В конце разговора кратко резюмируйте высказывания собеседника, чтобы показать ему, насколько внимательно вы слушали и как хорошо поняли то, о чем он хотел проинформировать.

А теперь вспомните, что все то, чего смогли достигнуть благодаря вам другие люди, непременно возвращается обратно, словно бумеранг. То, чем вы наделили окружающих, обязательно вернется к вам. Всегда следует относиться к другим так, как вы хотели бы, чтобы они относились к вам. Если вы будете систематически применять это правило, стараясь укреплять уверенность окружающих в себе, вы не только сильно укрепите собственную веру в себя, но и станете самым позитивным из всех преуспевающих людей, одновременно пользуясь безусловной любовью со стороны окружающих, и чрезвычайно обогатите собственную личность. Словом, вы даже не представляете, сколь многого сумеете достичь, применяя указанное правило в повседневной жизни.

По мере развития речи появляется возможность разнообразить содержание передаваемой и воспринимаемой в процессе общения информации, а при процессе изучения — пользоваться различными средствами общения. Психологически высокоразвитый человек отличается от менее развитого не только выраженной потребностью в общении с разнообразными людьми, но также богатым содержанием, множественностью целей и широким выбором средств общения.

III. Итоги занятия.

Педагог: Сегодня мы с вами выяснили, что общение является одним из основных условий существования человеческого общества и личности. Давайте закрепим наши знания.

- Зачем человеку нужно общение?

- Вспомните и назовите виды общения.
- Какие вы знаете функции общения?
- Какие взаимосвязанные стороны выделяются в структуре общения?
- Назовите четыре основных вида психологических барьеров?
- Чем отличаются законы общения от, например, физических законов?

Ответы детей.

Педагог: Общение порождается социальными, общественными и другими потребностями человека, проявляющимися в стремлении выполнять совместную деятельность. Общение также порождено мотивами, образующимися в ходе осуществления процесса совместной деятельности. Общение — это форма деятельности, без которой не могут жить живые существа.

Наше занятие, подошло к концу. До свидания!