Государственное бюджетное образовательное учреждение гимназия № 622

 Выборгского района Санкт-Петербурга

**Влияние стиля общения**

**на межличностные отношения и деятельность.**

Методическая разработка занятия для подростков

с применением методов активного обучения

Разработчик:

Харькова Елена Геннадиевна,

педагог-психолог ГБОУ гимназия № 622

**Пояснительная записка**

Несмотря на широкое проникновение цифровизации в нашу жизнь и деятельность, проблемы общения и межличностных отношений стоят очень остро, так как продолжают оказывать существенное влияние на эффективность совместной деятельности и качество жизни. Общение пронизывает все сферы нашего бытия, как бы вплетаясь в систему производственных и общественных отношений, с одной стороны, а с другой стороны, отражаясь в самом характере и содержании этих отношений.

Особенно ярко роль общения проявляется в становлении личности подростка. Напомню, что общение является ведущим типом деятельности в подростковом возрасте. Именно в общении подросток постигает морально-нравственные нормы, присваивает те или иные ценности, установки. Любая совместная деятельность (а в школе это почти всегда совместная деятельность) подразумевает и обмен информацией, и взаимодействие, и взаимное познание субъектов общения. В общении проявляются потребности, интересы, особенности личного жизненного опыта, ценности, установки, противоречия, возможности и ограничения, - целый комплекс всего того, что составляет личность человека. Вместе с тем, в процессе общения эти и другие феномены меняются: уточняются, развиваются, преобразуются, - иначе говоря, уже в самой деятельности общения заложены условия для личностного роста. Однако, на то, как будут реализованы эти условия (и будут ли они реализованы вообще), существенное влияние оказывают самые различные факторы, в том числе, стиль общения.

Именно проблематика стиля общения стала темой занятия, методическую разработку которого я представляю. Формулировок понятия стиля общения немало, но в данном случае, стиль общения предлагается понимать как совокупность устойчивых форм общения, отличающихся друг от друга характерными признаками по критериям цели, способов и средств воздействия / взаимодействия, а также зависящих от индивидуально-психологических особенностей субъектов этого процесса.

Цель занятия: изучение основных признаков авторитарного, манипулятивного и диалогического стиля общения, и его влияния на межличностные отношения и совместную деятельность.

Целевая группа: учащиеся подросткового возраста (13-14 лет);

Форма занятия: групповая.

Продолжительность занятия: 45-50 минут

Ключевые слова: адресат общения, цель общения, средства общения, стиль общения, результат общения.

**Методологические аспекты занятия.**

Занятие построено на использовании системно-деятельностного подхода и методов активного обучения, а именно анализа конкретной ситуации и элементов групповой дискуссии.

**Вводная часть** начинается в приветствия, установления контакта, настроя на взаимодействие, актуализация внимания к теме занятия. В водной части, для активизации интереса к теме занятия, целесообразно провести блиц-опрос мнений участников о том, какую роль играет общение в их жизни.

**Теоретическая часть** направлена на выявление основных признаков имеративного/авторитарного, манипулятивного и диалогического/партнерского стилей общения. Участники занятия знакомятся с понятием стиля общения, его основными признаками, функциями, средствами общения, а также сферой применения.

Теоретическую часть рекомендуется построить в форме проблемного обучения, когда участники занятия не получают готовую информацию, а добывают знания в процессе самостоятельной постановки проблемы и активного поиска ее решения. В таком обучении алгоритм задач строится, в отличие от традиционного обучения, как бы наоборот, и может выглядеть следующим образом:

В качестве проблемы предлагается некоторая ситуация, где демонстрируется тот или иной стиль общения (это может быть фрагмента текста рассказа, басни, стихотворения, или эпизод фильма).

К этой ситуации ставятся следующие вопросы:

- какую цель преследует инициатор общения?

- открыта ли эта цель или скрыта от партнера /партнеров по общению?

- какие средства общения он использует?

Это основные и обязательные вопросы. Могут быть еще и вспомогательные, уточняющие, в зависимости от особенностей восприятия и понимания участниками изучаемых категорий. В ходе ответов на поставленные вопросы выстраивается некая идеальная конструкция, обладающая определенными содержательными характеристиками. Обобщив эти характеристики, участники должны прийти к пониманию ключевых признаков стиля общения и сформулировать его название.

Таким образом, выделяются признаки трех стилей общения: императивного (авторитарного), манипулятивного, диалогического.

**Практическая часть** - это знакомство с конкретной ситуацией и ее анализ (в форме ответов на вопросы). Конкретную ситуацию можно разыграть, как сценку, по ролям. После ознакомления с ситуацией, участники делятся на две-три подгруппы для того, чтобы было удобнее обсуждать вопросы и отвечать на них. Каждой подгруппе раздаются бланки с вопросами. Задание заключается в том, чтобы в течение обозначенного времени подгруппа обсудила предложенные вопросы и записала в бланк ответы. Удобно, если записывать ответы будет один человек.

После дискуссии представители каждой подгруппы зачитывают свои ответы

**Заключительная часть** занятия включает в себя вывод о влиянии стиля общения на межличностные отношения и деятельность и рефлексию, в ходе которой участники делятся своими впечатлениями о занятии, говорят, что нового для себя они узнали, чему научились и как в смогут использовать полученные знания в жизненной практике.

Ход занятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Этап занятия | Продолжительность |
| 1 | Вводная часть | 2-3 мин. |
| 2 | Теоретическая часть. | 15 мин. |
| 3 | Практическая часть | 25мин. |
| 4 | Заключительная часть  | 2-3 мин. |

Список литературы

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | **Андреева Г.М**. Социальная психология: Учеб.пособие для студ.высш.учеб.заведений. – М.:2008г. |
| 2 | **Асмолов А.Г**. Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека. – М.: 2007. |
| 3 | **Битянова М.Р**. Социальная психология: Учеб.пособие для студ.высш.учеб.заведений – М-1994г. |
| 4 | **Доценко Е. Л.** Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, 1997 — 344 с. ISBN 5-88711-038-4 |
| 5 | **Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М**. Межличностное общение: Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2003г. |
| 6 | **Лабунская В.А.** Психология затрудненного общения: Теория. Методы. Диагностика. Коррекция: Учеб.пособие для студ.высш.учеб. заведений /В.А.Лабунская, Ю.А.Менджерицкая, Е.Д.Бреус. – М.: Издательский центр «Академия», 2001.М.:2001г. |
| 7 | **Семечкин Н.И**. «Социальная психология» - СПб: Питер,2004. |
| 8 | **Шостром Э.** Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — М., 1994 |

Приложение №1

 **Стили общения и их основные характеристики.**

Принято выделять три основных стиля общения. У разных авторов может несколько расходится определение того или иного стиля, например, диалогический стиль может называться демократическим, а императивный авторитарным, однако, характеристики стилей от этого не меняются. Рассмотрим стили общения в интерпретации Битяновой М.Р.

1) **Императивный стиль** общения, - это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достичь контроля над его поведением и внутренними установками. В императивном общении партнер рассматривается как объект воздействия, он должен оставаться пассивным и подчиненным инициатору воздействия. Личные желания и настроения, подлинные потребности и мотивы, сложный духовный мир индивидуальности партнера по общению не интересует того, кто использует императивный стиль воздействия, инициатор общения будет сам определять, какими должны быть интересы и желания партнера по общению. Тот, кто использует в своей практике императивный стиль, считает себя всегда правым, слова его не подлежат сомнению или обсуждению. Цель общения открыта. Средства воздействия на партнера: приказ, указание, инструкция, требование. В речи присутствуют слова-долженствования: сделать немедленно, ты обязан, должен, не имеешь права и т.д. Императивный стиль общения наиболее широко представлен в армии, и конечно, в массовой школе.

2) **Манипулятивный стиль общения.** Манипуляция – очень распространенная форма общения, предполагающая воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых целей. Партнер по общению может и не догадываться, что им управляют. Характерной особенностью манипулятивного стиля является то, что он всегда служит интересам инициатора общения и никогда – партнеру по общению. С этой точки зрения, манипулятивный стиль представляется более опасным для партнера по общению, чем императивный, где цель воздействия, по крайней мере, ясна, и партнер сам может решать, подчиниться ему или нет. В манипулятивном общении все обстоит иначе. Цель воздействия скрыта. Средства воздействия неоднозначны и имеют очень широкий спектр: это может быть похвала, лесть, обещания, искажение информации, утаивание правды, употребление софизмов. Типичный пример манипуляции хорошо показан в басне Крылова И. «Ворона и лисица»: «Спой, светик, не стыдись. При красоте такой, сестрица, видать и петь ты мастерица». В манипулятивном общении партнер также является объектом воздействия, воспринимается фрагментарно, не как целостная уникальная личность, а как носитель определенных, нужных манипулятору свойств. Профессия педагога в целом также является подверженной манипулятивной деформации.

Оба стиля, императивный и манипулятивный, можно также охарактеризовать как монологическое общение. Человек, избравший другого в качестве объекта по общению, по сути общается с самим собой, - со своими целями, задачами, потребностями, игнорируя собеседника.

3) **Диалогический стиль** – равноправное субъект-субъектное общение. Партнеры выступают как субъекты общения, проявляя свою личность во всей ее уникальности и уважая и принимая столь же неповторимую индивидуальность партнера. Цель диалогического общения – взаимное познание, самопознание и саморазвитие партнеров. Диалогическое общение строится на принципиально других правилах:

- психологический настрой на актуальное состояние собеседника и собственное актуальное состояние. Общение по принципу «здесь и сейчас».

- Безоценочное восприятие личности партнера.

- Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение.

Содержанием общения являются не прописные истины и догмы, а существующие проблемы и нерешенные вопросы.

Важным компонентом диалогического стиля общения является персонификация общения – разговор от своего имени, без ссылок на авторитеты и обобщений типа: «Вот ты всегда опаздываешь». Характерна презентация своих чувств и актуальных состояний: «Мне трудно вести урок, когда опаздывают», «Мне очень больно видеть, что ты стал часто опаздывать и опять получил «двойку». В диалогическом общении не употребляются слова-императивы, слова-оценки, отсутствует лесть, замалчивание информации. Основные компоненты диалогического стиля общения:

- обмен актуальной информацией,

- способность чувствовать (эмоциональные) состояния собеседника;

- умение активно слушать и воспринимать слова партнера,

- целостное восприятие личности партнера во всем многообразии и уникальности присущих ему свойств и черт (так называемое принятие).

Приложение № 2

**Ситуация**

 В классе идет подготовка к городскому конкурсу, посвященному Дню Победы. В конкурсе принимали участие пять старшеклассников: **Денис, Олеся, Полина, Аня и Кирилл**. Участники должны были представить творческие работы (сочинения о войне) и плакат. После занятий ребята собрались в кабинете школы, чтобы оформить плакат.

***В кабинете трое: Денис, Полина и Олеся, занимаются оформлением плаката***.

***Денис:*** Олеся, ты сочинение уже написала?

***Олеся:*** Да, вчера. А ты?

***Денис:*** Осталось немного. Вчера поздно с тренировки приехал. Но сегодня обязательно напишу, так что успею.

***Олеся:*** Ты ведь про Севастополь пишешь? Интересная тема.

***Денис:*** Я и сам увлекся, хотя сначала думал: так, отстой. А потом такие факты об этой битве узнал! Не сразу разобрался, зато потом, когда понял что почем, все сочинение реально легко пошло, вот только заключение и вывод написать осталось… Полина, ты шрифт сначала отмеряй по линейке, а то неровно может получиться.

***Полина***: Дэн, а у тебя все буквы одной высоты, по линейке делал? Начерти и мне тоже, пожалуйста, у тебя лучше получится, а то я еще напорчу и плакат наш проиграет.

***Денис:*** Да я бы с удовольствием, Полин. Но ведь ты себя из списка участников вычеркивать не собираешься? (Пауза). Если что, линейка на окне. (Продолжает рисовать).

***Некоторое время ребята работают молча.***

***Полина:*** Олесь, а ты по какой теме сочинение писала?

***Олеся:*** «Выдающиеся защитники битвы под Москвой»

***Полина:*** Круто. У тебя вообще сочинения замечательные, ты, по-моему, лучше всех в школе пишешь! А вот у меня….в общем, сочинение – это не моя стихия. Мне, наверное, не дано. Мучаюсь, мучаюсь над ним уже целую неделю, совсем запуталась.

***Олеся:*** Давай помогу разобраться. У тебя какая тема?

***Полина***: Что-то про Сталинградскую битву, точно не помню. Да я все равно не пойму. Олесь, ты лучше напиши мне, я все равно так как ты, не смогу. (Со вздохом) Тебе вот все удается! Талант у тебя просто!

***Олеся***: Ну, хорошо… Ты принеси мне завтра название темы и список литературы, я посмотрю.

***Полина***: Олесечка, завтра это уже поздно, в четверг же надо сдавать! Давай сегодня, что бы у меня душа уже была спокойна! Пожалйуста-пожалуйста!

***Олеся:*** Да сегодня много по-английскому делать задали.

***Полина:*** А мне завтра к маме в больницу!

***Олеся:*** Ну, ладно. Приноси сегодня.

***Полина:*** Ой, ты настоящий друг! Только знаешь, что…я совсем забыла… Сегодня к нам вечером программист должен прийти, новую программу устанавливать, а в какое время придет – неизвестно. Давай, ты сама зайдешь ко мне, я тебе все отдам!

***Олеся***: Ну, хорошо, зайду…

***Входят Аня и Кирилл***

***Денис:*** Явились? Цветную бумагу принесли?

***Аня:*** Ой, забыла.

***Денис***: Какие варианты?

***Аня (***Кириллу): Иди домой и неси.

***Кирилл:*** Ничего себе! Почему я? Это же ты должна была принести!

***Аня***: Хватит разглагольствовать! Иди неси, у тебя есть, ты говорил.

***Кирилл:*** Не хочу, сама иди.

***Аня:*** Иди, кому сказано! И побыстрее. Ты ближе живешь. А мне некогда.

***Кирилл*** (С неохотой): Ну ладно, пошел.

(Выходит из кабинета, но, пройдя несколько шагов, говорит): Я вообще сюда больше не приду. Пусть сами свой плакат делают!

Приложение № 3

**Вопросы к ситуации**

1. Охарактеризуйте особенности общения каждого из старшеклассников в соответствии с предлагаемыми критериями:

|  |  |
| --- | --- |
|  Денис | ЦельСредстваСтиль общения |
| Полина | ЦельСредстваСтиль общения |
| Олеся | ЦельСредстваСтиль общения |
| Аня | ЦельСредстваСтиль общения |
| Кирилл | ЦельСредстваСтиль общения |

2. Какое влияние стиль общения каждого из участников оказал

 на отношение друг к другу;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

на подготовку к конкурсу;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_