## ФАКУЛЬТЕТ «Психология образования»

# Письменная работа

**Вариант 2**

*По предмету:* «Психология педагогического общения»

*На тему:* «Классификация видов общения»

СОДЕРЖАНИЕ:

Задание 1.

1. Вводная часть.

1. Определение общения

1. Основная часть.

1. Классификация видов общения

1. Заключительная часть.

1. Вывод

1. Приложения (схемы).

Задание 2.

V. Иллюстрация функций общения (по Карпенко): информационной, координационной, функций понимания, и установления отношений

VI. Список литературы15

Задание 1.

1. Вводная часть.
2. Определение общения.

Общение – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информации, а также в восприятии и понимании партнёрами 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.

Именно в процессе общения усваивается опыт, накапливаются знания, формируются практические умения и навыки, вырабатываются взгляды и убеждения. Только в процессе общения формируются духовные потребности, морально – политические и эстетические чувства, складывается характер.

Общение имеет огромное значение в развитии не только отдельной личности, но и общества в целом. В процессе общения складываются и реализуются как личные, так и общественные отношения.

Было предпринято не мало попыток создания структурно – функционального портрета общения, но определение структуры и функций общения ни в коем случае не должно превращаться в самоцель, а должно служить лишь средством для решения поставленных задач и, в частности, для того, чтобы более обстоятельно и глубоко рассмотреть вопросы, связанные с классификацией общения.

1. Основная часть.
2. Классификация видов общения.

Понятия структуры и функций общения самым непосредственным образом связаны с различными классификациями видов и типов общения.

Как показывает анализ этих классификаций, они проводятся по самым разным основаниям (по месту, по времени, по сферам деятельности, по типам субъектов, и т.д. и т.п.). Выделяются и такие критерии классификаций видов общения, как их характер, цели, формы выражения, направленность.

Рассмотрим некоторые из существующих классификаций.

По характеру - общение разделяют на продуктивное (творческое) и непродуктивное (формальное), по целям – на утилитарное и неутилитарное, по направленности – на гуманистическое и манипулятивное, по формам проявления – на непосредственное и опосредованное, формальное и неформальное, по степени искренности - на открытое и закрытое, по сферам деятельности – деловое, семейное спортивное. В отечественной социальной психологии, утверждает Р. М. Битянова, принято выделять три различные по своей ориентации типа межличностного общения: императив, манипуляцию, диалог.1

### Попробуем разобраться в видах общения на примере некоторых классификаций:

### Одна из них, которая упоминалась выше - классификация по направленностиприл.1.

Оно делится на **гуманистическое** и **манипулятивное**.

Гуманистическое общение характеризуется доверием, взаимностью, открытостью, отказом от решения собственных проблем за счёт партнёра. Это общение ориентировано на ценности свободы и достоинства, по сути своей это творческое общение, основой которого является совместный диалог, основанный на признании неприкосновенности достоинства партнёра.

Проблема критериев гуманистичности общения достаточно сложна. В гуманистическом общении мотивация и цели не должны противоречить средствам и результату. Если любовь родителя к ребёнку, как говорят, слепа, то в общении с ним возможно неосознанное, даже «доброжелательное» ущемление человеческого достоинства. В данном случае налицо реальное несоответствие ценностных ориентаций, что является основой для сомнения в определении данного вида общения как гуманистического. Такое общение, хотят его участники или нет, становится порой манипулятивным.

Манипулятивное общение определяется как «такое общение, при котором к партнёру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей»2. конечно же, в такого рода общении человек не признаётся как самоценность, хотя ценными могут признаваться те качества, которые могут быть полезны для достижения чьих – либо корыстных целей. В манипулятивном общении человек, как правило, не уважает достоинства партнёра по общению.

При определении видов общения необходимо соблюдать осторожность и учитывать факторы, при которых происходит это общение. Так, например формальное общение можно спутать с манипулятивным. Формальное общение это когда человек в рамках деловых, или дипломатических отношений общается с партнёром формально, на официальном уровне, но когда человек осознанно игнорирует нормы морали (например, дезинформирует, злоупотребляет доверием, шантажирует и т.д.), когда человека превращают в марионетку - это уже манипуляции, т.е. манипулятивное общение. Так же стоит отметить, что акт общения может являть собой разные виды, в зависимости от вида классификации, по которой его характеризуют. Так, например дистанционное обучение по психологии педагогического общения является личностно – групповым, опосредованным длительным общением.

#### Рассмотрим ещё одну классификацию – по категориямприл.2

По категориям общение можно разделить на **межличностное, личностно – групповое** и **межгрупповое.**

Чтобы было понятнее, давайте представим класс. А теперь ученицу Катю из 10 «а» класса. Она сидит рядом с Дашей, домой возвращается с Верой, а ещё ей нравится Владимир – симпатичный одноклассник. Катя с ними общается, интересуется, как прошли выходные, смотрит модные журналы. В то же время Даше всё равно, что думает о ней Вера и симпатичный Володя, а Володя совсем недавно появился в этом классе и ещё не определился, кто ему больше нравиться Катя или Света. Всё это и называется межличностным общением. Но стоит войти в класс Марии Петровне, и общение из межличностного превратиться в лично – групповое. Это общение, в котором один участник – личность, другой – коллектив. В данном случае первым участником (личностью) будет Мария Петровна, а вторым (коллективом) – все, кто присутствует на уроке. А после уроков в актовом зале проходит награждение победителей математической олимпиады, где должны присутствовать все 10 –е классы (10 «а», 10 «б», 10 «в») теперь это уже межгрупповое общение.

Но если во время этого мероприятия наша Катя поделиться секретом о том, как она гуляла с Володей, с Юлей из 10 «в», то это уже опять межличностное общение. А вот если Даша из 10 «а» от имени всего класса объявит благодарность всему 10 «в» и примет её ученик Петя, то это общение уже межгрупповое.

Ещё общение можно классифицировать по степени опосредованности.

Общение может быть непосредственным и опосредованнымприл.3.

Непосредственное – это когда общение происходит без каких – либо промежуточных звеньев, например, Володя пригласил Катю в кино, шепнув ей об этом на ухо во время урока математики.

Если же Володя пригласит Катю в кино, позвонив ей по телефону, или передаст записочку, то это уже опосредованное общение, т.е. опосредованным общение является тогда, когда между собеседниками появляются посредники.

Эти виды общения имеют свои достоинства и недостатки. Так, в непосредственной беседе существует больше каналов обратной связи. Это означает, что каждый из общающихся способен увидеть и проанализировать, как противоположная сторона воспринимает информацию. Зато опосредованное общение очень упрощает жизнь людям робким и нерешительным.

Существуют ещё не одна классификация видов общения, некоторые из них в виде схем даны в приложенииприл.4.

Изучив некоторые из существующих классификаций видов общения, осмелимся составить ещё одну схему классификации общения. И попробуем с помощью этой схемы проанализировать один из видов общения. Представим себя покупателем в магазине, где Вы Даша, вступаете в общение с продавцом Галей, покупая себе кофточку. Вы, увидев понравившуюся вещь, спрашиваете у продавца какие есть расцветки, размеры, интересуетесь ценой. Продавец, мило улыбаясь, расхваливает товар, предлагает померить и т.д. итак, какое же это общение? Используя представленную ниже схему, можно предположить, что это гуманистическое (если продавец честен, ни чего не скрывая, рассказывает о достоинствах и недостатках этой вещи), но возможен вариант, что это общение – манипулятивное, если продавец расхваливает вещь, скрывая от Вас некоторые, может быть очень существенные недостатки и любыми средствами вынуждает купить эту вещь. Ещё это общение формально-ролевое (Даша в данный момент в роли покупателя, Галя в роли продавца). (Между вами ничего личного, сплошные формальности). Также это общение носит деловой характер (Вы пришли по делу – купить кофточку, продавец со знанием дела старается её продать). Ещё это общение межличностное (Даша и Галя и ни кого больше). Неопосредованное (между Дашей и Галей нет посредника), вербальное (используется речь), наверняка дополнено невербальным - жесты (показываем какая именно кофточка понравилась), мимика (делаем ошеломлённое лицо, когда слышим цену). Далее это общение контактное, т.к. Вы вступаете в контакт находясь рядом с продавцом. Также это общение является диалогическим, т.к. Даша и Галя ведут диалог. И, наконец, оно кратковременное Даша купила кофточку, ушла домой и забыла о Гале. Конечно данная схема наверняка не идеальная. Но это ещё одна попытка усовершенствовать классификацию видов общения. Приложение 5.

Итак, из всего выше сказанного можно сделать следующий вывод:

III. Заключительная часть.

1. Вывод.

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.

Феномены общения чрезвычайно многообразны, уникальны по многим своим параметрам, часто совершенно не подходят под привычные стереотипы. Количество попыток создать единую и универсальную классификацию видов общения растёт. К сожалению, в них, как правило, абсолютизируется какое – либо одно, хотя и действительное качество, свойство, сторона или функция общения, при этом другие как бы не учитываются, оставаясь несправедливо незамеченными. Поэтому большинство их существующих типологий общения совершенно не способствуют анализу самого общения, ибо их авторы сами того, наверное, не желая, навешивают такие ярлыки, которые в ряде ситуаций полезны, но по существу ни чего не дают для целостного понимания содержания и сущности общения.

Приложение 1.

|  |
| --- |
| ОБЩЕНИЕ |

По на

|  |
| --- |
| манипулятивное |
| гуманистическое |

Приложение 2.

|  |
| --- |
| ОБЩЕНИЕ |

|  |
| --- |
| По категориям |

|  |
| --- |
| **межличностное** |
| **Лично - групповое** |

|  |
| --- |
| **межгрупповое** |

Приложение 3.

|  |
| --- |
| ОБЩЕНИЕ |

|  |
| --- |
| по степени опосредованности |

|  |
| --- |
| **непосредственное** |

|  |
| --- |
| **опосредованное** |

|  |
| --- |
| Речь |
| Знаки |
| Жесты |
| Мимика |
| Пантомимимика |
|  |

|  |
| --- |
| Рукописное слово |
| Печатное слово |
| рисунок |
| ТС |
| другое |

Приложение 4.

|  |
| --- |
| **ОБЩЕНИЕ** |

|  |
| --- |
| с кем и с какой целью |

|  |
| --- |
| Духовное межличностное общение друзей |

|  |
| --- |
| Деловое общение |

|  |
| --- |
| Светское общение |

|  |
| --- |
| Примитивное общение (по принципу «нужный – не нужный») |

|  |
| --- |
| Манипулятивное общение (один из общающихся пытается извлечь выгоду из собеседника, заставить его служить своим целям). |

|  |
| --- |
| Формально – ролевое (когда вместо знания личности собеседника обходятся знаниями его роли). |

Приложение 4.1.

|  |
| --- |
| **ОБЩЕНИЕ** |

|  |
| --- |
| **КРАТКОВРЕМЕННОЕ** |

|  |
| --- |
| **ДЛИТЕЛЬНОЕ** |

|  |
| --- |
| По продолжительности |

Приложение 5.

|  |
| --- |
| основания |

|  |
| --- |
| направленность |

|  |
| --- |
| гуманистическое |
| манипулятивное |

|  |
| --- |
| степень общности |

|  |
| --- |
| примитивное |
| Формально-ролевое |
| светское |
| духовное |
| деловое |

|  |
| --- |
| Вид деятельности |

|  |
| --- |
| бытовое |

|  |
| --- |
| категория |

|  |
| --- |
| межличностное |
| Лично-групповое |
| межгрупповое |

|  |
| --- |
| Степень опосредованности |

|  |
| --- |
| неопосредованное (без посредника) |

|  |
| --- |
| речь |

|  |
| --- |
| знаки |

|  |
| --- |
| жесты |

|  |
| --- |
| мимика |

|  |
| --- |
| пантомимика |

|  |
| --- |
| опосредованное  (есть посредник) |

|  |
| --- |
| Рукописный или печатный текст |
| рисунки |
| ТС |
| другое |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| форма |  | Вербальное |

|  |
| --- |
| невербальное |

|  |
| --- |
| контактное |

|  |
| --- |
| Положение в пространстве |

|  |
| --- |
| дистанционное |

|  |
| --- |
| Постоянство или изменчивость позиций |
| монологическое |

|  |
| --- |
| диалогическое |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| продолжительность |  | Кратковременное |
| длительное |

Задание 2.

V. Иллюстрация функций общения (по Карпенко): информационной, координационной, функций понимания, и установления отношений.

Одной из существующих классификаций функций общения является классификация Л.А.Карпенко8, согласно которой выделяется восемь функций по критерию «цель общения»:

1. контактная, цель которой установление контакта как состояния

обоюдной готовности к приему и передаче сообщения и поддержания взаимосвязи в форме постоянной взаимоориентированности;

2. информационная, цель которой - обмен сообщениями, то есть прием-передача каких-либо сведений в ответ на запрос, а также обмен мнениями, замыслами, решениями и пр.;

3. побудительная, цель которой – стимуляция активности партнера по общению на выполнение тех или иных действий;

4. координационная, цель которой – взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности;

5. понимания, цель которой – не только адекватное восприятие и понимания смысла сообщения, но и понимание партнерами друг друга (их намерений, установок, переживаний, состояний и т.д.);

6. эмотивная, цель которой – возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний («обмен эмоциями»), а также изменение с его помощью собственных переживаний и состояний;

7. установления отношений, цель которой – осознание и фиксирование своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей сообщества, в котором предстоит действовать индивиду;

8. оказания влияния, цель которой – изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера, в том числе его намерений, установок, мнений, решений, потребностей, действий, активности и т.д.

Приведём примеры информационной функции общения, координационной функции, функции понимания, и установления отношений.

1. **информационная функция.**

Действие происходит в детском саду, собеседники знают друг друга, субъектами общения являются воспитатель и представитель родительского комитета группы.

- Здравствуйте Наталья Ивановна. Мы хотели бы провести для ребят вечер сказки. Как Вы к этому относитесь?

* Отлично! Что для этого нужно?
* Необходимо приобрести или изготовить костюмы сказочных героев, угощение для детей и украсить зал.
* Хорошо, к какому сроку?
* К 14 декабря.
* Мы соберёмся с родителями и всё обсудим.

Я считаю, что это информационная функция общения, т.к. воспитатель передаёт информацию о своих планах родителям, а представитель родительского комитета принимает эту информацию. Передача этой информации родителям на собрании так же будет информационной функцией, но в дальнейшем она перейдет в координационную функцию.

1. **координационная функция.**

После обсуждения вопроса о вечере сказок родители решили распределить обязанности по организации вечера. Субъектами диалога являются так же знакомые люди – родители детей посещающих одну группу д\с.

* Давайте решим, кто у нас займется обеспечением костюмами.
* Я могла бы сшить костюмы, но мне понадобятся средства на приобретение материала.
* А я могу испечь пирог для угощения.
* Кто будет украшать зал?
* У меня есть время во вторник.
* Хорошо, я приду Вам помогу.
* Деньги сдаём по 50 рублей Людмиле Ивановне.

Данный диалог несёт координационную функцию, т.к. родители согласовывают свои действия при организации совместной деятельности – организации детского праздника.

1. **функция понимания.**

Действие происходит в группе детского сада. Субъекты общения ребёнок 5-ти лет и воспитатель. Ребёнок сидит на стульчике не играет, о чём то думает и грустит. Воспитатель заметив это подходит к малышу, присаживается на корточки и гладя его по головке спрашивает:

* Серёженька, что ты такой грустный, не играешь? (ребёнок смотрит на воспитателя и молчит).
* У тебя, что нибудь болит?
* Нет.
* Тебя кто- то обидел?
* Нет, я соскучился по маме.

В данном случае воспитатель старается понять, почему ребёнок в таком состоянии.

1. **функция установление отношений.**

Действие происходит на предприятии. Субъекты общения директор и его помощник.

Директор сидит за столом, помощник стоит перед ним.

Директор (срываясь на крик): - Евгений Петрович, сколько раз Вам можно повторять, меня не интересует Ваше мнение по поводу этого дела! Я дал распоряжение и Вы должны его выполнить!

- Хорошо, я всё понял, больше этого не повториться.

Директор указывает подчинённому на «его место» в данной организации, тем самым, определяя их дальнейшие взаимоотношения.

IV. Список литературы.

1. Битянова М. Р. «Социальная психология» М. «Межд. Пед. Академия», 1994г. – 106с.

2. Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. «Грамматика общения» Л. изд-во ЛГУ, 1990г. – 208с.

3. Сафьянов В. И. «Этика общения: учебное пособие» М. изд-во МГУП «Мир

книги», 1998г. – 164с.

4. Гамезо М. В., Домашенко И. А. «Атлас по психологии» информационно методическое пособие по курсу «Психология человека» М. Пед. Общество России, 2006г. – 276с.

5. Мещеряков Б. Г., Зинченко В. П. «Большой психологический словарь» СПб: прайм – ЕВРОЗНАК, 2006г. – 672с.

6. Леонтьев А. А. «Психология общения» М: Смысл; Издательский центр «Академия», 2005г. – 368с.

7. Андреева Г. М. «Социальная психология» М: Аспект Пресс, 2006г. – 363с.

8. Психология. Словарь / Под общ. Ред. А.В.Петровского,

М.Г.Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990.