## Урок 5

**Тема: Психологія спілкування**.

## Мета: познайомити учнів з видами спілкування; виявити фактори, що впливають на перекручування інформації; обговорити фактори, що впливають на сприйняття людини; розширити знання учнів про поняття “спілкування”, “функції спілкування”, “сторони спілкування”, “казуальна атрибуція”.

**Обладнання:** картки з текстом для обговорення “Мода молодих людей” та “Будинок для старих людей”, малюнок (формату А-3) “Стара/молода жінка”

## Перебіг заняття

**І. Організаційний момент** **(5 хв)**

**ІІ. Основна частина**

**2.1. Оповідання “Історія про рай і пекло”** **(5 хв.)**

Якось один іудейський мудрець звернувся до Господа з проханням показати йому рай та пекло.

Господь погодився і відвів мудреця до великої кімнати. Посеред якої стояв величезний казан з їжею, а навколо нього ходили і плакали голодні та нещасні люди. Люди страждали, бо не могли поїсти, хоча в руках у них були ложки. Але ручки цих ложок були дуже довгі – довші за руки людей.

“Так, це справді пекло”, - сказав мудрець.

Тоді Господь відвів мудреця до іншої кімнати, яка була точнісінько, як перша. Посеред цієї кімнати стояв такий самий казан з їжею, а люди, які були в кімнаті, тримали такі ж самі ложки. Але люди ці були ситими, щасливими й веселими, бо годували одне одного. “Так це ж рай!” – вигукнув мудрець.

*Питання для обговорення:*

* Що відрізняло людей в одній кімнаті від тих, що були в іншій?
* Що допомогло людям у раю бути щасливими?

Учитель робить підсумок – люди у другій кімнаті змогли домовитись, вони уміли ефективно спілкуватись. Отже, тема заняття – “Психологія спілкування”

* 1. **Міні-лекція “Психологія спілкування”**  **(20 хв)**

Спілкуючись з оточуючими нас людьми, ми навіть не замислюємося над тим, скільки факторів і нюансів впливає на процес спілкування. Що ж відбувається? Ми зустрічаємо людину, сприймаємо її, спілкуємось і взаємодіємо з нею за допомогою мови, жестів. Від того, наприклад, яке перше враження справить на нас людина (або ми на неї), як ми побудуємо сам процес обміну інформацією, залежить те, наскільки буде успішним спілкування.

***Спілкування*** - складний, багатогранний процес встановлення і розвитку контактів між людьми, спричинений потребами спільної діяльності. Він включає в себе обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини.Учасник спілкування, який говорить і надсилає інформацію, називається *комунікатором***,** а той, хто слухає і приймає повідомлення, називається *реципієнтом***.**

У психології говорять про **три сторони спілкування**:

* комунікативну ( обмін інформацією між людьми);
* перцептивну (процес сприйняття партнерами один одного під час спілкування й встановлення на цій основі взаєморозуміння);
* інтерактивну (організація взаємодії між людьми, наприклад, необхідно погодити дії, розподілити функції або вплинути на настрій, поведінку, переконання співрозмовника).

Функції спілкування дуже різноманітні. Існують різні підходи до їх класифікації. Так, за однією з класифікацій виокремлюють три основних класи таких функцій: ***інформаційно-комунікативний, регулятивно-комунікативний* та *афективно-комунікативний.***

Перший із них охоплює все, що є передачею й прийняттям інформації у психологічному розумінні цих слів. Мова не лише про готову інформацію, а й про таку, що формується, розвивається. Психологи кажуть не просто про її передачу, а про передачу та прийняття значень.

Спілкування забезпечує не лише пізнання, а й регуляцію поведінки суб'єктів та їх спільну діяльність. З цим класом функцій пов'язані також способи впливу людей один на одного: переконання, навіювання, наслідування та ін. Це регулятивно-комунікативна функція.

Афективно-комунікативна функція належить до емоційної сфери людини. Річ у тім, що розмаїття людських емоцій виникає й проявляється під час спілкування.

Усі функції спілкування спостерігаються в житті й проявляються, як правило, в єдності, доповнюючи одна одну.

Під час спілкування на формування першого враження впливає багато факторів: особистий життєвий досвід, що містить багато загальних стереотипів; ситуація, в якій відбувається спілкування (позитивна або негативна), а також самопрезентація партнерів по спілкуванню.

Відомо, що сприйняття та розуміння одне одного залежать від ряду факторів, зокрема від установок, обсягу інформації про інших та різних ефектів.

Зміст міжособистісного сприйняття залежить від характеристик як суб’єкта, так і об’єкта сприйняття, оскільки воно здійснюється у результаті взємооцінювання учасників цього процесу. Кожен з них, як правило, не володіючи повною та об’єктивною інформацією про реальні причини поведінки іншого, пояснює її на основі особистого уявлення про поведінку інших людей, або спираючись на свої вчинки в подібних ситуаціях. Це явище називають каузуальною атрибуцією. Виявляється, що якості, якими наділяють об’єкт спілкування, залежать від особливостей суб’єкта сприйняття: одні люди більш схильні орієнтуватись на зовнішній вигляд партнерів по спілкуванню, інші – на психологічні характеристики, як вони їх розуміють. Значний вплив мають також попередні оцінки об’єктів сприйняття: люди, що сприймались раніш як “позитивні”, при однаково успішному з “неприємними” особами виконанні будь-якої діяльності, отримують більш високі оцінки, ніж останні. І у побутовій психології часто суб’єктивно “поганим” людям приписують “погані” вчинки, а “хорошим” – “хороші”. Формуванню установки на певне сприйняття іншої людини сприяють специфічні ефекти, що існують під час спілкування. Найбільш вивченими є ефекти ореола, новизни, стереотипів. Суть яких у тому, що інформація яку ми отримуємо про партнера по спілкуванню, інтерпретується залежно від попередньо сформованого образу.

***Ефект ореола*** полягає у тому, що перше позитивне враження про людину призводить до позитивної оцінки його невідомих якостей – і навпаки.

***Ефект новизни*** визначає значущість порядку представлення інформації про людину. Зазвичай вагомішою є більш нова інформація: по відношенню до незнайомої людини - перша, що ми отримали про неї; по відношенню до знайомих – остання, але у цьому випадку вона накладається на установку, що була сформована раніше. Так, чоловік та дружина, які впевнені у взаємному коханні, навряд чи повірять чуткам про зраду, що однак не завадить їм виділити подібну інформацію у якості особливо значущої.

***Ефект стереотипів*** виникає у результаті намагань віднести партнера по спілкуванню до певної категорії, що формується часто на основі штампів, що є популярними у тому чи іншому соціальному середовищі, наприклад: керівник – рішучий та авторитарний, німець – життєрадісний та гостинний.

**2.3. Вправа “Стара/молода жінка” (15 хв.)**

Учні об’єднуються в дві групи, кожна отримує картку з темою для обговорення.

Перша група – **“Мода молодих жінок”**. Нерідко говорять, що в наші дні молоді жінки не занадто піклуються про те, щоб виглядати ошатно. Вони віддають перевагу потертим джинсам і майкам перед хутром і шовками. Що ви думаєте з цього приводу? Обговоріть це між собою.

Друга група – **“Будинок для старих людей”.** На Заході багато людей похилого віку живуть у будинках для людей похилого віку. У цих будинках чудові умови, там люди похилого віку можуть спілкуватись з такими ж, як і вони. Проте вони нерідко сумують за своїми дітьми й онуками. Уявіть себе на місці літньої людини. Що б ви обрали ? Обговоріть це питання між собою.

На обговорення дається 10 хвилин. Після цього учитель просить кожного без коментарів вголос записати те, що вони побачать на малюнку, який він продемонструє. Показує учасникам подвійне зображення “Стара \ молода жінка” (додаток 1). Підраховується кількість учасників, які побачили молоду жінку, і кількість тих, які побачили стару. Складається таблиця:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Зображення на малюнку | Учасники, які обговорювали моду молодих жінок | Учасники, які обговорювали питання про будинок для людей похилого віку |
| Молода жінка |  |  |
| Стара жінка |  |  |
| Щось інше |  |  |

**Питання для обговорення**

* Чому різні люди сприйняли один і той самий малюнок по-різному?
* Як вплинула на сприйняття дискусія ?
* Які події реального життя нагадує ця вправа?

**ІІІ. Підсумок заняття**

Бар'єрів на шляху до злагоди, взаєморозуміння між людьми багато, їх треба вчасно розпізнавати, попереджати і долати. Це те негативне, що знижує ефективність спілкування та взаємодії між людьми. Водночас наука й практика пропонують певні способи і засоби, які сприяють успіху у взаєморозумінні та взаємодії.

Прагнення до взаєморозуміння - це етична проблема. Використання ж його механізмів, їх пошук добір, зміна — це прояв етики в реальності, свідчення моральності людини.

***ІV.* Домашнє завдання.***.* Підготувати доповідь на тему “Мова жестів”, “”Вербальне та невербальне спілкування”, “Принципи активного слухання”

