Выступление на педагогическом совете

**Коммуникативный тип и межличностные отношения**

При целостном описании поведения человека и групп людей, выделяют три составляющих его плана (или компонента): познавательный (информационный, когнитивный), аффективный (эмоционально-коммуникативный), практический (поведенческий, регулятивный).

С особой очевидностью три составляющих проявляются в общении человека с человеком, в межличностных отношениях. Преобладание одного из компонентов дает возможность различать типы людей; первый (когнитивный или познавательный) больше ориентирован на познание мира внешнего и внутреннего, второй (эмоционально-коммуникативный) предпочитает общение, контакты с другими людьми, для третьего (практического) практическая завершенность представляет основной смысл образа жизни. Условно каждый из типов людей можно назвать: «мыслитель», «собеседник», «практик». Это так называемые «чистые» типы, и разделить всех нас на эти типы непросто. Вместе с тем, тяга к размышлениям и успехи в этих делах - признак «мыслителя», любовь к общению и достижения в сфере человеческих контактов характеризуют «собеседника», ориентация на преобразование окружающей действительности и эффективность в этой области - признак «практика».

Можно предложить очень простой прием самодиагностики коммуникативных типов. Вот краткая их характеристика. «Мыслитель» ориентирован на постоянные размышления о жизни, науке, искусстве и технике. Он любит разнообразные логические задачи, не прочь пофантазировать. Все это заставляет его сосредоточиться на мышлении, на внутренних своих рассуждениях. В результате - малая общительность, часто неумение решать организационные задачи, о таких людях иногда говорят: «Он не от мира сего». И действительно, они живут в каком-то особом, сконструированном собой мире.

Тип личности «собеседник» ориентирован на общение, легко и просто вступает в контакт с другими. Предпочитает теплые компании, умеет подшучивать над другими и над собой. «Практик» характеризуется тем, что он терпеть не может незавершенности начатых дел. Он любит четко поставленные задачи, требующие решительных действий. Не терпит волокиты и рассуждений. Последователен в своих действиях. У него сильно развита социальная смелость, которая выражена в способности выступать в больших аудиториях, среди малознакомых людей. Он часто хороший организатор.

Проявление и выделение типов оказывается возможно в том случае, когда отдельному человеку или группе необходимо решать три типа задач: мыслительные, коммуникативные и практические. И каждый из трех типов справляется с познавательными, учебными задачами, может вступить в контакт с другими людьми, завершить начатое дело. Но не только по успешности можно различить людей, но и по «цене» тех усилий, которые для этого понадобятся. Одному легче одно, другому другое. «Мыслитель» предпочтет решать интеллектуальные задачи самостоятельно, прочтет книжку, сам продумает варианты решения. «Собеседник» эту же информацию с большим удовольствием и простотой получит в общении с другими людьми. «Практику» удобнее и приятнее что-то организовывать, сделать либо самому, либо привлекая других людей.

«Мыслитель», «собеседник», «практик» наглядно просматриваются при оценке стиля поведения учителей и преподавателей. Для образца можно дать описание трех типов лекторов.

Лектора-«мыслителя» можно назвать информатором. Главной особенностью его стиля лекционной работы является отстраненность от слушающих людей. Он как бы сообщает, констатирует существующие факты и закономерности. Логика изложения материала подчинена предмету и личное отношение к нему практически незаметно слушателям. Лектор-«мыслитель» мало ориентирован на реакцию аудитории, она почти не влияет на его состояние и последовательность раскрываемого материала. Оппонентом, критиком его мыслей может быть только он сам или его авторитеты. В лекции он больше прислушивается к себе, к правильности логики, своему пониманию предмета, а не к мнениям других. Несогласие аудитории мало его волнует.

Эмоционально-коммуникативный тип лектора можно назвать «собеседником». Эта позиция характеризуется доверительностью, эмоциональностью отношений лектор - слушатель. Лекция протекает как совместное обсуждение интересных для всех вопросов. Лектор максимально ориентирован на аудиторию: ее интерес к сообщению, фактам, эмоциональную включенность в процесс общения, И если лектор-«мыслитель» сравнительно спокоен к лицам равнодушным, то для лектора-собеседника» чрезвычайно важно сопонимание, сочувствие слушателей. Оно существенно стимулирует его деятельность (активность - пассивность, эмоциональность-безразличие и т. д.). Лектор-«собеседник» предпочитает небольшие аудитории, так как они сокращают дистанцию и дают возможность лучше чувствовать настроение слушателей, их отношение к лекции и к самому лектору. Лектор-«собеседник» чаще пользуется яркими примерами, фактами из жизни, меньше заботится о стройности изложения и логичности доказательств в отличие от лектора-«мыслителя».

Лектор-«практик» демонстрирует агитаторский стиль поведения, который должен убедить слушателей «в незыблемости истин», представленных в лекциях. Лектор-агитатор максимально включен как в предмет, о котором он говорит, так и в общение с аудиторией. Если для лектора-«мыслителя» главным является стройность, логическая непротиворечивость и обоснованность в изложении материала, для лектора-«собеседника» -доверительность и доходчивость, то для лектора «практика»-агитатора главное - убедить, склонить на свою точку зрения и даже заставить следовать положениям, предложенным в лекции.

Можно выявить и такую аналогию лекторов. «Мыслитель» рассчитывает на сопонимание того, о чем идет речь. «Собеседник» ждет сочувствия слушателей к предмету разговора. Агитатор стремится к соучастию практическому следованию слушателей тем положениями в лекции. В речи «практика»-агитатора преобладают формы долженствования, категоричности высказываний, чего нет в речи «мыслителя» и тем более «собеседника». В речи лектора-«собеседника» часто встречаются риторические вопросы, которые заставляют слушателей чувствовать себя не пассивными участниками, а собеседниками. Полемическая форма изложения материала, «думанье вслух» лектора-«собеседника» усиливает психологический контакт, лучше формирует общность взглядов, отношений к обсуждаемым вопросам. В речи «мыслителя» вопросительная, полемическая форма изложения материала отсутствует, так как она может разрушить логику лекции. Мимика и жестикуляция более всего свойственна лекторам-«собеседникам» и «практикам»-агитаторам. Причем у агитаторов она беднее, менее многообразна, но более четкая. Она подчеркивает убеждающую силу агитатора «идти за ним». «Мыслитель» всячески минимизирует проявление своих чувств и отношений. Он достигает убеждающего эффекта за счет логики доказательств, последовательности, ясности определений, их системности.

На этих примерах лекторов хотелось показать ту выразительную сторону общения, которую демонстрируют различные типы людей. Но многое зависит от аудитории, с которой приходится иметь дело лектору, от задачи, которая стоит перед ним: информировать, провести интересное собеседование, увлечь и повести за собой.

В других условиях общения и совместной деятельности также проявляются три элемента взаимодействия человека с человеком. И лучше если в человеке гармонично сочетаются познавательный, коммуникативный и практический компонент.