11.06.20

1. Изучить материалы лекции
2. Сделать опорный конспект (в тетради или в электронном виде):

Задание выполнить к 14.06.20

**Лекция 4. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕНИЯ -** **СОСТАВЛЯЮЩАЯ**

**ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Никакая деятельность не осуществима без общения. Чтобы мы ни делали, нам всегда необходимо взаимопонимание с другими людьми. Взаимопонимание - основа эффективного взаимодействия и достижения общей цели. Чтобы это наглядно продемонстрировать, проведем эксперимент.

Переоценить роль общения в профессиональной деятельности педагога невозможно. Если попытаться определить границы общения, сделать это будет весьма сложно, ибо объем его бесконечен и, как говорил выдающийся отечественный психолог Л.С.Выготский, когда объем понятия стремится к бесконечности, его содержание стремится к нулю. Изучением различных сторон общения занимаются философия, психология, информатика, психиатрия, этология (наука о биологии поведения). Общение - это социальная реальность.

Все аспекты общения рассмотреть не представляется возможным. Но определенные теоретические знания в этой профессионально значимой для педагога области деятельности, безусловно, помогут целенаправленно строить, корректировать взаимодействие.

Учитывая сложность общения, необходимо обозначить возможную его структуру. Существуют разные подходы в определении структуры общения. В отечественной социальной психологии наибольшее распространение получила структура с выделением трех его сторон: **коммуникативной, интерактивной и перцептивной**.

***Коммуникативная*** сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.

**Интерактивная** - заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями.

**Перцептивная** - означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Встречаются и другие термины. Например, предлагается выделять функции общения: информационно-коммуникативную, регуляционно - коммуникативную и аффективно-коммуникативную (Б.Ф.Ломов, 1976). В реальной жизни различные стороны общения присутствуют интегрально (совместно). Их выделяют голько для того, чтобы можно было глубже анализировать сущность деятельности общения.

***Коммуникативная сторона общения***

В социальной психологии большое количество исследований посвящено изучению процесса коммуникации в общении. Имеющиеся результаты во многом проясняют, как и при каких условиях коммуникация становится эффективной. Когда мы говорим об эффективности общения, то, по сути, имеем в виду степень достижения цели общения. Следовательно, вопрос об эффективности, успешности коммуникативной деятельности должен решаться в зависимости от учета целей каждой из сторон общения. Таким образом, коммуникация в общении - это прежде всего влияние, воздействие на другого.

Целью воздействия может быть либо изменение поведения человека (внешняя сторона), либо коррекция его взглядов и убеждений (внутренняя сторона). Но устойчивое изменение поведения возможно при изменении внутреннего содержания личности. Таким образом, целью коммуникации, по существу, является достижение построения системы взглядов и убеждений, отвечающих интересам воздействующего субъекта. Достижение этой цели возможно, если вас слушают, слышат, понимают, принимают.

Влияние представляет собой не что иное, как передачу информации. Чаще всего эта информация передается с помощью речи, и тогда мы говорим о вербальном влиянии.

Конечно, вербальное влияние занимает существенно большее место в нашей жизни.

Но слова не всегда выступают в качестве единственных источников информации, она может передаваться и с помощью мимики, жестов, интонации, взгляда, что относится к невербальному влиянию.

***Интерактивная сторона общения***

Процесс общения очень часто предполагает не только обмен информацией, но и планирование, организацию совместной деятельности, когда вырабатываются формы и нормы двусторонних действий. Для учителя, организующего процесс обучения, крайне важно понимание и этой стороны общения.

В последнее время широкое распространение в пони мании структуры взаимодействия получил транзактный анализ Э.Берна (См.: *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Пер. с англ. - М., 1988). Напомним, что этот подход предполагает регулирование действий участников взаимодействия через коррекцию их позиций с учетом характера ситуации и стиля взаимодействия. С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать позиции, условно обозначенные как Родитель, Взрослый, Ребенок и определяющие стратегию отношения к другому. Занимаемая социальная роль может и не отражаться на выбранной стратегии. Действовать с позиции Ребенка - это руководствоваться только желаниями и эмоциями; позиция Родителя - это подчинять свои действия традиционно сложившимся представлениям, как надо; позиция Взрослого - это действовать, как следует с учетом обстоятельств и ситуации, характеристики которых всегда величины переменчивые. Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий. Стиль должен быть адекватным психологическим позициям обеих сторон общения и соответствующим ситуации. Если ученик стремится общаться на равных, а педагог ему навязывает «менторский» тон, то взаимодействие затруднено. Та же ситуация неадекватности возникает, когда ученик обращается к педагогу за помощью, а смысл ответа учителя сводится примерно к следующему: «Ну и что ты от меня хочешь?» Уже в начальной школе ученики проявляют стремление общаться на равных. Конечно, рецептов на все случаи жизни выписать невозможно, но ситуации необходимо чувствовать. Поэтому крайне важно развивать в педагоге чувственную сферу. Природа в этом отношении наградила всех по-разному: одним дала больше, другим меньше. Но чувственную сферу можно развивать посредством формирования рефлексивных способностей.

Стиль действий должен быть динамичным с учетом ситуации и позиции другой стороны общения. Различают три основных стиля действия: ритуальный, манипулятивный и гуманистический.

**Ритуальное общение** *-* это отражение требований традиций, культуры данного социума, сообщества, группы. Мы можем вместо приветствия спросить, как дела, но в действительности, совершенно не стремясь узнать, как они обстоят у нашего собеседника, мы можем даже не остановиться во время этого приветствия. Важно не столько содержание общения, сколько его форма. Если игнорировать традиции, то тем самым мы вступаем в противоречивые отношения с группой, коллективом в целом. То, что принято, надо выполнять. И еще одна отличительная черта. При ритуальном общении почти никогда не ставится задало изменить точку зрения своего собеседника. В конце концов, надо признать, что не всегда учитель общается, чтобы во «действовать. Ритуальное общение осуществляется, с одной стороны, как знак внимания, с другой - как заявление: я здесь, я с вами. Ритуальное общение направлено на поддержание социальных связей.

**Манипулятивное общение** *-* это взаимодействие, при ко тором к партнеру относятся как к средству достижения какой-либо цели. Иными словами, человек используется для того, чтобы решить какие-то проблемы другого. Искренность подобных отношений, их открытость находятся, что называется, в «заданных рамках».

**Гуманистическое общение**- в наибольшей степени личностное общение, направленное на удовлетворение потребности в понимании, сочувствии, сопереживании. Наиболее существенной чертой гуманистического общения является особое соотношение, соответствие, совпадение переживания, осознания и коммуникации партнеров общения. Но это может быть достигнуто при более или менее длительном общении. Гуманистическое общение предполагает доверительное общение и не столько диктуется целью, условиями, ситуацией, сколько на строением, отношением к партнеру, которые симулируют раскрытие внутреннего состояния и позволяв вы говориться другому.

***Перцептивная сторона общения***

Первое впечатление служит основой общения, оно является как бы регулятором в построении общения в дальнейшем. Педагогу необходимо понимать, что первое впечатление, которое у него складывается о новом человеке, отражает его жизненный опыт. Как же нужно строить свои ожидания, чтобы созданный образ менее всего отклонялся от реальной действительности? Ведь именно это позволяет эффективно осуществлять общение. В разных ситуациях нам необходимо совсем разное представление о человеке, такое, которое бы помогало правильно делать предположения о его поведении, нам не обходимо спрогнозировать, как он может проявить себя в данной ситуации, чего от него можно ждать сейчас, в этих условиях, при данных обстоятельствах, целях, задачах, желаниях. Общение определяется тем представлением о партнере, которое формируется в восприятии, и должно строиться не вообще, а «здесь и сейчас» и отражать эту реальность общения.

Для первого впечатления и связанных с ним ожиданий характерны следующие факторы: наличие превосходства (есть оно или нет, или позиция равная), которое всегда оценивается; привлекательность; отношение к нам; социальные стереотипы.

В построении ожиданий учителя во взаимоотношениях с учениками **фактор его превосходства**очевиден, это превосходство действительное, и ученик не будет его оспаривать. Роли как бы распределены изначально.

**Фактор привлекательности**менее определенен. Сложилось устойчивое мнение, что этот фактор находится в пря мой зависимости от индивидуального впечатления. Однако на индивидуальное восприятие оказывают воздействия исторически сложившиеся каноны красоты, отражающие очевидные этноособенности (национальные). Есть одобряемые и не одобряемые обществом или конкретной социальной группой типы внешности. И привлекательность есть не что иное, как наиболее приближенное, максимальное соответствие внешности тем канонам, которые приняты в той группе, к которой мы принадлежим. Следовательно, необходимо ориентироваться в подобных ценностях группы или групп и активно их учитывать. Становится понятным, что не представляется возможным универсально описать привлекательный тип учителя. Можно сказать, что знаками привлекательности являются усилия человека выглядеть социально одобряемым образом.

**Фактор отношения к нам**также оказывает влияние на построение первого впечатления о новом человеке. Мы выражаем большую симпатию тому человеку, чье мнение в боль шей мере соответствует нашему. Исследования показывают, что чем ближе чужое мнение к собственному, тем выше оценка человека, высказывающего это мнение. Однако есть и обратная связь: чем выше мы оцениваем человека, тем большее сходство взглядов мы обнаруживаем. Совсем необязательно говорить о своем согласии, существует огромное количество и косвенных признаков согласия: одобряющие, ободряющие кивки, уместные улыбки, взгляд, поза, манера держаться. Важно, чтобы все передавало ваше согласие.

**Социальные стереотипы***,* под которыми обычно пони мается устойчивое представление о каком-либо социальном объекте, существенно сказываются на формировании первого впечатления. Первое впечатление позволяет быстро сориентироваться в процессе общения, и в этом свою роль играют и имеющиеся у человека стереотипы. Однако в дальнейшем, при развитии межличностных отношений, стереотипы должны уйти, но бывает, что слишком сильные стереотипы продолжают оказывать свое влияние и становятся серьезной помехой в общении. Жизненный опыт и стереотипы взаимосвязаны, что подтверждает вероятность большего числа стереотипов у педагога, нежели у ученика. Следовательно, можно чаще ожидать восприятие ученика по имеющейся у учителя «схеме». К тому же нельзя игнорировать и то обстоятельство, что сформировавшиеся у педагога негативные ожидания ученик может осознавать и соответствующим образом строить мстительное поведение. Учитывая это, важно уже при первых контактах транслировать, как можно больше доброжелательности и доверия.

Исследования свидетельствуют, что почти все детали внешнего облика могут нести информацию об эмоциональном состоянии человека, его отношении к окружающим, о том, как он чувствует себя в данной ситуации. Люди способны хорошо распознавать по лицу эмоциональное состояние другого человека. Установлено, что существует семь основных выражений лица: счастье, удивление, страх, страдание, гнев, отвращение или презрение, интерес, а основную смысловую нагрузку несут брови и область вокруг рта.

Очень важным инструментом общения является направление взгляда. Американские исследователи Эксклайн и Винтерс (1965) показали, что взгляд связан с процессом формирования высказывания и трудностью этого процесса. Когда человек только формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону («в пространство»), когда мысль сформулирована, взгляд направлен на собеседника. Если речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят реже, когда трудность преодолевается - больше. Это необходимо учитывать педагогу и при опросе своих учеников.

Взгляд - важный элемент общения. Обобщенно можно сказать, что если на нас смотрят мало, то есть все основания полагать, что к нам или к тому, что мы говорим или делаем, относятся плохо, а если слишком много, то это либо род вызова, привлечения внимания, либо к нам действительно хорошо относятся. Общение взглядом довольно часто использует педагог в своей профессиональной деятельности, и важно не только, что при этом чувствует он, но и то, какое эмоциональное состояние испытывает ученик.

Мимику лица человек очень хорошо контролирует, много лучше, чем тело. Одним психологом тело было названо местом утечки информации. Доказано, что выражения лица наиболее информативны при передаче правдивой информации и наименее - при передаче лживой. Походка также может многое сказать об эмоциональном состоянии человека. В ней отражаются и гнев, и злость, и страдание, и гордость, и счастье. Самая тяжелая походка у человека в гневе, а если он счастлив - то летит, парит, у не го более частые и легкие шаги. Самая большая длина шагов при гордости. Когда человек испытывает страдания, он почти не размахивает руками.

Что бы мы ни делали, мы всегда ищем взаимопонимания. Взаимопонимание необходимо каждому. Полноценная и эффективная педагогическая деятельность, а следовательно, педагогическое мастерство невозможны без взаимопонимания с детьми. Фундаментом взаимопонимания являются расположенность, своеобразная повернутость к людям. Искренность и доброжелательность - залог успешного общения, а техника и приемы взаимодействия позволяют быть лучше понятыми.