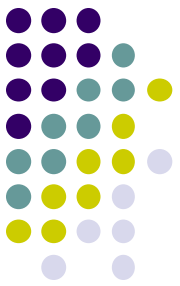


МОДУЛЬ 1. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ КАК ОБЛАСТЬ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ И ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*«Отдельный человек как нечто обособленное
не заключает
человеческой сущности в себе ни как в
существе моральном,
ни как в мыслящем. Человеческая сущность
налицо только в общении, в единстве человека с
человеком»
(Л. Фейербах)*





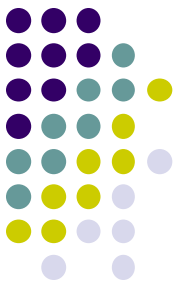
Тема 1.1. Теоретические основы изучения педагогического общения

План лекции:



1. Основные функции межличностного общения.
2. Общение как вид деятельности.
3. Общение как сложный многоплановый процесс (феномен) (аспекты общения).
4. Средства общения.
5. Виды общения.

Основные функции межличностного общения:

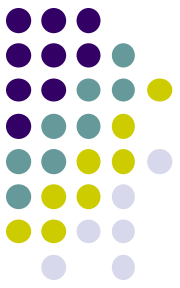


1. Витальная (обеспечение жизни ребенка).
2. Социально-культурная (приобщение к культуре и освоение социального опыта, в том числе, в процессе воспитания и обучения).
3. Обслуживание совместной деятельности.

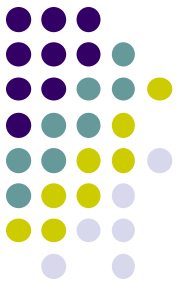
1. Витальная функция общения (обеспечение жизни)



Чем выше стоит биологическое существо на эволюционной лестнице, тем более оно беспомощно на ранних этапах онтогенеза и тем более значимо для него общение как условие выживания, как жизненная необходимость (так как социально обусловленное доминирует над наследственно обусловленным, а приобретенные формы поведения доминируют над инстинктивными). В психологии известен ряд экспериментов, подтверждающих значимость общения для выживания человека:



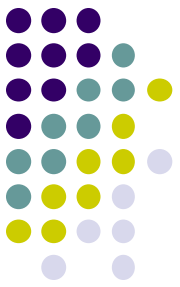
- наблюдения за младенцами, находящимися в условиях эмоциональной и сенсорной депривации (синдром «госпитализма» – от задержки психического развития до летального исхода);
- наблюдения за испытуемыми в лабораторных условиях, находящимися в изолированной камере (то есть, опять же в условиях эмоциональной и сенсорной депривации) (О.Н. Кузнецов, В.И. Лебедев).



- наблюдения за людьми, находящимися в условиях естественной изоляции (мореплаватели-одиночки, спелеологи, полярники) (О.Н. Кузнецов, В.И. Лебедев).

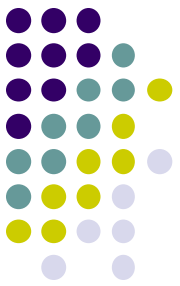
Исторически человеку свойственен **страх изоляции, исключения из человеческого сообщества**, что связано с осознанием себя как части общества и своей социальной природы.

2. Социально-культурная функция межличностного общения (приобщение к культуре и освоение социального опыта, в том числе, в процессе воспитания и обучения)



Эксперимент, проводившийся в лаборатории М.И. Лисиной:

перед детьми, начиная с первых дней жизни, развешивали картинки и подсчитывали, на какие изображения дети предпочитали смотреть. Как оказалось, дети упорно фиксировали взгляд на тех картинках, которые изображали человеческое лицо. Это позволяет предположить, что ***интерес к себе подобному присутствует с первых дней жизни (или генетически обусловлен?)***



Потребность в общении

А.А. Леонтьев: «Говоря о потребности в общении, – независимо от того, считается ли она врожденной или «культурной», социальной, – обычно предполагается ее первичность, произвольность, ее несводимость к другим потребностям». Он же отмечал, что первоначально (то есть на ранних этапах онтогенеза) потребность в общении «животна», не является социальной (так у животных общение – это сигнал, информирование о внутреннем состоянии: тревоге, страхе, влечении и т.д.). Человеческое же общение имеет **знаковую (а значит социальную) природу** – в общении человек информирует не только о своем внутреннем состоянии, но и указывает на действительность и передает информацию о ней. Именно знаковая, социальная природа общения делает возможным приобщение человека к всему многообразию человеческой культуры и его становление как личности.



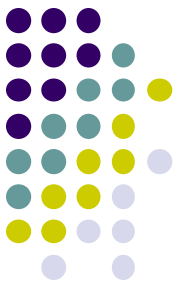
Интересна точка зрения профессора МГУ А.У. Хараша, который считает, что назначение межличностного контакта заключается в подтверждении факта существования друг друга. Уильям Джеймс отмечал, что для человека самое суровое наказание – быть предоставленным самому себе (то есть находиться в состоянии психологического «неподтверждения»). С этой точки зрения, отрицательное подтверждение («ты плохой») для человека предпочтительнее, чем отсутствие такового.



Александр Федорович Лазурский выдвинул идею о ключевой роли отношений в формировании личности (в противовес традиционному для того времени пониманию личности как набора психических функций) – отношения трансформируются в личностные свойства.

Владимир Николаевич Мясищев ввел понятие «психологические отношения», считал, что столкновение наиболее значимых отношений приводит в невротическому конфликту, а значит динамизирует развитие личности, побуждает к изменениям. Считал, что индивидуальные особенности человека активно проявляются и развиваются не столько в одностороннем воздействии человека на природу, вещи, предметы, сколько во взаимодействии людей.

Высшие проявления духовной общности людей описаны в русской философии



Владимир Сергеевич Соловьев выдвинул идеи всеединства, софийности и соборности.

Николай Федорович Федоров является автором учения «общего дела».

Николай Александрович Бердяев отмечал: «Чуждость и общность — вот главное в человеческом существовании...»

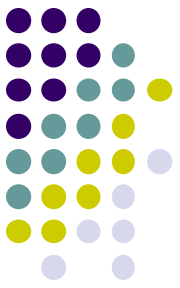
Семен Людвигович Франк рассматривал одиночество как «нарастание раздельности», нарушение баланса процессов разделения и взаимопроникновения.

3. Обслуживание совместной деятельности



В большинстве случаев межличностное **общение** **«вплетено» в ту или иную деятельность**, любая деятельность невозможна без общения (В.Н. Парфенов), «в подавляющем большинстве случаев межличностное общение почти всегда оказывается вплетенным в ту или иную деятельность и выступает как условие ее выполнения (вне общения немыслимы процессы труда, учения, игры)» (А.А. Бодалев). Вид и характер деятельности, которую обслуживает общение, оказывает влияние на содержание, форму и особенности протекания самого процесса общения.

3. Общение как вид деятельности

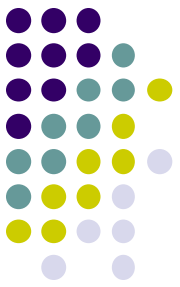


Исторически межличностное общение возникло и складывалось в процессе совместной трудовой деятельности («сообща»). Так, А.Н. Леонтьев утверждал единство и взаимосвязь труда, сознания и общения в процессе развития человека и человеческого общества. **Но является ли само общение деятельностью?** Некоторое время этот вопрос был дискуссионным в отечественной психологии.

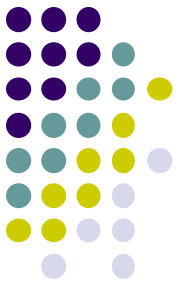
«Соотношение общения и деятельности»



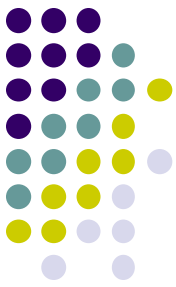
Научный подход	Авторы	Трактовка
1. Общение не является деятельностью	Б.Ф. Ломов	Деятельность – освоение субъектом объектов, а общение – межсубъектное взаимодействие. В ходе взаимодействия осуществляется обоюдный обмен представлениями, идеями, интересами, настроениями, установками. В общении человек овладевает «фондом духовного богатства», созданным другими людьми, благодаря чему преодолевается ограниченность его индивидуального опыта. «Понятие общение охватывает другую, нежели деятельность, категорию реально существующих отношений: субъект-субъектных. И хотя несомненно, что и



Научный подход	Авторы	Трактовка
2. Общение как условие деятельности	В.Н. Парфенов, А.А. Бодалев, А.А. Леонтьев	«Общение – система целенаправленных мотивированных процессов, обеспечивающих взаимодействие людей в коллективной деятельности, реализующих общественные и личные, психологические отношения и использующих специфические средства, прежде всего, язык» (А.А. Леонтьев)

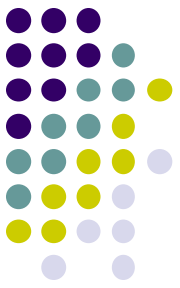


Научный подход	Авторы	Трактовка
3. Общение один из видов деятельности (наряду с трудом и познанием)	Б.Г. Ананьев	Обосновал, что отношения к людям превращаются в устойчивые образования характера (коммуникативные черты). Затем из отношений к другим у человека формируются рефлексивные черты характера – Я как система сознательных отношений к самому себе. Общение определяет проявление и развитие психики.



Научный подход	Авторы	Трактовка
<p>3. Общение один из видов деятельности (наряду с трудом и познанием)</p>	<p>А.А. Леонтьев</p>	<p>Общение не всегда является самостоятельной деятельностью, то оно может быть таковой. Признаки общения как деятельности: интенциональность (наличие цели и мотива); результативность; нормативность (подверженность социальному контролю). Общение как самостоятельная деятельность возникает на относительно позднем этапе развития общества, когда становится возможным осуществление речевого действия.</p> <p><u>Общение как обслуживающая деятельность.</u> «О деятельности общения (применительно к речевому общению) целесообразно говорить, когда мы имеем дело с речевыми действиями, имеющими самостоятельную цель (подчиненную общей цели деятельности) и самостоятельную мотивацию, не совпадающую с доминирующей мотивацией той неречевой деятельности, которую обслуживают данные речевые действия».</p> <p>Наряду с этим, <u>общение может протекать как самостоятельный вид деятельности,</u> не обслуживающий никакую другую деятельность (так называемое «чистое общение», по выражению А.А. Леонтьева). Через такое общение происходит удовлетворение потребности человека в</p>

4. Общение как сложный многоплановый процесс



Общение – это «сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека» (Краткий психологический словарь под ред. А.В. Петровского)

Аспекты (процессы) общения:



1. Социальная перцепция (Дж. Брунер, 1947 г.) (или межличностное восприятие) – процесс восприятия, понимания и оценки человека человеком (и формирования целостного образа партнера по общению и ситуации общения).

Межличностное восприятие – основа познания и понимания людьми друг друга.



Стадиальность процесса восприятия:

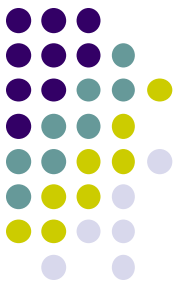
наблюдение внешних признаков и поведения; оценка и умозаключения о психологических свойствах партнера; интерпретация и прогнозирование на этой основе его поступков; формирование отношения; выбор стратегии и тактики межличностного взаимодействия.



2. Межличностный контакт – условие общения, обеспечивает нахождение людей в пределах доступности для восприятия друг друга и подтверждение факта существования друг друга (А.У. Хараш). Инструментальное значение контакта заключается в создании условий для передачи информации по каналам связи (Е.Л. Доценко), то есть – для коммуникации.



3. Коммуникация – обмен сообщениями, их прием и переработка. «Коммуникация есть информационная связь субъекта с тем или иным объектом – человеком, животным, машиной. Она выражается в том, что субъект передает некую информацию (знания, идеи, деловые сообщения, фактические сведения, указания, приказание и т.п.), которую получатель должен всего-навсего принять, понять (правильно декодировать), хорошо усвоить и в соответствии с этим поступать» (Каган 1988, 145).



Структура коммуникативного акта включает в себя:

- источник информации, создающий сообщения (человек);
- передатчик, преобразующий, кодирующий сообщение в сигналы (речь, жесты, мимика и пр.), пригодные для передачи;
- канал связи (физическая среда, проводящая сигналы и связывающая передатчик и приемник), способный проводить данные сигналы;
- приемник, воспринимающий сигналы и декодирующий принятое сообщение (органы восприятия, мозг);
- адресат или получатель информации (человек).
- Обратная связь – реакция на полученное сообщение.
Возможны искажения информации в процессах кодирования, передачи и декодирования.



4. Интеракция – взаимодействие (и воздействие) людей друг с другом - система направленных друг на друга действий партнеров по общению, приводящих к взаимным изменениям; организация совместных действий, позволяющих выполнять совместную деятельность.



5. Межличностные отношения –
эмоционально-чувственный аспект
взаимодействия, связь, обмен неким
идеальным продуктом, например,
чувствами.

Отношения человека представляют собой
целостную систему индивидуальных,
избирательных, сознательных связей
личности с различными аспектами
действительности (В.Н. Мясищев).



Возникновение отношения связано, прежде всего, с системой ценностей человека. Положительное отношение возникает, если облик, слова и действия партнера соответствуют личным ценностям человека.

Значения понятия «общение»



1. Объединение, создание общности, целостности (**восприятие, контакт**).
2. Передача сообщений, обмен информацией (**коммуникация, отношения**).
3. Встречное движение, взаимопроникновение, нередко носящее тайный или интимный характер («глубоко понимать друг друга») (**взаимодействие, контакт**).

5. Средства общения



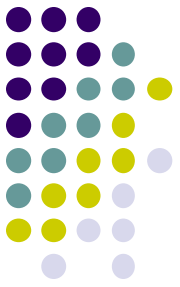
КАК СЕРДЦУ ВЫРАЗИТЬ СЕБЯ,
ДРУГОМУ КАК ПОНЯТЬ ТЕБЯ,
КАК ОН ПОЙМЕТ, ЧЕМ ТЫ ЖИВЕШЬ?
МЫСЛЬ ИЗРЕЧЕННАЯ – ЕСТЬ ЛОЖЬ!

(Ф.И. Тютчев)

Соотношение вербальных и невербальных средств общения в акте коммуникации: слова – 7%, звуки и интонация – 38%, невербальные средства – 55 %.

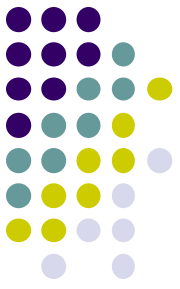
Конгруэнтность как соответствие информации, поступающей по вербальному и невербальному каналам.

1. Вербальные средства

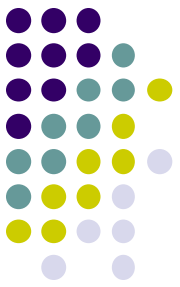


- 1) значение и смысл слов и фраз (имеет значение точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы, произношение звуков, слов, выразительность и смысл интонации).
- 2) паралингвистические явления (речевые звуковые явления – темп речи, тональность голоса, ритм, тембр, интонация, дикция речи).
- 3) экстралингвистические явления (выразительные качества голоса, характерные специфические звуки – смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи, паузы, кашель).

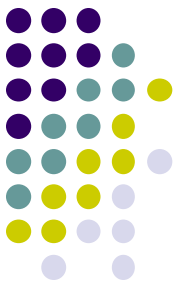
2. Взгляд (визуальное общение)



- **время фиксации взгляда на партнере** (временные параметры взгляда – **частота, длительность** контакта). Если отношения развиваются нормально, то люди смотрят друг на друга от 30 до 60% времени их общения. Если отношения развиваются в позитивную сторону, то люди смотрят друг на друга дольше и чаще, когда слушают партнера, а не тогда, когда говорят. Если отношения приобретают характер агрессивных, то частота, интенсивность взглядов резко увеличиваются, нарушается формула контакта глаз в момент говорения и слушания. Если один из партнеров имеет более высокий статус, то партнер с более низким статусом смотрит дольше и чаще;



- **направление взгляда** (пространственные характеристики – смотреть в глаза, в сторону, вверх-вниз, вправо-влево). Пристальный взгляд – враждебность;
- **степень интенсивности взгляда** (пристальный взгляд, «бросить взгляд», «скользнуть взглядом»). Интенсивность и продолжительность смотрения на партнера – **позиция контроля** (доминирование, власть, подавление). Частое и быстрое поглядывание на партнера, поиск взгляда партнера – **позиция подчинения, зависимости**.
- **валентность взгляда (модальность чувств)** (холодность, жестокость, теплота, любовь и пр.) – передается посредством интенсивности, частоты, длительности контакта глаз.



Эксперимент: учитель в течение месяца смотрел только на половину класса. В результате: те, на кого учитель не смотрел, оценили его как личность на 25% ниже и на 25% хуже усвоили материал.

Дополнительная информация: контакт глаз и динамика взгляда зависят от культурных особенностей. Так, для японцев глаза – самостоятельный орган речи, они умеют вести диалог на языке взглядов. В восточных культурах существует табу на прямой визуальный контакт (особенно для женщин и мужчин, младших по возрасту), это считается невежливым.

3. Невербальные средства общения



1) **мимика** – движение мышц лица, отражающее эмоциональное состояние человека (как правило, люди, независимо от культурных отличий, «считывают» основные эмоции по выражению лица);

2) **пантомимика** (поза, осанка, походка):

- позы относительно партнера по общению: равные (например, оба сидят или оба стоят, неравные (один сидит, другой стоит) (в ритуальном общении, когда люди выполняют конвенциональные роли или в обыденном общении при затруднениях, деформациях, деструктивных тенденциях); согласованные (одинаковые позы свидетельствуют о сходстве взглядов, эмоциональном понимании – эмпатии) и несогласованные;
- поза как индикатор неосознаваемой информации человека о себе: открытые и закрытые;
- поза как индикатор неосознаваемых чувств (сексуальных, агрессивных и пр.).

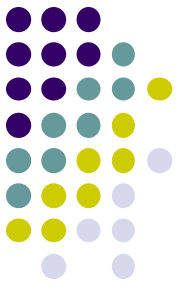


3) **жестикуляция** (имеет социально-культурное происхождение, придает динамизм невербальной интеракции):

- как индикатор неосознаваемой информации человека о себе: открытые – закрытые;
- как носитель информации: жесты-иллюстраторы; жесты регуляторы, жесты-эмблемы, жесты-адапторы, жесты-афффекторы.

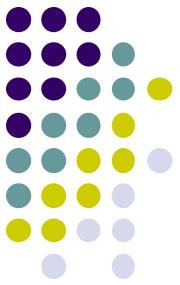


4) **прикосновения, физический контакт** – фундаментальное средство общения, определяющее отношение человека к миру, индикатор близости отношений. Удовлетворяет не только биологические, но и социальные потребности ребенка, взрослого человека (в безопасности, одобрении, эмоциональной поддержке) (последствия депривации потребности в физическом контакте для ребенка – базовое недоверие к миру, последующая невротизация личности, синдром «госпитализма»):



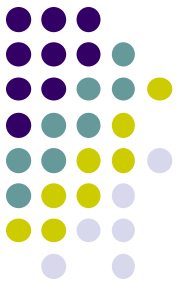
- прикосновения, имеющие сильную врожденную базу и распространенные во все мире (прижаться, схватить другого человека, испугавшись чего-либо);
- прикосновения, используемые только представителями определенной культуры (тереться носами, приветствуя друг друга);
- социально-нормированные прикосновения (поцелуи);
- прикосновения, принятые в различных культурах, принадлежащих к одному культурному ареалу (рукопожатия).

Примечательно, что: в ряде стран Восточной и Южной Азии существуют запреты на прикосновения партнеров друг к другу во время беседы. Японцы считают, что касаться собеседника можно только при полной потере самоконтроля или для выражения агрессивных намерений.

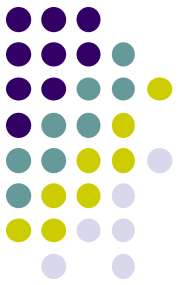


5) организация пространства межличностного взаимодействия:

- личное пространство – часть физического пространства, которую человек считает продолжением своего «Я», часто обозначает эту часть пространства личными вещами (сумки, папки, шапки...).
- позиция (см. выше).
- зона межличностной дистанции – производная от количества барьеров общения (Е.Л. Доценко), физическое расстояние, отделяющее людей друг от друга (интимная, личная, социальная, публичная).



Установлено, что: в процессе общения, направленного к взаимопониманию, появляется все больше и больше элементов невербального поведения, которые одинаковы у партнеров.

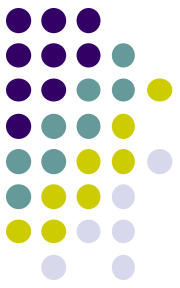


б) вегетативные реакции (связаны с деятельностью вегетативной системы: изменение цвета кожного покрова, учащение пульса, сердцебиения, дыхания, потливость, дрожь в конечностях, дрожь в голосе и пр.).



Все рассмотренные средства общения – еще и **«неосознаваемые сопровождения сознательных действий»** (Ю.Б. Гиппенрейтер). Однако, **степень достоверности** информации, которую они несут, разная и зависит от того, насколько человек способен контролировать свои проявления. Менее контролируемые и, соответственно, наиболее достоверными являются вегетативные реакции и те реакции, которые связаны с мышечным напряжением, то есть – мимика и пантомимика. Самыми контролируемыми и менее достоверными являются жесты!

Генерализованный паттерн невербального поведения при затрудненном общении



Нечастный, неинтенсивный или полностью отсутствующий контакт глаз наряду с продолжительным смотрением на партнера в момент активного коммуницирования или когда партнер излагает негативные или эмоционально значимые для него факты. Заглядывание в глаза при нежелании другого поддерживать визуальный контакт, холодный и жесткий взгляд. Преобладание дисгармоничных, напряженных поз, перемежающихся неадекватным ситуацией расслаблением поз. Преобладают позы, направленные от партнера, «закрытые позы», позы «возвышения». Жесты резкие, интенсивные. Выражено стремление «прятать» руки (в карманы, за спину), сжимать кисти рук в кулаки, осуществлять «захват» пространства с помощью позы и жестов. Заметны частные прикосновения к себе и к другому. Экспрессия лица соответствует состояниям: презрения, гнева, недоверия, недоброжелательности. Мышцы лица напряжены, мимика дисгармонична. Зона межличностной дистанции то неадекватно большая, то неадекватно короткая.



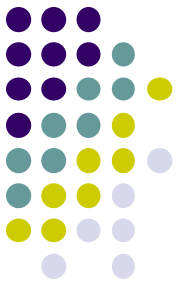
6. Виды общения

А.А. Леонтьев исходил из того, что общение – это социальные по своей сути процессы, осуществляющиеся внутри определенной социальной общности – группы, коллектива, общества в целом. В зависимости от «масштаба» общности он выделяет следующие **виды общения:**

- социально-ориентированное. Субъект выступает как представитель общества и решает в ходе общения социальные задачи (лекция, доклад, телевизионное выступление);
- групповое предметно-ориентированное – организация коллективного взаимодействия в процессе совместной деятельности, направлено на решение социальных задач (например, общение членов коллектива друг с другом);
- лично-ориентированное общение – взаимодействие одного человека с другим, неоднородное по своему характеру (деловое общение, личностное и др.).



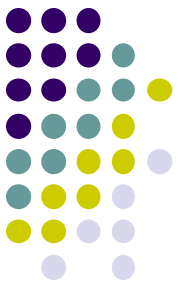
Б.Т. Парыгин выделяет типы общения в зависимости от его характера (то есть, в зависимости от особенностей психического состояния участников общения), они носят парный и, одновременно, альтернативный характер: деловое – игровое; безлично-ролевое – межличностное; духовное – утилитарное; традиционное – инновационное.



М. Бубер, М. Бахтин, Э. Фромм, Т. Флоренская внесли свой вклад в описание *монологического и диалогического общения.*

Идея о безоценочном отношении к другому уходит корнями в гуманистическую психологию и педагогику.

Но!!!



***«Если мы принимаем людей такими, какие они есть, то мы делаем их хуже; но если мы принимаем их такими, какими они должны быть, мы делаем их тем, чем они могли бы стать»
(Гете).***

В связи с этим, и учитывая оценочную природу человеческого восприятия, отметим, что оценка является неотъемлемой частью межличностных отношений, но должна касаться действий и поступков человека, а не его личности (что неизбежно приводит к «навешиванию ярлыков», обидам и разочарованиям, деформации отношений).



Монологическое отношение (субъект-объектное)

Другой – объект изучения или средство достижения собственных целей. Отношения условные, оценочные.

Ведущие стратегии: императивное воздействие, манипулятивное воздействие.

Диалогическое отношение (субъект-субъектное)

Другой – ценность. Отношения безусловные и безоценочные.

Ведущая стратегия: взаимодействие, сотрудничество.



Спасибо за внимание
и понимание!