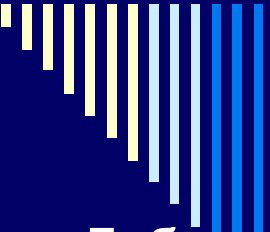


Тема «Психолого-педагогические основы профессионально-педагогического общения»

План

- Сущность и специфика педагогического общения.
- Стороны общения.
- Основные характеристики общения.
- Функции педагогического общения.
- Виды и модели общения
- Успешность общения
- Технология решения коммуникативных задач



Литература

- Лобанов А.А. Основы профессионально-педагогического общения. — М.: Издательский центр «Академия», 2002. - 192 с.
 - Мижериков В.А., Ермоленко М.Н. Введение в педагогическую деятельность: Учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений. — М.: Педагогическое общество России, 2002. — 268 с.
 - Морева Н.А. Тренинг педагогического общения. — М.: Просвещение, 2003. — 304 с.
 - Педагогика: педагогические теории, системы, технологии / С.А. Смирнов, И.Б. Котова, Е.Н. Шиянов и др.; Под ред. С.А. Смирнова. — М.: Издательский центр «Академия», 2003. — 512 с.
 - Панфилова, А.П. Тренинг педагогического общения М.: Издательский центр «Академия», 2006. — 336с.
 - Щуркова Н.Е. Педагогическая технология. — М.: Педагогическое общество России, 2005. -256с.
-



Общение -

сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимания партнера

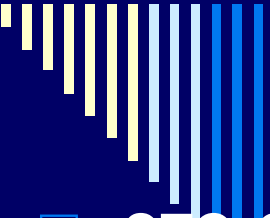
Акт общения анализируется и оценивается по следующим компонентам:

- ☐ адресат (коммуникатор) – субъект общения;
- ☐ Адресант (коммуникант) – кому направлено сообщение;
- ☐ сообщение – передаваемое содержание;
- ☐ код – средства передачи сообщения;
- ☐ канал связи;
- ☐ результат – то, что достигнуто в итоге общения.



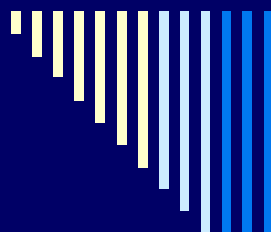
Педагогическое общение -

- специфическое межличностное взаимодействие педагога и воспитанника, опосредующее усвоение знаний и становление личности в учебно-воспитательном процессе;
- профессиональное общение педагога с воспитанниками в процессе обучения и воспитания, имеющее определенные педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата, оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом и воспитанниками внутри коллектива.



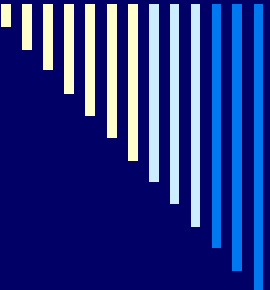
Педагогическое общение -

- это система приемов и методов, обеспечивающих реализацию целей, задач педагогической деятельности и организующих, направляющих социально-психологическое взаимодействие педагога и воспитуемых (В.А. Кан-Калик);
 - многоплановый процесс организации, установления и развития коммуникации, взаимопонимания и взаимодействия между педагогами и учащимися, порождаемый целями и содержанием их совместной деятельности.
-



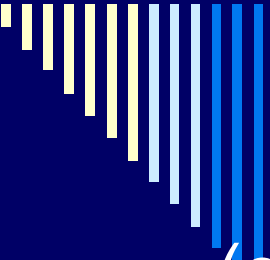
В процессе педагогического общения осуществляется:

- управление процессами учения;
- обучение приемам работы;
- стимулирование заинтересованности учащихся на самом уроке;
- мотивационное обеспечение учебного процесса, нормативных взаимоотношений с коллективом и с педагогов;
- снятие эмоциональной напряженности;
- обучение приемам и способам умственной деятельности;
- формирование мыслительных процессов и др.



Отличия педагогического общения от других видов:

- осуществляется ради воспитанника и реальный результат обеспечивается благодаря деятельности самого воспитанника;
 - имеет воспитательный характер, т.к. обязательно предусматривает решение педагогических задач;
 - осуществляется преимущественно не в форме прямого воздействия, а опосредовано (через предметы, людей, процессы, свойства и др.).
-



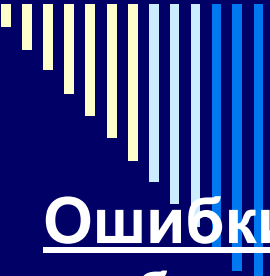
3 стороны (аспекта) педагогического общения

(обуславливают соответствующие функции):

- **коммуникативная** (передача информации) - связана, прежде всего, с обменом информацией, ее пониманием;
 - **перцептивная** (взаимовосприятие, взаимооценка) - включает в себя процесс восприятия и понимания другого человека, формирование его образа;
 - **интерактивная** (регулирование взаимодействия собеседников) - представляет собой характеристику тех компонентов коммуникации, которые связаны с взаимодействием (и воздействием) людей друг с другом.
-

■ Перцептивная функция общения направлена на решение задач:

- формирование содержания межличностного общения;
- содействие установлению взаимопонимания;
- обеспечение влияния участников совместной деятельности друг на друга.
- выбор человеком линии поведения в каждой конкретной ситуации предполагает восприятие-оценку основных ее элементов:
 - партнеров по взаимодействию,
 - самого себя,
 - ситуативного контекста в целом.



□ **Социальный стереотип** – устойчивое представление о каких-либо личностях или явлениях, свойственное представителям той или иной группы.

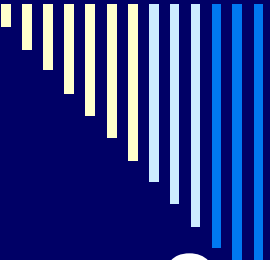
□ **Ошибки восприятия**: предрассудки и предубеждения – необоснованное негативное представление о других людях.

□ **Эффект ореола** – проявляется в тенденции переносить благоприятное впечатление об одном качестве человека а все другие его качества.

□ **Проекция** – проявляется в том, что больше всего мы не любим в других именно то качество, и недостатки, которыми обладаем сами и приписываем другим собственные качества и характеристики, а с е украшающие (любой на моем месте поступил бы так же).

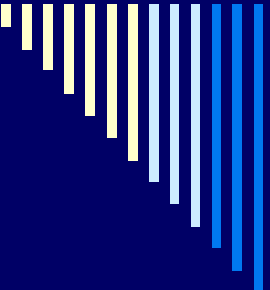
□ **Эффект снисходительности** – мы оцениваем другого человека положительно чаще, чем негативно; используем «+» характеристики особенно по отношению к тем, кто неконкурентоспособен или вызывает чувство жалости.

□ **Эффект фаворитизма** – любимчики, фавориты чаще воспринимают новичков с чувством превосходства.



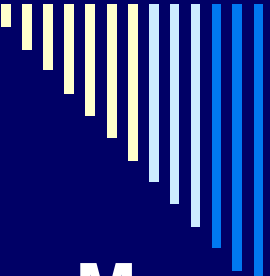
Основные механизмы, обеспечивающие формирование межличностного взаимодействия в конкретной группе:

- взаимопонимание – результат познания партнера, формирования общих целей и методов взаимодействия.
 - координация – поиск таких средства общения, которые в наилучшей степени соответствуют намерениям и возможностям партнеров.
 - согласование – способ взаимодействия, касающийся в основном мотивационно-потребностной стороны общения.
-



Цели профессионально-педагогического общения:

- **создавать условия для субъект-субъектного взаимодействия (диалог) со своими воспитанниками и их родителями, с коллегами, представителями администрации и общественных организаций;**
 - **«читать» и понимать свое поведение и поведение всех субъектов педагогического общения, чтобы использовать свое поведенческую грамотность для приобщения своих партнеров к культурным ценностям общества.**
-



Содержание профессионально-педагогического общения:

- ❑ **Материальное** – обмен какими-либо предметами (материальной или духовной культуры) или продуктами деятельности.
 - ❑ **Когнитивное** – обмен знаниями.
 - ❑ **Кондиционное** – обмен психическими и физиологическими состояниями.
 - ❑ **Мотивационное** - воздействие на цели, интересы, мотивы и потребности субъекта.
 - ❑ **Деятельностное** общение – предполагает межличностный обмен действиями, операциями, умениями и навыками.
-



Средства общения –

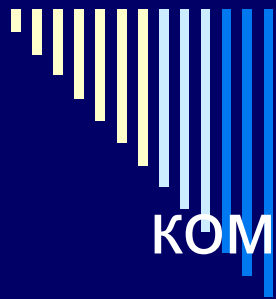
способы передачи информации и выражения отношений между партнерами в процессе взаимодействия.

- ❑ **Непосредственное общение** – осуществляется с помощью естественных органов, данных человеку природой (рук, головы, туловища, голосовых связок и др.).
- ❑ **Опосредованное общение** – связано с применением специальных орудий для организации общения и обмена информацией между людьми
- ❑ **Прямое общение** – общение лицом к лицу, здесь и сейчас, без посредников.
- ❑ **Косвенное общение** – общение через посредника (третье лицо). Посредником может быть лицо, знаковые системы (радио, телевидение и пр.).
- ❑ **Вербальное общение.**
- ❑ **Невербальное общение.**



Предпосылки общения:

- **Установка** – готовность, предрасположенность субъекта общения к восприятию будущих события действий в определенном направлении; это – основа для избирательной активности, обеспечивает устойчивый и целенаправленный характер будущего взаимодействия, выражает потребность в общении при объективных обстоятельствах ее удовлетворения.
 - **Настроение** – те эмоции, на которых протекает общение. На наше настроение часто влияет внимание, которое оказывает нам партнер по общению.
 - **Восприятие друг друга участниками общения.**
 - **Взаимопонимание участников общения.**
-



Тактика общения –
реализация в конкретной ситуации
коммуникативной стратегии на основе владения
техниками и знания правил общения;
совокупность конкретных коммуникативных
умений (говорить и слушать).

Стратегии общения:

- **открытое – закрытое общение;**
- **монологическое – диалогическое общение;**
- **ролевое (исходя из социальной роли) – личностное (общение «по душам») общение.**



Функции педагогического общения:

- Информационная функция.
 - Воспитательная функция.
 - Функция познания людьми друг друга.
 - Функция организации и обслуживания той или иной предметной деятельности.
 - Функция реализации потребности в контакте с другим человеком.
 - Функция приобщения партнера к опыту и ценностям инициатора общения.
 - Функция приобщения инициатора общения к ценностям партнера.
 - Функция открытия ребенка на общение.
 - Функция соучастия призвана поддерживать партнера в его выходе на общение.
 - Функция возвышения личности воспитанника.
-



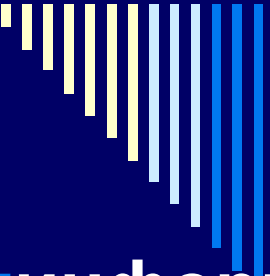
Операции педагогического общения:

- ☐ Я-сообщение
- ☐ Положительное подкрепление
- ☐ Ты-сообщение
- ☐ Мы-сообщение
- ☐ Присоединение
- ☐ Авансирование
- ☐ Компенсирование
- ☐ Просьба о помощи
- ☐ Предложение помощи
- ☐ Предложение высказать свое мнение
- ☐ Оправдание поведения
- ☐ Вопрос об интересах (по поводу деятельности, идеологического плана, в связи с обстоятельствами)
- ☐ Предложение высказать свое мнение



Виды общения:

- **социально-ориентированное** – нацелено на решение социальных задач общества ;
 - **групповое предметно-ориентированное** – нацелено на решение социальных задач, организацию коллективного взаимодействия в процессе совместной деятельности; это общение членов конкретного коллектива друг с другом или представителями другого коллектива ;
 - **лично-ориентированное** – представляет взаимодействие одного человека с другим; это может быть деловое общение партнеров, обслуживающее конкретную совместную деятельность.
-



Виды общения:

- **информационно-коммуникативное – охватывает процессы приема-передачи информации;**
 - **регуляционно-коммуникативное – связано со взаимной корректировкой действий при осуществлении совместной деятельности;**
 - **аффективно-коммуникативное – относится к сфере эмоциональной и отвечающую потребностям в изменении своего состояния.**
-

В психологии выделяют три основных типа межличностного общения:

- **императивное** (от лат. imperativus — повелительный, не допускающий выбора) — это, как правило, авторитарная (силовая) форма воздействия на партнера по общению. Его основной целью является подчинение одним из партнеров другого, достижение контроля над его поведением, мыслями, а также принуждение к определенным действиям и решениям. В данном случае партнер выступает обычно как пассивная сторона, как механизм, которым следует управлять. При этом принуждение партнера не скрывается.
- **манипулятивное** (от лат. manipuler — производить манипуляции и от фр. manipulation — манипуляция, мошенническая проделка), его основной целью является оказание воздействия на партнера по общению, но при этом достижение намерений осуществляется скрытно, закамouflированно, партнер по общению не информирует о своих истинных намерениях;
- **диалогическое** (от гр. dialogos — разговор между двумя или несколькими лицами) основано на равноправии партнеров по общению и позволяет перейти к учету интересов и возможностей обоих партнеров.



Виды общения

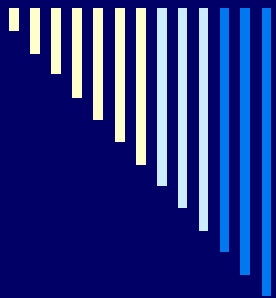
(в зависимости от реализуемого уровня общения):

- **1. «Контакт масок»** – формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Используются привычные маски – набор выражений лица, жестов, стандартных фраз позволяющих скрыть истинные эмоции, отношения, намерения к собеседнику.
- **2. Примитивное общение** – общение, в котором оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен – то активно вступают в контакт, если мешает – оттолкнут или последуют агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют интерес к нему и не скрывают этого.
- **3. Формально-ролевое** – общение, в котором регламентированы и содержание и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием социальной роли.
- **4. Деловое общение** - общение, в котором учитываются особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.



Виды общения (продолжение):

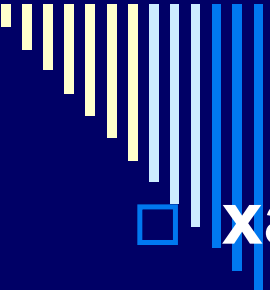
- **5. Духовное** - межличностное общение друзей, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов – друг пойме вас и по выражению лица, движениям, интонациям. Это возможно, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, интересы, убеждения, отношение, может предвидеть его реакции.
 - **6. Манипулятивное** – направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты, дружелюбности и др.) в зависимости от особенностей личности собеседника. Манипуляция – обман, но не обычный, примитивный, а более тонкая игра.
 - **7. Светское** – общение, суть которого в беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, т.к. точки зрения людей по тому или иному вопросу не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.
-



Модели общения:

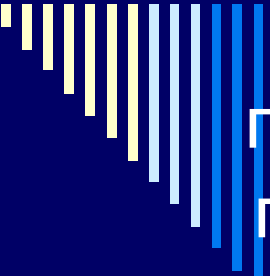
- информационная;
- убеждающая;
- экспрессивная;
- внушающая (суггестивная);
- ритуальная.

(А.П.Панфилова. Тренинг педагогического общения. – М., 2006. – С. 42-50)



Удовлетворенность общением:

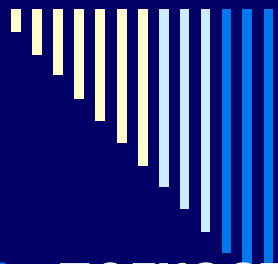
- характеристика субъективной стороны межличностных отношений на сознательном и бессознательном уровнях;**
 - психологическое состояние, обладающее мобилизующим эффектом во многих видах деятельности; включает чувство полноценности и стабильности межличностных отношений при отсутствии страхов, подозрительности, напряженности, чувства одиночества.**
-



Успешность общения

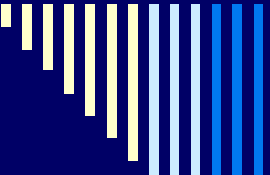
проявляется в достижении и сохранении психологического контакта с партнером в целях стабилизации межличностных отношений на их оптимальной стадии развития через достижение совместимости, согласия, взаимной приспособленности и удовлетворенности.

- достигается путем гибкой корректировки целей, умений, состояний, способов воздействия в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;
 - определяется не как результат, а как процесс, в котором оба партнера должны сделать равный вклад, чтобы достигнуть состояния взаимной удовлетворенности.
-



Основные психологические критерии успешности общения:

- **легкость,**
- **спонтанность,**
- **свобода,**
- **контактность** (способность вступать в психологический контакт, сформировать в ходе взаимодействия доверительные отношения, основанные на согласии и взаимном принятии; способность, обеспеченная навыками и умениями общения и саморегуляции и благоприятствующими контакту личностными свойствами),
- **коммуникативная совместимость** (частный вид совместимости возникающий на основе взаимопонимания и согласованности общей позиции; характеризуется отсутствием неблагоприятных последствий коммуникативного воздействия в виде напряжения, досады, психологического дискомфорта),
- **адаптивность ,**
- **удовлетворенность.**

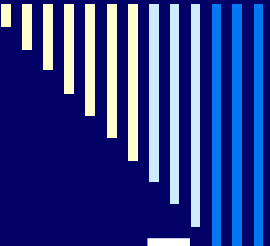


Общие черты успешного общения:

- **личностная открытость детям**, способность дать понять детям, что педагог не столько учитель, сколько человек;
- **умение организовать общение «от ребенка»** (ученика): от его мыслей, чаяний, настроения;
- **умение поставить себя на место ребенка**, познать его вообще и в данной ситуации;
- **принятие воспитанника как полноценного партнера по общению**, как человека равноправного по социально-психологическим параметрам;
- **терпение, чуткость, способность к сопереживанию, искренняя заинтересованность** в судьбе воспитанников;
- **широта познаний, разнообразие интересов и умение их использовать в общении.**

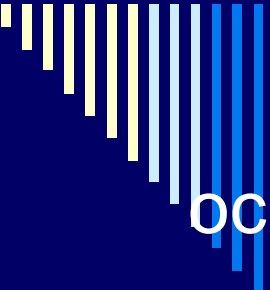
 **Общение становится педагогически эффективным средством воспитания ребенка, если обеспечивает соблюдение следующих требований:**

- осуществляется в соответствии с единым гуманистическим принципом во всех сферах жизни воспитанника (семья, образовательное учреждение, и др.);
- сопровождается воспитанием отношения к человеку как высшей ценности;
- обеспечивается усвоение необходимых психологических знаний, умений и навыков познания других людей и обращения с ними.



Педагогически целесообразное общение характеризуется:

- ☐ **наличием у партнеров состояния удовлетворенности общением,**
 - ☐ **успешностью общения,**
 - ☐ **решением стоящей коммуникативной задачи.**
-

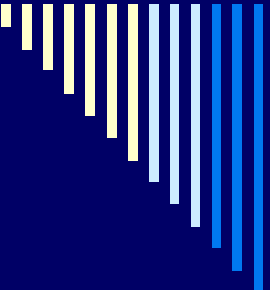


Педагогическая задача –

осмысленная педагогическая ситуация с
привнесенной в нее целью в связи с
необходимостью познания и преобразования
действительности.

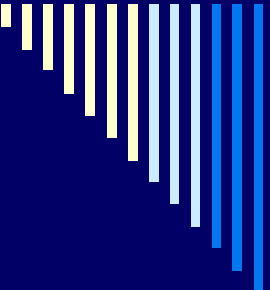
Коммуникативная задача —

это педагогическая задача, переведенная на
языком коммуникации.



Типы педагогических задач по временному признаку:

- **стратегические** - определяют исходные цели и конечные результаты педагогической деятельности;
 - **тактические** - приурочены к какому-либо этапу решения стратегических задач;
 - **оперативные** - текущие, ближайшие, встающие перед педагогом в каждый отдельно взятый момент его практической деятельности.
-

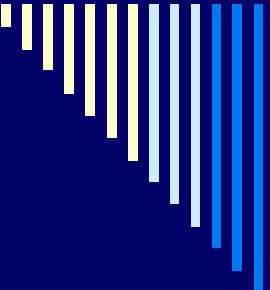


Виды коммуникативных задач: общие и текущие.

Общие коммуникативные задачи:

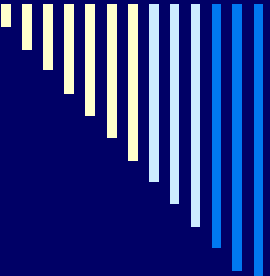
- **повествование (сообщение)** представлено следующими разновидностями: собственно повествование, сообщение, наименование, объявление, перечисление, реплика, ответ, донесение, рапорт и др.
- **побуждение** представлено следующими разновидностями: приказ, команда, требование, предупреждение, угроза, запрет, вызов, предостережение, предложение, призыв, совет, задание, приглашение, просьба, мольба.

Текущие коммуникативные задачи возникают спонтанно в процессе общения.



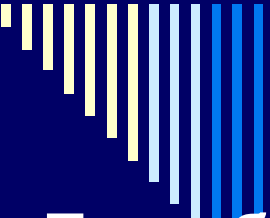
Этапы решения педагогической задачи:

- **постановка педагогической задачи на основе анализа ситуации и конкретных условий;**
 - **конструирование способа педагогического взаимодействия;**
 - **осуществление плана решения педагогической задачи на практике;**
 - **анализ результатов решения педагогической задачи.**
-



Педагогическое общение в технологическом плане включает:

- умение передавать информацию,**
 - понять состояние ребенка (ученика),**
 - организация взаимоотношений с детьми,**
 - умение воздействовать на партнера по общению,**
 - управлять собственным психическим состоянием**
-



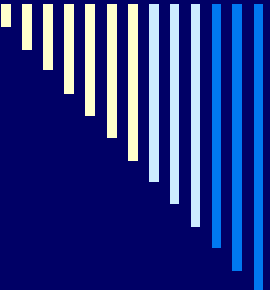
Структура (этапы) профессионально-педагогического общения:

- 1. Потребность в общении** (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т.п.) – побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.
- 2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.**
- 3. Ориентировка в личности собеседника.**
- 4. Планирование содержания своего сообщения** – человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет.
- 5. Выбор конкретных средств, фраз, которыми будет пользоваться, решение, как говорить, как себя вести.**
- 6. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.**
- 7. Корректировка направления, стиля, методов общения.**



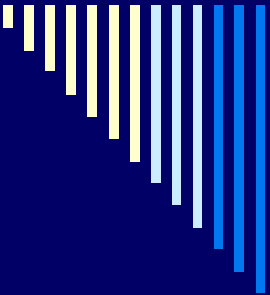
Этапы профессионально-педагогического общения (А.А.Лобанов):

- Моделирование педагогом предстоящего общения с аудиторией в процессе подготовки к деятельности (прогностический этап).
 - Организация непосредственного общения с классом (аудиторией) в момент начального взаимодействия с ними (начальный период общения).
 - Управление общением в развивающемся педагогическом процессе.
 - Анализ осуществленной системы общения и моделирование системы общения предстоящей деятельности.
-



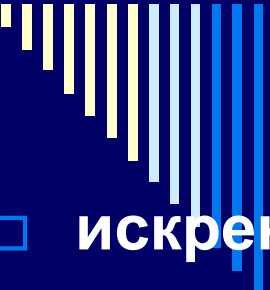
Этапы решения педагогической задачи (В.А.Сластенин):

- 1) анализ педагогической ситуации (диагноз), проектирование результата (прогноз) и планирование педагогических воздействий;
 - 2) конструирование и реализация учебно-воспитательного процесса;
 - 3) регулирование и коррегирование педагогического процесса;
 - 4) итоговый учет, оценка полученных результатов и определение новых педагогических задач.
-



Этапы решения коммуникативной задачи в ходе учебных занятий:

- Ориентирование в условиях общения.**
 - Привлечение внимания**
 - «Зондирование души объекта».**
 - Осуществление вербального общения.**
 - Организация обратной содержательной и эмоциональной связи.**
-



Правила общения (Д.Карнеги):

- ❑ искренне интересуйтесь собеседником;
 - ❑ улыбайтесь, будьте рады общению и не скрывайте этого;
 - ❑ обращайтесь к собеседнику по имени;
 - ❑ умейте слушать, поощряйте собеседника говорить;
 - ❑ говорите о то, что интересует собеседника;
 - ❑ искренне внушайте собеседнику сознание его значимости;
 - ❑ хвалите за малейший успех;
 - ❑ уважайте мнение собеседника; соглашайтесь, становитесь на его точку зрения; пусть собеседник думает, что ваша (эта) мысль принадлежит ему.
-