



**ОБЩЕНИЕ КАК АКТ
КОММУНИКАЦИИ, ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В
ПРОЦЕССЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
РЕБЕНКА. ОБЩЕНИЕ КАК СРЕДСТВО
СОЦИАЛИЗАЦИИ ДОШКОЛЬНИКА**

**Общение облагораживает и
возвышает, в обществе человек
невольно, без всякого притворства
держит себя иначе, чем в
одиночестве.**

Людвиг Фейербах

Психологи о процессе общения....

- **Бехтерев В.М.:** общение как фактор психического развития для включения индивида в малую группу.
- **Выготский Л.С.:** общение как фактор психического развития, как условие саморегуляции.
- **Рубинштейн С.Л.:** общение как фактор отношения к людям.
- **Леонтьев А.Н.:** общение как условие развития мышления, усвоение общественного опыта.



- **Профессиональное общение** есть путь усвоения и освоения опыта других, исторически сложившихся социальных норм и ценностей, знаний и способов узкоспециальной деятельности.
- **Педагогическое общение** - целостная система (приемы и навыки) социально-психологического взаимодействия педагога и воспитуемых, содержащая в себе обмен информацией, воспитательные воздействия и организацию взаимоотношений с помощью коммуникативных средств.



Три признака профессионального общения:

Коммуникативный: цель - обмен информацией между ее носителями;

Интерактивный: цель - взаимодействие участников профессионального контакта;

Перцептивный: цель - восприятие профессиональной информации.



КОММУНИКАТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ (ОТРАЖАЕТ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ)

Модель коммуникативного процесса

коммуникатор - сообщение (текст) - канал - аудитория
- обратная связь.

□ Три позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса:

1. **открытая** (когда коммуникатор не скрывает, что является сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в ее подтверждение);
2. **отстраненная** (когда коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто);
3. **закрытая** (когда коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее).



Коммуникация между людьми имеет ряд специфических особенностей

Во-первых, в ней обязательно должны присутствовать две стороны (коммуникатора (человека направляющего информацию) и реципиента (человека, принимающего ее));

Во-вторых, предполагает воздействие на поведение партнера и изменение состояния участников коммуникативного процесса.

В-третьих, всегда возможно возникновение коммуникативных барьеров. В этом случае четко выступает связь, существующая между общением и отношением.

В-четвертых, происходит обмен различными идеями, интересами, настроениями, чувствами, в ходе чего проявляются разные виды слушания.



Виды слушания

Нерефлексивное слушание - или внимательное молчание - применяется на этапах постановки проблемы, а так же тогда, когда цель общения со стороны говорящего - "излить душу", эмоциональная разрядка.

Рефлексивное слушание используется в ситуациях, когда говорящий нуждается не столько в эмоциональной поддержке, сколько в помощи при решении определенных проблем.

«Псевдослушание», суть которого состоит в имитации внимания к собеседнику.



Виды слушания

«Агрессивное» слушание - стремление во что бы то ни стало и как можно скорее высказать собственные взгляды и суждения, не принимая во внимание позицию партнера.

"Избирательное" слушание дает возможность сосредоточиться лишь на некоторых деталях сообщения, наиболее важных или интересных для реципиента.

Пассивное слушание - отсутствие со стороны реципиента действий, которые несли бы информацию о том, как понято и понято ли вообще его сообщение.

Активное слушание -это возможность проверить, насколько верно понято сообщение или обращение партнера; незаменима при необходимости помочь партнеру решить его собственные эмоциональные проблемы.



Различают вербальные и невербальные средства общения:

1. Вербальные: речь - процесс общения с помощью языка.

2. Невербальные: визуальные, акустические, тактильно-кинестезические и ольфакторные средства.



Визуальные средства общения – это.....

движение рук, ног, головы, туловища;

направление взгляда и визуальный контакт;

выражение глаз;

выражение лица;

поза (в частности, локализация, смена поз относительно словесного текста);

кожные реакции (покраснение, появление пота);

дистанция (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);

вспомогательные средства общения, в том числе особенности

телосложения (половые, возрастные) и средства их

преобразования (одежда, косметика, очки, украшения,

татуировка, усы, борода, сигарета и т.п.).



Акустические (звуковые) средства общения -

паралингвистические, т.е. связанные с речью (интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте);

экстралингвистические, т.е. не связанные с речью (смех, плачь, кашель, вздохи, скрежет зубов, "шмыганье" носом и т.п.).

Тактильно-кинестезические средства общения -

физическое воздействие (ведение слепого за руку, контактный танец и др.);

такесика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

Ольфакторные средства общения -

приятные и неприятные запахи окружающей среды;

естественный и искусственный запахи человека.



Группы жестов, выражающие позиции человека в процессе общения:

- ❑ **Вяло свисающие вдоль тела руки** - пассивность, отсутствие готовности к действию, недостаток воли.
- ❑ **Скрещенные на груди руки** - защитная реакция, известная изоляция, некоторое выжидание.
- ❑ **Руки заложены за спину** - отсутствие готовности к действию, а также скрывание смущения, робости, затруднительного положения.
- ❑ **Открытая ладонь обращена вверх** - жест объяснения, убеждения, открытого представления, отдавания.
- ❑ **Одна или обе руки спрятаны в карманах** - скрывание затруднений, неуверенности, потеря непосредственности.
- ❑ **Рука сжимается в кулак** - концентрация, овладения волнением, стремление к самоутверждению.
- ❑ **Потираание рук** - человек находится во власти приятных, удовлетворяющих его мыслей.



Группы жестов, выражающие позиции человека в процессе общения:

- ▣ **Жесты открытости** - расстегивание пиджака (люди открытые и дружески к вам расположенные часто расстегивают или даже снимают пиджак в вашем присутствии).
- ▣ **Жесты готовности** - человек сидит на краю стула, локоть одной руки и локоть другой опираются на колени (так сидят непосредственно перед заключением соглашения или, наоборот, перед тем, как встать и уйти). Ноги (или все тело), обращённое к выходу,- это явный знак того, что человек хочет закончить встречу, беседу или то, что происходит.
- ▣ **Жесты оценки – жесты задумчивости и мечтательности:** жесты «рука у щеки» (люди, опирающиеся щекой на руку, обычно глубоко погружены в раздумье); жесты критической оценки - подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные пальцы - ниже рта.



Группы жестов, выражающие позиции человека в процессе общения:

- ▣ **Жест авторитарности** - руки соединены за спиной, подбородок поднят вверх. Типичная авторитарская поза- это физически подняться над данным человеком, сесть выше, когда вы оба сидите, или встать.
- ▣ **Жесты нервозности** - покашливание, прочищение горла (те, кто прочищает горло, чувствуют себя неуверенно и беспокойно); позванивание монетами в кармане - указывает на озабоченность человека по поводу денег или их нехватки; подёргивание себя за ухо - признак того, что собеседник хочет перебить разговор, но сдерживает себя.
- ▣ **Жесты самоконтроля** - руки заведены за спину, и там одна сильно сжимает другую. Другая поза - сидящий в кресле человек со скрещенными лодыжками и вцепившийся в подлокотники руками. Такие позы являются сигналами о желании человека справиться с сильными чувствами и эмоциями.



Взгляд также выполняет коммуникативную функцию....

- ▣ **Деловой взгляд** - концентрируется на области лба и глаз собеседника и создаёт серьёзную атмосферу;
- ▣ **Социальный взгляд** - сосредотачивается на уровне глаз и рта собеседника. Такой взгляд располагает к дружелюбному общению;
- ▣ **Интимный взгляд** - от уровня глаз вниз на другие части тела;

Кто упорно избегает смотреть в глаза - люди с повышенным чувством ответственности и твёрдой волей.

Кто долго смотрит на вас в упор остановившимся ("остекленевшим") взглядом - это значит, что половину сказанного вами он пропускает мимо ушей.

Если опускают глаза, это свидетельствует о том, что сильно переживает сказанное вами.

Глаза, заведённые вверх и в сторону - слушатель полностью поглощён содержанием вашей речи.



Губы и брови в коммуникации.....

Плотно сжатые губы и стиснутые зубы свидетельствуют о решительности, настойчивости.

Плотно закрытый рот свидетельствует о целеустремленности и твёрдости.

Расширение ротовой щели выражает снижение психологической активности.

Уголки рта опущены к низу – это признак депрессивного состояния, даже если человек шутит и кажется активным.



Размеры личной пространственной территории

- **Интимная зона** (от 15 до 45 см). Из всех зон эта - самая главная. Её человек рассматривает как личную собственность. Только самым близким позволено в неё вторгаться.
- **Личная зона** (от 46 см до 1.22 м). На таком расстоянии от окружающих мы стоим на вечеринках, официальных приёмах, дружеских встречах или на работе.
- **Социальная зона** (от 1.22 до 3.6 м). Если мы встречаемся с посторонними, то предпочитаем, чтобы они держались именно на таком расстоянии.
- **Общественная зона** (свыше 3.6 м). Когда мы обращаемся к большой группе людей, то такое расстояние для нас наиболее предпочтительно.



Требования к речи педагога

- **1. Правильность – соответствие речи языковым нормам** (нормы русского языка: орфоэпические нормы (правила литературного произношения), а также нормы образования и изменения слов.)
- **2. Точность – соответствие смыслового содержания речи и информация, которая лежит в ее основе** (семантическая (смысловая) сторона речи, что способствует формированию у обучающихся навыков точности словоупотребления).



Требования к речи педагога

- ▣ **3. Логичность – выражение в смысловых связях компонентов речи и отношений между частями и компонентами мысли.**
- ▣ **4. Чистота – отсутствие в речи элементов, чуждых литературному языку (недопустимое использование слов-паразитов, диалектных и жаргонных слов).**
- ▣ **5. Выразительность – особенность речи, захватывающая внимание и создающая атмосферу эмоционального сопереживания (средства выразительности речи: интонация, темп речи, сила, высота голоса и др.)**



Требования к речи педагога

- 6. Богатство** – умение использовать все языковые единицы с целью оптимального выражения информации (точность словоупотребления, выразительность и образованность речи).
- 7. Уместность** – употребление в речи единиц, соответствующих ситуации и условиям общения. Уместность речи педагога предполагает, прежде всего, обладанием чувством стиля (умения пользоваться разнообразными формулами речевого этикета, ориентироваться на ситуацию общения, собеседника и др.).



Коммуникативные барьеры

Коммуникативный барьер - это психологическое препятствие на пути адекватной передачи учебной информации между участниками педагогического процесса.

Группы барьеров педагогического общения:

1. Барьеры, обусловленные факторами среды
2. Технические барьеры
3. Человеческие барьеры
4. Барьеры сообщения



Коммуникативные барьеры

1. Барьеры, обусловленные факторами среды:

- **акустические помехи** - шум в помещении или за окном, ремонтные работы, звонки телефона и т.д.;
- · **отвлекающая окружающая обстановка** - все то, что способно отвлечь внимание собеседников (яркий или тусклый свет и т.д.);
- · **температурные условия** - слишком холодно или жарко в помещении;
- · **погодные условия** - дождь, ветер, давление и т.д.



Коммуникативные барьеры

□ 4. Барьеры сообщения

- 1) **Семантический барьер.** В сообщении используется многозначные слова.
- 2) **Фонетический барьер.** В сообщении используется быстрая, невыразительная или медленная речь; акценты (звуки- паразиты)
- 3) **Стилистический барьер.** Стилль сообщения не соответствует ситуации существования.

□ .



Коммуникативные барьеры

2. Технические барьеры :

неправильное использование техники связи;
неправильный выбор технического средства для передачи сообщения.

3. Человеческие барьеры

- 1) **Межъязыковые барьеры.** Участники коммуникации говорят на разных языках и не могут найти общего в общении.
- 2) **Социальные барьеры.** Барьер связан с разными положениями в обществе и разным социальным группам. Социальный барьер делится еще на барьеры:
 - · Барьер разного уровня жизни;
 - · Барьер национальных культур;
 - · Барьер лжи и обмана.



- ▣ **3) Психологические барьеры.** В качестве психологических барьеров могут выступать некоторые психические состояния (безразличие, апатия и даже депрессия) и психические свойства личности (замкнутость, застенчивость, стыдливость).
- ▣ **4) Психофизические барьеры.** Такие барьеры могут возникать вследствие психофизических нарушений (заикание, картавость, потеря голоса, глухота).
- ▣ **5) Социокультурные барьеры.** Люди являются представителями определенных социальных качеств. Они являются представителями той или иной нации, социальной группы. Все это порождает социокультурные барьеры.



Коммуникативные барьеры

- **4) Логический барьер.**

Внутри сообщения сложная логика рассуждений.

- **5) Профессиональное неприятие**

- **6) Нестандартные участники сообщения.**

Объект сообщения не соответствует открытию привлекательности.



Общение как средство социализации дошкольника

- Изучением процесса социализации личности на разных этапах развития общества занимались многие ученые. Среди них З.Фрейд, Ж. Пиаже, Б.Г. Ананьев, Б.П. Парыгин, С.Л. Рубинштейн, К.А. Альбуханова - Славская, И.С. Кон, Д.И. Фельдштейн, А.Ф. Полис и другие.
- Социализация(от лат. Socialis - общественный) - это развитие и самореализация человека на протяжении всей жизни в процессе усвоения и воспроизводства культуры общества.



Общение как средство социализации дошкольника

В различных словарях социализация определяется как:

- **1) процесс усвоения** индивидом на протяжении его жизни **социальных норм и культурных ценностей того общества**, к которому он принадлежит;
- **2) процесс усвоения и дальнейшего развития** индивидом **социально - культурного опыта**;
- **3) процесс становления личности, обучения и усвоения** индивидом **ценностей, норм, установок, образцов поведения**, присущих данному обществу, социальной общности, группе.



Общение как средство социализации дошкольника

- Игра является важнейшим источником развития сознания ребенка, произвольности его поведения, особой формой **моделирования им отношений между взрослыми**, фиксируемых в правилах определенных **ролей**.
- В игре также выделяются **сюжет и содержание**. В качестве сюжета выступает та **сфера деятельности**, которую ребенок **воспроизводит в игре**. Содержанием же являются **воспроизводимые ребенком в игре отношения между взрослыми**.



Общение как средство социализации дошкольника

Содержанием игры становятся отношения между людьми, дети создают модели этих отношений.

Дети формируют устойчивые игровые объединения из 3 - 4 человек.

В игре много действий, которые передают ролевые отношения ребенка к другим участникам игры.

В игре присутствует развернутая ролевая речь, обращенная к другим участникам игры. При этом ребенок обращается от имени игрового персонажа. Таким образом, через речь раскрывается сущность ролевых отношений.

Действия в игре свернутые, короткие, одно действие сменяется другим, образуя динамичный длинный сюжет.



Общение как средство социализации дошкольника

Эпизоды из сказок, кино- и мультфильмов, и самое главное, общественные сюжеты занимают в игре основное место. Содержание игровой деятельности, обусловленной познанием окружающей жизни, является также важнейшим условием воспитания ребенка в игре.

Критерии, которые характеризуют «хорошую» игру:

- увлеченность играми, содержание которых отражает характерные общественные явления (**длительное пребывание в ролях, соответствие поведения взятой роли взрослому**);
- содержательность целей игры;
- разнообразие сюжетов и ролей (желание выполнить роль взрослого любой профессии);
- проявление нравственных чувств (сопереживание, радость от общения, от достигнутых результатов).



Коммуникативные игры

1. Вежливые слова. Игра проводится с мячом в кругу.

Дети бросают друг другу мяч, называя вежливые слова. Назвать только слова приветствия (здравствуйте, добрый день, привет, мы рады вас видеть, рады встречи с вами); благодарности (спасибо, благодарю, пожалуйста, будьте любезны); извинения (извините, простите, жаль, сожалею); прощания (до свидания, до встречи, спокойной ночи).

2. Спички.

Игра проводится в парах. Игроки получают по равному количеству спичек (10, 15) Одному из игроков предложено составить из спичек любое изображение (за преградой) и описать ход действий, не указывая элементов изображения.



Коммуникативные игры

3. Подарок на всех

Детям даётся задание: “Если бы ты был волшебником и мог творить чудеса, то что бы ты подарил сейчас всем нам вместе?” или “Если бы у тебя был Цветик-Семицветик, какое бы желание ты загадал?”. Каждый ребёнок загадывает одно желание, оторвав от общего цветка один лепесток.

- Лети, лети лепесток, через запад на восток,
- Через север, через юг, возвращайся, сделав круг,
- Лишь коснёшься ты земли, быть, по-моему, вели.
- Вели, чтобы...
- В конце можно провести конкурс на самое лучшее желание для всех.



Перцептивная сторона общения

(отражает процесс формирования образа собеседника, восприятие его как личности)

Механизмы:

- ▣ **Идентификация** - способ понимания собеседника через попытку поставить себя на его место ("Я бы на его месте сделал так...").
- ▣ **Рефлексия** - явление осознание человеком того, каким он представляется собеседником или слушающей его аудиторией.
- ▣ **Каузальная атрибуция** (от лат. causa - причина и attribuo - придаю, наделяю) **состоит в** выяснении и приписывании собеседнику причин его поведения, обусловленное отсутствием достоверной информации.



Перцептивная сторона общения

(отражает процесс формирования образа собеседника, восприятие его как личности)

Механизмы:

- **Аттракция** (от лат. attrahere - привлекать, притягивать) - явление **возникновения привлекательного образа собеседника как результата субъективного отношения к нему, порождаемого, в частности, рефлексией.**
- **Эффект ореола** - **влияние общего первого впечатления о человеке, сформулированного в условиях дефицита информации о нем, на его дальнейшие поступки, поведение и деятельность.**
- **Стереотипизация** (от греч. Stereos - твердый и typos - отпечаток) - **устойчивый и упрощенный образ собеседника (группы собеседников), возникающий в условиях дефицита информации как результат общения личного опыта и предвзятых представлений, принятых в данном обществе.**



Интерактивная сторона общения

(отражает межличностное взаимодействие людей в процессе их совместной деятельности)

Способы поведения по Кеннету Томасу:

- ▣ 1. **Соревнование (конкуренция)**, как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.
- ▣ 2. **Приспособление**, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.
- ▣ 3. **Компромисс**, как соглашение на основе взаимных уступок.
- ▣ 4. **Избегание**, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденций к достижению собственных целей.
- ▣ 5. **Сотрудничество**, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.



Интерактивная сторона общения

(отражает межличностное взаимодействие людей в процессе их совместной деятельности)

Стили взаимодействия:

- ▣ **Ритуальный** – обычный стиль взаимодействия для данной культуры;
- ▣ **Императивный** – принуждение партнера к определенным действиям или решениям с помощью приказов;
- ▣ **Манипулятивный** – скрытное влияние на партнера с целью достижения своего результата;
- ▣ **Гуманистический** – субъект-субъектное взаимодействие.



Интерактивная сторона общения

(отражает межличностное взаимодействие людей в процессе их совместной деятельности)

Стили общения:

Попустительский: является самоустранение педагога из воспитательно-образовательного процесса, снятие с себя ответственности за происходящее.

Демократический: группа принимает активное участие в обсуждении всего хода предстоящей работы и ее организации; педагог опирается на коллектив, стимулирует самостоятельность учащихся.

Авторитарный: педагог часто прибегает к приказному тону, делает резкие замечания детям. Авторитарный педагог не только определяет общие цели работы, но и указывает способы выполнения задания, жестко определяет, кто с кем будет работать, и сам принимает решение.



Интерактивная сторона общения

(отражает межличностное взаимодействие людей в процессе их совместной деятельности)

Стили общения (В. А. Кан – Калик):

- 1.общение на основе увлеченностью совместной творческой деятельностью,**
- 2.общение на основе дружеского расположения,**
- 3.общение - дистанция,**
- 4.общение – устрашение,**
- 5.общение заигрывание.**

