

Педагогическое взаимодействие с тренингом социально-психологической компетентности



Актуальность темы



1. **Коммуникативный характер педагогической деятельности** (общение – неотъемлемая часть педагогической деятельности).
2. **Интерактивный характер образования** (личностноориентированный характер образовательного процесса, педагог сопровождает ученика по индивидуальной траектории его развития. Соответственно, необходим качественно новый уровень общения)



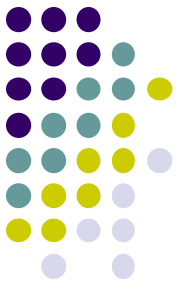
План:

1. Профессиональное общение как «инструмент» педагогической деятельности.
2. Понятие о социально-психологической компетентности.
3. Содержание социально-психологической компетентности (соц.-психол. компетенции).

1. Профессиональное общение как «инструмент» педагогической деятельности

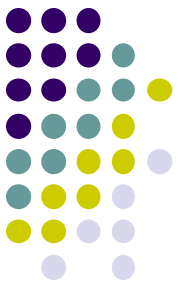


Функциональное значение педагогического общения – обеспечивает решение педагогических задач



Профессиональное общение – феномен межличностного общения, включенный в состав профдеятельности и являющийся условием и средством ее осуществления (решения профессиональных задач).

Что следует из понимания профессионального педагогического общения как «инструмента» преподавательской деятельности?



Качество преподавательской деятельности зависит не только от личностной (зрелость личности, ответственность, способность к принятию решений и пр.) и профессиональной (знание предмета, владение методикой преподавания и пр.) компетентности, но и от того, насколько педагог владеет педагогическим общением как «инструментом» решения профессиональных задач! (то есть обладает сформированными **социально-психологическими компетенциями**)

2. Понятие о социально-психологической компетентности



Социально-психологические компетенции – «мера» владения технологией общения.

Социально-психологические компетенции – это сочетание характеристик, обеспечивающих способность человека к продуктивному и конструктивному общению



Социально-психологическая компетентность – интегративное качество личности человека, проявляющееся в его готовности и способности к продуктивному и конструктивному межличностному (в том числе, педагогическому) общению на основе принятия основополагающих социальных и профессиональных требований и гуманистических ценностей, актуализации субъектных качеств (самостоятельность, ответственность, способность к совершению мотивационно-ценностного выбора).

3. Содержание социально-психологической компетентности



Структура педагогической деятельности	Социально-психологические компетенции		
	Знаниевый компонент, «знаю»	Практический компонент, «умею»	Ценностный компонент, «ценю»
1. Мотивационно-ориентировочный компонент (этап готовности, постановка целей, осознание мотивов)	Осознание целей и мотивов общения, мотивация профобщения, адекватная объективному содержанию и назначению педагогической деятельности	Ориентация в личности партнера и в ситуации общения, постановка коммуникативных задач	Ценностное отношение к профессиональному общению
2. Операционально-технический (исполнительский этап, выбор способов и средств общения)	Знание способов, средств, приемов и техник установления контакта, развития отношений, организации продуктивного и конструктивного взаимодействия	Умение находить адекватные способы и средства общения, сложившийся стиль профессионального общения, устойчивая профессиональная позиция	Адекватность позиции в профессиональном общении объективному содержанию и назначению педагогической деятельности (например, позиция фасилитатора, актуализатора), опора на гуманистические принципы отношений
3. Контрольно-оценочный (этап самоанализа хода и результатов общения)	Осознание «сильных» и «слабых» сторон профобщения (оценка реакции партнеров)	Внесение в профобщение необходимых корректив (изменение стиля, способов, средств общения)	Ценностное отношение к развитию себя как субъекта профессионального общения, к динамике профессионального общения

Основные социально-психологические компетенции



- 1) адекватные объективному содержанию и назначению педагогической деятельности цели и мотивы общения (коррелирует с уровнем личностной компетентности);
- 2) знание и владение способами и средствами, приемами и техниками общения, адекватная позиция в общении и стиль общения;
- 3) адекватная оценка хода и результатов общения, себя как субъекта общения, внесение в общение необходимых корректив (предполагает развитое самосознание, рефлексивные способности).

Условием продуктивного общения является сформированность и определенный «круг» компетенций **на каждом этапе педагогического общения** (этап готовности, исполнительский этап и контрольно-оценочный этап общения)

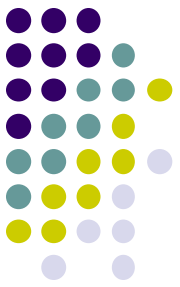
Модель социально-психологической компетентности преподавателя (относительно структуры межличностного общения)



Аспект компетентности в профессиональном общении	Содержание компетентности
<p>1. Ориентирование в условиях общения и личности партнера. Самоподача (межличностное восприятие)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Действие механизмов восприятия, адекватных ситуации профессионального общения; - Относительная независимость от факторов восприятия (схем формирования первого впечатления); - Адекватная самоподача как управление вниманием партнера (вмешательство объекта восприятия в процесс формирования своего образа у субъекта восприятия)
<p>2. Установление контакта и развитие отношений (действенное общение)</p>	<p>Владение приемами и техниками установления контакта и развития отношений: отражение чувств, парафразирование, резюмирование, постановка вопросов, ободрение, предоставление информации, интерпретация, конфронтация, самораскрытие</p>
<p>3. Коммуникация (обмен информацией)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выразительность сообщений; - Выбор адекватных средств общения; - Конгруэнтность в общении (как соответствие информации, поступающей по вербальному и невербальному каналам). <p>Соотношение вербальных и невербальных средств общения в акте коммуникации: слова – 7%, звуки и интонация – 38%, невербальные средства – 55 %.</p>
<p>4. Организация взаимодействия</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Организация пространства межличностного взаимодействия (пристройка, зона дистанции); - Владение полемическими формами взаимодействия (спор, дискуссия, диспут); - Владение интерактивными методами обучения (организация работы в малых группах, организация КТД, брейнсторминга); - Диалог как метод и режим взаимодействия с аудиторией; - Адекватная стратегия взаимодействия - Организация совместной деятельности в коллективе (работа в команде, в коллективе); - Владение способами конструктивного разрешения межличностного конфликта (возможные способы – соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление), конструктивный – сотрудничество.

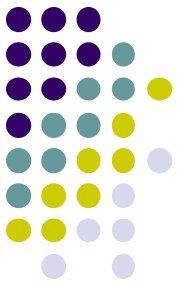
Социально-психологические (продолжение)

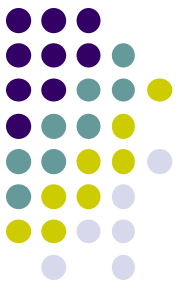
компетенции



- 1) адекватное ситуации педагогического общения межличностное восприятие и самоподача педагога;
- 2) способность находить и актуализировать «точки соприкосновения» с учениками, владение приемами и техниками установления контакта и развития отношений;
- 3) адекватность выбора коммуникативных средств в ситуации общения;
- 4) выбор адекватных стратегии и тактики межличностного взаимодействия.

3. Содержание социально-психологической компетентности

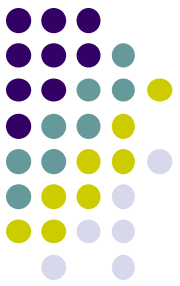




1. Мотивы педагогического общения.

Мотивы (внутренние побуждающие причины), хотя, когда говорят о мотивации выделяют **внешние причины**, не связанные с содержанием деятельности (например, достижение определенного социального статуса) и **внутренние**, связанные с содержанием и характером деятельности.

- Возможность оказания влияния и обретение власти над людьми;
- Самоутверждение, компенсация своих личных комплексов;
- Осознание социальной значимости профессии;
- Отсутствие возможности самореализации в другой сфере деятельн...
- Оказание помощи ученику в развитии его личности и становлении как профессионала



2. Позиция в общении -

это система эмоционально-ценностных отношений субъекта общения к самому себе и к своему партнеру, проявляющихся в конкретной ситуации межличностного взаимодействия.

Сравнительный анализ позиций педагога в профессиональном общении



Манипулятор	Актуализатор
<p>1. Неискренность (использует приемы, методы, маневры, исполняет роли, скрывает свои истинные чувства, испытывает потребность управлять и в руководстве свыше).</p>	<p>1. Искренность, честность (способен проявлять свои чувства, независимо от их модальности).</p>
<p>2. Неосознанное отношение к ценностям жизни (видит и слышит то, что удобно и выгодно)</p>	<p>2. Осознанное отношение к ценностям жизни (интерес к жизни, сензитивность, восприимчивость к различным проявлениям жизни)</p>
<p>3. Контроль (закрытость, нарочитость, просчитывает все ходы, «вся жизнь – борьба»)</p>	<p>3. Свобода (спонтанность, открытость). Принимает на себя ответственность за свою жизнь, стремится к самоактуализации.</p>
<p>4. Цинизм (недоверие к человеческой природе как таковой, высмеивание общечеловеческих ценностей; полагает, что в межличностных отношениях есть только две возможности: управлять или быть управляемым)</p>	<p>4. Доверие (позитивно оценивает природу человека, верит в его способности, способен справляться с жизненными трудностями, умеет «жить настоящим»).</p>
<p>5. Оценочное условное отношение к людям (другой человек воспринимается как объект изучения или манипуляций, как средство удовлетворения узколичных потребностей).</p>	<p>5. Безоценочное, безусловное («помогающее») отношение к людям (другой воспринимается как ценность)</p>

3. Оценка хода и результатов общения



Профессиональное самосознание – это «оперирование человеком образами профессиональной деятельности при ее осуществлении...комплекс представлений человека о себе как о профессионале, это целостный образ себя как профессионала, система отношений и установок к себе как к профессионалу» (А.К. Маркова).
Профессиональное самосознание включает в себя:

1. Осознание педагогом норм, правил, модели своей профессии (требований к педагогической деятельности и общению, к личности педагога) как эталонов для осознания своих качеств.
2. Осознание этих качеств у других представителей своей профессии, сравнение себя с неким обобщенным или конкретным образом профессионала.
3. Учет оценки себя как профессионала со стороны других людей (учеников, коллег, руководства).

Продолжение...



4. Самооценивание отдельных сторон своей личности:

- Понимание и осознание себя, своей деятельности и общения (когнитивный аспект самосознания);
- Эмоциональное отношение к себе и оценивание своих личностных особенностей (эмоциональный компонент самосознания);
- Регуляция своего поведения на основе представлений о себе и отношения к себе как к профессионалу.

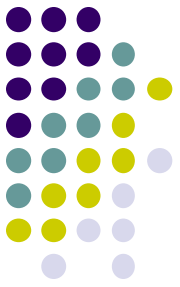
5. Положительное оценивание себя в целом, определение своих положительных качеств, перспектив, создание позитивной «Я-концепции». «У учителя, позитивно воспринимающего себя, повышается уверенность в себе, удовлетворенность своей профессией, эффективность работы в целом. Такой учитель стремится к самореализации. Особенно важно то, что положительная Я-концепция учителя способствует и развитию положительной Я-концепции учеников... И напротив, учитель с низкой профессиональной самооценкой испытывает чувство незащищенности, негативно воспринимает окружающих через призму своих стрессов и тревог, обращается к авторитарному стилю как к средству психологической самозащиты» (Маркова 1993, 45).

Рефлексия себя как профессионала



1. Каким меня видят коллеги?	
2. Каким меня видят студенты?	
3. Какой я на самом деле?	
4. Каким преподавателем я хочу быть?	

4. Адекватное и гибкое восприятие



Механизмы межличностного восприятия

Межгрупповые

Менее целостный, точный
и адекватный образ
партнера
(М.А. Абалкина и В.С. Агеев)

Межличностные

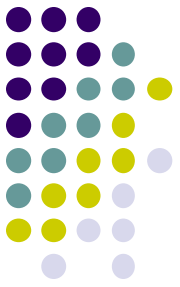
Более целостный, точный
и адекватный образ
партнера

Сравнительный анализ межгрупповых и межличностных механизмов восприятия



Основания для сравнения	Межгрупповые механизмы	Межличностные механизмы
1. Статус объекта восприятия	Другой человек воспринимается как представитель определенной группы (социально-культурной, национальной, конфессиональной, профессиональной, возрастной, половой и др.)	Другой человек воспринимается как носитель своих индивидуально-личностных особенностей, вне зависимости от своей принадлежности к той или иной группе
2. Условия общения	Непривычные условия общения, контакты с малознакомыми или незнакомыми людьми	Привычные условия общения, контакты с хорошо знакомыми и близкими людьми
3. Эффект восприятия	Поверхностное, неполное, неточное, неадекватное, недифференцированное понимание другого	Глубокое, полное, точное, адекватное, дифференцированное понимание другого

Межгрупповые механизмы:

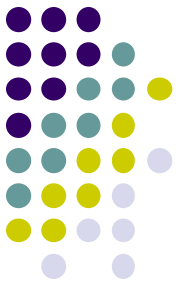


- 1) физиогномическая редукция,
- 2) социальная категоризация,
- 3) групповая идентификация,
- 4) социальное сравнение и межгрупповая дискриминация, к
- 5) аузальная атрибуция,
- 6) стереотипизация.

Межличностные механизмы



- 1) децентрация,
- 2) личностная идентификация,
- 3) эмпатия,
- 4) рефлексия,
- 5) аттракция.



Самоподача (самопрезентация, самопредъявление) – вмешательство объекта восприятия в формирование своего образа у субъекта восприятия;

привлечение внимания объекта восприятия к тем признакам, на основе которых он может составить желательное для субъекта восприятия представление о нем;

управление (манипулирование) первым впечатлением партнера по общению.

5. Установление контакта, развитие отношений, коммуникация



«Счастье – существительное среднего рода

Оно не может быть ни мужским, ни женским

Ни моим, ни твоим

Оно всегда где-то посередке

Между женщиной и мужчиной

Между тобой и мной

Счастье – это то, что происходит между нами»

(Ю.М. Федоров).



Конструктивные приемы стабилизации психоэмоционального состояния партнера

Парафразирование – отражение содержания сообщения собеседника



Возможности парафразирования:

1) можно оказать ощутимую эмоциональную поддержку партнеру,

2) помочь ему в осознании своего состояния, затруднения, проблемы и,

3) в идеале – помочь самостоятельно прийти к пониманию решения некой проблемы.

Правила парафразирования:



- 1) Утвердительная интонация фразы.
- 2) Фиксированное начало фразы «Если я правильно вас понял, то...».
- 3) Парафразируется основная мысль партнера (не надо повторят буквально все!)
- 4) Нельзя искажать или заменять смысл сообщения, добавлять что-то от себя.
- 5) Нельзя использовать частицу «но» («Я тебя понимаю, но...»).
- 6) Если в речи собеседника используются глобализции (обобщения), например «Меня всегда обижают...», при парафразировании используется фраза «тебе кажется (что тебя всегда обижают)» или вопрос-отзеркаливание «Всегда-всегда?»

Вербализация – отражение чувств партнера по общению



Возможности: те же.

Правила:

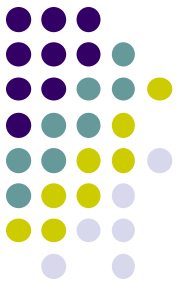
- 1) Точная идентификация чувства партнера.
- 2) Отражение только наиболее значимых и сильных чувств.
- 3) Развернутая формулировка предполагает указание на контекст (когда, в связи с чем возникло чувство).
- 4) Короткая формулировка ограничивается вербализацией чувства («Тебе плохо»).

Резюмирование – подведение итогов беседы



Возможности:

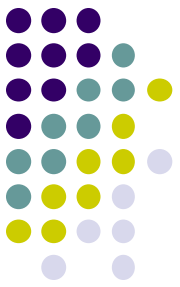
- 1) позволяет внести ясность в запутанный разговор,
- 2) связать между собой разные беседы или
- 3) перейти к следующей теме (задаче, проблеме),
- 4) для подведения итогов встречи, разговора.



Правила:

- 1) утвердительная интонация
- 2) фиксированное начало фразы («Итак...»).

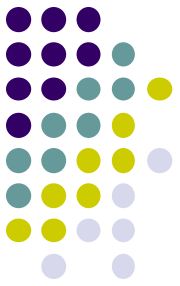
Открытые вопросы – вопросы, предполагающие развернутый ответ



Возможности:

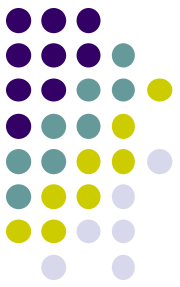
- 1) позволяют обсуждать чувства, побуждают к размышлениям
- 2) углубляют межличностный контакт.

Например, «Что ты теперь чувствуешь?», «Хочешь поговорить?», «Что ты думаешь об этом?».



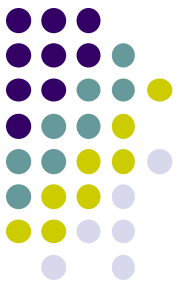
Правила:

- 1) нежелательно ставить сразу несколько вопросов;
- 2) нельзя вопросом опережать ответ («У тебя все хорошо?»).



Ободрение и успокаивание – вербальные приемы, направленные на создание и укрепление межличностного контакта, выражающие согласие и понимание.

Например, «Продолжай», «Да, понимаю», «Хорошо», «Так», «Не волнуйся так сильно», «Ты прав», «Все будет хорошо».



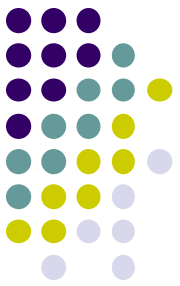
Паузы молчания – использование пауз в беседе для углубления контакта, осмысления информации и «погружения» в свои чувства, передачи ответственности.



Предоставление информации –
информирование по вопросам,
вызывающим беспокойство, сомнения,
тревогу (нельзя превращать вопросы в
шутку).



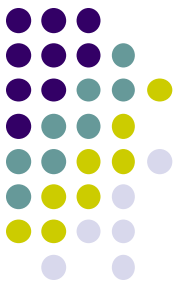
Самораскрытие – предоставление информации о себе. В педагогическом общении значимо как иллюстрация обсуждаемых с ребенком проблем, поступков, событий, как выражение эмоционально-ценностного отношения педагога к явлениям окружающей действительности.



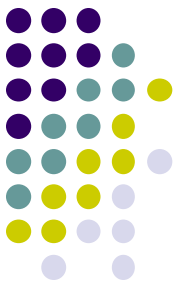
Интерпретация – объяснение поведения ученика в контексте определенной разъяснительной системы для:
установления связей между высказываниями, поступками, событиями;
акцентирования особенностей поведения или чувств.



Конфронтация – противостояние по принципиальным вопросам, касающимся ценностных оснований поведения человека (нельзя использовать как наказание или способ самоутверждения). Важно, чтобы противостояние носило корректный характер (неагрессивный, некатегоричный – «Мне кажется», «Если я не ошибаюсь»)



Деструктивные приемы общения, с помощью которых человек пытается стабилизировать собственное психоэмоциональное состояние



Директивные замечания

– содержат информацию о том, что и как нужно делать партнеру, имеют подтекст (скрытый смысл) («Я хозяин положения!», «Ты изменишься потому что я так сказал»), направлены на подчинение партнера.

Последствия:

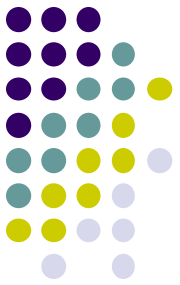
вызывают реакцию сопротивления, протеста или инконгруэнтности (поведение ребенка становится положительным, а его отношение к взрослому – отрицательным).



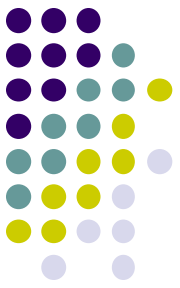
Директивные замечания:

- приказ, команда, указание («Сядь сию же минуту!»);
- предупреждение, угроза («Если ты не прекратишь, будешь сидеть дома весь день!»);
- морализирование, нотация («Следует знать, как вести себя»);
- поучение, внушение, убеждение («Ты не выполнишь задание, если не прекратишь отвлекаться»);
- советы, предложения, рекомендации, решения («Я бы на твоём месте занялся делом»).

Подавляющие замечания –

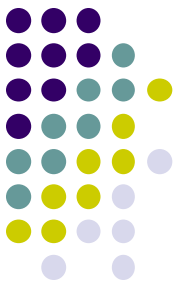


отрицательные суждения о другом человеке, его действиях и поступках, обесценивают (ставят под сомнение) представления человека о самом себе, так как содержат негативную оценку, критику, осуждение, насмешку.



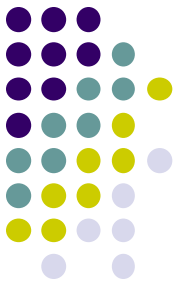
Подавляющие замечания:

- осуждение, критика, несогласие, обвинение («Ты всегда доставляешь мне неприятности», «Ты мне надоел»);
- обзывание, высмеивание, насмешка («Вы – шайка хулиганов!»);
- диагноз, изобличающий «дурные намерения» («Ты делаешь это мне назло!»);
- задабривание, положительная оценка «авансом» («Если ты постарайся, то все получится»);
- демонстрация воодушевления и поддержки («Трудно сидеть тихо в такой жаркий день, не правда ли?»);
- вопросы («Почему вы не на своих местах?»).



Косвенные замечания

– высмеивание, поддразнивание, сарказм, отступления или развлекающие комментарии, например: «Никогда раньше я не учила класс обезьян», «Когда это тебя назначили директором школы?», «Давайте подождем, когда наш клоун закончит выступление».



Все вышерассмотренные деструктивные приемы по своему типу являются

«Ты-сообщениями»:

- 1) в них акцентируется внимание на недостатках ребенка,
- 2) они ничего не сообщают ребенку о взрослом, о его чувствах,
- 3) вызывают защитную (агрессивно-защитную) реакцию, реакцию сопротивления

Закрытые вопросы – направлены на получение конкретной информации:

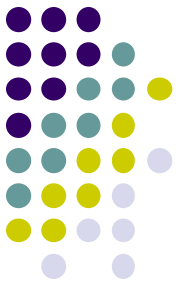


«Кто, что?» – ориентированы на выяснение фактологической информации.

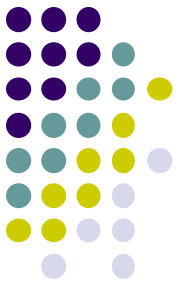
«Как?» – ориентирован на выявление способов поведения и внутренний мир человека.

«Почему?» – ориентированы на выявление причин поведения, провоцируют рационализацию, интеллектуализацию, так как ребенок в большинстве случаев не осознает истинные причины своего поведения или не может их сформулировать.

«Зачем?» – ориентирован на выяснение мотивов поведения.



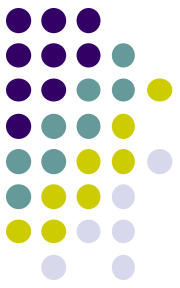
Закрытые вопросы полезны при необходимости получения конкретной информации. Но в ситуациях, вызывающих беспокойство субъекта и объекта общения, они становятся неуместными и приобретают деструктивный характер.



Конструктивные приемы общения,
позволяющие стабилизировать
собственное психоэмоциональное
состояние



«Я-сообщение» – прием информирования собеседника о своих чувствах



Правила «Я-сообщения»:

- 1) Точная вербализация своего чувства.
- 2) Использование безличной формы (без местоимения «ты»).
- 3) Обозначение контекста (когда, при каких обстоятельствах возникает чувство – это дает возможность ребенку понять, что он не всегда огорчает взрослого и высказывание взрослого относится не к ребенку, а к его поведению).
- 4) Возможна короткая формулировка («Я огорчен»).



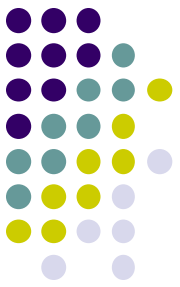
Расширенная «формула» «Я-сообщения:

обозначение контекста (когда при каких обстоятельствах) +

последствия нежелательного поведения (эффект) +

испытываемое чувство.

Последовательность указанных компонентов может меняться в зависимости от построения фразы



Преимущества «Я-сообщения»:

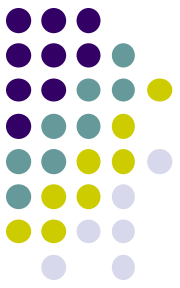
- не вызывает негативной (защитной, агрессивной) реакции у партнера;
- позволяет стабилизировать свое эмоциональное состояние;
- дает возможность выбора, как реагировать, партнеру;
- передает ответственность;
- вызывает сопереживание и направляет активность партнера в конструктивное русло (проявление внимания, заботы).

Конфликт – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов



Признаки конфликта :

- наличие противоречия (несовместимость целей, мотивов, интересов и пр.);
- репрезентация данного противоречия в сознании;
- активность (деятельность, борьба), направленная на преодоление противоречия

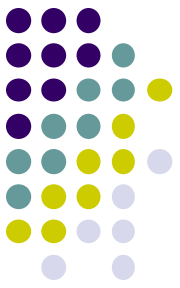


Техника:

1) Стабилизация психоэмоционального состояния партнера с использованием техники *активного эмпатийного слушания*, что позволяет снизить уровень эмоционального напряжения и повышает психологическую готовность партнера к более адекватному восприятию ситуации и действий субъекта общения.



2) Стабилизация психоэмоционального состояния самого субъекта с использованием приема «Я-сообщения», что позволяет снизить уровень собственного эмоционального напряжения и повышает психологическую готовность субъекта к более адекватному восприятию ситуации и действий партнера; дает партнеру необходимую информацию о состоянии субъекта и возможность выбора адекватной тактики поведения.



3) Сбор конструктивных *предложений* по решению проблемы, лежащей в основе конфликта (без критической оценки). Конструктивная формулировка предложений предполагает описаний действий, необходимых для «выравнивания» ситуации.

4) Анализ и критическая *оценка предложений* и выбор оптимального. Оптимальность решения определяется его оптимистичностью и соблюдением интересов обеих сторон.



5) *Детализация решения*, то есть составление плана его реализации, предполагающего распределение функций, определение содержания деятельности и сроков выполнения необходимых действий.

6) *Проверка исполнения принятого решения*, при необходимости – внесение в деятельность корректив и дополнительная детализация решения.



Деструктивное общение – общение, основанное на функциональном отношении к другому человеку и предполагающее использование неконструктивных приемов общения, неадекватный выбор коммуникативных средств, препятствующее дальнейшему установлению продуктивных межличностных отношений и оказывающее деформирующее влияние на личность.



Конструктивное общение – общение, основанное на ценностном отношении к другому человеку и предполагающее владение конструктивными приемами установления межличностного контакта и развития отношений, адекватный выбор коммуникативных средств, создающее надежную основу для дальнейшего развития межличностных отношений на основе сотрудничества и оказывающее позитивное влияние на личность.

Адекватная коммуникация



Ф.И. Тютчев:

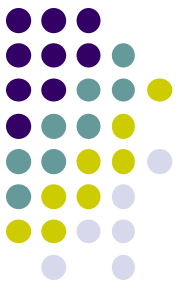
КАК СЕРДЦУ ВЫРАЗИТЬ СЕБЯ,
ДРУГОМУ КАК ПОНЯТЬ ТЕБЯ,
КАК ОН ПОЙМЕТ, ЧЕМ ТЫ ЖИВЕШЬ?
МЫСЛЬ ИЗРЕЧЕННАЯ – ЕСТЬ ЛОЖЬ!

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.

Вербальные средства коммуникации

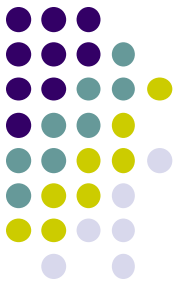


- 1) значение и смысл слов и фраз (имеет значение точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы, произношение звуков, слов, выразительность и смысл интонации).
- 2) паралингвистические явления (речевые звуковые явления – темп речи, тональность голоса, ритм,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



Взгляд (визуальная коммуникация)

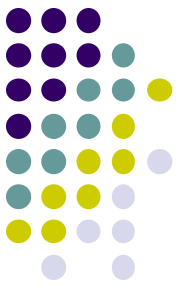
- **время фиксации взгляда на партнере** (временные параметры взгляда – **частота, длительность** контакта). Если отношения развиваются нормально, то люди смотрят друг на друга от 30 до 60% времени их общения. Если отношения развиваются в позитивную сторону, то люди смотрят друг на друга дольше и чаще, 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;



Взгляд (продолжение...)

- **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.



Невербальные средства коммуникации

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).

Поза как индикатор неосознаваемой информации человека о себе:
открытые и закрытые.

Поза как индикатор неосознаваемых чувств (сексуальных, агрессивных и пр.)

Невербальные средства коммуникации (продолжение...)



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-аффлекторы.**

Невербальные средства коммуникации (продолжение...)



4) прикосновения, физический контакт – фундаментальное средство общения, определяющее отношение человека к миру, индикатор близости отношений.

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).

Невербальные средства коммуникации (продолжение...)



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

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!**

Коммуникация и взаимопонимание



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

Генерализованный паттерн невербального поведения при затрудненном общении



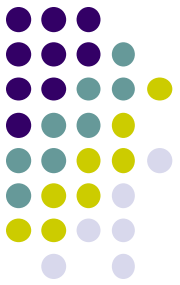
Нечастный, неинтенсивный или полностью отсутствующий контакт глаз наряду с продолжительным смотрением на партнера в момент активного коммуницирования или когда партнер излагает негативные или эмоционально значимые для него факты. Заглядывание в глаза при нежелании другого поддерживать визуальный контакт, холодный и жесткий взгляд. Преобладание дисгармоничных, напряженных поз, перемежающихся неадекватным ситуации 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. Стратегии межличностного взаимодействия



Межличностное взаимодействие как взаимный обмен *социогенными ресурсами*, в результате которого партнеры по общению насыщают (удовлетворяют) свои *социогенные потребности* (Ю.М. Федоров).

Отношения теряют личностный смысл, если потребности одной стороны остаются слабо обеспеченными ресурсами другой. Если же люди все-таки идут на контакты с теми, у кого необходимых ресурсов недостаточно, то только в расчете на то, что те со временем найдут свое должное развитие.

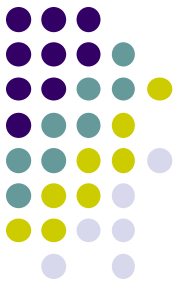


Стратегии межличностного взаимодействия - основной способ выражения межличностных отношений и актуальных социогенных потребностей.



№	Стратегия	Характеристика отношений
1.	Доминирование	Отношение к другому как к объекту или средству достижения своих целей. Игнорирование потребностей и интересов другого. Стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Упрощенное, односторонне видение другого, стереотипные представления о нем. открытое императивное воздействие (насилие, подавление, господство, навязывание, внушение, приказ, принуждение)
2.	Манипуляция	Отношение к другому как к «вещи особого рода». Тенденция к игнорированию интересов и намерений другого. Стремление добиться своего с оглядкой на производимое впечатление. Скрытое воздействие с опорой на автоматизмы и стереотипы. Способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек.
3.	Соперничество	Партнер по общению воспринимается как опасный и непредсказуемый. Стремление «переиграть» его, добиться преимущества. Факт воздействия признается, а цели (мотивы) скрываются.
4.	Партнерство	Отношение к другому как к равному. Стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Осторожные отношения, согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия, достижение договоренности.
5.	Содружество	Отношение к другому как к самооценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Средство взаимодействия – согласие.

Задание



Развитые социально-психологические компетенции	Социально-психологические компетенции, которые необходимо развивать



Задание. Моделирование игровых имитационных ситуаций

Инструкция: Вы – куратор студенческой группы. В вашей группе есть студент, который систематически пропускает занятия.

Цель игры: путем реальных действий убедить студента в необходимости посещать занятия.

Распределение ролей: куратор; студент.

Определение правил игры:

- игровая цель должна быть достигнута на основе использования конструктивных приемов педагогического взаимодействия;
- игровая цель должна быть достигнута без привлечения «третьих» лиц (администрации, родителей и пр.);



Уровни сформированности компетенций / критерии оценки

Результаты обучения (показатели оценки)	Минимальный	Базовый	Повышенный
Понимание ситуации (проблемы) и общего контекста деятельности	Неадекватное понимание ситуации и проблемы	В целом адекватное понимание ситуации и проблемы	Адекватное понимание ситуации и проблемы, ее целостное видение в общем контексте профессиональной деятельности
Адекватность практических действий содержанию профессиональной деятельности и профессиональной роли	Действия неадекватны содержанию профессиональной деятельности и проф. роли	Действия адекватны содержанию профессиональной деятельности и проф. роли	Действия адекватны содержанию профессиональной деятельности и проф. роли
Конструктивность используемых приемов общения	Используются деструктивные приемы	Обучающийся показывает уровень владения некоторыми конструктивными приемами	Обучающийся решает поставленную задачу преимущественно с использованием конструктивных приемов общения



*Спасибо за внимание и
понимание!*