

Список использованной литературы:

1. Вагабов, М.В. Ислам и женщина / М. В. Вагабов. – М., 1968
2. Ишмурадова, З. Ислам и женщины Востока / З. Ишмурадова. – Ташкент, 1990
3. Axtartdır, N. Qadın Problemi, Say Nəşrləri / N. Axtartdır. – İstanbul, 1986
4. Aristoteles. Siyasət, Remzi Nəşriyyat / Aristoteles. – İstanbul, 2000
5. Çitçi, O. Qadın Problemi və Türkiyədə Cəmiyyət Vəzifəlisi Qadınlar, Türkiyə və Orta Şərq Amme İdarəsi İnstitutu Nəşri / O. Çitçi. – Ankara, 1982.
6. Donovan, J. Feminist Nəzəriyyə, Ünsiyyət Nəşrləri / J. Donovan. – İstanbul, 2001.
7. Platon. Dövlət, Remzi Nəşriyyat Nəşrləri / Platon. – İstanbul, 1992.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ КАК ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЩЕНИЕ

М. А. Орлова

Государственный университет – Высшая школа экономики, г. Москва, Россия

PSYCHOLOGICAL FEATURES OF DIALOGUE AS KIND OF ACTIVITY: PEDAGOGICAL DIALOGUE

A. M. Orlova

The state university – the Higher school of economy, Moscow, Russia

Summary. The article dwells upon the description of psychological peculiarities of communication process. Communication is defined as a process which is generated by requirements for joint activity of people. The specific character of educational communication is caused by various social and functional positions of subjects of communication process.

Key words: educational psychology, joint activity, communicative behavior, aims and means of communication, verbal-non-verbal communication, communicative approach.

Как научная категория общение принадлежит к психологии человеческих взаимоотношений. В определении понятия «общение» можно выделить несколько подходов: 1) общение как форма взаимодействия [1]; 2) общение как процесс [2]; 3) общение как деятельность [3]. В общении выделяют три взаимосвязанных стороны: перцептивная сторона общения включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания; коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми (общаясь, люди обращаются к языку как одному из важнейших средств общения.); интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между людьми, например, нужно согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждение собеседника. Так, коммуникативная сторона общения предполагает обмен информацией между двумя индивидами. Специфика этого процесса в том, что, в отличие от информационного процесса в кибернетике здесь решающее значение имеет ориентация партнеров друг на друга, т. е. на установки, ценности, мотивы каждого из них как активного субъекта. Поэтому имеет место не простое «движение» информации, но ее уточнение и обогащение. Суть коммуникационного процесса не простое взаимное информирование, но совместное постижение предмета, поэтому в нем представлены в единстве деятельность, общение и познание. Интерактивная сторона общения представляет собой построение общей стратегии взаимодействия и раскрывается в способах обмена действиями, что означает необходимость согласования планов действия партнеров и анализ «вкладов» каждого

участника. Большое значение имеет сам тип взаимодействия между людьми: кооперация или конкуренция и особый случай взаимодействия – конфликт. В отечественной социальной психологии интерактивная сторона общения традиционно рассматривается в контексте различных форм организации совместной деятельности, что позволяет учитывать содержательный характер общения. Перцептивная сторона общения включает в себя процесс формирования образа другого человека, его восприятие, познание и понимание, что достигается «прочтением» за «занавесом» физических характеристик человека его психологических особенностей и особенностей его поведения. Основными механизмами познания другого человека являются идентификация (уподобление) и рефлексия (осознание того, каким воспринимают субъекта познания другие люди). В процессе межличностного восприятия возникает ряд «эффектов»: первичности и новизны (предъявления информации), «ореола», стереотипизации и т. д. Они в особой степени проявляются при формировании первого впечатления о человеке, где весьма высока роль установки. Специфической характеристикой перцептивной стороны общения является наличие атрибутивного процесса – приписывания другому человеку, как причин его поведения, так и личностных черт. При восприятии и познании другого человека большую роль играет эмоциональная регуляция этого процесса, вызывающая явление аттракции – возникновения привлекательности партнера по общению. Проблемой остается точность межличностного восприятия, поскольку, в отличие от восприятия физических объектов, здесь отсутствуют объективные критерии оценки. Своеобразным средством повышения точности межличностного восприятия является развитие перцептивной компетентности при помощи социально-психологического тренинга.

Рассмотренные в единстве три стороны общения создают важное условие оптимизации совместной деятельности людей и их отношений.

В общении выделяются следующие аспекты: содержание, цель и средства.

Содержание – это информация, которая в межличностных контактах передается от одного живого существа к другому. Содержанием общения могут быть сведения о внутреннем мотивационном или эмоциональном состоянии живого существа. Один человек может передавать другому информацию о наличных потребностях, рассчитывая на потенциальное участие в их удовлетворении. Такая информация служит средством межличностной настройки. По отношению к разгневанному или страдающему человеку мы, например, ведем себя иначе, чем по отношению к тому, кто настроен благожелательно и испытывает радость.

Цель общения – это то, ради чего у человека возникает данный вид активности. Целью общения может быть побуждение другого живого существа к определенным действиям, предупреждение о том, что необходимо воздержаться от какого-либо действия, передача и получение объективных знаний о мире, обучение и воспитание, согласование разумных действий людей в их совместной деятельности, установление и прояснение личных и деловых взаимоотношений, многое другое.

Не менее существенны отличия средств общения. Последние можно определить как способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения одного живого существа другому. Кодирование информации – это способ передачи ее от одного живого существа к другому. Например, информация может передаваться с помощью прямых телесных контактов: касанием тела, руками и т. п. Информация может людьми передаваться и восприниматься на расстоянии, через органы чувств (наблюдения со стороны одного человека за движениями другого или восприятие производимых им звуковых сигналов).

У человека, кроме всех этих данных от природы способов передачи информации, есть немало таких, которые изобретены и усовершенствованы им самим. Это – язык и другие знаковые системы, письменность в ее разнообразных видах и формах (тексты, схемы, рисунки, чертежи), технические средства записи, передачи и хранения информации (радио- и видеотехника; механическая, магнитная, лазерная и иные формы записей).

В зависимости от содержания, целей и средств общение можно разделить на несколько видов. По содержанию оно может быть представлено как материальное (обмен предметами и продуктами деятельности), когнитивное (обмен знаниями), кондиционное (обмен психическими или физиологическими состояниями), мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями), деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

По целям общение делится на биологическое и социальное в соответствии с обслуживаемыми им потребностями. Биологическое – это общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма. Оно связано с удовлетворением основных органических потребностей. Социальное общение преследует цели расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида. Существует столько частных целей общения, сколько можно выделить подвидов биологических и социальных потребностей.

По средствам общение может быть непосредственным и опосредствованным, прямым и косвенным. Непосредственное общение осуществляется с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.п. Опосредствованное общение связано с использованием специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией. Это или природные предметы (палка, брошенный камень, след на земле и т. д.), или культурные (знаковые системы, записи символов на различных носителях, печать, радио, телевидение и т. п.). Прямое общение предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения, например, телесные контакты, беседы людей друг с другом, их общение в тех случаях, когда они видят и непосредственно реагируют на действия друг друга. Косвенное общение осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди (скажем, переговоры между конфликтующими сторонами на межгосударственном, межнациональном, групповом, семейном уровнях).

В жизни человека общение не существует как обособленный процесс или самостоятельная форма активности. Оно включено в индивидуальную или групповую практическую деятельность, которая не может ни возникнуть, ни осуществиться без интенсивного и разностороннего общения.

Между деятельностью и общением как видами человеческой активности существуют различия. Результатом деятельности является обычно создание какого-либо материального или идеального предмета, продукта (например, формулировка идеи, мысли, высказывания). Итогом общения становится взаимное влияние людей друг на друга. Деятельность является в основном интеллектуально развивающей человека формой активности, а общение – видом активности, главным образом формирующей и развивающей его как личность. Но деятельность может также участвовать в персональном преобразовании человека, равно как общение – в его интеллектуальном развитии. И деятельность, и общение поэтому следует рассматривать как взаимосвязанные стороны развивающей человека социальной активности.

Когда мы говорим о развитии у человека способностей, умений и навыков общения, мы, прежде всего, имеем в виду технику и средства общения. Техника общения – это спо-

собы преднастройки человека на общение с людьми, его поведение в процессе общения, а приемы – предпочитаемые средства общения, включая вербальное и невербальное [4].

Прежде чем вступить в общение с другим человеком, необходимо определить свои интересы, соотнести их с интересами партнера по общению, оценить его как личность, выбрать наиболее подходящую технику и приемы общения. Затем, уже в процессе общения, необходимо контролировать его ход и результаты, уметь правильно завершить акт общения, оставив у партнера соответствующее, благоприятное или неблагоприятное, впечатление о себе и сделав так, чтобы в дальнейшем у него возникло или не возникло (если этого желания нет) стремление продолжать общение.

На начальном этапе общения его техника включает такие элементы, как принятие определенного выражения лица, позы, выбор начальных слов и тона высказывания, движений и жестов, привлекающих внимание партнера действиями, направленными на его преднастройку, на определенное восприятие сообщаемого (передаваемой информации).

Выражение лица должно соответствовать трем моментам: цели сообщения, желаемому результату общения и демонстрируемому отношению к партнеру. Занимаемая поза, как и выражение лица, также служит средством демонстрации определенного отношения или к партнеру по общению, или к содержанию того, что сообщается. Иногда субъект общения сознательно контролирует позу для того, чтобы облегчить или, напротив, затруднить акт общения. Например, разговор с собеседником лицом к лицу с близкого расстояния облегчает общение и обозначает доброжелательное отношение к нему, а разговор, глядя в сторону, стоя вполоборота или спиной и на значительном расстоянии от собеседника, обычно затрудняет общение и свидетельствует о недоброжелательном к нему отношении. Заметим, что поза и выражение лица могут контролироваться сознательно и складываться бессознательно и помимо воли и желания самого человека демонстрировать его отношение к содержанию разговора или собеседнику.

Выбор начальных слов и тона, инициирующих акт общения, также оказывает определенное впечатление на партнера. Например, официальный тон означает, что партнер по общению не настроен устанавливать дружеские личные взаимоотношения. Той же цели служит подчеркнутое обращение на «Вы» к знакомому человеку. Напротив, изначальное обращение на «ты» и переход к дружескому, неофициальному тону общения являются признаком доброжелательного отношения, готовности партнера пойти на установление неофициальных личных взаимоотношений. Примерно о том же свидетельствует присутствие или отсутствие на лице доброжелательной улыбки в начальный момент общения.

Первые жесты, привлекающие внимание партнера по общению, равно как и выражение лица (мимика), часто являются произвольными, поэтому общающиеся люди, для того чтобы скрыть свое состояние или отношение к партнеру, отводят в сторону глаза и прячут руки. В этих же ситуациях нередко возникают трудности в выборе первых слов, часто встречаются обмолвки, речевые ошибки, затруднения.

В процессе общения применяются некоторые другие виды техники и приемы разговора, основанные на использовании так называемой обратной связи. Под ней в общении понимается техника и приемы получения информации о партнере по общению, используемые собеседниками для коррекции собственного поведения в процессе общения.

Обратная связь включает сознательный контроль коммуникативных действий, наблюдение за партнером и оценку его реакций, последующее изменение в соответствии с этим собственного поведения. Обратная связь предполагает умение видеть себя со стороны и правильно судить о том, как партнер воспринимает себя в общении. Малоопытные собеседники чаще всего забывают об обратной связи и не умеют ее использовать.

Механизм обратной связи предполагает умение партнера соотносить свои реакции с оценками собственных действий и делать вывод о том, что явилось причиной определенной реакции собеседника на сказанные слова. В обратную связь также включены коррекции, которые вносит общающийся человек в собственное поведение в зависимости от того, как он воспринимает и оценивает действия партнера. Умение использовать обратную связь в общении является одним из важнейших моментов, входящих в процесс коммуникации и в структуру коммуникативных способностей человека.

Коммуникативные способности – это умения и навыки общения с людьми, от которых зависит его успешность. Люди разного возраста, образования, культуры, разного уровня психологического развития, имеющие различный жизненный и профессиональный опыт, отличаются друг от друга по коммуникативным способностям. Образованные и культурные люди обладают более выраженными коммуникативными способностями, чем необразованные и малокультурные. Богатство и разнообразие жизненного опыта человека, как правило, положительно коррелирует с развитостью у него коммуникативных способностей. Люди, чьи профессии предполагают не только частое и интенсивное общение, но и исполнение в общении определенных ролей (актеры, врачи, педагоги, политики, руководители), нередко обладают более развитыми коммуникативными способностями, чем представители иных профессий.

Применяемые на практике техника и приемы общения имеют возрастные особенности. Так, у детей они отличны от взрослых, а дошкольники общаются с окружающими взрослыми и сверстниками иначе, чем это делают старшие школьники. Приемы и техника общения пожилых людей, как правило, отличаются от общения молодых.

Дети более импульсивны и непосредственны в общении, в их технике преобладают невербальные средства. У детей слабо развита обратная связь, а само общение нередко имеет чрезмерно эмоциональный характер. С возрастом эти особенности общения постепенно исчезают и оно становится более взвешенным, вербальным, рациональным, экспрессивно экономным.

В педагогике проблематика общения занимает значительное место. Педагогическая психология, при определенном желании, вообще вся может быть рассмотрена через призму общения, ибо практически все стороны процессов воспитания и обучения опосредованы общением.

Педагогическое общение – это особенное общение, специфика которого обусловлена различными социально-ролевыми и функциональными позициями субъектов этого общения. Под педагогическим общением обычно понимают профессиональное общение преподавателя с учащимися в процессе обучения и воспитания, имеющее определенные педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата, а также на другого рода психологическую оптимизацию учебной деятельности и взаимоотношений между педагогом и учащимися [5]. Учитель в процессе педагогического общения осуществляет (в прямой или косвенной форме) свои социально-ролевые и функциональные обязанности по руководству процессом обучения и воспитания. От того, каковы стилевые особенности этого общения и руководства, в существенной мере зависит эффективность процессов обучения и воспитания, особенности развития личности и формирования межличностных отношений в учебной группе. Наиболее распространенной классификацией стилей руководства, в полной мере относящейся к педагогической деятельности, является классификация, выделяющая авторитарный, демократический и попустительский стили.

При авторитарном стиле характерна тенденция на жесткое управление и всеобъемлющий контроль. Это выражается в том, что преподаватель часто прибегает к приказному тону, делает резкие замечания. При таком стиле руководства педагог единолично решает все вопросы, касающиеся жизнедеятельности классного коллектива, определяет каждую конкретную цель, исходя лишь из собственных установок, строго контролирует решение любой задачи и субъективно оценивает достигнутые результаты.

Попустительский стиль является средством реализации тактики невмешательства, своеобразного «мирного сосуществования», в основе чего лежит равнодушие, незаинтересованность проблемами школьной жизни. Следствием подобного подхода учителя к решению своих профессионально-педагогических задач оказывается отсутствие у него адекватных, отражающих реальность знаний о взаимоотношениях в классном коллективе, неспособность позитивно влиять на становление личности учащихся. При столь отстраненной позиции педагога нельзя рассчитывать на какой бы то ни было эмоциональный контакт между ним и классом.

Наиболее эффективным в педагогическом общении в большинстве случаев оказывается демократический стиль. Педагог старается принимать решения, советуясь с воспитанником, и предоставляет ему возможность высказывать свое мнение, отношение, делать самостоятельно выбор. Систематически контролируя работу, всегда отмечает положительные результаты и достижения, личностный рост воспитанника и его просчеты, обращая внимание на те моменты, которые требуют дополнительных усилий, работы над собой или специальных занятий. Важнейшая особенность деятельности такого педагога – ориентация на личность учащихся, а потому и на уроках, и во внеурочной работе он нацелен на повышение активности школьников, на пробуждение их инициативы, на привлечение каждого к решению общих задач. Следствием применения данного стиля является повышение интереса к работе, позитивная внутренняя мотивация деятельности, повышение групповой сплоченности, появление чувства гордости общими успехами, взаимопомощи и дружелюбия во взаимоотношениях.

Список использованной литературы:

1. Столяренко, Л. Д. Психология и педагогика в вопросах и ответах / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. – 576 с.
2. Петровский, А. В. Введение в психологию / А. В. Петровский. – М.: Издательский центр Академия, 1995. – 576 с.
3. Слободчиков, В. И. Психология человека: введение в психологию субъективности / В. И. Слободчиков, Е. И. Исаева. – М.: Школа-Пресс, 1995.
4. Семина, Л. И. Учитель и ученик: возможность диалога и понимания / Л. И. Семина. – М.: Бонфи, 2002. – 408 с.
5. Реан, А. А. Психология и педагогика / А. А. Реан, Н. В. Бордовская, С. И. Розум. – СПб.: Питер, 2002. – 432 с.
6. Стефановская, Т. А. Педагогика: наука и искусство. Учебное пособие / Т. А. Стефановская. – М.: Совершенство, 1998. – 460 с.
7. Немов, Р. С. Общие основы психологии. Учеб. Для студентов высш. пед. учеб. заведений / Р. С. Немов: в 2 кн. – Кн. 1. – М.: Просвещение: Владос, 1994. – 576 с.