**Титульный лист**

**Реферат на тему:**

**Культура и психология педагогического общения.**

Оглавление

[Введение 3](#_Toc181410)

[1. Теоретические аспекты психологии педагогического общения 5](#_Toc181419)

[1.1 Понятие о педагогическом общении 5](#_Toc181420)

[1.2 Специфика педагогического общения 14](#_Toc181421)

[2.Роль различных видов общения в психическом развитии общения 20](#_Toc181422)

[Заключение 22](#_Toc181423)

[Список литературы: 23](#_Toc181424)

**Введение**

Психология педагогического общения определяется, прежде всего, тем, что учитель и ученики непосредственно влияют на педагогическое общение. В настоящее время в современной школе часто проявляются разногласия и трения между учителем и учениками, особенно в старших классах.

Все больше и больше происходит столкновение интересов поколений. В основном это зависит от стиля педагогического общения и учителя не видят эту формальность или не хотят видеть. Заняв одну позицию, они стараются ее придерживаться, не смотря на последствия. Но если бы мы могли иметь более четкое представление о том, какому стилю педагогического общения соответствует то или иное поведение в конфликтной ситуации, тогда можно избежать многих, если не всех конфликтов возникающих в школе. От выбора стиля педагогического общения вообще зависит весь процесс обучения.

Педагогическое общение как форма учебного сотрудничества есть условие оптимизации обучения и развития личности самих учащихся. Среди отечественных авторов, занимающихся проблемой педагогического общения, можно выделить большое количество исследователей.

Следует отметить, что в качестве самостоятельного направления выделяется проблема эффективного педагогического общения (И. А. Зимняя, Я. Л. Коломинский, С. В. Кондратьева, Н. В. Кузьмина, А. А. Леонтьев, А. А. Реан и др.).

В своём исследовании С. В. Кондратьева[[1]](#footnote-1) анализировала взаимосвязь между уровнем понимания педагогом учащихся и характерной для него структурой педагогических воздействий. Уровень понимания педагогом учащихся соотносится с уровнем педагогической деятельности.

Неформальных же контактов высокого начальства с людьми, уже выполняющими или еще только осваивающими самые разные виды деятельности, из разных слоев общества, разных возрастных групп, разных национальностей, которые дали бы ему подлинное и глубокое знание их душевного состояния и материального положения, очень мало. И столь же не часто, если иметь в виду основную массу населения, мы встречаем руководителей, которые умеют "влезть в шкуру" простого работяги; педагогов, которые способны сопереживать неудачам учащихся как своим собственным, и работников сферы обслуживания, которые умеют быть предельно внимательны к каждому клиенту. И последствия этого очевидны - на государственном уровне не попадающие в цель решения, точно не адресованная работа средств массовой информации, ученики, идущие в школу как на каторгу; на социально-гражданском уровне - межлюдские конфликты в различных сферах, негативно влияющие на деятельность и душевное самочувствие людей. И одна из причин всего этого - крайний дефицит психологически грамотного общения, неспособность его осуществлять.

Девиз нравственно здорового государства - все человеку, все для человека. А отношение к человеку как к высшей ценности невозможно без гуманного в своей основе общения во всех областях нашей жизни.

**Объект**- педагогическое общение как форма взаимодействия субъектов педагогической деятельности.

**Предмет -**психолого-педагогические аспекты овладения педагогическим общением в процессе профессиональной деятельности

**Цель**: изучение психологии педагогического общения, виды и роль педагогического общения в социуме.

**Задачи:**

1. Раскрыть содержание понятия "педагогического общения";

2. Рассмотреть аспекты педагогического общения;

3. Рассмотреть виды педагогического общения;

4. Рассмотреть такие характеристики общения как структура педагогического общения, уровень педагогического общения, функции педагогического общения, стороны педагогического общения;

5. Определить роль общения в психическом развитии человека.

**1. Теоретические аспекты психологии педагогического общения**

**1.1 Понятие о педагогическом общении**

Одной из важнейших форм взаимодействия людей является общение. Это осознанная и неосознанная вербальная связь, передача и приём информации, что наблюдается повсюду и всегда. Общение многолико; оно имеет много форм, видов. Посредством общения люди организуют различные виды практической и теоретической деятельности, обмениваются информацией, добиваются взаимопонимания, вырабатывают целесообразную программу действий, взаимно влияют друг на друга. В процессе общения формируются, реализуются межличностные взаимоотношения [[2]](#footnote-2).

Общение взрослого и ребенка может ограничиваться формальной стороной, т. е. дисциплинарно - поведенческим аспектом. Так, например, происходит во многих семьях, где общение с ребенком сводится к реакциям (замечания, наказания) на его поведенческие нарушения. Точно так же иной классный руководитель-имитатор сводит свою работу с классом к контролю за поведением детей и решением возникающих дисциплинарных проблем. Но всякое общение (даже если оно нацелено на решение элементарных дисциплинарных задач) становится общением лишь в тот момент, когда возникает обмен духовными ценностями и смыслами - это сердцевина общения.

В этом случае общение охватывает области личных мнений, пристрастий, интересов, ценностей, смыслов ученика и педагога и становится педагогически эффективным. Таким образом, в данном выше определении педагогического общения слово «профессиональное» означает, во-первых, целенаправленность и, во-вторых, присутствие внутренней, глубинной стороны [[3]](#footnote-3).

Педагогическое общение включает словесную (вербальную) и бессловесную (невербальную) коммуникация. Речь - средство вербальной коммуникации. Истоки знакомства с невербальными средствами общения восходят в древности, на что обратил внимание французский просветитель 18 в. Жан - Батист Дюбо, обозначив особую науку нема, представляющую собой «искусство говорить, не раскрывая рта». Также достаточно давними являются и представления о хиромантии - правилах жестикуляции и умении «читать» жесты.

Основные из них: оптико-кинетическая система - общая моторика различных частей тела (рук - жестикуляция; лица - мимика; позы - пантомимика); паралингвистические - система вокализации (качество голоса, его диапазон, тональность, тембр); экстралингвистические - включение в речь пауз (покашливания, плач, смех, сам темп речи); организация пространства и времени коммуникативного процесса - размещение партнёра.

Значительная часть влияния в процессе педагогического общения происходит бессознательно. При этом активно работают все каналы восприятия - и вербальные, и невербальные. Большую роль в педагогическом общении играет принцип умеренности. Так, его реализация в отношении такого бесспорно важного момента в педагогическом общении, как юмор, предполагает выведение из арсенала педагогических средств иронии, сарказма[[4]](#footnote-4).

Oбязательно выполнение следующих правил: не нужно перехлестывать в подшучивании над собой; никогда не веселитесь за счет высмеивания других; помните, что даже добродушная шутка или подтрунивание над учениками может обернуться для них душевной травмой - особенно в присутствии других детей.

Проблема слова, речи, выступления, искусства воздействия говорящего на слушателей имеет, как, известно, давнюю историю, насчитывающую более двадцати столетий. Многие важные вопросы этой проблемы были в самом общем виде поставлены и рассмотрены еще Цицероном. Именно им определены основные коммуникативные задачи говорящего: «что сказать, где сказать и как сказать». Pассматривая каждую из этих задач, Цицерон выделил такое качество речевого высказывания, как уместность - ведь не всякое положение, не всякий авторитет, не всякий возраст и не всякое место, время и публика допускают держаться одного для всех случаев рода мыслей и выражений. В наше время это одно из основных правил общения - правило зависимости формы и содержания высказывания от особенностей конкретной аудитории.

Pассмотрим подходы к проблеме общения. C позиции деятельностного подхода общение - это сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Наряду с деятельностным существуют и другие подходы. Так, один из подходов к вербальному общению соотносится с теорией связи и теорией информации и находит отражение в общепсихологических работах Ч. Осгуда, Дж. Миллера, Д. Бродбента, в работах по коммуникации Г. Гебнера, Д. Берло и др. Этот подход, восходя к работам Г. Лассвелла, определившего задачу исследования общения формулой «кто, что передал, по какому каналу, кому, с каким эффектом», направлен в основном на изучение психологических особенностей приема (восприятия) информации, характеристик коммуникатора и аудитории, условий, средств общения[[5]](#footnote-5). В моделях коммуникации рассматриваются компоненты (в общем виде: источник - сообщение - канал - получатель) и области их изучения (особенности коммуникатора и аудитории, условия коммуникации, ситуации, средства, языковая структура, организация и стиль сообщения, его смысловое и семантическое содержание).

Cистемно - коммуникативно-информационный подход позволяет определять критерии, условия и способы эффективности коммуникации на основе учета специфики протекания психических процессов в условиях передачи информации по каналу связи. При этом уточняется само понятие коммуникации и взаимодействующих субъектов как систем. Как отмечает Ю. А. Шерковин[[6]](#footnote-6), при соединении систем в коммуникационную цепь оно уже означает зависимость их состояний. В этом случае взаимодействуют функционально согласуемые системы - психика коммуникатора и психика реципиента (или реципиентов).

Cуществует также и более общий социально-психологический подход к интерпретации речевого общения с позиции взаимодействия людей. В русле этого подхода подчеркивается неразрывность связи коммуникации (или общения) и других более широких планов взаимодействия людей.

Процесс педагогического общения подчиняется ряду закономерностей, которые обычно называют «эффектами».

Эффект имиджа. В восьми из десяти случаев основное впечатление на класс первоначально оказывает внешний вид учителя. Именно первое зрительное впечатление способствует самоорганизации к слушанию или выражению скепсиса по поводу того, что еще не сказал учитель. Это относится не только к первому появлению нового учителя в новом классе, а и к ежедневному приходу учителя на свои уроки - хотя, конечно, в меньшей степени

Tиповые приемы, позволяющие продуктивно начать урок:

1) интересный факт;

2) неожиданные цифры;

3) эмоциональная цитата;

4) эпиграф урока - стихотворный или прозаический;

5) короткий видеофрагмент;

6) загадка (отгадка - тема урока).

Точно такие же приемы можно использовать и для начала классного часа. А профессиональный учитель находит нестандартное начало и для воспитательной беседы с провинившимся учеником.

Эффект релаксации. Чем напряженнее протекает педагогическое общение, тем больше приходится его участникам прилагать усилий по самоорганизации своего внимания. Учитель, который является в процессе педагогического общения «дирижером», должен предусмотреть периодические возможности для разрядки, эмоционального расслабления и умственного переключения (шутка, временный перевод разговора на нейтральную тему, предложение чая с баранками, перерыв во времени). В противном случае ученик будет «отключаться» сам, используя принцип «экономии внимания».

Эффект рассеяния. Многие дети изложенную учителем информацию воспринимают не совсем четко, противоречиво, а некоторые остаются при своем мнении. Если за 100 % обозначить замысел какого-либо выступления учителя, то 90 % замысла обрели словесное обозначение, 80% информации словесно обозначенной были озвучены, 70 % озвученной информации было услышано классом, 60 % информации услышанной было понято, 45 % информации было принято к размышлению, 25 % информации через некоторое время осталось в памяти[[7]](#footnote-7).

Рассмотрим важнейшие принципы речевого педагогического общения, особенно важные в процессе монологической речи (этап урока «изложение нового материала»).

1. Акцентируйте тоном, высотой голоса (важные слова, словосочетания, обороты).

2. Меняйте тон голоса: то повышайте, то понижайте его.

Меняйте темп речи (быстро - не очень важное, медленно - важные слова).

Делайте паузу до и после важных мыслей. Умелое интонирование и своевременные паузы способствуют тому, что усвоение информации происходит на 10-15 % лучше. Обусловлено это, в частности, тем, что придание слову или фразе определенной голосовой тональности, как правило, вызывает у слушающих определенные ассоциации - воспоминания, которые «прокручиваются» во время пауз.

Делайте компактные «выбросы информации», которые могут быть в виде: интересных цифр и фактов, привлекательных мыслей и аргументов, а также периодической интерпретации ранее сказаного, авторских обобщений по итогам какого-то фрагмента речи.

В одном из исследований была выявлена закономерная взаимосвязь между авторитетностью учителя и тем, насколько часто в их речи на уроке употребляются высказывания с функцией контакта и с поэтической функцией (т. е. не несущие прямой содержательной информации). Оказалось, эти «несущественные» высказывания встречаются в два раза чаще у учителей авторитетных, уважаемых, чем у малоавторитетных.

Cовершенствуя технику монологической речи, на первом этапе надо свести к минимуму работу мысли над содержанием в момент выступления. Чтобы высвободить внимание для аудитории, текст нужно выучить наизусть и повторить 5-7 раз.

Большое значение в работе над собственной речью играет ее очистка от типичных ее недостатков, в той или иной мере свойственных каждому человеку.

К числу таковых относятся:

1) эгоцентризм (привычка переводить разговор на себя и на свои дела, высказывать не к месту свое отношение к обсуждаемому вопросу, вместо того чтобы говорить о сути дела; самоуглубленность в свои успехи и неудачи);

2) банальность (изложение хорошо известных или очевидных вещей);

3) низкая эмоциональность (монотонность; равнодушие к собеседникам, угрюмость);

4) льстивость (показное дружелюбие, панибратство, неоправданное сокращение дистанции с деловой до интимно-личной);

5) отвлеченность (уход от основной темы)[[8]](#footnote-8).

В зависимости от содержания, целей и средств общение можно разделить на несколько видов (смотрите рис.1).

ОБЩЕНИЕ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| По содержанию | По целям | По средствам |
| материальное (обмен предметами и продуктами деятельности) | Биологическое | Непосредственное |
| когнитивное (обмен знаниями) | Социальное | Опосредствованное |
| кондиционное (обмен психическими или физиологическими состояниями) |  | Прямое |
| мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями) |  | Косвенное общение |
| деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками) |  |  |

Рисунок 1. Виды общения

Рассмотрим подробнее каждый из видов.

При *материальном общении* субъекты, будучи занятыми индивидуальной деятельностью, обмениваются ее продуктами, которые, в свою очередь, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей.

При *кондиционном общении* люди оказывают влияние друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести друг друга в определенное физическое или психическое состояние. Например, поднять настроение или, напротив, испортить его; возбудить или успокоить друг друга, а в конечном счете - оказать определенное воздействие на самочувствие друг друга.

*Мотивационное общение* имеет своим содержанием передачу друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении. В качестве примера такого общения можно назвать случаи, когда один человек желает добиться того, чтобы у другого возникло или исчезло некоторое стремление, чтобы у кого-либо сложилась определенная установка к действию, актуализировалась некоторая потребность.

Иллюстрацией *когнитивного* и *деятельностного общения* может служить общение, связанное с различными видами познавательной или учебной деятельности. Здесь от субъекта к субъекту передается информация, расширяющая кругозор, совершенствующая и развивающая способности.

*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.

*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).

Среди видов общения можно выделить также деловое и личностное, инструментальное и целевое. *Деловое общение* обычно включено как частный момент в какую-либо совместную продуктивную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности.

*Личностное общение* сосредоточено в основном вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека.

*Инструментальным* можно назвать общение, которое не является самоцелью, не стимулируется самостоятельной потребностью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения. *Целевое -* это общение, которое само по себе служит средством удовлетворения специфической потребности, в данном случае потребности в общении.

Важнейшими видами общения у людей являются вербальное и невербальное. *Невербальное общение* не предполагает использование звуковой речи, естественного языка в качестве средства общения. Невербальное - это общение при помощи мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные или телесные контакты.

*Вербальное общение* присуще только человеку и в качестве обязательного условия предполагает усвоение языка. По своим коммуникативным возможностям оно гораздо богаче всех видов и форм невербального общения, хотя в жизни не может полностью его заменить. Да и само развитие вербального общения первоначально непременно опирается на невербальные средства коммуникации.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что в педагогическом общении личность учителя играет значительную роль. Он не только передаёт информацию ученикам, но и формирует у них культуру и более глобальные составляющие психической жизни человека.

**1.2 Специфика педагогического общения**

Общение характеризуется по следующим параметрам: структура общения, уровень общения, функции общения, стороны общения.

Структура общения - с позиций психологии социальной выделяются такие стороны общения[[9]](#footnote-9):

1) сторона коммуникативная - выражается в обмене информацией, ее понимании; в ходе общения адресант и адресат должны использовать одну и ту же знаковую систему; общающиеся влияют друг на друга, у них возникают взаимоотношения;

2) сторона интерактивная - выражается во взаимодействии партнеров при организации и выполнении совместной деятельности; эта сторона не исчерпывается лишь формой общения, внешней картиной взаимодействия, - имеют значение и мотивы, цели общения каждой стороны, их взаимодействие; исследованиями установлены такие виды взаимодействия, как содружество, конкуренция и конфликт;

3) сторона перцептивная - выражается в восприятии одним партнером по общению другого.

Уровни общения - согласно одному из подходов, выделяются:

1) макроуровень - выражается в том, что человек общается с другими людьми согласно сложившимся общественным отношениям, традициям и обычаям;

2) мезоуровень - общение в пределах содержательной темы, одноразовое или многоразовое;

3) микроуровень - акт контакта, несущий элемент содержания и выражаемый в определенных внешних показателях - простейшие элементы, лежащие в основе других уровней: вопрос - ответ, рукопожатие, акт мимический и пантомимический, и пр.

Общение полифункционально, что отражается во множестве существующих классификаций его функций. Чаще всего в них описываются коммуникативные аспекты общения, причем допускается ошибочное отождествление понятий коммуникация и общения.

В самых обобщенных классификациях выделяется три стороны общения:

1) коммуникативная;

2) интерактивная;

3) перцептивная. Близкая к этой классификация выделяет стороны:

1) информационно-коммуникативную, охватывающую процессы приема-передачи информации;

2) регуляционно-коммуникативную, связанную со взаимной корректировкой действий при осуществлении деятельности совместной;

3) аффективно-коммуникативную, относящуюся к сфере эмоциональной и отвечающую потребностям в изменении своего эмоционального состояния.

Другая классификация выделяет:

1) как основную рабочую - инструментальную функцию общения, надобную для обмена информацией в процессе управления и совместного труда;

2) синдикативную функцию, выражаемую в сплочении групп малых и больших;

3) трансляционную функцию, надобную для обучения, передачи знаний, способов деятельности, оценочных критериев;

4) функцию самовыражения, ориентированную на поиск и достижение взаимного понимания (особенно характерную для творческих личностей).

По критерию цели общения выделяется восемь функций общения[[10]](#footnote-10):

1) контактная, цель коей - установление контакта как состояния обоюдной готовности к приему и передаче сообщений и к поддержанию взаимосвязи в виде постоянной взаимоориентированности;

2) информационная, цель коей - обмен сообщениями (прием-передача сведений в ответ на запрос), а также обмен мнениями, замыслами, решениями и пр.;

3) побудительная, цель коей - стимуляция активности партнера для направления его на выполнение определенных действий;

4) координационная, цель коей - взаимное ориентирование и согласование действий при организации деятельности совместной;

5) функция понимания, цель коей - не только адекватное восприятие и понимание смысла сообщения, но и взаимное понимание - намерений, установок, переживаний, состояний и пр.;

6) амотивная, цель коей - возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний (обмен эмоциями), а также изменение с его помощью своих переживаний и состояний;

7) функция установления отношений, цель коей - осознание и фиксация своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей сообщества, в коем действует индивид;

8) функция оказания влияния, цель коей - изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера, в том числе его намерений, установок, мнений, решений, представлений, потребностей, действий, активности и пр.

Коммуникативная сторона общения связана с выявлением специфики информационного процесса между людьми как активными субъектами: с учетом отношений между партнерами, их установок, целей и намерений. Все это приводит не просто к движению информации, но к уточнению и обогащению знаний, сведений и мнений, коими обмениваются люди. Средствами процесса коммуникативного являются различные системы знаковые[[11]](#footnote-11):

1) прежде всего - речь;

2) оптико-кинетическая система знаков - жесты, мимика, пантомимика;

3) системы паралингвистическая и экстралингвистическая - интонация, неречевые вкрапления в речь (например паузы);

4) система организации пространства и времени коммуникации;

5) наконец, система "контакта глазами".

Важная характеристика процесса коммуникативного - намерение его участников повлиять друг на друга, воздействовать на поведение другого, обеспечить свою идеальную представленность в другом (персонализацию); необходимые условия для этого не просто использование единого языка, но и одинаковое понимание ситуации общения.

Интерактивная сторона общения представляет собой построение общей стратегии взаимодействия. Различается ряд типов взаимодействия между людьми, прежде всего - кооперация и конкуренция. Но абстрактная оценка этих типов как просто согласия или конфликта приводит к формальному описанию взаимодействий. Хотя на этом пути достигнуты определенные результаты, например, расчет и прогноз стратегий поведения партнера с применением элементов математической теории игр, формальный характер описания исследуемых стратегий и то обстоятельство, что анализируется взаимодействие только двоих, препятствуют применению полученных данных при анализе взаимодействия людей в реальной жизни. Для психологии социальной должно быть нормативно содержательное рассмотрение различных типов взаимодействия, что вытекает из понимания его как определенного способа объединения индивидуальных усилий в конкретных формах деятельности совместной.

Перцептивная сторона общения включает в себя процесс формирования образа другого человека, что достигается "прочтением" за физическими характеристиками партнера его психологических свойств и особенностей поведения. Основные механизмы познания другого человека - идентификация (уподобление) и рефлексия.

В ходе восприятия и познания межличностного возникает ряд "эффектов" - эффекты первичности, недавности (новизны) и ореола. Большую роль играют и явления стереотипизации и атрибуции каузальной. Знание этих механизмов позволяет выявить психологическое содержание процесса взаимопонимания, достигаемого при общении. Связь общения с определенным характером взаимоотношений проявляется и при эмоциональной регуляции перцептивного процесса, в частности - в явлении аттракции (тяготения).

Рассмотрение трех сторон общения в единстве - важное условие оптимизации деятельности совместной и взаимоотношений. Одна из задач психологии социальной - разработка средств корректировки и оптимизации общения, средств развития способностей и навыков общения, особенно нужных тем, кто профессионально связан с процессами общения: руководителям, педагогам, врачам и пр. Среди различных форм обучения искусству общения значительное место занимает тренинг социально-психологический - овладение разными формами общения с помощью специальных систем заданий (программ).

Общение межличностное значительно изменилось с развитием радио и телевидения, хотя замена личных контактов на опосредованные не была столь же заметна при появлении письма и книг, граммофона и радио. Телевидение представляет на экране как бы картину естественного общения; такое общение оказало значительное влияние на культуру общества и развитие психическое людей - в частности; через учебное телевидение и видеофильмы. Новая область общения открывается и в связи с компьютеризацией.

## 2.Роль различных видов общения в психическом развитии общения

Выделенные мной выше виды общения служат развитию различных сторон психологии и поведения человека. Так, деловое общение формирует и развивает его способности, служит средством приобретения знаний и навыков. В нем же человек совершенствует умение взаимодействовать с людьми, развивая у себя необходимые для этого деловые и организаторские качества.

*Личностное общение* формирует человека как личность, дает ему возможность приобрести определенные черты характера, интересы, привычки, склонности, усвоить нормы и формы нравственного поведения, определить цели жизни и выбрать средства их реализации[[12]](#footnote-12).

Разнообразное по содержанию, целям и средствам общение также выполняет специфическую функцию в психическом развитии индивида. Например, *материальное общение* позволяет человеку получать необходимые для нормальной жизни предметы материальной и духовной культуры, которые, как мы выяснили *и* главе, посвященной деятельности, выступают в качестве условия индивидуального развития. *Когнитивное общение* непосредственно выступает как фактор интеллектуального развития, так как общающиеся индивиды обмениваются и, следовательно, взаимно обогащаются знаниями.

*Кондиционное общение* создает состояние готовности к научению, формулирует установки, необходимые для оптимизации других видов общения. Тем самым оно косвенно способствует индивидуальному интеллектуальному и личностному развитию человека.

*Мотивационное общение* служит источником дополнительной энергии для человека, своеобразной его "подзарядкой". Приобретая в результате такого общения новые интересы, мотивы и цели деятельности, человек увеличивает свой психоэнергетический потенциал, развивающий его самого.

*Деятельностное общение,* которое мы определили как межличностный обмен действиями, операциями, умениями и навыками, имеет для индивида прямой развивающий эффект, так как совершенствует и обогащает его собственную деятельность.

*Биологическое общение* служит самосохранению организма в качестве важнейшего условия поддержания и развития его жизненных функций. *Социальное общение* обслуживает общественные потребности людей и является фактором, способствующим развитию форм общественной жизни: групп, коллективов, организаций, наций, государств, человеческого мира в целом.

*Непосредственное общение* необходимо человеку для того, чтобы обучаться и воспитываться в результате широкого использования на практике данных ему с рождения, самых простых и эффективных средств и способов научения: условнорефлекторного, викарного и вербального. *Опосредствованное общение* помогает усвоению средств общения и совершенствованию на базе их способности к самообразованию и самовоспитанию человека, а также к сознательному управлению самим общением.

Благодаря *невербальному общению* человек получает возможность психологически развиваться еще до того, как он усвоил и научился пользоваться речью (около 2-3 лет). Кроме того, само по себе невербальное общение способствует развитию и совершенствованию коммуникативных возможностей человека, вследствие чего он становится более способным к межличностным контактам и открывает для себя более широкие возможности для развития. Что же касается *вербального общения* и его роли в психическом развитии индивида, то ее трудно переоценить. Оно связано с усвоением речи, а она, как известно, лежит в основе всего развития человека, как интеллектуального, так и собственно личностного[[13]](#footnote-13).

**Заключение**

Tаким образом, можно сделать вывод о том, что учитель должен учитывать личность каждого ребенка, его эмоциональное и психологическое состояние. Обладая всеми положительными качествами, учитель сможет создать благоприятные условия для педагогического общения. Общение - не только основа формирования личности, но и необходимые условия человеческой жизнедеятельности. Педагогическое общение - это профессиональное общение педагога с детьми, направленное на решение задач обучения, развития, воспитания. Значительную роль в педагогическом общении занимает личность учителя, он не только передаёт знания, но и взаимодействует с учениками, формируя у них культуру и личностные качества.

Педагогическое общение характеризуется, по меньшей мере, тройной направленностью: на само учебное взаимодействие, на обучающихся (их актуальное состояние, перспективные линии развития) и на предмет освоения (усвоения). Важное качество педагогического общения обуславливается, прежде всего, его обучающей функцией, которая включает в себя воспитывающую функцию, поскольку образовательный процесс имеет воспитывающий и развивающий характер[[14]](#footnote-14).

Эффективность педагогической деятельности во многом зависит от стиля общения и стиля руководства воспитанниками.

По мере развития речи появляется возможность разнообразить содержание передаваемой и воспринимаемой в процессе общения информации, а при прогрессе научения - пользоваться различными средствами общения. В результате обогащается инструментальная сторона общения.

Дальнейшее развитие общения можно представить как постепенное накопление человеком культуры общения на основе рефлексии, обратной связи и саморегуляции.

# **Список литературы:**

1. Айсмонтас Б. Б. Общая психология. - М.: «ВЛАДОС - ПРЕСС», 2009. - 192 с.
2. Андреева Г. М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений, - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Аспект Пресс, 2011. - 363 с.
3. Аткинсон Р. Л., Аткинсон Р. С., Смит Э. Е. Введение в психологию. Учебник для студентов университетов: 13 издание, 2009. - 672 с.
4. Басова Н. В. Педагогика и практическая психология. - Ростов н/Д: «Феникс», 2009. - 416 с.
5. Большой психологический словарь. Под ред. Мещерякова Б. Г., Зинченко В. П., 2009. - 672 с.
6. Бутенко Н. Ю. Педагогическое общение: Учебное пособие. - М.: Феникс, 2010. - 383 с.
7. Вердербер Р. К. Психология общения: ученик для вузов, - К.; 2009. - 320 с.
8. Вердербер К. Психология общения. - СПб.: ПРАЙМ‑ЕВРОЗНАК, 2003. - 320 с. (Серия "Главный учебник")
9. Волков Б. С. Психология школьников: Учебное пособие, 3-е Изд., испр. и доп. - М.: Педагогическое общество России, 2009. - 128 с.Вердербер Р.
10. Гамезо М. В., Домашенко И. А. Атлас по психологии: Информ. метод. пособие курсу Г18 «Психология человека». - М.: Педагогическое общество России, 2010. - 276 с.
11. Григорович Л. А., Марцинковская Т. Д. Педагогика и психология: учебное пособие, 2009. - 480 с.
12. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. - 4-е изд. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. - Кн.1: Общие основы психологии. - 688 с.

1. Айсмонтас Б. Б. Общая психология. - М.: «ВЛАДОС - ПРЕСС», 2009. С.150 [↑](#footnote-ref-1)
2. Айсмонтас Б. Б. Общая психология. - М.: «ВЛАДОС - ПРЕСС», 2009. – с.146 [↑](#footnote-ref-2)
3. Аткинсон Р. Л., Аткинсон Р. С., Смит Э. Е. Введение в психологию. Учебник для студентов университетов: 13 издание, 2009. – С.62. [↑](#footnote-ref-3)
4. Басова Н. В. Педагогика и практическая психология. - Ростов н/Д: «Феникс», 2009. – С.116 [↑](#footnote-ref-4)
5. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. - 4-е изд. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. - Кн.1: Общие основы психологии. – С.88 [↑](#footnote-ref-5)
6. Басова Н. В. Педагогика и практическая психология. - Ростов н/Д: «Феникс», 2009. – С.326 [↑](#footnote-ref-6)
7. Вердербер Р. К. Психология общения: ученик для вузов, - К.; 2009. – С.98 [↑](#footnote-ref-7)
8. Вердербер К. Психология общения. - СПб.: ПРАЙМ ЕВРОЗНАК, 2003. – с 78. (Серия «Главный учебник») [↑](#footnote-ref-8)
9. Волков Б. С. Психология школьников: Учебное пособие, 3-е Изд., испр. и доп. - М.: Педагогическое общество России, 2009. - С.58 [↑](#footnote-ref-9)
10. Вердербер Р. К. Психология общения: ученик для вузов, - К.; 2009. – С.120 [↑](#footnote-ref-10)
11. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. - 4-е изд. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. - Кн.1: Общие основы психологии. – С.208 [↑](#footnote-ref-11)
12. Андреева Г. М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений, - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Аспект Пресс, 2011. – С.103 [↑](#footnote-ref-12)
13. Григорович Л. А., Марцинковская Т. Д. Педагогика и психология: учебное пособие, 2009. – С.280. [↑](#footnote-ref-13)
14. Басова Н. В. Педагогика и практическая психология. - Ростов н/Д: «Феникс», 2009. -С. 116 [↑](#footnote-ref-14)