***Уважаемый коллега!***

***Занятие по теме «Этика педагогического общения» включает в себя теоретическую и практическую части.***

***В теоретической части рассматриваются теоретико-методологические основы педагогической этики и профессиональной деятельности педагога. Практическая часть состоит из тренинговых занятий в форме диагностического тестирования, направленных на использование на практике знаний педагогической этики в межличностном общении педагога.***

**Термин «Этика»** происходит от древнегреческого слова «ethos» (нрав, обычай, местопребывание, характер и др.). Процесс формирования этики начался в середине первого тысячелетия до нашей эры в Древней Греции, Индии, Китае.

**Этика** – это «кодекс поведения, обеспечивающий нравственный характер взаимоотношений между людьми, который вытекает из их профессиональной этики» (Словарь по этике). Таким образом, этика изучает нравственные проблемы жизни человека, дает определение добра и зла, рассматривает различные модели межчеловеческих отношений и поведения человека в обществе.

**Профессиональная этика** — «… совокупность норм и правил, регу­лирующих поведение специалиста на основе общечеловеческих мо­ральных ценностей, с учетом особенностей его профессиональной деятельности и конкретной ситуации» (Т.В. Мишаткина).

**Профессиональная этика педагога.** Учитывая сложность и специфичность педагогической дея­тельности, первое требование профессиональной этики педаго­га, регламентирующее его отношение к своему труду**,** формули­руется довольно жестко: педагог обязан постоянно ставить перед собой вопрос о своем соответствии требованиям современной системы образования, а именно:

- постоянно помнить о специфике своей профессии и учиты­вать это в своей деятельности;

- осознавать и нести ответственность за результаты педагогического труда;

- уметь организовать в единое целое воздействие всех факто­ров на стиль мышления и отношение обучающегося к жизни;

- уметь проявлять гибкость собственного мышления, адекватно реагировать на изменения, происходящие в жизни общества;

- знать, понимать и адекватно реагировать на проблемы, потребности и ин­тересы современной молодежи;

- развиваться, и расти как профессионал;

- повышать свою квалификацию и др.

Соответствовать — это значит искать новые пути и методы обучения и общения с обучающимися.

**Педагогическое общение** —совокупность средств и методов, обеспечивающих реализацию целей и задач воспитания и обуче­ния и определяющих характер взаимодействия педагога и уча­щихся.

**Стили педагогического общения.** Известный психолог В. А. Кан-Калик выделял следующие стили педагогического общения:

1. **Общение на основе высоких профессиональных установок педагога**, его отношения к педагогической деятельности в целом.
2. **Общение на основе дружеского расположения.** Оно пред­полагает увлеченность общим делом. Педагог выполняет роль наставника, старшего товарища, участника совместной учебной деятельности. Однако при этом следует избегать панибратства. Особенно это касается молодых педагогов, не желающих попасть в конфликтные ситуации.
3. **Общение-дистанция** относится к самым распространенным типам педагогического общения. В этом случае во взаимо­отношениях постоянно прослеживается дистанция во всех сферах: в обучении — со ссылкой на авторитет и профессио­нализм, в воспитании — со ссылкой на жизненный опыт и возраст. Такой стиль формирует отношения «преподаватель- обучающийся». Но это не означает, что обучающиеся должны восприни­мать преподавателя как сверстника.
4. **Общение-устрашение,** негативная форма общения, анти­гуманная, вскрывающая педагогическую несостоятельность прибегающего к нему преподавателя.
5. **Общение-заигрывание**, характерное для молодых препо­давателей, стремящихся к популярности. Такое общение обес­печивает лишь ложный, дешевый авторитет.

Чаще всего в педагогической практике наблюдается сочетание стилей в той или иной пропорции, когда доминирует один из них.

**Типология профессиональных позиций преподавателей**,

(предложенная М. Таленом)

**Модель I — «Сократ».** Это преподаватель с репутацией любителя споров и дискуссий, намеренно их провоцирующий на занятиях. Ему свойственны индивидуализм, несистематичность в учебном процессе из-за постоянной конфронтации; обучающиеся усиливают защиту собственных позиций, учатся их отстаивать.

**Модель II — «Руководитель групповой дискуссии».** Главным в учебно-воспитательном процессе считает достижение согласия и установление сотрудничества между обучающимися, отводя себе роль посредника, для которого поиск демократического согла­сия важнее результата дискуссии.

**Модель III — «Мастер».** Преподаватель выступает как образец для подражания, подлежащий безусловному копированию, и, преж­де всего, не столько в учебном процессе, сколько в отношении к жизни вообще.

**Модель IV — «Генерал».** Избегает всякой двусмысленности, подчеркнуто требователен, жестко добивается послушания, так как считает, что всегда и во всем прав, а обучающийся, как армейский новобранец, должен беспрекословно подчиняться отдаваемым приказам. По данным автора типологии, этот стиль распростра­нен более, чем все вместе взятые в педагогической практике.

**Модель V — «Менеджер».** Стиль, получивший распрост­ранение в радикально ориентированных образовательных организациях, сопряженный с атмосферой эффективной деятельности обучающихся, поощрением их инициативы и самостоятельности. Преподаватель стремится к об­суждению с каждым обучающимся смысла решаемой задачи, каче­ственному контролю и оценке конечного результата.

**Модель VI — «Тренер».** Атмосфера общения в группе прони­зана духом корпоративности. Обучающиеся в данном случае подоб­ны игрокам одной команды, где каждый в отдельности не важен как индивидуальность, но все вместе они могут многое. Преподавателю отводится роль вдохновителя групповых усилий, для которого главное – конечный результат, блестящий успех, победа.

**Модель VII – «Гид».** Воплощённый образ ходячей энциклопедии. Лаконичен, точен, сдержан. Ответы на все вопросы ему известны заранее, как и сами вопросы. Технически безупречен и именно поэтому зачастую откровенно скучен.

М. Тален указывает на основание, заложенное в типологизацию: выбор роли педагогом, исходя из собственных потребностей, а не из потребностей обучающихся.

**Диалог и монолог в педагогическом общении**

Следует отметить диаметральную противоположность **монологической и диалогической** форм педагогического общения.

**В монологической форме педагогического общения** существуют субъект-объектные отношения, где объектом является обучающийся, студент, класс, группа.

**В диалогической форме педагогического общения** — субъект-субъектные отношения, при которых педагог взаимодействует с обучаемым или с обучаемы­ми на основе партнерских отношений, в союзе с ним или с ними. Это отличие и составляет сущность педагогического сотрудни­чества, когда в своей деятельности преподаватель отходит от при­вычных представлений о труде педагога, где один (педагог) дол­жен учить и направлять развитие, воспитывать, а другие — учить­ся и развиваться под его руководством.

**Педагогическое сотрудничество — *двусторонний процесс, ос­нованный на взаимодействии «преподаватель—студент», ус­пешность которого зависит от***

Выделяют разные **уровни общения**:

* высокий- характеризуется теплотой во взаимоотношениях,

взаимопониманием, доверительностью и пр.;

* средний;
* низкий - характеризуется отчужденностью, непониманием, неприязнью, холодностью, отсутствием взаимопомощи.

**Основные функции общения в педагогическом процессе:**

**- конструктивная —** педагогическое взаимодействие препо­давателя и студента при обсуждении и разъяснении со­держания знаний и практической значимости по предмету;

**- организационная** — организация совместной учебной де­ятельности преподавателя и студента, взаимной личностной информированности и общей ответственности за успехи учеб­но-воспитательной деятельности;

**- коммуникативно-стимулирующая** — сочетание различных форм учебно-познавательной деятельности (индивидуальной, групповой, фронтальной), организация взаимопомощи с це­лью педагогического сотрудничества; осведомленность сту­дентов о том, что они должны узнать, понять на занятии, чему научиться;

**- информационно-обучающая** — показ связи учебного предмета с производством для правильного миропонимания и ориен­тации студента в событиях общественной жизни; подвиж­ность уровня информационной емкости учебных занятий и ее полнота в сочетании с эмоциональным изложением учебного материала, опорой на наглядно-чувственную сферу сту­дентов;

**- эмоционально-корригирующая** — реализация в процессе обу­чения принципов «открытых перспектив» и «победного» обу­чения в ходе смены видов учебной деятельности; довери­тельного общения между преподавателем и студентом;

**- контрольно-оценочная** — организация взаимоконтроля обу­чающего и обучаемого, совместное подведение итогов и оцен­ка с самоконтролем и самооценкой (Л.Д. Столяренко).

***Таким образом, под оптимальным педагогическим общением пони­мается общение педагога с обучающими в процессе обучения, которое создает наилучшие условия для развития мо­тивации и творческого характера учебной де­ятельности, для правильного формирования личности, обеспечивает благоприятный эмоциональ­ный климат в ходе обучения и позволяет максимально ис­пользовать в учебном процессе личностные особенности педагога.***

Принципы в системе отношений между педагогом и обучающимся

Уважение к личности обучающегося предполагает, прежде всего, **равенство, равноправие, партнерство преподавателя и студента —** несмотря на разницу в положении, уровне культуры и образования, воз­расте, жизненном опыте и т.д. Препятствием для установления такого партнерства является объективно существующая **зависи­мость *студента от преподавателя*** — одна из профессиональных особен­ностей их взаимодействия.

Проявлением уважения выступает, прежде всего, **доверие,** когда педагог видит в студентах равных себе людей со своими взглядами и интересами и надеется, что и они воспринимают его так же. Доверие сопряжено с **интересом** к личности обучающегося, вы­ступающим другим проявлением уважения к ней, причем в дан­ном случае речь идет о личности еще не сформировавшейся, находящейся в процессе становления, что особенно сложно. Интерес, как правило, начинается с **терпимости:** терпимо­сти к самостоятельности мышления студента, его взглядам, внеш­нему виду (порой эпатирующему), его часто неординарному поведению.

Еще одним проявлением уважения к личности обучающегося выступает **недопустимость унижения личного достоинства студента**. Недопустимость унижения криком, оскорбления словом или делом определяется, по меньшей мере, следующими обстоятельст­вами.

***Во-первых***, это «использование служебного положения в личных целях»: ведь в этой ситуации преподатель явно пользуется тем, что студент, зависимый от него, не может ответить ему тем же.

***Во-вторых***, это «вме­шательство в личную жизнь»: ведь понятно, что между обучающи­мися, как в любой социальной группе, устанавливаются какие-то отношения симпатии и антипатии, дружбы, товарищества, первой влюб­ленности.

***В-треть­их***, это демонстрация опыта решения всех проблем «силовым мето­дом»: обучающийся учится у преподавателя тому, что у кого власть — тому все позво­лено.

***В-четвертых***, это одновременно и воспитание конформизма, приспособленчества, ибо основной метод воздействия здесь — страх, а не совесть.

Знание основных типов собеседника в педагогическом общении

В процессе педагогического общения педагог встречается с различными типами психологической реакции и поведения обучающихся. Ваш собеседник - студент на уроке или в «вольной» беседе (или ваш коллега) может принадлежать к одному из следующих типов.

1. **«Вздорный человек», «нигилист».**

Часто выходит за рамки беседы. Нетерпелив, несдержан, возбужден. Своей позицией и агрессивной манерой поведения провоцирует собеседников к тому, чтобы те не соглашались с его утверждениями. С «нигилистом» надо вести себя следующим образом:

* оставаться хладнокровным, уверенным в себе и достаточно компетентным;
* следить, чтобы окончательное решение, по возможности, было

сформулировано им самим;

* заранее обсудить и согласовать с ним все спорные моменты;
* привлечь его на свою сторону, приближая его точку зрения к позитивной;
* чаще беседовать с ним наедине, чтобы выяснить истинные при­чины его

негативной позиции.

1. **«Позитивный человек».**

Самый приятный тип собеседника, добродушный и трудолюбивый. Способен спокойно, обоснованно вести дискуссию и совместно подвести итоги беседы. К такому собеседнику желательно относиться так:

* выяснять и совместно рассмотреть тонкости отдельных случаев;
* позаботиться, чтобы другие участники беседы были согласны с этим

позитивным подходом;

* в спорных и сложных ситуациях искать у него помощь и поддержку;
* в группе собеседников предоставить ему любое свободное место.

1. **«Всезнайка».**

Обо всем имеет собственное мнение, считает, что он все знает, всегда требует слова. В общении с ним лучше придерживаться следующих правил:

* предложить ему место поблизости от себя;
* напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться;
* попросить его дать возможность и остальным собеседникам потрудиться

над решением;

* предложить ему сформулировать промежуточные заключения;
* при наиболее рискованных его утверждениях дать возможность ос­тальным

участникам выразить свою оценку и точку зрения;

* иногда специально задавать ему сложные вопросы, на которые в случае

необходимости можете ответить сами.

1. **«Болтун».**

Часто бестактно и без видимой причины прерывает ход беседы, не обращая внимания на время, которое тратит на свои выпады. Как следует к нему относиться?

* как и всезнайку, посадите его поближе к себе или другой автори­тетной

личности;

* когда он начнет уходить от темы, остановите его, спросив, в чем он видит

связь своего выступления с предметом беседы;

* ограничьте время отдельных выступлений и всей беседы;
* следите, чтобы он не переворачивал рассмотрение проблемы «с ног на голову».

1. **«Трусишка».**

Отличается недостатком уверенности в себе.  
Охотнее промолчит, боясь сказать такое, что, по его мнению,  
может выглядеть глупо. С ним следует обходиться очень деликат-  
но, соблюдая чувство меры;

* задавать ему легкие вопросы информационного характера;
* подбодрить его, чтобы он мог высказаться достаточно четко;
* помогать ему формулировать выводы;
* решительно пресекать любые попытки насмешек над ним;
* применять ободряющие формулировки типа: «Все бы хотели ус­лышать и

Ваше мнение»;

— благодарить его за любой вклад в беседу или замечание.

1. **Хладнокровный, «неприступный собеседник».**

Замкнут, высокомерен. Чувствует себя вне темы и ситуации, все это кажется  
ему недостойным внимания и усилий. Необходимо:

* заинтересовать его в обсуждении проблемы;
* периодически обращаться к нему, спрашивая: «Кажется, Вы не согласны с

тем, что было сказано. Было бы интересно узнать, почему?»;

* попытаться выяснить причины такого отстраненного поведения.

1. **«Незаинтересованный собеседник».**

Его не интересует данная тема, а возможно, и вообще ничего не интересует. Он охотнее «проспал» бы всю беседу, поэтому следует вести себя так:

* задавать ему вопросы информационного характера;
* придать теме беседы интересную и привлекательную форму;
* задавать ему стимулирующие вопросы;
* попытаться выяснить, что интересует лично его.

1. **«Важная птица».**

Не выносит критики — ни прямой, ни косвенной. Чувствует и ведет себя как человек, стоящий выше остальных. Отношение к нему должно быть следующим:

* нельзя позволять ему разыгрывать роль гостя в беседе;
* нужно ставить его в положение, равноправное с остальными;
* дать ему понять, что ведущим беседы являетесь вы, и вы будете определять

ее ход;

* в диалоге с ним полезно применять метод «да, но».

1. **«Почемучка».**

Кажется, что он создан только для того, чтобы задавать вопросы независимо от того, имеют ли они отношение к теме или нет. Он просто сгорает от желания спрашивать всех и вся. Как справиться с таким собеседником? Здесь может  
помочь следующее:

* на его вопросы информационного характера отвечать сразу;
* признавать его правоту, если не получается дать нужный ответ;
* обращать его вопросы ко всем участникам беседы, а если он один, то

переадресовать вопрос ему самому.

Конечно, в «чистом виде» такие типы практически не встре­чаются: обычно людям свойственны в большей или меньшей мере некоторые из перечисленных особенностей одного типа или комбинации нескольких «абстрактных типов». Причем один и тот же человек может менять свой «классификационный тип» — в зависимости от хода беседы, позиции своих собеседников, от своих личных интересов. Но в любом случае имеет смысл позна­комиться с возможными «теоретическими моделями». Это дает возможность каждый раз при проведении урока или неформаль­ной беседы с обучающимися уметь составить более точное пред­ставление о личности своего собеседника, чтобы учитывать их особенности и настроение, своевременно и соответствующим образом на них реагировать (кстати, знание этих моделей мож­но использовать и в общении с коллегами).

**Барьеры общения**

Педагогу необходимо знать психологию личности собеседника, чтобы уметь правильно построить диалог и избежать конфликтных ситуаций, «барьеров» в общении.

Рассмотрим «барьеры» в общении, которые наиболее часто встречаются в межличностном общении.

**Барьер темперамента**

Он возникает как следствие встречи двух людей с разными типами нервной системы. Темперамент*—* это фундамент характера, это общий стиль реагирования нервной системы на окружающую среду. Тип темпера­мента зависит от врожденного типа высшей нервной деятельности, свойст­венной человеку. В нервной системе сменяются два основных процесса — возбуждения и торможения. Вот от их взаимодействия и зависит тип темпе­рамента.

Так, Айзенк, составляя свой знаменитый тест на тип темперамента, определял его по сочетанию двух факторов — экс­тра- или интроверсии и уравновешенности.

У него получилось четыре следующих сочетания:

1) экстравертированный, нестабильный — ***холерик***;

2) экстравертированный, стабильный — ***сангвиник;***

3) интровертированный, нестабильный — ***меланхолик;***

4) интровертированный, стабильный — ***флегматик.***

Куда чаще в людях сочетаются черты всех четырех темпераментов, толь­ко один выражен сильнее, а другой — слабее. Столкновение в общении диаметральных по своей композиции темпе­раментных структур может не только формировать барьеры на пути к взаи­модействию, но и привести его к конфликтному исходу.

**Барьер характера**

Характер представляет собой сочетание наиболее устойчивых, сущест­венных особенностей человека. В результате систематизации особенностей мышления людей, эмоциональных проявлений и мотивов поведения получи­лось несколько различных классификационных систем, которые более или менее точно отражают многообразие человеческих характеров. Е. Жариков и Е. Крушельницкий предлагают одну из них. Она включает в себя ***восемь ос­новных психологических типов***:

1) лидер или доминирующий — (Д);

2) логик — (Л);

3)эстет — (Э);

4) боец — (Б);

5) пассивный — (П);

6) надежный — (Н);

7) мечтатель — (М);

8) спринтер — (С).

**Барьер акцентуации характера**

Как считает немецкий психиатр Карл Леонгард, у 20-50 % людей неко­торые черты характера или темперамента столь заострены (акцентуированы), что это при определенных обстоятельствах приводит к однотипным кон­фликтам. Акцентуации личности могут стать причиной формирования барье­ров в общении.

Согласно X. Шмишеку, существуют следующие типы акцентуации:

1) ***гипертимический*** — постоянно повышенное настроение; «сверхбой­кий» человек;

2) ***дистимический*** —во всем противоположный гипертимическому; «вечно серьезный», замкнутый, угрюмый человек;

3) ***циклоидный*** — циклическая смена настроений: человек ведет себя то как гипертимик, то как дистимик;

4) ***возбудимый*** — гневливость, склонность к неадекватно резкой реак­ции;

5) ***застревающий*** — человек с таким характером не склонен забывать ни причиненное ему зло, ни сделанное ему добро;

6) ***педантичный*** — «занудливость», склонность к чрезмерной аккурат­ности, формализму, сомнениям;

7) ***тревожный*** — боязливость, настороженность, неуверенность;

8) ***эмотивный*** — излишняя чувствительность, сердобольность, слезли­вость;

9) ***демонстративный*** — манерность, истероидность, эгоцентричность;

10) ***экзальтированный*** — склонность к преувеличенно искреннему вы­ражению чувств.

В акцентуации характера скрыты как положительные, так и отрицатель­ные заряды. В то же время акцентуация предопределяет процессы и стиль поведения личности в общении.

Мишаткина Т.В. указывает, что в педагогической деятельно­сти выделяют следующие «барьеры» общения:

1. **Кажущаяся противоположность изначальных установок и целей**

Целью педагога является передача обучающимся знаний, накопленных человечеством. Для этого от обучающихся, как известно, требуются добросовестный труд, целеустремленность, самодисциплина и т.д. Обучающиеся, осознавая необходимость обу­чения и даже испытывая который интерес к получению зна­ний, стремятся в то же время достичь этого «малой кровью», минимизируя свои усилия, и «противостоя» требованиям педа­гога. Конечно, это противостояние кажущееся, ибо цель у обеих сторон одна, но положение усугубляется падением престижа образования, его «как бы ненужностью» для успешного вхожде­ния в жизнь. К счастью, сегодня намечается тенденция к ис­правлению этой ситуации.

1. **. Неодинаковость, различие в положении преподавателя и студентов:** социального статуса, жизненного опыта, уровня культуры и образованности. Это часто порождает неосознаваемое самим педагогом «педагогическое чванство»: ему начинает казаться, что он — носитель некоей абсолютной истины, знающий обо всем больше и лучше и обладающий поэтому правом на нравоучения и менторский тон. На самом деле преподаватели и студенты не «выше» и не «ниже» - они просто разные,с чем следует считаться и руководствоваться в своих действиях

**3. Плохое знание педагогами интересов и потребностей современной молодежи.** Многие педагоги и не проявляют желания узнать ее, проникнуть в ее внутренний мир, подходят к ней, как правило, с собственными мерками, создавая тем самым противостояние «отцов и детей», усугубляя различие между «они» и «мы».

4.**Слабое знание психологии «предмета» своего воздействия**

Педагоги не часто используют в своей профессио­нальной деятельности знание основ психологии личности — учение о темпераменте, о характере обучающихся, о психологических осо­бенностях полов и др., что мешает полноценному диалогу.

Таким образом, «барьеры» в общении мешают установлению нормальных продуктивных меж­личностных отношений педагогов и обучающихся.

В ***общении преподавателей*** между собой особенно велика роль ***этики и культуры общения***— толе­рантности, терпимости к инакомыслию, желания и умения по­нять другого*.* Подобные отношения между педагогами могут быть обеспечены при соблюдении следующих требований, выступаю­щих принципами отношений «по горизонтали»:

1. ***Самоуправление и контроль за собственным поведением***, фор­мирование в себе качеств, необходимых профессии, приятных окружающим, способствующих личному успеху и продвижению.
2. ***Координация собственного поведения*,** темперамента, по­требностей, интересов, настроения с окружающими. Недопус­тимо распускать себя, оправдываясь тем, что вы холерик или у вас неприятности дома.
3. ***Терпимость к недостаткам, вредным привычкам коллег***, к их раздражающим вас взглядам, убеждениям, мнениям. Осно­вой такой терпимости должна быть твердая уверенность в том, что каждый человек имеет право быть таким, каков он есть, и мы должны принимать людей именно такими — «иными» по сравнению с нами.
4. ***Способность к сочувствию, сопереживанию*** *—* это даже не тре­буемое (требовать этого нельзя), а скорее ожидаемое, желаемое.

Эти общие принципы отношений «по горизонтали» конкрети­зируются в нормах поведения, включающих в себя:

* подчинение сиюминутных личных интересов стратегическим целям коллектива;
* умение не превращать деловые разногласия с коллегами в лич­ную неприязнь и не переносить свои симпатии и антипатии на служеб­ные отношения;
* стремление сохранить с коллегами хорошие отношения, которые не должны препятствовать деловой критике, способности аргументи­рованно отстаивать собственную точку зрения;
* умение координировать собственную точку зрения с мнением коллег, вести коллективный поиск наиболее оптимального решения профессиональных педагогических проблем;
* способность проявить во взаимоотношениях с коллегами тактич­ность, стремление к взаимопониманию, сочувствию, сопереживанию.

**Литература:**

1. Бодалёв, А.А. Психология общения. Избранные психологические труды / А.А. Бодалёв. – М.: «Институт практической психологии», 1996. – 256 с.

2. Емельянов, Ю.Н. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности / Ю.Н. Емельянов. – Л., 1991. – 107 с.

 3. Ефимова, Н.С. Психология общения: практикум по психологии / Н.С. Ефимова. – М.: ИНФА – М, 2006. – 192 с.

4. Занковский, А.Н. Психология деловых отношений: Учебно-методический комплекс / А.Н. Занковский. – М.: Изд. центр ЕОАИ, 2008. – 384 с.

5. Куницына, В. Н. Межличностное общение: Учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.

6. Мишаткина Т.В. Педагогическая этика: Учеб. пособие / Т.В. Мишаткина. – Ростов н/ Д: Феникс; Мн.: ТетраСистемс, 2004 – 304 с.