МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина»

Реферат

«Межличностное отношение

между студентами и преподавателями

на уроках физического воспитания»

Выполнила

студентка 3 курса

естественно-географического

факультета

Шамонина Н.С.

Проверил:

Борщин Н.А.

**Содержание**

Введение

1. Общение
2. Вербальная и невербальная коммуникация
3. Виды взаимодействия при общении
4. Стили взаимодействий
5. Взаимодействие как организация совместной деятельности

Заключение

Список литературы

**Введение**

Человек живет и действует в окружающей его социальной среде. Он испытывает потребности и пытается их удовлетворить, получает информацию от окружающей среды и ориентируется в ней, формирует сознательные образы действительности, создает планы и программы действий, сличает результаты своей деятельности с исходными намерениями, переживает, эмоциональные состояния и корригирует допускаемые ошибки.

В социально-психологической литературе высказываются различные точки зрения на вопрос о том, где “расположены” межличностные отношения, прежде всего относительно системы общественных отношений. Иногда их рассматривают в одном ряду с общественными отношениями, в основании их, или, напротив, на самом верхнем уровне, в других случаях — как отражение в сознании общественных отношений и т. д. Нам представляется (и это подтверждается многочисленными исследованиями), что природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений, возникающий внутри каждого вида общественных отношений, не вне их (будь то “ниже”, “выше”, “сбоку” или как-либо еще.

При таком понимании становится ясным, почему межличностные отношения как бы “опосредствуют” воздействие на личность более широкого социального целого. В конечном счете межличностные отношения обусловлены объективными общественными отношениями, но именно в конечном счете. Практически оба ряда отношений даны вместе, и недооценка второго ряда препятствует подлинно глубокому анализу отношений и первого ряда.

Существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия.

Вместе с тем в ходе этой реализации отношения между людьми (в том числе общественные) вновь воспроизводятся. Иными словами, это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты, исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь и сталкиваются непосредственно социальное и психологическое. Поэтому для педагога постановка этой проблемы имеет первостепенное значение.

В моей работе рассмотрятся проблемы межличностных отношений между преподавателем т студентами на уроках физического воспитания, виды общения и взаимодействие людей.

**Общение**

***Общение*** — сплошной многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности. Включает в себя обмен общей информацией, стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого.

Субъектами общения являются люди. В принципе общение характерно для любых живых существ, но лишь на уровне человека процесс общения становится осознанным, связанным вербальными и невербальными актами. Человек, передающий информацию, называется *коммуникатором,* получающий ее — *реципиентом.*

В общении можно выделить ряд аспектов: содержание, цель и средства. Рассмотрим их подробнее.

***Содержание общения*** — информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного живого существа другому.

В ходе общения его участники обмениваются не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, но и мыслями, намерениями, идеями, переживаниями и т. д.

***Цель общения*** отвечает на вопрос: «Ради чего человек вступает в акт общения?». Здесь имеет место тот же принцип, что уже упоминался в пункте о содержании общения. У животных цели общения не выходят обычно за рамки актуальных для них биологических потребностей. У человека же эти цели могут быть весьма и весьма разнообразными и являть собой средства удовлетворения социальных, культурных, творческих, познавательных, эстетических и многих других потребностей.

***Средства общения*** — способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа к другому. Кодирование информации — это способ ее передачи. Информация между людьми может передаваться с помощью органов чувств, речи и других знаковых систем, письменности, технических средств записи и хранения информации.

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. Выделяют три взаимосвязанные стороны: коммуникативную, интерактивнуюи перцептивнуюстороны общения. Таким образом, схематически структуру общения можно представить так:



Коммуникативнаясторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.

Интерактивнаясторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т. е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями.

Перцептивнаясторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная.

Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т. е. в условиях непосредственного контакта между людьми.

**Вербальная и невербальная коммуникация**

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно можно построить классификацию коммуникативных процессов. Различают *вербальную* и *невербальную* коммуникации, использующие различные знаковые системы. Соответственно возникает и многообразие видов коммуникативного процесса, каждый из которых необходимо рассмотреть в отдельности.

1. ***Вербальная коммуникация*** использует в качестве знаковой системы *человеческую речь.* Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Правда, этому должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации всеми участниками коммуникативного процесса.

Различают *письменную* и *устную* речь. Устная речь подразделяется, в свою очередь, на *диалогическую* и *монологическую:*

1) наиболее простой разновидностью *устной речи* является *диалог,* т. е. разговор, поддерживаемый собеседниками, совместно обсуждающими и разрешающими какие-либо вопросы. При характеристике диалога важно иметь в виду, что его ведут между собой личности, обладающие определенными намерениями (интенциями), т. е. диалог представляет собой «активный, двусторонний характер взаимодействия партнеров». Именно это предопределяет необходимость внимания к собеседнику, согласованность, скоординированность с ним речи. В противном случае будет нарушено важнейшее условие успешности вербальной коммуникации — понимания смысла того, что говорит другой, в конечном счете — понимания, познания другой личности. Это означает, что посредством речи не просто «движется информация», но участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируют друг друга, убеждают друг друга, т. е. стремятся достичь определенного изменения поведения;

2) вторая разновидность *устной речи* — *монолог,* который произносит один человек, обращаясь к другому лицу или многим лицам. Монологическая речь сложна в композиционном отношении, требует завершенности мысли, строгой логики, и последовательности при изложении мысли. Развернутые формы монолога в онтогенезе по сравнению с диалогической речью развиваются позднее;

3) *письменная речь* появилась в истории человечества намного позднее устной речи. Она возникла как результат потребности общения между людьми, разделенными пространством и временем. Письменная речь берет свое начало от пиктографии — условных схематических рисунков. Затем письменная речь приобретает форму письма. Благодаря письму оказалось возможным передавать от поколения к поколению опыт, накопленный людьми, так как при передаче с помощью устной речи он мог подвергаться искажению, видоизменению или даже исчезнуть. Письменная речь играет важную роль в развитии сложных обобщений, которыми пользуется наука.

Могут существовать две разные задачи в ориентации партнера по общению. А. А. Леонтьев предлагает обозначать их как *личностно-речевая ориентация (ЛРО)* и *социально-речевая ориентация (СРО),* что отражает преимущественную тематику, содержание коммуникации. Само же воздействие может быть понято различно: оно может носить характер манипуляции другим человеком, т. е. прямого навязывания ему какой-то позиции, а может способствовать актуализации партнера, т. е. раскрытию в нем и им самим каких-то новых возможностей.

«Убеждающая коммуникация»— совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия. На основе «убеждающей коммуникации» разрабатывается так называемая экспериментальная риторика — искусство убеждения посредством речи. Для учета всех переменных, включенных в процесс речевой коммуникации, К. Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет собой своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Смысл построения такого рода в том, чтобы при повышении эффективности воздействия не упустить ни одного элемента процесса.

**Невербальная коммуникация**

В общение людей всегда включены эмоции общающихся, которые определенным образом относятся и к коммуникации, и к тем, кто вовлечен в общение. Именно это эмоциональное отношение, сопровождающее речевое высказывание, образует особый, невербальный аспект обмена информацией. Невербальная коммуникациявключает следующие основные знаковые системы: оптико-кинетическую; пара- и экстралингвистическую; организацию пространства и времени коммуникативного процесса; визуальный контакт. Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентацию эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

1. *Оптико-кинетическая система* знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела. Жестикуляция— в невербальном общении задействуются руки; мимика — участие лица и лицевых мышц; пантомимика — участие позы. Первоначально исследования в этой области были осуществлены еще Ч. Дарвином, который изучал выражения эмоций у человека и животных. Именно общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека,поэтому включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Эти нюансы оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например, в различных национальных культурах. (Всем известны недоразумения, которые возникают иногда при общении русского и болгарина, если пускается в ход утвердительный или отрицательный кивок головой, так как воспринимаемое русским движение головы сверху вниз интерпретируется как согласие, в то время как для болгарской «речи» это отрицание, и наоборот.) Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что внастоящее время выделяласьособая область исследований — *кинесика,* которая специально занимается этими проблемами.

2. *Паралингвистическая и экстралингвиспгическая системы знаков.* Паралингвистическая система — это система вокализации, т. е. качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. В разных возрастных группах для осуществления невербальной коммуникации выбираются различные средства. Так, дети часто используют плач как средство воздействия на взрослых и способ передачи им своих желаний и настроений. Все эти так называемые околоречевые приемы увеличивают семантически значимую информацию.

3. *Организация пространства и времени коммуникативного процесса* выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку, как компонент коммуникативной ситуации. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.

Таким образом, анализ всех систем невербальной коммуникации показывает, что они, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Обладая способностью не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, все системы невербальной коммуникации помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как намерения его участников. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, который необходим людям для организации совместной деятельности.

**Виды взаимодействия при общении**

***Интерактивная сторона общения*** — это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

Если коммуникативный процесс рождается на основе некоторой совместной деятельности, то обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых совместных попытках развить далее деятельность, организовать ее. Участие одновременно многих людей в этой деятельности означает, что каждый должен внести свой особый вклад в нее, что и позволяет интерпретировать взаимодействие как организацию совместной деятельности.

В ходе ее для участников чрезвычайно важно не только обменяться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую деятельность. При этом планировании возможна такая регуляция действий одного индивида «планами, созревшими в голове другого», которая и делает деятельность действительно совместной, когда носителем ее будет выступать уже не отдельный индивид, а группа. Таким образом, на вопрос о том, какая же «другая» сторона общения раскрывается понятием «взаимодействие», можно теперь ответить: та сторона, которая фиксирует не только обмен информацией, но и организацию совместных действий*,* позволяющих партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность. Такое решение вопроса исключает отрыв взаимодействия от коммуникации, но исключает и отождествление их: коммуникация организуется в ходе совместной деятельности, «по поводу» ее, и именно в этом процессе людям необходимо обмениваться и информацией, и самой деятельностью, т. е. вырабатывать формы и нормы совместных действий.

**Стили взаимодействий**

Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий: в каждой из них человек по-разному «подает» себя, а если эта самоподача не адекватна, взаимодействие затруднено. Если стиль сформирован на основе действий в какой-то конкретной ситуации, а потом механически перенесен на другую ситуацию, то, естественно, успех не может быть гарантирован. Различают четыре основных стиля действий: ритуальный, императивный, манипулятивный и гуманистический.

1. *Ритуальный стиль действий.* На примере использования ритуального стиля особенно легко показать необходимость соотнесения стиля с ситуацией. Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой. Например, стиль приветствий, вопросов, задаваемых при встрече, характера ожидаемых ответов. Так, в американской культуре принято на вопрос: «Как дела?» отвечать «Прекрасно!», как бы дела ни обстояли на самом деле. Для нашей культуры свойственно отвечать «по существу», притом не стесняться негативных характеристик собственного бытия («Ой, жизни нет, цены растут, транспорт не работает» и т. д.). Человек, привыкший к другому ритуалу, получив такой ответ, будет озадачен, как взаимодействовать дальше.

2. *Императивный стиль* — это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям. Партнер в этом случае выступает пассивной стороной. Конечная незавуалированнаяцель императивного общения — принуждение партнера. В качестве средств оказания влияния используются приказы, предписания и требования. Сферы, где достаточно эффективно используется императивное общение: отношения «начальник — подчиненный», воинские уставные отношения, работа в экстремальных условиях, в чрезвычайных обстоятельствах.

3. *Манипулятивный стиль* — это форма межличностного взаимодействия, при которой влияние на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно.Вместе с тем манипуляция предполагает объективное восприятие партнера по общению, скрытым же выступает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека.При манипулятивном общении партнер воспринимается не как целостная уникальная личность, а как носитель определенных, «нужных» манипулятору свойств и качеств. Однако человек, выбравший в качестве основного именно этот тип отношения с другими, в итоге часто сам становится жертвой собственных манипуляций. Самого себя он тоже начинает воспринимать фрагментарно, переходя на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями, теряя стержень собственной жизни. Манипуляция используется непорядочными людьми в бизнесе и других деловых отношениях, а также в средствах массовой информации, когда реализуется концепция «черной» и «серой» пропаганды. При этом владение и использование средств манипулятивного воздействия на других людей в деловой сфере, как правило, заканчивается для человека переносом таких навыков и в остальные сферы взаимоотношений. Сильнее всего разрушаются от манипуляции отношения, построенные на принципах порядочности, любви, дружбы и взаимной привязанности.

4. *Гуманистический стиль взаимодействия.* Можно выделить и те межличностные отношения, где применение императива неуместно. Это интимно-личностные и супружеские отношения, детско-родительские контакты, а также вся система педагогических отношений. Такие отношения носят название диалогического общения.Диалогическое общение в рамках гуманистического стиля — это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание партнеров по общению. Оно позволяет достичь глубокого взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для взаимного развития.

**Взаимодействие как организация совместной деятельности**

Единственным условием, при котором этот содержательный момент может быть уловлен, является рассмотрение взаимодействия как формы организации какой-то конкретной деятельности людей. Общепсихологическая теория деятельности, принятая в отечественной психологической науке, задает и в данном случае некоторые принципы для социально-психологического исследования. Подобно тому, как в индивидуальной деятельности ее цель раскрывается не на уровне отдельных действий, а лишь на уровне деятельности как таковой и социальной психологии, смысл взаимодействий раскрывается лишь при условии включенности их в некоторую общую деятельность.

Конкретным содержанием различных форм совместной деятельности является определенное соотношение индивидуальных «вкладов», которые делаются участниками. Так, одна из схем предлагает выделить три *возможные формы,* или модели:

1) когда каждый участник делает свою часть общей работы независимо от других — «совместно-индивидуальная деятельность» (пример — некоторые производственные бригады, где у каждого члена свое задание);

2) когда общая задача выполняется последовательно каждым участником — «совместно-последовательная деятельность» (пример — конвейер);

3) когда имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными — «совместно-взаимодействующая деятельность» (пример — спортивные команды, научные коллективы или конструкторские бюро).

Психологический рисунок взаимодействия в каждой из этих моделей своеобразен, и дело экспериментальных исследований установить его в каждом конкретном случае.

Однако задача исследования взаимодействия этим не исчерпывается. Подобно тому, как была установлена зависимость между характером коммуникации и отношениями, существующими между партнерами, здесь также необходимо проследить, как та или иная/тема взаимодействия сопряжена со сложившимися *отношениями* между участниками взаимодействия. *Общественные* отношения *«даны» во взаимодействии через ту реальную социальную деятельность, частью которой (или формой организации которой) взаимодействие является.* Межличностные отношения также «даны» во взаимодействии: они определяют как *тип* взаимодействия, который возникает при данных конкретных условиях (будет ли это сотрудничество или соперничество), так и *степень выраженности* этого типа (будет ли это более успешное или менее успешное сотрудничество).

Присущая системе межличностных отношений эмоциональная основа, порождающая различные оценки, ориентации, установки партнеров, определенным образом «окрашивает» взаимодействие. Но вместе с тем такая эмоциональная (положительная или отрицательная) окраска взаимодействия не может полностью определять факт его наличия или отсутствия. Так, даже в условиях «плохих» межличностных отношений в группах, заданных определенной социальной деятельностью, взаимодействие обязательно существует. В какой мере оно определяется межличностными отношениями, и, наоборот, в какой мере оно «подчинено» выполняемой группой деятельности, зависит как от уровня развития данной группы, так и от той системы социальных отношений, в которой эта группа существует. Поэтому рассмотрение вырванного из контекста деятельности взаимодействия лишено смысла. Мотивация участников взаимодействия в каждом конкретном акте выявлена быть не может именно потому, что порождается более широкой системой деятельности, в условиях которой оно развертывается.

Поскольку взаимодействия «одинаковы» по форме своего проявления, в истории социальных наук уже существовала попытка построить всю систему социального знания, опираясь только на анализ формы взаимодействия (так называемая формальная социология Г. Зиммеля). Убедительный пример недостаточности только формального анализа взаимодействия дает традиция, связанная с исследованием альтруизма. Альтруизм относится к такой области проявлений человеческой личности, которые приобретают смысл лишь в системе определенной социальной деятельности. Вопрос здесь упирается в содержание нравственных категорий, а оно не может быть понято лишь из «близлежащих» проявлений взаимодействия. Является ли альтруистическим поведение человека, помогающего бежать злостному преступнику? Только более широкий социальный контекст позволяет ответить на этот вопрос.

При анализе взаимодействия имеет значение и тот факт, как осознается каждым участником его *вклад в общую деятельность*; именно это осознание помогает ему корректировать свою стратегию. Только при этом условии может быть вскрыт психологический механизм взаимодействия, возникающий на основе взаимопонимания между его участниками. Очевидно, что от меры понимания партнерами друг друга зависит успешность стратегии и тактики совместных действий, чтобы был возможен их «обмен». Причем если ***стратегия*** взаимодействия определена характером тех общественных отношений, которые представлены выполняемой социальной деятельностью, то ***тактика*** взаимодействия, определяется непосредственным представлением о партнере.

Таким образом, для познания механизма взаимодействия необходимо выяснить, как намерения, мотивы, установки одного индивида «накладываются» на представление о партнере и как то и другое проявляется в принятии совместного решения. Иными словами, дальнейший анализ проблемы общения требует более детального рассмотрения вопроса о том, как формируется образ партнера по общению, от точности которого зависит успех совместной деятельности. Такая постановка вопроса требует перехода к рассмотрению третьей стороны общения, названной перцептивной.

**Заключение**

Проблема межличностного отношения преподавателя и студентов на уроках физкультуры имеет большое значение не только для решения ряда основных теоретических вопросов о психологической жизни и сознательной деятельности человека.

Она имеет также практическое значение, возрастающее по мере того, как основным вопросом общественной жизни становится управление поведением человека на научных основах и учет человеческого фактора в промышленности и общественных отношениях.

Известно, что возрастающий объем знаний, которые должны быть усвоены в процессе школьного обучения, требует наиболее рациональной организации методов обучения. Это существенно зависит от психологических особенностей ребенка, возраста детей и их познавательных процессов при обучении в школе.

Известно, что протекание любой болезни зависит не только от болезнетворного агента и состояния организма, но и от того, как больной сам представляет свою болезнь, как относится к ней, как оценивает ее, иначе говоря, оттого, что врачи-терапевты называют «внутренней картиной болезни». Однако само отношение к болезни связано с рядом психологических факторов, особенностями эмоционального строя личности, характера тех обобщений, которыми располагает личность. Изучение характерологических особенностей и строя личности, которым занимается психология, имеет, важное значение в медицине, позволяет ближе подойти к научной основе практики психотерапии, психогигиены и психопрофилактики.

**Список литературы**

1. Лекции по общей психологии/ А. Р. Лурия. — СПб.: Питер, 2006. — 320 с: ил. — (Серия «Мастера психологии»).
2. Тертель А. Л. Психология. Курс лекций : учеб. пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 248 с.
3. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений/ Г.М.Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 364с.
4. Общая психология / Под ред. А. В. Карпова. М.: Гардарики, 2002.
5. Леонтьев А. А.Психология общения. М., 1991.