



## ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В ПЕДАГОГИЧЕСКИЯ КОЛЕКТИВ

Наталия Георгиева Антонова

СУ „Любен Каравелов“, гр. Несебър

## RELATIONSHIPS IN THE TEACHING STAFF

Natalia Georgieva Antonova

Secondary school “Luben Karavelov”, Nessebar

**Abstract:** *There are three aspects of pedagogical communication in the pedagogical team: communicative, interactive, perceptive. Here we will make a brief overview of these basic relationships and will present their relation with the teaching staff.*

**Keywords:** *Pedagogical team, communication, interaction, perception and relationships*

В педагогическия колектив се срещат три аспекта на педагогическото общуване: комуникативен, интерактивен, перцептивен. При комуникативния аспект се осъществява обмен на информация между хората, които използват езика като средство за общуване. При словесния език думите са знаци, носители на значение. Невербален език са мимиките, жестовете, погледът, докосванията, разположението в пространството. Затрудненията при еднозначното тълкуване на символите са: чутото не е равно на разбраното – чуването на информация не означава задължително разбиране, но без разбиране не може да има пълноценно въздействие; изпратеното съобщение не е равно на полученото – психологическите бариери и шумът са най-честата причина за загуба на част от информацията и неедностранчивата интерпретация на съобщенията.

Интерактивният аспект се отнася до организацията на взаимодействието между общуващите. Чрез него индивидите постигат своите цели и намерения. За реализиране на тези цели се разменят оценки и очаквания, модифицира се поведението. Интеракцията протича винаги в определен контекст, който има социални и психологически измерения. Основни механизми на взаимодействие при интеракцията са взаимното разбиране, координацията и съгласуваността на действията. Към нея се отнасят сценариите, при които има стандартна последователност от действия в определени типични ситуации и ролеви игри, които са начин за овладяване на умения за общуване и овладяване на модели на поведение. Интеракцията има две форми: кооперативност и конкурентност. Кооперативността се характеризира с еднопосочност на индивидуални цели, с позитивни взаимоотношения – взаимна подкрепа и насърчаване, с атмосфера на доверие, чрез която се постига взаимно разбиране. За разлика от нея при конкурентността позициите на общуващите се противопоставят, те си съперничат, гледа се личната цел, а интересите на другите се пренебрегват и в крайна сметка единият надделява. Положителната страна на конкурентността е, че хората се мобилизират, за да постигнат целта си. Перцептивната страна или взаимното възприемане има два аспекта на приемане: възприемане на външен вид – реч, маниери, жестове и възприемане на поведението – нагласи, отношения, ценности. Социалната перцепция съчетава три елемента: хора, ситуации, поведения. Първото впечатление оформя очакването за развитието на взаимоотношенията. В последствие то може да се промени. Тази страна на общуването има субективен характер.



Осъзнаването на себе си чрез другия включва два процеса: идентификация и рефлексия. Идентификацията е опит да се разбере партньора чрез оприличаване на себе си с него. Рефлексията е усещането как другият ни възприема. Елементите, изграждащи процеса на общуване, се представят чрез шест комуникативни въпроса. Те са полезни при изграждане на комуникативна стратегия от страна на учителя за общуването с учениците. Това са въпросите: защо, кой, какво, как, къде и кога. Педагогическото общуване се реализира като цикличен процес на взаимодействие. Това осигурява неговата непрекъснатост. Компонентите на процеса на общуване са: кодиране, декодиране, съобщение. Чрез кодирането идеята на източника се въплъщава във вид на символи и знаци, като изборът на символен код е предпоставка за успешно разбиране. Принцип на онагледяване на информацията. Чрез декодирането съобщението достига до получателя, това се случва, когато се разгадаят правилно символите. То изисква опитност и интуитивни умения. Ако не се разгадаят вярно символите, се стига до деформация – липса на взаимно разбиране. Чрез съобщението комуникаторът изпраща своето послание, зад което се крият намеренията, целите и очакванията му. Съобщението може да е ново, интересно, полезно и т. н. Затова при педагогическото общуване е важно учителят да предаде съобщението си по интересен начин, така че то да бъде запомнено. От източника се очаква да подготви съобщението в разбираем вид и да го кодира подходящо. При подбора на информация се извършва филтриране – какво би било интересно и важно за получателя, дали да се съобщи цялата информация, или тя да се разпредели на части. Получателят на информацията при педагогическото общуване може да бъде един или няколко – група, клас. При възприемане на информацията получателят извършва селектиране. Качеството на процеса на получаване на съобщението зависи от съсредоточеността и интуитивните умения на получателя. Бомбардиране с информация- шумът отвлича вниманието на получателите на информацията и влияе върху успеваемостта на контактите. В такъв случай е необходимо учителят да повтори съобщението. Обратната връзка показва доколко правилно е декодирано съобщението от получателя. Проблем може да възникне, ако обратната връзка е ненавременна. Съществуват бариери, които намаляват ефективността на педагогическото общуване. Те могат да бъдат от различно естество. Бариери, които пречат на информационния обмен в процеса на общуване и бариери, които пречат на взаимното разбиране, взаимодействията, и взаимоотношенията между общуващите. В първия случай деформациите на информационно равнище се дължат на неразбиране, сякаш подателят и получателят на информацията говорят на различни езици. То от своя страна може да бъде фонетично, семантично, стилистично и логическо. При втория случай деформациите могат да се дължат на т.нар. защитен механизъм на личността – избягване на неприятни хора и ситуации, които могат да доведат до конфликти, омаловажаване авторитета на говорещия и др. Различията при взаимното възприемане на партньорите в общуването се дължат на себевъзприемането, възприемането на другия, неразбирането на другия, липсата на интерес и понижена мотивация за учене, както и на някои индивидуални особености на личността. Себевъзприемането може да бъде положително и негативно. Ако добре познаваме себе си, можем да имаме по-добро отношение с другите. Негативно възприемащият се по принцип е неуспешен комуникатор, страхува се да не бъде отхвърлен, пасивен е, резервиран е, използва маски, по-агресивен е, използва агресията като защитен механизъм. Възприемането на другия зависи от предразсъдъците и стереотипите. Неразбирането на другия е свързано с отхвърлянето на неговите гледни точки, нагласи и очаквания. Негативната нагласа преминава в негативно очакване за разволя на събитието, т.е. ако учителят очаква малко, ученикът ще постигне малко. При липсата на интерес и понижена мотивация за общуване обикновено получателят на информацията слуша, без



да внимава и да се съсредоточава. Индивидуалните особености на личността също оказват влияние върху успешната комуникация – доколко общуващите умеят или съответно не умеят да управляват емоциите си – страх, гняв, завист, срамежливост. Барьерите в общуването са слабите страни на общуването и водят до неразбиране между страните в общуването, пораждаат раздразнение и съпротива, създават отрицателни емоции, препятстват развитието на личността. Според разработките на Р. Вълчев и И. Игов основни бариери в общуването са: заповед и разпореждания, критика и обвинения, похвала, когато одобрението е пресилено, нежелани съвети или предложения, етиктиране, отклонение от темата или смяна на темата, предупреждение и заплаха, задаването на въпроси, на които е невъзможно или ненужно да се отговори, ненавременно съчувствие и утешение. В процеса на общуване хората се затрудняват поради различните начини на възприемане на дадена ситуация, поради различния начин на мислене, поради различните начини на изразяване. Има хора, които говорят много, а казват малко и обратно има хора лаконични в изказванията си. Един обича да анализира повече, друг пък действа инстинктивно. Един говори бързо, друг – бавно. Различни са предпочитанията за избор на тема за разговор и т.н. Едно е сигурно - последствията от горепосочените бариери водят до повишаване нивото на стреса и до т. нар. емоционално изгаряне на учителя. Тези неблагоприятни последици могат да бъдат преодоляни чрез опознаване на себе си, преодоляване на стереотипното възприемане, активно слушане, индивидуален подход и др. Успешното педагогическо общуване се основава на диалогичността в обучението. Тя прави процеса динамичен, защото се основава на въпроси, които изискват съответен отговор. Вследствие, на което пък се получава обратната връзка, определят се трудностите, които срещат учениците, може да бъде променен и ритъмът на действие. По своята същност въпросите могат да бъдат отворени и затворени. Отворените въпроси изискват по-подробен отговор, разсъждение върху поставения въпрос, мнението на питания. Затворените въпроси не изискват аргументация защо е така, а само положителен или отрицателен отговор. Трябва да се спазват определени изисквания към начина, по който се формулират въпросите. Те трябва да бъдат ясни и конкретни като изказ, да не съдържат двузначност или манипулативен оттенък, да са формулирани позитивно и е необходимо да се осигури достатъчно време за отговор. В процеса на общуване не по-малко важно от говоренето е и слушането. Близко половината време от комуникацията преминава в слушане. То е свързано с декодиране на сигналите и с подаването на обратната връзка. Чрез него се доближаваме до другия човек, да го разберем, да покажем, че е значим за нас, че се интересуваме от неговия проблем. Според начина на слушане се обособяват четири вида слушане: слушане с цел разбиране; оценъчно слушане – доколко има вероятност за манипулация в общуването; одобрително /релаксиращо/ слушане – избирателно се слушат само онези сигнали при комуникацията, които предизвикват положителни емоции; емпатийно слушане, което е свързано със съпреживяване на чужди емоции. Според нагласата и мотивацията за слушане се обособяват два вида слушане – внимателно и невнимателно. От своя страна внимателното слушане може да бъде активно и пасивно. Активното слушане е съдържателно и емоционално изразяване на отношение. Чрез него изразяваме подкрепа на събеседника, уверение, че го слушаме внимателно, с готовност за помощ. То е и начин да схванем по-добре казаното. Осъществява се с невербални и вербални средства. Пасивното слушане е изразяване на отношение чрез невербални средства. То може да се нарече „изкуство да мълчим активно“. Използва се, когато събеседникът е притеснен или има нужда да говори, за да освободи натрупалите се емоции или напрежение. Чрез него показваме, че приемаме другия, без да вникваме задълбочено в проблема му. В конфликтна ситуация пасивното слушане може да намали напрежението. Според начина на общуване то може да бъде



осъществено с вербални и с невербални средства. Вербалните техники са изявления, които помагат на другата страна да говори – окуражаване, перифразиране, обобщаване, утвърждаване и др. Към невербалните техники спадат мимиките, жестовете, кимването, погледът и др. Добрият слушател не оценява говорещия, не дава съвети, през известно време перифразира казаното. Той трябва да владее и някои от техниките на активното слушане. Например: поощряване, изясняване, перифразиране, отразяване на чувства, обобщаване, валидизиране, т.е. да се признаят усилията, които говорещият полага в конкретната ситуация, неговата значимост по принцип и т.н.

За да се подобри слушането като част от комуникацията, не трябва да има предубеденост, но е добре да има зрителен контакт, да се наблюдават вербалното и невербално поведение и трябва да има позитивна нагласа.

#### Литература

- [1] Андреева Г. Социално познание и междуличностно взаимодействие. С., изд. Лик, (1999).
- [2] Джонев С., Стратегии на ръководителя в междуличностните отношения. София, (1990).
- [3] Илиев Вл., Общуването(същност, динамика и развитие), Плевен, изд. Лега Артис, (2003).
- [4] Мескон М., Основи на мениджмънта, изд. София, (1999).
- [5] Силаги Е., Мениджмънт, наука, изкуство, практика, №14 и 15, Варна, (1991).
- [6] Стаматов Р., Психология на общуването, изд. Хермес, (2006).
- [7] Уолтърс П., Характеристики на успешното организационно развитие. София, (1996).

За контакти:

Наталия Георгиева Антонова

natalia\_georgievaa@abv.bg