

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
«Детская школа искусств №3»

Методическое сообщение.
**«Психологические особенности взаимодействия с детьми
современного поколения на уроке в ДШИ»**

Составитель: преподаватель фортепиано
Бокова Ирина Владимировна

2023 г
г. Мытищи

Оглавление

Введение.....	2
Возрастные особенности детей.....	2
Темперамент и характер.....	3
Межличностные взаимоотношения.....	11
Компоненты невербального общения.....	12
Выводы.....	15

Введение: Искусство общения, знание психологических особенностей и применение психологических методов крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек-человек». Умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить их к себе нужно каждому. Это умение лежит в основе жизненного и профессионального успеха, в том числе и педагога. Общение с людьми — это наука и искусство. Здесь важны и природные способности, и образование. Именно поэтому тот, кто хочет достичь успеха во взаимодействии с другими людьми, должен учиться этому.

Продуктивно организованный процесс *педагогического* общения призван обеспечить в педагогической деятельности реальный психологический контакт, который должен возникнуть между педагогом и детьми, превратить их в субъекты общения, помочь преодолеть разнообразные психологические барьеры, возникающие в процессе взаимодействия, перевести детей из привычной для них позиции ведомых на позицию сотрудничества и превратить их в субъекты педагогического творчества.

В повседневной работе мы сталкиваемся с различными категориями учащихся, поэтому следует учитывать и опираться на благоприятные возрастные предпосылки.

Дети **младшего возраста** наделены двигательными способностями и испытывают потребность в движении. Педагогу нужно помнить, что дети 6-7

лет не могут сосредоточиться на долгое время, а их память своеобразна: основную часть занимает произвольное внимание и запоминание. Следующая важная черта данного возраста состоит в том, что ребенок легко воспринимает новое, но столь же быстро забывает выученное на уроке. Поэтому следует постоянно возвращаться к уже пройденному заданию. Кроме того, у ребенка иной темп мышления, чем у взрослого, он думает медленнее. Отсюда следует, что принуждение к спешке, к быстрой реакции приведет к отрицательным последствиям, так как внесет беспокойство, а, может, и страх. Еще одной характерной чертой детской психологии является мышление в конкретных образах. Объяснение терминов и приемов, довольно абстрактных для детского восприятия, нужно проводить на примере явлений, хорошо знакомых ребенку из его собственного опыта.

Особого внимания требует **переходный** или переломный возраст, который приходится на средние классы. В это время совершается переход от детского состояния к взрослому. Он связан с перестройкой психических процессов. Кроме того, следует учитывать и фактор физического развития подростка. Бурный физический рост часто приводит к неравномерности развития сердечно-сосудистой системы. Изменения деятельности желез внутренней секреции (щитовидной железы) вызывают повышенную возбудимость, раздражительность, вспыльчивость. В это время наблюдается спад интереса к творческой деятельности, но зато повышается интерес к приобретению знаний и желание приобщиться к миру взрослых людей.

В **старшем** возрасте активно формируется мировоззрение школьника, его духовное «Я». Жизненный опыт и ситуации, приобретенные знания побуждают подростков осмысливать окружающий мир и свое место в нем. В процессе обучения принимают участие две стороны: тот, кого учат, и тот, кто учит. Поэтому нужно учитывать личностные качества обеих сторон.

Важны и знания об особенностях темперамента и характера.

Темперамент – это эмоциональная реакция, врожденная характеристика личности, своего рода ее биологический фундамент.

Характер – результат опыта, воспитания, сознательных усилий человека. Вспомним кратко четыре основных типа высшей нервной деятельности.

Сангвиник – сильный, уравновешенный, подвижный, легко переключается с одного вида двигательной активности на другой. Быстро и адекватно воспринимает основные эмоции. Доминирующая направленность и динамика переживаний – позитивно-активная.

Холерик – сильный, неуравновешенный, подвижный (легко отвлекается и вовлекается). Легкая возбудимость нервных клеток порождает психоэмоциональную гиперактивность, но «поверхностную», неглубокую чувствительность. Направленность переживаний – ситуативная (в зависимости от характера воздействия).

Флегматик – сильный, стабильный, инертный (трудновозбудимый). Трудно адаптируется в новых условиях деятельности. Слабо реагирует на тонкие нюансы эмоций. Доминирующая направленность переживаний – позитивно-инертная.

Меланхолик – слабый, высокая чувствительность, легкая и быстрая адаптивность, зависимость от внутренних и внешних условий деятельности. Быстрая истощаемость и непродолжительная (циклическая) работоспособность. Высокая степень чувствительности, восприимчивости, эмоциональности. Быстрая истощаемость энергии сочетается с высокой требовательностью к нюансам, оттенкам новых впечатлений. Доминирующая направленность переживаний – негативно-ситуативная. Слабость нервной системы не является отрицательным качеством и вообще о темпераменте невозможно судить по принципу «хорошо – плохо». Так, слабая нервная система дарует высокую чувствительность, в частности способность, воспринимать неощутимые для других раздражители (звуковые, зрительные и т. п.) Сильная же нервная система более устойчива к длительным стимулам.

Отметим также эмоциональные особенности типов: холерик склонен к ярости, меланхолик – к страху, для сангвиника характерно преобладание

положительных эмоций, а флегматик вообще не обнаруживает сколько-нибудь бурных реакций на окружающее.

Какова оптимальная стратегия при взаимодействии с людьми разного темперамента? *Холерик* должен всегда быть чем-то занят, иначе его энергия может проявиться в «разрушительных» действиях. *Сангвиника* желательно контролировать и проверять. Он может много обещать и не выполнять свои обещания, если его не контролируют. *Флегматика* лучше не торопить, так как его ранимость и чувствительность может перерасти в мнительность, в повышенную тревожность.

В случаях, когда темперамент у педагога и ученика противоположны или просто не совпадают, педагог должен уметь применять тактическую стратегию и вообще проявить актерские качества в отношениях с учеником.

Конечно, существуют и смешанные темпераменты. Но соединяются лишь противоположные: сангвиник и меланхолик, флегматик и холерик.

Для понимания отличий современных детей от тех, кого мы учили раньше, можно ознакомиться с теорией поколений.

Теория поколений.

Самая известная и широко используемая теория поколений была разработана в 1991 году американскими учеными-демографами Уильямом Штраусом и Нилом Хау на основе поколенческих циклов англо-американской истории. Поэтому переносить ее в реалии других государств нужно с поправками: например, вероятно, надо сдвинуть временные границы и изменить отличительные черты.

Адаптировали Теорию Поколений для России в 2003-2004 году психолингвист Евгения Шамис и психолог Алексей Антипов.

По мнению сторонников «теории поколений», поколение – это группа людей, рожденных в определенный возрастной период, испытавших влияние одних и тех же событий и особенностей воспитания, с похожими

ценностями. Мы этих ценностей не замечаем, они действуют незаметно, но во многом определяют наше поведение: как мы общаемся, как решаем конфликты и строим команды, как развиваемся, что и как покупаем, что нас мотивирует, как ставим цели и управляем людьми.

Ценности формируются в детстве (до 10-12 лет). Но в течение жизни они могут меняться, однако для этого должны произойти очень крупные, значимые события в обществе, в личной жизни человека.

Теория описывает повторяющиеся *поколенческие циклы*. Каждые четыре поколения составляют цикл. Временной промежуток, в который рождаются представители одного поколения, - около 20 лет, длительность одного цикла – 80–90 лет. По завершении цикла начинается повторение: пятая генерация обладает ценностями, схожими с первой. В общих словах- «Теория поколений» показывает, что промежуток времени, в который родился тот или иной человек, влияет на его мировоззрение. Человеческие ценности формируются под влиянием различных событий и воспитания в семье. Дети, рожденные на стыке генераций, испытывают влияние двух групп ценностей и образуют так называемое переходное или эхо-поколение. Поколения нового цикла повторяют характерные особенности соответствующих поколений предыдущего, поэтому смену поколений сравнили с сезонностью природы и выделили 4 основных типа:

«*осень*» [Герои] – деятельные, уверенные в себе борцы, не столько создающие новые ценности, сколько отстаивающие существующие;

«*зима*» [Приспособленцы] -- неуверенные, одинокие, лишенные внутреннего «стержня», предпочитающие приспосабливаться к существующей системе;

«*весна*» [Идеалисты] – революционеры, оптимисты, создающие новое светлое будущее;

«*лето*» [Реакционеры] -- непостоянные, циничные, разочарованные в реалиях выстроенной системы, отвергающие моральные ценности.

Сейчас в России живут и работают представители следующих

поколений:

Поколение GI(1900–1923 г.р.) Людей в возрасте 100 лет только в Москве 750 человек, старшему из них 107 лет (Из доклада зам. мэра Москвы по социальным вопросам Анастасии Раковой), в стране – 3 млн. 100-летних людей. Понятно, что сохранивших социальную активность практически нет.

Молчаливое поколение. (1923–1943 г.р.) 80 – 100 Следующее поколение, («зима», «художники»), получило название «молчаливого поколения». Воспитанные в условиях сталинских репрессий, Второй мировой войны, послевоенной разрухи, голода, они молчаливы, исполнительны и чрезвычайно терпеливы. Высоко у них уважение к закону, к должности и статусу человека. То, что именно в их период роста были изобретены антибиотики, перевернувшие медицину и сделавшие безопасными неизлечимые ранее заболевания, внушило им безоговорочное уважение к врачам. Слово доктора для «молчаливых» – закон, не подлежащий обсуждению. Активный отдых обязательно нацелен на пополнение запасов еды, которой им так не хватало в детстве. Холодильник «молчаливого» всегда забит продуктами, консервами, замороженными пельменями, на полках стоят банки с вареньями, соленьями и маринадами собственного приготовления.

Ценности: преданность, соблюдение правил, уважение к должности и статусу, терпение.

Поколение беби-бумеров или бумеров (1943–1963 г.р.) (60 – 80) (от слова "бум", которым характеризовали всплеск рождаемости в эти годы).

Поколение беби-бумеров («весна», «пророки») названо так в честь произошедшего после войны бума рождаемости. В основе их характера лежит психология победителей. Они росли в настоящей супердержаве, которую боялся и уважал весь мир, которая победила в страшной войне и покорила космос. Для этих людей нет непреодолимых барьеров, каждый барьер – это личный вызов. Это оптимисты, нацеленные на постоянное

преодоление трудностей. Бумер – трудоголик. Для достижения поставленной перед ним цели он не остановится ни перед чем. Главное для него – победа, при этом бумер предпочитает работать в команде, ибо именно команда, коллектив выполняют у него роль той самой супердержавы, в которой он жил в детстве и без которой, он ничего из себя не представлял. Лучший отдых – туризм или дача, где вместо картошки они уже сажают цветы. По их мнению, отличительными качествами хорошего человека являются активность и любознательность. Отсюда почти священный культ молодости: бумеры заботятся о здоровье, стараются бегать по утрам, ходят в баню, посещают медобследования, стараясь не заболеть. Всё для того чтобы подольше оставаться активным и любознательным человеком. Ибо потеря активности для них равносильна разрушению фундамента, фактически смерти.

Ценности: оптимизм, коллективизм, заинтересованность в личном росте.

Поколение X (1963–1983 г.р.) (40 -60) (Неизвестное поколение, поколение цифровой адаптации - «лето», «кочевники»). Фоном для них были холодная война, закрытость страны, война в Афганистане, застой, наркотики, СПИД, тотальный дефицит, начало перестройки. Прокатившийся в их время по стране бум разводов сделал X-в более гибкими в отношениях с людьми, а постоянная занятость родителей-трудоголиков на работе – более самостоятельными. У бумеров задача заботы о подрастающем поколении вовсе не стояла в приоритетных. Напротив, с их точки зрения, ребенок должен был быть тем более счастлив, чем с большим числом трудностей он сталкивался. Поэтому X-ы в детстве могли самостоятельно колесить по городу, они сами разогревали себе обед, с детства умели готовить яичницу. Все это привело к тому, что, став взрослыми, они превратились в людей, для которых главными качествами стали постоянная готовность к переменам, расчет только на собственные силы, собственный опыт. К чужой помощи X прибегает крайне редко и неохотно. Он индивидуалист, противник всяческой

толпы, тусовок. Главная ценность для него – возможность выбора. Лучшая работа для него та, которая позволяет проявить заложенные в нем творческие способности, широту и нестандартность мышления. А лучший отдых – пансионат, санаторий, пляж. При этом X-ы довольно циничны и прагматичны. Воспитанные за «железным занавесом», они не чувствовали на себе влияния других стран, поэтому понятие «патриотизм» у них ослаблено. Родина для X-а -это его семья, его близкие, его дети.

Ценности: готовность к изменениям, техническая грамотность, стремление учиться в течение всей жизни.

Поколение Y (1983–2003 г.р.) (20 - 40) (также названо поколением зумеров, Сети и поколением Миллениум, так как его представители оканчивают школу в новом тысячелетии). Поколение Y, родившееся в период «осени», «герои». Как и положено, они очень похожи на поколение GI. Основные события их становления – это распад СССР, частые теракты, новые эпидемии. И все это на фоне самого бурного развития новых информационных, коммуникационных, цифровых и биотехнологий. Y-и наивны и склонны к работе в команде. Они великолепно ориентируются в компьютерных сетях, как следствие, им легче общаться с единомышленником, проживающим на другом краю планеты, чем с соседом по подъезду. Кстати, одно из прозвищ, которым социологи нарекли Y-в, – «поколение большого пальца» – от привычки набирать эсэмэски одним большим пальцем руки, в которой находится мобильный телефон. Разделение на реальное и виртуальное для них вообще довольно условно, они прекрасно живут в условиях виртуальной реальности, в блогах и искусственных компьютерных мирах. Родители баловали их, всячески оберегали, отучали от той самой самостоятельности, которой сами располагали практически неограниченно, поэтому поколение получилось хорошо управляемым, но вместе с тем уверенным в своей ценности. Для них важно немедленное вознаграждение за проделанную работу, поскольку в отдаленную перспективу они не верят. Цель жизни – получение

удовольствия в максимальных размерах.

Ценности: оптимизм, контактность (сообщество), уверенность в себе, самовыражение, обучение с развитием, время, немедленное вознаграждение, достижение, результат.

Поколение Z (с 2003 г.р.) (Воплощённые в цифре, цифровые Аватары, нанодети, период «зима»). Годы рождения начиная с 2003 года по разным источникам. Они живут во времена экономического кризиса. То, что предыдущие поколения называли «новыми технологиями» или «технологиями будущего», для поколения Z - уже их настоящее. Именно это, прежде всего, отличает их от Поколения Y. Вертикаль власти крепнет, государственный аппарат получает все большую силу и мощь. Мелкие компании поглощаются крупными сетями, слабое погибает, сильное крепчает. Общество в ожидании новых крупных терактов, в ожидании фактически войны (СВО) и новых страшных эпидемий вроде птичьего, свиного гриппа или ковида.

Общение, построение личных и профессиональных отношений у этого поколения будут реализовываться в основном посредством: - социальных сетей, виртуальных миров, онлайн-игровых платформ. 99% детей имеют мобильный телефон, и не пользуются инструкциями, чтобы понять, как работает новая вещь. Целенаправленно копят деньги. Полагают, что давно вышли из детского возраста. Большинство подростков отдают предпочтение престижным занятиям, где не требуется тяжёлый физический труд. Для них характерен культ лёгкого успеха — многие представители поколения Z уже успели раскрутиться в интернете, заработав миллионы. Взгляды на образование тоже изменились — они всё больше замечают недостатки современной школьной системы.

Если они другие – значит они изменились. Если они изменились, то в какую сторону – в хорошую или плохую? Здесь срабатывает наш давнишний стереотип - любые технологические изменения вызывают у нас опасения и страхи. В психологии даже дано понятие такому явлению – **ювенойя** («страх

молодости»). В этом случае ювенойя связана с интернетом, с его влиянием. Что же это за влияние? Источник ли это опасности, или это улучшение качества жизни? Но на сегодняшний день ситуация такова, что четких доказательств положительного, либо отрицательного влияния интернета на подрастающее поколение нет.

Поколение «Альфа» — один из вариантов обозначения генерации, следующей после «центениалов». Термин предложен австралийским ученым Марком Мак-Криндлом. По его определению, «альфа» — это дети, родившиеся после 2010 года. Ученый дает им и другое определение — «поколение стекла».

«Альфы» являются участником непреднамеренного глобального эксперимента: им с самого младшего возраста вместо пустышек, аниматоров и обучающих книжек предлагают смотреть в экраны».

Общество в ожидании новых крупных терактов, в ожидании фактически войны (СВО) и новых страшных эпидемий вроде птичьего, свиного гриппа или ковида.

У нового поколения возникает размывание жизненных принципов и жизненных ориентиров. Происходит это в силу нескольких причин.

Первая – быстрое изменение жизни, вследствие которого отдельные жизненные принципы, а то и стиль жизни в целом устаревают.

Вторая – мировоззренческий разрыв с родителями, жизненные принципы старших становятся для молодежи неактуальными.

Третья – избыточность информации, или информационная перегруженность, являющаяся неотъемлемой чертой современного информационного общества.

Получается, что человек живет как бы в тумане, в котором ориентиры не видны. Раньше устоявшееся в обществе жизненное кредо было в чем-то упрощенно-популистским: каждый человек должен был сделать в своей жизни нечто, сводящееся к стандартному набору (построить дом, вырастить сына, посадить дерево). Сейчас такой определенности, которая бы сводилась

к простым формулам, больше нет. Казалось бы, человек приобретает больше свободы, но он не знает, что с этой свободой делать. Ценности бывают разные, но их можно объединить в четыре основные группы: здоровье (физическое благополучие и безопасность), семья, социальные ценности (карьера, материальное положение) и ценности духовные (образование, культура). Ценности здоровья для нового поколения будут еще более актуальны. Люди будут осознавать, что для поддержания здоровья при современном образе жизни нужно прикладывать больше усилий, и потребление в этой сфере будет расти. А вот вторая группа ценностей – семейные – в глазах нового поколения обречена на постепенную девальвацию. Тем более, что Запад активно пропагандирует однополые браки, которые семьей в традиционном понимании назвать нельзя. Перемещение внимания будет происходить в сторону социальных ценностей – карьера и благосостояние. Но вспоминая про гиперактивность, повышенную конфликтность и проблемы с эмоциями можно ожидать, что это общество будет склонно к более острой конкуренции людей друг с другом, конкуренции не корпоративной, а персональной. Новое поколение будет еще больше, чем предшественники, стремиться расталкивать окружающих локтями для достижения личных целей. А четвертая группа ценностей – духовная – для значительной массы молодежи опять же будет обесцениваться. Группа людей высококультурных, для которых образование, духовность, личностное развитие имеют высокий приоритет, будет сокращаться. (Здесь как раз -таки *высока роль детского художественного образования*).

Современные дети и подростки смотрят на окружающий мир через очки ролевых компьютерных игр, для них предстоящая жизнь — это игра, где есть уровни, которые надо пройти, есть определенные условия и правила прохождения всех этапов (если что-то не получится, можно еще раз повторить, исправить). В этой игре главным становится потребление — информации, товаров, развлечений, услуг (преподаватели попали в эту

сферу: «образовательные услуги». Только в этом году в Закон об образовании внесено изменение, которое исключает это определение.

Формулировка «Оказание образовательных услуг» заменена формулировкой «обеспечение реализации образовательных программ»). Дети поверхностно и легкомысленно относятся к учебе, с оптимизмом смотрят в будущее и, естественно, рассчитывают на успешное завершение каждого «уровня», даже не представляя всей серьезности и опасности реалий жизненного сюжета.

«Альфы» будут функционировать в мире, где все подобрано специально под них — от новостных лент до набора услуг.

Поскольку они, с большей вероятностью, будут единственными детьми в семьях, поколение «альфа» имеет больше шансов вырасти эгоистичным и ожидающим мгновенного достижения желаемого. Они активно влияют на родителей в вопросе приобретения вещей, а также имеют достаточно карманных денег, чтобы совершать самостоятельные покупки, что уже сейчас становится предметом для размышлений среди маркетологов.

Современные дети готовы работать, только если знают, что получат признание и вознаграждение за свои труды. При этом они хотят получить его сразу же, незамедлительно.

Поколение «альфа» является самым материально обеспеченным, технологически подкованным и образованным на сегодняшний день.

Им потребуются интерактивные персонализированные программы и методы обучения, потому что изменятся и образование как таковое, и восприятие информации людьми. Судя по мировым трендам, большой процент детей перейдет на онлайн-обучение. У них еще раньше будут формироваться четкие послы, к чему нужно стремиться: это наука, технологии. Профессор Университета Крэнфилда Джо Неллис отмечает, что поколение «альфа» займется работой, которой еще не существует.

Прежде чем рассматривать вопрос о применении тех или иных форм

межличностных взаимоотношений в обучении, необходимо подробнее остановиться на внутренних механизмах функционирования общения в педагогическом процессе.

Психологические исследования по проблеме педагогического общения позволяют обобщённо выделить следующие его виды:

- материальное общение (осуществляемое посредством действий),
- смысловое общение (осуществляемое посредством слова),
- знаковое общение (осуществляемое посредством жестов и мимики).

Среди средств педагогического общения выделим главные: это вербальные и невербальные средства, в педагогическом процессе они находятся в постоянной, живой взаимосвязи. Несмотря на их органическое соединение, подробнее остановимся на каждом в отдельности.

Речь – вербальная коммуникация- является основным регулятором взаимодействия, характеризующим человеческий уровень общения. По своим характеристикам речь в процессе общения может быть: информационной, развлекательной, воодушевляющей, утверждающей, призывающей к действию и т. д. Она служит инструментом методологической организации материала. Существенную роль в речевом процессе играет определённая палитра оттенков речи, которая своей тональной окраской голоса, с одной стороны, выражает отношение субъекта (говорящего) к объекту (субъекту разговора), с другой стороны — оказывает воздействие тоном голоса, оттенками речи на того, к кому она обращена. В палитре речи оттенки голоса располагаются между эмоциональным воодушевлением и менторским тоном. Это как бы крайние тональные их характеристики. Штрихи голоса, динамика речи, наконец, паузы в процессе речевого общения — всё это составляет тот профессиональный арсенал вербального общения, который является частью профессионально-педагогического мастерства в руках педагога. В этой связи преодоление конфликтности достигается, в первую очередь, на речевом уровне.

Исследования учёных показывают, что пренебрежение коммуникативной

направленностью речи, приводит к отсутствию контактов преподавателя с учеником. Вербальное общение — основа педагогического процесса, это один из главных инструментов, в котором все особенности педагога- его эрудиция, педагогическое мастерство, личностные особенности, знания и умения- проявляются наглядно.

Средства невербального общения, в свою очередь, являются важной составляющей процесса педагогического общения.

Основные компоненты невербального общения.

1.1. Пространственная структура общения.

Одним из первых описал нормы приближения человека к человеку американский антрополог Э. Холл:

- интимное расстояние (от 0 до 45 см) – общение самых близких людей
- персональное (от 45 до 120 см) – партнерские отношения людей равного социального статуса
- социальное (от 120 до 400 см) – формальное общение. Например, начальник и подчиненный
- публичное (от 400 до 750 см) – при выступлении перед аудиторией

1.2. Взаиморасположение собеседников.

- позиция лицом к лицу, напротив друг друга – указывает на напряженные и обостренные отношения (дети воспринимают как агрессию) – преподаватели народных, духовых инструментов ведут уроки в такой позиции.
- позиция “собеседники сидят бок о бок” – указывает на сотрудничество, дружеское отношение - наиболее распространена среди педагогов-пианистов

1.3. Мимика.

Мимика играет особую роль в передаче информации. Лицо – главный источник информации о психологическом состоянии человека, так как мимические выражения контролируются сознательно во много раз лучше,

чем тело. Известным фактом является то, что при неподвижном лице учителя теряется до 10-15 % информации.

Существует шесть основных эмоциональных состояний – радость, гнев, страх, удивление, отвращение и грусть. В мимическом выражении этих состояний все движения мышц лица скоординированы. Основную нагрузку несут брови, области вокруг глаз и сам взгляд. Психологи отмечают, что направление взгляда в процессе общения зависит от индивидуальных различий, содержания общения и от предшествующего развития этих взаимоотношений. Когда человек формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону, когда мысль готова – на собеседника.

Визуальный контакт свидетельствует о расположении к общению. Вы обратили внимание, что ученик внимательно смотрит на вас – показатель интереса к уроку, хорошего отношения к вам и к тому, что выговорите и делаете. И наоборот. С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю. Например, ученик заинтересован, находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в четыре раза. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться.

1.4.Поза.

– “Закрытая” (человек пытается закрыть переднюю часть тела и занять как можно меньше места в пространстве) – означает недоверие, несогласие, противодействие, критика.

– “Открытая” (стоя – руки раскрыты ладонями вверх; сидя – руки раскинуты, ноги вытянуты) – доверие, согласие, доброжелательность, психологический комфорт.

1.5. Жесты: Прощания, приветствия, привлечения внимания, утвердительные, отрицательные, поощряющие, жесты доверия, растерянности (ПРИМЕРЫ)

1.6. Жесты и мимика дополняют и подчёркивают речевой уровень говорящего. Они являются информацией для оценки состояния партнёра, его отношение к диалогу, позволяют скорректировать собственную позицию в общении. При усилении переживаний увеличивается количество жестов, возникает общая суетливость.

Английский психолог Майкл Арчил приводит данные о различиях в частоте использования жестов представителями разных культур: в течение часового разговора в среднем финн делает один жест, итальянец - 80, француз - 120, мексиканец - 180). Наблюдения Е. А. Петровой (ученый-психолог) показывают, что русские отличаются относительной сдержанностью - примерно 40 жестов в час.

Оптимальное жестикулирование предполагает нахождение наилучшего соотношения жестикуляции и других средств общения. Жестов может быть мало, но необходимо, чтобы они соответствовали мимике, визуальному контакту и прочим невербальным компонентам педагогической техники. Очень важно взаимодействие жеста и слова. Точный выбор того или иного жеста и его соотношение с речью в конкретной психолого-педагогической ситуации общения - важнейшая, но не единственная составляющая оптимального жестикулирования учителя. Не менее значимы особенности выполнения отдельных жестов: темп, амплитуда, завершенность рисунка, движения и другие характеристики статики и динамики жеста. Особенности выполнения жеста вносят свой вклад в формирование тональности общения учителя с учащимся. Отечественный лингвист В. В. Андриянов считает, что жесты могут выражать следующие тональности общения:

- 1) возвышенную (ритуальные жесты, жесты ораторов);
- 2) нейтральную (жесты регуляторы, жесты-индикаторы);
- 3) нейтрально-обиходную, фамильярную;
- 4) вульгарную.

При наличии у современных детей неврозов, гипервозбудимости, некоторых форм аутизма, преподаватель должен очень хорошо контролировать свои жесты. Жесты и мимика на расстоянии понятны детям - разводим руки, поднимаем плечи, делаем круговые движения рукой и т.д. Преподаватели-пианисты очень часто приближаются к ученику, сидящему за фортепиано, сзади (опустить плечи, поправить кисти рук, приподнять локти) – оказывается, на психику детей это действует как угроза безопасности. Необходимо контролировать и направление жестов: предпочтительнее горизонтальные движения рук, нежели вертикальные. Жест, мимика, взгляд, поза порой оказывает более сильное впечатление, чем слова. Американский психолог Ф. Селже считал, что при разговоре значимость слов составляет лишь 7%, интонация – 38%, а жесты и мимика – 55%.

1.7. Тактильные воздействия.

К ним относятся рукопожатия, похлопывания, прикосновения, поцелуи и т.д. Они больше чем другие невербальные средства выполняют функцию индикатора ролевых отношений. Трудно представить общение преподавателя и учеников только при помощи слов. Особенно в профессии педагога-музыканта. Многие современные дети отрицают тактильное общение (на первых занятиях, по крайней мере), ёжатся, отклоняются, отнимают руку. Следует приложить немало усилий для достижения контакта, так как постановка руки на инструменте полностью построена на тактильном взаимодействии преподавателя с учеником.

Проблема невербального общения рассматривается в психологии с недавних времен. Она актуальна и для современной школы и является частью педагогического общения.

Выводы:

Продуктивно-организованный творческий процесс педагогического общения должен обеспечить благоприятный психологический контакт между

педагогом и современным учеником. Общение на этом уровне обеспечивает перевод ученика с привычной для него позиции ведомого на позицию сотрудничества, а, следовательно, превращает педагога и воспитанника в субъекты педагогического творчества. Это создаёт условия для формирования положительной мотивации обучения; способствует творческому раскрытию и самореализации личности как педагога, так и учащегося. Вместе с тем, на основе психологического контакта строится система педагогических и воспитательных отношений, что способствует формированию познавательной направленности личности, а также преодолению психологических барьеров в процессе учебной деятельности (возрастных и эмоциональных). Следует отметить, что продуктивность общения находится в прямой зависимости от знания психологических особенностей современных детей и коммуникативных способностей преподавателя.

Важно, что способность к общению с учеником должна быть основана на твёрдом фундаменте любви к нему, на том, что называется профессионально-педагогической направленностью личности преподавателя. Психиатр Росс Кэмпбелл пишет, что детей можно сравнить с зеркалом (до 10 лет по крайней мере). Они отражают любовь, но не начинают любить первыми; если их одаривать любовью, они ее возвращают. Если им ничего не даётся, то им нечего и возвращать. Безусловная любовь отражается безусловно, а обусловленная и возвращается в зависимости от тех или иных условий.

Сухомлинский В.А.: «Научиться любить детей нельзя ни в каком учебном заведении, ни по каким книгам. Эта способность развивается в процессе участия человека в общественной жизни, его взаимоотношений с людьми... педагогический труд — повседневное общение с детьми — углубляет любовь к человеку, веру в него» [8, с.134].

Литература:

1. Амонашвили Ш.А. Педагогическое общение. – М., 1989.
2. Буянов М. И. Беседы о детской психиатрии 3-е изд., М.: Просвещение, 1986.
3. Горелов И.Н. Невербальные коммуникации. – М., 1980.
4. Кэмпбелл Р. Как на самом деле любить детей - М., 1990
5. Осауленко Т.Г. Психологические знания в деятельности музыканта-преподавателя
6. Петровский А. Психология. М; 2001.
7. Петрушин В. Музыкальная психология. 2-е изд. «Гуманитарный издательский центр ВПАДОС» М;1997.
8. Сухомлинский В. А. Разговор с молодым учителем школы. 2-е издание Москва: Просвещение,1979.
9. Теплов Б.М. "Психология музыкальных способностей" – М., 1978.
10. Росс Кэмпбэлл «Как по-настоящему любить своего ребенка», М. Максимов -1992