

**Выпуск 10**

**СИБИРСКИЙ  
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ  
ЖУРНАЛ**

**Томск 1999**

**Keywords:** sense, identify, existential  
outliving, sufferingses, fenomenological analysis,

rigidity, installation.

## АКТУАЛИЗАЦИЯ РЕФЛЕКСИВНОЙ УСТАНОВКИ В КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЗИЦИИ ПЕДАГОГА О.И. МУРАВЬЕВА

**Аннотация:** Рассматриваются социально-психологические способы формирования партнерской позиции учителя в педагогическом общении. В процессе коммуникативного тренинга выделены три основных этапа: фаза рефлексии – осознание неэффективности собственной коммуникативной стратегии; критическая фаза – осознание необходимости перехода в позицию партнерства; отработка основных коммуникативных приемов, характерных для партнерской позиции.

**Ключевые слова:** коммуникативная позиция, рефлексия коммуникативной позиции, эгоцентрическая коммуникативная стратегия, коммуникативная партнерская стратегия.

В настоящее время можно считать признанным, что позиции партнерства (интеркоммуникация) и содружества (транскоммуникация) (3, 7 и др.) являются одними из наиболее эффективных коммуникативных позиций. Эти позиции характеризуются равенством партнеров, взаимным уважением, объединением для достижения близких или совпадающих целей (2, 4).

Формирование партнерской позиции субъекта может происходить двумя путями: с одной стороны, эта позиция может складываться бессознательно, как бы сама собой, с другой стороны, формироваться целенаправленно, сознательно. В первом случае ее когнитивные, эмоциональные и поведенческие компоненты развиваются с ростом уровня развития личности. Отметим те личностные характеристики, которые играют ведущую роль в процессе общения, это - внутренний локус контроля, конгруэнтность, гибкость, спонтанность, сензитивность, минимальное количество психологических защит и др. (6). Все эти характеристики определяют поведение человека и почти автоматически проявляются в его позиции по отношению к партнеру по общению. Поэтому первый путь развития позиции партнерства может быть опосредствованным, через развитие личности. Второй путь - путь целенаправленного формирования партнерской позиции субъекта. Одним из основных механизмов развития тех или иных свойств личности и установок является механизм рефлексии. В сложном процессе рефлексии даны как минимум четыре позиции: сам субъект, каков он есть в действительности; субъект, каким он осознает и понимает себя; как другие знают и понимают рефлектирующего, его личностные особенности, эмоциональные реакции и когнитивные представления; наконец, то, каким бы субъект хотел себя видеть, к чему он стремится (идеальное Я) (1, 8 и др.). И для личности, и для общества наиболее благоприятна ситуация, когда все эти позиции совпадают. Тем не менее, чаще всего наблюдаются расхождения, более или менее значительные несоответствия между ними. Такое положение дел с неизбежностью

приводит к внутриличностным и межличностным конфликтам, и если с первыми субъект пытается справиться путем выстраивания внутриличностных психологических защит, то с межличностными конфликтами он начинает «справляться», занимая эгоцентрическую позицию в общении с партнером, что тоже становится его психологической защитой. Однако еще З. Фрейд отмечал, что единственное, что могут сделать механизмы психологической защиты, это спасти личность от невроза, но никак не способствовать развитию личности, организации конструктивного взаимодействия с другими людьми, успешности деятельности. Для этого субъект должен занять другую позицию - рефлексивную, позицию максимально возможного осознания своего Я, того, как его видят другие, каким бы он хотел быть, а также совмещение этих позиций, приведение их в соответствие друг с другом.

Наличие рефлексивной позиции, как личностной установки, особенно важно для тех сфер профессиональной деятельности, в которых необходимо, чтобы субъект был правильно понят, в которых большое значение имеет процесс общения и сотрудничества. В связи с этим мы можем говорить, что рефлексивная установка является непременным условием профессиональной компетентности педагога, а актуализация и развитие рефлексивной позиции должно стать одной из основных задач профессиональной подготовки педагога. Рефлексивная позиция педагога-профессионала должна иметь место при самоанализе всех аспектов педагогической деятельности, однако в нашем научно-практическом исследовании мы ограничились попыткой создания рефлексивной ситуации для осознания и самоанализа основных коммуникативных установок педагога, реализуемых им в процессе своего профессионального общения. Таким образом, основную нашу цель можно сформулировать так: осознание педагогом собственной коммуникативной позиции и актуализация рефлексивной установки по отношению к процессу профессионально-педагогического общения.

Исследование проводилось в период 1996-97 г.г. в рамках семинара «Задачи и содержание деятельности освобожденных классных руководителей». В нем приняло участие 37 тьюторов и организаторов внеклассной работы, разделенных на три группы. Исходя из целей и объекта исследования, были поставлены три основные задачи.

1. Целенаправленная организация, создание ситуаций общения, в которых наиболее ярко проявилась бы индивидуальная коммуникативная позиция тьютора. Такими ситуациями являются, прежде всего, конфликтные ситуации, так как именно в них человек спонтанно демонстрирует наиболее привычные, стереотипные формы поведения, непроизвольно проявляются личностные установки, преобладающие эмоциональные реакции, индивидуальные возможности анализа ситуации и своего поведения. Кроме того, благоприятное разрешение конфликтной ситуации требует от субъекта особых коммуникативных умений.

2. Создание условий, в которых каждый участник группы осознал бы неконструктивность тех или иных аспектов своего общения, необходимость перехода в другую, более эффективную коммуникативную позицию. Этого можно достичь в результате группового анализа процесса общения каждого участника группы по типу обратной связи (5).

3. Сверхзадачей является актуализация в процессе занятий рефлексивной позиции участников группы, на основе которой можно было бы анализировать и корректировать свое поведение и после семинара. Для этого необходимо сформулировать и, по возможности, выработать другие, более эффективные формы общения, прежде всего те, которые соответствуют партнерской позиции в общении и взаимодействии. На этой основе становится возможной рефлексия субъективной коммуникативной позиции, как при анализе результатов, так и при анализе ошибок, допущенных в каждой конкретной ситуации взаимодействия.

Вышеперечисленные цели и задачи определили выбор формы занятий, это - социально-психологический тренинг общения, в котором используется разыгрывание конфликтных ситуаций со скрытым мотивом между различными участниками педагогического процесса (тьютор-ученик, тьютор-родители, тьютор-учитель); анализ процесса и результата игр, групповые дискуссии по различным, возникающим в ходе тренинга проблемам общения; упражнения на формирование навыков партнерского общения; специальные игры и упражнения для создания доверительной, искренней атмосферы группы (использовались как вспомогательное средство).

При проведении занятий обнаружили три четко выраженные фазы. Первая - фаза рефлексии, осознания собственной позиции в общении как неспособствующей взаимопониманию и успешному разрешению конфликтных ситуаций. Вторая фаза - критическая, - осознание необхо-

димости перехода в позицию партнерства. Третья фаза - выделение и отработка основных коммуникативных установок и приемов, характерных для партнерской позиции.

Полученные результаты показали, что наиболее психологически сложной для участников семинара оказалась первая фаза тренинга - осознание своей коммуникативной позиции. На этом этапе участники группы разыгрывали взятые из реальной педагогической практики конфликтные ситуации, которые предлагались самими участниками тренинга. В качестве примера можно привести следующую ситуацию: в школе намечается праздник, в котором одна из учениц играет ведущую роль. Выучен текст, проведены репетиции. Но за день до намеченной даты ученица отказывается участвовать в празднике по личной причине, о которой не очень просто сказать тьютору (неудобно, стыдно и т.п.). Тьютор должен разрешить эту конфликтную ситуацию в процессе разговора с ученицей.

Чтобы спровоцировать спонтанное проявление привычных форм поведения членами группы, тренером давалась самая неопределенная инструкция: «В процессе игры вы должны прийти к единому решению». Для организации полного и как можно более объективного анализа поведения «участников конфликта», в игре одновременно участвовала только одна пара, тогда как остальные участники группы были наблюдателями.

Перед началом тренинга мы предполагали, что многие тьюторы покажут неэффективные установки и формы взаимодействия, однако, полученные результаты «превысили все наши ожидания». Оказалось, что 100% тьюторов и организаторов внеклассной работы, принявших участие в семинарах, продемонстрировали эгоцентрическую позицию, которая выражалась в двух основных формах: давление на партнера (около 70%) и уход от конфликта (около 30%). Был реализован самый широкий спектр тактических действий с целью заставить ученицу сделать то, что нужно с точки зрения тьютора, начиная от откровенных угроз, принижения личности партнера, обращения к чувству долга, совести и заканчивая «психологическим подкупом». Приведем типичные высказывания: «ты вынуждаешь меня обратиться к директору», «это может отразиться на твоих оценках», «ты совершенно безответственный человек», «ты же подведешь всю школу», «как к тебе будут относиться твои товарищи», «ты хотела, чтобы тебя взяли в школьный театр, давай я поговорю с руководителем» и т.п. Очевидно, что подобные высказывания, в худшем случае, приведут к тому, что ученица обидится и замкнется, в худшем случае, они вызовут ответную агрессивную реакцию, что и происходило в наблюдаемых нами игровых ситуациях.

Второй стратегией эгоцентрического типа является стратегия ухода от конфликта. Уход в ряде случаев может быть вполне разумным шагом, если конфликтная ситуация не затрагивает

прямых интересов партнеров. В противном случае уход от конфликта неконструктивен, так как может толкнуть партнера на ответный уход вместо принятия участия в совместной выработке решения (4). Часто уход применяется, сознательно или бессознательно для того, чтобы заставить оппонента изменить его отношение к конфликту, то есть используется как наказание. В наших занятиях наблюдались такие варианты применения этой стратегии: «ну что ж, раз ты не хочешь, мне придется решать эту проблему самой», «если ты пришла к такому решению, я не имею права тебя заставлять». В ходе анализа поведения партнеров и результатов, достигнутых в ходе игр, наблюдателями был сделан следующий вывод: в конфликтных ситуациях участники группы реализуют свою главную стратегическую цель - любыми способами (силой, хитростью, «подкупом», убеждением) добиться от партнера выполнения своей воли без учета интересов партнера.

Показательной и любопытной была реакция участников группы на проводимый анализ их поведения в ходе игры. Если участник группы находился в роли наблюдателя, то он достаточно адекватно оценивал те или иные действия «актеров», замечал и анализировал их ошибки, интерпретировал установки. Однако, как только тот же человек попадал в позицию, когда его поведение подвергалось анализу со стороны других членов группы, ситуация резко менялась. В этом случае наблюдалось активное несогласие с выводами наблюдателей, при этом обнаружился целый спектр вариантов психологической защиты.

#### Отрицание.

**Наблюдатель:** Во время игры ты не слушала ученицу, но старалась понять ее, вникнуть в ее проблему, а сразу возмутилась и стала угрожать ей.

**«Актёр», участник игры:** Нет, этого не было.

**Н.:** Послушай, я даже записала. Ты сказала ученице: «Если ты отказываешься, то я приглашаю твоих родителей, и мы вместе пойдем к директору».

**А.:** Ты что-то напутала, я не могла так сказать.

#### Обесценивание занятий.

**А.:** Я вообще не понимаю, зачем мы здесь собрались. Пользы от занятий я не вижу, только время теряем.

#### Агрессия по отношению к тренеру.

**А.** обращается к тренеру: У вас есть план занятий? Какие цели вы преследуете?

**Тренер:** Есть общая стратегия, однако плана нет, да его и быть не может, так как очень многое зависит от самой группы. Что касается целей, то я о них говорила в самом начале. Это, прежде всего, задача проанализировать процесс общения членов группы и попытаться выработать более эффективные способы взаимодействия.

**А.:** Я не понимаю, как вы работаете, у вас нет четких задач, плана! Вы все-таки скажите, к чему мы должны прийти?!

**Т.:** Я не могу вам этого сказать, так как каждая группа приходит к своему результату.

**А.:** Что же вы беретесь вести занятия, а сами не знаете, чего хотите добиться?

#### Обвинение партнера.

**А.:** Почему я должна понимать ее (ученицу), когда она поставила под угрозу праздник, к которому мы так долго готовились, да и сейчас ведет себя вызывающе.

**Н.:** Давай проанализируем результат, который ты получила. Ты обидела ученицу, возмущена сама, но проблема ведь так и не разрешилась. Значит такое поведение неконструктивно.

**А.:** Пусть так, но это не я виновата, что так получилось.

#### Перцептивная защита.

**А.,** обращаясь к тренеру: Ты же сама сказала, что надо убедить партнера.

**Т.:** Задача была поставлена так: прийти к единому решению.

**А.:** Нет, я же сама слышала.

#### Рационализация.

**Т. А.:** Я не считаю возможным «лезть в душу» человеку, если он этого не хочет.

**Ученица,** игравшая роль ученицы: Мне хотелось, чтобы меня поняли и помогли.

**А.:** А я увидела, что ты этого не хочешь.

**2. А.:** Ситуация была искусственная.

**Н.:** Но мы ведь взяли ее из реальной жизни.

**3. А.:** Мы все не артисты, поэтому не умеем играть.

#### Оправдание.

**А.:** Да, я угрожала, но в этой ситуации мне ничего не оставалось делать, я не знала, как заставить ее изменить свое решение.

#### Недоумение.

**А.:** Удивительно, я ведь хотела для ученицы только хорошего, а получилось наоборот.

В двух последних стратегиях уже присутствует признание членами группы того, что общение не получилось. Надо сказать, что желание защитить свою личность естественно для каждого из нас, однако это желание неконструктивно. Ведь как только мы отрицаем, нападаем, находим оправдание своему поведению, то и менять в нем ничего не надо. Перелом в ходе тренинга наступил тогда, когда обнаружилось, что не только кто-то один, но и другие члены группы демонстрируют принципиально ту же стратегию взаимодействия. Только после осознания неуникальности своего поведения, стал возможен факт признания своей позиции в общении как эгоцентрической. Этот момент стал критическим, группа перешла из позиции защиты в позицию открытости, и, значит, развития. Субъективно возникла проблема, как разрешить конфликтную ситуацию не только с наименьшими потерями, но и, если возможно, с психологической «выгодой» для обоих партнеров в виде взаимного доверия и взаимопонимания. На этом этапе участники группы также признали, что все

те высказывания и действия, которые совершали участники группы во время игр, а также способы оправдания своего поведения были перенесены в игровую ситуацию из реальной практики общения, это - наиболее привычные способы разрешения конфликта. Об этом свидетельствуют высказывания членов группы: «я поняла, что со своими учениками веду себя также, как и сейчас во время занятий», «после того, как у меня с кем-то произошел неприятный разговор, я так же, как и сейчас, внутренне обвиняю партнера, нахожу его поведение недостойным, а про свое поведение почти никогда не думаю», «я поняла теперь, что в общении у меня есть очень жесткая цель, и я преследую ее, во что бы то ни стало».

В третьей, заключительной фазе тренинга шло обсуждение и отработка основных параметров партнерской позиции, которая заключается, прежде всего, в общей установке партнеров не только учитывать, но и максимально способствовать реализации своих интересов и взаимных интересов друг друга. В связи с этим были названы следующие коммуникативные приемы, релевантные партнерской позиции:

- умение преодолеть свою эгоцентрическую позицию, мысленно встать на место партнера;
- слушать и, самое главное, слышать собеседника;
- смотреть в глаза партнера, на его лицо, руки, попытаться «прочитать» его эмоции;
- находить любую возможность для соглашения с партнером;
- предлагать помощь партнеру в решении его проблем;
- искренне признавать свою неправоту;
- вместо агрессии или обиды, как реакций на конфликт, говорить о своих эмоциях и переживаниях;
- не давить на партнера, не унижать его, а, напротив, подчеркнуть его значимость и т.д.

В этой фазе тренинга также было важно, чтобы участники группы увидели эффективность вышеперечисленных приемов в разрешении конфликтных ситуаций. Простое их перечисление вызывало реакцию: «это мы уже проходили», или возражения: «почему я должна слушать и не перебивать партнера, если он меня перебивает», «если ситуация конфликтная, то я, наоборот, не должна сохранять спокойствие», «почему я должна признавать свою неправоту, если партнер не признает свою? Я тем самым покажу свою слабость». И только тогда, когда участники группы увидели, что приемы партнерского общения работают в игровых ситуациях конфликта, они были признаны и, главное, внутренне приняты участниками группы: «когда я начала слушать «маму», я сразу увидела, в чем ее проблема, чем я могу ей помочь, а в этом случае конфликт снимается сам собой»; «когда я сказала о том, что я не права, дело сразу сдвинулось с мертвой точки»; «удивительно, что когда я, вместо того, чтобы наладать, стыдить, убеж-

дать ученицу (как я делала это раньше), показала свою растерянность и огорчение, она сразу перестала оправдываться или возмущаться, и мы стали вместе думать, как нам выйти из создавшегося положения».

После того, как участники тренинга сформулировали и внутренне приняли основные параметры партнерской позиции, они фактически получили тот образец, с которым можно сравнивать и на основе которого можно анализировать свое реальное поведение в ситуации взаимодействия. А это, в свою очередь, позволило актуализировать рефлексивную установку по отношению к своей позиции в педагогическом общении, что отразилось в высказываниях членов группы в конце тренинга: «Раньше я не понимала, почему у меня что-то не получалось в разговоре с ребенком. Теперь у меня есть образец для сравнения», «Я и раньше читала о том, как надо общаться, но у меня ничего не получалось. Сейчас все уложилось в достаточно стройную систему», «Я уже сейчас, когда наблюдаю общение других людей, замечаю их ошибки и вижу, как надо делать. Скоро я буду видеть и исправлять свои ошибки», «Для меня главным результатом тренинга было то, что я увидела, насколько мы все друг друга не слушаем и не слышим. Я поняла, как это важно!»

Если подвести общий итог проведенного исследования, то можно констатировать:

1. Педагоги в большинстве случаев занимают эгоцентрическую позицию в возникающих конфликтных ситуациях;
2. Эта позиция, как правило, не осознается и не рефлексивируется;
3. В процессе тренинга общения происходит осознание своей позиции как эгоцентрической, что приводит к субъективному желанию преодолеть ее;
4. Если педагог «активно» открывает для себя образец, эталон общения, у него актуализируется рефлексивная установка, которая дает возможность анализа и коррекции своего поведения.

#### Литература

1. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. - М., 1997.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М., 1997.
3. Кабрин В.И. Транскоммуникация и личностное развитие. - Томск, 1992.
4. Корнелиус Х., Фэйр П. Выиграть может каждый: как разрешать конфликты. - М., 1992.
5. Петровская Л.А. Компетентность в общении. - М., 1989.
6. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека. - М., 1994.
7. Сагатовский В.Н. Социальное проектирование (к основам теории) / Прикладная этика и управление нравственным воспитанием. - Томск, 1980.
8. Шибутани Т. Социальная психология. - М., 1998.

**Abstract:** are considered social-psychological ways of shaping an partnersposition a teacher in the pedagogical contact. In the process of communication training are chosen three main stages: reflexion phase - a realization of inefficacy of own communication strategy; critical phase - a

realization of need of transition in the position of partnership; perfecting main communication acceptance characteristic of partner's positions.

**Keywords:** communication position, reflexion of communication positions, egocentric communication strategy, communication partner's strategy.

**PSYCHOLOGY**



**ФАКУЛЬТЕТ  
ПСИХОЛОГИИ**  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

- Психология
- Связи с общественностью

Ведущие преподаватели.  
Традиции и инновации.  
Крупнейшая в Сибири библиотека.  
Стажировки за рубежом.  
Новое "качество" жизни.

Формы обучения:  
вечерняя  
очно-заочная  
заочная  
(индивидуальные технологии обучения)

сроки обучения: от 1,5 до 5 лет

тел.: 410 100, 410 102


