Содержание

1. Вербальные и невербальные средства коммуникации

2. Поощрение и наказание как методы педагогического воздействия на личность

Список литературы

## 1. Вербальные и невербальные средства коммуникации

Вербальная коммуникация.

Устная речь по-прежнему остается самым распространенным способом коммуникации.

Чтобы вас поняли, мы иметь хорошую дикцию. Очень важной способностью, связанной с устной речью, является умение удерживать внимание слушателей. Если, выступая с докладом, вы будете смотреть кому-либо из слушателей прямо в глаза, то его ответное внимание вам будет гарантировано.

Совершенствование навыков письменной речи.

Люди пользуются письменной коммуникацией реже, чем устной. Но с приходом электронной почты важность письменного общения сильно возросла.

Любое письменное сообщение имеет одно несомненное преимущество перед устным. Составляя его, вы имеете возможность подумать, привести в порядок свои мысли и в случае необходимости даже переписать набело. Однако нужно отметить и два недостатка письменной коммуникации. Во-первых, письменное сообщение не может передать интонации вашего голоса и жестикуляцию (часто, но не всегда: смайлики - большое достижение человечества), а во-вторых, вы лишены мгновенной обратной связи с читателем. Чтобы устранить первый недостаток, имеет смысл привнести в ваше послание эмоциональную нотку. Здесь, как и в устной коммуникации, хорошую службу вам может сослужить богатый словарный запас. Вторая проблема легко решается, если вам известны образовательный уровень, интересы и словарный запас людей, к которым вы обращаетесь. Короткое сообщение, написанное простым языком, как правило, более понятно людям.

Денотаты и коннотации.

Денотатом называют предметное значение слова или, говоря иначе, его словарное определение. Например, толковый словарь определяет понятие "отец" как "родитель мужского пола". Это определение и является денотатом данного слова. Понятие "коммунизм" определяется как "общественный строй с общественной собственностью на средства производства".

Ассертивность.

Ассертивностью называют способность человека отстаивать свои права. Имеется "тройственный принцип", который заключается в следующем: оказываясь в конфликтной ситуации, будьте тверды, честны и дружелюбны. Ваша твердость не позволит оппоненту манипулировать вами или запугивать вас. Ваша честность не позволит вам оказаться втянутым в аморальную ситуацию, даже если вас будут провоцировать на это. Ваше дружелюбие даст понять вашим оппонентам, что вы готовы к сотрудничеству.

Агрессивная, обвинительная тактика не приводит к разрешению конфликта, наоборот, она заставляет людей защищаться и упорствовать в своем мнении. Рекомендуется в таких случаях использовать "я - утверждения" вместо "ты - утверждений", то есть говорить о своих переживаниях, а не о личных качествах оппонента. Например, мать может сказать своему ребенку: "Меня огорчает, что ты не хочешь делиться игрушками с братом". Это будет лучше, чем заявить: "Жадный мальчишка, почему ты никогда не даешь свои игрушки брату?" После того как вы поделитесь чувствами, которые вызывает у вас данная ситуация, можно предложить возможный способ ее разрешения. Так, мать может добавить: "Если ты разрешишь брату поиграть с твоим телефоном, то он, может быть, даст тебе свой грузовик".

Структура речевой коммуникации.

Вербальное общение является наиболее исследованной разновидностью человеческой коммуникации. Кроме этого, это наиболее универсальный способ передачи мысли. На вербальный человеческий язык можно ‘перевести’ сообщение, созданное с помощью любой другой знаковой системы. Например, сигнал красный свет переводится как ‘проезд закрыт’, ‘остановитесь’; поднятый вверх палец, прикрытый ладонью другой руки, как ‘прошу дополнительную минуту перерыва’ в спортивных состязаниях и т.п.

Речевая сторона коммуникации имеет сложную многоярусную структуру (от дифференциального признака фонемы до текста и интертекста) и выступает в различных стилистических разновидностях (различные стили и жанры, разговорный и литературный язык, диалекты и социолекты и т.п.). Все речевые характеристики и другие компоненты коммуникативного акта способствуют его (успешной либо неуспешной) реализации. Говоря с другими, мы выбираем из обширного инвентаря (в современной лингвистике иногда говорят: поля) возможных средств речевой и неречевой коммуникации те средства, которые нам кажутся наиболее подходящими для выражения наших мыслей в данной ситуации. Это - социально значимый выбор. Процесс этот и бесконечен, и бесконечно многообразен.

Остановимся на самых общих коммуникативных характеристиках речи. С точки зрения теории коммуникации, речь включается в единый коммуникативный акт и проявляет следующие свойства:

речь является частью коммуникативной культуры и культуры вообще,

речь способствует формированию общественной роли (social identity) коммуниканта,

с помощью речи осуществляется взаимное общественное признание коммуникантов,

в речевой коммуникации создаются социальные значения.

Успешность коммуникации и коммуникативные навыки.

Поведение коммуникантов в процессе общения преследует определенные цели (см. Лекцию Для достижения коммуникативных целей мы пользуемся определенными приемами, которые (в зависимости от уровня рассмотрения) называют коммуникативными стратегиями, коммуникативными тактиками и коммуникативными навыками.

Коммуникативной целью будем называть стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт. Объявить импичмент, подать на развод, взять на себя обязательства по послепродажному обслуживанию - это ключевые речевые составляющие коммуникативного поведения в данной ситуации, реализующие ту или иную коммуникативную интенцию, то есть, намерение индивида-коммуниканта (или корпоративного коммуниканта, представляющегося как индивид) осуществить то или иное действие через коммуникативный акт или с его помощью.

В коммуникативной среде в определенный период устанавливаются регламентированные обществом коммуникативные конвенции.

Коммуникативное намерение (задача) - тактический ход, являющийся практическим средством движения к соответствующей коммуникативной цели. Вспомните предыдущий пример с ‘временной откровенностью’ перед покупателем. Такая же ‘временная откровенность’ содержится в риторических фигурах политиков, признающихся: “Мы не ангелы, мы простые люди”, хотя коммуникативной целью является убедить избирателя именно почти в ‘божественной’ исключительности потенциального избранника. Для этого могут использоваться также невербальные элементы коммуникации (простая одежда, президент в домашней обстановке и свитере и другие приемы имиджмейкерства). Намерение и цель здесь разные, но в конечном итоге, в рамках стратегии намерение способствует осуществлению общей цели.

Коммуникативный опыт имеет непосредственное отношение к формированию коммуникативной личности. Значения слов хранятся как память о прошлых контекстах и результатах их употреблений - так и коммуникативный опыт понимается как совокупность представлений об успешных и неуспешных коммуникативных тактиках, ведущих или не ведущих к реализации соответствующих коммуникативных стратегий.

Невербальная коммуникация.

Межличностное пространство. Взгляд. Язык поз и жестов.

Невербальное общение, более известное как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Почему же невербальные сигналы так важны в общении?

около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу;

невербальные сигналы позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника;

наше отношение к собеседнику нередко формируется под влиянием первого впечатления, а оно, в свою очередь, является результатом воздействия невербальных факторов - походки, выражения лица, взгляда, манеры держаться, стиля одежды и т.д.

Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

Огромное значение невербальных сигналов в деловом общении подтверждается экспериментальными исследованиями, которые гласят, что слова (которым мы придаем такое большое значение) раскрывают лишь 7% смысла, звуки, 38% значения несут звуки и интонации и 55 % - позы и жесты.

Невербальное общение включает в себя пять подсистем:

1. Пространственная подсистема (межличностное пространство).

2. Взгляд.

3. Оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя:

внешний вид собеседника,

мимика (выражение лица),

пантомимика (позы и жесты).

4. Паралингвистическая или околоречевая подсистема, включающая:

вокальные качества голоса,

его диапазон,

тональность,

тембр.

5. Экстралингвистическая или внеречевая подсистема, к которой относятся:

темп речи,

паузы,

смех и т.д.

Мы будем изучать три подсистемы, имеющие наибольшее значение, несущие максимум информации о собеседнике - взгляд, пространственную и оптико-кинетическую подсистемы.

Обмен невербальной информацией.

Хотя вербальные символы (слова) - основное наше средство для кодирования идей, предназначенных к передаче, мы используем и невербальные символы для трансляции сообщений. В невербальной коммуникации используются любые символы, кроме слов. Зачастую невербальная передача происходит одновременно с вербальной и может усиливать или изменять смысл слов. Обмен взглядами, выражение лица, например, улыбки и выражения неодобрения, поднятые в недоумении брови, живой или остановившийся взгляд, взгляд с выражением одобрения или неодобрения - все это примеры невербальной коммуникации. Использование пальца как указующего перста, прикрывание рта рукой, прикосновение, вялая поза также относятся к невербальным способам передачи значения (смысла).

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что "шестое чувство" подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами. Лекторы называют это чувством аудитории. Например, если слушающие сидят глубоко в креслах с опущенными подбородками и скрещенными на груди руками, у восприимчивого человека появится предчувствие, что его сообщение не имеет успеха. Он поймет, что нужно что-то изменить, чтобы заинтересовать аудиторию. А невосприимчивый человек, соответственно, не обратит на это внимания и усугубит свою ошибку.

Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные сигналы, фиксировать самые мельчайшие подробности. Поэтому мало кто из мужей может обмануть своих жен, и, соответственно, большинство женщин могут узнать тайну мужчины по его глазам, о чем он даже не подозревает.

Эта женская интуиция особенно хорошо развита у женщин, занимающихся воспитанием маленьких детей.

Врожденные, Генетические, Приобретенные и Культурно Обусловленные Сигналы.

Несмотря на то, что проделано много исследований, ведутся горячие дискуссии по поводу того, являются ли невербальные сигналы врожденными или приобретенными, передаются ли они генетически или приобретаются каким-то другим путем. Доказательства были получены через наблюдения за слепыми, глухими, и глухонемыми людьми, которые не могли бы обучиться невербалике благодаря слуховым или зрительным рецепторам. Проводились также наблюдения за жестикулярным поведением различных наций и изучалось поведение наших ближайших антропологических родственников - обезьян и макак.

Позиция и дистанция.

Расположение лицом к лицу - это наиболее часто практикуемая, хотя и не единственная возможность расположения консультанта и клиента друг к другу. Позиция лицом к лицу, которая задаётся расположением кресел консультанта и клиента в пространстве кабинета - это приглашение к диалогу. “Я расположен к вам, я с вами прямо сейчас” - вот то послание, которое консультант стремится передать клиенту. Такая позиция свидетельствует о готовности консультанта к контакту, сообщает о его вовлечённости в беседу и приглашает клиента к открытому самопредъявлению. Однако иногда готовность консультанта к прямой встрече воспринимается клиентом как угроза. Эта проблема может быть разрешена, если изменить положение кресел и увеличить дистанции между консультантом и клиентом. Располагая кресла под некоторым углом и изменяя дистанцию, можно регулировать степень открытости и участия в контакте. Изначальное расположение кресел под определённым углом и на определённой дистанции задаёт последующие возможности регуляции контактной границы обоими участниками, поэтому обычно кресла ставят на расстоянии 1.5 - 2 метра под небольшим углом.

Открытая поза.

Серьёзно упрощая положение дел, традиционно выделяют открытую и закрытую позы. Открытая поза свидетельствует об открытости консультанта и его восприимчивости к тому, что скажет клиент. Закрытая же поза, явными маркерами которой считаются скрещивания ног или рук, свидетельствует о меньшей вовлечённости в беседу.

Открытая поза не предполагает, что заняв её, консультант отсидит в ней весь сеанс без изменений. Открытая поза только тогда произведёт должное впечатление, когда она будет не напряженной и естественной. Невербальная естественность включает в себя свободное и спокойное использование вашего тела в качестве средства коммуникации. Активная жестикуляция часто отражает положительные эмоции и воспринимается как проявления заинтересованности и дружелюбия, а плавная смена поз и естественное использование жестов свидетельствует о спокойствии консультанта и включенности в контакт и порой напоминает танец.

Выражение лица.

Выражение лица является важнейшим источником информации о человеке, особенно о его чувствах. Именно мимические реакции собеседника свидетельствуют о его эмоциональном отклике, служат в качестве средства регуляции процесса коммуникации. Кроме того, лицевая экспрессия является для клиента непосредственной информацией не только об испытываемых консультантом чувствах, но и о его способности сохранять над ними контроль.

Визуальный контакт.

Глаза - это, как известно, зеркало души, поэтому визуальный контакт можно выделить в качестве отдельного специфического умения.

Визуальный контакт - это также средство взаимной регуляции процесса беседы. Всем нам из опыта повседневного общения известно, что визуальный контакт легко поддерживается при обсуждении приятной темы, однако собеседники обычно избегают его, когда речь заходит о запутанных или неприятных вопросах. Если говорящий то смотрит в глаза, то отводит взгляд в сторону, это обычно значит, что он ещё не закончил говорить. По завершении высказывания говорящий, как правило, прямо смотрит в глаза собеседнику, как бы предлагая тому вступить в разговор.

Кивки головой.

Кивки головой - очень хороший способ показать клиенту, что вы его слушаете. Наблюдая за работой профессионалов, убеждаешься в том, насколько терапевтичным оказывается простое кивание головой, в сочетании с хорошим визуальным контактом и реакциями типа “Угу” и “Я понимаю”. Пожалуй, не превзойдённым мастером в этом “простом” деле был Карл Роджерс. К сожалению, на собственным опыте убеждаешься в том, насколько это сложно. Кивки головой являются для клиента непосредственным подтверждением того, что вы следуете за ним, шаг за шагом понимая сказанное. Это простейшее умение, если его последовательно использовать, начинает выполнять функцию обратной связи. Отсутствие кивков сообщает клиенту о недостатке понимания и необходимости прояснения, а их появление - о том, что смысл, который пытается выразить клиент, ухвачен. В заключение хочется заметить, что кивки головой как ничто другое требуют меры, так как при их чрезмерном использовании они скорее раздражают и сбивают с толку, чем способствуют диалогу.

Тон, темп и громкость голоса.

Голос является важным средством выражения целого диапазона субъективных чувств и смыслов. Тон и темп речи может многое сказать о эмоциональном состоянии человека. Как правило, скорость речи возрастает, когда говорящий взволнован, возбуждён или обеспокоен. Быстро также говорит тот, кто пытается убедить своего собеседника. Медленная же речь часто свидетельствует об угнетённом состоянии, высокомерии или усталости.

То, насколько громко произносятся отдельные слова, может служить индикатором силы чувств. Та или иная фраза, в зависимости от интонации, может приобретать различный смысл. Так можно говорить уверенным и ноющим, принимающим и извиняющимся, ликующим и пренебрежительным тоном. Зачастую люди реагируют именно на интонацию, а не слова. Реакция клиента на то, что говорит консультант, во многом связана с тем, каким тоном с ним говорят. Поэтому консультанту нужно постоянно стремиться расширять диапазон интонационной выразительности и точно, без двойных посланий, выражать главное послание. Тон голоса должен быть не просто доброжелательным, он должен соответствовать тому, что говорится. С клиентом не стоит говорить слишком громко. Приглушенный голос в большей мере способствуют возникновению у собеседника ощущения доверительности.

Паузы и молчание.

Умение выдерживать паузу является одним из важнейших профессиональных навыков консультанта. Соблюдая паузу, консультант предоставляет возможность говорить клиенту, стимулирует диалог. Наличие пауз создаёт в беседе ощущение неторопливости, продуманности происходящего, поэтому не следует слишком спешить задавать вопросы или комментировать то, что говорит клиент. Пауза даёт возможность добавить что-то к уже сказанному, поправить, уточнить сообщение. Пауза подчёркивает значительность того, что сказано, необходимость осмыслить и понять это. Молчание консультанта акцентирует предоставленную клиенту возможность говорить и, поэтому, когда консультант заговорит в свою очередь, есть основания ожидать, что его будут внимательно слушать.

Время паузы воспринимается в беседе по-особому. Минутная пауза может восприниматься как вечность. Следует помнить, что чрезмерная пауза вызывает тревогу и провоцирует агрессию. Допустимая длительность паузы зависит от стадии консультирования и состояния клиента. Фактически, консультанту следует выдерживать некоторую паузу практически после любого высказывания клиента, кроме тех интеракций, которые содержат непосредственный вопрос. На первой встрече вряд ли стоит затягивать паузу более чем на 20 секунд. В последующем нормальная пауза обычно не превышает 30-40 секунд. А в длительном курсе психологического консультирования пауза может длиться минуты.

Многим начинающим консультантам молчание представляется чем-то угрожающим, фокусирующим на них всё внимание, демонстрируя их профессиональную слабость. Именно так начинающие консультанты описывают периоды молчания. В результате появляется желание сказать хоть что-нибудь - лишь бы прервать молчание. Обычно в таких случаях консультант задаёт не самый лучший вопрос, который приводит к минимальному отклику клиента. В такой ситуации ответ клиента не столь уж важен, так как и вопрос не был продуман. Консультант может даже не слушать ответ. Такая ситуация возникает всякий раз, когда консультант придерживается мнения, что он несёт ответственность за рассказывание клиента. Как будто говорение является единственным свидетельством того, что клиент работает, а молчание - есть лишь бесполезная трата времени.

На клиентов молчание зачастую оказывает сходное влияние. Они также чувствуют требование говорить и испытывают потребность отвечать, заполняя пустоты в беседе. В связи с этим между консультантом и клиентом может возникнуть тайный договор о заполнении пустот бесполезной болтовнёй клиента. Осознав это, консультант может исправить ситуацию, предложив клиенту при очередной паузе помолчать и сосредоточиться на внутренних переживаниях. Тем самым молчание обретает другой смысл. Сосредоточение на внутреннем опыте (ощущениях, чувствах, образах, фантазиях) требует времени и пауза в данной ситуации является адекватной реакцией консультанта.

Еще одной причиной молчания может быть желание обоих участников остановиться на некоторое время, чтобы осмыслить, суммировать ранее произошедшее, подумать о следствиях. Кроме того, клиент часто нуждается в паузе после периодов самовыражения или вслед за достигнутым инсайтом, чтобы усвоить полученный опыт, интегрировать его в существующую систему внутренних представлений. Для некоторых клиентов такие периоды интегрирующего молчания являются ранее не испытываемым опытом человеческого взаимодействия, прерывание которого было бы серьёзной ошибкой.

Молчание может иметь самые разные значения. Так, например, молчание может свидетельствовать о стремлении скрываться, уединяться и защищаться от других людей. Клиент может использовать молчание, чтобы передать консультанту сообщение: “Я приближаюсь к страшащей меня теме и нуждаюсь в поддержке" или “Я независим и не нуждаюсь в вашем понимании”. Консультант, в свою очередь, посредством молчания может передавать следующие послания: “Я хочу, чтобы мы двигались немного медленнее”, или “Я хочу, чтобы вы больше подумали о только что сказанном”, или “В данный момент я очень внимателен к вашим чувствам”.

## 2. Поощрение и наказание как методы педагогического воздействия на личность

Понятия поощрения и наказания воспринимаются обычно как антиподы. Между тем смысловая, семантическая гамма этих понятий чрезвычайно широка. Если, например, сравнивать коренные значения слов "поощрение" "наказание" лишь в некоторых европейских языках (русском, украинском, немецком, французском, английском), т нетрудно заметить, что одни из этих значений сильно расходятся, другие же, напротив, весьма сближаются.

В теории и практике воспитания широко распространена точка зрения, согласно которой всякое одобрение, похвала, выражение доверия и тому подобное педагогическое воздействие, рассчитанное на стимулирование положительных эмоций воспитанника, принято называть поощрением. С другой стороны, к наказаниям часто относя любое осуждение, угрозу, порицание. Их назначение - коррекция поведения детей в определенных сложных ситуациях.

Анализ основных видов и форм педагогического требования показывает, что и положительная группа форм косвенного требования (просьба, доверие, одобрение), и отрицательная (угроза, выражение недоверия, осуждение) используются воспитателями и детским коллективом буквально на каждом шагу, в таких ситуациях, когда не возникает никакой необходимости как-то выделить того или иного ученика из общей массы.

Хорошо пишешь, стараешься, - говорит учительница, проходя во время урока по классу и останавливаясь на минутку у одной из парт. Через минуту аналогичное замечание раздается уже возле другой парты, но вот в голосе учительницы слышится нотка осуждения:

Сегодня ты очень невнимателен. Смотри-ка, в простом упражнении допустил несколько грубых ошибок. Требование-одобрение, использованное здесь педагогом, не является поощрением в собственном смысле слова равно как и требование-осуждение еще не есть наказание. Между требованиями такого рода, с одной стороны, и поощрением и наказанием как средствами педагогической коррекции - с другой, имеется известная качественная грань. Она заключается в том, что в ситуации поощрения-наказания педагог или детский коллектив принимает определенное решение, которое известным образом выделяет одного воспитанника (или группу) из общей массы, производит какое-то изменение в их правах и обязанностях, во взаимоотношениях коллектива с ними. Использование поощрений и наказаний как средств педагогической коррекции должно отвечать наличие определенной ситуации, оно характеризуется известным решением педагога или коллектива, связанным с выделением одного из воспитанников (или группы) из общей массы, однако, как правило, без резкого противопоставления их изменением их прав и обязанностей в коллективе, взаимоотношений педагога и коллектива с ними. Совокупность этих признаков и обеспечивает корректирующее действие. [9, стр.56]

Ситуации поощрения и наказания представляют собой особые, типичные случаи сложных психолого-педагогических ситуаций, характеризующиеся необходимостью регулировки отношений, внесения в них определенных точно дозированных изменений, иными словами - их педагогической коррекции. Возникновение и педагогически целесообразное использование таких ситуаций обусловлено необходимостью формирования новых, более значимых в нравственно-воспитательном смысле этого слова потребностей личности и коллектива.

Ситуацию поощрения мы условно назовем соревновательно-творческой. Поощрение, как правило, связано с тем или иным, официальным или неофициальным проявлением соревнования в детском коллективе. Творческое отношение ребенка к решению стоящих перед коллективом задач, инициатива и трудовые усилия, проявляемые им в борьбе за успех общего дела, с одной стороны, и необходимость поддержать этот порыв, помочь формирующемуся человеку утвердиться в своей внутренней позиции, с другой, - вот что составляет основу подобной психолого-педагогической ситуации.

От поощрений за отдельные положительные поступки и добросовестное выполнение своих обязанностей к поощрениям за устойчивое положительное поведение, проявление инициативной заботы о коллективе, товарищах, общем успехе - такова основная линия развития в вопросе - за что поощрять.

Ситуация наказания - это конфликтная ситуация. На мой взгляд, неправильно сводить причины всех возникающих в воспитательном процессе конфликтов к ошибкам воспитателей - педагогов, родителей. Практика убедительно свидетельствует о том, что противоречия между требованиями педагогов, коллектива и поведением отдельных детей между коллективными и личными (иногда групповыми) перспективами нередко могут становиться источников конфликтов не только в коллективе, находящемся на начальной стадии своего развития, но и в развитом, сформировавшемся коллективе, обладающим сильным общественным мнением и социально значимыми традициями. Напротив, ситуацию, в которой источником конфликта является педагогическая ошибка, отсутствие у воспитателя должного опыта работы и такта в отношениях с детьми, мы склонны считать псевдоконфликтной, не отражающей позитивной логики использования наказаний.

Конкретный пример. Во время урока ученик 3 класса достал из кармана зеркальце и пытался навести солнечный "зайчик" на сидевшего в другом конце класса приятеля. Учительница, заметившая это, потребовала, чтобы он отдал ей зеркальце. Когда же ребенок заупрямился и отказался выполнить требование учительницы, она удалила его из класса, затем последовала запись в дневнике, вызов родителей в школу и ряд других стандартных мер, приведших к ненужному обострению взаимоотношений учительницы с учеником. Это, на наш взгляд, типичная псевдоконфликтная ситуация, так как только от более искусных в педагогическом отношении действий учительницы целиком зависело не допустить возникновения конфликта.

Соображения о принципиальной возможности и целесообразности использования поощрения в ситуации, когда доминируют отрицательно направленные отношения, и, напротив, наказания в ситуации доминирования положительно направленных отношений важны, на наш взгляд, для понимания диалектической взаимосвязи этих средств воздействия как двух сторон единого метода педагогической коррекции. В значительной части реальных, жизненных ситуаций использование поощрения и наказания в системе методов организации воспитательного процесса совмещается, и такое одновременное разнонаправленное стимулирование обеспечивает надежность и быстроту осуществления коррекции, минимальную конфликтность отношений и их оптимальное развитие в сторону формируемых потребностей личности во всех других ее качеств

Способность ситуативных настроений и состояний переходить в эмоциональные личностные состояния, трансформироваться определенным образом в сознании, влиять на формирование всех качеств личности имеет принципиально важное значение для анализа эмоциональной сферы использования поощрений и наказаний. Лучше всего это прослеживается на примерах педагогических ошибок, связанных с ситуациями поощрения и наказания.

Во время большой перемены на этаже, где расположены начальные классы, появился директор школы. Первое, что он заметил, была веселая возня двух третьеклассников, гонявших по паркетному полу кусочек мела. Знаком директор подозвал расшалившихся мальчиков к себе, поставил их рядом с собой, а когда закончилась перемена и все разошлись по классам, сказал:

Все занимаются, а вы отправляйтесь вниз к тете Марусе за полотерными щетками, будете здесь натирать пол до тех пор, пока он не станет совсем чистым и блестящим.

## Список литературы

1. Лабунская В.А / Экспрессия человека: общение и межличностное познание. “Феникс”. Ростов-на-Дону. 1999.
2. Лобанов А.А. Основы профессионально-педагогического общения. - С. -Петербург, 2000;
3. Рубинштейн С.Л. Теоретические вопросы психологии и проблема личности // Психология личности. - М., 1982.
4. Афонина Г.М. Педагогика. Курс лекций и семинарские занятия. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
5. Кочетов А.И. Воспитательная система: образовательная школа России. Краснодар: Изд-во института им. Россинского, 2002