



Г. В. БАЙБИКОВА

ОСНОВЫ МУЗЫКАЛЬНО- ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

Издание четвертое, стереотипное

РЕКОМЕНДОВАНО

*Учебно-методическим объединением
высших учебных заведений Российской Федерации
по образованию в области музыкального искусства
в качестве учебно-методического пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки
«Музыкально-инструментальное искусство»*



• САНКТ-ПЕТЕРБУРГ •
• МОСКВА •
• КРАСНОДАР •



УДК 781.1
ББК 85.310.7

Б 18 Байбикова Г. В. Основы музыкально-педагогического общения : учебно-методическое пособие / Г. В. Байбикова. — 4-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань : Планета музыки, 2020. — 132 с. — (Учебники для вузов. Специальная литература). — Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-8114-5045-9 (Издательство «Лань»)

ISBN 978-5-4495-0464-7 (Издательство «ПЛАНЕТА МУЗЫКИ»)

В учебно-методическом пособии раскрываются теоретико-практические основы профессионального общения педагога-музыканта. Представлен практический инструментарий для организации и проведения тренинга музыкально-педагогического общения: психодиагностические технологии, профессионально-ориентированные игры, кейсы, творческие задания и упражнения.

Пособие предназначено для студентов высших учебных заведений по направлению подготовки «Музыкально-инструментальное искусство» (степень «бакалавр»). Кроме того, учебно-методическое пособие может быть полезно студентам вузов по направлению подготовки «Педагогическое образование» (профиль подготовки «Музыкальное образование»), студентам средних профессиональных учебных заведений, обучающихся по специальности «Инструментальное исполнительство», преподавателям детских музыкальных школ, а также учителям музыки учреждений общеобразовательного типа.

ББК 85.310.7

Б 18 Baibikova G. V. The fundamentals of musical and pedagogical communication : methodical textbook / G. V. Baibikova. — 4th edition, stereotyped. — Saint Petersburg : Lan : The Planet of Music, 2020. — 132 pages. — (University textbooks. Books on specialized subjects). — Text : direct.

The methodical textbook reveals the theoretical and practical fundamentals of a professional communication of a music teacher. A practical toolkit for organizing and conducting a music and pedagogical communication training is presented: psychodiagnostic technologies, professionally oriented games, case studies, creative tasks and exercises.

The textbook is intended for students of higher educational institutions in the direction “Music Performing Art” (bachelor’s degree). Besides, the textbook can be useful for university students specializing in “Pedagogical Education” (the “Music Education” specialty), students of secondary vocational schools studying in “Performing Art”, teachers of children’s music schools, as well as music teachers of general educational institutions.

Рецензенты:

ДАЙЧ В. С. — заведующий кафедрой специального фортепиано Ростовской государственной консерватории (академии) им. С. В. Рахманинова, профессор, заслуженный артист РФ; *ИСАЕВ И. Ф.* — заведующий кафедрой педагогики НИУ «БелГУ», доктор педагогических наук, профессор.

Обложка
А. Ю. ЛАПШИН

© Издательство «ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2020

© Г. В. Байбикова, 2020

© Издательство «ПЛАНЕТА МУЗЫКИ»,
художественное оформление, 2020



ОТ АВТОРА

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов высших учебных заведений по направлению подготовки «Музыкально-инструментальное искусство» (степень «бакалавр»). Пособие содержит теоретико-практический материал для изучения раздела «Музыкально-педагогическое общение» в рамках дисциплины «Музыкальная педагогика и психология». Музыкально-педагогическое общение выступает дидактической единицей данной дисциплины и подлежит обязательному освещению в процессе подготовки бакалавра музыкально-инструментального искусства.

Цель пособия — формирование комплекса знаний в области профессионального общения и на их основе — развитие коммуникативной компетенции педагога-музыканта.

Содержание пособия основывается на классических и современных трудах по вопросам психологии общения, психологии музыкально-педагогической деятельности и общения: Л. А. Баренбойма, В. А. Кан-Калика, Б. Л. Кременштейн, А. А. Леонтьева, Л. С. Майковской, Г. Г. Нейгауза, А. П. Панфиловой, А. В. Петровского, В. Г. Ражникова, Б. М. Теплова, М. Э. Фейгина и др.

Материал пособия представлен в контексте деятельности педагога-музыканта, раскрывает специфику его профессионального общения, особенности работы в музыкально-исполнительском классе. Названия глав и параграфов отражают логику изучения раздела «Музыкально-педагогическое общение» и соответствуют тематическому плану курса «Музыкальная педагогика и психология». Во введении рассматриваются ключевые понятия психологии общения и общие положения теории педагогического общения, что является необходимой предпосылкой для выявления специфических особенностей коммуникации педагога-музыканта.

В первой главе подробно раскрывается сущность и содержание структурных компонентов музыкально-педагогического общения.

Вторая глава посвящена проблеме обучения музыкально-педагогическому общению, особое внимание уделяется содержанию тренинговой работы, разнообразию форм и методов обучения профессиональной коммуникации.

В третьей — практической главе — представлено методическое обеспечение технологии развития коммуникативных умений педагога-музыканта, включающее психодиагностические методы, кейс-метод, авторские разработки профессионально-ориентированных игр, творческих заданий и упражнений.

Учебное пособие содержит вопросы и задания для самостоятельной работы, словарь основных понятий, библиографический список и приложения, материалы которого характеризуют процесс обучения музыкально-педагогическому общению.



ВВЕДЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

Общение имеет огромное значение в развитии не только отдельной личности, но и общества в целом. Вне общения человеческое общество немислимо. По-видимому, это и дало основание известному французскому писателю Антуану де Сент-Экзюпери определить поэтический образ общения как «единственной роскоши, которая есть у человека».

Слово «общение» происходит от латинского *communis*, означающего «общество», «общий», «община». В психологической науке встречаются два подхода к вопросу о взаимосвязи феноменов «коммуникация» и «общение»: отождествление коммуникации как процесса обмена информацией с феноменом общения и разведение указанных процессов. В данном пособии понятия «коммуникация» и «общение» используются в качестве синонимов.

Общение — сложный многогранный процесс, изучаемый разными науками: философией, психологией, социальной психологией, социологией, педагогикой, лингвистикой и др. За последние 20–25 лет изучение проблемы общения стало одним из ведущих направлений в психологической науке. Несмотря на обилие исследований, посвященных общению, в настоящее время от-

существует единый концептуальный подход к определению и характеристике этого феномена, его структурных компонентов, процессу формирования.

В отечественной психологии принципиальным является вопрос о связи общения с деятельностью (идея единства общения и деятельности). Общение получило статус специфической деятельности, а ее особенность состоит в том, что она включена во все другие виды деятельности, что она универсальна, так как составляет основу овладения любой другой деятельностью. С позиции деятельностного подхода ученые определяют общение как сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека [25, 233].

В общей структуре общения выделяют три взаимосвязанные стороны: коммуникативную, перцептивную и интерактивную.

Коммуникативная сторона общения — обмен информацией между участниками совместной деятельности, процесс передачи эмоционального и интеллектуального содержания. Передача любой информации производится посредством знаковых систем. Средствами коммуникативного процесса выступают две знаковые системы: **вербальная** (словесная, речевая) и **невербальная**. Остановимся более подробно на каждой из обозначенных систем.

Словесная, или **вербальная**, коммуникация — основной вид общения, универсальным средством которого выступает речь, позволяющая наиболее точно и образно передавать информацию. Именно с помощью речи и получают информацию, «упакованную» в ту или иную речевую конструкцию, в текст. *Речевое общение* — это процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между

людьми при помощи *языка*. Через язык мы выделяем, маркируем и определяем, оцениваем, беседуем.

Язык реализуется в речи и только через нее выполняет свое коммуникативное предназначение. Речевое (словесное) сообщение, как правило, сопровождается несловесной информацией, помогающей осмыслить речевой текст.

Невербальная (неречевая) *система* коммуникации также является важнейшим компонентом общения. По оценкам специалистов, именно она выступает транспортом основной массы информации в процессе общения и источником построения точного образа партнера по общению. Психологи утверждают, что в общении говорится гораздо больше, чем произносится. Важность невербальной системы общения состоит еще и в том, что по ней передается информация, отражающая отношение человека к партнеру по общению, к происходящим событиям, к обсуждаемым проблемам.

Невербальная система состоит из таких подсистем, как *кинесика* (мимика, жесты, пантомимика, контакт глазами), *проксемика* (организация пространственно-временных параметров общения), *такесика* (прикосновения в процессе общения), *паралингвистика* (*просодика*) и *экстралингвистика* (паузы, интонация, неречевые вкрапления в речь).

Кинесика — область научного знания, исследующая внешние проявления человеческих чувств и эмоций. Объектом ее научного интереса являются мимика, жестика и пантомимика. Термин «кинесика» американский ученый Р. Бёрдвистл предложил для изучения общения посредством анализа движений тела. «Кин» — мельчайшая единица, «буква» движения. Считывая «кины», мы в итоге можем интерпретировать сообщения, передаваемые мимикой, жестами и другими движениями тела. Кинесика включает в себя движения, отражаемые оптической или визуальной системой человека, т. е. зритель-

но воспринимаемый диапазон движений, выполняющих выразительно-регулятивную функцию.

Мимике — движениям мышц лица, отражающим внутреннее эмоциональное состояние, принадлежит особая роль в передаче информации. Мимика обладает статусом образного языка общения, специфического кода для передачи многообразных чувств, оценок, отношений к событиям и явлениям. Одновременно она является эффективным средством воздействия на людей и проявляется у каждого человека свойственной лишь ему одному индивидуальной выразительностью.

Многообразная гамма чувств, настроений, отношений партнера по общению проявляется в его жестах. Мудрецы говорят, что жест есть не движение тела, а движение души. Знание «алфавита» и «грамматики» жестов позволят читать человека как книгу. Такая возможность имеет место благодаря тому, что жесты в меньшей степени подвержены сознательному контролю, чем мимика.

Специалисты в области невербального общения А. Пиз, Дж. Ниренберг и Г. Калеро дают подробную классификацию жестов. Людям, имеющим отношение к человекоориентированным профессиям, важно иметь представление, прежде всего, о тех жестах, в которых выражаются отношение к ситуации общения и к обсуждаемой проблеме, психическое состояние и степень искренности партнера. В этом плане интерес представляют открытые жесты, закрытые жесты и жесты неискренности, жесты оценки и отрицания, уверенности, нервозности и неуверенности.

Пространственно-временные параметры общения изучает научная область *проксемика* (англ. *proximity* — близость). Этот термин введен в оборот американским антропологом Э. Холлом, пионером в изучении территориальных потребностей человека. По мнению Э. Холла, каждый человек имеет вокруг себя некое пространство, которое он считает «своим». В этом пространстве ис-

следователь выделил четыре зоны (дистанции, расстояния), в которые человек допускает те или иные категории других людей и решает вполне конкретные коммуникативные задачи: интимную, личную, социальную, публичную.

Интимная зона — (15–45 см) предназначена для общения с самыми близкими людьми (родными, любимыми). Для общения в этой зоне характерны доверительность, тактильный контакт и негромкий голос.

Личная (персональная) зона — (45–120 см) предназначена для обыденного (светского) общения с хорошо знакомыми людьми (друзьями, коллегами и др.). Общение здесь допускается по преимуществу в виде поддерживающего разговора и визуального контакта между партнерами.

Социальная зона (120–400 см) предназначена для проведения формальных встреч в служебных помещениях, для ведения деловых переговоров, для общения с малознакомыми людьми.

Публичная зона (свыше 400 см) предназначена для общения с большими аудиториями.

Такесика — научная область, исследующая проявления человеческой психики в прикосновениях партнеров. Прикосновения более всего отражают статусно-ролевые позиции и степень близости общающихся. *Паралингвистические средства* общения включают ритмико-интонационные стороны речи: высота, громкость голосового тона, тембр голоса, темп речи, сила удара. *Экстралингвистическая система* невербальной коммуникации составляет включенные в речь паузы и психофизиологические проявления человека — смех, кашель, вздохи, хмыканье и др.

Следует подчеркнуть, что невербальная коммуникация представляет собой не только обмен невербальными сообщениями, но и их интерпретацию. Отслеживание такой информации в ходе общения сможет вооружить

человека сведениями о морально-личностном потенциале собеседника, о его внутреннем мире, настроении, мыслях и чувствах, намерениях и ожиданиях. Получить данную информацию возможно потому, что внутренний мир человека, язык его тела и жестов взаимосвязаны. Рефлекторная природа большинства реакций индивида не позволяет ему в полной мере контролировать собственные жесты, мимику и позы. В основном люди редко задумываются над своими движениями во время разговора, поэтому в ситуации, когда их мысли и слова не совпадают, глаза и жесты это выдают, так как являются местами утечки информации.

В связи с этим отмечается такая особенность невербальной коммуникации, как *непроизвольность*, т. е. спонтанность многих невербальных сигналов. Даже когда человек умышленно скрывает свои эмоции, его все равно выдают «экспрессивные привычки», спонтанные сигналы глаз, рук, ускользающие из-под контроля.

Умение «считывать» невербальные сигналы дает, например, педагогу следующие преимущества:

- он может распознавать затруднения, возникающие на уровне отношений в самом их «зародыше»: «перехватить» сигналы о них, перестроиться в процессе собеседования или публичного выступления, изменить тактику ведения разговора;
- он может перепроверить правильность своей интерпретации воспринимаемых сигналов, а также вести контроль истинности наблюдения (например, выступили слезы: они могут быть слезами страдания, боли, сопереживания кому-то, а могут быть слезами радости). Без контроля истинности интерпретации сигналов можно наделать много ошибок, которые скажутся на эффективности делового взаимодействия [24, 118].

Перцептивная сторона общения (*перцепция* — восприятие) — это восприятие, понимание и оценка человека человеком в процессе общения. Полноценное обще-

ние становится возможным, только если люди, вступающие во взаимодействие, могут оценить уровень взаимопонимания и дать себе отчет в том, что представляет собой партнер по общению. Однако эта реконструкция внутреннего мира Другого — задача весьма сложная. Нам непосредственно дан лишь внешний облик других людей, их поведение и поступки, используемые ими коммуникативные средства, и приходится проделать определенную работу для того, чтобы, опираясь на эти данные, понять, что представляют собой люди, с которыми мы вступили в общение, сделать заключение об их способностях, мыслях, намерениях и т. д.

В процесс общения включены, по меньшей мере, два человека. Каким же образом каждый из них, ориентируясь на внешние проявляемые поведенческие характеристики другого, формирует представления о нем, о его внутреннем мире? В актах взаимного познания ученые выделяют такие важнейшие *механизмы межличностного восприятия*, как *идентификация, рефлексия, эмпатия, стереотипизация, каузальная атрибуция, аттракция*. Знание этих механизмов позволяет человеку четко представить себе, что делают люди для того, чтобы понять и правильно оценить помыслы и поступки других людей, и где кроются причины того, что называется «ошибиться в человеке».

Идентификация (отождествление) — это способ понимания другого человека через осознание или бессознательное уподобление его характеристикам самого субъекта. В ситуациях взаимодействия люди строят предположения о внутреннем состоянии, мыслях, мотивах и чувствах другого человека на основе попытки поставить себя на его место.

Однако субъекту общения важно не только отстраненно, со стороны понять другого человека, но и принять во внимание, как индивид, вступивший с ним в общение, будет воспринимать и понимать его самого. Таким обра-

зом, мы подошли к осмыслению следующего механизма межличностной перцепции — *рефлексии*.

Рефлексия (от лат. *reflexio* — обращение назад) — механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять и осознавать то, как он воспринимается партнером по общению. Рефлексия — это уже не просто познание другого, но знание того, как другой понимает меня. В широком смысле рефлексия вбирает в себя такие процессы, как самопознание и понимание другого, самооценка и оценка другого, самопрезентация и интерпретация другого.

Эмпатия (русский эквивалент термина — сопереживание) — постижение эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания и сочувствия, т. е. понимание партнера по общению на уровне чувств; желание эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия основана на умении правильно представить, что происходит в душе другого человека, что он переживает.

Стереотипизация означает определенную классификацию форм поведения партнера по общению и интерпретацию их причин путем отнесения к уже известным стереотипам (наиболее известны национальные стереотипы). По мнению психологов, механизм стереотипизации играет двойную роль. С одной стороны, он облегчает познание воспринимаемых людей, заимствуя психологические особенности различных общностей и приписывая их оцениваемому человеку, а с другой — приводит к формированию неадекватного образа познаваемого человека, наделяя его типологическими особенностями в ущерб индивидуальным.

Каузальная атрибуция (от лат. *causa* — причина и *atributio* — придаю, наделяю) — механизм взаимопонимания, основанный на приписывании другому человеку мотивов поведения, личностных характеристик. Не зная причин поведения другого человека или зная их недостаточно, личность приписывает ему мотивы поведения

либо на основе собственного жизненного опыта (очень распространено острое желание «причесать» всех окружающих под личностную гребенку), либо на основе сходства поведения представителя данной группы людей с поведением аналогичных групп, о которых оценивающий знает по собственному опыту.

Атрибуция приводит к особенно печальным последствиям в работе педагога. Приписывая учащемуся неверные мотивы поведения, учитель считает лентяя трудолюбивым человеком, а труженика — бездельником и, естественно, не может установить нормальный деловой контакт с ними. Противостоит атрибуции *децентрация*. Децентрация, в противоположность эгоцентризму, — это способность встать на точку зрения другого человека, посмотреть на окружающий мир его глазами. Децентрация формируется в ходе общения с людьми при столкновении взглядов, различных точек зрения, сопоставления неоднозначных позиций, заставляющих субъект изменять собственную позицию, учитывать мнение других людей.

Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют по отношению друг к другу определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств — от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования *аттракции*. Буквально «аттракция» означает «привлечение». *Аттракция* — это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т. е. некоторое качество отношения. Выделяют различные уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь.

Интерактивная сторона общения (*интеракция* — взаимодействие) представляет собой взаимо-