

**Общение и диалог в практике обучения и воспитания будущего офицера –
начальника службы материального обеспечения**

Становление, развитие, да и жизнь человека невозможны без общения и взаимодействия с людьми.

Общение – одна из основных проблем психологии и психологических категорий. Человек становится личностью в результате взаимодействия и общения с другими людьми.

От умения общаться с другими людьми во многом зависит успех работы начальника службы, его индивидуальный стиль руководства. И было бы ошибкой считать, что руководство службой представляет только отдачу указаний, распоряжений и заслушивание докладов. Эффективнее решаются задачи там, где руководитель может убедить подчиненных, выслушав их мнение, найти общую линию поведения, приемлемое решение. Все это происходит в процессе общения, посредством диалога, дискуссии.

В самом общем виде общение выступает как форма жизнедеятельности.

Его социальный смысл состоит в том, что оно выступает средством передачи форм культуры и общественного опыта. В этой связи необходимо подчеркнуть идею психологии о единстве общения и деятельности.

Такой вывод логически вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений.

Связь общения и деятельности понимается и рассматривается с нескольких точек зрения.

Во-первых, общение и деятельность как две стороны социального бытия человека.

Во-вторых, общение как определённая сторона деятельности: оно включено в любую деятельность. Сама деятельность является условием общения.

В-третьих, общение как особый вид деятельности: общение как коммуникативная деятельность, или деятельность, выступающая самостоятельно на определённом этапе онтогенеза и общение как вид деятельности (речевая деятельность) со всеми присущими элементами деятельности.

Исходя из этого, можно дать определение понятию общение.

Общение – специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества, в общении реализуются социальные отношения людей [1].

Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, взаимодействие, восприятие и понимание другого человека [2].

Отсюда следует, что общение предполагает взаимодействие, по меньшей мере, двух людей, которые попеременно выполняют функции субъекта и объекта общения.

Специфика общения определяется тем, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для другого. В общении человек самоопределяется, обнаруживая свои индивидуальные особенности.

По форме воздействия можно судить о коммуникативных умениях и чертах характера человека, по специфике организации речевого общения – об общей культуре и грамотности. Подлинно человеческое общение не возможно без участия сознания и разума.

Общение многофункционально.

По критерию цели общения выделяется восемь функций общения.

1. Контактная, цель, которой – установление контакта как состояния обоюдной готовности к приему и передаче сообщений и к поддержанию взаимосвязи в виде постоянной взаимоориентированности.

2. Информационная, цель, которой – обмен сообщениями (прием-передача сведений в ответ на запрос), а также обмен мнениями, замыслами, решениями и пр.

3. Побудительная, цель, которой – стимуляция активности партнера для направления его на выполнение определенных действий.

4. Координационная, цель, которой – взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности.

5. Функция понимания, цель которой – не только адекватное восприятие и понимание смысла сообщения, но и взаимное понимание – намерений, установок, переживаний, состояний и пр.

6. Эмотивная, цель, которой – возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний (обмен эмоциями), а также изменение с его помощью своих переживаний и состояний.

7. Функция установления отношений, цель которой – осознание и фиксация своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей общества, в котором действует индивид.

8. Функция оказания влияния, цель которой – изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера, в том числе и его намерений, установок, мнений, решений, представлений, потребностей, действий, активности и пр..

В каждой ситуации (в конкретном случае общения) развиваются последовательные фазы общения.

Взаимонаправленность – это фаза, когда тот или иной человек становится объектом Вашего избирательного внимания.

Взаимоотражение – фаза включения человека в общение, реакция на взаимонаправленность.

Взаимоинформирование – фаза обмена информацией, реакцией, действиями.

Взаимоотключение – это фаза окончания контакта, выход их зоны общения.

Общение, как минимум, включает следующие образования:

- участники общения;
- цели участников общения;
- содержание общения;
- правила и нормы общения;
- роли участников общения;
- репертуар действий (совокупность поведенческих актов в ходе общения).

Американский ученый Г.Д. Лассуэл предложил модель акта коммуникации, состоящую из семи компонентов: кто (коммуникатор) – зачем (мотив и цель) – сообщает что (содержание) – по какому каналу связи – на каком языке (код коммуникации) – кому (реципиент) – с каким эффектом (результат) [4].

В ходе общения важную роль играет стратегия общения.

Стратегия общения включает, открытое или закрытое общение; монологическое или диалогическое общение; ролевое или личностное общение.

Открытое или закрытое общение. Открытое общение – желание и умение выразить полно свою точку зрения и готовность учесть позиции других.

Закрытое общение – нежелание или неумение выразить понятно свою точку зрения, свою позицию, свое отношение, имеющуюся информацию. Использование закрытых коммуникаций оправдано, когда есть значительная разница в степени предметной компетентности и бессмысленно тратить время и силы на поднятие этой компетентности другой стороны или в конфликтных ситуациях (когда открытие своих чувств, планов противнику нецелесообразно).

Кроме того, имеет место полузакрытая коммуникация – то есть «единостороннее выпрашивание», в ходе которого человек пытается выяснить позицию другого, не раскрывая свою. Случаи, когда человек открыто выражает свои чувства, проблемы, обстоятельства, не интересуясь тем, желает ли другой «войти в чужие обстоятельства», слушать «излияния» называют термином «истерическое предьявление проблемы».

Монологическое и диалогическое общение. Монологическое общение – речь одного человека (доклад, рапорт, сообщение, выступление и т.д.).

Диалогическое общение – общение двух (иногда и более) лиц. Диалогическое общение может выступать в различных формах. Прямой диалог – разговор между двумя или несколькими лицами., в рамках которого партнеры излагают друг другу свои позиции, уточняя их путем постановки дополнительных вопросов.

Дискуссия – спор, обсуждение какого-нибудь вопроса на собрании, в печати, в беседе с целью добиться истинным путем сопоставления различных мнений. Важнейшим моментом дискуссии является убедительная аргументация, в процессе которой могут использоваться три вида аргументов.

К сильным относятся точно установленные факты и суждения на их основе; документы; экспериментально проверенные выводы; заключения экспертов; высказывания признанных авторитетов; свидетельства очевидцев; статистические данные, собранные и обработанные профессионалами.

Слабыми аргументами считаются умозаключения, основанные на разрозненных фактах, не имеющих связующего звена; уловки и суждения, построенные на алогизмах; ссылки на известные аудитории авторитеты; доводы личного характера; тенденциозно подобранные материалы; догадки, предположения, ощущения; неполные статистические данные.

Несостоятельными аргументами являются подтасованные факты; сомнительные, непроверенные источники; потерявшие силу и фиктивные документы; домыслы, догадки, предположения; доводы, рассчитанные на предрассудки и невежество; выдаваемые авансом обещания; ложные заявления.

Полемика – публичный спор, с целью защиты своей точки зрения и обоснованного опровержения мнения оппонента. Необходимо отметить, что зачастую в полемике конфликт идей превращается в конфликт людей. Часто это

происходит только потому, что люди неправильно понимают друг друга. Создаются психологические условия, не способствующие эффективности общения.

Ролевое (исходя из социальной роли) и личностное (общение «по душам»). В психологии выделяют несколько видов ролевого общения. Рассмотрим некоторые из них.

«Контакт масок». Это формальное общение, при котором отсутствует стремление понимать и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливость, строгость, безразличие, скромность, участливость и т.п.); это типичный набор жестов, выражения лица, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику.

Примитивное общение – собеседника оценивают как нужный или мешающий объект. Если нужный – активно вступают в контакт, а получив от собеседника желаемое, теряют дальнейший интерес к нему. Если нужный объект общения, мешающий, то оттолкнут его, последуют агрессивные грубые реплики.

Формально-ролевое общение, когда регламентированы и содержание и средства общения и вместо узнавания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

Деловое общение. При этом учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника. Но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с помощью различных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты и т.п.) в зависимости от особенностей его личности.

Светское общение. Суть его в беспредметности общения, когда говорят о том, что положено в таких случаях. Это общение закрытое, так как точка зрения на тот или иной вопрос не имеет значения и не определяет характер коммуникаций. В ходе светского общения используются ряд правил (поступков) и специальных принципов светского общения.

На основе общих положений психологии общения, его стратегии и тактики, реализуются цели и задачи общения в различных жизненных ситуациях деятельности.

Начальнику службы необходимо глубоко понимать психологическую сторону общения и умело использовать полученные знания в своей практической деятельности по руководству службой.

Общение, в каких бы формах оно ни выступало, всегда существует как упорядоченная коммуникативная связь. Такая упорядоченность достигается с помощью правил и норм, регулирующих процесс общения в зависимости от его целей и средств. С одной стороны, нормативность накладывает определенные ограничения на общение, а с другой – программирует своеобразный тип и форму взаимоотношений вступающих во взаимные контакты собеседников.

От умения общаться с другими людьми во многом зависит успех работы начальника службы тыла, его индивидуальный стиль руководства. И было бы ошибкой считать, что руководство службой представляет только отдачу указаний, распоряжений и заслушивание докладов.

Эффективнее решаются задачи там, где руководитель может убедить подчиненных, выслушав их мнение, найти общую линию поведения, приемлемое решение. Все это происходит в процессе общения, посредством диалога, дискуссии.

Список использованных источников.

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов [Текст] / Г.М. Андреева. – М., 2005.

2. Маклаков, А.Г. Общая психология: учеб. для вузов [Текст] / А.Г. Маклаков. – СПб.: Питер, 2021.

3. Основы социальной военной психологии (курс лекций): учеб. пособие для курсантов и слушателей военных вузов [Текст]. – Вольск, 2009.

4. Шестериков, А.В.; Хациева, И.А. Психология и педагогика: основы психологии личности военнослужащего и воинского коллектива: электрон. учеб. пособ. [Электронный ресурс] / А.В. Шестериков, И.А. Хациева. – Вольск: ВВИМО, 2016. – 1100Мб. – 1CD-R. – Загл. с экрана.