

УДК 370.153

Анатольєва О. І. – кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри історії держави та права Національної академії внутрішніх справ, м. Київ

Соціально-психологічні умови оптимізації педагогічного спілкування

Розглянуто педагогічне спілкування як різновид спілкування людей. Визначено його загальні та специфічні риси, а також комунікативну, перцептивну й інтерактивну функції. Встановлено, що важливою складовою оптимізації педагогічного спілкування є подолання комунікативних бар'єрів. Доведено, що для підвищення комунікативної компетентності доцільно використовувати соціально-психологічний тренінг.

Ключові слова: спілкування, педагогічне спілкування, стиль педагогічного спілкування, мультимедійна презентація лекції.

Успішне спілкування є підґрунтям ефективної професійної діяльності, що стосується, передусім, педагогічної роботи, оскільки в педагогічному процесі воно відіграє важливу роль для соціалізації студентів, їхнього особистісного розвитку. Водночас навіть досвідчені педагоги мають певні труднощі в спілкуванні. Педагогічне спілкування ускладнене як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами. Тому об'єктом дослідження є соціально-психологічні особливості педагогічного спілкування. Предмет дослідження – соціально-психологічні умови оптимізації педагогічного спілкування.

Мета цієї статті – визначити функції, структуру й особливості педагогічного спілкування; бар'єри спілкування та методи їх подолання для оптимізації педагогічного спілкування; здійснити експериментальне дослідження використання в навчальному процесі мультимедійних презентацій як одного з напрямів оптимізації педагогічного спілкування.

У широкому значенні спілкування – це той аспект людської діяльності, що забезпечує зв'язок, взаємодію та взаємовплив людей у процесі матеріального та духовного виробництва, спосіб реалізації соціальних відносин через безпосередні чи

опосередковані контакти, у які особи чи групи вступають у процесі соціальної життєдіяльності [1, с. 73].

Спілкування як досить багатозначне поняття має чимало форм і видів. Педагогічне спілкування – окремий різновид спілкування людей. Йому притаманні як загальні риси цієї форми взаємодії, так і специфічні для освітнього процесу.

Відомий учений О. О. Леонтьєв виокремив такі характеристики спілкування: контактність, орієнтованість, спрямованість, семіотична спеціалізація та психологічна динаміка [2, с. 65–78]. Також він визначив два типи спілкування – особистісно орієнтоване і соціально орієнтоване. Висловлювання в соціально орієнтованому спілкуванні адресовані багатьом людям, вони мають бути зрозумілими кожному. Тому до них ставлять вимоги повноти, прозорості, точності та високої культури, поєднання всіх засобів – вербальних і невербальних – для підвищення ефективності мовного впливу. За цими характеристиками можна визначити, наприклад, лекцію як соціально орієнтоване спілкування, що містить переконання та інформування, наближається до міжособистісного спілкування за типом використовуваних засобів і соціальною опосередкованістю [3, с. 12].

Важливими характеристиками педагогічного спілкування є також репрезентативність і поліінформативність. Репрезентативність передбачає, що будь-яке спілкування відображає індивідуально-особистісні особливості людей, що спілкуються, наприклад, викладача та студентів, їхні культурний рівень, вік, стать, а також інтереси, потреби, смаки, схильності тощо.

Специфіка педагогічного спілкування також полягає в поліоб'єктній спрямованості не тільки на тих, хто навчається, з метою їхнього особистісного розвитку, а й на організацію засвоєння навчальних знань і формування на цій підставі творчих умінь, що є основним для педагогічної системи [4, с. 331–332].

Крім цього, слід виокремити функції, тобто ті завдання, які виконує спілкування: обмін інформацією, узгодження і коригування дій у спільній діяльності, регуляція емоційного життя людини тощо.

Дослідниця Г. М. Андреева визначає в спілкуванні три взаємопов'язані функції: комунікативну, інтерактивну та перцептивну [5]. Комунікативний аспект спілкування, або комунікація у вузькому значенні, полягає в обміні інформацією.

Інтерактивний аспект спілкування передбачає організацію взаємодії. Перцептивний аспект спілкування означає процес сприймання, пізнання й установлення на цьому підґрунті взаєморозуміння.

Спілкування як взаємодія (інтерація) в соціально-психологічному контексті виявляється в організації людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності, досягнення певної спільної мети.

Традиційно в соціальній психології всі різновиди взаємодій поділяють на дві групи. До першої належать дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її узгодженість, ефективність. Такими формами взаємодії є кооперація, згода, пристосування, співробітництво тощо. До другої належать конкуренція, конфлікт, опозиція, що спричиняють неузгодженість спільної діяльності, зниження її ефективності. Ефективна педагогічна діяльність вимагає організації взаємодії у формі співробітництва, конструктивного вирішення конфліктів.

Кожна ситуація визначає певний стиль поведінки та дій. Стиль спілкування – це стійка форма способів і засобів взаємодії людей. На думку Л. В. Путляєвої, стиль педагогічного спілкування має вирізнитися: пильною увагою до розумового процесу студентів (кожен порух думки потребує негайного схвалення, іноді просто реакції, яка свідчить, що думку почуто); емпатією – умінням поставити себе на місце студента, зрозуміти цілі, мотиви його діяльності, що дає змогу прогнозувати діяльність і керувати нею; доброзичливістю, позицією зацікавленості старшого колеги (друга) в успіху студента; рефлексією – безперервним суворим аналізом власної діяльності як педагога, керівника пізнавальною діяльністю; своєчасним корегуванням навчального процесу [7, с. 61].

Спілкування як обмін інформацією, тобто комунікація у вузькому значенні, – це обмін уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками тощо. Його можна трактувати як інформацію, і тоді сам процес комунікації стає процесом обміну інформацією. Передання будь-якої інформації можливе лише за допомогою знакових систем. Розрізняють вербальну і невербальну комунікації, що використовують різні знакові системи.

Вербальна комунікація послуговується людською природною звуковою мовою. Це універсальний засіб комунікації. Дослідники

стверджують, що тільки 7 % змісту повідомлення передають значенням слів, 38 % інформації визначається тим, як ці слова вимовляють, і 55 % – виразом обличчя. Усі невербальні знакові системи допомагають цілком висвітлити зміст інформації [1, с. 117].

Згідно з позицією В. О. Лабунської, невербальна знакова система переважає над вербальною, оскільки її складові є генетичними ознаками людини [7]. Невербальна комунікація охоплює такі знакові системи: 1) оптико-кінетичну; 2) пара- і екстралінгвістичну; 3) організацію простору та часу комунікативного процесу; 4) візуальний контакт.

Оптико-кінетична система знаків використовує жести, міміку, пантоміміку й відображає емоційні реакції людини, надає спілкуванню певних нюансів. Міміка – головний канал передання людських емоцій. Контроль за виразом обличчя дає змогу підсилювати, стримувати, нейтралізувати, приховувати емоції. Важливе значення в невербальній комунікації має також погляд як ключовий елемент невербальної комунікації. Саме за допомогою нього виражають інтерес до розмови. Однак постійний погляд заважає зосередитися [1, с. 110].

Певне значення мають також жести – рухи рук. Зміст окремих жестів різний у різних культурах. Утім похитування головою, нахил її до плеча чи в бік співрозмовника завжди вважають ознаками інтересу.

Свої почуття і стани людина може висловлювати також за допомогою пантоміміки – пози, положення тіла. Наприклад, особа виявляє до співрозмовника відкритість, якщо стоїть до нього обличчям. Нахил уперед є свідченням симпатії. «Відкриті» пози (стоячи – руки розкриті долонями догори, сидячи – руки розкинуті, ноги витягнуті) сприймають як пози довіри, згоди, доброзичливості, психологічного комфорту.

Паралінгвістична система охоплює показники голосу, його діапазон, тональність, виражає почуття й стани людини. Екстралінгвістична знакова система (паузи, покашлювання, сміх, темп мовлення) повідомляє про те, якого значення в цій ситуації надають висловлюванню. Такі засоби, як наголос, інтонування, передають інформацію про емоційний стан та особливості особистості. Голосові характеристики – важливий чинник формування нашого образу в сприйманні інших. Так, спокійний і солідний голос знімає напруження, посилює інтерес. Ритмічне мовлення відображає піднесений настрій [1, с. 110–113].

Виокремлюють також перцептивний аспект спілкування. Метою спілкування є взаєморозуміння. Вибір людиною певної лінії поведінки в кожній конкретній ситуації передбачає сприймання партнера, самої себе та ситуації. Сприймання людини людиною позначають терміном «соціальна перцепція», що означає сприйняття зовнішніх ознак, співвіднесення їх з особистісними характеристиками й інтерпретацію на цій підставі вчинків. За зовнішніми показниками поведінки ми ніби «читаємо» іншу людину, розшифровуємо значення її зовнішніх ознак [8].

Одним з найпростіших способів розуміння іншої людини є ідентифікація, ототожнення себе з іншим. Припущення про внутрішній стан співрозмовника ґрунтується на спробах поставити себе на його місце. Встановлено тісний зв'язок між ідентифікацією та іншим, близьким за змістом, явищем – емпатією [5, с. 77].

Емпатія (співпереживання) – особливий спосіб розуміння іншої людини, коли домінує не раціональне, а емоційне сприйняття її внутрішнього світу. Найтиповішими формами емпатії є співпереживання та співчуття.

Процесу взаєморозуміння сприяє також механізм рефлексії. У соціальній психології рефлексією вважають усвідомлення індивідом того, як його сприймає співрозмовник. Наприклад, якщо лектор має неправильне уявлення про себе, про слухачів і, головне, про те, як його сприймають інші, то досягти взаєморозуміння з аудиторією неможливо, як і взаємодії [1, с. 128].

Складною проблемою педагогічної психології, психології спілкування є бар'єри спілкування. Для них притаманні позитивні та негативні функції у процесі педагогічного спілкування. Позитивні функції цих труднощів (А. К. Маркова) передбачають індикаторний (привертання уваги педагога до проблеми), стимулювальний або мобілізаційний (активізація діяльності під час аналізу й подолання труднощів, набуття досвіду) аспекти [9, с. 84]. Водночас дослідниця визначає й негативні функції бар'єрів: стримувальну (за відсутності умов для подолання труднощів, наявності незадоволеності собою, заниженої самооцінки) і деструктивну, або руйнівну, що призводять до розладу діяльності [9, с. 84].

Бар'єром може бути межа нашої уяви (перекодування думки в слова), словниковий запас лектора, уміння студентів слухати та концентрувати увагу, здатність розуміти значення слів, обсяг

пам'яті. Так, під час монологічного спілкування (лекція, урок) слухачі запам'ятовують лише 20 % інформації [1, с. 118].

За класифікацією О.І.Зимньої, різновидами труднощів спілкування є: статусно-позиційно-рольові, етно-соціокультурні, вікові, індивідуально-психологічні, діяльнісні, пов'язані з міжособистісними стосунками [4, с. 348].

Статусно-позиційно-рольові труднощі виникають, здебільшого, в умовах асиметрії статусів, позицій, у ситуаціях порушення прав та обов'язків. Єдність статусу педагога як представника освіти, його позиції передання соціального досвіду та ролі суб'єкта, який розвиває, виховує і навчає, виражається в авторитеті, що об'єднує авторитет особистості й авторитет ролі. Авторитет педагога як носія цінностей нового, невідомого, необхідного для подальшого життя, є загальноновизнаним. Водночас вона передбачає такі особистісні якості, як компетентність, об'єктивність, такт і бажання допомогти [4, с. 350].

Вікові труднощі можуть виникнути, коли педагог справді не розуміє цінностей молодіжної субкультури. Подолання таких бар'єрів полягає в постійному особистісному та професійному саморозвитку педагога, його включенні в життя суспільства, інтересі до світу молоді.

Етно-соціокультурні труднощі спілкування переборні, якщо їхня специфіка усвідомлена та прийнята педагогом, якщо він може контролювати своє спілкування.

Індивідуально-психологічними особливостями співрозмовників, що чинять найістотніший вплив на спілкування, є інтелектуальні, емоційні, вольові, поведінкові, особистісні вияви, зокрема: комунікативність (товариськість), контактність, емоційна стійкість, імпульсивність, екстра-, інтровертованість, локус контролю (екстер- чи інтернальність), особливості когнітивного стилю, недостатність соціальної перцепції тощо. Одним зі способів подолання таких труднощів є регулювання педагогом власних індивідуально-психологічних особливостей, серед яких дратівливість, надмірна емоційність, критичність, скептицизм. Усе, що ускладнює педагогічне спілкування, має бути предметом усвідомлення та корекції. Зазначене є професійно необхідною умовою відповідності людини цій діяльності.

Педагогічна діяльність може спричиняти труднощі, пов'язані з професійно-педагогічними вміннями, дидактичною компетентністю, способами педагогічного впливу на студентів. Складнощі

педагогічного впливу полягають, передусім, у «невмінні бачити студента як цілісну особистість, що перебуває на етапі становлення й розвитку», у необхідності поєднання ролі педагога і партнера в спілкуванні; ненав'язливості, недирективності настанов і вмінні «бути потрібним» радником [9, с. 85].

Міжособистісні стосунки також впливають на характер педагогічної діяльності. Симпатія (антипатія), прийняття (неприйняття), збіг ціннісних орієнтацій або їх розбіжності, відповідність або відмінність когнітивних й індивідуальних стилів діяльності (спілкування) можуть полегшити або істотно ускладнити взаємодію.

Дослідниця Л. А. Поварніцина виокремила шість груп бар'єрів спілкування студентів. До першої належать труднощі, пов'язані з не вмінням студентів правильно поводитися, незнанням того, що і як сказати. Труднощі другої групи спричинені нерозумінням співрозмовника, тобто недостатньою сформованістю перцептивної функції спілкування. Третя група охоплює труднощі, пов'язані з тим, що не все розуміє і приймає партнер. Труднощі спілкування четвертої групи зумовлені почуттям збентеження, незручності, невпевненості. Труднощі п'ятої групи пов'язані з переживанням невдоволення, навіть роздратування у ставленні до співрозмовника. Шоста група охоплює труднощі, спричинені загальною незадоволеністю людини спілкуванням [10].

У повсякденному житті люди часто не знають справжніх причин поведінки іншої людини або знають недостатньо. Унаслідок дефіциту інформації вони приписують один одному як причини поведінки, так і загальніші характеристики на підставі подібності поведінки ситуаціям у минулому, аналізу власних мотивів, які могли б мати місце в аналогічній ситуації. Зазначений феномен у соціальній психології називають каузальною атрибуцією. Це своєрідна інтерпретація, оцінювання людиною причин і мотивів поведінки інших на підґрунті буденного, життєвого досвіду. Вона може стосуватися сприймання не тільки окремих людей, а й соціальних груп і власне себе. Одним із виявів атрибуції є явище покладання чи прийняття відповідальності за невдачі чи успіхи в спільній діяльності [1, с. 129].

Одним із перших ідей приписування дослідив Ф. Хайдер. На його думку, приписування причин поведінки та рис характеру здійснюють за такою схемою: «поганим» людям приписують

«погані» вчинки, а «добрим» – «хороші». Учений Г. Келлі виокремив три типи атрибуції: особистісну (коли причина в особі, яка здійснює вчинок), об'єктну атрибуцію (коли причина пов'язана з об'єктом, на який спрямована дія) і атрибуцію обставин (коли причина зумовлена обставинами) [11, с. 129]. Було виявлено, що учасник дії виправдовує невдачу, переважно, обставинами, спостерігач пояснює невдачу особливостями виконавця [11, с. 80].

Загалом ці ефекти можна розглянути як вияви процесу стереотипізації. Стереотип – це стійкий і спрощений образ певного явища або людини. Він виникає внаслідок прагнення дійти певного висновку на підставі обмеженої інформації. З одного боку, це спрощує процес пізнання іншої людини, з іншого – призводить до упередження.

Стереотипи є підґрунтям для побудови схем, які формують перше враження. Люди схильні переоцінювати психологічні якості людей, які переважають їх за істотним для них параметром: 1) одяг, зовнішні атрибути (автомобіль, інтер'єр кабінету тощо); 2) манера поведінки. Якщо суб'єкт переважає співрозмовника за якимось показником, то він схильний недооцінювати його. Що привабливіша людина для суб'єкта, то краща вона загалом; якщо ж вона неприваблива – решту її якостей недооцінюють [1, с. 133].

Ефект ореолу передбачає, що інформація про людину накладається на образ, який уже був сформований раніше. Цей образ заважає бачити справжні риси об'єкта сприйняття [1, с. 134]. Загальне сприятливе враження зумовлює позитивну оцінку всіх інших якостей людини. І навпаки, загальне несприятливе враження спричиняє формування негативних оцінок.

Тісно пов'язані із цим ефекти «первинності» й «новизни»: повідомлена раніше інформація переважає, коли сприймають незнайому людину, а в ситуаціях сприйняття знайомої людини діє «ефект новизни», коли остання, новіша, інформація виявляється більш значущою [1, с. 134–135].

Важливим фактором підвищення точності сприйняття іншої людини є отримання зворотного зв'язку, що допомагає відкоригувати образ і точніше прогнозувати поведінку співрозмовника [8]. Необхідним є також осмислення сукупності «перешкод», що стоять на шляху міжособистісної перцепції.

Із цією метою використовують соціально-психологічний тренінг – психологічну технологію, орієнтовану на використання активних методів групової роботи, зокрема групової дискусії та рольової гри, для підвищення компетентності в спілкуванні [12]. Також застосовують відеотренінг, щоб навчитися бачити себе збоку, зіставивши уявлення про себе з тим, як тебе сприймають інші. Ефективним є тренінг на точність сприйняття в реальних групах, об'єднаних спільною діяльністю.

Отже, педагогічне спілкування – це форма навчальної взаємодії, співпраці педагога й тих, хто навчається. Належне педагогічне спілкування створює оптимальні умови для розвитку мотивації учнів і творчого характеру навчальної діяльності, правильного формування особистості студентів, забезпечує сприятливий емоційний клімат навчання (перешкоджає виникненню психологічних бар'єрів), управління соціально-психологічними процесами в колективі, надає можливість максимально використовувати в навчальному процесі особистісні особливості педагога.

Для вивчення ефективності педагогічного спілкування було проведено експериментальну лекцію з використанням мультимедійної презентації (в контрольній групі лекція відбулася без презентації). Після лекцій відбулося контрольне тестування. Методологічним підґрунтям дослідження стали інформаційний і діяльнісний підходи. Інформаційний підхід дав змогу зосередитися на вивченні каналів спілкування. Використання презентації передбачало, крім сприйняття матеріалу на слух, також візуальне сприйняття інформації, структурованої певним чином для полегшення запам'ятовування.

Діяльнісний підхід акцентує на організації процесу педагогічного спілкування, його впливі на утримання уваги, запам'ятовування. Чітке розчленування та зв'язаність матеріалу є важливими умовами ефективного запам'ятовування [8, с. 334]. Саме полегшення запам'ятовування шляхом систематизації матеріалу досягають в експериментальному дослідженні завдяки застосуванню мультимедійних презентацій під час лекцій.

Експеримент з використанням мультимедійних матеріалів засвідчив сприятливий вплив на утримання уваги під час лекції в експериментальній групі. Однак результати контрольного тестування виявили незначну відмінність рівня знань за темою проведеної лекції в контрольній та експериментальній групах. На

підставі статичного опрацювання даних психологічна гіпотеза щодо того, що використання мультимедійної презентації під час лекції сприяє покращенню сприймання та запам'ятовування навчального матеріалу, не була належно підтвердженою.

Причинами такого наукового результату можуть бути: особливості вибірки (незначна кількість осіб в експериментальній і контрольній групах – по 20 осіб у кожній; особливості презентації (надто яскраві картинки відволікають увагу від змісту лекції), спосіб подання матеріалу (намагання слухачів занотувати визначення під час демонстрації слайдів відволікає увагу від слухання лекції); порядок проведення дослідження (лекцію в експериментальній групі з презентацією було проведено першою, у контрольній групі – другою, тому усний матеріал міг бути краще поданий викладачем з огляду на особливості аудиторії). Загалом способи оптимізації педагогічного спілкування, зокрема за допомогою використання мультимедійних презентацій, потребують подальшого вивчення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коваленко А. Б. Соціальна психологія / А. Б. Коваленко, М. Н. Корнев. – Київ : Геопринт, 2006. – 374 с.
2. Леонтьев А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Смысл, 1997. – 365 с.
3. Леонтьев А. А. Лекция как общение / А. А. Леонтьев. – М. : Смысл, 1974. – 365 с.
4. Зимняя И. А. Педагогическая психология : учебник / И. А. Зимняя. – Изд. 2-е, доп., испр. и перераб. – М. : Логос, 2000. – 384 с.
5. Андреева Г. М. Социальная психология : учебник / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 363 с.
6. Путляева Л. В. Психологические аспекты проблемного обучения / Л. В. Путляева ; под ред. А. А. Вербицкого. – М. : Знание, 1983. – 298 с.
7. Лабунская В. А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В. А. Лабунская. – Ростов н/Д : Изд-во Ростов. ун-та, 1986. – 135 с.
8. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2002. – 720 с.
9. Маркова А. К. Психология труда учителя / А. К. Маркова. – М. : Просвещение, 1993. – 192 с.

10. Поварницына Л. А. Психологический анализ трудностей общения у студентов : автореф. дис. ... канд. психол. наук / Поварницына Л. А. – М., 1987.

11. Келли Г. Процесс каузалной атрибуции / Г. Келли // Современная зарубежная социальная психология. – М. : МГУ, 1984. – С. 128–136.

12. Петровская Л. А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг / Л. А. Петровская. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1989. – 216 с.

REFERENCES

1. Kovalenko, A.B., & Korniev, M.N. (2006). *Sotsialna psyholohiia [Social Psychology]*. Kyiv: Heoprynt [in Ukrainian].
2. Leontev, A.A. (1997). *Psihologiiia obsceniia [Psychology of communication]* (2nd ed., rev.). Moscow: Smysl [in Russian].
3. Leontev, A.A. (1974). *Lekciia kak obscenie [Lecture as Communication]*. Moscow: Smysl [in Russian].
4. Zimniaia, I.A. (2000). *Pedagogicheskaiia psihologia [Pedagogical psychology]* (2nd ed., rev.). Moscow: Logos [in Russian].
5. Andreeva, G.M. (2001). *Socialnaia psihologia [Social Psychology]*. Moscow: Aspekt Press [in Russian].
6. Putliaeva, L.V. (1983). *Psihologicheskie aspekty problemnogo obucheniiia [Psychological aspects of problem learning]*. A.A. Verbickii (Ed.). Moscow: Znanie [in Russian].
7. Labunskaiia, V.A. (1986). *Neverbalnoe povedenie (socialno-perceptivnyi podhod) [Nonverbal behavior (socially-perceptive approach)]*. Rostov n/D: Izd-vo Rostov. un-ta [in Russian].
8. Rubinshtein, S.L. (2002). *Osnovy obscei psihologii [Fundamentals of General Psychology]*. SPb.: Piter [in Russian].
9. Markova, A.K. (1993). *Psihologiiia truda uchitelia [Psychology of teacher's work]*. Moscow: Prosveschenie [in Russian].
10. Povarnicyna, L.A. (1987). *Psihologicheskii analiz trudnostei obsceniia u studentov [Psychological analysis of the difficulties of communication among students]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
11. Kelli, G. (1984). *Process kauzalnoi atribucii [The process of causal attribution]*. *Sovremennaia zarubejnaia socialnaia, Modern foreign social psychology*. Moscow: MGU [in Russian].
12. Petrovskaia, L.A. (1989). *Kompetentnost v obscenii: socialno-psihologicheskii trening [Competence in communication: socio-psychological training]*. Moscow: Izd-vo Mosk. un-ta [in Russian].

Стаття надійшла до редколегії 05.10.2017
