

ЛЕКЦІЯ 4

КОМУНІКАТИВНИЙ ВПЛИВ НА ОСОБИСТІСТЬ

План

- 1. Способи комунікативного впливу на особистість: переконання і навіювання.**
- 2. Стратегії взаємодії у спілкуванні.**
- 3. Особистість учителя як інструмент впливу в педагогічній взаємодії.**
- 4. Стратегії і прийоми педагогічної взаємодії.**

Література

1. Психологічне забезпечення педагогічної майстерності: навч.-методич. посіб. / І. А. Бурлакова та ін. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 276 с.
2. Семенов О. Інтегративні основи розвитку педагогічної майстерності вчителя-словесника: Навчальний посібник. Суми : Видавництво СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2020. 234 с.
3. Шалівська Ю. Професійне самовиховання майбутнього вчителя: теоретичні аспекти проблеми. Інноватика у вихованні. 2019. № 10. С. 281-288 . URL: <https://ojs.itup.com.ua/index.php/iiu/article/view/196/181>.
4. Кравчина Т. Рефлексивна позиція педагога: методи і прийоми рефлексії педагогічної діяльності. *Освіта. Інноватика. Практика*, 2022. Том10, №7. С. 39-43. DOI: 10.31110/2616-650X-vol10i7-006.
5. Нова українська. школа. Концептуальні засади реформування середньої школи. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/zagalna%20serednya/nova-ukrainska-shkola-compressed.pdf>

1. Способи комунікативного впливу на особистість: переконання і навіювання

Науковці виокремлюють чотири основні способи комунікативного впливу: навіювання, переконування, наслідування, зараження (своїм настроєм). У педагогічній діяльності найважливішими є переконування і

навіювання. Переконавання передбачає звернення передусім до свідомості людини з оперттям на її почуття, віковий досвід з метою формування в неї свідомого ставлення до норм поведінки, в тому числі і в процесі навчання. Іншими словами - зміни поглядів, зняття перепон для знаходження нової інформації.

Навіювання- це звернення до неусвідомлюваної сфери психіки. Мета його- формування установок до дії. Це певна підказка, яку людина приймає при зниженій критичності.

В основу переконування покладено логіку доведення, що збуджує критичність сприймання, зумовлює свідоме осмислення проблеми. «Підказка», яка спирається на потреби і спонукає людину до дії, що в свою чергу можливі за умови довіри, яка знижує критичне ставлення до поданої інформації.

Форми переконування: роз'яснення, розповідь, бесіда, лекція, доведення.

Форми навіювання: команда, наказ, вказівка, розпорядження, настанова, натяк, схвалення.

Переконування є ефективним за таких умов:

переконаність самого вчителя, активна взаємодія під час осмислення проблеми, відчуття міри під час роз'яснення, підкріплення розмови дією, діяльністю учнів.

Застосовуючи навіювання слід виходити з таких міркувань:

- здійснювати вплив від першої особи, при цьому дивитися співрозмовникові в очі;
- в процесі говоріння слід наголошувати на ключових словах;
- форми прямого навіювання мають бути лаконічними, вираженими у стверджувальній формі.

У роботі вчителя переконування й навіювання нерідко підкріплюють одне одного. Вплив на дитину шляхом переконування та навіювання слід має відбуватись при дотриманні відповідних правил:

1. Переконуючи-уникати суперечок;
2. Дотримуватись дружнього тону;
3. давати можливість співрозмовнику висловити власні думки;
4. дивитися на речі очима дитини, щоб зрозуміти її.

Комунікативна взаємодія вчителя з учнем полягає у піклуванні, вияві влади старшої люблячої людини, яка не воює з учнем, а діє разом з ним, шукаючи шляхи усунення негараздів, подолання проблем під час вивчення ІМ.

Навчання діалогічного мовлення.

Діалогічне мовлення як форма усно мовленнєвого спілкування – сполучення усних висловлювань послідовно народжених двома або більше співрозмовниками в безпосередньому акті спілкуванні, яке характеризується спільністю ситуацій і мовленнєвих намірів тих, хто говорить (В.Л.Скалкин).

Психологічні особливості діалогічного мовлення:

- вмотивованість;
- ситуативність;
- адресність;
- спонтанність;
- емоційна забарвленість;
- двосторонність (щонайменше).

Структурні компоненти діалогічного мовлення - репліки і діалогічні єдності, утворені з ініціативної й респонсивної реплік.

Репліка – окреме висловлювання одного із співрозмовників, пов'язане з іншим висловлюванням у структурі діалогу.

Діалогічна єдність – поєднання реплік, які належать різним співрозмовникам і характеризуються структурною, інтонаційною та змістовною завершеністю (І.Д. Шевцова).

Види діалогічних єдностей виділяються залежно від функціонального взаємозв'язку реплік у діалозі:

- повідомлення – повідомлення, повідомлення – запитання, повідомлення – спонукання;
- спонукання – згода, спонукання – відмова, спонукання – відмова;
- запитання – відповідь на запитання, запитання – контрзапитання;
- привітання – привітання, прощання – прощання, висловлювання вдячності – реакція на вдячність.

Зазвичай у реальному спілкування репліки є складними, оскільки виконують не одну, як показано вище, а декілька комунікативних функцій: відповідь на запитання + додаткове повідомлення + спонукання тощо.

Комунікативні функції діалогічного мовлення – запит інформації – повідомлення інформації, пропозиція – прийняття пропозиції обмін судженнями / думками / враженнями, взаємопереконання / обґрунтування своєї точки зору тощо. Кожна функція реалізується специфічними мовними засобами, які становлять мовний компонент змісту навчання діалогічного мовлення.

Функціональні типи діалогів: *діалог-розпитування, діалог-домовленість, діалог - обмін враженнями, діалог – обмін враженнями/дискусія.*

Кожен функціональний тип діалогу характеризується певним набором діалогічних єдностей.

Уміння, якими необхідно оволодіти учням для здійснення діалогічного мовлення:

- починати розмову ініціативними репліками;
- правильно і швидко реагувати на ініціативну репліку співрозмовника;
- підтримувати бесіду реактивно-ініціативними репліками;
- стимулювати співрозмовника до висловлювання, виражаючи свою зацікавленість за допомогою реплік оцінювального характеру;
- продукувати різні види діалогічних єдностей;
- продукувати діалоги різних функціональних типів на основі запропонованих навчальних ситуацій;

- перезапитати, уточнити почуту інформацію

Мовні особливості діалогічного мовлення:

- клішовані мовленнєві одиниці,
- слова-заповнювачі,
- стягнені форми,
- еліптичні речення.

Труднощі в оволодінні діалогічним мовленням пов'язані з тим, що діалог потребує володіння вміннями говоріння й аудіювання. Сприймання й розуміння реплік співрозмовника, ініціювання власних реплік для підтримання розмови, непередбачуваність розгортання діалогу є основними труднощами у його реалізації. *Полілог*, як *форма усного спілкування* – групова мовленнєва взаємодія учасників спілкування в процесі вирішення комунікативних завдань.

Діалог-зразок – діалог, що подається, як модель мовленнєвої взаємодії співрозмовників у певній ситуації спілкування.

Рольова гра – методичний прийом, який передбачає створення ситуацій спілкування, яка спонукає учнів до імпровізацій мовленнєвої і немовленнєвої поведінки відповідно до характеру отриманої ролі, міжрольових та міжособистісних ставлень.

2. Стратегії взаємодії у спілкуванні.

У конкретній ситуації, особливо коли вона набуває конфліктного характеру, кожний учитель керується певною, обраною ним, *стратегією*, тобто домінантними тенденціями в його поведінці (до чого він схильний у взаємодії з учнями, їхніми батьками — обов'язково перемогти, наполягаючи на своєму, чи спільно розібратись у ситуації і разом знайти оптимальний вихід із неї).

На одному із семінарів з учителями було проаналізовано складну для молодого педагога ситуацію, коли його щойно призначили класним керівником сумнозвісного сьомого класу. «Ось уже впродовж тижня, — розповідав він, — то один, то інший учитель-предметник скаржаться мені на

клас. Я намагаюсь уникнути цих розмов з колегами, та сьогодні, коли зайшов після третього уроку до вчительської, Надія Сергіївна, вчителька хімії, при всіх кинула: «Не знаю, чим ви займаєтеся цілими днями, але ваші діти погано поводяться на хімії. Це — неподобство. Зробіть хоч щось». Думки вчителів щодо виходу з цієї ситуації розділилися. Підтримку знайшла та, що налаштовувала на спільний пошук рішення при збереженні ділових стосунків: «Шановна Надіє Сергіївно! Я розумію вашу тривогу, це справді неподобство. Мені хотілося б порадитися з вами, до свідчення педагогом про те, як встановити контакт з учнями, щоб вони розуміли і мене, й інших учителів». Дбаючи про збереження гідності молодого вчителя, інші пропонували звернутися до гумору, щоб натякнути колезі на недоречність претензій і запропонувати співпрацю у розв'язанні проблеми: «Що ж, доведеться мені заводити книгу скарг на сьомий клас, інакше все не запам'ятати. А якщо серйозно, то давайте обговоримо проблему, адже вона обох нас однаково непокоїть».

Висловлювалися думки про недоцільність для молодого вчителя обстоювати свою позицію, бо потрібно, мовляв, зберегти субординацію як вияв поваги до старшого колеги. Було запропоновано таку реакцію: «Так, я подію на них. Учні повинні відвідувати уроки і сумлінно вчитися», яка засвідчила прагнення молодого педагога пристосуватися до нарікань задля пом'якшення конфлікту.

Учителі, які в наведеній ситуації вбачали конфлікт між вимогливою досвідченістю і довірливою молодістю, налаштовувалися розв'язувати це завдання з позиції його уникнення. Вони обирали такий варіант реакції: «Ви знаєте, Надіє Сергіївно, у моєму класі зовсім непогані діти. На моїх уроках вони завжди сидять спокійно». Таким чином вони відходили від розв'язання проблеми (що робити з класом?) заради збереження добрих стосунків у педагогічному колективі. Але чи влаштує така реакція саму Надію Сергіївну?

Серед розмаїття рішень, запропонованих педагогами, була лише одна різка думка дуже серйозного вчителя, який пропонував поставити на місце претензійну Надію Сергіївну, котра нетактовно робить зауваження недовідчену колезі й забуває про власну відповідальність за безладдя на уроці. Цей педагог порадив відповісти вчителю хімії такою реплікою: «Це не ваша справа, чим я займаюся. І то вже ваші проблеми, чому вони так поведуться на вашому уроці». Оці «ваша справа», «ваші проблеми», «ваш урок» звучали як готовність педагога йти на відкритий конфлікт із колегою, як нетактовна реакція на нетактовність. Але задля чого? Як бачимо, тут в основу поведінки покладено захист власного «Я».

Ось такими виявилися можливі реакції вчителів як шляхи виходу з кризової ситуації. Ці шляхи різні, хоч факти, що спричинили конфлікт, — одні й ті самі.

У наведеному сюжеті розуміння сутності проблеми різними учасниками семінару виявило педагогічну домінанту кожного: зосередженість на ставленні до себе як класного керівника — звідси захисна реакція, яка при гострому відчутті образи провокує на конфлікт; зосередженість на збереженні добрих стосунків викликала прагнення утримати їх будь-якою ціною, — нехтуючи власною гідністю, продуктивністю діяльності; зосередженість на розв'язанні проблем дисципліни в класі (зосередженість на розвитку дітей) стимулювала співробітництво.

Продуктивність обраних рішень може бути визначена характером тих змін, які відбуватимуться після реакції класного керівника. У випадку співробітництва ми можемо прогнозувати наближення позицій класного керівника й вчителя хімії, ймовірно станеться обмін пропозиціями й спільний пошук. У разі пристосування (цілковита згода з претензією) молодий класний керівник, пом'якшивши конфлікт, візьме на себе всю відповідальність за дисципліну учнів і водночас дасть підстави колегам зневажливо ставитися до себе. Варіант уникнення («У моєму класі непогані діти») не забезпечить позитивного предметного результату, а лише

загострить взаємини. Нарешті, варіант реакції з виходом на конфронтацію («Це не Ваша справа...») приречений тут на поразку, оскільки призведе до розриву стосунків, внаслідок нетактовної відповіді й виправдовування недисциплінованості учнів, адже молодий учитель не налаштований на зміни у ставленні учнів до навчання.

Уміння аналізувати ситуацію й вибирати конструктивне рішення — ознака майстерності педагога. Вся його діяльність — нескінченний ланцюг ситуацій. Упродовж навчального дня він вступає в різні стосунки: спонукає до праці, з'ясовує причини невиконання завдань, запізнень, обговорює з колегами виробничі питання, зустрічається з батьками... У центрі всіх педагогічних ситуацій — інтереси дитини. Спілкуючись із нею, її батьками, колегами, учитель дотримується головної мети — розвитку вихованця, використовуючи при цьому різні стратегії.

Учені виокремлюють п'ять основних стратегій взаємодії: суперництво, уникнення, пристосування, компроміс, співробітництво. В основу визначення стратегій К. Томас поклав співвідношення між увагою людини до інтересів інших людей (кооперацію з ними) і захистом особистих інтересів (наполегливість). Ці п'ять основних стратегій у поведінці можуть бути представлені схематично.

Сітка Кеннета Томаса — Ральфа Кілменна (1972 р.)



У педагогічній діяльності, де головною метою вчителя є розвиток учня, вибір таких стратегій, як конкуренція (коли один, тобто вчитель, виграє, а інший — учень програє), уникнення, пристосування чи компроміс має відбуватися залежно від ситуації. Головною стратегією, що забезпечить соціальний розвиток особистості учня, має бути стратегія співробітництва,

адже саме вона забезпечує результат у взаємодії «виграти/виграти». Навіть якщо не вдається досягти цілковитого задоволення потреб обох сторін, ми (і вчитель, і учень) все ж навчимося вести спільний пошук взаємовигідних рішень, цінувати потреби одне одного. Саме тому стратегію «виграти/виграти» називають *стратегією успіху*.

Перевірмо себе, чи готові ми до співробітництва:

— чи починаємо розмову з приводу складної ситуації фразами на зразок: «Я прийшла, щоб вирішити нашу проблему» або — «Я хочу справедливо вирішити проблему щодо нас обох»;

Стратегії спілкування, їх характеристики¹

Стратегія спілкування	Сутність стратегій, реакції вчителя	Реакція опонента (учня, колеги)	В яких ситуаціях стратегія ефективна
1 Конкуренція	Прагнення вирішити проблему у власних інтересах (виграти/програти) Намагання висловити і довести свою думку за рахунок іншого Емоції негативні, міміка й жести агресивні, репресивність вимог	Агресивність, захисні реакції, невдоволення	1 Наявність достатньої влади, прийняття нестандартного рішення за умови успіху в майбутньому 2 Негайне прийняття рішення в критичній ситуації завдяки своєму авторитету
2 Уникнення	Намагання ухилитися від розмови, змінити тему Інтоніції байдужості, міміка й жести відсутні, немає загострення	Опонент може намагатися щось робити, проте ухилення співрозмовника заспокоює його, але зрештою залишається почуття невдоволеності й невирішеності проблеми	1 Немає бажання марнувати час і сили, якщо проблема недостатньо важлива 2 Володіння недостатньою інформацією, неправильна позиція 3 Прагнення відтягнути вирішення проблеми певний час 4 Поява неконтрольованих емоцій 5 Дрібні незначні інциденти
3 Пристосування	Згода з позицією іншого Інтоніції й жести свідчать про готовність відступити і підкоритися, готовність поступитися цілком або частково власними інтересами, намагання вислухати	Відчуває повагу до опонента, силу своєї позиції Задоволення і спокій, немає напруження	1 Можливість поступитися, коли справа надзвичайно важлива для іншого 2 Становище залежить від влади іншого 3 Внесок є невеликим і не має вирішального значення 4 Бажання пом'якшити ситуацію
4 Компроміс	Намагання владнати проблему шляхом часткового задоволення потреб Жести і міміка спонукають до взаєморозуміння	Відчуття партнерства, намагання частково задовольнити бажання іншого, нейтралізувати конфлікт	1 Поверхове вирішення проблеми шляхом взаємного задоволення бажань, обміну поступками 2 Брак часу, а рішення потрібне миттєве 3 Збереження стосунків
5 Співробітництво	Намагання знайти шлях до задоволення глибинних потреб і прагнень обох сторін (виграти/виграти) Позитивна налаштованість, бажання вислухати і зрозуміти, доброзичливість	Рівноправні стосунки з іншими, відверте спілкування, виявлення прихованих потреб та бажань	1 Найефективніший спосіб вирішення проблеми 2 Найкращий засіб запобігти загостренню ситуації в майбутньому 3 Можливість знайти максимально вигідне для обох сторін рішення проблеми у спільному пошуку 4 Тривалі зв'язки 5 Позитивна налаштованість та рівноправність

- чи ставимо ми питання перед співрозмовником: «Чому саме це здається вам найкращим рішенням?» або — «Чим це викликано?», «Що для вас важливо у цій ситуації?»;
- чи прагнемо ми вдосконалити себе замість того, щоб принизити роль співрозмовника?

Ефективність кожної стратегії доцільно перевірити, відповівши на питання: Чи добре ви себе почуваєте, вдаючись до такої стратегії? Чи задовольняє вас ваше рішення? Чи задовольняє вас реакція співрозмовника?

Спілкування — складна форма людської діяльності. Щоб педагогічний вплив не зашкодив дитині, а сприяв її розвитку, вчитель, організовуючи його, мусить бути і психологом, і психотерапевтом.

Стратегія взаємодії педагога зумовлена тим, яку парадигму виховання він обирає: примусу чи ненасилля. Примус виявляється в формулі: «Роби так, інакше будеш покараний». Якою може бути реакція на таку орієнтацію педагога? Негативне ставлення до діяльності через прагнення уникнути можливих покарань.

Інша парадигма виховання — педагогіка ненасилля. Її формула: «Ти можеш і не робити того, чого я хочу, ти вільний у своєму рішенні, я не маю наміру карати тебе за невиконання, але ти матимеш нагороду за виконання»¹. При невиконанні завдання вчитель стриманий, але не бай дужий, щоб учень сам переконався у доцільності запропонованих дій і сам виправив поведінку. Педагогіка ненасилля орієнтована на «виращування» його власних думок, а не на насаджування уявлень учителя.

Результат педагогіки ненасилля: поведінка учнів набуває властивостей вільної, а не вимушеної дії, перетворюючись на засіб самореалізації, посилюється позитивна мотивація, виникає позитивне ставлення до вчителя (повага, вдячність), дитина не потребує жорсткого нагляду з боку дорослого, не боїться висловити власну думку, виявити творчість.

Педагогіка ненасилля — відносно нове і незвичне поняття. Однак у теорії і практиці педагогіки ідеї відходу від примусу завжди були актуальними (концепції Ж.-Ж. Руссо, Л. Толстого, К. Ушинського, В. Сухомлинського). Цей напрям у вихованні завжди обстоювався всупереч авторитарній, імперативній педагогіці примусу.

Представники гуманістичної педагогіки і психології стверджують, що особистість як система, що саморегулюється, не може піддаватися жорсткому керуванню, завжди за наявності таких обставин вона використовує захисні механізми протидії насильству, оскільки воно не відповідає її природній потребі.

Вирішальними у розвитку особистості стають не зовнішні, а внутрішні детермінанти, процеси саморегуляції. Тому зусилля вчителя доцільно спрямувати на організацію діалогу з учнями, на стимулювання самоорганізації й самовиховання. Якщо педагог розуміє, що головна рушійна сила у вихованні не він, а діяльність учня, яку цей педагог організовує як цікаву й потрібну для дитини, то, потрапляючи у конфліктну ситуацію, він шукатиме шляхів її спрямування до конструктивного вирішення, перетворення ситуації, в якій учень був би включений у діяльність, що дає можливість усвідомити закони соціального співжиття. Педагогіка не-насилля не означає невтручання педагога, потурання дитині в будь-чому, використання лише схвалення. Залишається в силі принцип, проголошений А. Макаренком: якомога більше вимогливості до особистості і водно час якомога більше поваги до неї. Виявляти повагу легше, ніж висувати вимоги. Володіння гуманістичними технологіями дає вчителю змогу усувати захисні реакції учня і забезпечувати прийняття вимог.

Педагогіка ненасилля використовує способи ефективного впливу: не нав'язувати власну думку у міжособистісному спілкуванні з учнем, а висловлювати свою незгоду, вживаючи звороти: «Мені здається...», «Мені близька інша думка...», «Якщо я не помиляюсь...» тощо. Представлення конфлікту в гумористичній інтерпретації може пом'якшити напруження і підказати гідний вихід із складного становища. Увага до внутрішнього світу кожного учня, розуміння перебігу його думки, стану, почуттів і дає можливість перейти від установки «Роби так!», «Я розповім і проконтролюю!» до «Давайте з'ясуємо...», «Я додам допомогу зрозуміти, проаналізувати, щоб ви виконали самостійно...».

Сучасна школа, декларуючи необхідність демократизації й гуманізації, повільно і важко переходить на гуманістичні принципи організації навчально-виховного процесу, ненасильницьке подолання міжособистісних суперечностей у стосунках «вчитель — учень». Не завжди легко відмовитися від використання традиційної системи педагогічних санкцій у ситуаціях

неслухняності, непокори, протистояння, опору, а подеколи й протиборства учнів. Однак виявлення гуманістичного потенціалу дитини, виховання її відповідно до принципів загальнолюдської моралі передбачає неухильне подолання психологічного насилля, якого все ще зазнають більшою мірою важкі, непокірні, несхильні до компромісу, а меншою — слухняні, благополучні, старанні школярі.

У вихованні й навчанні неможливо обійтися без авторитету, тобто влади педагога як вияву його відповідальності за долю дитини. Проте це має бути не руйнівна, а життєдайна сила, яка мобілізує потенціал дитини. «Декларація принципів толерантності», прийнята на сесії ООН в 1995 р., спрямовує педагогів на протидію негативним впливам, які породжують страх та відособлюють одних людей від інших. Виховання повинно розвивати в молоді здатність до незалежного мислення, критичної оцінки та формувати високі моральні критерії

3. Особистість учителя як інструмент впливу в педагогічній взаємодії.

Інтегральною характеристикою здатності педагога здійснювати професійне спілкування є комунікативність. Комунікативність — це професійно-особистісна якість педагога, що характеризується потребою у спілкуванні, здатністю легко вступати у контакт, викликати позитивні емоції у співрозмовників, відчувати задоволення від спілкування. Щоб легко вступати в контакт вчитель повинен відчувати учня, усвідомлювати результати своїх дій у спілкуванні, тому напрочуд важливою рисою є емпатичність вчителя, який працює з молодшим школярем. Емпатія — це співпереживання, розуміння будь-якого почуття — гніву, печалі, радості, тощо. Важливою суб'єктивною якістю вчителя є його рефлексивність, що передбачає здатність до самоаналізу власної педагогічної діяльності.

Специфіка раннього шкільного навчання передбачає широку інтерпретацію функцій, що виконує вчитель, а також спонукає до перегляду

певних ролей, що їх має виконувати вчитель ІМ в процесі формування іншомовної комунікативної компетентності:

- *Організатор* планує, організовує навчально-виховний процес, ставить мету, визначає завдання, темп роботи.
- *Контролер* слідкує за успіхами і досягненнями учнів, перевіряє рівень засвоєння навчального матеріалу.
- *Координатор* організовує роботу над помилками, коригує навчальний процес, координує індивідуальну роботу учнів і роботу групи, обговорює проблеми, що виникають у навчанні і пропонує шляхи їх вирішення.
- *Консультант* консультує, допомагає знайти шляхи вирішення навчальних завдань та проблем у між особистісних стосунках між учнями, групами учнів, учнями і батьками, учнями і вчителями.
- *Помічник* допомагає вирішити будь-які (і особисті) проблеми учнів.
- *Інноватор* вносить нові ідеї, пропонує нові види і форми роботи, експериментує, впроваджує позитивний інноваційний досвід.
- *Посередник* виступає проміжною ланкою у стосунках між учнями групи/класу та іншими вчителями, батьками, учнями, керівництвом школи, пояснює і допомагає вирішити різні проблеми, що виникають.
- *Радник* користується авторитетом і повагою учнів, допомагає прийняти рішення, які відповідають конкретній ситуації.

Певний вплив на ефективність навчання мають особистісні риси вчителя, його зовнішність, манера вдягатися, мова, доброзичливість, чуйність, увага, терпимість, толерантність до учнів та колег.

Здебільшого інтерес учнів до предмета пов'язаний з симпатією до учителя. Робота з дітьми потребує щирості і любові, вчителю не можна заходити до класу в поганому настрої й перекладати на учнів емоційно негативний тягар своїх проблем.

Ефект спілкування забезпечується гармонією двох рівнів: зовнішнього, поведінкового (чудовий оповідач, у стосунках відчутний підтекст сили) і

внутрішнього, глибинного, який виявляє особистісні якості (уважність, спостережливість, доброзичливість). Внутрішній, особистіший рівень визначає зовнішній, поведінковий. У педагогічній взаємодії позиція вчителя, його професійні якості, в цілому його особистість - найважливіший інструмент впливу. Розгляньмо професійно значущі якості педагога, необхідні для ефективного спілкування.

Інтегральною характеристикою здатності педагога здійснювати професійне спілкування є комунікативність. Вона полягає в тому, що вихователь прагне до взаємодії з дітьми (взагалі з людьми); їхня поведінка в цілому необтяжлива для нього, вони не дратують його, а спілкування з ними дає задоволення як учителю, так і його вихованцям. Згадаймо у В. Сухомлинського: «Якщо спілкування з багатолюдним колективом приносить вам головний біль, якщо вам краще працювати на самоті або з двома-трьома друзями, ніж поряд з великою групою товаришів, - не вибирайте своєю професією вчительську працю».

Комунікативність - професійно особистісна якість педагога, що характеризується потребою у спілкуванні, здатністю легко есту пати в контакт, викликати позитивні емоції у співрозмовників, відчувати задоволення від спілкування. За В Кан-Кадиком², комунікативність містить три основні компоненти комунікабельність, відчуття соціальної спорідненості, альтруїзм

Комунікабельність - здатність легко вступати в контакт і відчувати задоволення від процесу комунікації Що заважає комунікабельній людині стати комунікативною? Дістаючи задоволення від спілкування, вона часом діє у власних інтересах, не збуджуючи позитивних емоцій у співрозмовника, що блокує контакт

Деякі люди мають гіпертрофовану комунікабельність, їхня надокучливість втомлює, нетактовність через надмірну допитливість пригнічує *Гіперкомунікабельність* - риса особистості людини, що зумовлює такий рівень організації процесу спілкування, який характеризується

великою кількістю поверхових контактів, у яких центром комунікації є ця людина

Серед педагогів трапляються і некоммунікбельні, які не виявляють ініціативи у спілкуванні, на запитання учнів відповідають, здебільшого односкладне, незацікавлено. Бесіда з такими вчителями «не клеїться», бо в них бракує інтересу до співрозмовника. Це гіпокоммунікбельні люди. *Гіпокоммунікбельність* - риса особистості, що зумовлює такий рівень організації процесу спілкування, який характеризується невеликою кількістю контактів, пасивною позицією людини у комунікативному акті.

Рівень комунікативності залежить від соціальних установок учителя. Коммунікбельність як складова комунікативності стає значущою за умови *відчуття педагогом соціальної спорідненості* з оточенням (учнями, колегами), коли він не протиставляє себе, свій досвід, а об'єднується зі співрозмовниками, що й забезпечує суб'єкт-суб'єктні стосунки у взаємодії. Прагнення до взаємодії разом із безкорисливими, альтруїстичними тенденціями засвідчує, в ім'я кого і чого працює вчитель. Альтруїзм полягає в домінанті на інтересах співрозмовника, що є вже ознакою професійної діалогічної взаємодії.

Щоб легко вступати в контакт, потрібно відчувати іншу людину, усвідомлювати результати своїх дій у спілкуванні, тобто мати здатність сприймати й розуміти іншого. Люди сприймають одне одного «холодним» і «гарячим способом»¹

Емпатія - співпереживання, розуміння будь якого почуття - гніву, печалі, радості, що його переживає інша людина, і відповідний вияв свого розуміння цього почуття. Це «гарячий» спосіб пізнання іншого (як мати відчуває дитя, можуть порозумітися закохані, актор і глядач сприймають одне одного), здатність відчувати кінесіку в змінах міміки та пантоміміки, що виявляють почуття. Це «вживлення» в почуття іншої людини так, начебто стаєш цим іншим, але без втрати відчуття «начебто». «Так відчуваєш радість або біль іншого, як він їх відчуває, і сприймаєш їх причини, як він їх

сприймає Але обов'язково повинен залишатися відтінок «начебто» начебто це я радію чи засмучуюся Це означає тимчасове життя іншим життям, делікатне перебування в ньому без оцінювання й осуду»²

«Холодним» способом розуміння іншого В Леві називає рефлексію (порівняймо з рефлектором, який віддзеркалює світло) Рефлексія - це і є відображення позиції, думок іншої людини через «вмислювання» в її міркування («Він гадає, що я думаю », «Якби я була на його місці, то я б », «Якби він був на моєму місці, то він би ») *Отже, рефлексія у спілкуванні - це здатність уявляти себе на місці іншої людини, бачити, подумки програвати за неї ту чи ту ситуацію*

Це також і самоаналіз, осмислення механізмів власної діяльності («Що зі мною відбувається?») Рефлексія - не просто знання чи розуміння іншого У педагогічній діяльності - це знання того, як учень, колега, батько сприймають учителя, розуміють його Це взаємовідображення в спілкуванні, змістом якого є суб'єктивне відтворення внутрішнього світу співрозмовника При цьому у внутрішньому світі співрозмовника, в свою чергу, відбивається внутрішній світ самого вчителя

Здатність до рефлексії як уміння подумки поставити себе на місце іншого є дуже цінною для педагога Якщо він говорить, звертаючись до учнів, то йому щосекунди важливо знати, чи доступне повідомлення для слухача, чи розуміє він його

Отже, емпатія як «вживлення» в почуття іншої людини і рефлексія як «вмислювання» є важливими механізмами взаємопроникнення у спілкуванні Пам'ятаймо, що, розуміючи іншого, потрібно й діяти так, як того хоче інший, знайти ті позитивні прагнення, на які можна спиратися, вибудовуючи взаємодію, тобто бути доброзичливим.

Доброзичливість - здатність не лише відчувати, а й виявляти свою уважність і симпатію, вміння приймати іншого навіть тоді, коли не схвалюєш його вчинки, готовність підтримати інших

Серед якостей, необхідних вчителю для ефективного спілкування, виокремлюють і такі: *аутичність* (природність у стосунках), *відкритість* (готовність відкрити іншим свій внутрішній світ, щирість), *конкретність* (відмова від загальних міркувань, уміння говорити про свої конкретні переживання, думки, дії), *ініціативність* (схильність до діяльної позиції у стосунках із людьми)

Завершуючи аналіз необхідних для педагога якостей особистості, повернімося ще раз до постаті Генія спілкування Назвімо ці десять якостей Радимо розшифрувати кожен з них за оригіналом¹, перевіряю чи свою здатність і власні перспективи розвитку + інтерес, - три вожність, + зворотний зв'язок, ± егоїзм, + артистизм, ± агресивність, + оптимізм, - упередженість, + передбачення, + симпатія

Усі проаналізовані якості й становлять той внутрішній, глибинний пласт взаємодії, підґрунтя ефективного спілкування, забезпечуючи привабливість учителя та його дій для учнів

Складність професійно-педагогічної комунікації - не лише у високих вимогах до комунікативної культури педагога, а й в оволодінні способами залучення дітей до спільної діяльності Майстерність спілкування вчителя й полягає саме в тому, щоб допомогти учням стати активними співучасниками взаємодії Якщо такої співучасті немає, то педагогічне спілкування є формальне, вплив його незначний

4. Стратегії і прийоми педагогічної взаємодії.

Учитель обирає стратегію спілкування. Вона повинна бути спрямована на розвиток особистості. У конкретній ситуації, особливо коли вона набуває конфліктного характеру, кожний учитель керується певною, обраною ним стратегією, тобто домінантними тенденціями в його поведінці (до чого він схильний у взаємодії з учнями, їхніми батьками. спільно розібратись у ситуації і разом знайти оптимальний вихід із неї).

Уміння аналізувати ситуацію й вибирати конструктивне рішення – ознака майстерності педагога. Вся його діяльність – нескінченний ланцюг ситуацій. Упродовж навчального дня він вступає в різні стосунки: спонукає до праці, з'ясовує причини невиконання завдань, запізнь, обговорює з колегами виробничі питання, зустрічається з батьками тощо. У центрі всіх педагогічних ситуацій – інтереси дитини. Спілкуючись із нею, її батьками, колегами, учитель дотримується головної мети – розвитку вихованця, використовуючи при цьому різні стратегії.

Учені виокремлюють п'ять основних стратегій взаємодії: суперництво, уникнення, пристосування, компроміс, співробітництво.

У педагогічній діяльності, де головною метою вчителя є розвиток учня, вибір таких стратегій, як конкуренція (коли один, тобто вчитель, виграє, а інший – учень програє), уникнення, пристосування чи компроміс має відбуватися залежно від ситуації. Головною стратегією, що забезпечить соціальний розвиток особистості учня, має бути стратегія співробітництва, адже саме вона забезпечує результат у взаємодії «виграти». Навіть якщо не вдається досягти цілковитого задоволення потреб обох сторін, ми (і вчитель, і учень) все ж навчимося вести спільний пошук взаємовигідних рішень, цінувати потреби один одного. Але при наявності конфлікту між учнем й учителем, що не повинно бути, слід шукати ефективні прийоми впливу.

Н. Волкова пропонує для його вирішення ігрові методи:

Метод інтроспекції. Полягає в здатності поставити себе на місце іншого,

уявити його думки, почуття, зробити висновки про мотиви та зовнішні подразники його поведінки. Цей метод є досить ефективний, але межує із загрозою прийняти власні думки та почуття за думки й почуття іншої людини, неправильно відтворити образ опонента. Ставлячи себе на місце іншого, потрібно порівнювати дії та поведінку людини з уявленнями про неї.

Метод емпатії. Заснований на техніці проникнення в переживання іншої людини. Ефективно послуговуються ним емоційні, здатні до

інтуїтивного мислення особи, котрі, довіряючи своєму інтуїтивному відчуттю, завчасно зупиняють інтелектуальні інтерпретації.

Метод логічного аналізу. Зорієнтований на людей з раціональним мисленням. Щоб зрозуміти співрозмовника, така людина відтворює систему інтелектуальних уявлень про нього, ситуацію, у якій він перебуває. В іншому випадку вчитель, зберігаючи внутрішній спокій та стабільність, намагається уникнути конфлікту. Якщо один з партнерів із спілкування зберігає стриманість, рівновагу і відчуженість, то інший позбувається можливості розпочати конфлікт або взаємодіяти у «конфліктному режимі».

Конфлікти між педагогом і дитиною, між педагогом і колективом – велика біда для школи... думайте про дитину справедливо – і конфліктів не буде... вміння уникнути конфлікту – одна з рис, які за самою сутністю своєю є педагогічною мудрістю вчителя (В. Сухомлинський).

Вважаємо, що у спілкуванні вчителя з учнем важливою є технологія взаємного успіху. Кожен урок учителя повинен чітко визначити перед учнями завдання та шляхи його вирішення. Застосування інноваційних методів навчання викличе інтерес до предмету та до вчителя як важливого суб'єкта цього процесу.