

Література

1. Андрейчин С.М. Медична освіта в Словацькій республіці / С.М. Андрейчин, В.О. Качор. – Тернопіль : Укрмедкнига, 2006. – 247 с.
2. Медична освіти в світі та в Україні: До дипломна освіта, післядипломна освіта, безперервний професійний розвиток : навчальний посібник для викладачів, магістрів, аспірантів, студентів / [Ю.В. Поляченко, В.Г. Передерій, А.П. Волосовець та ін.]. – К. : Книга плюс, 2005. – 384 с.
3. Мруга М.Р. Структурно-функціональна модель професійної компетентності майбутнього лікаря як основа діагностування його фахових якостей : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 / М.Р. Мруга ; Центральний ін-т післядипломної педагогічної освіти АПН України. – К., 2007. – 21 с.
4. Татаровський А.П. Особенности медицинского образования в некоторых странах мира и в Украине / А.П. Татаровський // Медицинское образование в классических университетах: история и современность : материалы Международной научно-практической конференции, 16–17 мая 2002 г. / [А.П. Татаровський, Т.В. Срошкина, С.С. Борисенко ; под. общей редакцией проф. К.К. Васильева]. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2002. – С. 55–57.
5. Bundesministerium für Gesundheit. Approbationsordnung für Ärzte 2002 // Bundesgesetzblatt. – 2002. – № 44. – S. 2405–2435.
6. Der Reformstudiengang Medizin an der Charité – Universitätsmedizin Berlin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reformstudiengang-medicin.de/Wir_ueber_uns/Veroeffentlichungen.html.
7. Eitel F. Was ist gute Lehre – was muss verändert werden und wie weit begrenzt oder unterstützt die AAppO “gute Lehre”? / F. Eitel // Medizinische Ausbildung. – 2001. – № 18. – S. 9–11.
8. Medizinische Ausbildung und der Bologna-Prozess: Positionspapier des GMA Ausschusses 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrk.de/bologna/de/home/2535.php/>.
9. Pfeilschifter J. The Bologna agreement is not suitable for medical education: a German view / J. Pfeilschifter // Tijdschrift voor Medisch Onderwijs. – 2010. – Vol. 29. – P. 37–41.

ЛИТВИНОВА О.В.

ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ У ДІАЛОГІЧНОМУ СПІЛКУВАННІ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ДІАЛОГУ СТУДЕНТІВ АГРАРНИХ ВНЗ

Обіг інформації, налагодження та розвиток контактів, сприймання партнера зі спілкування у процесі міжособистісної взаємодії наштовхуються на різноманітні бар'єри. Перешкоди в системі передачі інформації є однією з найбільш серйозних проблем у процесі спілкування й налагодження контактів. Вони можуть виникати на будь-якому з етапів процесу передачі інформації. Ті, хто володіє інформацією, можуть бути не в змозі передати, ті, хто одержує інформацію, може не побажати або просто не засвоїти її. За таких умов найважливішим завданням сучасної освіти стає підготовка компетентного фахівця з високим рівнем культури спілкування, що можливе лише за умов вдалого подолання перешкод на шляху до ефективного діалогічного спілкування під час професійної підготовки студентів-аграріїв.

Дослідженнями питань виникнення бар'єрів у спілкуванні і, відповідно, шляхів їх подолання займалися такі науковці, як С.М. Амеліна, Г.М. Андреева, Н.П. Волкова, І.А. Зимня, Б.Ф. Ломов, А.І. Марченко, Р.С. Немов, М.М. Філоненко, Н.В. Яковлева та ін.

Мета статті – розглянути стійкі установки, які можуть стати перешкодою на шляху до ефективного діалогічного спілкування під час професійної підготовки студентів-аграріїв, надати опис суб'єкта як утрудненого, так і неутрудненого спілкування за критеріями опису якостей, які заважатимуть або, навпаки, допомагатимуть вдало спілкуватися майбутнім аграріям у професійному середовищі.

Методологічну основу дослідження становить застосування суб'єкт-суб'єктної моделі взаємодії викладач – студент у процесі формування культури діалогу і вибір особистісно орієнтованих технологій у організації процесу навчання.

Основною умовою успішного діалогічного спілкування є створення викладачем дружньої атмосфери, встановлення психологічного контакту зі студентами. У встановленні психологічного контакту викладачу слід урахувати особисті якості студента: щирий чи замкнутий, підозрілий чи довірливий, збуджений чи пригнічений – усе це впливає на хід і результати спілкування. Психотип особистості дуже впливає на якість і тон діалогічного спілкування. У процесі встановлення психологічного контакту ми пропонуємо брати до уваги такі індивідуально-психологічні властивості особистості (табл. 1) [1, с. 181–197]:

Таблиця 1

Індивідуально-психологічні властивості особистості у спілкуванні

Суб'єкт діалогічного спілкування	Психотип	Характеристика
Мобільний співбесідник	Екстраверт-сангвінік	Швидко мислить, швидко говорить, переходить з однієї теми на іншу, не дає можливості висловитись співбесіднику
Домінантний співбесідник	Екстраверт-холерик	Лідер у розмові, голосно говорить, безапеляційним тоном, наполягає на своїй думці
Ригідний співбесідник	Інтроверт-флегматик	Малорухомий співбесідник, повільно мислить, ретельно обговорює деталі
Пасивний співбесідник	Інтроверт-меланхолік	Не реагує, не висловлюється, не питає.

Індивідуально-типологічні особливості особистостей як суб'єктів спілкування можна уявити у вигляді своєрідної психограми суб'єкта спілкування. До неї входять:

1. Психологічні особливості – темперамент.
2. Психологічні процеси: сприйняття, пам'ять, уява, мислення.
3. Психологічний стан: втома, апатія, стрес, занепокоєність тощо.
4. Психологічні відношення: емоційні, вольові, інтелектуальні.

У психограму особистості як суб'єкта – об'єкта спілкування Є.В. Руденський пропонує додати комунікативно-психологічний блок, який включає:

1. Комунікативні відношення, що впливають на характер спілкування: установки на спілкування, ціннісні орієнтації у спілкування.

2. Комунікативні вміння – синтез загальнопсихологічних, соціально-психологічних і соціально-професійних якостей особистості [4, с. 44–45].

Якщо немає психологічного контакту між співбесідниками, виникають комунікативні бар'єри, тобто такі психологічні перешкоди, які встановлюються на шляху отримання інформації. Комунікативні перешкоди трапляються в усіх соціальних контекстах, на всіх етапах взаємодії, стосуються всіх людей, незалежно від їх віку, досвіду, статусу, інтелектуального чи культурного рівня, темпераменту та характеру. Але вони залежать від цих чинників, а також від цілої низки зовнішніх факторів – наприклад, матеріально-технічного стану установи, де відбувається спілкування, комфортабельності місця протікання комунікативного процесу, навіть природних умов під час спілкування тощо. У студентів комунікативні бар'єри мають свою специфіку з багатьох причин. Вони перебувають у прямій залежності від їх віку, якому ще властива сором'язливість; вони вже не діти, але ще не дорослі; вони тільки вчаться тому ефективному спілкуванню, від якого буде залежати їх подальший професійний успіх, повноцінне сімейне життя, вдала кар'єра та загалом самореалізація в суспільстві. Особливості спілкування студентської молоді стосуються і їх мови (наприклад, сленгу – не тільки неформального, а й професійного, термінологічного) – лексика та семантика її є відмінною від лексики та семантики людей зрілого віку чи, наприклад, школярів, хоча й несе в собі риси цих двох вікових груп. У таблиці 2 ми спробували систематизувати деякі стійкі установки, які можуть стати перешкодою на шляху ефективного діалогічного спілкування під час професійної підготовки студентів-аграріїв.

Таблиця 2

Бар'єри у діалогічному спілкуванні

Види бар'єрів	Комунікативні бар'єри	Бар'єри взаємодії	Бар'єри сприйняття	Бар'єри розуміння
<i>Компоненти комунікативної установки</i>	<p>Мовленнєвий: невміння виражати думки; неправильний вибір слів; помилки в побудові речення; погана техніка мовлення; вживання жаргонізмів, сленгу.</p> <p>Слуховий невміння слухати; неправильне розуміння процесу слухання (слухати – це не мовчати); відсутність інтересу до повідомлення; небажання слухати</p>	<p>Бар'єр характеру, темпераменту: жорстокість, раціоналізм, егоцентризм, упередження; невміння приховувати неприємні почуття при зіткненні з некомунікабельними якостями партнера; невміння прощати іншому його помилки; незграбність, неприємності, що вже виникли не спеціально; невміння пристосовуватись до партнера.</p> <p>Ставлення до співбесідника: неприйняття чи нерозуміння індивідуальності людини</p>	<p>Естетичний: зовнішній вигляд, манера поведінки.</p> <p>Соціальний: вікові відмінності; соціально-майновий статус; професійні відмінності; статеві відмінності.</p> <p>Моральний: негативні моральні якості особи (непорядність, підлість, брехливість).</p> <p>Емоційний: задоволення/незадоволення від спілкування</p>	<p>Інтелектуальний: некомпетентність; недостатнє розуміння важливості повідомлення.</p> <p>Соціально-культурний: недотримання етичних і культурних норм поведінки.</p> <p>Рольовий: у системі відносин “викладач – студент” викладач може займати позицію “начальника” ситуації</p>

Для успішного формування культури діалогу досить важливим для викладача є виявлення рівня здатності студентів до психологічного захисту, який з'являється через емоційні причини, що ускладнює обмін інформацією, впливає на самопочуття та самооцінку студентів, призводить до порушення адекватного сприйняття його викладачем, іноді робить спілкування неможливим, а також наявність або відсутність емоційних перешкод у спілкуванні між викладачем і студентом (табл. 3).

Таблиця 3

Емоційні перешкоди у спілкуванні

Стратегія психологічного захисту	Наявність емоційних перешкод у спілкуванні	Типи перешкод у встановленні емоційних контактів
<ul style="list-style-type: none"> – миролюбна стратегія; – стратегія уникнення; – агресія 	<ul style="list-style-type: none"> – емоції не заважають спілкуванню; – емоції заважають спілкуванню; – емоції дуже заважають спілкуванню 	<ul style="list-style-type: none"> – невміння керувати емоціями, дозувати їх; – неадекватний прояв емоцій; – негнучкість, нерозвинутість емоцій; – домінування негативних емоцій; – небажання зблизитися з людьми на емоційній основі

Причиною психологічного захисту, який може виникнути під час діалогічного спілкування між викладачем і студентом або власне у студентському колективі, може стати утруднене спілкування. Це складний феномен, який має як об'єктивну, так і суб'єктивну природу та формується в системі “культура – особистість – спілкування”. Це поняття використовується як у широкому, так і у вузькому значенні. Широкий контекст категорії “утруднене спілкування” містить такі явища, як труднощі, збої, бар'єри, конфлікти, перепони тощо, а вузький – фіксує незначні труднощі спілкування, які долаються партнерами у процесі взаємодії. До важливих характеристик утрудненого спілкування належать також ступінь вираження труднощів, їхня глибина та інтенсивність. Іншими словами, у вузькому смислі слова утруднене спілкування характеризується незначними тертями та збоями у сфері міжособистісної взаємодії. Йому властиві: неперервність контактів між партнерами; певний ступінь усвідомлення учасниками взаємодії наявних труднощів; пошук причин, котрі ведуть до ускладнення спілкування; намагання самостійно подолати соціально-перцептивні, комунікативні, інтерактивні утруднення. А широкий смисл цього поняття містить усі види та форми спілкування, які спричинюють деструктивні зміни в поведінці партнерів, переривання контактів і припинення спілкування, зниження рівня усвідомлення труднощів у спілкуванні, зменшення намагань самостійного виходу з труднощів, що виникли. І як результат – у співрозмовників може сформуватися тривожне ставлення до будь-якої ситуації спілкування [3; с. 425–435].

Засновуючись на дослідженнях таких науковців, як О.О. Бодальов, Г.О. Ковальов [2, с. 65–70], С. Штейн [6, с. 75–81], Г.Л. Федосова [5, с. 119–128], ми пропонуємо опис психологічного портрету суб'єкта як утрудненого, так і неутрудненого спілкування. Для формування культури діалогу, ми пропонуємо декілька найважливіших, на нашу думку, критеріїв опису якостей, які заважатимуть або, навпаки, допомагатимуть вдало спілкуватися майбутнім аграріям у професійному середовищі.

Таблиця 4

Ознаки утрудненого та неутрудненого спілкування

Утруднене спілкування	Неутруднене спілкування
– сором'язливість;	– сміливість;
– невпевненість у собі;	– впевненість;
– замкненість у собі;	– вміння підтримувати контакт;
– скутість;	– відкритість;
– запальність;	– терпимість;
– агресивність;	– уміння аргументувати себе зауваження;
– “кажу, що думаю”;	– вміння слухати;
– невміння слухати;	– визнання цінності своєї та іншого;
– недооцінювання себе;	– рішучість;
– нерішучість;	– комунікабельність;
– некомунікабельність;	– ініціативність;
– безініціативність;	– вихованість;
– невихованість;	– довіра до себе;
– себелюбство;	– толерантність;
– нетерпимість;	– емоційна стабільність;
– емоційна нестабільність;	– високий самоконтроль;
– часта зміна настрою;	– переважання позитивно забарвлених емоцій;
– переважання негативно забарвлених емоцій;	– уміння аргументувати свої зауваження;
– відсутність уміння аргументувати свої зауваження;	– обирати адекватну форму повідомлень;
– відсутність уміння обирати адекватну форму повідомлень;	– тип спілкування: діалогічний;
– тип спілкування: монологічний;	– стратегія спілкування: особистісно орієнтована
стратегія спілкування: егоцентрична, маніпулятивна	

Висновок. Вивчення перешкод на шляху спілкування та способів їх уникнення сприяє досягненню мети спілкування, поліпшенню психологічного клімату в колективі та взаємодії між викладачем і студентом. Оскільки бар'єри у спілкуванні залежать від індивідуальних особливостей учасників комунікації, їх уміння декодувати думки в слова, слухати та концентрувати увагу, пов'язані із комунікативними, індивідуальними особливостями учасників взаємодії бар'єри мають соціальний або психологічний характер. Вони можуть виникати внаслідок особливих соціально-психологічних взаємин між партнерами (антипатія, недовіра тощо). Саме тому, завдання викладача, в першу чергу, невілювати можливі інтелектуальні відмінності у спілкуванні зі студентами, неоднакове знання предмета розмови, різне володіння понятійним апаратом з певної галузі знань, можливість

відсутності єдиного розуміння ситуації спілкування, психологічні особливості, соціальні, політичні, професійні відмінності у трактуванні інформації і ситуації взаємодії тощо.

Література

1. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение : учеб. пособие / О.А. Баева. – [2-е изд., исправл.]. – Мн. : Новое знание, 2001. – 328 с.
2. Бодалев А.А. Психологические трудности общения и их преодоление / А.А. Бодалев, Г.А. Ковалев // Педагогика. – 1992. – № 5–6. – С. 65–70.
3. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія : підручник : у 2 кн. / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К. : Либідь, 2004. – Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування. – 576 с.
4. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера : учебное пособие / Е.В. Руденский. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 1997. – 165 с.
5. Федосова Г.Л. Соціально-психологічні характеристики бар'єрів спілкування студентів технічних спеціальностей НТУУ “КПІ” / Г.Л. Федосова / Вісник НТУУ “КПІ”. Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2002. – Вип. 2. – С. 119–128.
6. Штейн С. Психология общения с подростками / С. Штейн / Журнал-дайджест. – 2001. – № 3. – С. 75–81.

ЛЮБЧЕНКО О.В.

ТРЕНІНГ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

Реформування освітньої галузі, зокрема вищої економічної освіти, зумовлене суттєвою трансформацією соціально-економічної сфери та інноваційними процесами, що відбуваються в європейському й світовому освітньому просторі. Сучасне суспільство ставить перед вищими навчальними закладами завдання підготовки фахівців, здатних швидко адаптуватися в мінливих умовах економічної дійсності та гнучко реагувати на проблеми, що потребують термінового вирішення; ефективно організовувати власну діяльність, планувати робочий час і встановлювати пріоритети в роботі; аналізувати й оцінювати свої дії, рівень своєї компетенції; знаходити причини критичних ситуацій і виходи з них. А тому процес навчання має забезпечувати кожному майбутньому фахівцеві не лише фундаментальні теоретичні знання, а й широкий спектр практичних професійних умінь та навичок. Удосконалення підготовки, посилення її практичної спрямованості потребує застосування таких форм, методів та засобів навчання, які б максимально сприяли формуванню вищезазначених умінь, задовольняючи сучасні потреби соціально-економічної практики.

У наукових дослідженнях приділялася відповідна увага і професійній підготовці фахівців економічного профілю, зокрема, проблемам економічної освіти й економічного виховання молодого покоління (В. Бобров, Л. Каніщенко, Н. Побірченко, І. Прокопенко та ін.); виявленню особливостей психолого-педагогічної підготовки фахівців в університетах (Д. Дзвінчук, Г. Ковальчук, В. Козаков та ін.); створенню організаційно-педагогічних умов навчання фахівців комерційного профілю (Й. Бринкель, О. Куклін,