

## ФОРМИ РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАГІСТРІВ ВНЗ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

*Стаття досліджує результати впроваджених форм та методів розвитку комунікативної компетенції магістрів ВНЗ економічного профілю. Високій рівень комунікативної компетенції дозволить майбутнім науковцям-економістам володіти не тільки позавербальною комунікацією, а й на високому рівні вдосконалювати педагогічну майстерність у ході організації процесу економічного навчання і передачі вербального і невербального повідомлення.*

**Постановка проблеми.** Перехід української економіки від командно-адміністративного типу до ринкової спричинив і необхідність формування економічного мислення та економічної культури широкої маси населення. Ті економічні процеси і реформи, що відбуваються у незалежній Україні, потребують високої економічної грамотності суспільства, а отже і сучасна освіта належним чином повинна відреагувати на потреби суспільства. Починаючи з початкової економічної освіти, де робиться загальний екскурс домашньої економіки у ході проведення виховних годин і викладання інших дисциплін, курс загальної економіки, основ підприємницької діяльності продовжується у середній та старшій школах, фахові курси макроекономіки та економіки підприємств читаються у ВНЗ України. Отже, умови для формування економічного мислення та цілеспрямованого економічного виховання створені і підтримуються сучасною шкільною та ВНЗ програмами. Проте постає проблема якісного кадрового забезпечення. Проблема полягає у відсутності програм підготовки майбутнього фахівця з вищою економічною освітою в ракурсі новітніх досягнень психолого-педагогічної науки та новітніх технологій навчання. Перехід педагогічної школи до ступеневої системи освіти передбачає оновлення змісту базової педагогічної освіти бакалаврів, а також розробки змісту, форм і методів педагогічної підготовки магістрів як фахівців найвищого кваліфікаційного рівня, які у майбутньому поновлять склад науковців з різних галузей науки і викладацький корпус ВНЗ, спеціалізованих середніх навчальних закладів з поглибленим вивченням окремих предметів, гімназій, ліцеїв, коледжів.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Аналіз сучасного стану підготовки фахівців-економістів у ракурсі досягнень психолого-педагогічного напрямку свідчить про відсутність спеціальних програм, спрямованих на розвиток комунікативної компетенції майбутніх викладачів-економістів. Система економічної підготовки спрямована, головним чином, на розвиток умінь науковця, навичок вирішення глобальних економічних проблем та проведення досліджень у цій галузі, а тому комунікативні уміння зводяться в цілому до позавербальної комунікації, зокрема комп'ютерної та наукової комунікації, проте основна вербальна та невербальна – залишається поза увагою. Вчені психологи та педагоги Костиця Н.М., Шейнов В.П., Кошелева С.В., Тализіна Н.Ф. розглядали у своїх дослідженнях загальні засади проблеми формування вмінь та навичок комунікативної компетенції, проте практичний аспект залишається дослідженим недосконало і поверхнево.

**Формулювання цілей.** Метою даної статті є дослідження сучасних проблем формування педагогічної майстерності викладача-економіста; методів та форм розвитку комунікативної компетенції вчителя середньої школи та викладача ВНЗ усіх рівнів акредитації, опанування шляхами побудови безконфліктної комунікації у ході побудови ефективного процесу навчання.

**Виклад основного матеріалу.** Педагогічна діяльність – це ланцюг ситуацій і завдань, у розв'язанні яких можна простежити таку послідовність: педагогічне завдання – комунікативне завдання – мовне завдання. Слово – це основний інструмент педагогічної діяльності.

Термін комунікація утворений на основі латинського слова *communico* – роблю загальним, пов'язую, спілкуюсь. Насправді, якщо ж ми обмінюємось ідеями або словами, то ми не залишаємося без наших слів ми взаємно збагачуємося ідеями один одного, співрозмовника. Отже, було б більш правильно говорити про те, що ми ділимося думками або хочемо розділити наші почуття, думки. Таким чином, термін спілкування не є тотожним терміну комунікація, оскільки процес спілкування охоплює психологічні процеси комунікації, інтеракції та перцепції. У ході формування завдань з розвитку комунікативної компетенції слід враховувати вищесказане. „Зрозуміти внутрішній світ іншої людини – це значить поставити себе на місце іншої людини і бачити оточення немовби очима іншого. Проте взаєморозуміння – це не просто моє розуміння іншого, але й знання того, що інший розуміє мене ... І ось що важливо: коли ми говоримо про взаєморозуміння, то передбачаємо, що партнери зі спільної діяльності не просто відображають один одного, але й взаємно поділяють точку зору. Іншими словами, взаєморозуміння передбачає єдність вихідних цілей учасників спільної діяльності” [5, с.347].

Вербальна комунікація є основним і універсальним засобом спілкування, і будь-який засіб переводиться на вербальну людську мову. До вербальних засобів відноситься усний і писемний різновид мови. Розглянемо мовленнєві моделі гіпнотичного впливу, які варто враховувати при складанні навчальних завдань: частка не (вона немає відповідно картинці, але має велике значення, а тому не сприймається), якщо ми хочемо посилити вплив дій, вживайте не з протилежним значенням – „не рішайте одразу, якщо вам це важко”, „ви можете зробити це пізніше”, „не кваптесь з рішенням” тощо; моделі зі словами могли б, можливо, може бути (ефективні коли потрібно пом'якшити наказ – „ми могли б вирішити цю задачу зараз, а потім піти на перерву”, „ви просто не можете собі уявити скільки студентів відвідало цю зустріч”, „може ви подумаете і візьмете участь у конференції”); мовленнєві моделі визнання очевидного – говорити студентам, що вони ймовірно про це знають і вони не будуть суперечити, а навпаки будуть пишатись тим, що ви про них так думаете: – „як ви знаєте ..., ви напевно розумієте, як це важливо для майбутньої професії, вам добре відомо, що ...”, мовленнєві моделі з дієсловами говоріння – люди не люблять, коли їм говорять, що роботи, їм подобається, що ця думка належить їм; моделі правди – істини – створюйте умови, коли вам будуть відповідати так кілька фраз і наступна, коли ви хочете переконати, фраза за інерцією прозвучить так. У ході побудови завдань та проведення практичних та семінарських занять варто враховувати такі комунікативні закони й у ході їхньої реалізації повідомляти студентам для того, щоб ставлення їх до виконання завдань-тренінгів було свідомим і активним [4, с. 47]:

Закон віддзеркалення: якщо хтось говорить пошепки – всі прислухаються і навпаки чим гучніше промова, тим гучніше обговорення в аудиторії.

Закон залежності ефективності спілкування від комунікативних зусиль: чим більше зусиль докладає адресант, тим вища ефективність його мовленнєвого впливу. Для досягнення ефекту потрібно задіяти весь арсенал вербальних і невербальних засобів.

Закон прогресивного зростання нетерпіння слухачів: чим довше говорить мовець, тим неухважніші й нетерплячі його слухачі. Друга половина промови завжди вдвічі довша за першу. Промова повинна тривати не більше 10 хвилин.

Закон зниження рівня інтелекту аудиторії зі збільшенням її чисельності: чим більше людей слухає промовця, тим нижчий є середній рівень інтелекту аудиторії, у натовпі людина гірше мислить логічно, домінує права півкуля мозку, яка відповідає за емоції, отже, у натовпі посилюється емоційна реакція і знижується інтелектуальна діяльність.

Закон комунікативного самозбереження: людина у спілкуванні намагається зберегти досягнуту нею комунікативну рівновагу, тому нова ідея, висловлена співрозмовником, спочатку піддається сумніву, навіть відхиляється, згодом вона може бути схваленою.

Закон мовленнєвого самовпливу: під час частого читання лекції, чужі ідеї і теорії пропускаються через лектора і разом з його прикладами стають його надбанням і тому лектор говорить впевнено і всі вірять йому більше ніж коли він читає.

Закон довіри до зрозумілих висловлювань: чим простіше говорить мовець, тим краще його розуміють і вірять.

Закон прискореного поширення негативної інформації: негативна інформація поширюється швидше ніж позитивна, бо позитивна сприймається за норму.

Закон емоційного пригнічення логіки: перебуваючи в емоційному стані, людина втрачає логічність і аргументованість мовлення. Збуджену людину логікою не переконати, тому потрібно розмовляти спокійно, демонстративно погоджуватись, заспокоїти, а потім задіяти логіку.

Таким чином, комунікативна компетенція – це сукупність знань про спілкування у різних умовах і з різними комунікантами, а також знань вербальних і невербальних засад взаємодії, умінь їх ефективного застосування у конкретному спілкуванні в ролі адресанта і адресата.

Комунікативна компетенція залежить від: уміння утримувати у пам'яті все сказане і постійно контролювати процес спілкування; дотримання комунікативних стратегій; знання „субкультури” [7,с.87] співрозмовника, встановлення зворотного зв'язку; постійна орієнтація в умовах та ситуаціях спілкування; контролю власної мовленнєвої поведінки, емоцій; навички та вміння завершення комунікації, виходу з неї, контроль за посткомунікативними ефектами.

Виходячи зі структури спілкування, потрібно розвивати наступні вміння учнів та студентів: вступати у контакт; ставити запитання; вести „малу розмову”; стимулювати співрозмовника до зсування його позиції та висунення власних пропозицій; почути і зрозуміти, що саме хотів сказати співрозмовник; сприймати і розуміти те, що співрозмовник не в змозі був висловити; передати співрозмовнику, що його почули і зрозуміли; вирівнювати емоційне напруження у бесіді.

Таким чином, ми можемо запровадити наступні форми і методи розвитку комунікативної компетенції магістрантів ВНЗ економічного профілю:

1. Методи – тренінги: сформувати мовленнєві моделі (привітання з новим навчальним роком; представлення свого предмета; знайомство і вимоги до свого предмета; перша зустріч куратора групи з учнем, що зірвав урок; ученицею, в якій різко знизилась успіхи у навчанні; здібний, але непосидючий учень; учень-задирака; невпевнений у своїх силах учень; учень-оригінал); перефразувати на більш м'яку модальність: (скільки можна байдикувати, ти повинен нарешті зайнятись навчанням; ти повинен завжди говорити правду; давай сюди щоденник, ти повинен завжди мати щоденник; ти повинен слухати батьків і вчителів; ми в твої роки жили гірше, ти повинен цінувати піклування старших; ти повинен думати про майбутнє); вправа на найвиразнішу доповідь або промову: (Ви класний керівник, попросіть ваших учнів вийти на роботу на ділянку у вихідний день; Коректно зупиніть колега, які заважають вам балаканиною під час наради, доповіді; Ви дуже зайняті, а вас просять терміново прийти на педагогічну нараду або засідання кафедри – відмовтесь коректно; Ви директор школи – вам потрібно відмовити колезі – вчителю у позачерговій відпустці.).

2. Групова дискусія за різними навчальними темами, у ході якої студенти вчаться аргументованому впливу, свідомому використанню різних видів психолого-педагогічного впливу. Наприклад: одна група студентів (за бажанням) захищає твердження „Педагогом бути добре, тому що ...”, інша група – „Педагогом бути погано, тому що ...”

3. Ігрові методи (ситуативно-рольові, дидактичні, творчі, організаційно-діяльнісні, імітаційні, ділові);

4. Проектний малюнок, створення якого сприяє розвитку мисленневих операцій синтезу, аналізу та узагальнення;

5. Аналіз конкретних ситуацій, у ході яких у кожного студента є можливість висловити обов'язково свою думку і при цьому бути впевненим, що тебе почують і зробити власний внесок у вирішення проблеми;

6. Кейс-метод, під час організації якого можна організувати роботу мікрогруп студентів і тим самим активізувати найбільш пасивних з них;

7. Метод тілесно-орієнтованої психотерапії (вираження невербальної інформації);

8. Конвент-аналіз, тобто аналіз літературних джерел, виконання анотування, резюмування та цитування першоджерел;

9. Написання рефератів та їх захист з обов'язковим обговоренням проблем на семінарах;

10. Аналіз-висновок до діаграм, таблиць тощо.

Важливим компонентом психологічного контакту викладача з дітьми є слухання. Визначну роль у педагогічному спілкуванні відіграє активне слухання.

Викладач повинен уміти: відволікатись від власних думок, від формулювання того, що саме буде говорити у наступний момент; „пробиватись” крізь невдалі формулювання студента, відокремлювати загальний зміст того, що було сказано, зіставляти відповіді з очікуваною моделлю; вловлювати помилки, утримувати у пам'яті те, що вже було сказано; прогнозувати передбачену оцінку й аргументувати її.

I. Авантер розглядає слухання як активний вольовий процес, що потребує певних навичок і вмінь [2, с.47]. Слухання виконує роль зворотного зв'язку. Форми слухання: нереклексивне – вміння уважно слухати, не втручаючись у розмову з зауваженнями (мовчання повинно бути активним, а тому варто використовувати невербальні засоби). Таке слухання заохочує до активної розмови сором'язливих або невпевнених у собі студентів, можна вводити репліки – підтримки – розумію, продовжуйте, це цікаво, але потрібно уникати репліки негативного впливу: та годі тобі, не може бути. Щоб ти вивчив, це тобі не під силу; релексивне слухання використовується для контролю точності сприйняття почутого (більше використовуються вербальні засоби). Уміння такої форми слухання необхідно вчителю на етапі перевірки знань, оскільки це дає змогу розкрити зміст повідомлень учня, з'ясувати їх реальне значення, виявити причини помилок та ускладнень учня під час засвоєння матеріалу. Виділимо такі види релексивного слухання: з'ясування (поясніть, уточніть, повторіть); перефразування; відображення почуттів (покажіть що ви переживаєте за учня при його відповіді); резюмування (висновки щодо головних ідей).

Важливим елементом техніки слухання є вміння ставити запитання для того, щоб керувати діалогом з учнем і реалізувати свій педагогічний задум: закриті запитання (так або ні) – пасивний учень; відкриті запитання – пасивний учитель; запитання для обміркування – для корекції відповідей студента; переломні запитання (перехоплення ініціативи); риторичні запитання – забезпечення емоційної підтримки.

**Висновки:** Результати даного дослідження довели необхідність та ефективність таких заходів шляхом запровадження різних форм розвитку комунікативної компетенції магістрів ВНЗ економічного спрямування: поглиблення, розширення, інтеграція знань з теорії комунікативних процесів, з педагогічної майстерності, навчально-виховних технологій; практичне опанування студентами різних форм розвитку комунікативної компетенції школяра та студента навчальних закладів різного рівня акредитації; виховання у бакалаврів-економістів особистісних якостей майбутнього педагога, відповідального ставлення до виконання ролі викладача, прагнення постійно займатися самонавчанням, саморозвитком, самовдосконаленням.

Встановленню оптимального педагогічного спілкування на заняттях допомагає використання наступних комунікативних прийомів:

1. Прийоми профілактики та зняття блокуючих комунікативних афектів (комунікативна загальмованість, придушення, незручність, невпевненість): створення на

заняттях атмосфери захищеності у ході спілкування студентів з викладачем; схвалення, підтримка шляхом надання цінності самому намаганням відповіді, самому факту участі у діалозі; схвалення практики звернень студентів за допомогою до студентів або викладача; заохочення до усних відповідей студентів за їх власною ініціативою; недопущення дій інших студентів, що можуть принизити або загальнувати творчий порив студентів.

2. Прийоми здійснення підтримки у ході спілкування: надання своєчасної допомоги у підборі адекватної лексики або правильної побудови висловлювання; роз'яснення змісту комунікативних норм у конкретній ситуації спілкування; підкреслено позитивна критика поведінки студента у діалозі з викладачем; демонстрація вербального і невербального інтересу до студентів, підтримка їх участі у діалозі з викладачем; надання можливості студентам зорієнтуватися у ситуації, зібратися з думками.

3. Прийоми ініціювання зустрічної навчально-пізнавальної активності студентів: пряме спрямування студентів до активної взаємодії з викладачем на заняттях; мотивування перед групою заохочень студентів за проявлену ініціативу; критика власних помилок в якості демонстрації еталона ставлень до них; ігрова провокація.

Таким чином, організація розвивального навчання передбачає перехід від типового для традиційного навчання схеми „почув – запам'ятав – переказав” до схеми „пізнав шляхом пошуку разом з викладачем і одногрупниками – усвідомив – запам'ятав – здатний оформити свою думку словами – вмію запровадити отримані знання в житті”.

Система навчальних завдань, спрямованих на розвиток комунікативних процесів у навчанні являється складовою частиною загальною психолого-педагогічної підготовки фахівця-економіста. Необхідність такої підготовки спричинено низьким рівнем організації навчального-виховного процесу та сімейного виховання підростаючого покоління України. Отже, знання комунікативних процесів дозволять студенту-економісту ефективно організувати навчання дітей у власній родині, у навчальному закладі різного типу та, можливо, підлеглих колег у відділі або на власному підприємстві.

#### Література:

1. Державна національна програма „Освіта” (Україна ХХІ століття). – К., 1994.
2. Конажевський Ю.А. Технология педагогического анализа учебно-воспитательного процесса. Часть 2. – М., 1997.
3. Подласый И. П. Как подготовить эффективный урок. – К., 1989.
4. Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача. – К., 2005.
5. Волкова Н.П. Професійно-педагогічна комунікація. – К., 2006.
6. Галімов А.В. Можливості соціально-психологічного тренінгу щодо формування комунікативних та емпатійних якостей майбутнього фахівця соціальної сфери // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету ім. М. Коцюбинського. Серія Педагогіка і психологія. – Випуск 25, 2008.
7. Кан-Калік В.А. Учителю о педагогическом общении: Кн. Для учителя. – М. Просвещение, 1987.

*Статья исследует результаты внедрённых форм и методов развития коммуникативной компетенции магистров ВУЗов экономического профиля. Высокий уровень коммуникативной компетенции позволит будущим учёным – экономистам овладеть не только вне вербальной коммуникацией, а на высоком уровне усовершенствовать педагогическое мастерство в ходе организации процесса экономического обучения и передачи вербального и невербального сообщения.*

*This article researches the results of elaborated forms and methods of communicative computation developing of economical magistracy. High level of communicative computation helps future economical scientists to have not only out of verbal communication but to improve pedagogical master-class during teaching and transforming verbal and non – verbal information.*