



УДК 378.013.75:004.415

**СОЦІАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ
ВЗАЄМОДІЇ МІЖ УЧАСНИКАМИ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ
ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗАСОБАМИ ТРЕНІНГУ**

Сеник Алла, кандидат педагогічних наук, старший викладач кафедри психології і соціальної роботи, Західноукраїнський національний університет

ORCID 0000-0002-6217-7464

E-mail: allisiya@gmail.com

Сьогодні постає потреба у пошуку способів взаємодії суб'єктів освітнього процесу, в оновленні методів і форм їх комунікації тощо. Тому статтю присвячено висвітленню змісту розробленого авторського тренінгу «Таємниці та скарби комунікативності», що спрямований на розвиток комунікативної взаємодії учасників освітнього процесу закладів вищої освіти. Представлений тренінг спрямований на з'ясування цінності культури мовлення в умовах сучасного розвитку соціуму; на відпрацювання навичок вербальної та невербальної комунікації через програвання різновиду ігор та творчих вправ тощо.

Ключові слова: комунікативна взаємодія, освітній процес, заклади вищої освіти, тренінг, тренінгові робота.

**SOCIAL SIGNIFICANCE OF THE DEVELOPMENT OF COMMUNICATIVE
INTERACTION BETWEEN PARTICIPANTS IN THE EDUCATIONAL
PROCESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS BY TRAINING
MEANS**

Alla Senyk, Candidate of Pedagogical Sciences, Senior Lecturer at the Department of Psychology and Social Work Western Ukrainian National University

ORCID.org/0000-0002-6217-7464

E-mail: allisiya@gmail.com

In this publication, the author emphasizes that there is a need to find ways to interact with the subjects of the educational process, to update the methods and forms of communication, and so on. The use of information and communication technologies is becoming more and more widespread in the educational process. However, the main goal of student education is the same future professionals must receive quality training, master the relevant competencies and be competitive professionals in today's labour market. Communicative interaction taking into account the norms and principles of the functioning of the environment is an integral part of the development of professionalism of higher education students.

The materials of the article are devoted to the content of the developed author's training «Secrets and treasures of communication», which is aimed at developing communicative interaction of participants in the educational process of higher education institutions. The presented training is aimed at clarifying the value of speech culture in the modern development of society; to practice verbal and nonverbal communication skills by playing a variety of games and creative exercises. The author focuses on the signs of business and domestic communication and gives examples of exercises for practical learning. A business conversation or business communication is an oral language contact between people who have common interests and affairs. This is primarily an oral business language, which has significant differences from its written form. First of all, business communication is direct communication that involves a particular interlocutor (or interlocutors)



and affects him (or them). The article emphasizes that in the process of communicative interaction the ability to listen and hear is no less important.

Keywords: *communicative interaction, educational process, institutions of higher education, training, training work.*

Постановка проблеми. В останні декілька років система вищої освіти України перебуває у стані пошуку інноваційних форм і методів підготовки здобувачів; відбуваються зміни у співвідношенні годин аудиторної та самостійної підготовки студентів; спостерігаємо скорочення кількості закладів вищої освіти. В освітньому процесі дедалі інтенсивніше використовують інформаційно-комунікаційні технології. Проте основна мета навчання студентів є незмінною: майбутні фахівці мають отримати якісну підготовку, оволодіти відповідними компетентностями та бути конкурентоспроможними професіоналами своєї справи на сучасному ринку праці. Увесь цей процес відбувається завдяки безпосередній взаємодії студента і викладачів під час аудиторних та дистанційних занять. Таким чином, сьогодні постає потреба у пошуку способів взаємодії суб'єктів освітнього процесу, в оновленні методів і форм їх комунікації тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій доводить, що увага до цієї проблеми як із боку влади, так і вчених різних напрямів є підвищеною. Так, наприклад, згідно зі Стратегією розвитку вищої освіти в Україні на 2021–2031 рр., мають розвиватися такі тенденції: нормативно-правове забезпечення вищої освіти максимально наблизити до Європейського простору вищої освіти; розвивати потужний людський капітал; мережу закладів вищої освіти; мати університети світового рівня, сильну систему вищої освіти – привабливу для іноземних студентів. У Стратегії підкреслено й негативні моменти, що гальмують розвиток української освіти, наприклад: рівень автономії закладів вищої освіти, що на сьогодні у більшості регіонів України залишається незадовільним; нестабільна демографічна ситуація; слабкий зв'язок закладів вищої освіти з наукою та бізнесом; посилення тенденції до освітньої еміграції; невідповідність структури підготовки поточним і перспективним потребам ринку праці, а через це й невідповідність навичок випускників закладів вищої освіти потребам роботодавців; низьке та неефективне фінансове забезпечення вищої освіти [2, с. 9–10].

У своїх працях В. Базелюк, А. Василюк, А. Вітченко, М. Дей та ін. визначають важливість закладів вищої освіти саме у формуванні власної стратегії якісної освітньої діяльності, вони наголошують на збереженні балансу інтересів і сфер між основними суб'єктами освітньої взаємодії [3]. Погоджуємося з цим та поділяємо думку вчених з приводу необхідності формування цілеспрямованого і конструктивного характеру співпраці між учасниками освітнього процесу. Щодо модернізації виховного процесу в освітньому просторі України, Л. Поскальова та С. Подпльота виділяють чотири напрями, на які система освіти має звернути увагу та спрямувати зусилля для зміцнення демократичних і моральних цінностей [1]. Особливий акцент учені роблять на тьюторській системі. З огляду на зарубіжний досвід, можна стверджувати про ефективність використання тьюторських технологій в освіті, адже це має забезпечити результативність взаємодії в освітньому та виховному процесі, поповнити нестачу знань про моральні цінності



та норми суспільства й мотивувати сучасних українських здобувачів вищої освіти на моральне самовиховання.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у висвітленні змісту розробленого авторського тренінгу «Таємниці та скарби комунікативності», що спрямований на розвиток комунікативної взаємодії учасників освітнього процесу закладів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Комунікативна взаємодія з урахуванням норм і принципів функціонування навколишнього середовища є невід'ємною частиною розвитку професіоналізму здобувачів вищої освіти. Мета розробленого тренінгу – сформуванню у здобувачів вищої освіти ціннісне ставлення до комунікативності та спрямувати їх до самовдосконалення культури комунікативної діяльності. Основні завдання тренінгу – з'ясувати цінність культури мовлення в умовах сучасного розвитку соціуму; охарактеризувати особливості невербальної комунікації через програвання різновиду ігор та творчих вправ; порівняти ознаки ділового і побутового спілкування у ході відпрацювання тренінгових вправ; сформуванню в учасників тренінгу навички працювати в команді на прикладі інтерактивних ігор (за К.Фопелем); відпрацювати практично вправи, спрямовані на розвиток мовлення, уміння слухати і чути у процесі комунікації.

У процесі розробки тренінгу ми спиралися на такі принципи: принцип цілісної системної стратегії; принцип соціально-групової та індивідуально-особистісної диференціації; принцип культурно-комунікативної інтеграції; принцип позитивної мотивації пізнання; принцип безперервності і поступовості; принцип проблематизації; принцип діалогізації; принцип індивідуалізації та соціалізації.

Структура нашого тренінгу представлена такими складовими:

1. сучасний стан культури мовлення здобувачів вищої освіти;
2. особливості невербальної комунікації;
3. ознаки ділового і побутового спілкування;
4. цінність комунікативної діяльності у процесі командної взаємодії;
5. уміння слухати і чути як невід'ємні складові комунікативної діяльності.

Тренінг розпочинається зі вступного слова тренера; відбувається *прийняття правил роботи у групі* (вимкнений телефон; правило вільного мікрофона; правило «тут і зараз»; «стоп-правило»; правила піднятої руки та піднятої ноги; «2 хвилини» на висловлення). Також вступна частина тренінгу передбачає проведення вправ на знайомство та налагодження позитивної атмосфери у тренінговому колі.

Наведемо приклади тренінгових вправ.

Вправа «Ковдра думок».

Учасники розміщуються на стільцях у колі та по черзі мають представити себе, передаючи клубок ниток. Після знайомства тренер ставить запитання (наприклад: Що Ви очікуєте від сьогоднішньої зустрічі? Чи подобається Вам спілкуватися та у який спосіб найбільше? і под.), а учасники продовжують передавати клубок, даючи відповіді.



Зміст наступної вправи «Ми разом» полягає тому, що ведучий пропонує об'єднатися учасниками у дві-три-чотири групи за відповідними ознаками: за розміром взуття; за датою народження або відповідним сезоном; за зростом; за довжиною волосся; за мірою радощів від спілкування.

Активізація учасників тренінгу найефективніше відбувається під час мозкового штурму «Спілкуватися – це...».

Після завершення мозкового штурму ведучий пропонує ознайомитися з інформаційною довідкою: на сьогодні, завдяки психолого-педагогічним дослідженням, доведено, що існує суперечність між потребою освітньої практики у фахівцях, які на високому рівні володіють професійно-мовленнєвою культурою, та рівнем їхньої комунікативної підготовки. *Професійно-мовленнєва культура містить три компоненти:* професійний (знання особливостей професійно-спрямованого мовлення, володіння методами самовдосконалення та саморозвитку); психологічний (розуміння особливостей особистості співрозмовника, знання прийомів залучення та утримання його уваги); риторичний (майстерність мовлення: логічність, чистота, точність, виразність, міміка та інтонація).

Для планування успішного виступу (за Л. Стаутом) важливо враховувати такі етапи: визначити мету виступу; підготувати його завершення; продумати способи привернення та утримання уваги аудиторії; використовувати засоби візуалізації інформації; володіти інформацією про аудиторію; відрепетирувати виступ. До змісту тренінгу ми також включили і сюжетно-рольову гру «Мовлення: обставини та призначення». Надамо її опис: учасники мають розділитися на пари. Учасник №1 виконуватиме роль співрозмовника, а учасник №2 буде виконувати роль фахівця. У руслі майбутньої професійної діяльності учасникам, які під №2, пропонується обрати картки, на яких позначено одну із функцій комунікації. Сутність полягає у програванні кожною парою комунікативних ситуацій, які можуть виникнути між фахівцем та співрозмовником.

Завдання для учасників №1: з'ясувати, яку функцію реалізує комунікативна діяльність між ним і фахівцем. Завдання для всіх інших учасників, які є глядачами у цій ситуації: визначити, які саме обставини представлено та яку функцію реалізує комунікативна діяльність між співрозмовниками.

Картки з назвами функцій: управлінська (успішне функціонування певної організації); інформативна (пов'язана з обміном інформацією та аналізом змісту інформаційних повідомлень); емотивна (пов'язана з емоційним переживанням); фактична (пов'язана із встановленням певних фактів). Відповідно за кількості учасників карти можуть дублюватися.

Далі за логікою нашого тренінгу учасникам пропонують з'ясувати особливості невербальної комунікації. Історично невербальне спілкування виникло значно раніше, ніж спілкування словесне. Первісні люди спілкувалися жестами: нахилами голови, поворотами корпусу тіла – усе це, як у тварин, так і в людей, мало на меті передавання певного змісту. З часом з'явилося мукання. Потім – інтонація, тембр тощо. Вербальне спілкування з'явилося значно пізніше, доповнивши собою наявні способи комунікації.



Більшість жестів невербальної комунікації – набуті, значення багатьох рухів і жестів культурно обумовлені. У всьому світі основні комунікаційні жести не відрізняються один від одного. Коли люди щасливі, вони посміхаються, коли вони сумні – вони виглядають похмурими, коли сердяться – мають невдоволений погляд. Кивання головою майже в усьому світі позначає «так» або ствердження. Схоже, що це вроджений жест, адже його використовують також і глухі, і сліпі люди. Похитування головою використовують для позначення заперечення або незгоди, цей спосіб невербальної комунікації є також універсальним (вважають, що це один із жестів, винайдених у дитинстві). Простежити походження деяких жестів можна на прикладі нашого первіснообщинного минулого. Оскал зубів зберігся від акту нападу на противника і до сьогодні використовується сучасною людиною, коли вона проявляє свою ворожість. Посмішка спочатку була символом загрози, але сьогодні, у сукупності із доброзичливими жестами, вона позначає задоволення або доброзичливість. Жест «знизування плечима» є хорошим прикладом універсального жесту та означає те, що людина дещо не знає або не розуміє, про що йдеться у розмові. Це комплексний жест, що складається із трьох компонентів: розгорнуті долоні, підняті плечі і підняті брови.

Як вербальні мови відрізняються одна від одної залежно від типу культур, так і невербальна мова однієї нації відрізняється від невербальної мови іншої нації. У той час, як якийсь жест може бути загально визнаним і мати чітку інтерпретацію в одній нації, в іншій нації він може не мати ніякого позначення або мати абсолютно протилежне значення. Однією з найбільш серйозних помилок, яку можна зробити у ході вивчення мови тіла, є прагнення виділити один жест і розглядати його ізольовано від інших жестів і обставин.

Наступна вправа, яку пропонуємо, «Невербальна комунікація». Учасникам треба опрацювати індивідуально попередньо підготовлену карту, де в лівій колонці вказано перелік способів невербальної комунікації, а в правій колонці треба зафіксувати ознаки такого спілкування, використовуючи слова, що починатимуться на вказану літеру. Після того, як усі учасники завершили роботу з таблицею, пропонується по черзі зачитати ознаки кожного способу невербального спілкування.

Для майбутньої професійної діяльності здобувачам вищої освіти педагогічних і непедагогічних спеціальностей може бути корисною вправа «Співбесіда». Учасники мають уявити, що вони запрошені на співбесіду для працевлаштування. Завдання вправи полягає у самопрезентації кожного з учасників, але з використанням лише невербальної комунікативної діяльності. Кожен учасник має по черзі самопрезентувати себе, а всі інші у цей момент виконують ролі керівників компанії, які й влаштували співбесіду. Після виступів усіх учасників відбувається обговорення в колі. Наведемо орієнтований перелік питань: Чи все Вам вдалося повідомити роботодавцю? Чи про всі свої здобутки Ви розповіли? Що є складним, а що є досить легким у невербальному спілкуванні? Що Вам найбільше сподобалося у цій вправі?

Важливим аспектом у розвитку комунікативної взаємодії учасників освітнього процесу вважаємо врахування особливостей ділового і побутового спілкування. Ділова розмова або ділове спілкування – це усний мовний контакт



між людьми, які мають спільні інтереси та справи. Це, у першу чергу, усне ділове мовлення, що має суттєві відмінності від письмової форми. Перш за все, ділове спілкування є безпосереднім спілкуванням, що передбачає конкретного співрозмовника (або співрозмовників) та впливає на нього (або на них). Наявність співрозмовника дозволяє використовувати міміку, жести, інтонацію та інші засоби спілкування, що істотно відрізняє усне ділове мовлення від писемного. Ділове спілкування суттєво відрізняється від побутового за багатьма позиціями: воно заздалегідь планується за кількістю учасників, за місцем і часом зустрічі, за тематикою, за стилем спілкування, адже учасники ділової зустрічі мають офіційні стосунки.

Для закріплення отриманої інформації пропонуємо опрацювати вправу «Мої маски у розмові». Вправа має на меті виявити в учасників їхні стилі комунікації для майбутньої професійної діяльності. Використовуючи картон, кольоровий папір, фігурні ножиці, клей-олівець, учасники мають виготовити для себе дві маски: «улюблений стиль спілкування» та «неприйнятний стиль спілкування». Коли маски готові, група слухає висловлювання кожного учасника від його масок. Після завершення вправи відбувається обговорення вражень та складається список бажаних і небажаних стратегій поведінки для майбутньої професійної діяльності.

Взаємодія учасників освітнього процесу має ознаки командної. Ефективна комунікація між усіма учасниками освітнього процесу відіграють важливу роль у робочому процесі команди. Вона сприяє більш злагодженій роботі, взаєморозумінню, розподілу завдань і обов'язків. Тому бажано користуватися загальними правилами ділового спілкування, які будуть сприяти побудові таких комунікацій. За К. Фопелем, підготовка групи до командної взаємодії складається з таких етапів: «Глобо» (перший етап підготовки до командної роботи), «Я» (використання потенціалу кожного учасника для всієї команди); «Ми» (взаємодія команди, комунікація, згуртованість); «Завдання» (етап постановки командою завдання та розробка стратегії для досягнення мети). Задля цього нами були розроблені інтерактивні ігри (за К. Фопелем). Перша гра – «Профі-Офіс»: для цієї групи ігор учасники мають утворити три команди як три певні організації. У кожній команді має бути обраний керівник, який проведе нараду у своєму офісі та разом із членами свого колективу з'ясує вид діяльності своєї компанії, разом підготують опис біографії цього підприємства тощо. До того ж, під час презентації кожної команди всі учасники мають зафіксувати на своєму бейджі життєве кредо як професіонала та розповісти про нього.

Друга гра «Жити і вчитися»: учасники продовжують уявляти себе однією командою із гри «Профі-Офіс». Ця гра спрямована на самоаналіз, з'ясування вмінь учасників виокремлювати позитивні сторони своєї діяльності, розуміння їх значення для команди.

Тренер пропонує учасникам пригадати 5–8 прикладів зі свого життя, зафіксувати їх у таблицю з такими назвами стовбців: Чого навчився(лась)? Як навчився(лась)? Які є докази цього? Після роботи з таблицею учасники по черзі розповідають про свої досягнення та водночас фіксують особливості комунікативної діяльності кожного. Доповідь має бути чіткою, без марнослів'я.



Третя гра «Сліпа прогулянка»: очільник кожної команди має провести свою команду тим маршрутом, який буде представлено у розповіді тренера. Умова гри: абсолютно всі учасники мають бути із заплющеними очима. Для створення перепон на шляху можна використовувати іграшкові кеглі, паперові коробки тощо. Гра спрямована на розвиток уміння концентрувати увагу, дослухатися до порад та колективно взаємодіяти в екстремальних умовах.

Четверта гра – «Ціннісне кредо команди»: учасники у тому ж складі своїх уявних об'єднань / організацій / офісів отримують набір канцелярського приладдя (наліпки, папір, маркери, стікери, фігурні ножиці, клей-олівець). Зміст гри полягає у колективному створенні презентаційного колажу, де має бути зазначено 5 ціннісних кредо команди. Під час презентації колажів учасники мають пояснити, чи збігається кредо команди із власними цінностями чи щось виходить за межі. Після завершення серії ігор учасникам пропонують зафіксувати 10 правил командної комунікації.

У процесі комунікативної взаємодії не менш важливим є вміння слухати і чути. Вміння слухати – це необхідна умова успішної комунікації. У поняття «вміння слухати» входить: сприйняття інформації від мовця (комунікатора), при якому людина утримується від вираження своїх емоцій; заохочення співрозмовника продовжувати акт спілкування; незначний вплив на того, хто розмовляє, що сприяє розвитку думки останнього «на один крок уперед». Спробуємо з'ясувати, у чому саме *цінність уміння слухати*: вміння слухати ефективно допомагає співрозмовникам знизити рівень емоційного збудження і почати розсудливо міркувати з приводу виниклої проблеми; вміння слухати як спосіб «прийняття» співрозмовника сприяє підвищенню самооцінки людини, ніби повідомляючи їй про повагу до неї; вміння слухати послаблює вплив стресу і психічної напруги; и сприяє зростанню щирості, розуміння і відчуття надійності; розвиває у людини почуття впевненості у собі. Стиль слухання кожної конкретної людини залежить від багатьох факторів: від особистості, від характеру і інтересів співрозмовників, від їх статі, віку і статусу та від конкретної ситуації. Варто підкреслити й ті труднощі, що перешкоджають ефективному слуханню: відвертання уваги; висока швидкість розумової діяльності; вибірковість уваги; потреба зробити репліку.

Рефлексія: учасники розміщуються колом та обговорюють, чи виправдалися їхні очікування від тренінгу. Після цього на фліпчарті кожен учасник по черзі має зафіксувати відповідь на питання: Яку ж саме має таємницю комунікативність? Які п'ять причин дозволяють комунікативність вважати скарбом людства?.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок. Огляд наукових джерел та власна практична діяльність доводять, що давно визріла необхідність у відпрацюванні практичних навичок щодо взаємодії учасників освітнього процесу. Отже, перспективу подальших наукових розвідок убачаємо у проведенні тренінгової роботи зі здобувачами вищої освіти педагогічних та непедагогічних спеціальностей та висвітленні результатів такої роботи.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Москальова Л., Подпльота С. Модернізація виховного процесу в освітньому просторі України. Авіаційна та екстремальна психологія у контексті технологічних досягнень: збірник наукових праць / за заг. ред. Л. В. Помиткіної, О. М. Ічанської. Київ : «Кафедра», 2021. С. 52–56.
2. Стратегія розвитку вищої освіти в Україні на 2021–2031 роки. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/rizne/2020/09/25/rozvitku-vishchoi-osviti-v-ukraini-02-10-2020.pdf>.
3. Якість вищої освіти: теорія і практика: навчально-методичний посібник / за наук. ред. А. Василюк, М. Дей; кол. авторів: А. Василюк, М. Дей, В. Базелюк (та ін.); НАПН України, Університет менеджменту освіти. Київ; Ніжин: Видавець ПП Лисенко М. М., 2019. 176 с.

REFERENCES

1. Moskal'ova, L. Podpl'ota, S. (2021). Modernizatsiya vykhovnoho protsesu v osvith'omu prostori Ukrainy. Aviatsiyna ta ekstremal'na psykholojiya u konteksti tekhnolohichnykh dosyahnen'. L. V. Pomytkinoyi (Ed.). Kyiv : «Kafedra» [in Ukrainian].
2. Stratehiya rozvytku vyshchoyi osvity v Ukraini na 2021–2031 roky. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/rizne/2020/09/25/rozvitku-vishchoi-osviti-v-ukraini-02-10-2020.pdf>. [in Ukrainian].
3. Vasylyuk A., Dey M., Bazelyuk V. Yakist' vyshchoyi osvity: teoriya i praktyka; NAPN Ukrainy, Universytet menedzhmentu osvity. Kyiv; Nizhyn [in Ukrainian].