

ПЕДАГОГИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

УДК 378.14

Г.В. Неупокоева, Л.Я. Мошевитина

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

В том, что роль общения в эффективном управлении огромна, едва ли нужно кого-то убеждать. Достаточно сказать, что менеджер затрачивает на различные виды общения от 2/3 до 3/4 своего рабочего времени [2].

Культура управления невозможна без культуры общения – коммуникативной культуры. Мы согласны с Н.Н. Вересовым в том, что в самом общем виде коммуникативную культуру можно определить как совокупность коммуникативных умений, ставших органической частью личности [2].

Понятие «коммуникативные умения» включает в себя не только умение оценить собеседника, определить его сильные и слабые стороны, но и умение создать дружескую атмосферу, умение понять проблемы собеседника, его эмоциональное состояние и т.п.

Коммуникативные умения не даются человеку от природы. Как же овладеть этими умениями? Только учась и только на практике. Развитие коммуникативных умений – важнейшая часть самосовершенствования и саморазвития менеджера. Однако главное состоит в том, чтобы у руководителя было желание самосовершенствоваться и он понимал, что необходимо ежедневно «строить», создавать свою личность. Стремление к самосовершенствованию, в том числе коммуникативных умений, должно быть заложено уже в вузе.

Все выше сказанное побудило нас провести исследова-

ние, цель которого - формирование коммуникативной культуры у будущих управленцев в процессе преподавания психолого-педагогических дисциплин. Нами решались следующие задачи:

- определение уровня сформированности коммуникативных умений у студентов;
- изучение некоторых психологических причин неэффективных коммуникаций – психологических барьеров;
- формирование у студентов желания самосовершенствовать коммуникативные умения и оказание им помощи в процессе работы над собой.

Работа проводилась на двух факультетах Кузбасского государственного технического университета – горном и инженерно-экономическом, в ней приняли участие 190 студентов второго и третьего курсов, начинающих изучать дисциплины психолого-педагогического цикла.

Для оценки уровня сформированности коммуникативных умений использовался тест [5], в наибольшей степени отвечающий нашему представлению о коммуникативных умениях. По результатам тестирования респонденты разделились на три группы.

В первую группу вошли студенты (21%), которых можно назвать хорошими собеседниками. Однако они не являются отличными собеседниками, так как иногда отказывают партнеру в полном внимании, не всегда дают время раскрыть мысль полностью или приспособлива-

ют свой темп мышления к его речи.

Вторую группу составили студенты (64%), которым присущи более существенные недостатки – критическое отношение к высказываниям, поспешные выводы, монополизация разговора, неспособность уловить скрытый смысл сказанного. В дальнейшем будем называть их собеседниками «с недостатками».

Студенты третьей группы (15%) – «плохие» собеседники. Помимо недостатков представителей двух названных групп, им присущи и другие недостатки: они не умеют легко войти в контакт и грамотно выйти из него, перебивают собеседника во время разговора, не смотрят на него или смотрят, оценивая, делают выводы за собеседника, занимаются посторонними делами во время разговора и др.

Студентов, являющихся отличными собеседниками – стиль общения которых может стать примером для окружающих, в выборке не оказалось.

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о том, что коммуникативная культура студентов технического университета оставляет желать лучшего.

Формирование коммуникативной культуры необходимо начать, на наш взгляд, с преодоления психологических барьеров общения. Мы рассматривали следующие психологические барьеры общения: наличие негативной коммуникативной установки, помех в установлении эмоциональных контактов, не-

гативных стратегий психологической защиты в общении. Характеристики психологических барьеров определялись по тестам, разработанным В.В. Бойко [1].

Негативная коммуникативная установка отражает готовность человека недоброжелательно относиться к большинству окружающих. Высокие показатели негативной коммуникативной установки имеют 77% респондентов: 36% из них имеют установку, свидетельствующую о разочаровании в людях, значительном осадке от контактов с большинством из тех партнеров, с кем приходилось иметь дело, о сниженном нравственном потенциале; 41% – имеют установку, свидетельствующую о повышенной агрессивности. И лишь 23% опрошенных студентов имеют показатель негативной установки в пределах нормы. Причем среди «плохих» собеседников (по уровню развития коммуникативных умений) нет респондентов с негативной установкой в пределах нормы, среди собеседников «с недостатками» таких 22%, а среди «хороших» собеседников – 34%.

Поэтому для развития коммуникативных умений необходимо формировать у студентов позитивную коммуникативную установку – готовность доброжелательно относиться к большинству окружающих. Конечно, сделать это не просто, ведь высокие показатели негативной коммуникативной установки могут быть следствием неблагополучных факторов судьбы человека: не взло на добрых и порядочных людей, среда воспитания была враждебной, агрессивной, родители отличались недоброжелательностью или даже жестокостью по отношению к другим людям, а, возможно, и к своим детям. Однако мы согласны с В.В. Бойко в том, что первичную роль в развитии негативной коммуникативной установки играет слабая нравственная ориентация личности,

что ведет к озлобленности, сниженному самоконтролю и порождает различные формы защитного поведения, в частности негативизм в отношении к людям. Высоконравственная личность имеет запас прочности в психогравмирующих условиях, так как, благодаря своим моральным качествам, способна многое прощать людям, не озлобляться, преодолевать негативизм по отношению к окружающим. Мы работаем в этом направлении, наш опыт описан в ряде статей, например [3,4]. Также мы советуем студентам, особенно с высоким уровнем негативной коммуникативной установки, проанализировать ее признаки с тем, чтобы быть способными замечать ее проявления в своем поведении и контролировать его.

Выделяют следующие признаки негативной коммуникативной установки.

1. Завуалированная жесткость в отношениях с людьми. В замаскированной, приглушенной или косвенной форме суждения личности содержат недоброжелательность, настороженность по отношению ко многим людям, отрицательные выводы о них, нежелание откликаться на их проблемы.

2. Открытая жесткость в отношениях с людьми. Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу поступков и нравственности большинства окружающих: выводы о них резкие, однозначные и сделаны, возможно, навсегда.

3. Обоснованный негативизм в суждениях о людях. Он выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о типах людей и отдельных сторонах взаимодействия: ведь в жизни имеют место огорчительные явления, не замечать которые было бы глупо и наивно. Поэтому некоторая доля негативизма в установке к людям неизбежна – нельзя воспринимать мир через розовые очки.

4. Брюзжение, то есть

склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с людьми и наблюдений за социальной действительностью.

5. Негативный опыт общения с окружающими. Данный компонент установки показывает, в какой мере человеку взло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности. При наличии отрицательного опыта человеку бывает достаточно небольшого провоцирующего обстоятельства, чтобы этот опыт воспроизвелся в его сознании и поведении и отразился на отношениях с окружающими.

Для респондентов с высокими показателями негативной коммуникативной установки главным образом характерны высокие показатели по первым двум признакам. Согласно методике, чем выше балл по «зануалированной жесткости», тем отчетливее просматривается философия человека-перестраховщика, ожидающего подвоха со стороны. Высокие показатели «открытой жесткости» свидетельствуют о том, что человек не верит в нравственность большинства окружающих и при этом не считает нужным скрывать свое мнение.

Задача преподавателя заключается в том, чтобы побудить этих студентов пересмотреть свои позиции по отношению к людям и стать более доброжелательными. На это мы обращаем внимание при работе со студентами на лекциях, практических занятиях, консультациях, особенно при рассмотрении следующих тем в курсе «Психология и педагогика»: «Развитие и воспитание личности», «Самовоспитание», «Психологические приемы, позволяющие расположить собеседника к себе», «Психологические установки на общение с окружающими» и др.

Следующий, рассмотренный нами, психологический барьер общения – помехи в ус-

тановлении эмоциональных контактов.

Природа наделила нас эмоциями, но зачастую они не облегчают, а усложняют наше бытие. Так, только 17% опрошенных эмоции обычно не мешают общаться, 72% респондентов эмоции в некоторой степени усложняют взаимодействие с партнерами, 11% - эмоции явно мешают устанавливать контакты с людьми.

Каким же образом помехи в установлении эмоциональных контактов влияют на уровень развития коммуникативных умений? Самый высокий процент респондентов, эмоции которых явно мешают им устанавливать контакты с людьми, в группе «плохих» собеседников – 25%, в группе собеседников «с недостатками» этот показатель составляет 11%, а в группе «хороших» собеседников – всего 6%. Таким образом, помехи в установлении эмоциональных контактов являются довольно значимым психологическим барьером общения. Чтобы преодолеть этот барьер, студенты должны знать, что представляют собой помехи.

Согласно методике В.В. Бойко, выделяются следующие помехи в установлении эмоциональных контактов:

- неумение управлять эмоциями, дозировать их;
- неадекватное проявление эмоций;
- негибкость, неразвитость, невыразительность эмоций;
- доминирование негативных эмоций;
- нежелание сближаться с людьми на эмоциональной основе.

У респондентов, которым эмоции явно мешают устанавливать контакты, присутствуют все пять видов эмоциональных помех. У респондентов, которым эмоции в некоторой степени усложняют взаимодействие, отсутствует помеха «Нежелание сближаться с людьми на эмоциональной основе». Студенты этих двух групп также различа-

ются по «Доминированию негативных эмоций»: среди студентов первой группы таковых 57%, среди студентов второй группы – 6%. По остальным помехам отличие одних от других незначительное. Однако для всех студентов этих групп самой главной помехой в установлении эмоциональных контактов является «Неумение управлять эмоциями, дозировать их», такая помеха имеет место в среднем у 75% респондентов.

Студенты, получив результаты индивидуального тестирования, и ознакомившись с обобщенными данными, касающимися помех в установлении эмоциональных контактов и их влияния на формирование коммуникативных умений, имеют необходимую информацию для работы над собой. Но наличие информации не всегда ведет к формированию желания изменить себя. В этом студенту помогает преподаватель через индивидуальные консультации и привлечение к участию в психологических упражнениях, таких как «Вертушка общения», «Мафиози», «Вырази эмоции» и др.

Нами рассматривалось также влияние стратегий психологической защиты в общении с партнерами на развитие коммуникативных умений. Согласно В.В. Бойко, выделяют следующие стратегии психологической защиты: миролюбие, избегание, агрессию. Стратегии отличаются соотношением в них интеллекта и эмоций, а также качеством сопровождающей их энергии: миролюбие сопровождается положительными разрядами, избегание – нейтральной энергией, агрессия – отрицательной энергией. В миролюбии ведущую роль играют интеллект и характер, избегание основано на экономии интеллектуальных и эмоциональных ресурсов, агрессия действует на основе инстинкта.

В выборке 24% респондентов в качестве доминирующей

используют стратегию «миролюбие», 49% - стратегию «избегание», 27% - стратегию «агрессия». То есть около трети респондентов психологически защищаются в общении с помощью агрессии, а это немало. Оказалось, что именно стратегия агрессии является довольно значительным психологическим барьером общения. Это подтверждают следующие факты. В группе «плохих» собеседников 40% респондентов предпочитают стратегию агрессии, в группе собеседников «с недостатками» их 21%, а группе «хороших» собеседников таких нет.

Как же бороться с агрессией, которая приобрела отчетливый социогенный характер? Конечно же, не с помощью ответной агрессии. В этом наверняка поможет стратегия «миролюбие», предполагающая сотрудничество, умение идти на компромисс, делать уступки. Чтобы сформировать такую стратегию у студентов, преподаватели должны сами демонстрировать миролюбие во взаимоотношениях с ними. Личный пример преподавателя, по мнению студентов, является самым действенным приемом воспитания. В преодолении агрессивности также помогает использование методовнейтрализации агрессии собеседника, позволяющих направить энергию агрессии в безопасное русло; способов психологической разрядки, тормозящих агрессию, которые рассматриваются в курсе «Психология и педагогика». По мнению студентов, очень полезным является участие в психологических играх: «Гостиница», «Привередливый покупатель» и др., а также «разбор полетов» после игр.

По завершению исследования нами был проведен анонимный опрос студентов, в результате которого сделаны следующие выводы.

Студенты пришли к пониманию того, что их коммуникативные умения пока не сформированы на должном уровне, а

это может послужить препятствием в их будущем карьерном росте как управленцев и помешать им эффективно общаться с людьми. У студентов, по их утверждению, возникла решимость заниматься самосовершенствованием в плане разви-

тия коммуникативной культуры и появилось желание продолжить работу по развитию ее в дальнейшем при изучении курсов «Психология управления коллективом» и «Деловое общение».

Результаты проведенного

исследования помогли нам в осуществлении комплексного подхода к формированию коммуникативной культуры специалистов через преодоление у студентов психологических барьеров общения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бойко В.В.* Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других. – М.: Информ. - изд.дом “ФИЛИНЬ”, 1996.- 472с.
2. *Вересов Н.Н.* Психология управления: Учебное пособие. – М.:Московский психолого-социальный ин-т; Воронеж:Изд-во НПО “МОДЭК”, 2001. – 224с.
3. *Мощевитина Л.Я., Неупокоева Г.В.* Назад – к Пушкину и Далю. / Социально-экономический и научный потенциал Кузбасса в XXI веке: Материалы науч.-практ. конф., посв. 60-летию Кемеровск. обл. – Кемерово: КузГТУ, 2003. – С.86-90.
4. *Неупокоева Г.В., Мощевитина Л.Я.* Общая культура – составная часть профессиональной культуры специалиста. / Формирование деловой и профессиональной культуры руководителей, специалистов, преподавателей, учащихся и студентов: Сб. статей участников 2-ой Всерос. науч.-метод. конф. (23-24 апр. 2003г.): ч 1. – Мичуринск: Изд-во МичГАУ, 2003. – С.25-29.
5. Энциклопедия психологических тестов. Общение, лидерство, межличностные отношения. – М.: ООО “Издательство ACT”, 1997. – 304с.

□ Авторы статьи:

Неупокоева
Галина Валентиновна
- канд. пед.наук, доц. каф. психологии и педагогики

Мощевитина
Людмила Яковлевна
- доц. каф. психологии и педагогики

УДК 378.14

Е.С. Мичурина

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ ОБУЧЕНИЯ

Молодые люди приходят в вуз с ярко выраженным интересом к окружающей действительности, который продолжает развиваться. Для многих студенческие годы - время становления социальной зрелости, интенсивного развития ума, формирования мировоззрения, убеждений, идеалов. Все познавательные интересы находятся у них в состоянии развития, восприятие становится глубже и устойчивее, совершенствуются произвольное внимание и способности к абстрактному мышлению. «..Чем более расширяется круг познания человека, тем более появляется точек соприкосновения с непознанным. То,

что освоено, принято, понято, становится фундаментом для новых идей, проектов, творений» [1].

Студент в переводе с латинского - «сердно работающий, жаждущий знаний»[2]. Исследования показывают, что сегодня нельзя говорить об отсутствии у студентов интереса к знаниям. Но зачастую этот интерес постепенно снижается, падает и активность студентов, они начинают пропускать занятия и т.д. Как отмечает Л. Г. Вяткин, причина этого кроется в том, что преподаватели при подготовке и проведении занятия не всегда учитывают познавательные возможности студентов,

кроме того, методика чтения лекций (даже очень содержательных) чаще всего бывает однообразной: преподаватель говорит, объясняет, а студенты слушают и записывают. Если обратиться к данным возрастной психологии и педагогики, то можно установить аргументы в пользу утверждения «активного характера становления личности студента на начальном этапе в вузе». В качестве основы становления личности принимается потребность личности «быть субъектом деятельности и общения» (В.А. Петровский, А.В. Петровский).

Современная система образования требует отказаться от