

КОМУНІКАТИВНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЙБУТНЬОГО СПЕЦІАЛІСТА: СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ

У статті розкрито сутність, структуру й характерні особливості комунікативної діяльності за допомогою методів аналізу, синтезу та узагальнення наукової літератури. Сформульовано визначення комунікативної діяльності, виокремлено її структурні компоненти, до яких віднесено: предмет спілкування, потребу, комунікативні мотиви, дії спілкування, його задачі, засоби та продукт спілкування. Увагу зосереджено на тому, що спілкування як уміння є складним системно-інтегративним явищем. Уміння спілкуватися поділені на: мовленнєві, соціально-психологічні, психологічні та інші. Зазначено, що в процесі комунікативної діяльності важливу роль відіграє творчість особистості, а також використання невербальних засобів спілкування.

Ключові слова: комунікативна діяльність, спілкування, комунікативні вміння, структура комунікативної діяльності, невербальні засоби спілкування.

Постановка проблеми. Сучасне постіндустріальне суспільство сьогодні все чіткіше усвідомлює необхідність у новому поколінні висококваліфікованих спеціалістів, які не тільки досконало володіють професійними знаннями обраного фаху, але й готові суттєво впливати на культуру суспільства. Особливого значення в підготовці таких спеціалістів набуває розвиток їх умінь спілкуватися, як однієї з важливих умов формування комунікативної компетентності.

Аналіз актуальних досліджень. Вивчення питання розвитку вмінь спілкуватися знаходимо в працях багатьох науковців, зокрема: А. Беляєвої, М. Берхіна, О. Бодальова, І. Васильєвої, Г. Ковальова, В. Кольцової, Л. Мартін Л. Орбан-Лембрик, Л. Радзиховського, О. Харитонова та інших. Аналіз наукової літератури уможливорює виокремлення таких аспектів дослідження проблеми: інформаційно-комунікативний (спілкування розглядають як вид особистісної комунікації, у результаті якої відбувається обмін інформацією); інтеракційний (спілкування вивчають як взаємодію індивідів у процесі кооперації); аксіологічний (спілкування досліджують як обмін цінностями); нормативний (виявляють роль і місце спілкування в процесі нормативного регулювання поведінки індивідів); семіотичний (спілкування аналізують, з одного боку, як знакову систему, а з іншого, – як посередника у функціонуванні різних знакових систем); праксіологічний (спілкування розглядають як обмін діяльністю, здібностями, уміннями й навичками). Незважаючи на це і сьогодні проблема комунікативної взаємодії залишається актуальною в підготовці майбутніх фахівців різних сфер суспільної діяльності

Мета статті – визначити сутність, структуру, характерні особливості комунікативної діяльності особистості майбутнього спеціаліста.

Методи дослідження. У статті використані методи аналізу й узагальнення наукової літератури, а також метод ранжування.

Виклад основного матеріалу. Комунікативна діяльність (спілкування) – це форма діяльності, що відбувається між людьми як рівними партнерами, зумовлює виникнення психічного контакту, що забезпечує взаємний обмін емоціями. Психічний контакт характеризує спілкування як двобічну діяльність, взаємозв'язок між людьми.

Спілкування – це складний і різнобічний процес. Б. Пригін зауважує, що цей процес може виступати одночасно і як процес взаємодії людей, і як інформаційний процес, і як ставлення людей одне до одного, і як процес їхнього взаємовпливу, і як процес їхнього взаємного переживання та взаєморозуміння одне одного [6, 255–256]. Таке визначення орієнтує на системне розуміння сутності спілкування, його багатofункціональність і діяльнісну природу.

Спілкування можна розглядати у двох головних аспектах – як освоєння особистістю соціокультурних цінностей і як її самореалізацію у процесі соціальної взаємодії з іншими людьми.

Спираючись на концепцію А. Леонтьєва [3, 7–11] і його аналіз спілкування як діяльності, розуміючи спілкування як комунікативну діяльність, виокремимо її основні структурні компоненти: *предмет спілкування* (партнер по спілкуванню як суб'єкт), *потреба в спілкуванні* (прагнення людини до пізнання й оцінки інших людей, а через них і за їхньої допомоги – до самопізнання і самооцінки), *комунікативні мотиви* (те, заради чого відбувається спілкування), *дії спілкування* (одиниці комунікативної діяльності, цілісний акт, адресований іншій людині), *задачі спілкування* (мета, для досягнення якої в конкретній комунікативній ситуації спрямовані різні комунікативні дії), *засоби спілкування* (операції, за допомогою яких відбувається спілкування), *продукт спілкування* (утворення матеріального і духовного продукту). Структура спілкування, за Г. Андрєєвою, має дещо інший вигляд і об'єднує: комунікативний бік або складник спілкування (обмін інформацією між людьми або та інформація, якою у процесі спілкування вони обмінюються одне з одним); інтерактивний бік спілкування (взаємодія людей одне з одним); соціально-перцептивний аспект комунікації являє собою сприйняття й пізнання одне одного людьми, що спілкуються [1, 27–47].

Процес комунікативної діяльності будується як система «сполучуваних актів», кожен із яких – це взаємодія двох суб'єктів, наділених здатністю до ініціативного, творчого спілкування. У цьому, згідно з М. Бахтіним, проявляється діалогічність комунікативної діяльності, а діалог можна розглядати як спосіб організації «сполучуваних актів» [2, 134].

Таким чином, діалог – це реальна одиниця комунікативної діяльності, елементарними складниками якої є дії висловлювання і слухання. Однак на

практиці особистість виконує роль не тільки суб'єкта спілкування, але й суб'єкта-організатора комунікативної діяльності іншого суб'єкта.

Л. Орбан-Лембрик зазначає, що загалом діалогічні відносини, які існують між конкретними людьми, диференціюються на діалогічні, антидіалогічні та індіферентні. При цьому, продовжує дослідниця, діалогічні відносини є суб'єкт-суб'єктними, індіферентні та антидіалогічні – суб'єкт-об'єктними. Діалогічними відносинами психолог називає такі стосунки, коли один учасник спілкування сприймає цілісний образ іншого як бажаного партнера взаємодії на основі визнання його приналежності до певної спільноти, до якої він зачисляє й себе самого. Отже, можна сказати, що сторони діалогічної взаємодії утворюють колективний суб'єкт спілкування [5, 45]. Під час спілкування діалогічні відносини можуть бути міжособистісними (предметом діалогу є власне діалогічні відносини) та функціонально-рольовими (виникають між людьми у процесі їхньої практичної та духовної діяльності й зумовлені способом виробництва).

А. Мудрик пропонує розглядати п'ять аспектів підготовки до спілкування: 1) розвиток особливостей мислення; 2) формування навичок вільного володіння мовленням; 3) розвиток певних особливостей особистості – емпатії, комунікабельності, спонтанності та ін.; 4) формування певних установок для якісного, результативного спілкування – ставлення до партнера по спілкуванню як до мети, зацікавленість процесом спілкування, терпимість, толерантність, витримка тощо; 5) розвиток і формування нових комунікативних умінь [4, 115]. Спілкування як вміння – складне явище, оскільки являє собою цілу систему вмінь різного порядку й характеру. Саме тому вміння спілкуватися є системно-інтегративним.

Уміння, необхідні для спілкування особистості, можна умовно поділити на: мовленнєві (пов'язані з оволодінням мовленнєвою діяльністю й мовленнєвими засобами спілкування); соціально-психологічні (пов'язані з оволодінням процесами взаємозв'язку, взаєморозуміння, взаємовпливу тощо); психологічні (пов'язані з оволодінням процесами самоналаштування, саморегуляції, самообілізації); а також вміння використовувати норми мовленнєвого етикету, невербальні засоби спілкування, взаємодіяти та інші.

Важливу роль у процесі спілкування науковці відводять творчості. Творча особистість у процесі комунікативної діяльності відрізняється більшою самомотивацією, толерантністю, більш схильна до новацій тощо, тому вища школа повинна приділяти значну увагу розвитку творчого потенціалу студентів. Програми дисциплін циклів соціально-гуманітарної та професійно-практичної підготовки повинні містити матеріал, який би забезпечував формування у студентів умінь: знаходити різні шляхи досягнення мети, у тому числі й мети спілкування, і обирати найкращий;

ставити питання й визначати завдання спілкування; визначати якість ідеї за отриманими результатами; знаходити вихід у нестандартних комунікативних ситуаціях (необхідно доводити важливість прояву настійливості, рішучості при невдачах тощо); створювати приблизний план пошуку рішень (студенти повинні знати, яка релевантна інформація зберігається в їхній пам'яті, як її знаходити, яку користь вони несуть. Такий план повинен містити розпізнавання невідомих фактів, пошук інформації, знаходження можливих рішень тощо). Також із боку викладацького складу необхідне постійне заохочення студентів за оригінальність і корисність ідеї (слідкувати за тим, щоб студенти отримували задоволення від самого творчого комунікативного процесу). Крім того, потрібно систематично забезпечувати студентів достатньою кількістю посібників і вправ для напрацювання творчих навичок комунікативної діяльності.

Творчість (креативність) передбачає не лише наявність навичок нетрадиційного мислення, але й знання загальноприйнятих правил, оскільки для того, щоб від них відступити, їх, що якнайменше, необхідно знати.

Однією з важливих особливостей комунікативної діяльності є використання людиною в процесі спілкування «мови тіла», яка надає більше достовірної інформації суб'єктам комунікації. Наведемо приклади: перша навичка активного, форсованого створення підсвідомої довіри – це прилаштування до пози співрозмовника. Тут існує і зворотній зв'язок: якщо люди довіряють одне одному, то вони, зазвичай, розмовляють (або мовчать) у стані копіювання пози чи постави співрозмовника. Бувають випадки, коли працівнику необхідно оцінити, у яких стосунках на даний момент він знаходиться з керівником, або його замісником, або просто колегою. Існує нескладний тест: якщо під час розмови хтось із комунікантів прилаштується до постави свого співрозмовника, то з обговорюваного питання думки в них збігаються. Якщо ж прилаштування немає, то й згоди, висловленої вербально, також немає.

Наступна навичка створення довіри під час спілкування – прилаштування до дихання співрозмовника. Дихання – це важливий біоенергетичний ритм людини. Якщо людина дихає в унісон з іншою людиною, відбувається взаємодія на глибокому підсвідомому рівні. Синхронізувавши власне дихання з диханням співрозмовника, можна заспокоїти його, викликати тим самим довіру до себе і спокійно обговорити проблему.

Якість комунікативної діяльності залежить також від прилаштування до репрезентованих систем співрозмовника. Відомо, що люди сприймають світ переважно через візуальну (зорову), аудіальну (слухову) й кінестетичну (сприйняття на дотик) репрезентативні системи. І також у цих системах сприйняття життєвий досвід кодується в головному мозку людини. Одні надають перевагу тому, щоб запам'ятовувати і потім згадувати події, інформацію у вигляді образів, інші – звуками, а дехто користується відчуттями. Біль-

шість людей сприймають світ зором, тому репрезентативною в них є візуальна система. Таких людей називають візуалами. Якщо в людини провідною є аудіальна система, то її відносять до аудіала. Так само хтось має більш розвинену кінестетичну систему, розпізнає світ через відчуття, дотик і пам'ятає його не яскравим і кольоровим, а м'яким і пухнастим – це кінестетики.

Фахівці з нейролінгвістичного програмування запропонували спосіб визначення провідної репрезентативної системи за рухом зіниць очей. Візуал перш ніж відповісти на поставлене запитання, підіймає очі догори. Науковці вважають, що якщо людина підіймає очі вгору і праворуч, вона звертається до своїх візуальних фантазій, придумує, конструює щось; якщо підіймає очі і разом із тим спрямовує їх ліворуч, то можна говорити, що відбувається візуальне пригадування. Ця схема розповсюджується також і на аудіалів, і на кінестетиків.

Таким чином, комунікативно підготовлений фахівець під час спілкування з людьми повинен уміти: 1) формулювати особисту мету контакту, а також визначати її в процесі спілкування; представити бажані результати контактування для всіх комунікантів; 2) визначати ознаки поведінки співрозмовника, які є критеріями досягнення бажаного результату у спілкуванні; 3) розуміти свою підсвідомість, переживання безпосереднього сприйняття (здатність точно оцінювати зміни стану, намірів тощо людей за зоровими, слуховими й кінестетичними переживаннями); 4) користуватися запасом прийомів і засобів досягнення бажаних результатів спілкування; бути вільним і гнучким у виборі варіантів поведінки й комунікативних засобів.

Висновки та перспективи подальших наукових розвідок. Отже, комунікативна діяльність (спілкування) – це спосіб буття людини в умовах взаємостосунків, взаємодії з іншими людьми. Спілкуванню властивий діалоговий характер, до його структури належать комунікативний, інтерактивний та соціально-перцептивний аспекти, також виокремлюють предмет спілкування, потребу в ньому, комунікативні мотиви, дії, задачі, засоби та продукт спілкування. Важлива роль у процесі спілкування належить творчості. До особливостей комунікативної діяльності відносимо використання невербальних засобів спілкування.

У подальших наукових розвідках перспективними вважаємо дослідження культурологічних аспектів навчання професійній комунікативній діяльності, а також визначення місця й ролі креативності в структурі педагогічного спілкування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М., 2006. – С. 27–116.
2. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. – М. : Искусство, 1989. – 256 с.
3. Леонтьев А. Н. Общее понятие деятельности / А. Н. Леонтьев // Основы теории речевой деятельности. – М. : Наука, 1974. – С. 5–20.

4. Мудрик А. В. Социальная педагогика / А. В. Мудрик. – М. : Академия, 2000. – 194 с.
5. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія професійної комунікації : навчальний посібник / Л. Е. Орбан-Лембрик. – Чернівці : Книги-XXI, 2010. – 528 с.
6. Прыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории / Б. Д. Прыгин. – М. : Мысль, 1971. – 351 с.

РЕЗЮМЕ

Тур О. Коммуникативная деятельность будущего специалиста: сущность и характерные особенности.

В статье раскрыты сущность, структура и характерные особенности коммуникативной деятельности при помощи методов анализа, синтеза, обобщения научной литературы. Сформулировано определение коммуникативной деятельности, выделены ее структурные компоненты, к которым отнесены: предмет общения, потребность в нем, коммуникативные мотивы, действия, задачи, способы и продукт общения. Внимание акцентировано на том, что общение как умение – это сложное системно-интегративное явление. Коммуникативные умения разделены на речевые, социально-психологические, психологические и другие. Указано, что в процессе коммуникативной деятельности важная роль отводится творчеству личности, а также использованию невербальных средств общения.

Ключевые слова: коммуникативная деятельность, общение, коммуникативные умения, структура коммуникативной деятельности, невербальные средства общения.

SUMMARY

Tur O. Communicative activity of a future expert: essence, features.

The article reveals the essence, structure and characteristics of communicative activity of the personality by using the methods of the analysis, synthesis, generalization of scientific literature and ranking method.

Definitions of communicative activity (communication) are the activity forms between people like equal partners. Process of communicative activity can be at the same way: 1) process of relationship of people; 2) informative process; 3) attitude of people to each other; 4) process of mutual influence of people to each other; 5) process of mutual understanding and experiences.

Structural components of communicative activity include: 1) communication subject (the partner in communication as the subject of communication); 2) necessity of communication (aspiration of the person to cognize and assessment of other people); 3) communicative motives (something for which there is a communication); 4) communication actions (units of communicative activity, the complete act which is addressed to another person); 5) problems of communication (the purpose to which communicative actions are directed), 6) ways of communication (operations which provide communication process); 7) communication product (formation of the material and spiritual product).

It is specified that dialogue is the unit of a communicative activity. Communicative activity consists of the statement and hearing. The attention is focused on the fact that communication as ability is the difficult system and integrative phenomenon. Communication is a system of various abilities. Abilities to communicate are conditionally divided into groups: 1) language abilities (mastering language activity and language means of communication); 2) social and psychological abilities (mastering processes of an interconnection, mutual understanding, and mutual influence); 3) psychological abilities (mastering processes of self-control and self-mobilization); 4) abilities to use norms of language etiquette; 5) abilities to use norms of nonverbal communication.

It is noticed that in a communicative activity creativity of the personality and human use of non-verbal communication plays an important role. An example of creating trust of subconscious is adjusted to a pose and breath.

At the end of the article, conclusions are drawn; it outlines the prospects for further scientific researches on the problem.

Key words: *communicative activity, communication, communicative abilities, structure of communicative activity, non-verbal means of communication.*