

РОЗВИТОК КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ ВНЗ ЯК ЧИННИК ЇХ ПРОФЕСІЙНОГО СТАНОВЛЕННЯ

У статті розглядаються особливості професійного становлення особистості спеціаліста у вищих навчальних закладах (ВНЗ). Розвинуті навички спілкування і комунікативної культури загалом сприяють ефективному становленню та реалізації майбутнього спеціаліста. Суттєвими моментами є структура мотиваційної сфери студента та динаміка потреби у спілкуванні, наявність зв'язку між мотивами спілкування та особистісними характеристиками, структура та функції соціального інтелекту, соціальної компетентності.

The article is concerned with the features of personal and professional becoming of the specialist in higher education institutions. Strong skills of communication and communicative culture in general help on effective becoming and realization of prospective specialist. A fundamental points are the structure of motivational scope of student and dynamics of communication need, existence of connections between motive of communication and characteristics of personalities, structure and function of social intellect, social competence.

Вступ

Нині процес навчання в університетах і загалом ВНЗ суттєво відрізняється від минулих часів. Навчальні програми пропонують студентів різноманітні форми, прийоми навчання, терміни засвоєння учбових курсів, посібники. Особливе місце в навчальному процесі займає вивчення інтегративних курсів. Водночас відчувається брак освітніх програм професійного становлення особистості спеціаліста. Однією з проблем, з якою стикається вища освіта – неможливість підготувати успішного спеціаліста з несформованими навичками спілкування, комунікативної культури в цілому, комунікативного потенціалу.

Аналіз дослідження

Комунікативний потенціал – це характеристики можливостей людини, які й визначають якість її спілкування. Він включає разом з компетентністю у спілкуванні комунікативні якості особистості, які характеризують розвиток потреби в спілкуванні, ставлення до засобу спілкування й комунікативні здібності – здатність володіти ініціативою в спілкуванні, проявити активність, емоційно відгукнутися на стан партнерів зі спілкування, сформулювати й реалізувати особисту індивідуальну програму спілкування, здатність до самостимуляції та до взаємної стимуляції в спілкуванні (Ю.Жуков, Л.Петровська, О.Соловйова, С.Руденський).

У розгляді проблеми комунікативного потенціалу, постає питання про соціальний інтелект і соціальну компетентність. Поняття досить нові в соціальній психології. Найчастіше соціальний інтелект розуміється як здатність до вирішення практичних завдань: вербальна здатність (ефективне спілкування з людьми), соціальна компетентність (об'єктивне ставлення та сприймання людей).

Однак, виходячи з останніх досліджень соціальної психології, соціальний інтелект розглядається як багатомірна, складна структура, що має певні аспекти. Тобто, комунікативно-особистісний потенціал (психологічна контактність, комунікативна сумісність); характеристики самоусвідомлення (самоповага); соціальна перцепція (здатність до розуміння й моделювання соціальних явищ, особистісних рис, мотивів); енергетичні характеристики (психічна, фізична витривалість, активність). Таким чином, соціальний інтелект – це здатність особистості, що розвивається на базі комплексу інтелектуальних, особистісних, комунікативних, особливостей поведінки й енергетичної забезпеченості процесів саморегуляції. Ці риси обумовлюють прогнозування ситуації, інтерпретацію інформації та поведінки, готовність до соціальної взаємодії й прийняття рішень.

Соціальний інтелект і соціальну компетентність, на нашу думку, слід розглядати у єдності. Бо обидва феномени надають можливість адекватно адаптуватись в умовах соціальних змін, забезпечують об'єктивну оцінку ситуації, прийняття, виконання рішень.

Мета нашої статті полягає в тому, щоб на основі теоретичного та емпіричного аналізу даних констатувати – професіоналізм, успішність сучасного студента та майбутнього професіонала залежить від рівню сформованості комунікативної культури, соціального інтелекту та соціальної компетентності.

Об'єкт дослідження – становлення професіоналізму студентів ВНЗ.

Предмет – вивчення рівня сформованості комунікативної компетентності студентів як чинник розвитку соціального інтелекту та професійного становлення загалом.

Головні гіпотези: на академічну успішність, як провідний чинник професійного становлення студентів ВНЗ впливає мотивація навчання,

рівень розвитку комунікативної компетентності та соціального інтелекту.

Виклад основного матеріалу

Сучасна модель української вищої освіти припускає формування успішного ефективного спеціаліста – професіонала, який передбачає динамічність епохи, часу, схильність суспільства до постійних змін, тому здатного до трансформацій, навчання впродовж життя, адаптивного, комунікативно обізнаного. Таким чином, формування комунікативної компетентності є актуальним завданням вищої школи.

Серед основних факторів, що чинять вплив на розвиток, адаптивність студентства ми виокремимо такі:

- мотивація (превалювання мотивів – пізнавальних, професійних, групових, власного престижу, досягнень);
- комунікативні характеристики;
- потреба у спілкуванні;
- ефективність методики навчання;
- сторонні життєві відволікання тощо.

І.В. Імедадзе виділяє декілька типів полімотивації:

- фізична поведінка мотивується декількома мотивами. У ній можна виокремити кілька діяльностей;
- фізична поведінка полімотивована не повністю, а лише в переважній частині;
- один мотив повністю реалізується усередині певної активності, що одночасно виступає як самостійна форма діяльності, яка має свій мотив і як дія, що входить до іншої діяльності із своєю мотиваційною основою;
- фізична поведінка розподіляється на дві чи більше паралельних діяльностей, тому стає полімотивованою.

Ми вивчали ієрархію потреб всередині діяльності. Експериментальне дослідження полімотивації учіння здійснювалося на генеральній сукупності студентів Гуманітарного інституту, спеціальність «Психологія», факультету електроніки та факультету економіки та підприємництва Національного авіаційного університету (259 осіб). Для дослідження факторів, що знижують ефективність навчання студентів у ВНЗ ми використовували «Опитувальник для студентів» адаптований М.Жамкоч'ян, шкалу оцінки потреби у досягненнях, опитувальник особистісних орієнтацій Е.Шострома (Personal Orientation Inventory – POI), який вимірює самоактуалізацію як багатомірну величину. А також такі шкали: «Ціннісні орієнтації», «Гнучкість поведінки», «Уявлення про ество людини», «Пізнавальні потреби», «Креативність». Для вивчення соціальної пер-

цепції використовували метод аутосоціометрії, групову оцінку особистості.

Визначення особливостей розвитку соціального інтелекту здійснювалось за методикою «Шкала техніки спілкування», яка розроблена Н.Д.Твороговою та СІГ – Соціальний Інтелект Гілфорда, (методика Дж. Гілфорда і М.Саллівена, адаптована Є.С.Альошиною-Міхайловою).

Результати дослідження та їх обговорення

У результаті дослідження з'ясовані такі групи мотивації: 1 – пізнавальні мотиви; 2 – мотиви досягнення; 3 – професійні; 4 – групові; 5 – мотиви власного престижу. Окремо треба виділити потребу в спілкуванні, що має власну групу мотивів. Крім того, професійні мотивування домінують над іншими, потім ідуть мотиви: досягнення, групові (потреба належності до групи), самоствердження, пізнавальні, самореалізації, прагматичні, утилітарні, статусні.

Серед мотивів спілкування, важливими є: мотив досягнень (прагнення до успіху, конкурентність), спрямованість до лідерства (жадання до управління, контролю, впливу на людей), аффіліація (бажання створити позитивні емоційні стосунки з іншими).

Дані дослідження переконують, що існує вплив мотивів спілкування на соціальний інтелект (комунікативну, соціально-психологічну компетентність, еґо-компетентність). Існує значуща залежність між мотивами спілкування та особистісними характеристиками, соціометричним статусом.

Тобто, студенти, що мають високий рівень мотиву досягнення, необ'єктивно оцінюють свій статус в групі, прагнуть до розвитку техніки спілкування, але не завжди користуються своїми уміннями, не пориваються до високого статусу.

Студенти з високим мотивом домінування не мають адекватної соціальної перцепції, прагнуть до розвитку техніки спілкування, керування людьми.

Високий рівень аффіліації пов'язаний частіше з високим соціометричним статусом, розвинутою технікою спілкування. Слід відзначити, що успішними в академічній групі є студенти, які мають високий рівень мотиву аффіліації, середній рівень мотиву досягнення, середній рівень мотиву домінування.

Однак, ми виявили, що протягом навчання у ВНЗ мотиви можуть змінюватись. На першому та другому курсі є більше студентів, мотив яких – бажання бути прийнятими, визнаними (58 %), тоді як на 4 курсі таких студентів – 42 %.

Змінюється кількість студентів із високим ступенем мотиву досягнення. Так, на 1 курсі – 11%, на

4-му – 31%. Соціометричні дані засвідчують, що на 1 курсі студентів, які спрямовані до лідерства серед досліджуваних – 13%, на 4 курсі – 39%. На молодших курсах студентів з мотивом аффіліації – 4%, на 4-му курсі – 37%.

Аналіз результатів порівняльного дослідження техніки спілкування студентів 1 та 4 курсу демонструє наступні зміни: серед студентів 1 курсу – 7% з високою технікою спілкування, 4 курсу – 32%. Однак не зважаючи на покращення техніки спілкування, треба відмітити, що студенти не вміють прогнозувати комунікативну ситуацію. Не мають навичок програмування процесу спілкування, спираючись на особливості комунікативної ситуації. Проте, загалом, не вміють здійснювати соціально-психологічне управління процесами спілкування в комунікативній ситуації.

Також ми констатуємо наявний вплив мотивів спілкування на техніку спілкування, адекватність соціальної перцепції, соціометричний статус в групі. Крім того, існує залежність між мотивами спілкування та особистісними характеристиками (особистісна тривожність, емоційна стабільність, пластичність, ригідність). Визначаючи фактори, що знижують ефективність навчання студентів у ВНЗ, ми дійшли до висновку: найбільш негативним є техніка оцінювання знань студентів (27%), далі – відсутність мотивації навчання (8%), недосконалість учбових методів (7%) та сторонні життєві відволікання (7%).

Задовольняє методика викладання – 14%, висока мотивація навчання наявна у 19% студентів, стимулює навчання техніка оцінювання знань – 15%, зацікавленість у інтегративних навчальних курсах висловили 22 % студентів.

Уміння оцінити ситуацію особистісної взаємодії з викладачем, тобто адекватність соціальної перцепції, частіше впливає на підсумкову оцінку студентів. Але студенти старших курсів навчаються використовувати позитивне відношення викладача, що загалом позитивно впливає на їх імідж і успішність.

У студентів молодших курсів техніка спілкування, аффіліативна діяльність не корелює з високою успішністю, тому що негативний вплив справляє тривожність. А це в свою чергу зводить нанівець усі зусилля та негативно впливає на відповідь.

Психологічний аналіз результатів дослідження компонентів комунікативної компетентності студентів вищих навчальних закладів дозволяє визначити:

1. Прояв соціального інтелекту у студентів з розвинутими навичками комунікативної компетентності спостерігається у володінні технікою спілкування, що передбачає доречне використання умінь: широта контактів, темп мовлення, інто-

нація, доречність жестів, манери спілкування, емпатія, усвідомлення мотивів, бажань інших, уміння підтримувати бесіду, комунікабельність, уміння прогнозувати сприятливу та несприятливу комунікативну ситуацію, уникнути конфлікту, незручності, прийти в необхідний момент на допомогу, уміння діяти у команді, тактовність, почуття гумору.

2. Активне формування соціального інтелекту дозволяє виділити в студентів привітність, уміння підтримувати розмову із співбесідником, швидко змінювати тему відповідно до зміни ситуації, уміння проявити свою доброзичливість, ненав'язливість у взаєминах, уміння одягатись тощо.

Тобто, формування комунікативної компетентності, соціального інтелекту дозволяє в цілому покращити техніку спілкування, підвищити комунікативну культуру студентства.

Висновок

1. Серед домінуючих мотивів студентів вищих навчальних закладів виокремлено наступні: 1 – пізнавальні мотиви; 2 – мотиви досягнення; 3 – професійні; 4 – групові; 5 – мотиви власного престижу; 6 - мотиви спілкування (мотив досягнень, мотив домінування, мотив аффіліації).

2. Ефективними, успішними в академічній групі є студенти, які мають високий рівень мотиву аффіліації, середній рівень мотиву досягнення, середній рівень мотиву домінування, виявляють інтерес до інтегративних навчальних курсів.

3. Факторами, що знижують ефективність навчання студентів у ВНЗ є техніка оцінювання знань, відсутність мотивації навчання, недосконалість методики викладання та сторонні життєві відволікання.

4. Успішність під час екзаменом сесії залежить не тільки від загальної підготовки, але й від організації навчального процесу, рівня та якості педагогічних технологій, відношення до емоційного навантаження у студентів, їх мотивації, соціометричного статусу в групі, особистісних якостей.

5. Виявлена залежність між рівнем техніки оцінювання знань студентів, її впливом на емоційний стан студентів та успішністю складання екзаменаційної сесії. Частіше психоемоційне навантаження супроводжується погіршенням підсумкової оцінки, особливо на молодших курсах. Тобто, академічна успішність залежить від ступеня фрустрації.

6. Виявлено залежність між порогом фрустрації, технікою спілкування й академічною успішністю. Студенти, що є успішними частіше демонструють високий поріг фрустрації; і навпаки,

студенти, що демонструють неуспішність під час екзаменаційної сесії, частіше мають низький поріг фрустрації, низький соціальний інтелект.

7. Важливим фактором ефективності академічної успішності студентів є вплив структурних елементів діяльності спілкування студентів (соціальна перцепція, техніка спілкування, самооцінка), соціальний інтелект загалом.

Література

1. Куницына В. Н. Межличностное общение : [учебник для вузов]. / В. Н. Куницына, Н. В. Каза-

ринова, В. М. Погольша. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.

2. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / А. П. Панфилова. – СПб. : Знание, ИВЭСЭП, – 2001. – 496 с.

3. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации / Г. Г. Почепцов. – М. : «Рефл – бук», К.: «Ваклер» – 2003. – 656 с.

4. Творогова Н. Д. Формирование приемов общения студентов и преподавателей / Н. Д. Творогова // Вопросы психологии. – 1983. – № 6. – С. 87–101.

