

## **МЕТОДИ КОМУНІКАТИВНОГО ВПЛИВУ ВЧИТЕЛЯ НА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ НАМІРІВ УЧНІВ ОСНОВНОЇ ШКОЛИ**

***Анотація:** Стаття присвячена розгляду проблеми підвищення ефективності процесу формування професійних намірів учнів основної школи в умовах трудового навчання за рахунок використання методів комунікативного педагогічного впливу. До числа подібних методів віднесено переконання, наслідування, зараження та навіювання.*

*Встановлено, що методи комунікативного впливу в процесі формування професійних намірів учнів знаходяться у певних зв'язках між собою, а також пов'язані з іншими методичними категоріями. Наведено приклади застосування методів комунікативного педагогічного впливу в залежності від навчально-виховних ситуацій.*

***Ключові слова:** комунікативний вплив, засоби комунікативного впливу, науково-навчальна мова вчителя, комунікативна ситуація, комунікативний намір, методи професійної комунікації вчителя.*

**Постановка проблеми.** Сучасні реалії вимагають від випускника загальноосвітньої школи цілеспрямованого вибору місця своєї подальшої навчальної чи трудової діяльності в різноманітних сферах. З огляду на це, професійна орієнтація учнів через навчальний предмет стає одним із провідних напрямків шкільної профорієнтації. Найбільші можливості у даній галузі має предмет трудове навчання. Тож, як наслідок, у роботі вчителя трудового навчання з учнями основної школи особливе місце займає проблема формування їх професійних намірів, як одного з етапів професійного самовизначення особистості. Вирішення означеної проблеми ми вбачаємо в науково обґрунтованій організації продуктивної педагогічної комунікації між вчителем та учнями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема формування професійних намірів учнів у теорії професійної орієнтації висвітлена в

розробках Є. Клімова, О. Коберника, В. Колінько, Є. Кулика, Л. Оршанського, В. Сидоренка, Г. Терещука, М. Тименка, Д. Тхоржевського та ін., які визначили концептуальні положення, умови підготовки учнів до життєвого та професійного самовизначення. В якості самостійного предмету дослідження професійні наміри учнів представлені в роботах Р. Білоуса, О. Жданової, М. Зеляка, К. Іванової, Т. Курбацької, Г.-М. Саппи, М. Ховрича та ін.; дослідження засобів комунікативного впливу в навчальному процесі проводили А. Алексюк, Н. Боритко, Н. Волкова, В. Дрозденко, І. Зязюн, А. Капська та ін.

Однак дослідниками не висвітлено єдиних наукових положень щодо методів комунікативного педагогічного впливу на формування професійних намірів учнів.

**Мета статті.** Проаналізувати залежність формування професійних намірів учнів основної школи від змістового наповнення педагогічної комунікації між вчителем трудового навчання та учнями основної школи.

**Виклад основного матеріалу.** Педагогічна комунікація виступає як засіб вирішення навчальних завдань, як соціально-психологічне забезпечення виховного процесу і як спосіб організації взаємин між вчителем та учнями.

Відомо, що ефективність навчально-виховного процесу в сучасній загальноосвітній школі багато в чому визначається рівнем педагогічної комунікації. Сучасний педагог прагне до комунікативного співробітництва з учнями, до інтелектуально-комунікативної взаємодії з ними. Отже, професійна комунікативна поведінка педагога, його дії, вчинки, які здійснюються за допомогою такого інструменту, як мова, повинна вибудовуватися за допомогою засобів, що спонукають учнів до інтелектуально-комунікативної активності [1, с. 41]. До числа подібних методів відносяться і методи комунікативного цілеспрямованого впливу вчителя на учнів з метою формування їх професійних намірів і спонукання до певних дій.

Особлива роль даних методів під час педагогічної комунікації визначається декількома факторами. Перш за все мова вчителя – це зразок наслідування для учнів, до відповідності з яким учні свідомо або несвідомо

прагнуть. Також методи комунікативного впливу, не будучи засобами безпосередньої передачі інформації, дозволяють підтримати інтерес і увагу учнів до пропонованого матеріалу. Крім того, саме методи комунікативного впливу дозволяють сформувати в учнів один з найважливіших компонентів змісту виховання – досвід емоційно-чуттєвого ставлення до досліджуваного матеріалу. Саме тому комунікативний вплив у професійній орієнтації є важливим фактором підвищення ефективності формування професійних намірів учнів основної школи.

Незважаючи на важливість професійного володіння учителем методами комунікативного впливу, спостереження за комунікативною поведінкою вчителів трудового навчання під час формування професійних намірів учнів показують, що в процесі виховної комунікації вони відчують певні ускладнення в реалізації впливу функцій мови. Основна проблема полягає в тому, що педагоги не застосовують всього розмаїття методів комунікативного впливу та не готові "перекласти" розглядувану інформацію на "мову учнів". Для подолання зазначеного протиріччя необхідно враховувати, що явище комунікативного впливу носить інтегративний характер.

Комунікативний вплив розглядається риторикою, соціальною психологією, лінгвопрагматикою. Для риторики традиційним є розгляд характеристики особливостей комунікативного впливу окремих факторів комунікативного наміру на адресата. Це передбачає увагу до комунікативних цілей педагога і особливостей адресата-учня. При цьому очевидно, що вчитель впливає на різні аспекти особистості учня: емоційний, інтелектуальний і моральний. Разом з тим використовуються різні методи комунікативного впливу, описані в соціальній психології. До методів комунікативного педагогічного впливу відносять переконання, навіювання, зараження, наслідування [8, с. 81].

Переконання характеризують як метод впливу, заснований на відкритій меті, відкритій аргументації. Переконання припускає активну позицію адресата, оскільки переконати учнів у чому-небудь можна лише в тому випадку, якщо

вони прагнуть зрозуміти і усвідомити пропоновану їм інформацію, зважити відповідність аргументів висновкам, а висновків – досвіду і, при достатньому або очевидному, відповідно – погодитися. До умов досягнення цілей переконання вчені відносять спільність мови, послідовність і логічність викладу, вміння адресанта привернути увагу до сказаного, застосування спеціальних прийомів переконливого впливу [5]. Аналіз даних умов в контексті виховної комунікації показує, що їх можна кваліфікувати як психолого-педагогічні (наявність пізнавального інтересу учня, використання засобів привернення його уваги) і комунікативні (послідовність викладу передбачає орієнтацію на логічність як комунікативну якість мови, спільність мови – на використання доступної учням термінології; причому останнє вимагає від педагога, як комунікативного лідера, вміння перекладати інформацію на мову учнів – інтерпретувати наукові терміни, застосовувати логічні прийоми популяризації).

Зараження характеризується як спосіб впливу, що дозволяє формувати певний емоційний стан адресата, адекватний емоційному стану автора мови. Вчені підкреслюють, що умовами ефективності зараження як методу комунікативного впливу є емоційно забарвлений образ ситуації, безпосередній емоційний контакт учасників комунікації, атмосфера довіри [4, с. 160]. Очевидно, що педагогічній комунікації притаманні певні емоційні стани. Так, дослідник впливу вербального і невербального спілкування вчителя на формування професійної спрямованості старшокласників В. Дрозденко відзначає особливу роль у педагогічній комунікації інтелектуальних емоцій, що стимулюють засвоєння поданої інформації: здивування, інтерес, здогадування, почуття гумору, почуття впевненості або невпевненості [2, с. 362].

Наведені вище положення ґрунтуються на врахуванні психологічних особливостей учнів основної школи, для яких емоційність в спілкуванні відіграє особливу стимулюючу роль, а також роль фактора, що підтримує увагу, пізнавальний інтерес учнів до певних професій.

Наслідування характеризується як навмисне або ненавмисне копіювання адресатом поглядів, форм поведінки, спілкування, установок і оцінок, притаманних тому чи іншому лідеру [5, с. 124]. Очевидно, що якщо переконання і зараження як методи комунікативного впливу з метою формування професійних намірів учнів характеризують діяльність автора промови, то наслідування характеризує дії адресата. На нашу думку, лідер комунікації може розглядатися як суб'єкт, мотивуючий наслідування. Тому в своєму дослідженні ми користуємося номінацією "мотивація наслідування" як способу комунікативної взаємодії, що володіє особливою актуальністю в профорієнтаційному процесі, оскільки учні, в силу вікових психологічних особливостей, схильні до наслідування.

Навіювання як метод комунікативного впливу під час формування професійних намірів учнів основної школи спрямоване, насамперед, на почуття учня і сферу несвідомого, а через них – на його волю і розум [5, с. 212]. Навіювання розглядається в психоаналізі (З. Фрейд), в рефлексології (В. Бехтерев), в соціальній психології. Очевидно, що до засобів навіювання відносять вербальні (слова, словосполучення), невербальні (інтонація, міміка, жести) і текстові (спеціальні висловлювання).

Дослідники підкреслюють, що навіювання впливає на адресата без його волі. Це робить навіювання непопулярним способом комунікативного впливу в профорієнтаційній діяльності, оскільки суперечить принципу свідомості в навчанні і вихованні. Однак очевидні певні позитивні функції навіювання в процесі формування професійних намірів учнів – наприклад, у процесі формування цінностей в учнів. При цьому механізмом навіювання стає ідентифікація з певним типом робітника, за допомогою якої адресат усвідомлює себе членом певної групи. Очевидно, що в практиці трудового навчання часто використовується такий прийом навіювання, як персоніфікація, в процесі якої автор-учитель створює висловлювання з посиланнями на власний досвід і переживання, як людина, що побувала в певній, значущій для даних умов спілкування ситуації.

Зараження – такий метод комунікативного впливу педагога на учня, який спрямований на формування в учня значущих емоційних станів. Переконавання – комунікативний вплив педагога на учня, який спрямований на формування в учня усвідомленого, логічно аргументованого розуміння запропонованого матеріалу. При цьому очевидно, що методи комунікативного впливу знаходяться в певних зв'язках між собою, а також пов'язані з іншими методичними категоріями. Так, навіювання в процесі формування професійних намірів учнів є не особливою формою, а аспектом інших форм комунікативного впливу. Переконавання являє собою процес, в якому комунікативні прийоми спрямовані на активізацію логічних процесів і виконує по відношенню до них, скоріше, допоміжні функції.

Спостереження показують, що різні форми комунікативного впливу вимагають різного ступеня вираженості комунікативного наміру впливати і різного ступеня позначення предмета впливу. У ситуаціях переконавання вчитель або називає, або демонструє своє комунікативний намір. Предмет впливу прямо виражений. Ситуація може бути позначена формулюванням "Я хочу вас перекопати в тому, що ...". У ситуаціях зараження намір явно не виражено, він маскується демонстрацією емоційного стану вчителя, що моделює відповідний емоційний стан учня. Предмет впливу названий прямо, часто неодноразово. Ситуація може бути позначена формулюванням "Подивіться (послухайте), як цікаво (красиво)...".

У ситуаціях мотивації наслідування комунікативний намір не позначається. Предмет впливу повинен бути названий неодноразово. Те, чого будуть наслідувати учні, вони повинні почути кілька разів. Ситуація може бути позначена формулюванням: "Це дуже важливо ...".

Спостереження також показують, що найбільш часто з метою формування професійних намірів учнів методи комунікативного впливу вживаються в наступних навчально-виховних ситуаціях: а) в ситуаціях початку того чи іншого етапу діяльності (на початку уроку, на початку вивчення нової теми, на початку виконання незвичайного завдання тощо); б) в

"кульмінаційних" ситуаціях, в яких учні переходять з одного інформаційного стану в інший (в ситуації пояснення нового матеріалу, аналізу результатів діяльності тощо); в) в ситуаціях завершення будь-якої діяльності за умови незадоволеності учнів її результатами (при невдалій відповіді учня, при відсутності достатнього часу для виконання завдання тощо).

У зв'язку з тим що методи комунікативного впливу для формування професійних намірів учнів активуються в певних ситуаціях навчання, актуальною є увага до жанрів професійної комунікації вчителя (вступного слова, пояснювального монологу, коментарів тощо), як до тих типів висловлювань, в яких комунікативний вплив є необхідною складовою диктуму, а методи комунікативного впливу – необхідними одиницями комунікативного втілення жанру. За відомою системою параметрів опису жанрів Т. Шмельової "...параметр диктумного змісту вносить обмеження у відбір інформації про світ, тоді як параметр комунікативного втілення прямо виводить комунікативний жанр у простір мови з його складною диференціацією комунікативних засобів за вимогами мови." [9, с. 89]. Адже вчитель говорить з учнем у процесі формування професійних намірів не просто про окремі досягнення певних професій, а про ті досягнення, які учневі потенційно цікаві, не просто про цінності, а саме про ті, увага до яких є необхідною для формування сродного професійного самовизначення учня.

Відомо, що "педагогічний комунікативний жанр – це стійка вербальна форма реалізації комунікативних намірів учителя, єдність особливих властивостей форми і змісту, яка визначається метою і умовами педагогічної комунікації, орієнтованими на конкретного адресата" [3, с. 73]. Комунікативний намір педагога завжди включає в себе завдання не тільки навчити, а й виховати: вплинути на формування особистості з орієнтацією на ті соціальні норми, в рамках яких дитина буде існувати в дорослому житті.

Вступне слово як жанр професійної комунікації вчителя характеризується наявністю комунікативного наміру проінформувати і впливати та вираженістю цього наміру за допомогою засобів науково-навчального і науковопопулярного

підстилів, що включають – в останньому випадку – елементи розмовного синтаксису.

Пояснювальна мова – це ще один жанр професійної комунікації педагога, в якому функція впливу виражена досить яскраво. Даний жанр визначається як "різновид інформаційної мови вчителя, коли він прагне розтлумачити новий матеріал за допомогою різних прийомів і способів його популярного викладу" [8, с. 198].

Вчені підкреслюють, що очевидним є домінування переконання як форми впливу в пояснювальній мові. Але воно досягається і емоційним зараженням, і мотивацією наслідування.

**Висновки.** Таким чином, розгляд особливостей комунікативного впливу вчителя трудового навчання на формування професійних намірів учнів основної школи в навчально-виховних ситуаціях дозволяє говорити про педагогічний комунікативний вплив, під яким ми розуміємо усвідомлений і цілеспрямований, спеціально організований з метою формування професійних намірів учнів основної школи процес здійснення впливу педагога на учнів. Аналіз методів комунікативного впливу педагога дозволяє виділити у них загальний комунікативний задум "спілкуючись, впливати".

#### **Бібліографічний список**

1. Волкова Н.П. Професійно-педагогічна комунікація: навчальний посібник / Н.П. Волкова. – К.:ВЦ "Академія", 2006. – 256с.
2. Дрозденко В.М. Вплив вербального і невербального спілкування вчителя на формування професійної спрямованості старшокласників / В.М. Дрозденко., Ю.Ю. Федорченко // Вісник ЧНПУ імені Т.Г. Шевченка [Текст]. Вип. 144. – Чернігів: ЧНПУ, 2017. (Серія: Педагогічні науки).– С. 360-363.
3. Малікова О. В. Сучасні методи дослідження мовленнєвих жанрів / О.В. Малікова // Мовні і концептуальні картини світу: Збірник наукових праць, 2010. – Вип. № 29. – С.71-75. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://philology.knu.ua/library/zagal/Movni\\_i\\_konceptualni\\_2010\\_29/](http://philology.knu.ua/library/zagal/Movni_i_konceptualni_2010_29/)



4. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Посібник / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2003. – 448 с
5. Панасюк А.Ю. Как убеждать в своей правоте: Современные психотехнологии убеждающего воздействия [Текст] / А.Ю. Панасюк. – М. : Дело, 2001. – 312 с.
6. Саппа Г.-М. М. Професійне самовизначення учнівської молоді як процес: емпіричний аналіз / Г.-М.М. Саппа // Український соціум. – 2012. – № 2 (41). – С. 41-50.
7. Теорія і практика професійно-орієнтаційної роботи з молоддю: Навчальний посібник / М.Є. Скиба, О.М. Коханко. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 322 с.
8. Філоненко М.М. Психологія спілкування. Підручник. / М.М. Філоненко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
9. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра / Т.В. Шмелева // Жанры речи: сборник научных статей. – Саратов: Издательство Государственного учебно-научного центра "Колледж", 1997. – С. 88-98.

**A. Kolyada, K. Primachenko**

### **METHODS OF COMMUNICATIVE INFLUENCE OF TEACHER ON FORMING PROFESSIONAL INTENTIONS OF PUPILS AT MIDDLE SCHOOL**

*Annotation. In this article the authors attempt to reveal the application peculiarities of methods of communicative pedagogical influence on the formation of professional intentions of students at middle school in labour training. The necessity of improving the process of professional orientation of pupils through an educational subject, which the authors see in the scientific substantiation of productive pedagogical communication between the teacher and pupils, is indicated.*

*It has been established that professional communication behavior of the teacher, one of the goals of which is to increase the effectiveness of the formation of professional intentions of pupils, should be based on the methods that encourage pupils to intellectual and communicative activity. On the basis of observations, it was discovered that teachers often have difficulties in realizing the influence of language*

*functions, since it does not take into account the diversity of methods of communicative influence on the pupil.*

*Among such methods are the following: persuasion, imitation, infection, suggestion.*

*The peculiarities of application of each above-mentioned method are described with the purpose to form professional intentions of pupils at the middle school by teachers of labour training. To the conditions of achieving the goals of conviction the need to intensify the cognitive interest of pupils and the common language is referred, which, in turn, requires from the teacher to interpret the scientific information for understandable terms for pupils. Conditions of effective using of the infection method are emotionally colored image of the situation, direct emotional contact of the participants of communication and atmosphere of trust.*

*It is noted that using of the imitation method in process of professional intentions formation of pupils has a special urgency, because they, due to their age psychological characteristics, are prone to imitation. Because of discrepancy in the principle of consciousness in education, the method of suggestion is not common in the professional orientation of pupils. However, the authors prove that quite effective in this process is using of one of the suggestion techniques, notably, personification, in which the teacher selects statements with reference to their own experience or experience of a person who has been in a significant situation for communication conditions.*

*The possibilities of combining the proposed methods of communicative influence with the genres of teacher's professional communication are described: by the instrumentality of introductory word, explanatory monologue, and commentary.*

*It is proved that the methods of communicative influence in the process of formation of professional intentions of pupils are in certain relationships with each other, and also related to other methodological categories. Examples of application of communicative pedagogical methods influence depending on educational and educational situations are given.*

*Key words: communicative influence, means of communicative influence, teacher's scientific and educational language, communicative situation, communicative intention, methods of vocational language of a teacher.*

#### **Відомості про авторів**

**Коляда Андрій Миколайович:** к.пед.н., доцент кафедри загальнотехнічних дисциплін та креслення (096-65-15-222)  
ankol\_ne@ukr.net

**Примаченко Катерина Михайлівна:** магістрантка 61 групи технологічного факультету (063-201-85-31)