

УДК 37.013. 77- 053.67

DOI: 10.15587/2313-8416.2016.64567

РОЗУМІННЯ СТАРШОКЛАСНИКАМИ СУТНОСТІ МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ В КОМУНІКАТИВНОМУ ПОЛІ

© В. Г. Кучерявець, І. І. Киричок, С. М. Возняк

Предмет дослідження – виявлення розуміння старшокласниками сутності стратегії маніпулятивного впливу, ставлення учнів до маніпуляції в спілкуванні. У статті схарактеризовано стратегії впливу в спілкуванні, визначено дефініцію поняття «комунікативне поле» учня старшого шкільного віку. Доведено, що маніпулятивна стратегія впливу має негативні наслідки як для об'єкта, так і суб'єкта маніпуляції. Виконання старшокласниками методик та творчих завдань під час експерименту уможливило обґрунтування педагогічних умов освоєння досвіду маніпулятивної комунікації

Ключові слова: маніпулятивна стратегія, вплив, комунікативне поле, старшокласник, навчально-виховний процес, учитель

The article is dedicated to the problem of an adequate understanding of the manipulative strategy in educational process of the modern school by the high school aged pupils. The topicality of the problem is connected with inadequate spread of manipulative interaction in all life spheres. The deficiency of the skill of expedient use of manipulation in pedagogical process as well as fixing manipulation as the main way of relation construction are the unfavorable variants of human development. There were characterized the main influence strategies in communication. There were cited the results of techniques and creative tasks that allow to reveal the understanding of essence of manipulative strategy and to study its functioning in the senior pupils' communicative plane. The special authors' attention was concentrated on determination of pedagogical conditions of mastering the experience of manipulative communication by the high school aged pupils. In the process of research there were determined the certain threatening moments: the significant part of senior pupils does not understand their own manipulative actions, but see it in surrounding people and is ready to aggressive response. The ability to use the ways of flexible, adaptive countermanipulation that allow retain communicative connections between pupils and teachers is not sufficiently developed in the pupils of high school age

Keywords: manipulative strategy, influence, communicative sphere, senior pupil, educational process, teacher

1. Вступ

Спроби управління оточуючими людьми, перевірка своїх можливостей, пошук «меж допустимого» у спілкуванні з іншою людиною – важливий етап у соціалізації старшокласників. Відсутність такого досвіду, так само як і закріплення маніпуляції в якості основного способу побудови відносин, – вкрай несприятливі варіанти розвитку людини. У першому випадку у неї може сформуватися надмірна довірливість, наївність, відсутність соціальної спритності, гнучкості, нездатність результативної самопрезентації в конкурентному середовищі. Результати другого варіанту – підвищений раціоналізм, корисливість, цинізм, штучність, неприродність у стосунках. В умовах динамічних змін у сучасному суспільстві такі крайні прояви є неадекватними та не адаптивними. Отже, адекватне розуміння молоддю сутності маніпулятивної стратегії та формування вмінь захисту від маніпуляцій стає актуальною проблемою цілісного виховного процесу загальноосвітньої школи і потребує пошуків ефективного її вирішення.

2. Аналіз літературних даних та постановка проблеми

Маніпуляції у навчально-виховному процесі вивчали Є. Рогов [1], О.Козачек [2], Н.Волкова [3] та ін. Маніпулятивна стратегія впливу в міжособистісних стосунках знайшла своє відображення в численних психолого-педагогічних працях як зарубіжних,

так і вітчизняних вчених (Є.Доценко [4], В. Панкратов [5], Л. Рюмшина [6], Є.Скаженик [7], В. Шейнов [8], Е. Шостром [9], А.Філатов [10] та ін.).

Однак вивчення наукової літератури свідчить, що проблема адекватного оволодіння учнями маніпулятивною стратегією у навчально-виховному процесі ще не отримала достатньо глибокого теоретичного обґрунтування, так само одиничними є й спроби її практичного вирішення. Не досліджуваними, наприклад, залишаються такі важливі її аспекти, як розуміння шкільною молоддю сутності самої стратегії, ставлення учнів до маніпуляції у спілкуванні, її морально-етична оцінка, а також способи захисту від неї, які домінують у комунікативному полі старшокласників. Саме ці фактори й зумовлюють актуальність нашого дослідження.

3. Ціль та задачі дослідження

Виявлення розуміння шкільною молоддю сутності стратегії маніпулятивного впливу, ставлення учнів до маніпуляції в спілкуванні. Завдання дослідження: схарактеризувати стратегії впливу в спілкуванні, визначити педагогічні умови освоєння досвіду маніпулятивної комунікації старшокласниками, яка передбачає розуміння шкільною молоддю сутності стратегії маніпулятивного впливу та механізмів захисту від нього.

4. Матеріали та методи дослідження

Для реалізації програми дослідження використовувалися такі теоретичні методи пізнання: аналіз і

узагальнення філософської, психологічної, педагогічної літератури з проблеми дослідження, методичних рекомендацій і навчальних посібників з психолого-педагогічних дисциплін; вивчення та теоретичне осмислення досвіду роботи педагогічних закладів і шкіл, синтез, індукція і дедукція, аналогія і моделювання, абстрагування і конкретизація, узагальнення, системний підхід. Емпіричні методи: спостереження за навчально-виховною діяльністю учнів, бесіди, анкетування, аналіз творчих письмових робіт старшокласників.

5. Результати дослідження

На сучасному етапі учні виокремлюють три стратегії психологічного впливу: імперативну (або стратегію домінування), маніпулятивну та розвивальну (діалогічну).

Маніпулятивна взаємодія достатньо вивчена в основних своїх проявах і в соціологічних, науково-педагогічних джерелах представлена такими основними поняттями, як маніпуляція, види та прийоми маніпуляції, типи маніпуляторів, способи захисту від маніпулювання та ін.

На шкалі спілкування маніпуляція займає місце між домінуванням та партнерством. Це означає, що в ситуації взаємодії альтернативу їй становлять, з одного боку – наказ, придушення, відкрите насильство, з іншого – прохання, пропозиція, договір, домовленість. Відкритий тиск і насильство дуже рідко подобаються співрозмовнику, а партнерські, довірливі відносини можливі не з кожним і не завжди є результативними. Саме тому в певних ситуаціях використання маніпулятивної стратегії як ефективного, але не «лобового» впливу, є цілком виправданим.

Сучасні дослідження переконують, що найбільше піддається маніпулятивним відхиленням, поряд із сферами бізнесу, ділових відносин, реклами й пропаганди, саме освітня сфера. За спостереженнями Є. Рогова, більше як 60 % опитаних вчителів і учнів використовують маніпуляції у педагогічному процесі. Учні пояснюють це такими причинами: «хочу уникнути відповіді на уроці», «отримати вищу оцінку», «допомогти другові виплутатися зі складної неприємної ситуації», «виручити клас». Учителі керуються мотивами: «для забезпечення робочої атмосфери на уроці», «щоб припинити порушення дисципліни», «з метою розвитку інтересу до предмета» [1]. Однак в глибині мотивів лежить (як у вчителів, так і в учнів) потреба контролювати ситуацію, підкоряти своїй владі партнера. І цей невисловлений мотив і робить маніпуляції небажаними в педагогічному спілкуванні, яке має будуватися на паритетних, суб'єкт-суб'єктних началах.

У сучасних умовах, у вік тотального взаємного маніпулювання особистістю, перед педагогікою постала проблема: як, проголошуючи й утверджуючи гуманістичні начала взаємодії у навчально-виховному процесі, підготувати підрастаючі покоління до соціалізації й самоствердження у такому світі? Заперечуючи на словах маніпулювання як негативну й небажану стратегію впливу в міжособистісних стосунках і водночас використовуючи її на очах у тих же учнів, педа-

гог полишає дитину сам на сам із цією важливою проблемою, змушуючи шукати її вирішення самотійно у своєму комунікативному полі.

Під комунікативним полем учня ми розуміємо сукупність основних напрямків його спілкування, насамперед: спілкування з батьками, родиною, що дає йому відчуття укоріненості й захищеності; спілкування з учителем як провідним суб'єктом педагогічної комунікації, що є визначальним оцінним джерелом; спілкування з однолітками, однокласниками, в процесі якого виробляються навички соціалізації; спілкування з «іншими» – родичами, знайомими, випадковими супутниками, працівниками сфери послуг та ін., де ці навички поглиблюються, оцінюються, шліфуються, вдосконалюються.

Здійснене нами вивчення джерел до теми, а також спостереження за педагогічним процесом переконливо свідчать, що маніпулятивна стратегія впливу має багато негативних наслідків як для об'єкта, так і суб'єкта маніпуляції, особливо коли вона перетворюється на стиль життя, генеральний сценарій, визначальний у побудові стосунків з іншими людьми, витісняючи інші стратегії взаємодії. Разом з тим маніпулювання дозволяє уникнути важких психологічних травм у комунікації, оскільки знімає відкритий тиск, гостроту примушування й забезпечує різноманітність у відносинах. Саме цим і пояснюється досить широке його використання молоддю у власній комунікативній площині.

Маніпулятивна стратегія має одну дуже важливу мотиваційну перевагу – вона забезпечує досить швидко й ефективно досягнення власних цілей, причому дозволяє уникнути морального осуду з боку оточуючих. Тому запереченням, осудженням проблемі маніпулювання у спілкуванні вирішити неможливо, оскільки ця стратегія набуває сьогодні широкого неприкритого поширення у всіх сферах життя у глобальному масштабі. Отже, на наш погляд, необхідно ще зі шкільного віку формувати досвід адекватного використання маніпулятивної стратегії, який би, з одного боку, не дозволяв їй закріплюватися як домінуючій у комунікативному полі підрастаючого покоління, а з іншого, навчав би пом'якшувати агресію, брутальність, категоричність у взаєминах, використовувати маніпуляції з благородною метою, не тільки задля власної користі, а й для блага інших. Школа як маніпулятивне середовище могла б, за дотримання певних умов, забезпечити такий досвід.

У організації виховного впливу перш за все необхідно відштовхуватися від розуміння учнівською молоддю сутності маніпуляції. З цією метою на основі вивчення досвіду педагогів та психологів-практиків ми розробили тест, який складався із двох творчих завдань. Виконували тест 54 учні Ніжинського обласного ліцею (віком від 15 до 17 років; 34 дівчини та 20 хлопців).

Вивчення кількісних та якісних характеристик синонімічного ряду, створеного старшокласниками (Завдання 1: Із наведеного переліку слів вибери три слова, значення яких є найближчим до значення поняття «маніпуляція у спілкуванні»), дає підстави стверджувати, що сутність маніпуляції вони розумі-

ють переважно як хитрість, лукавство, махінацію (відповідно 30, 18, 13 виборів). Оскільки перші три позиції зайняли слова, що не несуть в собі вираженого негативного відтінку, можна припустити, що більшість опитаних не мають негативного ставлення до маніпулювання у спілкуванні. Однак досить чисельно представлені й синоніми, що містять негативну морально-етичну, емоційну оцінку цього явища («підлість», «шахрайство», «крутість» та ін.), в них закладено розуміння деструктивної дії маніпуляції на її учасників («отруєння», «мутація»), а також причин, що зумовлюють її поширення («самообман», «гонитва»).

Результати виконання старшокласниками творчого завдання 2.1. (запропонувати експонат у Музей маніпуляції, до тематичної виставки «Реквізит маніпулятора») підтверджують розуміння старшокласни-

ками сутності маніпулятивної стратегії впливу. Щоправда, запропоновані ними «експонати» в переважній більшості є реальними предметами, уявні, фантастичні представлені в одиничних випадках; до того ж, 15 старшокласників (майже 28 % від усіх респондентів) не змогли виконати це завдання (табл. 1).

Наступні «експонати»: «мікрофон», «стріла», «зашморг», «порцелянова змія», «алкоголь», «зброя», «пара закоханих», «каблучка», «лопата» («гребути наклепи лопатою»), «посмішка», «язику», «кулак», «компромат», «дружба» – зустрічаються один-два рази. Зібраний «реквізит» відображає широкий спектр талантів маніпулятора: уміло подати власні потреби, занурити в них партнера, нав'язати необхідність певних дій, підлестившись або натиснувши, а то й підкупивши його, і врешті – досягти поставленої мети (табл. 2).

Таблиця 1

Результати виконання творчого завдання 2.1 «Реквізит маніпулятора»

«Експонати»	Авторський коментар	Кількість виборів	У % до тих, хто виконав
локшина	«щоб розвішувати на вуха тому, кому треба»	12	31 %
битка, палиця	«бо маніпулятор хоч і маскується, але все одно тисне й принижує», «символ нахабності»	10	26 %
клей	«щоб «утоплювати» у своїх проблемах, приклеювати до себе»	5	13 %
маска, набір масок	«міняти собі обличчя, щоб краще вживатися в ситуацію»	5	13 %
очі	«приманюють, приваблюють», «одурманюють»	4	10 %
цукерки	«засіб солоденько підлещуватися»	4	10 %
гроші	«символ всесильності маніпулятора»	3	7 %
дзеркало	«символ уміння відображувати характер і поведінку іншої людини, тим самим втираючись їй у довіру»	3	7 %
капельюх	«навіює потрібні думки»	3	7 %
	Не виконали завдання	15	28 %

Таблиця 2

Результати виконання творчого завдання 2.2. «Засоби особистого захисту від маніпулятивного нападу»

Експонати	Авторський коментар	Кількість виборів	У % до тих, хто виконав
мозок	«щоб скептично ставитись до спроб маніпулятора»; «треба вміти думати, щоб захищатися», «щоб завжди стояти на своєму, вірити в те, що хочеш ти, і відстоювати свою думку»	11	34 %
гострий розум	«щоб попереджати хід маніпулятора»; «щоб вчасно знайти вихід»	3	9 %
скульптура «мозок в руках»	–	2	6 %
скульптура «голова на плечах»	–	2	6 %
палиця, кийок	«щоб гнати маніпулятора подалі»	7	22 %
«байдужість»	–	5	16 %
слово	«таке, яке можна використати в боротьбі»	5	16 %
обереги (хрестики, браслети)	«створить поле захисту», «ауру захисту»	5	16 %
щит	«щит незацікавленості»	5	16 %
окуляри	–	3	9 %
сироватка правди	–	3	9 %
бронежилет	–	3	9 %
	Не виконали завдання	22	40%

Маємо також «одиничні» експонати-засоби захисту: «власна думка», «врівноваженість», «ганчірка» («щоб змити вплив маніпулятора й мати чистий розум»), «досвід», «книга», «мотузка», «незалежність», «пильність», «спокій», «перехрещені руки», «проти-газ», «скляна куля» («щоб не вступати в контакт з тими, кого добре не знаєш»).

Як бачимо, серед засобів захисту домінують «мозок», «розум», «голова на плечах», що може поєднувати як прагнення відчутти маніпулятора, розкрити його ходи, поставити бар'єри на його шляху, дати рішучу відсіч, так і вміння, готовність вести тонку гру у відповідь, використовувати контрманіпуляції. Однак інші «експонати» в «експозиції» переконують, що

учні цієї вікової категорії, у період активної соціалізації й самоствердження, все-таки віддають перевагу прямолінійній, відкритій, а то й агресивній відсічі або ж уникненню контактів з ним. Майже половина респондентів (22 із 54, тобто 40 %) взагалі не змогли визначитись відносно засобів захисту.

Розроблений нами комплексний письмовий опитувальник, що складався із трьох завдань, дозволяв уточнити ставлення старшокласників до маніпуляцій та особливості функціонування маніпулятивної стратегії у їх комунікативному полі. Перше завдання передбачало певний момент самоаналізу власної поведінки в порівнянні з поведінкою однолітків. Учні пропонувалося

три варіанти «постановки» проблеми перед батьками («Уяви, що тобі потрібна нова зимова куртка»: їм необхідно було визначитись, який варіант «використовуєш ти», а який – «найчастіше використовують однолітки»). Кожен варіант відповідає певній стратегії впливу [2], однак учні про це не поінформовані (друга колонка, наведена у Таблиці 3, у опитувальнику була відсутня). Ми встановили домінування наступного співвідношення у виборах: діалогічний варіант вказали 49 респондентів із 54, тоді як оцінюючи однолітків, вони надали перевагу саме маніпулятивній стратегії (24 із 54). Причому поєднання II варіант+III варіант зустрічається 22 рази, а III варіант+II варіант – один раз (табл. 3).

Таблиця 3

Результати виконання завдання № 1

Уяви, що тобі потрібна нова куртка. Пропонуємо три варіанти „постановки” проблеми перед батьками	Стратегія	Варіант, який використовуєш ти (у %)	Варіант, який найчастіше використовують мої однолітки (у %)
I. «Мені потрібна нова осіння куртка. Щоб до кінця тижня вона в мене була! І знайте – дешевої я не вдягну!»	(авторитарна, домінування)	2 (3,7 %)	10 (18,5 %)
II. «Мені потрібна нова осіння куртка. Ми зможемо її купити?»	(діалогічна, суб'єкт-суб'єктна)	49 (90,2 %)	14 (25,9 %)
III. «Мені потрібна нова осіння куртка. Он Владові (Аліні) батьки вже купили нову куртку, дуже красиву й дорогу. А ми що, бідніші за інших?»	(маніпулятивна)	1 (1,8 %)	24 (44,4 %)
Не визначились		2 (3,7 %)	6 (11,1 %)

Отже, старшокласники вважають, що в спілкуванні вони особисто схильні використовувати діалогічну стратегію, тоді як їх однолітки – переважно маніпулятивну. Так, на наш погляд, матеріалізується цінність діалогу, паритетних начал у взаємодії, бажаність його для особистого комунікативного поля. Оскільки ця стратегія сприймається як найбільш достойна, вона найчастіше й найохочіше примірюється на себе. Однолітки ж оцінюються більш об'єктивно, навіть дещо прискіпливо, бо саме вони найчастіше «є винуватцями» непорозуміння у комунікації, бо «несправедливо тиснуть». Важливу роль відіграє тут і певна комунікативна наївність, невміння розпізнавати власні маніпуляції, оскільки вони використовуються найчастіше підсвідомо.

З метою уточнення особливостей використання маніпуляцій в комунікативній площині старшокласників до опитувальника було внесено завдання № 2 під загальною тезою «Стверджують, що ХХІ століття – це століття торжества маніпуляторів».

У результаті проведеної методики було встановлено, що з позиції старшокласників, вони утричі частіше бувають об'єктами маніпулювання (55,5 %), аніж маніпулюють самі. Приблизно стільки ж респондентів (51,8 %) заявляють, що не вдаються до маніпулювання: «це негативно впливає на стосунки з друзями»; «я можу просто попросити, щоб мені хтось щось зробив, але й він може розраховувати на мою допомогу»; «використовує маніпуляції тільки той, хто не може самостійно впоратись із проблемами». У коментарях простежується негативна оцінка маніпуляції: «маніпулювання – недостойне заняття людини»; «людина

не повинна намагатися поставити себе вище за рахунок товариша чи іншої людини, хай навіть незнайомої»; «маніпулятор вбиває душу, перетворюючи людину на підсвідомого раба своєї волі».

Однак загалом старшокласники висловлюють згоду із загальною тезою: «Добре це чи погано, але маніпуляція в наш час є основним засобом впливу в суспільстві. А я лише підтримую цей метод»; «людина, яка вміє маніпулювати, досягає більше успіху в житті, то ж чому від цього відмовлятися?»; «маніпуляція – це дія, завдяки якій можна добитись багато, тому я їх використовую без моральних мук»; «використовую, бо відчуваю емоційне піднесення, «прогинаючи» іншого».

Трапляються серед відповідей і сповіді підростаючих майстрів маніпулювання: «Мною важко маніпулювати, бо я завжди відчуваю прихований мотив. Але маніпуляція – це не завжди погано. Наприклад, я часто використовую прийом умисної неуваги, ігнорування – ця тактика спрямована на те, щоб викликати почуття неспокою та невпевненості в собі у партнера. І це забезпечує мені позицію зверху». Отже, перед нами вже фактично сформований пасивний маніпулятор.

Часто старшокласники зізнаються, що хоча й засуджують маніпулювання, однак не можуть втриматись від нього, оскільки «маніпуляціями пронизано все – людські взаємини, політика, школа, сім'я, ЗМІ ...», та й «інколи це виходить підсвідомо», «це така майстерна, тонка гра, що захоплює, як чудовий детектив».

Отже, старшокласники вже мають досить суттєвий досвід маніпулювання. Об'єкти їх маніпуляцій ще обмежені, переважно це батьки («коли мені щось

потрібно від них»), молодші брати та сестри, молодші учні («такі наївні, що гріх не обманути»), учителі («вони такі самозакохані, так люблять бути в центрі уваги, підіграй їм – і тобі багато що проститься»), а також однолітки, однокласники. А от маніпулює ними набагато більше охочих: батьки («дозволю, бо залежу від них»), дорослі (як знайомі, так і незнайомі, особливо в сфері послуг), учителі, однокласники, кохані. На думку старшокласників, саме школа – «осереддя маніпуляцій. Саме тут я навчилася маніпулювати людьми. Хоча відчуваю, що це відображається на психіці й на самооцінці».

6. Обговорення результатів дослідження

Виконання методик та творчих завдань, які дали змогу виявити розуміння сутності маніпулятивної стратегії, здійснювалося під час навчального процесу при викладанні курсу «Основи педагогічної майстерності», «Сучасні педагогічні технології» в Ніжинському державному університеті ім. М. Гоголя. Завдання, зміст, методика дослідження та результати обговорювалися на засіданнях кафедри педагогіки, Всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Інновації у вищій освіті» (Ніжин, 10–11 жовтня 2013); Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток сучасної освіти: теорія, практика, інновації» (Київ, 15 травня 2015 р.).

7. Висновки

Проведене нами вивчення функціонування маніпулятивної стратегії впливу в комунікативному полі старшокласників дозволяє стверджувати, що учні в основному адекватно розуміють її сутність, а морально-етична оцінка маніпуляції коливається в діапазоні від заперечення, осуду – до прийняття як ефективного й цілком сучасного способу комунікативної взаємодії, причому друга позиція є домінуючою. На наш погляд, це може становити загрозу надання переваги маніпулятивній стратегії як єдиному сценарію для побудови власного комунікативного поля, що невідворотно призведе до негативних особистісних метаморфоз.

У процесі дослідження відкрились ще деякі загрозливі моменти: суттєва частина старшокласників не усвідомлює своїх маніпулятивних дій, однак бачить їх у оточуючих і готова до різкої відсічі. Захищаючись, вони йдуть на відкрите протистояння, аж до агресії, або ж вдаються до інших крайнощів – встановлюють дистанцію (ховаються у скляну кулю). Способи гнучкого, адаптивного контрманіпулювання, які б дозволяли зберегти комунікативні зв'язки, представлені вкрай недостатньо. Насторожує й той факт, що в відповідях учнів ми практично не зустрічали свідчень про використання так званих благородних маніпуляцій.

Все це спонукає зробити висновки про неадекватне, з огляду на глобальне поширення маніпулятивної взаємодії у всіх сферах життя, освоєння досвіду маніпулятивної комунікації старшокласниками та бажаність дотримання певних педагогічних умов організації навчально-виховного процесу в школі, щоб забезпечити їм результативну соціалізацію у дорослому житті, яка передбачає розуміння шкіль-

ною молоддю сутності стратегії маніпулятивного впливу та механізмів захисту від нього.

Вивчення психолого-педагогічної літератури, а також спостереження за навчально-виховним процесом дозволяють нам передбачити, що це стало б можливим за наступних умов:

– якщо навчально-виховний процес буде послідовно спрямований на збагачення внутрішнього, духовного світу учнів, вироблення стійких моральних принципів, які не дозволять прийняти маніпулятивну стратегію як домінуючу;

– у процесі вивчення предметів гуманітарного циклу, а також у виховній роботі має бути забезпечено трансляцію достовірної інформації про сутність маніпуляції, причини виникнення, види та допустимі межі, а також про типові маніпулятивні пастки, з якими може зустрітися людина, та способи захисту від маніпулювання;

– якщо буде забезпечена можливість аналізувати матеріали, що відображують використання маніпуляцій у різних сферах суспільного та особистого життя, вільно висловлювати своє ставлення, власну думку;

– якщо буде надана можливість і відповідна допомога в оцінці власного досвіду як з позиції суб'єкта, так і об'єкта маніпуляції, у відповідній морально-етичній підтримці у процесі цього аналізу;

– введення у шкільну програму факультативу з проблем сучасної комунікації та тренінгового комплексу вправ задля концентрації аналітичних зусиль, формуванні вмінь захисту від маніпуляцій;

– високий рівень майстерності вчителя-професіонала, що проявлятиметься у чуйності та глибокій повазі до внутрішнього світу старшокласника, у вмінні вести діалог із шкільною молоддю.

Література

1. Рогов, Е. И. Учитель как объект психологического исследования [Текст] / Е. И. Рогов. – М.: Просвещение, 2008. – 410 с.
2. Козачек, О. Психологическая манипуляция: за и против [Текст] / О. Козачек // Народное образование. – 2009. – № 2. – С. 265–272.
3. Волкова, Н. П. Педагогіка [Текст]: посібник / Н. П. Волкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2006. – 576 с.
4. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита [Текст] / Е. Л. Доценко. – СПб.: Речь, 2006. – 304 с.
5. Панкратов, В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация [Текст] / В. Н. Панкратов. – М.: «Институт психотерапии», 2005. – 209 с.
6. Рюмшина, Л. И. Влияние манипулятивных установок личности на взаимопонимание [Текст] / Л. И. Рюмшина // Мир психологии. – 2007. – № 3. – С. 88–93.
7. Скаженик, Е. Н. Практикум по деловому общению [Текст]: уч. пос. / Е. Н. Скаженик. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 350 с.
8. Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком [Текст] / В. П. Шейнов. – Мн.: Харвест, 2007. – 848 с.
9. Шостром, Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации [Текст] / Э. Шостром; пер. В. Данченко. – К.: PSYLIB, 2005. – 82 с.
10. Филатов, А. В. Основы распознавания и противодействия манипуляции сознанием [Текст] / А. В. Филатов, В. Н. Филатова. – М.: Сенте, 2004. – 200 с.

References

1. Rogov, E. I. (2008). Uchitel kak object psichologicheskogo issledovaniya [The teacher as an object of psychological research]. Moscow: Prosveshhenie, 410.
2. Kozachek, O. (2009). Psichologicheskaya manipulyatsiya: za i protiv [Psychological manipulation: pros and cons]. Public education, 2, 265–272.
3. Volkova, N. P. (2006). Pedagogika [Pedagogy]. Kyiv: Publishing center «Academy», 576.
4. Dotsenko, E. L. (2006). Psichologiya manipulyatsiji: fenomeni, mehanizmi i zashchita [Psychology manipulation: phenomena and mechanisms of protection]. Sankt-Peterburg: Rech', 304.
5. Pankratov, W. N. (2005). Manipulyatsiji v obtcheniji I ih neutralizatsiya [Manipulations in communication and their neutralization]. Moscow: «Institut psihoterapii», 209.
6. Rumchina, L. I. (2007). Vliyanije manipulyativnih ustanovok lichnosti na vzaimoponimaniye [Effect of manipulative personality settings for mutual understanding]. World of Psychology, 3, 88–93.
7. Skazhenik, E. N. (2005). Praktikum po delovomu obshcheniyu [Practical workon business intercourse]. Taganrog: Publishing TRTY, 350.
8. Shejinov, W. P. (2007). Skritoje upravlenije tshelovekom [Hidden People Management]. Minsk: Harvest, 848.
9. Shostorm, E. (2005). Tshelovek-manipulyator. Vnutrenneje putechestviye ot manipulyatsiji k aktualizatsiji [Manipulator. The inner journey of manipulation to actualization]. Kyiv: PSYLIB, 82.
10. Filatov, A. V., Filatova, V. N. (2004). Osnovi razpoznavaniya I protivodijstviya manipulyatsiji soznaniem [Basics of recognizing and combating the manipulation of consciousness]. Moscow: Sente, 200.

*Рекомендовано до публікації д-р пед. наук Костриця Н. М.
Дата надходження рукопису 18.02.2016*

Кучерявец Валентина Григорівна, кандидат педагогічних наук, доцент, кафедра педагогіки, Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя, вул. Кропив'янського, 2, м. Ніжин, Україна, 16600
E-mail: sidorenko_2007@ukr.net

Киричок Інна Іванівна, кандидат педагогічних наук, доцент, кафедра педагогіки, Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя, вул. Кропив'янського, 2, м. Ніжин, Україна, 16600
E-mail: inn29757890@yandex.ru

Возняк Степан Миколайович, кандидат технічних наук, старший науковий співробітник, начальник відділу, Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, пр. Повітрофлотський, 28, м. Київ, Україна, 03049
E-mail: step_voz@ukr.net

УДК 378. 147

DOI: 10.15587/2313-8416.2016.63980

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ОБУЧЕНИЯ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ МЕТОДИЧЕСКОЙ НАУКИ В ВЫСШЕЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ШКОЛЕ УКРАИНЫ

© Л. В. Коваль

В статье проанализированы различные стратегии обучения студентов в странах глобализованного мира. Основываясь на указанных выше современных теориях обучения, названы основные изменения, происходящие в методической науке, которые в центр внимания ставят компетентностный подход, образовательные результаты и способы их измерения; функции, роли преподавателя и студентов; обновление содержания ведущих методических принципов, форм, технологий

Ключевые слова: методическая наука, компетентность, трансформация, профессиональная подготовка будущих учителей начальной школы

In the article the different strategies of teaching of students are analysed in the countries of the globalised world (the USA, Canada, Great Britain), among which are named: constructivism (D. Djonassen, R. Ronning, G. Shrow and others), theory of transformation (R. Boyd, M. Clark, J. Mezirov and others), humanistic and cognitive theory of learning (A. Maslow, J. Miller and others), which are variously explained by a teaching process. It is specified that at the level of private theories and teaching models they complement each other quite often.

It is described that at determination of strategies of teaching in the countries of the globalised world, priority is given to: development of motivation to teaching; self-education, self-realisation and self-actualisation of personality; organisation of the process of teaching that eliminates competition; teaching to work in a team; forming of willingness to live and work in difficult and constantly changing world.