

ПЕДАГОГІЧНІ НАУКИ

УДК 37.01

ЕМОЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ДОБРОЗИЧЛИВИХ ВЗАЄМИН МІЖ УЧНІВСЬКИМ ТА УЧИТЕЛЬСЬКИМ КОЛЕКТИВАМИ

Бублик А.Г.

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Автор статті досліджує теоретичні питання емоційного компонента міжособистісного спілкування в контексті формування доброзичливих взаємин між учнівським та учительським колективами. В статті розглядається вплив особистісних властивостей вчителів та учнів на побудову міжособистісного спілкування. Аналізується зміст понять «психологічна близькість», «афіліація» та «атракція». Розкриття змісту вище зазначених понять дає змогу прослідкувати яку роль вони відіграють в побудові міжособистісного спілкування.

Ключові слова: спілкування, доброзичливість, психологічна близькість, прихильність, афіліація, атракція.

Постановка проблеми. Доброзичливі стосунки викликають психологічне полегшення, покращують зворотний зв'язок у процесі самопізнання та забезпечують психологічне зближення і поглиблення взаємин, тому потреба в доброзичливому спілкуванні є однією з найважливіших психологічних потреб, яка реалізується під час спілкування. Потім ми вважаємо за необхідне звернути увагу на те, що людині характерне прагнення до спілкування з іншими людьми, спроба зблизитися, побудувати доброзичливі взаємини.

Позаяк взаємовідносини між учительським та учнівським колективами залежать від ставлення один до одного з обох боків, необхідно звертати увагу на те, що ставлення учнів до вчителів змінюється залежно від віку самих учнів. Після переходу до основної школи стосунки учнів з вчителями переходять на новий рівень і стають більш складними і диференційованими в порівнянні зі ставленням молодшого школяра до вчителя, якого він оцінює в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. І. С. Кон вважає, що учні-підлітки вважають ідеальним вчителя, який володіє такими індивідуальними особливостями як здатність розуміти учнів та емоційно реагувати на їх поведінку. Вже потім вони звертають увагу на професійну компетентність вчителя, рівень його знань і якість викладання. Ще одним фактором формування доброзичливого ставлення учнів до вчителя є його вміння справедливо користуватися своєю владою [5]. Саме тому вчителю при формуванні доброзичливих стосунків з учнями необхідно враховувати різні механізми на основі яких формуються такі взаємовідносини.

Переважає значення того чи іншого механізму у взаєминах вчителів з учнями залежить не тільки від віку, але і від індивідуально-психологічних особливостей учасників спілкування. Р. Х. Шакуров виділяє в міжособистісному спілкуванні наступні соціальні потреби особистості, які зумовлені його соціальною природою [6]:

- інтимно-емоційні (ніжність, прихильність, любов, почуття спорідненості і близькості);

- емоційно-оціночні (довіра, повага, недовіра, зневага, презирство);

- милосердя (співчуття, співпереживання, жалість);

- суперництво (заздрість, ревності, побоювання, злість, зловтіха, поблажливість);

- емоційно-вольові (прагнення, очікування, вимога);

- естетичні (милування і захоплення, потяг, неприязнь, гидливість, відраза);

- пізнавальні (цікавість, інтерес, байдужість, нудьга) [6].

Із даної класифікації ми бачимо, що одними із найважливіших аспектів формування доброзичливого міжособистісного спілкування є розуміння психологічної близькості, яка виникає в результаті повного психологічного контакту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Термін «психологічна близькість» можна зустріти в роботах деяких зарубіжних авторів, але він ще не розглядався як окремий об'єкт дослідження, через що зміст цього терміну не розкривався в науковому плані. Цей термін частіше вживається на рівні буденної свідомості. Психологічна близькість фігурує при аналізі дружби, любові як парних взаємовідносин, і характеризується високими рівнями людської близькості.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз емоційного компонента міжособистісних відносин між вчителем та учнями, оскільки метою доброзичливих взаємин є сумісний пошук прийняття, дружньої підтримки і симпатії та співзвуччя переживань.

Виклад основного матеріалу. В своїй роботі Д. Морено писав, що фактором соціометричної теорії, яким дуже часто нехтують, є проблема близькості [3]. Він наголошує на тому, що соціометричний тест – це тест близькості, який досить часто переплітають з деякими видами периферійного розвитку та тестами «соціальної відстані». Але «соціальна відстань» – це «розведена відстань», тому чим більша відстань, тим більш розведеною вона стає. «Відстань, яка не

пов'язана з близькістю, сприяє соціальному символізму, соціальному номіналізму, соціальної нереальності. Соціометрична теорія аж ніяк не нехтує символічними відносинами, але їх слід розглядати у відповідній перспективі, в рамках полярності близькості – відстані» [3, с. 288].

Мається на увазі, що в основі будь-яких міжособистісних стосунків знаходяться два типи поведінки: поведінка, яка має на меті приблизити іншу людину до себе – приближення, і поведінка яка орієнтується на відсторонення від іншої людини – віддалення. Поведінка – приближення характеризується схильністю до співпраці, погодження і близькості. Для поведінки – віддалення характерними є недовіра, відсторонення, розбіжність у поглядах, ворожість; люди, які схильні до такої поведінки, схильні до встановлення перепон у спілкуванні, які іншим людям необхідно здолати, щоб хоч трохи з ними зблизитись. Д. Морено стверджує, що спілкування, яке спрямоване на зближення, називають афіліацією, а взаємодію, яка базується на потребах мати близькі, дружні, відносини, називають афіліативною [3].

Тим самим він виділяє прояви поведінки афіліативного спілкування:

- загальна кількість висловлювань за одну хвилину (особливо це стосується позитивних висловлювань);
- загальна тривалість мови співрозмовника і тривалість зорового контакту;
- дружелюбний вираз обличчя;
- гучність і швидкість мовлення;
- кількість жестів, словесних згод;
- відсутність напруги (кількість рухів ногами, похитувань корпусом тіла, відстань до партнера).

Мотив афіліації знаходиться в доволі складних взаємозв'язках з мотивом руху. Люди, у яких мотив досить яскраво виражений, сприймають оточуючих позитивно і бачать в них схожі із своїми риси характеру, що в свою чергу призводить до відчуття довіри і комфорту.

Афіліативний мотив знаходить відображення не тільки у стосунках з малознайомими людьми, але займає місце і в структурі стосунків з людьми, які мають значення. Відношення залежності з однією близькою людиною частково компенсуються через побудову партнерських відносин з іншою людиною, яка також займає важливе місце в житті.

Яскраво виражений мотив афіліації пов'язаний зі сміливістю у спілкуванні, імпульсивністю, а також, в деякій мірі, із залежністю від думки близьких людей. Страх відчуження можна побачити у людей, які невпевнені в собі і незадоволені своїм життям. Люди, у яких почуття відповідальності не дуже розвинуте, схильні до тривожності, самозвинуваченню і частіше за інших будують стосунки залежності, а не доброзичливості.

Оскільки мотив афіліації включає в себе дві різні тенденції – прагнення до зближення, надію на афіліацію і страх (страх відчуження), то метою афіліації стає взаємний пошук прийняття, дружньої підтримки і симпатії, співзвуччя переживань.

Наслідком афіліативного спілкування є утворення стійкої прихильності. Прихильність – це довготривалі, стійкі стосунки, які наповнені по-

зитивним ставленням один до одного і взаємною потребою в спілкуванні. По своєму психологічному змісту прихильність є неоднозначною, оскільки формується в дитинстві і впливає на взаємовідносини з близькими людьми протягом всього життя [3].

Прихильність відрізняється від дружнього ставлення більш низькою емоційною дистанцією. Типи прихильності визначаються по величині емоційної дистанції і по своїй силі, тобто інтенсивності потреби в об'єкті прихильності. Психологи визначають п'ять типів прихильності: безтурботна, тривожна, залежна, справжня і відсторонена.

Люди, які здатні до прихильності *безтурботного* типу, набагато швидше знаходять контакт із об'єктом спілкування і так само легко його переривають. Вони зовсім не відчувають докорів сумління за те, що перестають відчувати прихильність через якісь свої причини, або з чужої ініціативи. Люди, які схильні до *тривожно-суперечливої* прихильності, вирізняються ревностями і проявами власності. Таким людям притаманна жага одноосібно розпоряджатися своєю власністю, так же як і власністю партнера. Вони постійно намагаються припинити стосунки, тим самим перевіряючи їх на міцність, а потім знову повертаються до об'єкту прихильності. Люди, прихильність яких характеризується як *замкнено-відсторонена*, постійно переживають через те, що можуть втратити свободу через надмірну прихильність. У людей із прихильністю *залежного* типу всі думки завжди пов'язані із об'єктом прихильності. Вони занадто сильно переживають і через це почувають себе незахищеними. В результаті цього такі люди постійно йдуть на поступки і не сваряться. В таких стосунках спостерігається не щирість, а примус і прямий тиск. Люди, які проявляють *справжню* прихильність, мають стосунки, які будуються на довірі, в результаті чого партнери дуже сильно прив'язуються один до одного.

Кожний згаданий вище тип прихильності відрізняється один від одного за психологічним змістом. Тому по інтенсивності і емоційній дистанції їх можна розділити на дві групи: сильні і слабкі прихильності. Сильні прихильності емоційно наповнені і мають коротку дистанцію. До них належать залежна і тривожно-суперечлива прихильності. У слабких прихильностей (безтурботна і відсторонено-замкнута) більша емоційна дистанція, хоча в безтурботній прихильності, на відміну від відстороненої, менше відчувається більша емоційна дистанція і менша потреба в іншій людині.

Основою формування прихильності може бути не тільки потреба суб'єкта в тому, щоб мати близькі доброзичливі стосунки, але і привабливість на ряду з тяжінням до іншої людини. Це називається атракція, феномен якої виникає у взаємодії між людьми. Це явище в основному базується на почутті, тобто обов'язково включає в себе емоційний фон. Оскільки атракція являє собою ставлення, то вона може розрізнятися по інтенсивності і ступеням особистої зацікавленості.

Атракція відіграє значну роль в формуванні міжособистісних стосунків: процес тяжіння – відштовхування, симпатії – антипатії логічно завершується вчинками. Атракція постійно залучена до міжособистісного контексту, в ній

присутній нормативний характер вона ґрунтується на специфічному культурному «алфавіті почуттів» [3, с. 287].

Спілкування двох і більше людей, які об'єднані взаємним тяжінням один до одного, можна описати наступними рисами:

- доброзичливість, внутрішній психологічний комфорт;

- наявність підвищеної комфортності, імітації зовнішньої поведінки один одного під час спілкування з іншими людьми;

- зростання точності сприйняття об'єкта атракції;

- прогрес у розвитку стосунків;

- підвищення здатності об'єктивно реагувати на критику і брати на себе відповідальність за допущені помилки;

- збільшення числа комунікацій, тобто чим більше спілкуєшся з людиною, тим приємнішою вона стає, а чим приємнішою стає людина, тим більше хочеться із нею спілкуватись.

Ми вважаємо за необхідним звернути увагу на те, що атракція має свої закони:

- чим більше спільного в установках, тим вищою є атракція;

- симпатія з'являється до тієї людини, якій зроби щось гарне;

- низька самооцінка призводить до більш позитивного ставлення до оточуючих;

- у виникненні прихильності важливу роль відіграють схожість і взаємодоповнення особистих якостей обох учасників спілкування.

Однією із ключових умов виникнення атракції є фізична привабливість, але не фізична краса. Фізична привабливість визначається за допомогою експертної оцінки. На сьогоднішній день психологи визначили наступні закономірності впливу привабливості на поведінку і почуття людей:

- красиву людину наділяють більшою кількістю позитивних рис характеру (доказом цього твердження є дослідження К. Дійон, Е. Іглі, М. Калік та ін., які виявили, що чоловіки більше, ніж жінки приділяють увагу фізичній привабливості особам протилежної статі) [3];

- якщо обидва учасники спілкування мають схожий рівень фізичної привабливості, то взаємна атракція набагато вища;

- оскільки красу вважають безумовною цінністю, то зовнішньо привабливі люди мають більш престижну роботу і більше заробляють;

- існує іррадіація краси;

- відхилення самооцінки впливають на вибір атрактивного об'єкта. Мається на увазі, що люди із завищеною самооцінкою відчують більшу атракцію до красивих людей, а особи із заниженою самооцінкою – більшу атракцію до фізично непривабливих;

- на рівень привабливості впливає звичка, оскільки ми любимо себе такими, якими звикли бачити себе в дзеркалі.

Мотиви афіліації і атракції базуються на позитивному ставленні до людей і, як правило, виключають маніпулювання. Якщо людина керується потребою в прийнятті себе, своїх почуттів, цілей, в зближенні і довірі, які найчастіше орієнтуються на конкретних людей, то це зазвичай виражається в афіліативній поведінці. Якщо ж людина відчуває потребу в співпереживанні, прийнятті інших людей без орієнтації на окрему конкретну людину, то це виражається в допомозі у будь-якій справі, чуйності і милосерді. Людині властиво прагнути до інших людей, намагатися зблизитися, збудувати доброзичливі відносини. Все це вкладається в поняття «афіліації». Мотив афіліації спонукає заводити дружбу і відчувати прихильність, співпрацювати і спілкуватися, приєднуватися до групи.

Висновки. Оскільки емоційна складова є однією із ключових в процесі формування доброзичливих взаємин, такі стосунки потребують взаємних і точних оцінок суб'єктів спілкування, які стосуються їх можливостей, намірів і компетентностей. Доброзичливе ставлення до партнера по спілкуванню, розуміння його мотивів, суб'єктивна легкість спілкування значно впливають на встановлення психологічної близькості між людьми.

Доброзичливі відносини приносять психологічне полегшення, покращують зворотний зв'язок в процесі самопізнання і забезпечують психологічне зближення, поглиблення взаємовідносин.

Наголошуючи на фундаментальному характері повсякденного прагнення людини до контактів з іншими людьми, важливо, щоб партнер відчував, що йому пропонуються паритетні відносини, в яких домінує взаємна довіра і повага.

Список літератури:

1. Кон И.С. Психология старшеклассника: Пособие для учителя. – М.: Просвещение, 1980. – 192 с.
2. Кон И.С. Психология юношеского возраста: проблемы формирования личности: Учеб. пособие для студентов педагогических институтов. – М.: Просвещение, 1979. – 175 с.
3. Куницина В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
4. Коротаева Е.В. Педагогические взаимодействия и технологии Министерство образования и науки. Уральский государственный педагогический университет. – М.: Academia, 2007. – 256 с. – (Монографические исследования: педагогика). – ISBN 5-87444-331-2.
5. Рыбакова, М.М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе / М.М. Рыбакова. – Москва: Просвещение, 1991. – 128 с. – ISBN 5-09-002987-3.
6. Шакуров Р.Х. Социальные психологические основы управления: руководитель и педагогический коллектив. – М.: Просвещение, 1990. – 208 с.

Бублик А.Г.

Николаевский национальный университет имени В.А. Сухомлинского

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧЕНИКАМИ И УЧИТЕЛЯМИ

Аннотация

Автор статьи исследует теоретические вопросы эмоционального компонента межличностного общения в контексте формирования доброжелательных отношений между учениками и учителями. В статье рассматривается влияние личностных свойств учителей и учащихся на построение межличностного общения. Анализируется содержание понятий «психологическая близость», «аффилиация» и «аттракция». Раскрытие содержания вышеуказанных понятий позволяет проследить какую роль они играют в построении межличностного общения.

Ключевые слова: общение, доброжелательность, психологическая близость, привязанность, аффилиация, аттракция.

Bublyk A.H.

Mykolaiv V.O. Sukhomlinsky National University

EMOTIONAL COMPONENT OF INTERPERSONAL COMMUNICATION IN THE CONTEXT OF FORMING OF AMICABLE RELATIONSHIPS BETWEEN STUDENTS AND TEACHERS

Summary

The author explores the theoretical issues of the emotional component of interpersonal communication in the context of the formation of amicable relations between students and teachers. The article examines the influence of personal qualities of teachers and students on building interpersonal communication. The content of the concepts «psychological proximity», «affiliation» and «attraction» is analyzed. Disclosure of the content of the above concepts allows us to trace the role they play in building interpersonal communication.

Keywords: communication, amicable relationships, psychological proximity, affection, affiliation, attraction.