

АЛЛА ХОМЕНКО
(Полтава)

ОСОБИСТІСНА ФАСЦИНАЦІЯ ЯК КОМПОНЕНТ ПІДГОТОВКИ ВИКЛАДАЧА-ТЪЮТОРА

Розкрито якісні характеристики фаціонації як методу міжособистісної взаємодії тьютора і студента, визначено ефективні умови його дієвості у процесі суб'єкт-суб'єктних відносин.

Ключові слова: суб'єкт-суб'єктна взаємодія, тьютор, студент, міжособистісний контакт, особистісна фаціонація, атракція, асертивність.

Входження України в цивілізоване співтовариство неможливе без структурної реформи національної системи вищої освіти, однією зі складових якої є реалізація в Україні ідей і принципів Болонського процесу. Це дозволяє Україні ввійти до єдиної Європейської зони вищої освіти і стати конкурентоспроможною на світовому ринку освітніх послуг. Позитивні процеси, що відбуваються в освітньо-виховному просторі вищої педагогічної школи України пов'язані, насамперед, із переосмисленням ціннісно-змістовної сфери професійної компетентності та життєдіяльності майбутніх фахівців.

На викладача покладена вирішальна роль у реформуванні навчально-виховного процесу вишу, що в свою чергу вимагає оновлення змісту, форм, методів і засобів взаємодії в системі «викладач-студент» та в результаті сприяє фундаментальній якісній теоретико-практичній підготовці майбутнього фахівця.

У зв'язку з цим постає питання тьюторства як однієї з прогресивних технологій індивідуалізації вищої освіти та складника кредитно-модульної системи навчання в закладах освіти III-IV рівня акредитації. Ми розуміємо, що ця проблема є складною і багатоаспектною. Особливу увагу у нашому дослідженні ми звернули на методи міжособистісної взаємодії викладача (тьютора) і студента, завдяки яким ця взаємодія є ефективною – суб'єктною, креативною та елективною. Як показує логіко-теоретичний аналіз, практика міжособистісної взаємодії викладачів і студентів у вищому педагогічному навчальному закладі, а також власний досвід формування суб'єкт-суб'єктних відносин зі студентами, особливого значення для особистісного зростання студента, становлення його професійної компетентності набуває особистісна фаціонація викладача.

У вирішенні проблеми використання фаціонації як методу взаємодії тьютора і студента ми спиралися на результати наукових досліджень щодо: 1) оновлення змісту навчально-виховного процесу у вищому педагогічному навчальному закладі в контексті Болонського процесу – В.Андрущенко, О.Глузман, М.Згуровський, В.Кремень; 2) формування ціннісно-гуманної взаємодії у системі «викладач-студент» – І.Бех, А.Бойко, Є.Бондаревська, А.Петровський, О.Савченко; 3) специфіки педагогічного спілкування – А.Верем'єв, В.Кравець, В.Семиченко; 4) індивідуалізації навчання у виші – В.Кан-Калік, І.Ламаш, С.Овчаров.

Аналіз наукових джерел дозволяє стверджувати, що використання терміну «фаціонація» у мовах європейських народів має багатовікову традицію. У сучасній французькій та англійській мовах використовуються слова з коренем «fascin»: *fascination* у перекладі з французької та англійської – «очарування» (захоплення).

Сьогодні цей термін активно використовується академічними науками – філософією, психологією, етнологією, педагогікою тощо.

Саме поняття фасцинації у науковий обіг було введено у 1959 році минулого століття відомим ученим Ю.В. Кнорозовим. У 60-ті роки ХХ століття когнітивна психологія та психолінгвістика збагатили практику соціальної комунікації знанням про роль фасцинації у мові, розкривши її вплив на зростання «семантично значущої інформації» (термін Н.Вінера), яка необхідна для вибору точного рішення.

Якщо інформація пов'язується насамперед із знанням і розумінням, то фасцинація – з інтенсивними емоціями (загострення уваги, здивування, почуття задоволення), що в цілісній єдності допомагає людині орієнтуватися у складному внутрішньому світі й ефективно керувати ним. Створення американськими вченими Н.Вінером та К.Шеноном теорії інформації (1948 р.) доводить, що вплив усіх живих істот один на одного, в тому числі і людини, здійснюється виключно засобом інформаційних сигналів.

Жива людська мова є доказовим прикладом існування фасцинації. З одного боку це повідомлення, що може передаватися монотонно і все ж сприйматися, а з іншого – це інтонаційна будова мови, тембр, емоційне забарвлення, що суттєво впливає на зміст інформації, веде до особистісного сприйняття, глибокого розуміння смислу сказаного і викликає зміну поведінки, характеру спілкування, діяльності та відносин. Засобами акустичної фасцинації є спеціально інтонована мова, декламація, ритмічна організація повідомлення, спів, що мають психотерапевтичний вплив. Таким чином фасцинація виступає одночасно і як ефект поведінки і як метод вербального впливу.

Фасцинологія, як сучасна галузь наукових знань, обґрунтована у працях В.Соковина [3], А.Панфілової [2], В.Ширшова [4]. В.Соковін розкриває сутність загальної фасцинології, яка функціонує у таких галузях, як: еволюційна, управлінська, політична, психологічна, етнічна, педагогічна, естетична, релігійна, етологічна, юридична, культурологічна, фасцинологія спілкування та іміджу, фасциотерапія, фасциоекологія у єдності із практичною фасцинологією (фасцинетикою). Управлінню враженням про себе, а саме навичкам поведінки та міжособистісної комунікації – атракції, асертивності та фасцинації присвячено праці А.Панфілової. В.Ширшов досліджує знаки фасцинації у педагогічній теорії і практиці, визначає засоби педагогічної фасцинації у навчанні і вихованні.

Логіко-теоретичний аналіз показує, що педагогічна проблематика фасцинології включає наступні питання: відмінність і єдність інформації і фасцинації у педагогічному процесі; сила впливу фасцинації на розвиток особистості в процесі формування виховуючих відносин; глибинні нейрофізіологічні та психологічні механізми фасцинації, що впливають на життєвий тонус і протистоять стресам; оволодіння вчителем (викладачем, тьютором) системою засобів фасцинації і комунікативних прийомів із метою покращення власного іміджу, якості спілкування та професійної майстерності в цілому; включення фасцинації у зміст виховного процесу у якості системоутворюючої складової.

Мета нашого дослідження полягає у розкритті якісних характеристик фасцинації як метода міжособистісної взаємодії викладача (тьютора) і студента та визначенні умов його дієвості у процесі суб'єкт-суб'єктних відносин.

Фасцинацію ми розуміємо як «ефект новизни», спосіб взаємодії між суб'єктами інтеракції, що викликається спеціально організованим вербальним впливом і веде до зміни якості спілкування, діяльності та відносин особистості. У контексті нашого дослідження фасцинація виступає способом суб'єкт-суб'єктної гуманної міжособистісної взаємодії викладача (тьютора) і студента, що спрямований на формування стосунків доброзичливості, поваги і довіри.

Для формування позитивного іміджу серед студентів викладачеві потрібно вміти керувати враженням про себе. Для цього необхідно розвивати складові позитивного особистісного іміджу: атракцію, асертивність та фасцинацію.

Атракція (з латин. – приваблювати, притягувати) – привабливість однієї людини для іншої, що виникає в процесі взаємодії. Симпатія, як результат специфічних емоційних відносин, виявляється у вигляді особливої соціальної установки [3, 31]. Атракція особистості тьютора виступає не тільки умінням подобатися студентам, процесом формування його привабливості, але й якістю відносин. Ця емоційна складова взаємодії викладача і студента має стійку природу і є однією з ключових характеристик суб'єкт-суб'єктної взаємодії. Тільки вивчаючи і враховуючи інформацію в контексті «Я – який є», «Я – яким я бачу себе» та «Я – очима інших», викладач розвиває адекватну самооцінку, тим самим формує власний позитивний імідж.

Як показує практика відносин тьютора і студента, симпатія студента до викладача викликається і формується під впливом вишуканого елегантного зовнішнього вигляду; професійної компетентності, ерудованості, начитаності; загальної та специфічної грамотності мовлення викладача та цілого спектру позицій: який образ життя веде викладач, яке його особистісне життя, відносини з колегами, які його моральні принципи, ставлення до справи, поведінка і характер. Іноді достатньо однієї негативної характеристики й імідж сприймається студентами не так, як хотілося б викладачеві, тому саме не зовнішня краса, а його особистісна й індивідуальна привабливість більш значуща для формування позитивного іміджу.

Привабливий викладач часто й щиро посміхається; володіє гарним почуттям такту й гумору; його поведінка природня в різних ситуаціях; він веселий, життєрадісний й оптимістичний; доречно говорить компліменти; упевнений в собі, товариський і контактний; швидко відкликається на прохання, демонструє готовність допомогти; вміє працювати в колективі, радіє успіхам інших; приємний зовнішньо, естетичний, зі смаком одягнений. Таким чином, у взаємодії тьютора і студента цінним є уміння бути привабливим і комунікабельним, впевненим у собі.

Атракція викладача безпосередньо пов'язана з асертивністю його поведінки. Асертивність є способом поведінки, який характеризується впевненістю, умінням відстояти власну думку, умінням домовлятися й приходити згоди у взаємодії [2]. Ця конструктивна характеристика іміджу людини є важливою для тьютора, оскільки від нього значною мірою залежить ефективність обраної освітньої траєкторії розвитку студента та окремі ціннісно-змістовні аспекти його особистісного життя. Асертивність, як особистісна характеристика комунікативної поведінки тьютора, проявляється також в умінні ставити доцільні запитання в процесі спілкування зі студентом, чітко і ясно висловлювати власні думки і виражати власні почуття, бути у взаємодії рішучим і впевненим, при цьому поважати думку і позицію студента.

Взаємодія викладача і студента обов'язково включає партнерське спілкування, що визначається принципами особистісної соціальної поведінки та прийняттям свідомістю партнерських соціальних і психологічних установок. Партнерські установки особистості – це насамперед ставлення до інших людей як до рівних у спілкуванні, діяльності і відносинах. Прийомами партнерської взаємодії є доброзичливість, діалог і довіра.

Особливої уваги, на наш погляд, при міжособистісному контакті тьютора і студента набувають правила партнерського спілкування, які визначені В.Соковим: 1) звернення до співбесідника за ім'ям (ім'ям по-батькові); 2) зняття напруження першої зустрічі (розмова про щось легке – погода, справи) для встановлення доброзичливого контакту, налаштування на доброзичливе спілкування; 3) усунення в міміці, жестах, позі всього агресивного, що викликає у партнера дискомфорт, замкненість і навіть опір; 4) активне схвалення партнера по спілкуванню за все розумне, добре, цінне в його словах, думках, вчинках, манерах, зовнішності (за допомогою схвального погляду, заохочуючого жесту, захоплюючого слова); 5) уникнення негативних оцінних суджень, що спрямовані на особистість партнера, його точку зору, ідеї, думки, поведінку (особлива увага на інтонації в мові); 6) виключення з прийомів комунікації ехидства (в окремих випадках доцільна добродушна іронія);

7) намагання вислухати і зрозуміти партнера по спілкуванню (людей, що вміють слухати, причому слухати уважно і зацікавлено, люблять); 8) толерантність і культура спілкування (уміння вести діалог так, щоб не звинувачувати партнера у помилках і невдачах); 9) уникнення категоричності у судженнях; 10) надання можливості партнеру по спілкуванню максимально висловити думку і свою точку зору, проявити почуття, що є оптимальними умовами співтворчості в діалозі [3].

Таким чином, продуктивна комунікація суб'єктів інтеракції (викладача і студента) визначається насамперед асертивністю тьютора.

Рівень прояву атракції і асертивності викладача у взаємодії зі студентом визначає рівень розвитку довіри у їх відносинах, підвищує ефективність взаємовпливу значущої інформації, тим самим змінюючи характер поведінки останнього. Відбувається дія фасцинації у відносинах тьютора і студента – захоплення, очарування особистістю викладача, яка має особливо значущий вплив при першому міжособистісному контакті.

Під першим міжособистісним контактом ми розуміємо не сам акт взаємодії, а його результат – спільність емоційного стану, який викликає розуміння, зацікавленість і довіру учасників інтеракції. При цьому відбувається дія алгоритму: сприйняття зовнішності – індивідуально-гуманістичне діалогічне спілкування – забезпечення спільності емоційного стану – зацікавленість – симпатія.

Індивідуально-гуманістичне спілкування викладача і студента повинно починатися з теплою вітання, запрошення до діалогу, створення атмосфери відкритості й невимушеності. Виразне мовлення, точний жест, доречна пауза, гумор, незвична інтонація – прийоми спілкування, що мають емоційно-стимулюючий вплив. Щоб діалогічне спілкування тьютора і студента з перших кроків мало індивідуально-гуманістичну спрямованість, потрібно дотримуватись наступних вимог: 1) відкритість – умова народження діалогу, тому доброзичливість, повага, емпатія, щирість, лагідність, привітність, як характерологічні якості особистості, сприяють формуванню суб'єкт-суб'єктних, а значить ціннісно-змістовних особистісно орієнтованих відносин; 2) ціннісні установки і орієнтації проявляються, насамперед, у ставленні до іншого, визнання тьютором ціннісною особистістю студента (сприйняття його таким, яким він є) формує позитивну установку на гуманну взаємодію з ним; 3) діалогічне спілкування під час першого міжособистісного контакту має бути спрямованим на розкриття духовного світу студента, світу його цінностей і уподобань.

Потрібно зауважити, що проблема фасцинації тісно пов'язана з розвитком в особистості повноцінної і багато диференційованої сенсорики – тонкого слуху, гармонійного кольорового зору, тонкого смаку – як основи активного сприйняття світу, потягу до нового, цікавого, непізнаного. Чим більш досконала сенсорика, тим впевненіше соматика і психіка, а значить особистість стає оптимістично здоровою у смислі радості буття. Ця закономірність є однією з вагомих щодо втілення ідей гуманної педагогіки в практику.

Вагомим аспектом впливу фасцинації на якість взаємодії викладача і студента є ефективне становлення стосунків довіри, яке завжди є подоланням внутрішнього психологічного бар'єру у відносинах. Найбільш суттєвою причиною, на нашу думку, що блокує довіру, є висока авторитарність партнера.

А.В.Панфілова визначає три стадії формування взаємовідносин на основі довіри: 1) встановлення рівноправного першого міжособистісного контакту і формування за допомогою фасцинації позитивного образу іншої людини; 2) формування необхідних для ефективної взаємодії міжособистісних відносин – досягнення згоди, емоційна підтримка (схвалення, комплімент, знак уваги), прагнення прийняття себе як особистості через саморозкриття і довірливе спілкування; 3) утворення специфічних механізмів регулювання динаміки пізнавальних процесів, вироблення спільних стратегій і технологій вирішення задач, єдиний для партнерів стиль діяльності [2]. Таким чином у процесі взаємодії, на думку автора, відбувається обмін

особистісними якостями, розширюється спектр індивідуальних можливостей кожного, з'являється потреба співвідносити особистісні цілі з цілями партнера, діями інших людей.

Також вагомим чинником успішної взаємодії викладача і студента є вміння викликати до себе довіру. Довіру можливо втратити в силу недостатньої компетентності, неможливості забезпечення взаємодії необхідними ресурсами ефективної комунікації, демонстрацією ніяковості, непідготовленістю і невпевненістю, а також публічною критикою, запереченням прав співбесідника, невиконанням взятих на себе доручень і обіцянок.

Для того, щоб викликати довіру партнера і сформувати власний імідж, А.В.Панфілова рекомендує притримуватись наступних тактичних дій: 1) мати якомога більше інформації за темою спілкування; ретельно обдумувати все те, що бажаєте сказати; 2) вкладатися в регламент, демонструвати контактність; 3) частіше посміхатися, бути доброзичливим, відкритим, охайним в одязі, ходити і сидіти прямо; 4) розвивати презентаційні вміння, показувати позитивний емоційний настрій; 5) пропонувати і просити допомогу, прислухатися до порад інших; 6) пристосовувати власний імідж до різних груп людей (за віком, статусом, статтю); 7) спостерігати за іншими людьми; визначати те, що вражає і захоплює [2].

Ми погоджуємося з думкою вчених щодо важливості становлення довіри у відносинах тьютора і студента і вважаємо за потрібне додати, що довіра до іншого є вихідною умовою людського спілкування, взаємна довіра викладача і студента передбачає взаємопроникнення в змістовні цінності один одного, породжує нові смисли в стосунках. Саме тому таке взаємопроникнення є творчо-продуктивним.

Логіко-теоретичний аналіз наукової літератури, практичний досвід суб'єкт-суб'єктної взаємодії викладача і студента дозволив виділити ефективні умови функціонування особистісної фасцинації викладача.

1. Майстерне володіння тьютором мовленнєвим впливом (голосовою фасцинацією), що полягає не тільки у загальній і специфічній грамотності мовлення, тембрі, якості тону, інтонації, емоційному забарвленні, але й у постійному удосконаленні тембрально-інтонаційної характеристики мови. Прийомами становлення голосової фасцинації при цьому виступають: вправлення у співі, декламація віршів, участь у театральних діях. Очарування голосом є одним з базових очарувань людини і відповідно показником професійної майстерності тьютора. Педагогічна професія потребує від викладача професійного артистизму, естетично оформленої демонстраційності, комунікативних умінь і навичок. Викладач, що володіє фасцинацією, ще поза комунікативним контактом викликає привабливість і миттєву симпатію.

2. Володіння викладачем симпатическими техніками спілкування, які детермінуються як природними механізмами розвитку особистості так і формуються в процесі соціального становлення. До них належать: вміння легко і невимушено вступати у комунікативний контакт, уникнення агресивних і антифасцинативних партнерів, застосування засобів привернення уваги, управління діалогом тощо.

3. Формування суб'єкт-суб'єктних ціннісно-змістовних відносин викладача і студента, які базуються на емпатії, повазі та доброзичливій вимогливості. При цьому викладач є драматургом емоцій і моральних оцінок.

4. Розвиток креативного самостійного мислення особистості не можливий без тренування розуму. Тому новизна у взаємодії викладача і студента є головним фасцинативним педагогічним прийомом. Викладач повинен уміти створювати ситуації очікування і передчуття новизни в кожному кроці на шляху до більш складного і глибокого знання через вирішення фасцинаторних, захоплюючих, проблемних тематичних завдань.

5. При використанні фасцинації як методу міжособистісної взаємодії викладача і студента особливо важлива «педагогіка напруження» – за В.Франклом, який стверджує, що «психологічне напруження не є тим, чого слід уникати, а внутрішня гар-

монія, душевний спокій не є тим, що потрібно беззаперечно визнавати». Психологічне напруження, яке породжується смыслом відносин, є невід'ємним атрибутом людяності і вкрай необхідним для душевного благополуччя кожного із суб'єктів. Насамперед у процесі взаємодії викладача і студента потрібне напруження, яке створюється спрямованістю їх особистості – ідеалами, цінностями, інтересами, мотиваціями, переконаннями тощо. «Люди сильні до того часу, поки вони відстоюють сильну ідею», – зауважував З.Фрейд. Сильну ідею можливо знайти за допомогою педагогіки напруження і мудрого викладача, який володіє фасцинацією. Потрібно зазначити, що всі індивідуальні елементи фасцинації викладача є виявленням його професійної компетенції й психолого-педагогічної культури.

Таким чином, приходимо до висновку: за допомогою дії особистісної фасцинації викладача у студента формується його позитивний образ, необхідні для ефектної взаємодії міжособистісні суб'єкт-суб'єктні морально-естетичні відносини, які ґрунтуються на емоційній підтримці, схваленні, досягненні згоди, довірливому спілкуванні, прагненні до саморозкриття. У подальшій взаємодії утворюються специфічні механізми регулювання динаміки індивідуальних пізнавальних процесів, виробляються спільні стратегії і технології вирішення завдань, єдиний стиль діяльності, що в кінцевому результаті призводить до взаємного особистісного зростання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кнорозов Ю. В. Об изучении фасцинации / Ю. В. Кнорозов // Вопросы языкознания – 1962. – № 1. – С. 42-50.
2. Панфилова А. П. Управление впечатлениями о себе: аттракция, ассертивность, фасцинация / А. П. Панфилова [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.doctor.kz/content/6640.html> – Заголовок з екрану.
3. Психология. Словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М. : Полтиздат, 1990. – 494 с.
4. Соковин В. Фасцинология / В. Соковин // Екатеринбург. Изд-во Уральского госуд. у-та. – 2005. – 357 с.
5. Ширшов В. Д. Педагогическая фасцинация / В. Д. Ширшов // Педагогика. – 2006. – № 9. – С. 29-34.

АЛЛА ХОМЕНКО

ЛИЧНОСТНАЯ ФАСЦИНАЦИЯ КАК КОМПОНЕНТ ПОДГОТОВКИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ-ТьюТОРА

Раскрыты качественные характеристики фасцинации как метода межличностных отношений тьютора и студента, определены эффективные условия его действенности.

Ключевые слова: *субъект-субъектное взаимодействие, тьютор, студент, межличностный контакт, личностная фасцинация, аттракция, ассертивность.*

ALLA HOMENKO

PERSONAL FASCINATION AS A COMPONENT OF A TEACHER-TUTOR TRAINING

Quality descriptions of fascination as a method of interpersonal tutor and student co-operation are exposed; the effective conditions of its efficiency in the process of subject-to-subject relations are convinced.

Keywords: *subject-to-subject co-operation, tutor, student, interpersonal contact, personal fascination, attraction, assertivity.*

Одержано 15.06.2011, рекомендовано до друку 18.07.2011.