

ПРІОРИТЕТИ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТАРШОКЛАСНИКІВ В УЧБОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Робота присвячена вивченню стратегій поведінки в ситуації неспівпадання позицій сторін. Констатуються стратегічні переваги у взаємодії старшокласників в учбовій діяльності.

Ключові слова: міжособистісна взаємодія, старшокласники, партнерство, учбова діяльність.

О.М. Крутій

ПРИОРИТЕТЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТАРШЕКЛАСНИКОВ В УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Робота посвящается изучению стратегий поведения в ситуации несовпадения позиций сторон. Констатируется стратегические приоритеты взаимодействия старшеклассников в учебной деятельности

Ключевые слова: межличностное взаимодействие, старшеклассники, партнерство, учебная деятельность.

O.M. Krutiy

THE PRIORITIES OF INTERPERSONAL INTERACTION OF UPPERKLASSMEN IN THE EDUCATIONAL ACTIVITY

Work is devoted to studying the behavior's strategies in a situation positions of the parties. Strategic priorities of upperclassmen's interaction in the educational activity are stated.

Key words: interpersonal interaction, upperclassmen, partnering, educational activity.

Постановка проблеми і її зв'язок з важливими науковими й практичними задачами. Сучасні вимоги до якості підготовки фахівців з вищою освітою припускають нові способи оптимізації навчання студентів, що опираються на їх здатність до партнерської взаємодії. У цьому плані величезну роль відіграє міжособистісний досвід взаємодії старшокласників в учбовій діяльності. Важливою проблемою встає визначення стратегічних пріоритетів міжособистісної взаємодії у процесі навчання старшокласників та цілеспрямоване формування основ партнерства.

У сучасній вітчизняній психології проблематика юнацького віку та міжособистісна взаємодія у процесі їх навчання розробляється в цілому досить широко. Вивчаються закономірності особистісного розвитку старшокласників в контексті самосвідомості та рефлексії (І. Кон) [4]. Автором механізм рефлексії розглядається як послідовна зміна типів існування «Я»: репродуктивного, регресивного, кульмінаційного, прогресивного та продуктивного [6]. С. Степанов та І. Семенов поділяють рефлексію на особистісну, комунікативну та кооперативну [7]. Останні види є умовою формування партнерських взаємовідносин старшокласників в учбовій діяльності.

Ціль дослідження – зафіксувати і протестувати особливості міжособистісної взаємодії старшокласників в учбовій діяльності, визначити стратегічні пріоритети міжособистісної взаємодії; виділити найбільш проблемні зони формування партнерських взаємовідносин старшокласників з метою наступної корекції.

Участь, у дослідженні, приймали старшокласники різних шкіл м. Харкова. Обстежено від 30 до 60 чоловік. Дані отримані в період з кінця 2008 до 2010 рр.

Актуальність дослідження обумовлюється тим, що в сучасних умовах суспільного розвитку пріоритетними стратегіями міжособистісної взаємодії суб'єктів є діалог і співробітництво. Співробітництво в найбільшій мірі відповідає уявленням про конструктивну та довгострокову взаємодію між людьми. Зміст діалогової взаємодії суттєво глибше монологічної та індивідуальної. Завдяки діалогу кожний суб'єкт (як індивідуальний так і колективний) має можливість задіяти свій досвід, створюючи загальний фонд інформації, що збільшує можливість творчого рішення завдань. Актуалізація творчого потенціалу партнерів, яка сприяє генерації великої кількості варіантів рішення проблем та пошуку найефективнішого серед них, є необхідною умовою й результатом успішного діалогу.

Юнацький вік є сенситивним для розвитку стратегії міжособистісного співробітництва. Багатомірність даного феномену, що проявляється в спільній згоді та особистісній гармонії, піднімає питання комунікативної компетентності

старшокласників. В умовах учбової діяльності та міжособистісної взаємодії формується комунікативна компетентність старшокласників, що проявляє себе в симетричності позицій з співрозмовником, їх автономності, взаєморозуміння та творчому розвитку.

В психології існують відомі соціально-психологічні дослідження, які присвячені вивченню стратегій міжособистісної взаємодії. Найбільш поширеною в науці та практиці є класифікація стратегій взаємодії Томса-Кілмена. Підхід таких авторів, як В. Горянін та Н. Казарінов до продуктивних та непродуктивних стратегій взаємодії заснована на біполяризації ціннісного відношення до партнера – «відношення до іншого як до цінності – відношення до іншого як до засобу» [3]. Головним в їх підході є моральний та психологічний критерій. В тому ж напрямку представлена робота А. Адлера, яка присвячена вивченню життєвого стилю особистості, який розуміється як співвідношення способу взаємодії суб'єкта та унікальної соціальної ситуації [1]. Характеристика стратегій міжособистісної взаємодії в концепції Томаса-Кілмена [5] базується на трьох параметрах, що описують поведінку сторін за мірою задоволення інтересів як особистих так і партнера, активності та кооперації з партнером.

Спираючись на наведені параметри, автором виділяється п'ять стратегій поведінки: суперництво, пристосування, уникнення, компроміс, співробітництво. Стратегію суперництво називають також конкуренцією, домінуванням, придушенням. Тут домінуюча сторона переслідує ціль максимально задовольнити особисті інтереси на шкоду інтересам свого партнера. Суть такої поведінки відбивається в гаслі: «Перемога любою ціною». Її реалізація з усією очевидністю сполучена з проявленням незвичайної активності. При цьому активний учасник взаємодії демонструє незалежність своєї поведінки, в його арсеналі – силові рішення і методи примушення. Пристосування за всіма своїми параметрами є повною протилежністю попередньої стратегії. Тут особисті інтереси цілком приносяться у жертву інтересам іншої сторони. Реалізація цієї стратегії не вимагає проявлення активності партнерів, тому, що поступка пасивна за своєю природою. Проте, деяка ступінь кооперації партнерів все ж таки

необхідна: для взаємного прояснення інтересів, яке випереджає згоду одного з них на повне задоволення інтересів іншого.

Стратегія уникнення веде до взаємно не вигідним результатам взаємодії. Інтереси обох сторін – «на нулю», немає ти, хто виграв і тих, хто програв. Така поведінка пасивна за своїм характером і не вимагає кооперації партнерів. В основі такої поведінки можуть бути різні причини. Наприклад, один з партнерів, намагаючись уникнути відповідальності за наслідок справи, ігнорує наявність проблеми як такої, залишаючи тим і іншу сторону без «шансу». Буває, що, усвідомивши неможливість добитися своєї цілі, людина тягне за собою і свого партнера за принципом: «Ні мені, ні тобі» Іноді ж людина цілеспрямовано йде на програш. Досить часто таку поведінку демонструють егоцентричні особистості з високим рівнем претензій. Змагаючись в упертості, вони заводять взаємодію в глухий кут.

Таким чином, розкриті вище стратегії суперництва, пристосування та уникнення в цілому вважаються неконструктивними або непродуктивними стратегіями поведінки в складних комунікативних ситуаціях.

Компроміс це пошук “золотої середини”; ідеальним компромісом можна вважати задоволення інтересів кожної із сторін наполовину. Досягнення такого результату вимагає включення обох партнерів в ситуацію, що передбачає проявлення ними активності. Відбувається це шляхом обміну поступками між партнерами і тому стикається з визначеним рівнем їх кооперації. Однак, якщо ціль співробітництва – виробка довгострокового взаємовигідного розв’язання, то ціль компромісу – лише пошук його тимчасового варіанту. Компроміс досягається на більш поверхневому, чим співробітництво, рівні. Він не вимагає глибокого аналізу інтересів партнера, виявлення його скритих потреб та гадань.

Головна відмінність стратегії співробітництва складається з того, що вона орієнтована на пошук взаємовигідного вирішення заявленої проблеми, на максимальне задоволення інтересів обох сторін. Знайти таке рішення дуже не просто, а на перший погляд навіть неможливо. Зовсім ясно, що досягнення такого високого результату – процес енергоємний, що вимагає великих енергетичних

втрата. Більш того, це – евристичне завдання, вирішення якого потребує актуалізації творчого потенціалу партнерів. Звідси – необхідність проявлення високої активності обох сторін. Стратегії співробітництва і компромісу визнаються конструктивними стратегіями взаємодії в різноманітних галузях життєдіяльності особистості та суспільства. В тих же координатах – «ступінь активності» та «соціальний інтерес» – А.Адлер [1] розглядає життєвий стиль особистості, розуміючи під ним унікальне поєднання способів поведінки та звичок, що взяті у сукупності, та визначають неповторну картину існування індивіду.

Конкретне дослідження міжособистісної взаємодії в учбовій діяльності старшокласників показують недостатній рівень готовності до застосування співробітництва. Результати отримані за допомогою методики К. Томаса, адаптованою Н. Гришиною, яка дозволяє визначити частоту використання кожної з п'яти стратегій поведінки в напруженій ситуації – суперництво, пристосування, запобігання, компроміс та співробітництво. Дані наведені в балах, показником частоти використання наведених стратегій є бал від 0 до 12, при середньому значенні 6 ± 2 [5]. Ймовірність використання стратегії співробітництва суб'єктами взаємодії на міжособистісному рівні показує наступне: найбільш поширеною є стратегія суперництва (10,9), а найменш – пристосування (1,4), а останні розташувалися наступним чином – компроміс (8,4), запобігання (4,8), співробітництво (4,6). Старшокласники віддають перевагу суперництву, зовсім не готові до самопожертвування (пристосування), їх з очевидністю приваблює компроміс. При цьому вони демонструють певну непослідовність, як можуть відмовитися від розв'язування проблеми (використати стратегію уникнення) так і вибрати шлях співробітництва. Це погоджується з даними інших авторів (В. Горяніна., Т. Слохіною) [2; 3], отриманими на інших вибірках. В цілому, як показало проведене дослідження, «стратегічний» репертуар старшокласників не відрізняється широтою. Крім того, явно домінуюча в його структурі стратегія суперництва, як відомо, відноситься до числа неконструктивних типів стратегій. Все це не дозволяє прогнозувати високу ефективність міжособистісної взаємодії.

Висновки та пропозиції. За результатами теоретичного аналізу стратегічних пріоритетів міжособистісної взаємодії старшокласників та конкретного соціально-психологічного дослідження можна відмітити наступне: 1. Старшокласники суттєво віддають перевагу суперництву, зовсім не готові до самопожертвування (пристосування), їх з очевидністю приваблює компроміс, але при необхідності вони можуть піти від розв'язування проблеми (уникнення) або кинути усі сили на пошук її ефективного розв'язання (співробітництво); 2. «Стратегічний» репертуар старшокласників не відрізняється широтою. Крім того, явно домінуюча в його структурі стратегія суперництва, як відомо, відноситься до числа неконструктивних типів стратегій. Все це не дозволяє прогнозувати високу ефективність міжособистісної соціальної взаємодії. 3. Виходячи з вище зазначеного, слід підкреслити необхідність комплексного підходу до проблеми діагностики та формування конструктивних стратегічних пріоритетів у взаємодії старшокласників, а саме творче поєднання методів традиційної психодіагностики та нетрадиційних сучасних методів. В основі таких методів, як відомо, полягає транситуаційне навчання суб'єктів міжособистісної взаємодії.

Список літератури

1. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1995. – 296 с.
2. Горянина В.А. Психологические предпосылки непродуктивности стиля межличностного взаимодействия // Психологический журнал. – 1997. – Т.18. – № 6. – С. 37-45.
3. Елохина Т. Психология политического сотрудничества в России. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2004. – 260 с.
4. Кон И.С. Психология ранней юности. – М.: Просвещение, 1989. – 255 с.
5. Крутій О.М. Діалогова взаємодія державної влади та громадськості: [Монографія]. – Харків.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2008. – 236 с.
6. Крутій О.М. Формування діалогічності як засобу інтелектуального розвитку старшокласника: Автореф. дис...канд. психол. наук: 19.00.07 / Харківській державний університет ім. Г.С. Сковороди. – Харків, 1998. – 16 с.
7. Степанов С.Ю., Семенов И.А. Психология рефлексии // Вопросы психологии. – 1995. – № 3. – С. 98-103.