

УДК 378:34
DOI 10.32342/2522-4115-2018-16-43

Т.Л. ШЕПЕЛЕНКО,

кандидат педагогічних наук, доцент, професор кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Криворізького факультету Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ (м. Кривий Ріг)

ФОРМУВАННЯ ПЕРЦЕПТИВНИХ УМІНЬ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЮРИДИЧНОГО НАПРЯМУ В ПРОЦЕСІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ

У статті розкрито сутність дефініції «перцептивні уміння». Визначено комплекс перцептивних умінь. Здійснено опис основних типів невербальних сигналів та розкрито їх взаємозв'язок і комунікативні можливості. Висвітлено роль перцептивних умінь в діяльності фахівців юридичної галузі. Обґрунтовано психологічні умови ефективного формування перцептивних умінь у майбутніх юристів у процесі професійної підготовки.

Ключові слова: комунікативна компетентність, соціальна перцепція, перцептивні уміння, невербальна мова, типи невербальних сигналів.

Постановка проблеми. Складні процеси сучасного суспільного розвитку потребують теоретичного осмислення та якісного оновлення системи професійної підготовки майбутніх висококваліфікованих фахівців в різних сферах діяльності, яким потрібні не лише глибокі знання та вміння за фахом, але і сформовані уміння організації взаємодії з учасниками професійної діяльності. Особливої актуальності ця проблема набуває для фахівців юридичного напрямку, які працюють у сфері професійних відносин людина-людина, що передбачає безпосередню взаємодію з широким колом осіб юридичної діяльності (слідчий, прокурор, суддя, захисник, експерт, потерпілий, свідок, підозрюваний, звинувачуваний та ін.).

Ефективність взаємодії суттєво залежить від сформованості у майбутніх юристів комунікативної компетентності, в системі якої значне місце посідають уміння соціальної перцепції, що знаходять своє відображення в уміннях створювати адекватний образ партнера у спілкуванні на основі сприйняття, розуміння та оцінки його виразних рухів, які свідчать про інтелектуально-вольові процеси, якості, емоційний стан особистості, форми її взаємодії з партнерами по взаємодії. Тому формування перцептивних умінь у фахівців юридичного напрямку в процесі фахової підготовки є актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Феномен перцептивних умінь досліджується в аспекті комунікативної компетентності фахівця. Проблеми комунікативної компетентності присвячені психолого-педагогічні дослідження таких науковців, як О. Бодальов, Н. Бутенко, Н. Волкова, Н. Завініченко, В. Захарова, Ю. Ємельянов, М. Каган Л. Петровська, С. Петрушина тощо. Комунікативна компетентність в професійному контексті фахівців юридичного напрямку розглядається в дослідженнях І. Ляшенко, О. Юхимець, Ю. Марченко, Л. Писаренко, Н. Кожем'яко та ін.

Вагомою складовою комунікативної компетентності виступають перцептивні уміння. Дослідженню перцептивних умінь в психолого-педагогічній літературі присвячено багато наукових праць (В. Агеев, Г. Андреева, І. Кон, А. Коссаковски, Н. Кузьміна, К. Левін, С. Максименко, М. Обозов, Б. Паригін, Л. Петровська, А. Хараш, П. Шихирев, А. Юревич та ін.). Пси-

холого-педагогічні аспекти проблеми сприйняття розглядаються в площині взаємозв'язку соціальної перцепції з успішним здійсненням індивідуального підходу, її впливу на рівень спілкування (Н. Березовін, Я. Коломинський, С. Кондратьєва тощо), у контексті підвищення ефективності міжособистісного сприйняття (В. Бедерханова, А. Ковальов, Л. Петровська, Т. Яценко та ін.).

Психологія пізнання людьми один одного знаходить відображення в дослідженнях Г. Андрєєвої, О. Бодальова, Л. Кузнецової, В. Лабунської та ін. Використання засобів невербальної комунікації у професійній діяльності розглянуто в працях Н. Волкової, О. Леонтьєва, О. Пінської, В. Семиченко тощо. Психологічні особливості формування соціальної перцепції були предметом наукового пошуку А. Коняєвої, а особливості сприйняття особистості студента викладачем вишу – С. Воронкіної та Ю. Ємельянова.

Водночас зазначимо, що в психолого-педагогічних дослідженнях, проблема професійної підготовки майбутніх юристів в аспекті формування перцептивних умінь висвітлена недостатньо, що потребує подальшого наукового аналізу.

Формулювання мети. Метою статті є розкриття сутності перцептивних умінь, здійснення опису основних типів невербальних сигналів, висвітлення їх ролі в діяльності фахівців юридичної галузі, обґрунтування психологічних умов ефективного формування перцептивних умінь у майбутніх юристів у процесі професійної підготовки.

Вклад основного матеріалу. Уміння соціальної перцепції є вагомим складовою комунікативної компетентності фахівця. Відтак доречним є звернення до визначення сутності комунікативної компетентності, розуміння якої дозволить у подальшому здійснювати ефективне формування перцептивних умінь у процесі професійної підготовки студентів до юридичної діяльності.

У психолого-педагогічній літературі комунікативна компетентність визначається як: здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми, певну сукупність знань, умінь і навичок, що забезпечують ефективне спілкування [1, с. 38]; моральна категорія, що регулює всю систему ставлення людини до природного й соціального світу, а також до самої себе як синтезу цих двох світів і вимагає від особистості усвідомлення власних потреб та ціннісних орієнтацій, перцептивних умінь, готовності сприймати нове в зовнішньому середовищі, своїх можливостей у розумінні норм і цінностей інших соціальних груп та культур, своїх почуттів і психічних станів у зв'язку з дією зовнішніх факторів тощо [3, с. 50]; інтегративні професійні обумовлені і особистісно значущі цінності, знання, уміння і якості правознавців, які забезпечують ефективну взаємодію у професійній діяльності та найбільш повну самореалізацію в ній [14, с. 152]; аспект професійної діяльності юриста, пов'язаний з постійним спілкуванням з людьми – колегами, клієнтами, учасниками справи і всіма тими, хто має відношення до справи [12, с. 341–342]; комунікативна сторона спілкування, яка полягає в обміні інформацією між індивідами, що спілкуються [5, с. 78].

Компонентом комунікативної компетентності є перцептивна складова, яка виступає в ролі регулятора процесу взаємодії і реалізується засобами вербальної і невербальної комунікації. Перцептивний аспект комунікації досліджується в психології пізнання людьми одне одного і розглядається як гностичний елемент перцептивних здібностей, рівень яких проявляється в глибині, різносторонності інформації, яку особа може отримати про особливості іншої людини і швидкості перебудови своєї діяльності у відповідності з цією інформацією. Перцептивні здібності знаходять своє відображення у перцептивних уміннях створювати образ партнера по взаємодії на основі сприйняття, розуміння, оцінки та інтерпретації його виразних рухів, які свідчать про інтелектуально-вольові процеси, якості, емоційний стан особистості, форми її взаємодії з партнерами. Слушною у зв'язку з цим є думка С. Рубінштейна, який стверджував: «Виразні рухи і виразні дії створюють образ дійової особи, розкриваючи внутрішній світ у зовнішній дії, «вони – мова, позбавлена слова, але сповнена експресії» [11, с. 161–162].

На підставі аналізу і узагальнення наукових праць науковців (О. Бодальов, В. Кан-Калик, О. Кузнецова, В. Лабунська та ін.) нами було виділено комплекс таких перцептивних умінь:

– уміння правильно сприймати і розуміти з виразу обличчя, рухів, дій і вчинків, мовних реакцій особистості її психічний стан і емоційні переживання;

– уміння спостерігати, «бачити» і швидко оцінювати професійні ситуації, труднощі у своїй діяльності і діяльності інших;
– уміння швидко прочитувати різного роду реакції на той або інший комунікативний вплив;

– уміння декодувати та інтерпретувати отриману інформацію;

– уміння адекватно моделювати особистість;

– уміння перебудовувати власні дії і поведінку на основі отриманої інформації).

У наукових працях (О. Кузнецова, В. Лабунська, О. Леонтьєв, Ю. Ємельянов та ін.) сутність перцептивних умінь розкривається через опис різних типів невербальних сигналів, які може використовувати людина. Структура перцептивних умінь представлена сукупністю типів невербальних сигналів (зовнішніх засобів виразності), основними серед яких є міміка, погляд, усмішка, брови, жестикуляція, постава, поза, голос. Усі ці засоби передавання інформації належать до невербальної комунікації, яка визначається як «процес взаємобміну інформацією шляхом використання для передавання повідомлень невербальних засобів комунікації» [2, с.149]. Виступаючи зовнішньою формою прояву складного внутрішнього життя людини, засоби невербальної комунікації допомагають їй глибше і яскравіше виразити себе, розкрити все краще, професійно значуще в її особистості.

Вважаємо за необхідне коротко зупинитися на описі основних типів невербальних сигналів. Одним з найважливіших засобів невербальної комунікації є міміка (рух м'язів обличчя), що відбиває внутрішньо-емоційний стан людини. Партнер по взаємодії «читає» обличчя комунікатора, вгадуючи його ставлення, настрої. До міміки відносять всі зміни, які можна спостерігати на обличчі (вираз очей, положення губ, брів тощо), включаючи і психосоматичні процеси (наприклад, почервоніння чи збліднення). Як невербальний засіб комунікації міміка здатна передати цілу гаму почуттів і переживань. Відомий теоретик ораторського мистецтва XIX ст. Я. Толмачов зазначав: «Обличчя є дзеркалом душі. На ньому відображаються всі почуття: любов, ненависть, радість, скорбота, гнів, погрози, ласка; на ньому ми читаємо думки оратора раніше, ніж він говорить починає» [13, с. 259]. Практично нескінчене різноманіття мімічних рухів (понад 20000) і їх поєднання дає можливість особі висловити свій емоційний стан і ставлення до співрозмовника, його інформації або вчинку, відобразити інтерес, розуміння або байдужість, виразити захоплення чи обурення, схвалення чи осуд.

Щоб адекватно сприймати співбесідника і відповідним чином діяти, необхідно у процесі інтерпретації міміки людини звертати особливу увагу на її узгодженість зі словесними висловлюваннями. Найбільш рухливим і виразним елементом обличчя є очі, які відіграють провідну роль у взаємодії: коли ми бачимо очі співрозмовника, то як би зазираємо в його душу. «Порожні очі – дзеркало порожньої душі» (К.С. Станіславський). Мова погляду надзвичайно багата. Саме очі допомагають передати своє ставлення до людини залучити її увагу. У стосунках з іншими візуальний контакт виконує важливу функцію. Відкритий, природний доброзичливий погляд прямо в очі важливий не лише для встановлення взаємодії. Співрозмовник уважніше буде слухати вас і найбільше запам'ятає саме те, що було сказано, дивлячись у вічі. Погляд співрозмовників, фіксований один на одному, означає зацікавленість партнером і зосередженість уваги на тому, про що він говорить.

Значний діапазон почуттів може виразити усмішка. Очі і усмішка передбачають певну синхронність в загальному виразі обличчя: дивно виглядає усмішка на обличчі юриста з холодним поглядом. Слід відзначити, що важливе пізнавальне навантаження в ситуації розпізнання ширості почуттів людини несуть брови. Підняті брови вказують на подив, зсунуті – зосередженість, нерухомі – спокій, байдужість, у русі – захоплення [7].

Мімічні рухи у поєднанні з виразним поглядом і посмішкою дають безмежну різноманітність інформації і часто мають більш сильніший вплив, ніж слова. Конфігурація рухів мускулатури обличчя, очей, усмішки, брів створює різноманіття експресії людини. Виділяють основні емоції, які виражає обличчя: радість, здивування, страх, сум, гнів, страждання, інтерес.

Невербальна комунікація ставить певні вимоги і до жестикуляції людини. При цьому слід враховувати, що психологічні жести виражають почуття, описові – ілюструють хід думки (показ розміру, форми тощо), символічні (притиснутий до губ палець виражає застере-

ження). Крім того, вони часто випереджають висловлювану думку. Майбутній юрист повинен прагнути оволодіти уміннями інтерпретації різних жестів.

Візуальним засобом комунікації є пантоміміка – рухи тіла (постава, поза). Постава – це статичне положення тіла в просторі. Шляхетна, невимушена постава свідчить про відкритість, внутрішню гідність, упевненість, здатність і готовність до взаємодії. Застиглість і напруженість тіла вказує на закритість, реакцію самозахисту, уникнення контакту. Млява постава (сутула спина, опущені голова і руки) свідчить про покірність, смиренність, невпевненість у собі). Під позою розуміють не тільки положення частин тіла, яке приймає людина, але і рухи, що змінюють це положення. У позі виражаються дві основні позиції: відкрита (обличчя, повернуте до співрозмовника; руки, злегка розведені в сторони, долонями доверху; ноги на ширині плечей; голова, нахилена трохи вбік) і замкнена (руки, складені на грудях; голова, опущена і повернута вбік, протилежний від співрозмовника; ноги схрещені).

Важливу роль у невербальній комунікації відіграє система вокалізації, тобто якості голосу (діапазон, гнучкість, тембр, тональність та ін.). Голос може бути теплим і м'яким, грубим і суровим, твердим і живим, урочистим і ще з тисячами відтінків і виражати різноманітні почуття, настрої людини і навіть думки (В.П. Морозов). Не випадково, коли до Сократа привели людину, стосовно якої він повинен був висловити власну думку, мудрець довго дивився, а потім викрикнув: «Та говори ж ти, нарешті, щоб я міг пізнати тебе».

Володіючи знаннями виразних особливостей засобів невербальної комунікації, студенту необхідно враховувати особливості їх сприйняття й інтерпретації. Проте, як зазначає А. Піз, ключем до їх правильної інтерпретації є врахування всієї сукупності невербальних сигналів і конгруентність вербальних і невербальних сигналів» [9, с. 17].

Варто зазначити, що невербальна комунікація має певні особливості порівняно з вербальною, які проявляються: в ситуативності – різноманітні експресивні рухи співвідносяться з психічними станами людини, її ставленням до співрозмовника в певний момент, але не можуть свідчити про її переживання через певний проміжок часу; синтетичності – на відміну від мовленнєвої комунікації, де є можливість виділити окремі слова і речення, невербальну поведінку неможливо розкласти на окремі елементи; спонтанності – невербальних дій проявляється під дією імпульсів підсвідомості людини, які неможливо «підробити»; полісенсорності – невербальна комунікація, здійснюється за допомогою різних сенсорних систем: зору, слуху, шкірно-тактильного почуття, нюху.

Проте варто враховувати, що стійкими й однозначними є лише експресивні коди основних емоційних станів людини: радість, страх, гнів, увага, подив, презирство і деякі інші. А інші способи невербального кодування піддаються впливу безлічі факторів (загальна ситуація взаємодії, індивідуальні особливості прояву психічних станів кожного з учасників комунікації, стать, вік, ступінь значущості партнерів один для одного та ін.), які ефективно враховувати для точної інтерпретації практично неможливо.

З огляду на зазначене можемо констатувати важливість невербальних засобів комунікації у процесі професійної діяльності, оскільки вони передають не стільки те, що людина думає (для цього вона використовує вербальні засоби), скільки те, що і як вона відчуває, дають інформацію, яка часто випереджає мовлення, несуть інформацію про психічний стан співрозмовників, сприяють установленню контактів у взаємодії і виражають зміни у взаємовідносинах, підсилюють емоційну насиченість мовленого.

А тому, як зазначає В. Лабунська, вони дозволяють особі не споглядати іншого, а взаємодіяти з ним, не збирати інформацію, що надходить, а здійснювати її пошук, виділяти більше якостей, фіксувати значущі властивості особистості швидко оцінювати комунікативну ситуацію, реагувати на зміни в поведінці співбесідника та перебудовувати способи власної дії [7].

Ефективне формування перцептивних умінь передбачає створення в процесі навчання важливих, на нашу думку, психолого-педагогічних умов: рефлексивне ставлення студента до власного невербального репертуару; діагностика сформованості перцептивних умінь; залучення студентів до соціально-перцептивного тренінгу.

Ефективність сприйняття, розуміння та інтерпретації засобів невербальної мови визначаються не тільки тим, як людина сприймає іншу людину, а й тим, як інша сприймає її, тобто від вмінь самопрезентації, що являє собою гнучке використання власного невербаль-

ного репертуару у вирішенні комунікативних завдань. О. Леонтьєв у цьому зв'язку пише: «Ніби зворотним боком соціальної перцепції виступає «самоподача». Для успішної комунікації мало знати щось про співбесідника, враховуючи, що він теж моделює мовця, важливо дати йому для цього потрібний «матеріал», тобто показати себе в потрібному плані» [8, с. 193], що потребує формування невербальної поведінки.

Тому важливою психологічною умовою ефективного формування перцептивних умінь є рефлексивне ставлення студента до власної особистості, яка забезпечує усвідомлення необхідності критичного аналізу та конструктивного вдосконалення власного невербального репертуару. Рефлексія як здатність суб'єкта відображати свої власні стани, особистісні якості, відносини, вчинки, переживання, ціннісні орієнтації, допомагає не тільки усвідомити себе (яким він бачить себе зараз; яким би він хотів стати в майбутньому; яким, на його думку, його бачать інші), але, при необхідності, і перебудувати їх. Рефлексуєючи власні прояви тієї чи іншої невербальної дії, індивід прагне зрозуміти думки та дії іншого стосовно себе, і коли він оцінює себе очима цього іншого, він стає здатним рефлексивно ставитися і до самого себе.

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що результативність сприйняття, розуміння та інтерпретації отриманої за допомогою різних типів невербальних сигналів інформації потребує діагностики комплексу умінь соціальної перцепції у студентів. Для діагностування доцільно використовувати методику «Діагностика рівня розвитку здатності до психологічної інтерпретації невербальної поведінки особистості», розроблену під керівництвом В.А. Лабунської [7]. Означена методика складається з ряду соціально-перцептивних завдань, пов'язаних з діагностикою здатності: адекватно визначати дії та стани на основі жестів; адекватно визначати якості і відносини людини на основі її пози; адекватно визначати стани, якості особи і ставлення на основі міміки; адекватно визначати ставлення і взаємовідносини на основі невербальної поведінки діади і групи; встановлювати психологічні зв'язки між елементами невербальної поведінки; використовувати «невербальну мову» як засіб створення емоційно-негативних відносин; використовувати невербальну поведінку як регулятор відносин в емоційно-позитивну сторону.

Завдання варіюються за змістом, засобами, цілями та способом вирішення на основі поєднання параметрів, відповідних формальним, змістовним і функціональним характеристикам перцептивних умінь. Отримані результати розвитку умінь сприйняття, розуміння та інтерпретації майбутніми юристами виразних рухів дають уявлення про загальний розвиток їх перцептивних умінь.

Виходячи з положення, що виразні рухи являють собою цілісність, кожен елемент яких несе одночасно інформацію про різні психологічні і соціально-психологічні характеристики особистості, а їх інтеграція виражається в мімічній і пантомімічній виразності (В. Лабунська), важливою умовою результативності формування перцептивних умінь як цілісності, на наш погляд, є залучення студентів до соціально-психологічного тренінгу, що включає в себе два етапи: етап самопізнання та самооцінки і тренінговий етап.

Теоретичний аналіз і практика свідчать, що оволодіння уміннями соціальної перцепції не є одномоментною дією, що приводить особистість до завершеності і повної досконалості. Це постійний рух до все нових можливостей, що відбувається шляхом подолання себе заради себе самого і потребує постійного самопізнання та самооцінки, забезпечуючи усвідомлення себе і свого місця в системі комунікативної діяльності, уточнення, конкретизацію і розширення системи невербальних засобів комунікації. У процесі самопізнання у студента формується адекватне уявлення про себе, свій внутрішній світ, здібності і потреби, на основі яких потім розбудовується мисленева модель бажаного майбутнього і особистість свідомо прагне використовувати ці знання з метою самовдосконалення власного невербального репертуару. Чим повніше і адекватніше особистість пізнає себе, тим більш повною буде самореалізація в комунікативній взаємодії.

Тому самопізнання розглядається як процес побудови та корекції власного невербального репертуару, умова формування професійної позиції, засіб саморегуляції особистісного механізму становлення фахівця як суб'єкта комунікативної діяльності.

Слід зауважити, що знання про себе поєднане з певним ставленням до себе і становить самооцінку особистості. Зіставляючи реальну власну невербальну поведінку з вимога-

ми до неї, особистість виробляє ряд стійких самооцінок, які з певною мірою адекватності дозволяють розкривати нові можливості для навчання кодування та інтерпретації експресивної поведінки.

Тренінг був спрямований на вирішення ряду соціально-перцептивних завдань: формування невербального репертуару кожного студента шляхом засвоєння об'єктивних значень основних типів невербальних сигналів; формування умінь кодувати повідомлення, адекватно сприймати, розуміти, декодувати та об'єктивно інтерпретувати сигнали «невербальної мови» учасників тренінгу.

Вирішуються ці завдання комплексно за допомогою системи вправ, спрямованих: на засвоєння об'єктивних значень невербальних сигналів; зняття однозначності в тлумаченні проявів «невербальної мови»; об'єктування і відрефлексування кожним студентом власного невербального репертуару; розвиток навичок природного вираження себе через засоби невербальної комунікації; засвоєння механізмів сприймання, декодування та інтерпретації системи невербальних сигналів в умовах групової взаємодії; визначення адекватності невербальних засобів комунікативної поведінки в різних ситуаціях (дискусія, конфлікт тощо); сприймання психічного стану людини відповідно до комплексу зовнішніх засобів виразності. Варто зазначити, що соціально-психологічний тренінг також створює для студента можливість самостійного усунення причин власних комунікативних труднощів.

Висновки. Компетентність майбутнього юриста як суб'єкта невербальної комунікації потребує володіння уміньми адекватно сприймати мимичну і пантомимичну виразність співрозмовника, розуміти і об'єктивно інтерпретувати отриману інформацію і на цій основі будувати процес взаємодії з учасниками юридичної діяльності. Володіння перцептивними уміньми сприяє досягненню зовнішньої виразності, допомагає майбутньому юристу постійно творити власний образ, шляхом цілеспрямованої і систематичної роботи над собою. Процес формування перцептивних умінь у майбутніх фахівців галузі права є важливим завданням їх професіоналізації на етапі навчання у закладах вищої освіти.

Подальшого дослідження потребує проблема підготовки студентів до комунікативної діяльності в системі спеціально організованих спецсеминарів і спецпрактикумів.

Список використаних джерел

1. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком / А.А. Бодалев. – Москва: Изд-во МГУ, 1982. – 200 с.
2. Волкова Н.П. Педагогічні комунікації: практ. посіб. / Н.П. Волкова. – Д.: РВВ ДНУ, 2005. – 128 с.
3. Емельянов Ю. Невербальное общение как форма материализации межличностных отношений / Ю. Емельянов. – Л.: Вести Ленинградского ун-та, 1983. – № 17. – С. 48–53.
4. Желнова О.О. Формирование профессионально-коммуникативной компетентности будущих юристов в условиях среднего профессионального учебного заведения: автореф. дис. ... канд. пед. наук / О.О. Желнова. – Москва, 2011. – 25 с.
5. Коновалова В.О. Юридична психологія: академ. курс: [підруч. для студентів вузів] / В.О. Коновалова, В.Ю. Шепітько. – Київ: Концерн «Вид. дім Ін Юре», 2004. – 424 с.
6. Кузнецова Е.В. Развитие межличностных невербальных коммуникаций средствами социально-психологического тренинга: автореф. дис. ... канд. психол. наук: спец. 19.00.05 / Е.В. Кузнецова. – Москва: МГУ им. М.В. Ломоносова, 1989. – 19 с.
7. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В.А. Лабунская. – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростов. ун-та, 1986. – 135 с.
8. Леонтьев А.А. Психология общения / А.А. Леонтьев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Смысл, 1997. – 365 с.
9. Пиз А. Язык телодвижения / А. Пиз; пер. с англ. И.Е. Котляр. – Ниж. Новгород: Ай Кью, 1992. – 258 с.
10. Прикладная юридическая психология: [учеб. для вузов] / [под ред. А.М. Столяренко]. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 639 с.
11. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии: в 2 т. / С.Л. Рубинштейн. – Москва: Педагогика, 1989. – Т. 2. – С. 161–162.

12. Скакун О.Ф. Юридична деонтологія: [підручник] / пер. з рос. Ф. Скакун. – Харків: Еспада, 2008. – С. 341–387.
13. Толмачев А.В. Правила словесности: в 5 т. / А.В. Толмачев. – Москва: Педагогика, 1974. – Т. 4. – С. 259.
14. Юхимець О.І. Структура комунікативної компетентності майбутніх правознавців / О.І. Юхимець // Педагогічні науки: зб. наук. праць. – Херсон, 2017. – Вип. LXXVI, т. 2. – С. 151–154.

References

1. Bodalev, A.A. (1982). *Vospriatie i ponimanie cheloveka chelovekom* [The perception and understanding of man by a man]. Moscow, MHU Publ., 200 p. (In Russian).
2. Volkova, N.P. (2005). *Pedahohichni komunikatsii* [Pedagogical Communications]. Dnipropetrovsk, RVV DNU Publ., 128 p. (In Ukrainian).
3. Emelianov, Yu. (1983). *Neverbalnoe obshchenie yak forma materializatsii mezhlichnostnykh otnoshenii* [Non-verbal communication as a form of interpersonal relations materialization]. Leningrad, Vesti Leningradskoho Universiteta Publ., no. 17, pp. 48-53. (In Russian).
4. Zhelnova, O.O. (2011). *Formirovanie professionalno-kommunikativnoi kompetentnosti budushchikh yuristov v usloviakh sredneho professionalnogo uchenoho zavedeniia. Avtoref. diss. kand. ped. nauk* [Formation of professional-communicative competence of future lawyers in the conditions of an average professional academic institution. Abstract of cand. ped. sci. diss.]. Moscow, 25 p. (In Russian).
5. Konovalova, V.O. & Shepitko, V.Yu. (2004). *Yurydychna psykholohiia* [Legal Psychology]. Kyiv, InYure Publ., 424 p. (In Ukrainian).
6. Kuznetsova, E.V. (1989). *Razvitie mezhlichnostnykh neverbalnykh komunikatsii sredstvami sotsialno-psikhologicheskoho treninha.. Avtoref. diss. kand. psikh. nauk* [The development of interpersonal non-verbal communication by means of socio-psychological training. Abstract of cand. psychol. sci. diss.]. Moscow, 19 p. (In Russian).
7. Labunskaiia, V.A. (1989). *Neverbalnoe povedenie (sotsialno-pertseptivnyi podkhod)* [Nonverbal behavior (socio-perceptual approach)]. Rostov-na-Donu, Rostovskii universytet Publ., 135 p. (In Russian).
8. Leontev, A.A. (1997). *Psykholohiia obshcheniia* [Psychology of communication]. Moscow, Znanie Publ., 365 p. (In Russian).
9. Piz, A. (1992). *Yazyk telodvizheniia* [Body Language]. Nizhnii Novhorod, AiKiu Publ., 258 p. (In Russian).
10. Stoliarenko A.M. (Ed.). (2001). *Prykladnaia yuridicheskaia psykholohiia* [Applied legal psychology]. Moscow, YuNITI-DANA Publ., 639 p. (In Russian).
11. Rubinshtein, S.L. (1989). *Osnovy obshchei psikhologii* [Fundamentals of general psychology]. Moscow, Pedahohika Publ., vol. 2, pp. 161-162. (In Russian).
12. Skakun, O.F. (2008). *Yurydychna deontolohiia* [Legal Deontology]. Kharkiv, Espada Publ., pp. 341-387. (In Ukrainian).
13. Tolmachev, A.V. (1974). *Pravila slovesnosti* [The rules of literature]. Moscow, Pedahohika Publ., vol. 4, 259 p. (In Russian).
14. Yukhymets, O.I. (2017). *Struktura komunikativnoi kompetentnosti maibutnykh pravoznavtsiv* [The structure of communicative competence of future lawyers]. *Pedahohicheskie nauky* [Pedagogical sciences]. Kherson, issue 76, vol. 2, pp. 151-154. (In Ukrainian).

В статье раскрывается сущность дефиниции «перцептивные умения». Определен комплекс перцептивных умений. Осуществлено описание основных типов невербальных сигналов, раскрыта их взаимосвязь с коммуникативными умениями. Освещена роль перцептивных умений в деятельности специалистов юридической отрасли. Обоснованы педагогические условия эффективного формирования перцептивных умений у будущих юристов в процессе профессиональной подготовки.

Ключевые слова: коммуникативная компетентность, социальная перцепция, перцептивные умения, невербальная речь, типы невербальных сигналов.

The article describes the essence of the definition of «perceptual skills». The complex of perceptual abilities is determined. Description of the main types of non-verbal signals is described and their relationship and communication capabilities are revealed. The role of perceptual abilities in the activity of specialists of the legal branch is highlighted. The psychological conditions of effective formation of perceptual abilities of future lawyers in the process of professional training are substantiated.

Key words: communicative competence, social perception, perceptual skills, non-verbal language, types of non-verbal signals.

Одержано 14.09.2018.