

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Медичний інститут

Кафедра психології

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»
завідувачка кафедри психології
_____ Ірина ЛИСЕНКОВА
« 01 » червня 2022 року

УДК 316.77:005.336.2]:378.016

ВПЛИВ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ НА УСПІШНІСТЬ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ

Кваліфікаційна робота бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Психологія»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
галузь знань 05 - Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»

Виконала:
студентка 465 групи
СТРІЛЬЧУК Валентина Романівна

Науковий керівник:
кандидат психологічних наук,
в.о. доцента б.в.з.
ГУСАК Вікторія Михайлівна

Миколаїв – 2022

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Медичний інститут

Кафедра психології

Освітній рівень – бакалавр

Галузь знань: 05 - Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність: 053 «Психологія»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

завідувачка кафедри психології

_____ Ірина ЛИСЕНКОВА

«_03_» __червня__ 2022 р.

ЗАВДАННЯ
НА ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА

Студентці СТРИЛЬЧУК Валентині Романівні.

1. Тема роботи: «Вплив комунікативної компетентності на успішність навчання студентів» затверджена наказом ЧНУ імені Петра Могили № 307 від «17» листопада 2021 року.

2. Об'єкт дослідження – комунікативна компетентність особистості в юнацькому віці.

3. Предмет дослідження – психологічні особливості впливу комунікативної компетентності на успішність навчання студентів.

4. Завдання дослідження:

1) Здійснити теоретичний аналіз проблеми комунікативної компетентності на успішності навчання студентів.

2) Розкрити особливості розвитку комунікативної компетентності в юнацькому віці.

3) Обґрунтувати та експериментально перевірити наявність зв'язку між комунікативною компетентністю та успішністю навчання студентів.

4) Навести рекомендації щодо психокорекції комунікативної компетентності в юнацькому віці.

5. Науковий керівник роботи.

ПІБ та посада керівника	Завдання видано (дата, підпис)	Завдання виконано (дата, підпис)
ГУСАК Вікторія Михайлівна кандидат психологічних наук, в.о. доцента б.в.з.	25 вересня 2021 року _____	25 травня 2022 року _____

5. КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи бакалавра (РБ)	Строк виконання етапів роботи
1	Погодження керівником змісту КРБ	11 жовтня 2021 р.
2	Пошук, добір та опрацювання літературних джерел з проблематики дослідження	30 листопада 2021 р.
3	Робота над підготовкою тексту КРБ	
3.1	Розділ 1 Теоретичні підходи до вивчення впливу комунікативної компетентності на успішність навчання студентів	20 грудня 2021 р.
3.2	Розділ 2 Експериментальне дослідження особливостей впливу комунікативної компетентності на успішність навчання студентів	25 квітня 2022 р.
4	Висновки	16 травня 2022 р.
5	Захист КРБ на кафедрі (попередній захист)	01 червня 2022 р.
6	Захист КРБ перед Екзаменаційною комісією	21 червня 2022 р.

Студент _____ Валентина СТРІЛЬЧУК

Науковий керівник _____ Вікторія ГУСАК

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ НА УСПІШНІСТЬ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ.....	6
1.1. Поняття та структура комунікативної компетентності....	6
1.2. Проблема впливу комунікативної компетентності на успішність навчання у психологічних дослідженнях	26
1.3. Особливості розвитку комунікативних навичок в юнацькому віці.....	44
Висновки до першого розділу.....	52
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ НА УСПІШНІСТЬ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ.....	54
2.1. Програма емпіричного дослідження.....	54
2.2. Аналіз результатів констатувального експерименту.....	59
2.3. Рекомендації щодо підвищення комунікативної компетентності в юнацькому віці	65
Висновки до другого розділу.....	71
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75
ДОДАТКИ.....	83

ВСТУП

Актуальність дослідження. Комунікативна компетентність – це одна із актуальних тем нашого життя. У інформаційну епоху ми повинні щодня надсилати, отримувати й обробляти величезну кількість повідомлень. Але ефективне спілкування – це більше, ніж просто обмін інформацією; це також розуміння емоцій за інформацією. Ефективне спілкування може покращити стосунки вдома, на роботі та в соціальних ситуаціях, поглиблюючи ваші зв'язки з іншими та покращуючи командну роботу, прийняття рішень та вирішення проблем. Це дозволяє людям обмінюватися навіть негативними або важкими повідомленнями, не створюючи конфліктів або руйнуючи довіру.

Компетентність – атрибути особистості, які важливі для ефективного виконання роботи на відповідній позиції, і які можуть бути виміряні через поведінку, що спостерігається. Як правило, компетенції складаються з знань, навичок, здібностей, мотивації, особистісних особливостей. Знання та навички це те, що відносно легко розвивається.

Феномен комунікативної компетентності активно розглядався сучасними вітчизняними і зарубіжними авторами (О.В. Хуторський, І.А. Зимова, А.Г. Бермус, О.М. Корніяка, О.М. Семенов, С.Н. Теркель і Р.С. Дюваль, Дж.С. Гудман). Психологічні особливості онлайн-навчання інтенсивно досліджуються такими зарубіжними вченими як Ш.С. Джагарс, Фей Сю, Ю.Кінаш, Д.Х. Шунк, Т. Браун, Т. Лідхольм, Дж.В. Макконел. Проте, проблема впливу комунікативної компетентності на успішність навчання студентів в сучасних умовах не знайшла достатнього відображення у науковій літературі.

Мета роботи – теоретично обґрунтувати та емпірично вивчити вплив комунікативної компетентності на ефективність навчання студентів.

Відповідно до мети були визначенні **завдання дослідження:**

5) Здійснити теоретичний аналіз проблеми комунікативної компетентності на успішності навчання студентів.

6) Розкрити особливості розвитку комунікативної компетентності в юнацькому віці.

7) Обґрунтувати та експериментально перевірити наявність зв'язку між комунікативною компетентністю та успішністю навчання студентів.

8) Навести рекомендації щодо психокорекції комунікативної компетентності в юнацькому віці.

Об'єкт дослідження – комунікативна компетентність особистості в юнацькому віці.

Предмет дослідження – психологічні особливості впливу комунікативної компетентності на успішність навчання студентів.

Методи дослідження. Для досягнення мети та вирішення поставлених завдань обрано такі методи дослідження: теоретичні (теоретико-методологічний аналіз, класифікація та систематизація наукових джерел, порівняння та узагальнення даних теоретичних та експериментальних досліджень), емпіричні (методи опитування, тестування), методи обробки даних (узагальнення та систематизація якісних і кількісних даних емпіричного дослідження); методи математичної статистики (кореляційний аналіз Ч.Спірмена та Г.Фехнера).

Психодіагностичний комплекс методик склали: методика вивчення можливостей до саморегулювання в спілкуванні (Фетіскін Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М., методика діагностики комунікативного контролю (М. Шнайдер), тест на самооцінку Сонерсена.

Експериментальна база дослідження. Дослідження проводилось на базі Чорноморського національного університету імені Петра Могили. У ньому взяли участь студенти 1-го, 2-го та 3-го курсів навчання кафедри психології в кількості 40 осіб, з них 10 чоловічої статі та 30 – жіночої.

Апробація результатів дослідження та публікації. Основні положення роботи обговорювались та отримали схвалення на Всеукраїнській

науково-практичній конференції «Могилянські читання: досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні: глобальний, національний та регіональний аспекти» (Миколаїв, 2021). Результати роботи відображено у 1-му збірнику тез матеріалів конференції.

Структура роботи складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 93 сторінки, основний зміст викладено на 71 сторінці. Робота містить 5 таблиць, 4 рисунки. Список використаних джерел складає 80 праць (з них 56 – зарубіжні джерела).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ НА УСПІШНІСТЬ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ

1.1. Поняття та структура комунікативної компетентності

У середині компетентнісного підходу виділяються два базові поняття: «компетенція» та «компетентність».

Аналіз робіт із проблеми компетентнісного підходу дозволяє зробити висновок у тому, що зараз відсутнє однозначне розуміння понять «компетенція» і «компетентність», які часто вживаються в одному контексті.

Існує кілька визначень компетенцій.

- Компетенції як вміння, необхідні для того, щоб досягти успіху на роботі, у навчанні та в житті (визначення QCA).
- Компетенція (у перекладі з латинської мови) означає коло питань, у яких людина добре обізнана, має пізнання та досвід.
- Компетенція – готовність суб'єкта ефективно організувати внутрішні та зовнішні ресурси для постановки та досягнення мети. Під внутрішніми ресурсами розуміються знання, вміння, навички (М. Селевко).
- Компетенція – відчужена, задалегідь задана соціальна вимога (норма) до освітньої підготовки учня, яка потрібна для його ефективно продуктивну діяльність у певній сфері (О.В. Хуторський).

О.В. Хуторський, розрізняючи поняття «компетенція» і «компетентність», під останньою розуміє володіння людиною відповідною компетенцією, що включає його особистісне ставлення до неї та предмет діяльності [3].

Компетенція – коло питань, якими необхідно володіти для здійснення діяльності у певній сфері.

Компетентний – знаючий, обізнаний, авторитетний у будь-якій галузі; володіє компетенцією.

Компетентність – це міра засвоєння компетенції. Вона проявляється у практичній діяльності, носить особистісний характер.

Компетентність – це спосіб існування знань, умінь, освіченості, що сприяє особистісній самореалізації, знаходження учням свого місця у світі.

Компетентність = бажання + розуміння + особистісно значущі значення + система цінностей + готовність вирішувати проблеми + соціальний досвід + діяльність.

Компетентність = знаю + вмюю + хочу + роблю.

Відповідно до Зимової І.А., компетентність формується прижиттєво, проявляється у діяльності у взаємодії з іншими людьми; заснована на знаннях та вміннях, на інтелектуальних та особистісних якостях, розвивається та стає результатом.

Остання виділяє у структурі компетентності такі рівні (компоненти):

- знання;
- вміння;
- ціннісне ставлення;
- емоційно-вольовий (регуляція);
- готовність до діяльності (мотивація).

На думку А.Г. Бермуса: «Компетентність є системною єдністю, що інтегрує особистісні, предметні та інструментальні особливості та компоненти» [4, с. 58].

Інакше кажучи, з позицій компетентнісного підходу, компетенція є метою освіти.

Компетентність – узагальнені можливості особистості, результат освіти. Якщо компетенція – коло питань, у яких особистість має знаннями і досвід, то компетентність – володіння компетенцією.

Можна охарактеризувати поняття компетентності як узагальнену здатність учня до вирішення життєвих та згодом професійних завдань, як

«якість володіння», здатність особистості до активної, відповідальної, життєвої дії, що здійснюється на основі ціннісного самовизначення, здатність активно взаємодіяти зі світом, під час взаємодії розуміти, змінювати себе та світ.

Це обізнаність, наявність у людини необхідних знань і здібностей, що дозволяють аналізувати, робити висновки та приймати активні рішення, раціонально та ефективно діяти щодо їх реалізації.

Це поняття пов'язане з давно існуючим поняттям готовності, і можна сказати, що компетентність – це готовність дуже високого рівня здійснення будь-якої діяльності.

Компетентнісний підхід не заперечує необхідності формувати базу знань та комплекс навичок та умінь, а також елементів функціональної грамотності (соціально прийнятних алгоритмів дії у типових ситуаціях).

Поняття компетентності включає не лише когнітивну та операційно-технологічну складові, а й мотиваційну, етичну, соціальну та поведінкову, а також результати навчання (знання та вміння), систему ціннісних орієнтацій, звички та ін [5].

Компетентності формуються у процесі навчання, і у школі, а й під впливом сім'ї, друзів, роботи, політики, релігії, культури та інших. У зв'язку з цим реалізація компетентнісного підходу залежить від усієї загалом освітньо-культурної ситуації, у якій живе та розвивається школяр.

З цього поняття випливає визначення «ключових компетенцій», які, володіючи інтегративною природою, вбирають у себе ряд близьких споріднених знань, умінь, навичок, поєднують інтелектуальну та навичку складові освіти [1].

Формулювання ключових компетенцій представляє максимальний розкид думок; використовуються як європейська система ключових компетенцій, і вітчизняні класифікації.

Комунікаційна компетенція стала центром у вищій освіті за останні кілька десятиліть, оскільки розробники освітньої політики та прихильники

наголошували на ментальності «повернення до основ» [2]. Здатність ефективно спілкуватися часто є основною метою навчання студентів разом з іншими ключовими навичками, такими як письмо, критичне бачення та вирішення проблем.

Відомо, що бути компетентним у чомусь означає знати, що робити. Якщо об'єднати ці терміни, ми отримаємо таке визначення: комунікаційна компетентність означає знання ефективних і відповідних комунікаційних моделей, а також здатність використовувати та адаптувати ці знання в різних контекстах [3]. Щоб краще зрозуміти це визначення, розберемо його компоненти. Розвиток комунікативної компетентності може принести багато користі, але це також вимагає часу та зусиль.

Перша частина визначення стосується знань. Когнітивні елементи компетенції включають знання, як щось робити, і розуміння, чому речі робляться так, як вони є [4]. Люди можуть розвивати когнітивну компетенцію, спостерігаючи та оцінюючи дії інших. Пізнавальну компетенцію також можна розвивати за допомогою навчання.

Друга частина визначення комунікаційної компетенції – це вміння використовувати. Індивідуальні фактори впливають на нашу здатність робити будь-що. Не всі мають однакові спортивні, музичні чи інтелектуальні здібності. На індивідуальному рівні фізіологічні та психологічні особливості людини впливають на компетентність. З точки зору фізіології, на компетентність впливають вік, зрілість і здатність спілкуватися. З точки зору психології, настрої людини, рівень стресу та рівень побоювання спілкування (рівень тривоги щодо спілкування) впливають на компетенцію [3].

Третя частина визначення – це здатність адаптуватися до різних контекстів. Компетенція залежить від соціального та культурного контексту, що унеможливорює наявність лише одного стандарту для того, що вважається комунікативною компетенцією [4]. Соціальні змінні, такі як статус і влада, впливають на компетенцію. У соціальній ситуації, коли одна особа – скажімо, керівник – має більше повноважень, ніж інша – наприклад, його

співробітник, – тоді керівник, як правило, встановлює стандарти компетенції. Культурні змінні, такі як раса та національність, також впливають на компетенцію. Тайванську жінку, яка розмовляє англійською як другою мовою, можуть похвалити за її знання англійської мови у своїй рідній країні, але в Сполучених Штатах її вважають менш компетентною через її акцент. Підсумовуючи, хоча у нас є чітке визначення комунікаційної компетенції, не існує визначень того, як бути компетентним у будь-якій ситуації, оскільки компетенція різниться на індивідуальному, соціальному та культурному рівнях [5].

Розмежувавши поняття «компетентності» та «компетенції», ми маємо на меті перейти до поняття «комунікація» або «спілкування».

Спілкування можна розділити на два основні типи: вербальне спілкування і невербальне спілкування. У кожного є свої переваги і недоліки.

Розглянемо вербальну комунікацію. Вербальне спілкування – це тип усного спілкування, при якому повідомлення передається за допомогою вимовлених слів. Людина прагне передати свої почуття, думки, ідеї і висловлює їх у формі промов, дискусій, презентацій, розмов.

Вербальне спілкування відноситься до форми спілкування, в якій повідомлення передається вербально; спілкування здійснюється усно та письмово. Мета будь-якого спілкування полягає в тому, щоб люди зрозуміли, що саме ми намагаємося передати [6].

Коли ми говоримо з іншими, ми припускаємо, що інші розуміють те, що ми говоримо, тому що ми знаємо, що говоримо. Але це не так. Зазвичай люди висловлюють власне ставлення, сприйняття, емоції та думки щодо теми, і, отже, це створює бар'єр у донесенні правильного значення.

Тому для того, щоб донести правильне повідомлення, ви повинні думати з точки зору вашого співрозмовника. Чи зрозуміє він повідомлення? Як би це звучало з іншого боку?

Ефективність словесного спілкування залежить від тону мовця, чіткості мови, гучності, швидкості, мови тіла та якості слів, які вживаються в розмові.

У випадку вербального спілкування зворотний зв'язок є негайним, оскільки відбувається одночасна передача та отримання повідомлення відправником і одержувачем відповідно.

Успіх вербального спілкування залежить не тільки від мовленнєвої здатності людини, але й від навичок слухання. Від того, наскільки ефективно людина слухає тему, залежить ефективність спілкування. Вербальне спілкування застосовне як у формальних, так і в неформальних ситуаціях [7].

Вербальне спілкування поділяється на:

1. Усне спілкування

В усному спілкуванні використовуються розмовні слова. До нього входять розмови віч-на-віч, мовлення, телефонні розмови, відео, радіо, телебачення. В усному спілкуванні на комунікацію впливають висота, гучність, швидкість і чіткість мовлення.

Перевагами усного спілкування є: швидкий зворотний зв'язок; у розмові віч-на-віч, читаючи вираз обличчя та мову тіла, можна здогадатися, чи варто йому довіряти чи ні.

Недоліком усного спілкування під час дискусії віч-на-віч є те, що користувач не може глибоко думати про те, що він доносить [8].

2. Письмове спілкування

У письмовому спілкуванні для комунікації використовуються письмові знаки або символи. Письмове повідомлення може бути друкованим або написаним від руки. У письмовому спілкуванні повідомлення може передаватися електронною поштою, листом, звітом, запискою тощо. У письмовому спілкуванні на повідомлення впливають словниковий запас і граматику, що використовуються, стиль письма, точність і чіткість використовуваної мови.

Письмове спілкування є найпоширенішою формою спілкування, яка використовується в бізнесі. Тому це вважається основним серед бізнес-навичок.

Пам'ятки, звіти, бюлетені, посадові інструкції, інструкції для працівників та електронна пошта – це типи письмового спілкування, які використовуються для внутрішнього спілкування. Для спілкування із зовнішнім середовищем у письмовій формі, використовуються електронна пошта, Інтернет-сайти, листи, пропозиції, телеграми, факси, листівки, контракти, рекламні оголошення, брошури та випуски новин.

Переваги письмового спілкування включають наступне: повідомлення можна редагувати та переглядати багато разів до того, як їх фактично надіслати; письмове повідомлення забезпечує запис для кожного надісланого повідомлення і може бути збережено для подальшого вивчення; письмове повідомлення дозволяє одержувачу повністю зрозуміти його та надіслати відповідний зворотний зв'язок.

До недоліків письмового спілкування можна віднести:

- письмове спілкування не приносить миттєвого зворотного зв'язку;
- для складання письмового повідомлення потрібно більше часу, ніж для передачі з вуст у вуста [9].

Що стосується невербальної комунікації, вона відіграє важливу роль у нашому житті, оскільки може покращити здатність людини спілкуватися, взаємодіяти та встановлювати зв'язки в повсякденному житті. Краще розуміння цього типу спілкування може змусити людей розвивати міцніші стосунки з іншими. Невербальне спілкування, яке часто називають мовою тіла, може приймати багато форм і може бути інтерпретовано різними людьми, особливо в різних культурах. Навіть відсутність таких невербальних сигналів може бути значущою і, сама по собі, формою невербального спілкування [4].

Невербальне спілкування допомагає одержувачу інтерпретувати отримане повідомлення. Часто невербальні сигнали відображають ситуацію точніше, ніж вербальні повідомлення. Іноді невербальна відповідь

суперечить вербальній комунікації і, отже, впливає на ефективність повідомлення.

Форми невербальної комунікації різноманітні і вони можуть забезпечити глибоке уявлення про думки та/або почуття людини. Форми невербального спілкування можна розділити на категорії, щоб краще зрозуміти їх місце в повсякденних взаємодіях:

Жести включають рухи головою або кінцівками.

Постава відноситься як до положення тіла окремо, так і по відношенню до інших.

Рухи тіла можуть включати будь-які рухи тіла.

Очковий контакт і рухи є напрямком і фокусом очей людини.

Тон голосу – це діапазон висоти голосу, який може передавати щось інше, ніж слова, які вимовляються. Наприклад, сарказм може надати словам людини зовсім інше значення.

Під виразом обличчя розуміється будь-який рух і зміна композиції обличчя.

Невербальне спілкування часто використовується в поєднанні з вербальним спілкуванням, щоб повторити, підкреслити, підтримати чи заперечити словесне повідомлення або замість нього.

Кожен рух і комбінація рухів тіла – наприклад, зміна пози, напрямок очей, жести кінцівок і вираз обличчя – дають сигнали іншим. Ці сигнали можуть бути тонкими або очевидними, а також можуть бути суперечливими: людина може сказати одне, а мова тіла передає зовсім інше повідомлення. Це може бути дуже помітним, коли людина говорить неправду. Оскільки невербальне спілкування часто є інстинктивним і його, як правило, нелегко підробити, воно, як правило, більше вказує на справжні почуття людини.

Хоча невербальне спілкування та поведінка можуть сильно відрізнятися в різних культурах, вираз обличчя для щастя, печалі, гніву та страху подібний у всьому світі [6].

Види спілкування за метою та стилем:

1) Офіційне спілкування

У офіційній комунікації під час передачі повідомлення дотримуються певних правил, умов та принципів. Офіційне спілкування відбувається в офіційному та неофіційному стилі. Зазвичай корпоративні зустрічі, конференції проходять за формальним порядком.

Під час офіційного спілкування потрібно уникайти використання сленгу та нецензурної лексики, а також слідкувати за правильною вимовою. Під час офіційного спілкування необхідно дотримуватися етикету.

2) Неформальне спілкування

Неформальне спілкування здійснюється за допомогою каналів, які відрізняються від офіційних каналів спілкування. Це просто невимушена розмова. Такий вид спілкування ми можемо спостерігати при спілкуванні в колі друзів і родини. У неформальному спілкуванні використання сленгових слів не обмежується. Зазвичай неформальне спілкування здійснюється усно та за допомогою жестів. Неформальне спілкування допомагає будувати стосунки [10].

Гендер та комунікація – ще одна важлива сфера, на яку привертають увагу вчені. У той час як багато вчених поділяють думку, що чоловіки і жінки відрізняються за стилями спілкування, деякі вчені не знайшли суттєвої різниці. Чи жінки краще спілкуються, ніж чоловіки? Це питання дискусії.

Можливо, це може бути пов'язано з процесом біології чи соціології, чи обома. Дослідники намагатимуться знайти відповідну відповідь на це питання. Кому не подобається усміхнене обличчя і привітне і тепле спілкування?

Будь то начальник чи підлеглий, учитель чи учень, чоловік чи дружина, батько чи син – кожному необхідно розвивати навички спілкування. Це не тільки допоможе у виконанні складних завдань, але й надасть душевного спокою, що в кінцевому підсумку може привести до успішного та змістовного життя [8].

Види спілкування за кількістю учасників:

1) Внутрішньоособистісне спілкування відноситься до взаємодій, які виникають у вашій свідомості, коли ви розмовляєте з собою. Хоча іноді ми можемо думати вголос, ми зазвичай не висловлюємо свій внутрішній діалог. Коли студент сидить на парі і думає про те, що буде робити пізніше того дня, він спілкується внутрішньоособистісно. Аналогічно, коли ми надсилаємо собі нотатку-нагадування у вигляді електронної пошти чи текстового повідомлення, ми спілкуємось внутрішньоособистісно. Велика частина нашого внутрішньоособистісного спілкування відбувається підсвідомо. Дослідження внутрішньоособистісного спілкування часто зосереджується на його ролі у формуванні самосприйняття та в управлінні побоюванням спілкування, тобто страху, пов'язаного зі спілкуванням з іншими [12].

2) Міжособистісне спілкування характеризується неформальною взаємодією між двома людьми, які мають ідентифіковані стосунки один з одним. Спілкування з другом між заняттями, розмова по телефону з мамою, спілкування в інтернеті зі своїм братом і втішення того, хто зазнав втрати – усе це приклади міжособистісного спілкування.

Міжособистісне спілкування часто визначається дослідниками комунікації різними способами, зазвичай описуючи учасників, які залежать один від одного. Це може включати розмови один на один або взаємодію окремих людей з багатьма людьми в суспільстві. Це допомагає нам зрозуміти, як і чому люди поведуться та спілкуються по-різному, щоб конструювати та обговорювати соціальну реальність. Хоча міжособистісне спілкування можна визначити як власну область дослідження, воно також відбувається в інших контекстах, таких як групи та організації. Міжособистісне спілкування – це процес, який ми використовуємо, щоб передати наші ідеї, думки та почуття іншій людині. Наші навички міжособистісного спілкування – це навчені поведінки, які можна покращити за допомогою знань, практики, зворотного зв'язку та роздумів [13].

Міжособистісне спілкування включає надсилання та отримання повідомлень між двома або більше особами. Це може включати всі аспекти

спілкування, такі як слухання, переконання, твердження, невербальне спілкування та інші. Основна концепція міжособистісного спілкування розглядає комунікативні акти, коли задіяно небагато людей, на відміну від сфер спілкування, таких як групова взаємодія, де може бути велика кількість людей [34].

Методи спілкування також однаково цікаві, оскільки люди спілкуються за допомогою письмового та усного слів, а також за допомогою листів, повідомлень, телефонних дзвінків, особистих розмов віч-на-віч, через погляди та фізичний контакт, за допомогою семінарів, конференцій, новин, газет, прес-релізів, книг, брошур, агітації чи пропаганди. Нові методи спілкування з використанням інформаційних технологій – це чати, інтернет, текстові повідомлення, форуми, блоги. Технології відкрили нові шляхи спілкування, і тепер світ повністю залежить від того, як швидко люди можуть спілкуватися.

Спілкування займає центральне місце в нашому сучасному житті, але це важкий і складний процес, і залишається розрив між ідеями, які передаються, і сприйнятими ідеями. Цей комунікаційний розрив (як його прийнято називати) закривається лише при належному врахуванні всіх вербальних, невербальних, непрямих і безпосередніх елементів комунікаційного процесу. Таким чином, під час особистих чи ділових зустрічей процес спілкування включає не тільки вербальну презентацію ідей людей, а й невербальні: вирази обличчя та тіла.

Методи міжміського спілкування, такі як електронна пошта та Інтернет, телефонні дзвінки тощо, створюють нові виклики для вивчення комунікації, оскільки ми не можемо бачити людину, з якою спілкуємося; нам важко «інтерпретувати» подразники, з якими ми стикаємося. Уміння «інтерпретувати» комунікативні стимули є дуже важливою частиною комунікативного процесу та Інтерпретація або виведення значення того, що ми чуємо чи бачимо, залежить від нашої внутрішньої потреби в аналізі всіх непрямих сигналів мови тіла, виразів обличчя та натяків або тонких чи

підсвідомих процесів. Люди в більшості випадків не сприймають всю інформацію як належне. Безпосереднє спілкування віч-на-віч дає нам певне відчуття того, що насправді має на увазі інша людина, і дає нам впевненість у тому, що наша інтерпретація спілкування правильна. Саме тому процес очного співбесіди досі залишається найпопулярнішим методом спілкування в процесі відбору.

Таким чином, усі онлайн-комунікації та інформація в Інтернеті схильні до неправильного тлумачення, оскільки ми не можемо інтерпретувати інформацію, використовуючи невербальні сигнали чи вирази, які є важливою частиною процесу спілкування. Ми можемо спілкуватися з людиною в онлайн-чаті кілька годин на день, але якщо ми не можемо побачити вирази її обличчя та рухи тіла, ми ніколи не можемо бути впевнені, що процес спілкування повністю автентичний. Безумовно, сучасні пристрої, такі як веб-камера, значно покращили процес спілкування. Проте також вірно, що навіть якщо ми маємо всі основні ознаки комунікації, сам факт того, що ми повинні суб'єктивно інтерпретувати отриману інформацію, може припускати можливість комунікаційного розриву [14].

Насправді вся комунікація заснована на очікуванні відповіді інших, тому комунікація, як правило, має напрямок або мету. Однак комунікаційний розрив може створювати проблеми в процесі, і мета спілкування може залишитися нереалізованою, якщо повідомлені ідеї занадто розпливчасті або непрямі. Нечіткість збільшується, коли канали комунікації між двома або більше особами є віддаленими, а не прямими.

Розглянемо принципи спілкування.

Принципи – це загальні істини. Розуміння принципів спілкування є важливим, оскільки вони забезпечать основу для практики та вдосконалення комунікативні навички. Сім загальноприйнятих принципів: комунікація має мету, спілкування є безперервним, комунікаційні повідомлення відрізняються усвідомленими думками, спілкування є реляційним,

спілкування керується культурою, спілкування має етичні наслідки, і спілкування вчиться [37].

1. Спілкування має мету.

Коли люди спілкуються один з одним, у них є ціль для цього. Мета може бути серйозною або тривіальною, і вони можуть усвідомлювати, а можуть і не усвідомлювати. Ось список із п'яти основних цілей спілкування:

- Ми спілкуємося, щоб розвиватися. Завдяки нашій взаємодії ми дізнаємося, хто ми, до чого у нас є здібності і як люди реагують на те, як ми поведимося.

- Ми спілкуємося, щоб задовольнити наші соціальні потреби. Так само, як нам потрібна їжа, вода та притулок, так само, як ми, соціальні істоти, потребуємо контакту з іншими людьми. Двоє людей можуть радісно розмовляти годинами, розмовляючи про несуттєві речі, про які потім ніхто не пам'ятає. Тим не менш, їхнє спілкування функціонувало для задоволення важливої потреби просто поговорити з іншою людиною.

- Ми спілкуємося, щоб розвивати та підтримувати стосунки. Ми не тільки пізнаємо інших через наше спілкування з ними, але, що ще важливіше, ми розвиваємо стосунки з ними – відносини, які ростуть і поглиблюються або зупеняються і в'януть. Наприклад, коли Ирина дзвонить Лілії, щоб запитати, чи не хотіла б вона приєднатися до неї на обід, щоб обговорити проект, над яким вони працюють, насправді її метою може бути вирішити непорозуміння, яке у них виникло, тому що вона хоче підтримувати позитивні стосунки з Лілією.

- Ми спілкуємося для обміну інформацією. Деяку інформацію ми отримуємо під час спостереження, якусь через читання, частину за допомогою засобів масової інформації, а велику частину – через пряме спілкування з іншими, чи то віч-на-віч, за допомогою текстових повідомлень чи онлайн через електронну пошту та соціальні мережі. Чи намагаємося ми вирішити, як тепло одягатися чи за кого будемо голосувати на наступних

виборах, усі ми маємо незліченну кількість обмінів, які передбачають надсилання та отримання інформації.

- Ми спілкуємося, щоб впливати на інших. Наприклад: коли ми намагаємося переконати своїх друзів піти в певний ресторан або подивитися певний фільм, або переконати викладача змінити оцінку [39].

2. Спілкування безперервне.

Оскільки спілкування є невербальним і візуальним, а також вербальним, ми завжди надсилаємо поведінкові повідомлення, з яких інші роблять висновки. Наша невербальна поведінка являє собою реакцію на ваше оточення та на людей навколо вас. Якщо людині холодно, вона тремтить; якщо їй жарко або нервує, вона потіє; якщо вона нудьгує, щаслива чи розгублена, її обличчя чи мова тіла, ймовірно, покажуть це.

Мало того, ми постійно надсилаємо й отримуємо кілька повідомлень, коли спілкуємося з іншими. Наприклад, коли ми говоримо зі своїм другом про те, куди піти на літні канікули, ми обидва одночасно надсилаємо та отримуємо кілька вербальних і невербальних повідомлень один одному. Як кваліфіковані комунікатори, ми повинні знати про явні та неявні повідомлення, які ми постійно надсилаємо іншим [41].

3. Комунікаційні повідомлення відрізняються усвідомленим мисленням.

Обмін інформацією з іншими людьми включає кодування та декодування вербальних повідомлень, невербальних сигналів і навіть візуальних образів. Наші повідомлення можуть (1) виникати спонтанно, (2) ґрунтуватися на «сценарії», який ми вивчили або відрепетирували, або (3) бути ретельно сконструйованим на основі нашого розуміння унікальної ситуації, в якій ми опинилися [45].

Багато з наших повідомлень є спонтанними виразами, сказаними без особливого усвідомлення. Наприклад, коли ми обпікаємо палець, ми можемо випалити: «Ой!» Коли щось піде правильно, ми можемо широко посміхнутися.

В інших випадках наші повідомлення складаються зі сценаріїв, фраз, які ми навчилися з наших минулих зустрічей і вважаємо відповідними нинішній ситуації. Багато з цих скриптів вивчаються в дитинстві. Наприклад, якщо людина хоче отримати цукорницю, але не можете дістатися до неї, вона може сказати: «Будь ласка, передайте цукор», а потім «Дякую», коли хтось виконує прохання. Ця послідовність розмов походить із «скрипту поведінки за столом», який, можливо, був прийнятим в сім'ї. Скрипти дозволяють нам використовувати повідомлення, які відповідають ситуації і, ймовірно, підвищують ефективність нашого спілкування [47].

4. Спілкування є реляційним.

У будь-якому середовищі спілкування, окрім обміну значенням вмісту, наші повідомлення також відображають два важливі аспекти наших відносин: безпосередність і контроль.

Безпосередність – це ступінь симпатії чи привабливості у стосунках.

Контроль – це ступінь, до якого один учасник сприймається як домінуючий або сильний [45].

5. Спілкування керується культурою.

Культуру можна визначити як системи знань, якими поділяється відносно велика група людей. Вона включає систему спільних переконань, цінностей, символів і поведінки. Спосіб формування та інтерпретації повідомлень залежить від культурного походження учасників. Нам потрібно уважно дивитися на себе та свою комунікативну поведінку; оскільки ми взаємодіємо з іншими, чиє культурне походження відрізняється від нашого, тому ми ненавмисно не спілкуємося такими способами, які є культурно невідповідними або нечутливими, і тим самим підривають наші стосунки. Окрім національної та етнічної культури, ми також повинні бути чутливими до статі, віку та класу наших слухачів. Неврахування цих відмінностей під час взаємодії також може призвести до того, що ми будемо поводитися нечутливо [55].

6. Спілкування має етичні наслідки.

У будь-якій зустрічі ми вирішуємо, спілкуватися чи ні. Етика – це набір моральних принципів, яких може дотримуватися суспільство, група чи індивід. Хоча те, що вважається етичним, є питанням особистого судження, різні групи все ще очікують від членів дотримання певних стандартів. Ці стандарти впливають на особисті рішення, які ми приймаємо. Коли ми вирішуємо порушити очікувані стандарти, нас вважають неетичними. Ось п'ять етичних стандартів, які впливають на наше спілкування та керувати нашою поведінкою.

Правдивість і чесність означають утримуватися від брехні, обману, крадіжки чи обману. «Чесну людину широко вважають моральною людиною, а чесність – такою центральне поняття етики як основи морального життя» [79, с. 25]. Хоча більшість людей визнають правдивість і чесність як стандарт, вони все одно іноді зізнаються у брехні. Ми, швидше за все, будемо брехати, коли опиняємося в етичній дилемі, вибору, що передбачає незадовільну альтернативу. Прикладом етичної дилеми може бути начальник, який запитує нас, чи не прийшов наш колега сьогодні пізно на роботу, і знаючи, що якщо сказати правду, його звільнять.

Чесність означає збереження послідовності віри та дій (дотримання обіцянок). С.Н. Теркель і Р.С. Дюваль стверджують: «Щаслива людина – це людина, яка має міцні моральні принципи і успішно протистоятиме спокусі скомпрометувати ці принципи» [79, с. 30]. Таким чином, чесність є протилежністю лицемірства. Людина, яка пообіцяла допомогти другові підготуватися до майбутнього іспиту, виконала б цю обіцянку, навіть якщо інший друг запропонував безкоштовний квиток на концерт з аншлагом на той самий вечір.

Справедливість означає досягнення правильного балансу інтересів без урахування власних почуттів і без прихильності до будь-якої сторони в конфлікті. Справедливість передбачає неупередженість або відсутність упередженості. Бути справедливим по відношенню до когось – означає слухати відкрито, зібрати всі релевантні факти, врахувати лише обставини,

що мають відношення до прийнятого рішення, і не дозволяти упередженням чи невідповідності впливати на те, як ви ставитеся до інших. Наприклад, якщо два брати сваряться, їхня мати дотримується справедливості, якщо вона відкрито слухає, як діти пояснюють «свою точку зору», перш ніж вона вирішить, що робити.

Поважати означає виявляти повагу чи увагу до інших та їхніх ідей, навіть якщо ми з ними не згодні. Повага не ґрунтується на чийомусь достатку, статусі роботи чи етнічному походженні. У групі студенти виявляють повагу до інших, уважно слухаючи промову іншого студента, навіть коли деякі слова можуть порушувати їхню політичну чи релігійну позицію [3].

Відповідальність означає відповідальність за свої дії та те, що він говорить. Відповідальні комунікатори визнають силу слова. Якісь повідомлення можуть завдати болю, а якісь можуть заспокоїти. Інформація точна або може бути помилковою. Відповідальний комунікатор не поширить неправдивих чуток про іншого друга.

У нашому повсякденному житті ми часто стикаємося з етичними дилемами і повинні розібратися, що більш-менш правильно, а що неправильно. Приймаючи такі рішення, ми зазвичай розкриваємо наші етичні стандарти.

7. Спілкуванню можна навчитися.

Так само, як ви навчилися ходити, так само навчилися спілкуватися. Але розмова – це складне заняття. Можливо, ви ще не освоїли всіх навичок, які вам знадобляться для розвитку здорових стосунків. Навчаючись комунікації, ви можете покращити свої здібності.

Особистість складається з характерних моделей думок, почуттів і поведінки, які роблять людину унікальною. Особистість виникає всередині особистості і залишається досить послідовною протягом усього життя.

Виникла низка різних теорій, які пояснюють різні аспекти особистості. Деякі теорії зосереджені на поясненні того, як розвивається особистість, тоді

як інші стурбовані індивідуальними відмінностями особистості. Нижче наведено лише деякі з основних теорій особистості, запропонованих різними психологами:

- Типовими теоріями є ранні погляди на особистість. Ці теорії припускають, що існує обмежена кількість «типів особистості», які пов'язані з біологічними впливами.

- Теорії рис розглядали особистість як результат внутрішніх характеристик, які обумовлені генетично.

- Психодинамічні теорії особистості знаходяться під значним впливом робіт Зигмунда Фрейда, і підкреслюють вплив несвідомого на особистість. Психодинамічні теорії включають теорію психосексуальної стадії Зигмунда Фрейда та стадії психосоціального розвитку Еріка Еріксона.

- Поведінкові теорії припускають, що особистість є результатом взаємодії особистості та оточення. Теоретики поведінки вивчають поведінку, яку можна спостерігати та вимірювати, відкидаючи теорії, які враховують внутрішні думки та почуття. До теоретиків поведінки належать Б.Ф. Скіннер і Дж.Б. Уотсон [56].

- Класичне кондиціонування.

Класичне обумовлення є однією з найвідоміших концепцій теорії поведінкового навчання. У цьому типі кондиціонування нейтральний стимул поєднується з природною реакцією. Після того, як асоціація утворилася, раніше нейтральний стимул прийде, щоб викликати реакцію.

- Оперантне кондиціонування.

Оперантне обумовлення є одним із фундаментальних понять психології поведінки. Цей процес передбачає посилення або ослаблення поведінки використанням підкріплення і покарання.

- Гуманістичні теорії.

Гуманістичні теорії підкреслюють важливість свободи волі та індивідуального досвіду в розвитку особистості. До теоретиків гуманістів належать Карл Роджерс та Абрахам Маслоу.

- Ієрархія потреб Маслоу

Ієрархія потреб Абрахама Маслоу підкреслює важливість самоактуалізації і часто зображується як піраміда. Основа піраміди складається з основних потреб виживання, тоді як вершина піраміди зосереджена на потребах самоактуалізації.

- Теорія психосексуального розвитку Фрейда

Теорія психосексуального розвитку Фрейда є однією з найвідоміших теорій особистості, але також однією з найбільш суперечливих.

- Теорія психосоціального розвитку Еріксона

За словами Еріка Еріксона, кожен етап відіграє велику роль у розвитку особистості та психологічних навичок. На кожному етапі людина стикається з кризою розвитку, яка є поворотним моментом у розвитку.

- Теорія невротичних потреб Хорні

Теоретик Карен Хорні розробила список невротичних потреб, які виникають внаслідок надмірного використання стратегій подолання для боротьби з базовою тривогою [8].

Відносини між спілкуванням і культурою дуже складні й тісні. По-перше, культури створюються через спілкування; тобто комунікація є засобом людської взаємодії, за допомогою якого культурні характеристики – чи то звичаї, ролі, правила, ритуали, закони чи інші моделі – створюються та поширюються. Справа не стільки в тому, що люди прагнуть створити культуру, коли вони взаємодіють у стосунках, групах, організаціях чи суспільствах, скільки в тому, що культури є природним побічним продуктом соціальної взаємодії.

У певному сенсі культури є «залишком» соціального спілкування. Без засобів комунікації та комунікації було б неможливо зберегти та передати культурні особливості з одного місця та часу в інше. Отже, можна сказати, що культура створюється, формується, передається і вивчається через спілкування. Також можливий зворотний вплив; тобто комунікативні

практики значною мірою створюються, формуються та передаються культурою.

Щоб зрозуміти наслідки цих відносин між комунікацією та культурою, необхідно думати в термінах поточних комунікаційних процесів, а не окремої комунікаційної події. Наприклад, коли група з трьох осіб зустрічається вперше, її члени привносять індивідуальні моделі мислення та поведінки з попереднього досвіду спілкування та з інших культур, частиною яких вони є чи були. Коли люди починають спілкуватися з іншими членами цієї нової групи, вони починають створювати набір спільного досвіду та способів говорити про них.

Якщо група продовжує взаємодіяти, розвиватиметься набір відмінних історій, моделей, звичаїв та ритуалів. Деякі з цих культурних характеристик були б цілком очевидними та відчутними, наприклад, у тому випадку, коли нова людина, яка приєднується до групи, зіткнеться з постійними культурними «правилами», яким вона навчиться відповідати за допомогою спілкування. Нові члени, у свою чергу, впливали б на групову культуру незначним, а іноді й великими способами, стаючи її частиною. У взаємній формі ця змінена культура формує практики спілкування нинішніх і майбутніх членів групи. Це справедливо для будь-якої культури; спілкування формує культуру, а культура формує спілкування [12].

Усі інститути в суспільстві сприяють комунікації, і, таким чином, всі вони сприяють створенню, поширенню та еволюції культури. Проте засоби комунікації, такі як телебачення, кіно, радіо, газети, компакт-диски, журнали, комп'ютери та Інтернет, відіграють особливо важливу роль. Оскільки засоби масової інформації розширюють людські можливості для створення, копіювання, передачі та зберігання повідомлень, вони також розширюють і посилюють діяльність, спрямовану на формування культури.

За допомогою такої комунікаційної технології повідомлення передаються в часі та просторі, зберігаються, а потім вилучаються та використовуються. Телевізійні програми, фільми, веб-сайти, відеоігри та

компакт-диски створюються в результаті людської діяльності – і, отже, відображають і розширюють культурні перспективи своїх творців. Вони приходять, щоб зажити власним життям, цілком відмінним і відокремленим від своїх творців, оскільки вони передаються та розповсюджуються все більш глобальною спільнотою [12].

Отже, на основі вивченої літератури, нами було встановлено, що компетенція – коло питань, якими необхідно володіти для здійснення діяльності у певній сфері, а компетентність – це міра засвоєння компетенції. Вона проявляється у практичній діяльності, носить особистісний характер. Поняття компетентності включає не лише когнітивну та операційно-технологічну складові, а й мотиваційну, етичну, соціальну та поведінкову, а також результати навчання (знання та вміння), систему ціннісних орієнтацій, звички та ін.

1.2. Проблема впливу комунікативної компетентності на успішність навчання у психологічних дослідженнях

У інформаційну епоху ми повинні щодня надсилати, отримувати й обробляти величезну кількість повідомлень. Але ефективне спілкування – це більше, ніж просто обмін інформацією; це також розуміння емоцій за інформацією. Ефективне спілкування може покращити стосунки вдома, на роботі та в соціальних ситуаціях, поглиблюючи ваші зв'язки з іншими та покращуючи командну роботу, прийняття рішень та вирішення проблем. Це дозволяє людям обмінюватися навіть негативними або важкими повідомленнями, не створюючи конфліктів або руйнуючи довіру. Ефективне спілкування поєднує в собі набір навичок, включаючи невербальне спілкування, уважне слухання, здатність керувати стресом у даний момент, а також здатність розпізнавати й розуміти емоції.

Незважаючи на зростаючу важливість спілкування, багато людей продовжують боротися з цією навичкою і не можуть ефективно передати свої

думки та ідеї. Це включає спілкування як у письмовій, так і в усній формі. Ця вроджена нездатність робить майже неможливим для них ефективну конкуренцію на робочому місці і заважає кар'єрному росту.

Хоча ефективна комунікація є навичкою, яку вивчають, вона ефективніша, коли вона є спонтанною, а не шаблонною. Наприклад, прочитаний текст рідко має такий самий вплив, як промова, яка виголошується (або здається, що вона виголошена) спонтанно. Звичайно, потрібен час і зусилля, щоб розвинути ці навички та стати ефективним комунікатором [16].

Розвиток комунікативних навичок може допомогти у всіх аспектах життя, від професійного життя до світських зустрічей і всього між ними. Здатність передавати інформацію точно, чітко і за призначенням є життєво важливою навичкою, якою не можна нехтувати. Ніколи не пізно працювати над навичками спілкування і тим самим покращувати якість життя. «Комунікація – специфічна форма взаємодії людей у процесі їхньої пізнавально-трудової діяльності» [46, с. 20].

У той самий час спілкування є необхідною умовою будь-якої діяльності людини, але при цьому маючи суспільну природу, а ми говоримо про діяльність лише тоді, коли ця діяльність соціальна за своєю суттю, а не за зовнішніми формами її існування. Тому можна стверджувати, що будь-яка людська діяльність неможлива поза спілкуванням. Отже, комунікація є важливим елементом діяльності людини [46].

За концепцією С.Л. Рубінштейна діяльність – це психологічне поняття, яке визначається активністю або процесуальністю, а саме – специфічною предметно- та соціально-детермінованою організацією, яку варто позначати терміном «діяльність». Він приписується не самим психічним процесам, а їхнім зовнішнім проявам, формам та безпосередності дій на зовнішній світ – нехай це світ речей чи людей немає значення.

Аналізуючи праці Д.Н. Узнадзе, можна зазначити, що для нього поняття діяльності є звичайна активність психіки. Інше питання, що ця активність означає відношення суб'єкта до навколишньої дійсності.

А.В. Петровський розглядає діяльність як внутрішню (психічну) і зовнішню (фізичну) активність людини, яка регулюється свідомою метою.

О.О. Леонтьєв розділяє позицію психологів школи Л.С. Виготського. Психологічний аналіз показує, що внутрішня, ідеальна діяльність має таку саму будову, як і практична діяльність. Важливою психологічною особливістю діяльності є те, що вона включається в психічну активність окремої особистості та соціально детермінована. О.О. Леонтьєв зазначає, що діяльність людини завжди соціальна, незалежно від того, здійснюється вона безпосередньо в колективній формі чи в формі індивідуальної творчої активності. Надалі будемо говорити про такий вияв діяльності, як мовленнєва діяльність, в основі якої лежить процес спілкування.

Мовленнєва діяльність і взагалі спілкування як діяльність, зокрема, є таким самим видом діяльності, як продуктивна та пізнавальна діяльність, вона має в психологічному відношенні таку саму принципову організацію. Так само може розглядатися як з точки зору об'єктивного результату та соціальної організації. Мовленнєва діяльність може трактуватися не тільки в плані психології спілкування, а й як соціальна взаємодія.

Уявні навички усного спілкування – це визнані навички, які людина, як передбачається, використовує їх повсякденному спілкуванні з іншими людьми. «Справжні» навички усного спілкування є результатом численних тестів та експериментів, проведених над особами щодо їх комунікативних навичок [72].

Вважається, що навички спілкування є частиною самооцінки студента, незалежно від того, чи впевнений він, коли мова заходить про вербальну взаємодію або, чи стикаються вони з проблемами спілкування один з одним. Ця впевненість в собі вплине на те, як вони спілкуються, і, отже, ставить під загрозу зусилля, які забезпечують хороші результати в навчанні, оскільки

комунікативні навички необхідні під час обговорення в аудиторії та презентації. Цей процес називається самоздійснюючимся пророцтвом, у якому те, що вони сприймають, вплине на те, як вони діють [21].

З іншого боку, реальні комунікативні навички розглядаються очима інших до їхніх оцінок і порівнянь. Фактична комунікаційна компетентність вимірюється тим, наскільки добре і в якій мірі цілі взаємодій досягаються [24]. Студенти з хорошими реальними комунікативними навичками працюють краще в академічних умовах. Таким чином, цю форму вимірювання важко досліджувати, оскільки студенти не можуть судити про свою власну компетентність об'єктивно. Для порівняння, уявні комунікативні навички з високою ймовірністю впливають на академічну успішність студентів, оскільки впевненість може бути скоригована та відрізняється відповідно до ситуації порівняно з реальними навичками які є постійними і їх важче змінити, коли вони придбані. Наприклад, учень, який сприймає їх усно.

Комунікація настільки складна, щоб бути впевненим у взаємодії чи то під час дискусій чи презентацій. Вони могли б припустити та передбачити, що всі їхні взаємодії пройдуть гладко. Однак учень, який від природи володіє гарною вербальною мовою може не знати про це, тому він може стикатиметься з помилками в спілкуванні або проблемами під час взаємодії. Ось чому усне спілкування сприймається як незалежна змінна, що впливає на успішність.

Усні канали спілкування оперативні та цінні в отриманні та обміні інформацією. Його безпосередність сприяє розумінню актуальної інформації та спрощує передачу інформації між двома або більше людьми [21]. Правильне використання спілкування також сприяє дружнім відносинам. Всупереч поширеній думці, є кілька важливих аспектів, які сприяють академічній успішності. З огляду на це, жоден інший аспект саморозвитку не був настільки переважаючим, як вербальна комунікативна компетентність. Не тільки мовленнєві труднощі можуть вплинути на здібності до навчання,

вони також впливають на соціальні проблеми та такі здібності, як заводити друзів, розвивати здорові стосунки та досягти впевненості в собі. Ця впевненість у собі може допомогти учням докладати більше зусиль, щоб добре працювати [58].

Студенти з якісними навичками усного спілкування мають переваги, оскільки це сприймається як бонус для них. Впевненість в усному спілкуванні дозволяє студентам мати високу самооцінку, що приносить користь їх соціальній діяльності. Підводячи підсумок, цикл спілкування або усне спілкування відноситься не тільки до вербаліки, а також використання графічних і невербальних елементів для подальшого полегшення передачі повідомлення та його значення.

Спектр усного спілкування включає публічні виступи, навички презентації, групові дискусії, участь на заняттях, всі з яких є характеристиками, пов'язаними з відносним міжособистісним спілкуванням, яке грає важливу роль під час обміну ідеями та інформаційним змістом, покращуючи тим самим спосіб самовираження.

Сучасні студенти користуються соціальними мережами майже 24/7; проте, з нашої точки зору, у багатьох сучасних класах від дитячого садка до вищого навчального закладу мало соціальної взаємодії. Модель дискурсу в більшості груп – це одностороннє спілкування викладача зі студентами. Наприклад, перше, що один учень молодшої школи сказав своїй матері після першого дня в школі, було: «Все, що роблять вчителі, – це говорять, говорять, говорять». Він сказав те саме після свого першого дня в середній школі та першого дня в коледжі. Його спостереження не рідкість. Ще в 1984 році Гудлад писав, що «дані наших спостережень у понад 1000 класних кімнатах підтверджують популярний образ викладача, що стоїть перед класом і передає знання групі учнів». У 1998 році С. Сміт писав, що вчителі говорять 90% часу в класах. К. Фрей, Н. Фішер та А. Аллен зауважили, що «очікується, що студенти будуть сидіти годину за годиною, роблячи нотатки та відповідаючи на випадкові запитання, не спілкуючись із однолітками».

Концепція викладачів, які говорять у класних кімнатах, прямо суперечить філософії, згідно з якою навчання – це насамперед соціальна діяльність та ідеї, що людина, яка виконує роботу, є людиною, яка виконує роботу. Викладачі витрачають багато сил на підготовку лекцій. Вони повинні читати різноманітні тексти та синтезувати інформацію, виділяти найважливіші моменти та упорядковувати їх, писати конспекти лекцій, а потім передавати інформацію студентам, які сидять пасивно, часто думаючи про все, крім того, що говорить викладач. Хто виконує всю роботу в цьому процесі? Викладач. Викладач – це той, хто читає, пише, думає, говорить, а отже, той, хто навчається. Вакка стверджував, що нам потрібно перекласти «тягар навчання з плечей викладачів на студентів». К. Вілкінсон, Д. Сотер і Н. Мерфі погоджуються, що «наявна потреба поступового звільнення відповідальності за контроль над дискусією від вчителя до учнів». К. Пробст стверджує, що «саме студент повинен виконувати більшу частину роботи» [15].

Один із способів взяти на себе відповідальність студентів за навчання полягає в тому, щоб вони були читачами, письменниками, ораторами, слухачами та мислителями в аудиторії через активну участь у соціальній взаємодії з іншими. Для цілей цього дослідження ми визначаємо соціальну взаємодію як змістовний діалог між учнями. Соціально інтерактивні учні – це зацікавлені учні. Роутман стверджує, що «студенти дізнаються більше, коли вони можуть говорити один з одним і брати активну участь».

Коротше кажучи, соціальна взаємодія є життєво важливою для процесу навчання.

377 років тому Дж. С. Гудман наголосив, що читання, письмо, аудіювання та говоріння мають бути цілісними (як у всій мові), а не навчати кожного окремо. Він пропагував, що читання, письмо, аудіювання та говоріння повинні бути включені у все, що учні роблять протягом дня. Оскільки читання, письмо і соціальна взаємодія є частиною повсякденного життя в реальному світі, не має сенсу, щоб класні кімнати були зонами,

вільними від соціальної взаємодії, де вчитель говорить, а учні слухають. Д. Джі стверджує, що «читати і писати не можна відокремлено від розмови, слухання та взаємодії, з одного боку, або використання мови для мислення та дії щодо світу, з іншого» [17, с. 150].

М. Кастен вважала «смішно, що вчителі іншої епохи витрачали так багато часу на мовчання на уроках, а потім дивувались, чому так багато учнів боялися випадкових усних доповідей і навіть у дорослому віці відчували незручність розмовляти з групою». Вона заявила, що «вчителі та директори минулого, які наполегливо працювали, щоб діти мовчали (включаючи мене), не знали, наскільки важлива соціальна взаємодія та співпраця у навчанні» [27, с. 25].

Вони також, можливо, не знали, як включити соціальну взаємодію у свої класні кімнати. Проблема не в тому, що студенти не бажають говорити; багато викладачів кажуть, що вони проводять більшу частину свого дня, намагаючись змусити своїх учнів перестати говорити (будь то особисто, чи то текстові повідомлення). Проблема полягає в тому, щоб змусити студентів говорити про предмет, який вони розглядають.

Інституційна продуктивність є основним фактором, що визначає ступінь продуктивності, якості та ефективності організації. Це вимірює ступінь досягнення бажаних результатів або програм студентами, викладачами, групами та ВНЗами [39]. У конкретному закладі він частково визначає вимоги до вищої освіти.

Успішний вищий навчальний заклад – це той, який досягає досконалості у виконанні трьох функцій, а саме навчання, викладання та залучення громади [63].

Більше того, декілька досліджень показують, що існує значний зв'язок між продуктивністю інституцій та кліматом спілкування. Для Д. Сегумпана існували позитивні та важливі асоціації між продуктивністю роботи та середовищем підтримки спілкування, а також середовищем оборонного спілкування та розширення прав і можливостей [74]. В. Павітт зазначив, що

зв'язок між спілкуванням членів групи і продуктивністю у навчання існує [67]. К. Мадлок забезпечив зв'язок між спілкуванням, лідерством і продуктивністю навчання студентів і задоволеністю, продуктивністю і спілкуванням [56].

К. Клемпітт і Р. Даунс пов'язували продуктивність із спілкуванням, яке було різним за характером та величиною [28; 40].

Мотиваційні стратегії та продуктивність викладачів є пов'язаними конструктами, які впливають на якість освіти. Якісна освіта – це ступінь високого рівня освіти, який відповідає основним потребам у навчанні та збагачує життя учнів та їхній загальний життєвий досвід [64].

Якісна освіта безумовно лягає на плечі викладачів, які потребують відповідної мотивації для досягнення бажаної продуктивності навчання. Позицію адміністраторів та вчителів неможливо применшити, враховуючи, що освіта є одним із ключових факторів, які сприяють швидкому соціальному та економічному росту в кожній країні. Але узгоджені зусилля також докладаються адміністраторами ВНЗ через успішні та ефективні мотиваційні підходи для забезпечення ефективності роботи викладачів у системі вищої освіти [44].

Розглянемо ефективність комунікації між викладачами та студентами. Тема спілкування в навчанні є дуже глибокою. В даний час тема розвитку комунікативних навичок є дуже широко досліджуваною. Викладач у суспільстві – це дуже шанована особистість, а сама діяльність вважається найважливішою та самобутньою професією. Те, наскільки ефективні інструктори, дуже залежить від того, як вони спілкуються. Вони виражають ідеї, інформацію та очікування різними способами: розмовою, жестами та іншою мовою тіла, а також письмовими словами [34].

Викладачі повинні пам'ятати про те, як вони взаємодіють, тому що ефективне спілкування допоможе викладачам бути присутніми в класі, що мотивує студентів і стимулює навчання; вони можуть надсилати ненавмисні повідомлення, якщо не знають чогось про мову власного тіла; нові технології

надають нові можливості для спілкування зі студентами [34]. На основі огляду літератури Н. Маджид та згідно з П. Муром, процес викладання та навчання не має відбуватися без спілкування [57]. Таким чином, викладачі з сильними комунікативними навичками можуть створити для студентів більш позитивну атмосферу навчання та викладання. З іншого боку, хтось із чудовими комунікативними навичками має здатність впливати на інших і має позитивні комунікаційні стратегії [43].

Для викладачів дуже важливо направляти студентів у процесі їх навчання; це можна зробити за допомогою трьох етапів процесу оцінки [18]. Перший крок, підживлення: потрібно навести приклади того, що очікується під час оцінювання; чітко визначити критерії оцінки для студентів, бути прозорими щодо оцінювання. Другий крок, зворотний зв'язок: дайте учням достатній зворотній зв'язок, дозволяючи їм якомога більше навчитися з їх оцінки. Третій крок, передача вперед: дайте учням внесок щодо того, як рухатися далі в процесі навчання.

Одне дослідження В. Юрик безперечно вказує на важливість спілкування між викладачами та студентами, «вербальні взаємодії вчителя та студента та характеристики студента мають значення для навчання та мотивації студентів» [51]. У дослідженні автори розглянули, як запитання вчителя та відгуки, пов'язані з індивідуальними рисами учнів та статтю, передбачають пізнавальну навчальну активність та внутрішню мотивацію навчання. Була відібрана випадкова вибірка, яка включала 79 кабінетів фізики середніх шкіл Німеччини та Швейцарії.

На початку навчального року було перевірено індивідуальні риси учнів (когнітивні здібності, попередні знання, Я-концепція та інтерес), щоб визначити п'ять профілів учнів. Через чотири місяці після цього навчальний блок був знятий на відео в тих самих класах. Після відеозапису було проведено анкетування пізнавальної навчальної діяльності та внутрішньої навчальної мотивації. Результати показують, що необхідно розвивати

навички викладання, щоб удосконалити вчителів у постановці запитань та наданні зворотного зв'язку [51].

Інше дослідження Ф. Доменека-Беторе та А. Гомеса-Артіги вивчає взаємозв'язок між стилями мислення студентів і викладачів, психологічними потребами студентів (автономія, компетентність і пов'язаність), а також їхні звіти про внутрішню мотивацію в контексті ступеня психології [32]. Вони дійшли висновку, що задоволення психологічних потреб має значний і позитивний вплив на внутрішню мотивацію студентів [34]. З іншого боку, Т. Урдан і Е. Шенфельдер з'ясували, що успіх у навчанні в багатьох дослідженнях розглядається як людська характеристика чи атрибут, а не як результат того, як викладають інструктори [75], [77]. С. К. Пейн та ін. виявили, що більш рефлексивні та критичні студенти з більшою ймовірністю демонструють вищі академічні успіхи [54], [68]. Емпіричне дослідження М. К. Уїр підтверджує ідею про те, що відмінності в академічній успішності між студентами в основному зумовлені їхніми різними стратегіями навчання та викладання; ці стратегії, у свою чергу, впливають на ефективність студентів [62], [79].

Що стосується впливу онлайн-навчання та спілкування. Ця глобальна катастрофа показала свої наслідки навіть після того, як пандемія зникла. Багато країн з самого початку запровадили такі протоколи комендантської години та локауту щоб впоратися з пандемією Covid-19 [15]. Освітні установи в Йорданії були закриті з 15 березня по 30 травня 2020 року. Тому університети вдалися до продовження лекцій онлайн через такі веб-сайти, як Google meet та Zoom. Очевидно, це впливає на спілкування, оскільки спілкування онлайн практично відрізняється від спілкування віч-на-віч. У цьому розділі ми обговоримо наступні підтеми, щоб допомогти нам краще зрозуміти тему.

1. Що таке онлайн-навчання та особисте навчання? По-перше, більшість авторів визначають онлайн-навчання як доступ до досвіду навчання за допомогою певних технологій [21]. А.Д. Бенсон і Д. Конрад

визначають онлайн-навчання як більш сучасну форму дистанційного навчання, що покращує доступ до освітніх можливостей для учнів, які вважаються як нетрадиційними, так і неефективними [29]. Багато вчених обговорюють не тільки зручність онлайн-навчання, але також його зв'язність, мобільність та інтерактивність [16].

С.П. Хілц і М. Турофф, як і А.Д. Бенсон, чітко стверджують, що онлайн-навчання є сучасною формою дистанційного навчання. Як і багато хто з них, ці автори вважають, що існує зв'язок між дистанційною освітою або навчанням та онлайн-навчанням, але здаються невизначеними у їхніх власних описових наративах [21], [49].

По-друге, навчання віч-на-віч – це навчання, коли викладачі та студенти зустрічаються одночасно і в одному місці. Сесії є синхронними в процесі навчання віч-на-віч. Оскільки для особистої сесії не потрібні комунікаційні технології [27].

2. Різниця між навчанням віч-на-віч та онлайн-навчанням. За останні кілька років цифрові медіа покращили викладання та навчання та стали звичайною практикою для студентів та викладачів університетів. Використання електронного навчання та цифрових медіа для викладання та навчання швидко зросло лише за кілька років [66]. У порівняльному дослідженні Д. Даббах та Т. Рідланд досліджували відмінності між традиційним і онлайн-навчальним середовищем, стверджуючи, що традиційні навчальні середовища пов'язані з розташуванням і присутністю викладачів та студентів, які проводяться в режимі реального часу, керуються викладачем, і є лінійними за методами навчання.

Проте онлайн-викладання та навчання є незв'язаними та динамічними, використовуючи інформаційні та комунікаційні технології, що розвиваються, асинхронне спілкування та інформацію в реальному часі. Середовища онлайн-навчання включають різноманітні освітні практики та часто характеризуються методами активного навчання, орієнтованими на студента [19].

3. Переваги онлайн-навчання. Існує велика кількість досліджень, які розглядають статистично значущі позитивні ефекти для результатів навчання студентів в онлайн-форматі, на відміну від звичайного формату віч-на-віч. Деякі з позитивних результатів навчання включають покращення навчання, що вимірюється за результатами тестів, взаємодію студентів із матеріалом курсу, краще розуміння навчання та онлайн-середовища, сильне почуття спільноти серед студентів та зменшення кількості відмов або невдач [20].

Онлайн-навчання часто приваблює велику кількість студентів, оскільки воно пропонує різноманітність участі, доступність та зручність. Крім того, онлайн-навчання і надалі залишатиметься невід'ємною частиною вищої освіти. «Незалежно від того, чи хочете ви використовувати технології для навчання, справа в тому, що вони тут назавжди. Технологія стала основним способом вирішення потреб у освіті, підготовці та перепідготовці знань, що розширюються суспільства».

3.1 Зручність. У ньому згадується атрибут зручності як головна цінність онлайн-навчання. Студенти опиняються в обставинах, коли вони вибирають зручність онлайн-навчання, а не час, який надається в класичних класах. Легкість онлайн-навчання дає змогу безпосередньо спілкуватися між викладачами та однолітками в кіберкласі.

3.2 Участь. Легкість участі є одним із аспектів привабливості віртуальних класів. Одним із багатьох різноманітних аспектів кібернавчання є бажання студентів брати участь у змішаному навчальному середовищі, як асинхронно, так і синхронно. Онлайн освіта може мати кілька форм, від блогів до списків розсилки до систем керування курсами, таких як Blackboard. Студенти можуть брати участь у чатах у режимі реального часу або асинхронно, розміщуючи повідомлення в інформаційних бюлетенях чи форумах [27]. Завдяки всім цим формам спілкування студентам надається легший шлях спілкування або з викладачем, або з іншими учнями в класі. Для цілей спілкування встановлено ігрове поле, і всі в класі можуть брати участь.

За словами Н. Гарнама та С. Калети, «Інтроверти, які мовчать на заняттях віч-на-віч, дійсно беруть участь в Інтернеті». Купчинський виявив, що участь студентів збільшується в асинхронному середовищі, оскільки є час «публікувати повідомлення, читати повідомлення та відповідати на них, обмірковувати відповіді, переглядати інтерпретації та змінювати оригінальні припущення та сприйняття, в оффлайн-класі цього не було б» [60, с 132].

3.3 Економічність для університету. Зараз університети розуміють переваги проведення онлайн-занять, оскільки кількість студентів продовжує зростати. У поєднанні з нижчим рівнем вилучення студентів з онлайн, університети виявили, що онлайн-навчання є дуже рентабельним і ефективним у багатьох відношеннях до того, як стало можливим онлайн-навчання[61]. Більшість студентів вважають за краще записуватися на онлайн-курси, оскільки це зменшує альтернативні витрати студентів та університетів на освіту. Оскільки все більше курсів проводиться онлайн, кількість зарахованих зростає, тим самим додаючи більше грошей до прибутку університету.

Класи – це середовище, яке можна спростити, оскільки більше студентів бере участь в онлайн-курсах. Попит на класні кімнати продовжує знижуватися, оскільки приміщення не потрібно так часто, як зазвичай, що зменшує витрати на комунальні послуги та їх утримання. «Онлайн-програми мають незначну вартість або взагалі не коштують для навчальних закладів, транспорту та супутнього персоналу», – сказав Д. Кавано. «Важливість дистанційної освіти також зростає з огляду на широкий спектр доступних онлайн-курсів» [28, с. 18]. Сьогодні це хороша новина щодо скорочення бюджету, фактично скорочення як у приватному, так і в державному секторах, а також зменшення кількості студентів у деяких університетах.

4. Проблеми онлайн-навчання. На сьогоднішній день онлайн-навчання, здається, має багато переваг для всіх учасників. Хоч онлайн-навчання і має позитивний вплив, але проблеми необхідно виявляти. Одне дослідження, проведене Boling виявили, що більшість учасників їхнього дослідження

розглядали онлайн-курси як індивідуалізацію навчання та обмеження взаємодії з іншими. Студенти описували відчуття ізоляції від своїх вчителів, від змісту курсу та від своїх однокласників. Учасники цих курсів пояснили, як їхня онлайн-взаємодія була текстовими лекціями та виконаними кількома завданнями з читання та письма. Багато з цих завдань обмежували здатність учнів розвивати вищий рівень когнітивних здібностей та образного мислення. Наприклад, один студент, Джон, сказав: «Більшість наших тем зазвичай створюються як частина навчальної програми курсу, і тому зазвичай дуже спрощено в тому, що запитують або що дають інформацію...». Інша студентка, Памела, прокоментувала, що її курс складався з «Просто читання і читання, і читання, а потім потрібно було переконливо повторювати його» [22, с 162]. Л. Вондервелл описав проблеми з тим, що студенти не спілкуються один з одним, і вважав атмосферу в Інтернеті безособовою. Один студент прокоментував: «Це не схоже на взаємодію між людьми. Це більше схоже на взаємодію комп'ютера з комп'ютером» [23].

Крім того, Дж.В. Макконел визначив проблеми, пов'язані з міжособистісними аспектами онлайн-спілкування. Часто студенти відчували себе самотніми, затьмареними іншими членами або не хотять публічно ділитися своїми ідеями. К. Мерфі розробив серію тематичних досліджень, в яких перші користувачі комунікації онлайн-навчання досліджували свою практику та досвід [59].

Низька зацікавленість та інтерактивність, а також інші проблеми, викликані відсутністю безпосередніх та невербальних підказок, були головною проблемою. Тон може стати неприємним, призвести навіть до «вогненних воєн». Ці проблеми були особливо відчутними для студентів, які були вперше в онлайн-навчанні [52].

К. Браун і О. Лідхольм виявили у дослідженні, яке оцінювало результати навчання студентів на курсі мікроекономіки, що студенти онлайн-формату справлялися значно гірше на тестах, ніж студенти у звичайному форматі, хоча вони мали кращі бали GPA та АСТ [25].

Для складних питань ця диспропорція була найбільш вираженою і менш вираженою для простих запитань. Однією з потенційних причин було те, що половина студентів онлайн повідомила, що витрачають менше трьох годин на тиждень, і жоден не стверджував, що витрачає більше семи годин на тиждень, тоді як половина студентів відвідувала кожне заняття у традиційному форматі принаймні три години на тиждень. Інше дослідження також виявило відмінності у часі, присвяченому класу або активній участі, що призводить до різних результатів [49].

5. Мотивація та навчання онлайн. К. Шунк визначив мотивацію як «процес, за допомогою якого цілеспрямована діяльність стимулюється та підтримується». Мотивація може впливати на те, що ми вчимося, як ми вчимося і коли ми вибираємо вчитися [48]. Дослідження показують, що мотивовані учні частіше беруть участь у складних заходах, беруть активну участь, насолоджуються та приймають підхід до глибокого навчання, а також демонструють підвищену продуктивність, наполегливість і креативність. Сучасні погляди пов'язують мотивацію з когнітивними та афективними процесами індивідів, такими як думки, переконання та цілі, і підкреслюють інтерактивні стосунки між тим, хто навчається, та навчальним середовищем [26].

Дослідження, що розглядають контексти онлайн-навчання мотивації, відносно обмежені як за кількістю, так і за обсягом [30]. Існуючі дослідження мають тенденцію до обмеженого погляду на мотивацію, яка не визнає складності та динамічної взаємодії основних факторів і впливає на мотивацію до навчання.

Мотивація частіше розглядалася як особистісна риса, яка залишається досить постійною в різних контекстах та обставинах. Багато досліджень були зосереджені на визначенні списків рис успішних онлайн-навчальників і вказують на те, що внутрішня мотивація є загальною характеристикою. Результати порівняльних досліджень онлайн-студентів і студентів на кампусі також свідчать про те, що онлайн-студенти мають більшу внутрішню

мотивацію, ніж їхні колеги на студентському та аспірантському рівні [60]. Хоча внутрішня мотивація може вплинути на початкову залученість, а також на утримання в онлайн-дослідженні, дослідження, що розглядають внутрішню і зовнішню мотивацію як два окремих суб'єкта, можуть дати надто спрощене уявлення як про контекстні ефекти, так і про саму мотивацію [42].

Розглядаючи мотивацію виключно як результат навчального середовища або як атрибут для учнів, не враховується, що люди можуть бути мотивовані в будь-якій обстановці та в певний час більшою чи меншою мірою, часто різними способами [31].

Кілька досліджень онлайн-навчання визнали цю сучасну «людину в контексті» як погляд на мотивацію і зробили це лише в обмеженому порядку [33].

Ці фактори разом вказують на необхідність переглянути мотивацію навчання в технологічному середовищі [77].

6. Вплив онлайн-навчання на спілкування. Онлайн-навчання також може включати опосередковане комп'ютером спілкування. За даними Hung, сором'язливі студенти, схоже, більше цікавляться онлайн-ресурсами, ніж звичайними. У веб-навчанні, необхідно створювати можливості для взаємодії та спілкування між студентами та їхніми викладачами. Аналогічно, активні студенти могли б максимально використовувати онлайн-форуми, які могли б запропонувати можливість залучити однокурсників і викладачів до глибшого діалогу та проникливих запитань як техніки. Постановка питань – це спосіб глибше поглинути тему та зробити тему більш зрозумілою. Крім того, студенти повинні скористатися можливостями співпраці з іншими онлайн-учнями, щоб уникнути вигорання або відсутності інтересу під час навчання онлайн, використовувати мотивацію та підтримку, щоб залишатися мотивованими. Ефективність спілкування в онлайн-навчанні є важливим аспектом подолання обмежень онлайн-комунікації [35].

Також дослідження, проведене Ю. Кінаш встановили, що відвідуваність студентів, схоже, не зменшується, коли читаються онлайн-лекції, і те, чи вони читають лекції в прямому ефірі чи онлайн, здається, не впливає на досягнення студентів. Багато вчених стверджують, що формати віч-на-віч та онлайн можна порівняти лише тоді, коли вони використовуються для повчальної інформації, яку можна запропонувати як лекцію. Студентам потрібні інструменти навчання та інтелектуально багаті простори для розмов, дебатів та дедуктивних запитань. Крім того, рішуче підтримано пропозицію про те, що такі освітні заходи краще проводити віч-на-віч. Тим часом дослідники в галузі освіти також визначили цифрову науку як руйнівну інновацію, що сприяє творчості та оновленню досвіду навчання та викладання [53].

Т. Бангерт визначив чотири фактори, пов'язані із задоволеністю студентів онлайн-курсами, включаючи взаємодію та спілкування між студентами та викладачами; час, витрачений на виконання завдання; активне та зацікавлене навчання; та співпраця між однокласниками [35].

Інше дослідження корелювало очікування студентів щодо відчуття спільноти та присутності викладача в онлайн-курсах з асинхронним аудіо зворотним зв'язком. Вони порівняли свої висновки на основі отримання текстового зворотного зв'язку, а не аудіо введення від студентів. Студенти показали більше задоволення від вбудованого асинхронного звуку зворотній зв'язок, а не лише текстовий відгук. Студенти виявили, що звуковий зворотний зв'язок був ефективнішим, оскільки невеликий розрив у спілкуванні був простішим, їхні викладачі більше турбувалися про це, і вони втричі частіше адаптували матеріал або рекомендували покращити цю форму зворотного зв'язку [35].

7. Вплив залучення студентів до середовища навчання онлайн. Залученість студентів описується як рівень зацікавленості, продемонстрований студентами, як вони взаємодіють з іншими на курсі, і їхня мотивація вивчати теми [23].

Існує кілька афективних факторів, пов'язаних із залученням студентів, які включають ставлення, особистість, мотивацію, зусилля та впевненість у собі. Н. Джаггарс та Фей Сю виявили, що в онлайн-курсах рівень взаємодії в межах параметрів курсу позитивно пов'язаний з оцінками студентів. Оцінюючи рівень зацікавленості студентів та враховуючи ці афективні фактори, викладачі організовуватимуть уроки та заходи більш ефективно, що дасть змогу студентам активніше брати участь у навчанні та курсовій роботі [38]. Коли учні мотивовані добре навчатися на заняттях, зацікавлені або вкладені в своє бажання вчитися, і здатні присвятити зусилля, на які очікують їхні вчителі, вони, швидше за все, братимуть участь у їхньому навчанні. Залучення до курсу виходить за рамки традиційних методів вимірювання ефективності навчання, включаючи оволодіння студентами цілями навчання курсу, утримання та сприйняття задоволеності студентів, тоді як «Розгляд впливу навчальної діяльності на залучення студентів дає більш повне уявлення про динаміку викладання-навчання». Вимірювання рівня залучення студентів допомагає викладачам адаптувати свою навчальну практику у відповідь на зміни в мотивації, участі та ставленні студентів до курсу та освітніх занять [39].

Отже, підсумовуючи вище дослідження матеріал, розвиток комунікативних навичок може допомогти у всіх аспектах життя, від професійного життя до світських зустрічей і всього між ними. Здатність передавати інформацію точно, чітко і за призначенням є життєво важливою навичкою, якою не можна нехтувати. Ніколи не пізно працювати над навичками спілкування і тим самим покращувати якість життя. «Комунікація – специфічна форма взаємодії людей у процесі їхньої пізнавально-трудової діяльності»

1.3. Особливості розвитку комунікативних навичок в юнацькому віці

Комунікаційна компетентність необхідна для розуміння комунікаційної етики, розвитку культурної обізнаності, використання комп'ютерного спілкування та критичного мислення. Компетентність передбачає знання, мотивацію та навички. Недостатньо знати, з чого складається гарне спілкування; студенти також повинні мати мотивацію для роздумів та покращення свого спілкування та навичок, необхідних для цього.

Що стосується компетенції, у всіх сфери, де та чи інша людина є обізновою, і області, де у неї є недоліки. У більшості випадків вона може свідомо вирішити працювати над своїми недоліками, що може потребувати значних зусиль. Є кілька ступенів компетентності, які проявляються у повсякденному спілкуванні: несвідома некомпетентність, свідомі некомпетентність, свідомі компетентність і несвідома компетентність [45]. До того, як людина створить багату базу когнітивних знань про комунікаційні концепції, практикується й обміркує навички в певній області, вона може проявити несвідому некомпетентність, що означає, що вона навіть не усвідомлює, що спілкується некомпетентно. Як тільки вона дізнається більше про комунікацію та має словниковий запас для визначення понять, вона може виявити свідому некомпетентність. Тут людина знає, що їй слід робити, і розуміє, що робить це не так добре, як могли б.

Однак у міру зростання її навичок вона може перейти до свідомої компетентності, що означає, що вона знає, що зараз добре спілкується, що додасть їй досвіду, який людина може використовувати в майбутніх взаємодіях. Коли вона досягає стадії несвідомої компетентності, вона просто успішно спілкується, не напружуючись, щоб бути компетентним. Те, що вона досягне стадії несвідомої компетентності в одній сфері або з однією людиною, не означає, що вона завжди залишиться там. Ми регулярно стикаємося з новими людьми, і хоча ми можемо використовувати навички

спілкування, про які ми дізналися та розвинули, може знадобитися кілька випадків свідомої некомпетентності, перш ніж ми зможемо перейти до наступних етапів [39].

Рання юність характеризується не тільки тим, що дитина перебуває в перехідному періоді від дитинства до дорослості, а й зміною характер її взаємин, адже на цьому віковому етапі вона переосмислює існуючі цінності і змінює форми набуття нових. Усе це відбувається у процесі спілкування юнака з однолітками.

Юнаки постійно перебувають у спілкуванні одне з одним, вони завжди залучені у систему міжособистісних взаємин, повсякденну взаємодію, опосередковану їхньою діяльністю. Будучи важливим фактором, спільна діяльність – це здатність спільно жити і працювати. Л.С. Виготський підкреслював роль спільної діяльності для розвитку психіки людини, зазначав, що внутрішні психічні процеси є перетвореними формами зовнішньої колективної діяльності особистості, результатом співробітництва [13].

Відзначимо, що спільна діяльність юнаків має свої вікові особливості. Переважні процеси індивідуалізації в ранньому юнацькому віці накладають свій відбиток на характеристики діяльності. Провідним мотивом поведінки та діяльності юнаків, на думку Л.І. Божович, є їх прагнення знайти своє місце серед товаришів. Процеси індивідуалізації супроводжуються активним пошуком груп, де юнак буде прийнятим. Спільна діяльність при цьому може бути найрізноманітнішою.

Не випадково саме в цьому віці юнаки найбільш інтенсивно займаються в різноманітних гуртках. Змінюється і мотивація спільної діяльності юнака. Часто метою взаємодії стає не її зміст, а бажання «бути разом», коли юнакам не важливо, з якого приводу вони співпрацюють. Разом з тим дедалі більшої сили набуває соціальний контроль: норми та оцінки товаришів більш жорстко регулюють поведінку юнаків у спільній діяльності.

Комунікативна компетентність студентів має свою психологічну специфіку, пов'язану з особливостями цього вікового періоду, оскільки рання юність – гостропротікаючий перехід від дитинства до дорослості, в якому переплітаються суперечливі тенденції соціального розвитку.

Л.С. Виготський відзначав, що на основі статевого дозрівання виникає новий світ потягів і інтересів, виникають нові рушії поведінки та її спрямованості. Важливим фактором культурного та духовного розвитку особистості студентів, за Л.С. Виготським, є мовлення, яке спочатку є засобом зв'язку, засобом спілкування, засобом організації колективної поведінки, яка виходить на якісно новий рівень, а пізніше стає основним засобом мислення, основним засобом становлення особистості.

Варто розрізнити у вербалізованій поведінці функцію командування, що належить слову, і функцію підпорядкування. Оскільки слово виконує функцію команди стосовно інших людей, то в ранньому юнацькому віці воно починає виконувати ту саму функцію стосовно себе самого, отже, воно стає основним засобом оволодіння власною поведінкою, регулятором взаємин з довкільцями.

Розглядаючи комунікативні властивості особистості студент в єдності мотиваційних, когнітивних, емоційних компонентів, можна зазначити, що вони можуть виступати не лише продуктом індивідуального розвитку, а й одним із його факторів.

І.С. Кон відзначає, що розвиток пізнавальних функцій та інтелекту має дві сторони – кількісну і якісну. Кількісні зміни полягають у ступені глибини рівнів розвитку: підліток вирішує інтелектуальні завдання легше і швидше, ніж дитина молодшого віку. Якісні зміни – зміни у структурі мисленевних процесів: важливо не те, які завдання вирішує особистість, а яким чином вона це робить.

Дослідження структурних змін з розвитку інтелекту дає змогу глибше зрозуміти механізми спілкування різних вікових категорій індивідів. Відомо, що всі студенти, навіть з середніми розумовими здібностями, володіють

гіпотетично-дедуктивним мисленням, але далеко не всі однаково використовують означену якість. Це виражається в їх індивідуальних і колективних вчинках та діях, а також у рішеннях, які приймаються під час спільного спілкування. У процесі колективного спілкування виявляються індивідуальний потенціал особистості, її соціальні властивості, її коло інтересів і здібностей.

Відомо, що студенти з низьким рівнем емоційної реактивності (з уповільненою або неадекватною емоційною реакцією на оточення) менш комунікабельні. Вони більш тривожні, дратівливі, емоційно нестійкі, нерішучі у своїх вчинках та діях, аніж їхні високореактивні однолітки. Некомунікабельність зберігається і в більш зрілому віці та доповнюється важким пристосуванням до колективу, проявом невротичних симптомів тощо.

Як зазначав Л.С. Виготський, завдяки спілкуванню створюються психологічні умови відкриття свого внутрішнього світу, навіть юнацька здатність заглиблюватись у себе та насолоджуватись особистісними переживаннями багато в чому залежить від безпосереднього спілкування з іншими людьми, залучення до цінностей, культури тощо. Виникаюче юнацьке «Я», ще дифузне, розпливчасте, нерідко переживається як смутна тривога або відчуття внутрішньої порожнечі, яку потрібно чимось заповнити. Результатом цього стає зростання потреби у спілкуванні і разом з тим підвищення його вибірковості, зміна попередньої якості [12].

Із наведеного короткого аналізу проблеми можна зробити висновки про те, що в період ранньої юності завершується становлення взаємозв'язків між комунікативними особливостями особистості, комунікативні компоненти інтегруються в єдиний інтегральний показник комунікабельності. Порушення гармонії в рівнях розвитку комунікативних особливостей може бути зумовлено психотравмами, що мали місце у комунікативній діяльності.

У період ранньої юності розпочинається суттєва перебудова структури емпатійних здібностей, емпатія стає більш диференційованою та

структурованою. Така перебудова, враховуючи особливості психічного розвитку у юнацькому віці, найімовірніше, може бути наслідком становлення світоглядних установок особистості. У комунікативній діяльності розпочинає відігравати важливу роль ідентифікація себе з іншими людьми, нового змісту набуває виразність та легкість спілкування. Особистісні установки перестають відігравати значну роль у спілкуванні, що може зумовлюватись перебудовою світоглядних установок особистості.

Невербальне спілкування – це швидко протікаючий процес вперед-назад. Успішне невербальне спілкування залежить від нашої здатності керувати стресом, розпізнавати власні емоції та розуміти сигнали, які ми посилаємо та отримуємо.

Це вимагає нашої повної концентрації та уваги. Якщо студент планує, що він збирається сказати далі, мріє або думає про щось інше, він майже напевно пропустить невербальні підказки та інші тонкощі в розмові. Йому потрібно залишатися зосередженим на моментальному досвіді, щоб повністю зрозуміти, що відбувається.

Навчитися керувати стресом – це одна з найважливіших речей, які студенти можуть зробити, щоб покращити своє невербальне спілкування. Стрес ставить під загрозу їхню здатність до спілкування. Коли вони перебувають в стресовому стані, вони, швидше за все, неправильно розуміють інших людей, посилають невербальні сигнали, що заплутують їхніх співрозмовників. Крім того, емоції заразні. Дуже ймовірно, що їхнє засмучення спровокує роздратування в інших, погіршуючи погану ситуацію.

Якщо ви відчуваєте себе перевантаженим стресом, краще взяти тайм-аут. Знайдіть хвилинку, щоб заспокоїтися, перш ніж повернутися до розмови. Як тільки у вас є відновивши емоційну рівновагу, ви будете краще підготовлені для позитивного вирішення ситуації [50].

Щоб надсилати точні невербальні сигнали, ви повинні знати про свої емоції та як вони впливають на вас. Ви також повинні вміти розпізнавати емоції інших і справжні почуття за сигналами, які вони посилають. Ось тут

на допомогу приходить емоційна свідомість. Емоції відіграють важливу роль у тому, як ми спілкуємося вдома та на роботі. Це те, як ви відчуваєте, а не те, як ви думаєте, що мотивує вас спілкуватися або приймати рішення. Те, як ви реагуєте на емоційно керовані, невербальні сигнали, впливає як на те, як ви розумієте інших людей, так і на те, як вони розуміють вас.

Якщо ви не маєте зв'язку зі своїми почуттями і не розумієте, що ви відчуваєте або чому ви відчуваєте саме так, у вас виникнуть проблеми з донесенням про свої почуття та потреби іншим. Це може призвести до розчарування, непорозуміння і конфліктів. Коли ви не звертаєтесь до того, що вас справді турбує, ви часто втягуєтесь у дрібні сварки – сперечаєтесь з чоловіком про те, як повісити рушники, наприклад, або з колегою про те, чия черга поповнювати запаси копіювального апарату [65].

Комунікативні компетенції формуються на основі загальнонавчальних умінь і навичок, а також предметних навчальних умінь, навичок і способів діяльності. Ми припускаємо, що можна виділити чотири рівні комунікативності: перший рівень – неусвідомлена компетентність; другий – репродуктивна компетентність; третій – продуктивна компетентність; четвертий – творча компетентність. Кожен із виділених рівнів характеризується певними критеріями.

Критерієм першого рівня вважається несаможісна діяльність студента, побудовану на домінуванні викладача в навчальній діяльності. Критерієм другого, репродуктивного, рівня є наявність знань у студента при недостатньому вмінні їх застосувати, репродуктивна діяльність виконується по пам'яті або за заданим алгоритмом, викладач очікує успішного виконання завдань, що вимагають простих розумових операцій з даними, а також організовує обмін незалежними висловлюваннями між студентами.

Критерієм третього, продуктивного, рівня виступає достатнє володіння студентами необхідними вміннями: методами аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення; при цьому синтез знань і умінь використовується як інструмент пізнання. Для студентів цього рівня характерна вже самостійна

продуктивна діяльність, яка виконується за самостійно створеним алгоритмом або типовим алгоритмом. Розумова діяльність опосередкована словесно-логічною формою. Викладач організовує саморозкриття, взаєморозуміння і прагнення до взаєморозкриття студентів, досягаючи високого рівня соціальної реалізації студентів як в діяльності спілкування і навчання, так і в створенні індивідуального культурного продукту навчальної діяльності.

Зростання значущості як засіб осмислення феномену комунікативних навичок, як чинника успішності навчальної діяльності робить актуальним також пошук умов формування комунікативної компетентності студента. Сучасній людині для повноцінного виконання своїх соціальних та професійних функцій необхідно володіти розширеним набором комунікативних умінь, що включає не лише традиційні, а й пов'язані із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій у навчальній, професійній та повсякденній діяльності. Не секрет, що більшість студентів знаходяться на низькому рівні сформованості комунікативних умінь. А крім володіння загальними комунікативними вміннями, від них у цьому віці вимагається вже й оволодіння професійними комунікативними вміннями. Таким чином, процес формування комунікативних умінь студентів ускладнюється двома факторами:

1. низьким рівнем сформованості загальних комунікативних умінь та необхідністю оволодіння професійними комунікативними вміннями;
2. необхідністю оволодіння комунікативними вміннями, пов'язаними з використанням інфокомунікаційних технологій у навчальній та професійній діяльності студентів. Відповідно для цього для успішного формування комунікативних умінь на високому рівні необхідно уточнити зміст поняття та склад комунікативних умінь [3].

Розвиток комунікативної сфери особистості є найуспішнішим у студентському віці, коли певні комунікативні передумови вже сформовані, закладено основу для повноцінного розвитку, але в той же час існує

потенціал для їх подальшого покращення та вдосконалення. Головні психічні новоутворення студентського віку: – розвинене усвідомлення власної індивідуальності; формування конкретних планів життя; психічна готовність до самовизначення у професії; встановлення на свідому побудову власного життя; активний розвиток самосвідомості; формування світогляду.

Таким чином, на сьогоднішній день для оптимізації розвитку комунікативних навичок існує ціла низка різних способів та засобів. І одним із таких засобів є соціально-психологічний тренінг розвитку комунікативних здібностей, який визнається як ефективний спосіб підготовки до спілкування.

Отже, розвиток комунікативних навичок може допомогти у всіх аспектах життя, від професійного життя до світських зустрічей і всього між ними. Здатність передавати інформацію точно, чітко і за призначенням є життєво важливою навичкою, якою не можна нехтувати. Ніколи не пізно працювати над навичками спілкування і тим самим покращувати якість життя. «Комунікація – специфічна форма взаємодії людей у процесі їхньої пізнавально-трудової діяльності».

Висновки до першого розділу

Розвиток хороших комунікативних навичок є важливою частиною здатності студентів досягати успіху. Для досягнення успіху майбутні спеціалісти повинні мати чітко визначені рівні комунікативних навичок. Ефективне спілкування відіграє дуже важливу роль в ефективності роботи, оскільки ефективне спілкування впливає на продуктивність клієнтів. Те, наскільки ефективні студенти, тісно пов'язано з тим, як вони взаємодіють в групі та з викладачами. Ми передаємо думки, знання та бажання різними способами: за допомогою мови, жестів та іншої мови тіла, а також письмових слів. Тому юнаки з хорошими комунікативними навичками створять для себе більш продуктивне середовище для навчання.

Юнаки постійно перебувають у спілкуванні одне з одним, вони завжди залучені у систему міжособистісних взаємин, повсякденну взаємодію, опосередковану їхньою діяльністю. Будучи важливим фактором, спільна діяльність – це здатність спільно жити і працювати. Л.С. Виготський підкреслював роль спільної діяльності для розвитку психіки людини, зазначав, що внутрішні психічні процеси є перетвореними формами зовнішньої колективної діяльності особистості, результатом співробітництва.

Усні канали спілкування оперативні та цінні в отриманні та обміні інформацією. Його безпосередність сприяє розумінню актуальної інформації та спрощує передачу інформації між двома або більше людьми. Правильне використання спілкування також сприяє дружнім відносинам. Всупереч поширеній думці, є кілька важливих аспектів, які сприяють академічній успішності. З огляду на це, жоден інший аспект саморозвитку не був настільки переважаючим, як вербальна комунікативна компетентність. Не тільки мовленнєві труднощі можуть вплинути на здібності до навчання, вони також впливають на соціальні проблеми та такі здібності, як заводити друзів, розвивати здорові стосунки та досягти впевненості в собі. Ця впевненість у собі може допомогти учням докладати більше зусиль, щоб добре працювати.

Студенти з якісними навичками усного спілкування мають переваги, оскільки це сприймається як бонус для них. Впевненість в усному спілкуванні дозволяє студентам мати високу самооцінку, що приносить користь їх соціальній діяльності. Підводячи підсумок, цикл спілкування або усне спілкування відноситься не тільки до вербаліки, а також використання графічних і невербальних елементів для подальшого полегшення передачі повідомлення та його значення.

На сьогоднішній день певні обставини роблять неможливим навчання та взаємодію з оточуючими, тому ми, ставши заручниками ситуації, знаходимо вихід лише в онлайн-навчанні та онлайн-спілкуванні. Така комунікація має як позитивні сторони так і негативні.

Більшість вчених визначають онлайн-навчання як доступ до досвіду навчання за допомогою певних технологій. Онлайн-навчання приваблює велику кількість студентів, оскільки воно пропонує гнучкість в участі, легкий доступ і зручність. Однак у більшості досліджень студенти виявили проблеми, пов'язані з міжособистісними аспектами онлайн-спілкування. Часто студенти відчували себе самотніми, затьмареними іншими членами або не хотіли публічно ділитися своїми ідеями. Іншою великою проблемою була погана взаємодія та інтерактивність, а також інші проблеми, викликані відсутністю безпосередності та невербальних сигналів. Деякі студенти вважали медіа «безликим», тому можуть виникнути непорозуміння, і тон може стати негативним.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ НА УСПІШНІСТЬ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ

2.1. Програма емпіричного дослідження

В ході дослідження впливу комунікативної компетентності на успішність навчання студентів, була розроблена емпірична програма, яка складається з декількох етапів:

1) Підбір теоретичних методів, таких як: аналіз, синтез, узагальнення емпіричного досвіду з цієї проблематики; емпіричних методів: тести та методики; збір даних таких як: середній бал студентів. Психодіагностичний комплекс методик склали: методика вивчення можливостей до саморегулювання в спілкуванні, методика діагностики комунікативного контролю (за М. Шнайдером), тест на самооцінку М. Сонерсена.

2) Відбір респондентів (вибіркова сукупність).

3) Проведення порівняльного аналізу отриманих результатів.

4) Рекомендації с приводу покращення рівня комунікативної компетенції.

Дослідження проводилось на базі Чорноморського національного університету імені Петра Могили. У дослідженні брали участь студенти 1-го, 2-го та 3-го курсів кафедри психології в кількості 40 осіб.

Метою методики вивчення можливостей до саморегулювання в спілкуванні є визначення мобільності, адаптивності в різних ситуаціях спілкування. Сама методика складається з 25 запитань. В них описанні висловлювання щодо різних ситуацій і досліджуваному потрібно біля кожного твердження поставити літеру «в» (вірно) або «н» (невірно).

Підраховуються всі відповіді, що збігаються зі словами «вірно» та «невірно».

- Правильно: - 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25.
- Неправильно: – 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23.

Усі бали підсумовуються.

Для інтерпретації рівня саморегуляції у спілкуванні автор пропонує наступну шкалу:

Менше 8 балів – стабільна модель спілкування, певна ригідність.

8 – 17 балів – потреба бути у спілкуванні з самим собою, виявляти в залежності від ситуації спрямованість на партнера, схильність до партнерства у спілкуванні.

17 – 25 балів – мобільність у спілкуванні, вміння підлаштовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу, здатність змінювати стиль спілкування залежно від ситуації.

Методика діагностики комунікативного контролю (за М. Шнайдером) має на меті: визначення рівня комунікативного контролю особистості студента.

Інструкція: «Уважно прочитайте 10 висловлювань, які відображають реакції на деякі ситуації спілкування. Кожне з них оцініть як правильне (П) або неправильне (Н) стосовно себе, поставивши поряд із кожним пунктом відповідну букву».

Обробка результатів. По одному балу нараховується за відповідь «Н» на питання 1, 5, 7 і за відповідь «П» на всі інші запитання. Підраховується сума балів, яка співвідноситься із шкалою.

Інтерпретація:

Люди з високим комунікативним контролем постійно слідкують за собою, добре обізнані, як поводитись, управляють своїми емоційними виявленнями. Разом із тим вони відчувають значні труднощі у спонтанності самовираження, не люблять непередбачуваних ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як занадто прямолінійні та нав'язливі.

0 – 3 балів – низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка може мало змінюватися в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься із поведінкою інших людей.

4 – 6 балів – середній комунікативний контроль; у спілкуванні щирий, щиро ставиться до інших, але стриманий в емоційних проявах, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих людей.

7 – 10 балів – високий комунікативний контроль; постійно слідкує за собою, управляє проявом своїх емоцій.

Тест на самооцінку (М. Сонерсен)

Тест складається з 50 тверджень. На кожне з цих тверджень досліджуваній повинет відповісти «Так» або «+», «Ні» або «-». За кожну позитивну відповідь нараховується по балу.

Інтерпретація:

Якщо ви набрали від 0 до 7 балів, вітаємо! Рівень самооцінки що треба! Так тримати! Ви – особистість самостійна, а ваші рішення не залежать від оточуючих. Вас мало «зачіпають» критичні причіпки, ви тверезо оцінюєте власні здібності.

8 – 15 балів – рівень самооцінки середній. Він не низький, але часом вас все ж відвідують болісні сумніви із серії «Як я виглядаю?», «Чи всі зі мною добре?», «Що про мене подумують, якщо я ...».

16 – 25 балів означають, що самооцінка особистості низька.

26 – 50 балів сигналять вам: Рівень самооцінки нижче плінтуса! Це доставляє вам чималий дискомфорт (психічний і фізичний). Пора братися за роботу над собою!

Зазначений комплекс методик є апробованим, надійним і валідним, при цьому підтвердилася адекватність їх використання відповідно до завдань бакалавської роботи.

Отже, можна зробити висновок, що проблема комунікативної компетенції є багатогранною. Це зумовлює різнобічний підхід в ході

емпіричного дослідження, адже вивчення даного явища вимагає застосування психодіагностичних методик, які спрямовані не лише на спілкування, але і на супутні для цього феномена характерні риси.

Нашим завданням є перевірка кореляційного зв'язку за двома критеріями: Спірмена та Фехнера. Буде перевірятися зв'язок між: саморегуляцією та середнім балом; самооцінкою та середнім балом; комунікативним контролем та середнім балом; саморегуляцією та самооцінкою; комунікативним контролем та самооцінкою.

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена – це кількісна оцінка статистичного вивчення зв'язку між явищами, що використовується у непараметричних методах.

Завдяки показнику ми можемо побачити, як відрізняється отримана під час спостереження сума квадратів різниць між рангами від випадку відсутності зв'язку.

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена належить до показників оцінки тісноти зв'язку. Якісну характеристику тісноти зв'язку коефіцієнта рангової кореляції, як і інших коефіцієнтів кореляції, можна оцінити за шкалою Чеддока.

Розрахунок коефіцієнта складається з наступних етапів:

Ранжування ознак за зростанням. Ранг – це порядковий номер. Якщо зустрічаються два однакові значення, їм надають однакове значення рангу, що дорівнює середньому арифметичному рангу цих значень.

Визначення різниці рангів кожної пари зіставлюваних значень,
 $d = d_x - d_y$.

Зведення в квадрат різницю d_i та знаходження загальної суми, $\sum d_i^2$.

Обчислення коефіцієнта кореляції рангів за такою формулою:

$$r = 1 - 6 \frac{\sum d^2}{n^2 - n}$$

де d^2 – квадрат різниць між рангами; n – кількість ознак, що у ранжировані.

Властивості коефіцієнта рангової кореляції Спірмена

Нормованість. Коефіцієнт кореляції рангів може набувати значень від -1 до +1. $r = 1$ свідчить про можливу наявність прямого зв'язку, $r = -1$ свідчить про можливу наявність зворотного зв'язку.

Обмеженість. Для оцінки даних необхідна вибірка від 5 до 40 спостережень щодо кожної змінної.

Незалежність. Щоб отримати адекватний результат, необов'язково наявність нормального закону розподілу рядів, що корелюються.

Область застосування. Коефіцієнт кореляції рангів використовується з метою оцінки якості зв'язку між двома сукупностями.

Коефіцієнт Фехнера – це оцінка ступеня узгодженості напрямів відхилень індивідуальних значень факторної та результативної ознак від середніх значень факторної та результативної ознак. Коефіцієнт Фехнера поряд з такими коефіцієнтами, як коефіцієнт Спірмена та коефіцієнт Кендела, відноситься до коефіцієнтів кореляції знаків. Коефіцієнт кореляції знаків заснований на оцінці ступеня узгодженості напрямів відхилень індивідуальних значень факторної та результативної ознак від відповідних середніх. Обчислюється він так:

$$K_{\phi} = \frac{n_a - n_b}{n_a + n_b}$$

де n_a – число збігів знаків відхилень індивідуальних величин від середньої; n_b – число розбіжностей.

Коефіцієнт Фехнер може приймати значення від -1 до +1. $K_{\phi} = 1$ свідчить про можливу наявність прямого зв'язку, $K_{\phi} = -1$ свідчить про можливу наявність зворотного зв'язку.

Розрахунок коефіцієнта Фехнера складається з наступних етапів:

Визначаються середні значення кожної ознаки (X і Y).

Визначаються знаки відхилення (-, +) від середнього значення кожної ознаки.

Якщо знаки збігаються, надають значення А та В.

Властивості коефіцієнта Фехнера

Коефіцієнт Фехнера змінюється в межах [-1; +1] і застосовується для оцінки тісноти зв'язку якісних ознак (непараметричні методи).

Отже, можемо зробити висновок, що проблема комунікативної компетентності є багато гранної

2.2. Аналіз результатів констатувального експерименту

Для проведення констатувального експерименту кожному учаснику був наданий номер і кожний пройшов методику «Вивчення можливостей до саморегуляції в спілкуванні». Після обробки відповідей у таблиці 2.1. представлені результати респондентів відповідно до рівня саморегуляції. Бланк з питаннями методики можна побачити в додатку А

Таблиця 2.1.

Результати вивчення можливостей до саморегуляції в спілкуванні

№	Результат	№	Результат	№	Результат	№	Результат
1	15	11	20	21	15	31	9
2	20	12	15	22	6	32	18
3	10	13	10	23	7	33	10
4	8	14	20	24	22	34	18
5	11	15	24	25	17	35	13
6	7	16	7	26	18	36	11
7	12	17	5	27	18	37	10
8	6	18	16	28	23	38	7
9	19	19	8	29	9	39	9
10	19	20	11	30	22	40	14

З таблиці бачимо, що у 7 респондентів виявилась ригідність у спілкуванні, 19 – потреба бути у спілкуванні з самим собою, виявляти в

залежності від ситуації спрямованість на партнера, схильність до партнерства у спілкуванні, 14 – мобільність у спілкуванні, вміння підлаштовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу, здатність змінювати стиль спілкування залежно від ситуації.

Нижче ці результати представлені у відсотковому співвідношенні.

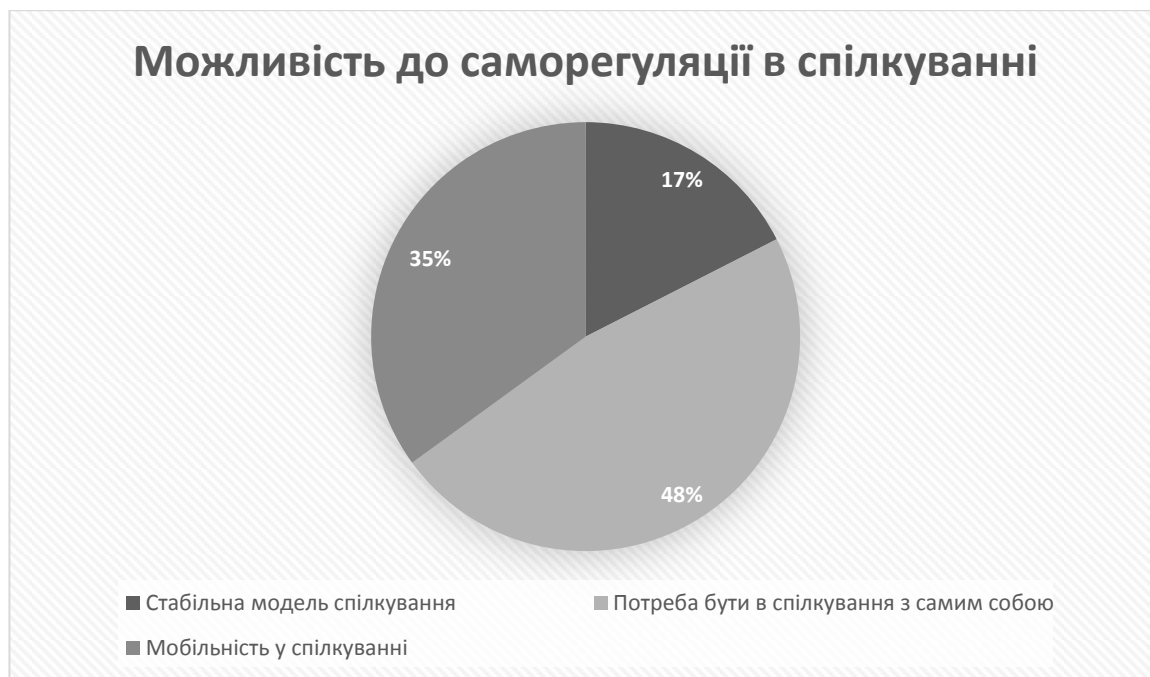


Рис. 2.1 Саморегуляція в спілкуванні

Результати проведення діагностики комунікативного контролю (за м. Шнайдером) представлено у таблиці 2.2. Бланк запитань надано у додатку Б.

Таблиця 2.2.

Результати діагностики комунікативного контролю (за М. Шнайдером)

№	Результат	№	Результат	№	Результат	№	Результат
1	3	11	10	21	9	31	4
2	3	12	6	22	5	32	6
3	7	13	5	23	7	33	8
4	10	14	9	24	6	34	4
5	5	15	8	25	10	35	5
6	3	16	6	26	6	36	1
7	2	17	8	27	9	37	5
8	5	18	2	28	4	38	6
9	7	19	2	29	8	39	10
10	5	20	3	30	8	40	3

З таблиці бачимо, що 15 осіб високий комунікативний контроль; постійно слідкують за собою, управляють проявом своїх емоцій; 16 мають середній комунікативний контроль; у спілкуванні щирі, щиро ставляться до інших, але стримані в емоційних проявах, співвідносять свої реакції з поведінкою оточуючих людей; решта 9 мають низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка може мало змінюватися в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься із поведінкою інших людей.



Рис. 2.2 Результати тесту «Комунікативний контроль (за М. Шнайдером)

Так як в першому розділі було описано про певний вплив самооцінки на спілкування, нами було проведено тестування на визначення рівня самооцінки, результати якого представленні в таблиці 2.3. Бланк запитан надано в додатку Б.

Таблиця 2.3.

Результати тесту на самооцінку (Сонерсена)

№	Результат	№	Результат	№	Результат	№	Результат
1	23	11	36	21	17	31	21
2	7	12	21	22	43	32	8

Продовження таблиці 2.3

№	Результат	№	Результат	№	Результат	№	Результат
3	28	13	12	23	19	33	32
4	10	14	19	24	32	34	27
5	24	15	44	25	43	35	28
6	9	16	34	26	31	36	13
7	19	17	24	27	9	37	28
8	18	18	10	28	29	38	30
9	41	19	35	29	15	39	16
10	8	20	24	30	12	40	11

Результати показали, що 16 студентів мають дуже низький рівень самооцінки і це завдає їм чималий дискомфорт, як фізично так і психологічно; 12 – низький рівень самооцінки; 11 – середній рівень, він не низький, але людину можуть турбувати думки такі, як: «Як я виглядаю?», «Чи все зі мною добре?», «Що про мене подумають, якщо я ...»; і лише у однієї людини високий рівень самооцінки, вона твирезо оцінює власні здібності.



Рис. 2.3. Результати тесту на рівень самооцінки (Сонерсен)

У таблиці 2.4 представлені середні бали учасників за зимову сесію, саме з цими даними ми будемо порівнювати результати тестів.

Таблиця 2.4.

Середній бал студентів за зимову сесію 2021 року

№	Результат	№	Результат	№	Результат	№	Результат
1	67	11	75	21	93	31	92
2	83	12	90	22	70	32	84
3	87	13	91	23	70	33	72
4	91	14	73	24	69	34	83
5	69	15	80	25	82	35	85
6	87	16	72	26	77	36	78
7	75	17	66	27	82	37	92
8	73	18	65	28	76	38	70
9	69	19	70	29	79	39	92
10	82	20	77	30	67	40	87

У дослідженні приймали участь: 7 студентів відмінників; 10 студентів, які мають 4; 8 студентів мають середній бал -4; 13 студентів мають 3; и 1 студент, який має -3 бали.

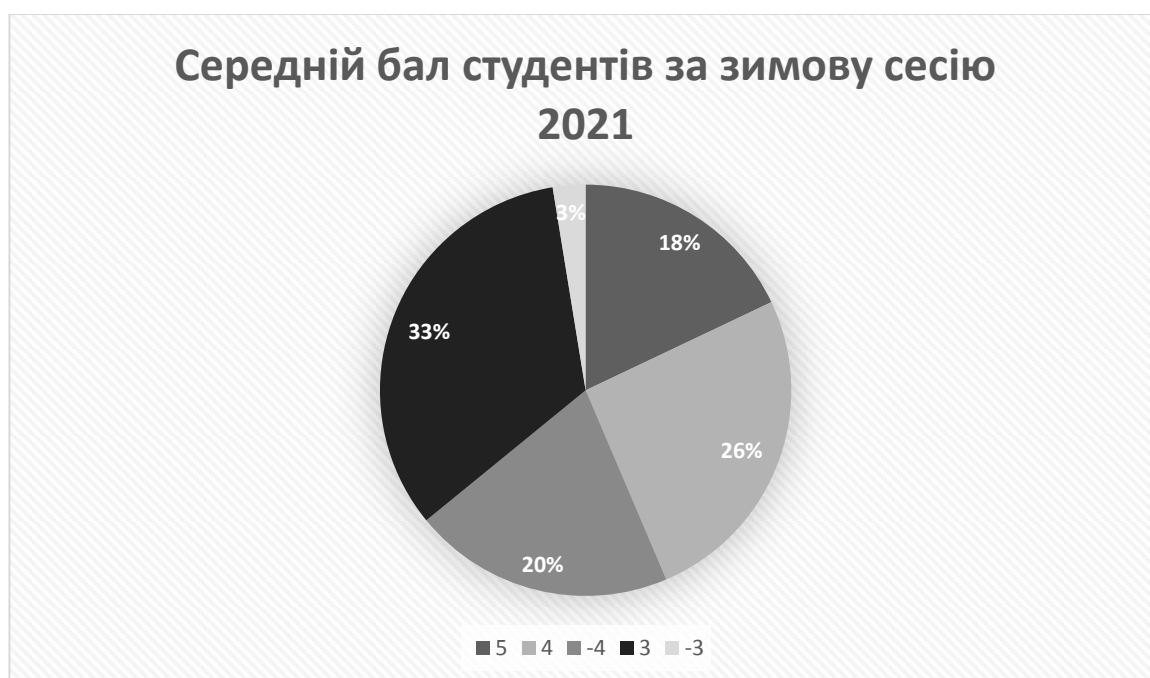


Рис 2.4. Середній бал студентів за зимову сесію 2021 року

Після структуризації отриманих даних нами було проведено, за допомогою математичної статистики, обчислення, результати якого ми описали в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Результати кореляційного зв'язку між показниками за
коефіцієнтами кореляції Спірмена та Фехнера**

Показники	Рангова кореляція Спірмена	Коефіцієнт Фехнера
<i>Саморегуляція та середній бал</i>	$p = -0,023(p > 0,05)$ – залежність ознак не значуща	$t_H = 0,1 < t_T = 1,943$ – залежність не значуща
<i>Комунікативний контроль та середній бал</i>	$p = 0,200(p > 0,05)$ – залежність ознак не значуща	$t_H = 0 < t_T = 1,943$ – залежність не значуща
<i>Самооцінка та середній бал</i>	$p = -0,311(p < 0,05)$ – залежність ознак значуща	$t_H = -0,375 < t_T =$ $1,943$ – залежність не значуща
<i>Саморегуляція та самооцінка</i>	$p = 0,445(p > 0,05)$ – залежність ознак не значуща	$t_H = -0,05 < t_T =$ $1,943$ – залежність не значуща
<i>Комунікативний контроль та самооцінка</i>	$p = 0, (p > 0,05)$ – залежність ознак не значуща	$t_H = 0,05 < t_T =$ $1,943$ – залежність не значуща

Данні результати показують, що лише у 1 випадку з 10 – залежність між показниками є значущою. Між самооцінкою студентів та середнім балом, за ранговою кореляцією Спірмена, зв'язок наявний та, виходячи з цього, можна стверджувати, що самооцінка впливає на навчання студентів, але її вплив є незначним.

Самооцінка студента має значний вплив майже на все, що він робить – на те, як він займається діяльністю, справляється з проблемами та взаємодіє з іншими. Самооцінка також може мати помітний вплив на академічну успішність. Низька самооцінка може зменшити бажання студента вчитися,

його здатність зосереджуватись і готовність йти на ризик. Позитивна самооцінка, з іншого боку, є одним із будівельних блоків студентського успіху; це забезпечує міцну основу для навчання.

Проблема в роботі з студентами з низькою самооцінкою полягає в тому, щоб відновити їхню віру в себе, щоб вони наполегливо долали академічні проблеми.

Загалом, висока самооцінка допомагає людям відчувати себе як активних і спроможних людей, які сприяють змінам за допомогою зусиль і встановлюють вищі цілі, які сприяють пізнанню нового. Цікаво, що численні дослідники продемонстрували, що найкращий спосіб покращити успішність студентів – це підвищити їхню самооцінку [70]. Дослідження також задокументували, що висока самооцінка відіграє важливу роль у навчанні, соціальній та особистій відповідальності [70]. Ті, хто має вищі академічні досягнення, як правило, відчують себе впевненіше, на відміну від тих, хто не впевнений у собі, досягають менше.

Крім того, гендер є важливим фактором, який впливає на зростання, появу та демонстрацію самооцінки. Було виявлено численні відмінності між чоловіками та жінками в рівні їхньої самооцінки в підлітковому віці, оскільки вони схильні пристосовуватися до гендерних стереотипів. Зокрема, вважають, що на чоловічу самооцінку більше впливають цілі, що характеризуються незалежністю та автономією, тоді як на самооцінку жінок більше впливають цілі, пов'язані із взаємозалежністю та чутливістю [31]. Різниця в самооцінці може призвести до різниці в академічних досягненнях між представниками чоловічої та жіночої статі. Було виявлено, що дівчата краще навчаються в університеті, отримують вищі оцінки і можуть закінчити університет на вищому рівні, ніж юнаки [50].

2.3. Рекомендації щодо підвищення комунікативної компетенції в юнацькому віці

Нами була розроблена пам'ятка для студентів. В ній ми описуємо способи та поради, які допоможуть покращити спілкування та рівень самооцінки.

Є конкретні речі, які можуть покращити комунікативні навички:

1. Протрібно слухати свого співбесідника. Люди хочуть знати, що їх чують. По-справжньому слухайте, що говорить інша людина, замість того, щоб формулювати свою відповідь. У цей момент людина, яка розмовляє з вами, має бути найважливішою людиною у вашому житті. Ще один важливий момент – вести одну розмову за раз. Це означає, що якщо ви розмовляєте з кимось по телефону, не надсилайте текстове повідомлення одночасно. Інша людина буде знати, що ви не повністю зосереджені на розмові.

2. Має значення, з ким ви розмовляєте. Можна використовувати аббревіатури та неформальну мову, коли ви спілкуєтеся з приятелем, але якщо ви надсилаєте текстові повідомлення своєму керівнику, «Привіт» та сленг або будь-яка неформальна мова не бути присутньою у вашому повідомленні. Для ефективного спілкування формуйте своє повідомлення на основі того, з ким ви розмовляєте, не забувати про свого співбесідника, коли ви намагаєтеся донести свою думку [80].

3. Будьте короткими, але конкретними. Для письмового та словесного спілкування практикуйтесь бути короткими, але досить конкретними, щоб ви надали достатньо інформації, щоб інша людина могла зрозуміти, що ви намагаєтеся сказати. А якщо ви відповідаєте на повідомлення, переконайтеся, що ви прочитали його повністю, перш ніж писати відповідь.

4. Емпатія: здатність розуміти почуття оточуючих є невід'ємною частиною ефективного спілкування. Співпереживання означає як розуміння, так і ставлення до почуттів когось іншого. Наявність високого емоційного інтелекту та демонстрація здатності співпереживати зміцнює взаєморозуміння між вами та іншими та підвищує вашу здатність до спілкування [76].

5. Більше спілкуйтеся з іншими.

Знайдіть шляхи для подальших розмов з друзями, родиною та близькими колегами або практикуйте свої навички розмови, задаючи відкриті запитання.

6. Ставте відкриті запитання.

Постановка відкритих запитань може бути ефективним способом змусити інших говорити. Це може допомогти вам зрозуміти ваших друзів, сім'ю, колег і навіть начальство. Часто колеги можуть позитивно відреагувати на відкриті запитання, оскільки це свідчить про інтерес до їхніх ідей. Спробуйте ставити співрозмовникам такі відкриті запитання: «Як ти ставишся до...?» «Чи можете ви розповісти мені більше про...?», «Що ти думаєш про...?».

7. Спостерігайте за соціальними навичками ваших одногрупників.

Ще один крок до розвитку ваших соціальних навичок – це спостереження за своїми одногрупниками. Зверніть увагу на невербальне спілкування, мову тіла (наприклад, посмішку та кивання) і словниковий запас, який вони використовують для розмови. Подумайте, що робить соціальні навички ваших знайомих ефективними та привабливими. Ви можете звернутися до цих спостережень і включити їх у свої власні комунікативні навички [73].

8. Практикуйтесь у підтримці зорового контакту при розмові.

Поставте собі за мету встановити і утримувати зоровий контакт принаймні три-п'ять секунд щоразу, коли ви спілкуєтеся з кимось. Ви можете спробувати з близькою людиною, з якою вам комфортно. Повідомте її, що ви намагаєтеся покращити свою здатність підтримувати зоровий контакт. Потренуйтеся тримати зоровий контакт на початку розмови, коли слухаєте розмову свого знайомого, дякуєте йому і завершуєте розмову.

9. Розвивайте свої навички аудіювання.

Так само важливо, як і вміти поділитися своїми думками, бути активним слухачем. Роблячи це, ви дозволяєте іншим відчувати себе

комфортно поділитися своїми ідеями та внеском. Практикуйте свої навички слухання, підтримуючи зоровий контакт, використовуючи невербальне спілкування, наприклад, кивайте, коли ви погоджуєтесь, і задаючи уточнюючі запитання, коли чуєте щось, що ви неправильно розумієте [71].

10. Запросіть одногрупника на обід або на каву.

Побудова стосунків з іншими може здатися лякаючим, але цьому може допомогти, якщо ви почнете розвивати відносини з однією людиною за раз. Спочатку оберіть товариша, з яким ви хотіли би краще познайомитись, і запросіть його на обід або на каву. Навчання в університеті та спільна група можуть дати вам спільні теми для обговорення, але врешті-решт спробуйте задавати питання, щоб краще пізнати його як особистість. Налагоджуючи більше відносин, спілкуйтеся на рівні один на один з людьми.

11. Вільно говорить щирі компліменти.

Хвалити інших за добре виконану роботу – це чудовий спосіб продемонструвати дружелюбність і вдячність оточуючим. Вони можуть бути початком більшої розмови або поточної розмови. Будьте щирими – нещирі компліменти можуть спрацювати проти вас [69].

12. Знайдіть джерела для порашення соціальних навичок.

Існує багато курсів, книг, подкастів та інструментів, доступних як в режимі онлайн, так і офлайн, які допоможуть вам покращити свої навички спілкування. Спробуйте шукати ресурси на основі певної теми, як-от мова тіла, спілкування в мережі або активне слухання. Звідти запровадьте свої знання на практиці.

13. Слідкуйте за поточними подіями

Залишаючись в курсі поточних тенденцій, подій та новин, ви можете поговорити з іншими. Спробуйте підписатися на сповіщення про місцеві новини або на інформаційні бюлетені. Але намагайтеся уникати суперечливих тем, такі як політика чи релігія, щоб розмова залишалася дружньою [7].

Так як результати тесту на самооцінку показали, що у 58% рівень самооцінки дуже низький та низкий, ми розробили рекомендації для студентів, у яких ми виявили такий рівень самооцінки.

Перелік рекомендацій для людей з заниженою самооцінкою:

1. Неможна порівнювати себе з іншими, тому що знайдуться люди, які є кращими. Якщо Ви будете займатися порівняннями, то завжди матимете перед собою занадто багато опонентів чи противників, яких не можете перевершити.

2. Не засуджуйте себе.

3. Приймайте всі компліменти та привітання відповіддю «спасибі». Коли Ви відповідаєте на комплімент чимось на зразок: «та нічого особливого», Ви відхиляєте цей комплімент і одночасно посилаєте собі повідомлення про те, що не гідні похвали, формуючи занижену самооцінку.

4. Намагайтеся спілкуватися з позитивними і впевненими в собі людьми, готовими Вас підтримати. Якщо ви помітите, що певні люди схильні вас пригнічувати, намагайтеся проводити з ними менше часу або розкажіть їм, що ви відчуваєте сприводу їхніх висловлювань чи вчинків.

5. Щоб підвищити свою самооцінку, вам потрібно визначити негативні переконання, які ви маєте про себе. Почніть звертати увагу на ці негативні думки і записувати їх на аркуші паперу або в щоденник. Запитайте себе, коли ви вперше почали думати про себе в такому світлі. Також напишіть хороші речі, які говорять про вас інші люди. Намагайтеся, щоб у вашому списку було принаймні 5 позитивних речей і регулярно доповнюйте його. Потім покладіть свій список кудись, де ви зможете його побачити. Таким чином, ви зможете постійно нагадувати собі, що у вас все гаразд.

6. Навчіться бути наполегливим

Бути наполегливим означає поважати думки та потреби інших людей і очікувати від них того ж. Один трюк — дивитися на інших людей, які діють наполегливо, і копіювати те, що вони роблять.

Справа не в тому, щоб прикидатися тим, ким ви не є. Це збір підказок від людей, якими ви захоплюєтеся, як потрібно діяти для досягнення цілей [62].

Отже, можемо зробити висновок, що покращення суміжних з комунікативною компетенцією компонентів допоможе студентам відчувати впевненість в собі, покращити їх успішність у навчанні та бути активнішими в соціальній діяльності.

Висновки до другого розділу

В ході дослідження впливу комунікативної компетенції на успішність навчання студентів, було використано наступні емпіричні методи: тести, методика. Психодіагностичний комплекс методик склали: методика вивчення можливостей до саморегулювання в спілкуванні, методика діагностики комунікативного контролю (за м. Шнайдером), тест на самооцінку Сонерсена.

Методики були проведені з метою виявлення у студентів рівня комунікативного контролю та рівня самооцінки, і прослідкувати наявність кореляційного зв'язка між отриманими результатами та середнім балом студентів. У дослідженні брали участь студенти кафедри психології. Їх кількість складала 40 чоловік різного віку та статі.

Результати нашого дослідження показали, що у відібраних студентів залежність між комунікативним контролем та успішністю є не значною. Данні результати показують, що лише у 1 випадку з 10 – залежність між показниками є значущою. Між самооцінкою студентів та середнім балом, за ранговою кореляцією Спірменна, зв'язок наявний та, виходячи з цього, можна стверджувати, що самооцінка впливає на навчання студентів, але її вплив є незначним.

ВИСНОВКИ

У даній роботі представлено теоретико-методологічні підходи до проблеми впливу комунікативної компетентності на успішність навчання студентів. Розроблено рекомендації по покращенню комунікативних навичок. Відповідно до завдань дослідження, ми можемо сформулювати наступні висновки:

1) Аналіз літературних джерел показав, що усний канал спілкування оперативний і цінний в отриманні та обміні інформацією. Його безпосередність сприяє розумінню актуальної інформації та спрощує передачу інформації між двома або більше людьми. Правильне використання спілкування також сприяє дружнім відносинам. Всупереч поширеній думці, є кілька важливих аспектів, які сприяють академічній успішності. З огляду на це, жоден інший аспект саморозвитку не був настільки переважаючим, як вербальна комунікативна компетентність. Не тільки мовленнєві труднощі можуть вплинути на здібності до навчання, вони також впливають на соціальні проблеми та такі здібності, як заводити друзів, розвивати здорові стосунки та досягти впевненості в собі. Ця впевненість у собі може допомогти студентам докладати більше зусиль, щоб добре працювати.

Студенти з якісними навичками усного спілкування мають переваги, оскільки це сприймається як бонус для них. Впевненість в усному спілкуванні дозволяє студентам мати високу самооцінку, що приносить користь їх соціальній діяльності. Підводячи підсумок, цикл спілкування або усне спілкування відноситься не тільки до вербаліки, а також використання графічних і невербальних елементів для подальшого полегшення передачі повідомлення та його значення.

Комунікація – специфічна форма взаємодії людей у процесі їхньої пізнавально-трудової діяльності. У той самий час спілкування є необхідною умовою будь-якої діяльності людини, але при цьому маючи суспільну природу, а ми говоримо про діяльність лише тоді, коли ця діяльність соціальна за своєю суттю, а не за зовнішніми формами її існування. Тому

можна стверджувати, що будь-яка людська діяльність неможлива поза спілкуванням. Отже, комунікація є важливим елементом діяльності людини.

2) Розвиток комунікативних навичок може допомогти у всіх аспектах життя, від професійного життя до світських зустрічей і всього між ними. Здатність передавати інформацію точно, чітко і за призначенням є життєво важливою навичкою, якою не можна нехтувати. Ніколи не пізно працювати над навичками спілкування і тим самим покращувати якість життя.

В період ранньої юності завершується становлення взаємозв'язків між комунікативними особливостями особистості, комунікативні компоненти інтегруються в єдиний інтегральний показник комунікабельності. Порушення гармонії в рівнях розвитку комунікативних особливостей може бути зумовлено психотравмами, що мали місце у комунікативній діяльності.

У період ранньої юності розпочинається суттєва перебудова структури емпатійних здібностей, емпатія стає більш диференційованою та структурованою. Така перебудова, враховуючи особливості психічного розвитку у юнацькому віці, найімовірніше, може бути наслідком становлення світоглядних установок особистості. У комунікативній діяльності розпочинає відігравати важливу роль ідентифікація себе з іншими людьми, нового змісту набуває виразність та легкість спілкування. Особистісні установки перестають відігравати значну роль у спілкуванні, що може зумовлюватись перебудовою світоглядних установок особистості.

3) Провівши емпіричне дослідження ми отримали такі результати:

- вивчення можливостей до саморегуляції в спілкуванні: у 7 респондентів виявилась ригідність у спілкуванні, 19 – потреба бути у спілкуванні з самим собою, виявляти в залежності від ситуації спрямованість на партнера, схильність до партнерства у спілкуванні, 14 – мобільність у спілкуванні, вміння підлаштовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу, здатність змінювати стиль спілкування залежно від ситуації;

- діагностики комунікативного контролю (за М. Шнайдером):

15 осіб високий комунікативний контроль; постійно слідкують за собою, управляють проявом своїх емоцій; 16 мають середній комунікативний контроль; у спілкуванні щирі, щиро ставляться до інших, але стримані в емоційних проявах, співвідносять свої реакції з поведінкою оточуючих людей; решта 9 мають низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка може мало змінюватися в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься із поведінкою інших людей;

– тест на самооцінку (М. Сонерсена):

16 студентів мають дуже низький рівень самооцінки і це завдає їм чималий дискомфорт, як фізично так і психологічно; 12 – низький рівень самооцінки; 11 – середній рівень, він не низький, але людину можуть турбувати думки такі, як: «Як я виглядаю?», «Чи все зі мною добре?», «Що про мене подумують, якщо я ...»; і лише у однієї людини високий рівень самооцінки, вона твёрезо оцінює власні здібності.

Результати кореляційного зв'язку між показниками за коефіцієнтами кореляції Спірмена та Фехнера показують, що лише у 1 випадку з 10 – залежність між показниками є занчущою. Між самооцінкою студентів та середнім балом, за ранговою кореляцією Спірменна, зв'язок наявний та, виходячи з цього, можна стверджувати, що самооцінка впливає на навчання студентів, але її вплив є незначним.

4) Наші рекомендації з підвищення рівня комунікативної компетенції та самооцінки базуються на віще отриманих емпіричних даних. Покращення цих компонентів допоможе студентам відчувати впевненість в собі, покращити їх успішність у навчанні та бути активнішими в соціальній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альохіна Н.В. Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців. *Проблеми сучасної педагогічної освіти. Педагогіка і психологія*. 2013. № 40 (2). С. 51–55.
2. Бутенко Т.О. Активні методи навчання у формуванні комунікативної компетентності студентів. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2009. № 11. С. 6–9.
3. Галицька М.М. Складові комунікативної компетентності студентів вищих навчальних закладів. *Освітологічний дискурс*. 2015. № 2 (10). С. 39–48.
4. Добротвор О.В. Комунікативна компетентність як предмет наукового дослідження. *Педагогічний процес: теорія і практика*. 2013. № 3. С. 56–62.
5. Долинський Є. Формування комунікативної компетентності майбутніх перекладачів у процесі дистанційного навчання. *Молодь і ринок*. 2010. № 7–8. С. 128–132.
6. Корніяка О.М. Вивчення розвитку комунікативної компетентності студентів. *Психолінгвістика : зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. 2009. Вип. 3. С. 60–69.
7. Корніяка О.М. Психологія розвитку комунікативної компетентності на різних етапах професійного становлення особистості. *Наукові записки Інституту психології імені Г.С. Костюка*. 2011. Вип. 39. С. 210–222.
8. Краєвська О.Д. Формування комунікативної компетентності майбутніх менеджерів-аграріїв у процесі професійної підготовки : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти»; Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка. Тернопіль, 2015. 25 с.

9. Панфілов Ю.І., Фурманець Б.І. Компетентнісний підхід в освіті: досвід, проблеми, перспективи. *Теорія і практика управління соціальними системами*. 2017. № 3. С. 55–67.
10. Семенов О.М. Формування комунікативної компетентності майбутніх економістів. *Педагогіка вищої та середньої школи : зб. наук. пр.* Кривий Ріг. 2013. С. 266–270.
11. Стрільчук В.Р. Особливості розвитку комунікативних навичок в юнацькому віці. *Могилянські читання – 2021: досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні: глобальний, національний та регіональний аспекти: матеріали XXIV Всеукраїнської наук.-практ. конф.* (Миколаїв, 8–12 листоп. 2021 р.). Миколаїв, 2021. С. 104–105.
12. Черезова І.О. Комунікативна компетентність як інтегральна якість особистості. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Психологічні науки. 2014. № 1 (1). С. 103–107.
13. Шаров С. Компетентнісний підхід: переваги, структура та особливості. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. Серія : Педагогічні науки. 2018. № 4 (63). С. 194–199.
14. Шарова Т., Шаров С.В., Бородіхіна О.В. Формування комунікативно-діалогічної компетентності студентів-філологів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 29. Т. 1. С. 74–76.
15. Alawamleh M. COVID-19 and higher education economics. *Journal of Economics and Economic Education Research*. 2020. Vol. 21 No. 2, pp. 1–2.
16. Ally M. Foundations of educational theory for online learning. *Theory and practice of online learning*. 2004. Vol. 2, pp. 15–44.
17. Andersen Peter. *The Complete Idiot's Guide to Body Language*. 2004. Alpha Publishing. ISBN 978–1592572489.
18. Andersen Peter. *Nonverbal Communication: Forms and Functions* (2nd ed.). 2007. Waveland Press.

19. Arakawa D. and Greenberg M. Optimistic managers and their influence on productivity and employee engagement in a technology organisation: implications for coaching psychologists. *International Coaching Psychology Review*. 2007. Vol. 2 No. 1, pp. 78–89.
20. Argyle Michael. *Bodily Communication* (2nd ed.). Madison: International Universities Press. 1988. ISBN 978-0-416-38140-5.
21. Benson A.D. Using online learning to meet workforce demand: a case study of stakeholder influence. *Quarterly Review of Distance Education*. 2002. Vol. 3 No. 4, pp. 443–452.
22. Brehove Aaron. *Knack Body Language: Techniques on Interpreting Nonverbal Cues in the World and Workplace*. Guilford, CT: Globe Pequot Press. 2011. ISBN 9781599219493. Archived from the original on 24 September 2015.
23. Bridges J. *How to be a Gentleman* (PDF). Nashville, TN: Rutledge Hill Press. 1998. Archived from the original (PDF) on 16 June 2015.
24. Bull P.E. *Posture and Gesture*. Oxford: Pergamon Press. 1987. ISBN 978-0-08-031332-0.
25. Burgoon J.K.; Guerrero L.K.; & Floyd K. *Nonverbal communication*. Boston: Allyn & Bacon. 2011. ISBN 9780205525003.
26. Campbell S. *Saying What's Real*. Tiburon, CA: Publishers Group West. 2005. ISBN 978–1932073126.
27. Caner M. The definition of blended learning in higher education. In Panagiotis, S. And Anastasiades (Eds), *Blended Learning Environments for Adults: Evaluations and Frameworks*, IGI Global, New York. 2012. pp. 19–34.
28. Clampitt P.G. and Downs C.W. Employee perceptions of the relationship between communication and productivity: a field study. *The Journal of Business Communication*. 1993. Vol. 30 No. 1, pp. 5–28.
29. Conrad D. Deep in the hearts of learners: insights into the nature of online community. *The Journal of Distance Education*. 2002. Vol. 17 No. 1, pp. 1–19.

30. Cooley R.E., and Deborah A.Roach. A Conceptual Framework. In *Competence in Communication: A Multidisciplinary Approach*, ed. Robert N. Bostrom (Beverly Hills, CA: Sage, 1984), 25.
31. Cross T. and R.B. Slater. A first view of the academic performance of African Americans at three highly ranked colleges. *J. Blacks Higher Education*. 1995. 7: 76–79.
32. Domenech-Betoret F. and Gomez-Artiga A. The relationship among students' and teachers' thinking styles, psychological needs and motivation, *Learning and Individual Differences*. 2014. Vol. 29, pp. 89–97.
33. Driver J. *You Say More Than You Think*. New York, NY: Crown Publishers. 2010. ISBN 9780307453976.
34. Duta N., Panisoara G. and Panisoara I.O. The Effective Communication in Teaching. Diagnostic study regarding the academic learning motivation to students. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 186, pp. 1007–1012.
35. Ekman P. *Emotions Revealed*. New York, NY: Owl Books. 2003. ISBN 978-0805072754.
36. Floyd K.; Guerrero L.K. *Nonverbal communication in close relationships*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. 2006. ISBN 9780805843972.
37. Gilbert M. *Communication Miracles at Work*. Berkeley, CA: Publishers Group West. 2002. ISBN 9781573248020.
38. Givens D. *Love Signals*. New York, NY: St. Martins Press. 2005. ISBN 9780312315054.
39. Givens D.B. Body speak: what are you saying? *Successful Meetings* (October) 51. 2000.
40. Glomo-Narzoles D.T. Communication climate: its relation to institutional productivity. *Asian Journal of Social Sciences and Humanities*. 2012. Vol. 1 No. 4, pp. 196–205.

41. Gudykunst W.B. & Ting-Toomey S. Culture and Interpersonal Communication. California: Sage Publications Inc. 1988.
42. Guerrero L.K.; DeVito J.A.; Hecht M.L., eds. The nonverbal communication reader (2nd ed.). Lone Grove, Illinois: Waveland Press. 1999. Archived from the original on 5 July 2007.
43. Guerrero L.K. and Floyd K. Nonverbal Communication in Close Relationships, Routledge, New York. 2006.
44. Hanna Judith L. To Dance Is Human: A Theory of Nonverbal Communication. Chicago: University of Chicago Press. 1987.
45. Hargie O. & Dickson D. Skilled Interpersonal Communication: Research, Theory and Practice. Hove: Routledge. 2004. ISBN 9780415227193.
46. Hargie O. Skilled Interpersonal Interaction: Research, Theory, and Practice, London: Routledge. 2011. 9.
47. Hellriegel D., Slocum J.W. and Woodman R.W. Organizational Behavior, 8th ed., SouthWestern College, Cincinnati, OH. 1998.
48. Heneman H.G. III and Schwab D.P. Pay satisfaction: its multidimensional nature and measurement. International Journal of Psychology. 1985. Vol. 20 No. 1, pp. 129–141.
49. Hiltz S.R. and Turoff M. Education goes digital: the evolution of online learning and the revolution in higher education. Communications of the ACM. 2005. Vol. 48 No. 10, pp. 59–64.
50. Jacob B.A. Where the boys aren't: Non-cognitive skills, returns to school and the gender gap in higher education. Econ. Educ. 2002.
51. Jurik V., Groschner A. and Seidel T. Predicting students' cognitive learning activity and intrinsic learning motivation: how powerful are teacher statements, student profiles, and gender? Learning and Individual Differences. 2014. Vol. 32, pp. 132–139.
52. Kara I. and O Kahraman. The effect of computer assisted instruction on the achievement of students on the instruction of physics topic of 7th grade science course at a primary school. J. Applied Sci. 2008. 8: 1067-1072.

53. Knapp Mark L. & Hall Judith A. *Nonverbal Communication in Human Interaction* (5th ed.). Wadsworth: Thomas Learning. 2007. ISBN 978-0-15-506372-3.
54. Komarraju M., Karau S.J., Schmeck R.R. and Avdic A. The Big Five personality traits, learning styles, and academic achievement. *Personality and Individual Differences*. 2011. Vol. 51 No. 4, pp. 472–477.
55. Lunenburg F.C. *Communication: the process, barriers, and improving effectiveness*. *Schooling*. 2010. Vol. 1 No. 1, pp. 1–10.
56. Madlock P.E. The link between leadership style, communicator competence, and employee satisfaction. *The Journal of Business Communication*. 2008. Vol. 45 No. 1, pp. 61–78.
57. Majid N.A., Jelas Z.M., Azman N. and Rahman S. Communication skills and work motivation amongst expert teachers. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2010. Vol. 7, pp. 565–567.
58. McCroskey J.C. *Communication Competence: The Elusive Construct*. in *Competence in Communication: A Multidisciplinary Approach*, ed. Robert N. Bostrom. Beverly Hills, CA: Sage, 1984. 259.
59. Melamed J. & Bozionelos N. Managerial promotion and height. 1992. *Psychological Reports*. 71 (6): 587–593. doi:10.2466/PRO.71.6.587-593.
60. Moore J.L., Dickson-Deane C. and Galyen K. E-Learning, online learning, and distance learning environments: are they the same? *The Internet and Higher Education*. 2011. Vol. 14 No. 2, pp. 129–135.
61. Moore K.D. *Classroom Teaching Skills*, McGraw-Hill Humanities, Social Sciences & World Languages. 2007.
62. Muliro J. *Assessment of the Key Success Factors of Strategic Knowledge Management that Influence Organizational Performance: A Case of the World Agro Forestry Centre, United States International University-Africa*, Doctoral dissertation, Nairobi. 2017.

63. Okello P.G. The Effect of Human Resource Practices on Students' Performance at St. John Bosco Core Primary Teachers, Uganda Management Institute, College Nyondo, Uganda, Doctoral dissertation. 2015.
64. Orodho J.A., Waweru P.N., Ndichu M. and Nthinguri R. Basic education in Kenya: focus on strategies applied to cope with school-based challenges inhibiting effective implementation of curriculum. *International Journal of Education and Research*. 2013. Vol. 1 No. 11, pp. 1–20.
65. Ottenheimer H.J. *The anthropology of language: an introduction to linguistic anthropology*. Kansas State: Thomson Wadsworth. 2007.
66. Paechter M. and Maier B. Online or face-to-face? Students' experiences and preferences in e-learning", *The internet and higher education*. 2010. Vol. 13 No. 4, pp. 292–297.
67. Pavitt C. Answering questions requesting scientific explanations for communication. *Communication Theory*. 2000. Vol. 10 No. 4, pp. 379–404.
68. Payne S.C., Youngcourt S.S. and Beaubien J.M. A meta-analytic examination of the goal orientation nomological net. *Journal of Applied Psychology*. 2007. Vol. 92 No. 1, p. 128.
69. Peas B., Pease A. *The Definitive Book of Body Language*. New York, NY: Bantam Books. 2004.
70. Redenbach S. *Self-Esteem, the Necessary Ingredient for Success*. Esteem Seminar Programs and Publications, USA. 1991.
71. Remland, Martin S. *Nonverbal communication in everyday life*. Boston: Allyn & Bacon. 2009.
72. Rubie, C.M., M.A.R. Townsend and D.W. Moore, 2004. Motivational and academic effects of cultural experiences for indigenous minority students in New Zealand. *Educ. Psychol.*, 24: 143-160.
73. Segerstrale, Ullica; Molnar, Peter, eds. *Nonverbal Communication: Where Nature Meets Culture*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. 1997. ISBN 978-0-8058-2179-6.

74. Segumpan, R.G. Work Performance as Influenced by Communication Climate, Empowerment and Value Focus Among University Personnel, Unpublished Doctor of Education (Educational Management) Dissertation, West Visayas State University, Iloilo. 1999.

75. Shan S., Li C., Shi J., Wang L. and Cai H. Impact of effective communication, achievement sharing and positive classroom environments on learning performance. *Systems Research and Behavioral Science*. 2014. Vol. 31 No. 3, pp. 471–482.

76. Simpson-Giles C. *How to Be a Lady*. Nashville, TN: Rutledge Hill Press. 2001. ISBN 9781558539396.

77. Urdan T. and Schoenfelder E. Classroom effects on student motivation: goal structures, social relationships, and competence beliefs. *Journal of School Psychology*. 2006. Vol. 44 No. 5, pp. 331–349.

78. Welch M. and Jackson P.R. Rethinking internal communication: a stakeholder approach. *Corporate Communications: An International Journal*. 2007. Vol. 12 No. 2, pp. 177–198.

79. Yip M.C. Learning strategies and self-efficacy as predictors of academic performance: a preliminary study. *Quality in Higher Education*. 2012. Vol. 18 No. 1, pp. 23–34.

80. Zysk Wolfgang. *Körpersprache – Eine neue Sicht* (Doctoral Dissertation 2004) (in German). University Duisburg-Essen (Germany). 2004.

ДОДАТКИ

Додаток А

Вивчення здатності до саморегуляції в спілкуванні

Шкали: саморегуляції у спілкуванні

ПРИЗНАЧЕННЯ ТЕСТА

Методика призначена визначення мобільності, адаптивності у різних ситуаціях спілкування.

Інструкція до тесту

Нижче наведені висловлювання щодо різних ситуацій у спілкуванні. Усі висловлювання різні, за змістом не збігаються, тому уважно вчитайтесь у кожне їх, як відповідати. Якщо вислів «вірно» або «швидше правильний» стосовно вас, поставте літеру «в» поруч із відповідним номером висловлювання. Важливо, щоб ви відповідали щиро та чесно.

ТЕСТ

1. Я вважаю, що імітувати поведінку інших людей важко.
2. У поведінці найчастіше відображається все те, що я думаю і в чому я переконаний насправді.
3. На вечірках, у різних компаніях я не намагаюся робити чи говорити те, що приємно іншим.
4. Я можу захищати ті ідеї, в які сам вірю.
5. Я можу вимовляти промови експромтом навіть на ті теми, за якими не маю майже жодної інформації.
6. Я вважаю, що вмію проявляти себе так, щоб справити враження на людей або розважити їх.
7. Якщо я не впевнений, як слід поводитись у певній ситуації, починаю орієнтуватися на поведінку інших людей.
8. Можливо, з мене вийшов би непоганий актор.
9. Я рідко потребую порад друзів при виборі книг, музики або фільмів.
10. Інколи здається, що я переживаю глибші емоції, ніж це є насправді.

11. Я сміюся над комедією більше, коли дивлюся її разом з іншими, ніж коли дивлюсь її один.
12. У групі людей я рідко є центром уваги.
13. У різних ситуаціях з різними людьми я поводжуся абсолютно по-різному.
14. Мені не дуже легко досягти того, щоб інші відчували мені симпатію.
15. Навіть якщо я не в дусі, часто вдаю, що приємно проводжу час.
16. Я не завжди такий насправді, яким здаюся.
17. Я не буду спеціально висловлювати думку або змінювати поведінку, коли мені хочеться комусь сподобатися або досягти прихильності.
18. Я вважаюся людиною, здатною розважити.
19. Щоб сподобатися, налагодити стосунки з людьми, я намагаюся насамперед робити саме те, що від мене очікують.
20. Я ніколи не проявляв себе особливо успішно, якщо грав з іншими в ігри, які вимагають кмітливості або імпровізованих дій.
21. Я відчуваю труднощі, коли намагаюся змінювати свою поведінку так, щоб вона відповідала поглядам різних людей та ситуаціям.
22. Під час вечірок я надаю іншим можливість жартувати та розповідати історії.
23. У компаніях я почуваюся трохи незручно і не проявляю себе дуже добре.
24. Якщо потрібно для правої справи, я можу будь-кому, дивлячись прямо в очі, сказати неправду і при цьому зберігати безпристрасне вираз обличчя.
25. Я можу зробити так, щоб оточуючі були зі мною дружні, навіть якщо ці люди мені не подобаються.

ОБРОБКА ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ТЕСТА

Ключ до тесту

Підраховуються всі відповіді, що збігаються зі словами «вірно» та «невірно».

- Правильно: - 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25.
- Неправильно: – 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23.

Усі бали підсумовуються.

Менш ніж 8 балів – стабільна модель спілкування, деяка ригідність.

8 - 17 балів - потреба бути у спілкуванні з самим собою, виявляти в залежності від ситуації спрямованість на партнера, схильність до партнерства у спілкуванні.

17-25 балів – мобільність у спілкуванні, вміння підлаштовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу, здатність змінювати стиль спілкування залежно від ситуації.

Додаток Б**Методика діагностики комунікативного контролю (за м.
Шнайдером)**

Мета: визначення рівня комунікативного контролю особистості школяра.

Інструкція: Уважно прочитайте 10 висловлювань, які відображають реакції на деякі ситуації спілкування. Кожне з них оцініть як правильне (П) або неправильне (Н) стосовно себе, поставивши поряд із кожним пунктом відповідну букву.

Обладнання: папір та ручка.

Опитувальник:

1. Мені здається важким наслідувати інших людей.
2. Я міг би покривлятися, щоб звернути увагу оточуючих.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.
4. Іншим людям інколи здається, що мої переживання глибші, ніж це є насправді.
5. У компанії я рідко опиняюся в центрі уваги.
6. У різних ситуаціях у спілкуванні з іншими людьми я часто поведжуся по-різному.
7. Я можу відстоювати тільки те, у чому щиро впевнений.
8. Щоб досягти успіхів у справах та у відносинах з людьми, я часто буваю таким, яким мене хочуть бачити.
9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких я не терплю.
10. Я не завжди такий, яким здаюся.

Обробка результатів. По одному балу нараховується за відповідь «Н» на питання 1, 5, 7 і за відповідь «П» на всі інші запитання. Підраховується сума балів, яка співвідноситься із шкалою.

Інтерпретація.

Люди з високим комунікативним контролем постійно слідкують за собою, добре обізнані, як поводитись, управляють своїми емоційними

виявленнями. Разом із тим вони відчують значні труднощі у спонтанності самовираження, не люблять непередбачуваних ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як занадто прямолінійні та нав'язливі.

0-3 балів – низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка може мало змінюватися в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься із поведінкою інших людей.

4-6 балів – середній комунікативний контроль; у спілкуванні щирий, щиро ставиться до інших, але стриманий в емоційних проявах, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих людей.

7-10 балів – високий комунікативний контроль; постійно слідкує за собою, управляє проявом своїх емоцій.

Додаток В**Тест на самооцінку (Сонерсен)**

Якщо ви знаходите твердження правдивим, відповідайте «Так» або «+». Якщо знаєте, що питання «не про вас» відповідайте «Ні» або «-». За кожну позитивну відповідь нараховується по балу.

1. Зазвичай я відчуваю занепокоєння в незнайомій ситуації, коли мені незрозуміло, чого від мене чекають оточуючі.
2. Я насилу сприймаю критику на свою адресу.
3. Я боюся виглядати нерозумно.
4. Я зазвичай перебільшую свої невдачі і не помічаю успіхи.
5. Я ставлюся до себе і оточуючих дуже критично.
6. У мене бувають періоди, коли я енергетично виснажена або перебуваю в стані депресії.
7. Більшість часу я відчуваю занепокоєння або страх.
8. Несправедливість по відношенню до мене здається мені заслуженою.
9. Я боюся довіряти людям, не знаю, коли і кому довіряти.
10. Я часто відчуваю, що говорю неправильні речі, здійснюю неправильні вчинки.
11. Я сумніваюся, чи досить добре я виглядаю.
12. Я часто перебуваю в замішанні.
13. Мені здається, всі зосереджені на тому, що я роблю або кажу, і завжди готові розкритикувати мене.
14. Я боюся допустити помилку, яку помітять оточуючі.
15. Мене гнітять речі, які я роблю і кажу, і речі, які я не зробила і не змогла сказати.
16. Я схильна відмовлятися від змін в житті тільки зі страху зробити помилку.
17. Я сильно захищаюся і навіть даю надмірний відсіч, коли мене критикують.
18. Я не маю уявлення, на що я здатна, чого можу досягти.

19. Я дозволяю своєму страху і сумнівам контролювати рішення, які приймаю.

20. Я думаю про те, що може статися щось погане.

21. Не дозволяю собі розслабитися і відчуваю незручність під час інтимної близькості.

22. Зазвичай я кидаюся з крайності в крайність: або розповідаю про себе занадто багато або не кажу нічого. Рекомендуємо: Як підвищити самооцінку та впевненість у собі?

23. Часто я відчуваю таке сильне хвилювання, що не можу і слова вимовити.

24. Буває я можу кілька днів сумніватися в правильності рішення.

25. Я всіма силами намагаюся уникати конфліктів і конфронтації.

26. Мені кажуть, що я надмірно чутлива.

27. Я відчуваю почуття нікчемності, мені здається, що я неадекватна і інфантильна.

28. Я думаю, що зі мною щось не так.

29. Я ловлю себе на відчутті, що не знаю, чого від мене чекають.

30. Я постійно порівнюю себе з кимось.

31. Часто думаю негативно про себе і оточуючих.

32. Я відчуваю, що інші ставляться до мене погано, намагаються перевершити мене.

33. Увечері я часто поринаю в думки про минуле, згадую, хто і що мені сказав, зробив і кому і що сказала, зробила я.

34. Я часто приймаю рішення, які будуть приємні оточуючим, ігноруючи свої власні пориви і бажання.

35. Мені здається, що інші не поважають мене.

36. Я утримуюся від того, щоб ділитися своїми поглядами, думкою, ідеями з оточуючими.

37. Я іноді віддаю перевагу сказати неправду, якщо думаю, що правда спричинить потік критики або відкидання.

38. Буває, я мовчу зі страху здатися дурною або некомпетентною.
39. Я не ставлю перед собою певних цілей на майбутнє.
40. Мене легко переконати.
41. Я не завжди розумію, які почуття відчуваю.
42. Батьки часто лаяли мене за помилки або погану поведінку.
43. Я думаю, моє життя набагато важче, ніж життя оточуючих мене людей.
44. Я уникаю деяких ситуацій, щоб не довелося випробувати дискомфорт.
45. Я більше перфекціоніст, мені потрібно виглядати ідеально і робити все ідеально.
46. Я не люблю відвідувати заходи в поодиночці, обідати на самоті, мені потрібна компанія.
47. Часто причиною моєї злості і розлади є слова і дії оточуючих.
48. Коли я турбуюся, я часто пітнію, тремчу, у мене частішає серцебиття, я схильна розладів травлення, відразу ж кидаюся в сльози, мені складно зосередитися.
49. Я дуже боюся критики, відкидання.
50. Я покладаюся на думку оточуючих під час прийняття рішень.

Результати та заходи

Якщо ви набрали від 0 до 7 балів, вітаємо! Рівень самооцінки що треба! Так тримати! Ви - особистість самостійна, а ваші рішення не залежать від оточуючих. Вас мало «зачіпають» критичні причіпки, ви тверезо оцінюєте власні здібності.

8-15 балів - рівень самооцінки середній. Він не низький, але часом вас все ж відвідують болісні сумніви із серії «Як я виглядаю?», «Чи всі зі мною добре?», «Що про мене подумують, якщо я ...».

16-25 балів означають, що самооцінка особистості низька.

26-50 балів сигналять вам: Рівень самооцінки нижче плінтуса! Це доставляє вам чималий дискомфорт (психічний і фізичний). Пора братися за роботу над собою!