

– знання об'єктивної історії та вміння розпізнавати її фальсифіковані трактування. Уміння використовувати знання історичних фактів для ефективної виховної діяльності з дітьми. Обережне використання історичних міфів у виховній роботі з метою запобігання закладанню у свідомість молодших школярів спотвореного уявлення про минуле свого народу та людства;

– гуманістичне світосприйняття минулого, сучасного і майбутнього, життєвий оптимізм;

– специфіка виховної діяльності з молодшими школярами вимагає від учителя не лише врахування їх вікових особливостей, а й знання фольклору, дитячої літератури, вміння виховувати на прикладі казкових і літературних героїв.

Література

1. Слепухов М. Сумнівні аксіоми радянської педагогіки / М. Слепухов // Шлях освіти. – 1999. – № 2. – С. 15–18.
2. Бондар В.І. Термінологічний бум у педагогіці: методологічний аналіз / В.І. Бондар // Шлях освіти. – 2001. – № 4. – С. 7–10.
3. Концепція національного виховання: Схвалена Всеукраїнською педагогічною радою працівників освіти 30 червня 1994 року // Рідна школа. – 1995. – № 6. – С. 18–25.
4. Максименко В. Педагогічний словник / В. Максименко // Шкільний світ. – 2001. – № 6–7. – 39 с.
5. Кузьмина Н.В. Очерки психологии труда учителя. Психологическая структура деятельности учителя и формирования его личности / Н.В. Кузьмина. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1967. – 183 с.
6. Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии установки / Д.Н. Узнадзе. – Тбилиси : Изд-во АН Груз. ССР, 1961. – 210 с.
7. Парасюк І.А. Виховання любові до дітей як структурного компонента професійної готовності майбутнього вчителя : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.07 / І.А. Парасюк ; НПУ ім. М. Драгоманова. – К., 2000. – 18 с.
8. Бужина І.В. Теорія і практика підготовки майбутніх учителів до формування гуманістичних відносин молодших школярів : автореф. дис. на соискание научн. степени д-ра пед. наук : 13.00.04 / І.В. Бужина ; Ін-т пед. АПН України. – К., 2005. – 43 с.
9. Капская А.И. Формирование готовности студентов педвуза к исполнительско-речевой деятельности в системе профессиональной подготовки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра пед. наук : 13.00.01 / А.И. Капская. – К., 1989. – 36 с.
10. Карамушка Л.М. Психологія освітнього менеджменту : навч. посіб. / Л.М. Карамушка. – К. : Либідь, 2004. – 424 с.
11. Макарова О.С. Формування готовності майбутнього вчителя до комунікації з молодшими школярами засобами образотворчого мистецтва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : 13.00.04 / О.С. Макарова ; Південноукраїнський держ. пед. ун-т ім. К.Д. Ушинського. – Одеса, 2004. – 20 с.
12. Ярошенко О.Г. Формирование у учителей общеобразовательных школ готовности к освоению передового педагогического опыта : дис. на соискание научн. степени канд. пед. наук : 13.00.01 / О.Г. Ярошенко // НИИ педагогики УССР. – К., 1986. – 178 с.
13. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.
14. Захаренко О.А. Поспішаймо робити добро / О.А. Захаренко. – Черкаси, 1997. – 28 с.
15. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник / С.У. Гончаренко. – К. : Либідь, 1997. – 376 с.

ПЕРЕВОРСКАЯ Е.И.

К ВОПРОСУ О СРЕДСТВАХ УСТАНОВЛЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО КОНТАКТА

Проблемы коммуникации никогда не были обделены вниманием педагогов, психологов, социологов, лингвистов и других ученых [1–8; 10; 11]. Коммуникативный контакт (далее – КК) является существенной стороной общения, его необхо-

димым моментом. Общеизвестно, что от того, как будет решена задача привлечения внимания и установления контакта, зависит успех конкретного акта общения [12]. При этом к КК отношение несколько двойственное: с одной стороны, он представляет собой первичное условие всякого общения, а с другой – это все-таки лишь условие, а не само общение. В силу этого исследования, посвященные анализу КК, сравнительно немногочисленны и достаточно актуальны.

Разумеется, нельзя сказать, что относящиеся к КК вопросы о месте его в структуре человеческой деятельности и о возможных составляющих системы вербальных и невербальных его показателей остались вне сферы внимания ученых. Например, Г. Ревеш положил теорию контакта в основу высказанной им гипотезы о происхождении языка [20]. Я. Щепанский [18] проанализировал пространственный, психический и социальный контакт и лишь на основе социальных контактов ввел представление о взаимодействиях. Социально-психологический аспект пространственной и иных форм межличностного контакта обсуждался в работах А.У. Хараша [16; 17]. В генетическом плане потребность в эмоциональном контакте анализировалась К. Обуховским [9]. Ряд публикаций по проблеме КК был связан с фатическим общением, начало рассмотрению которого положила известная работа Б. Малиновского [19].

Цель статьи – выявление при помощи специально разработанной методики наиболее широко применяемых, эффективных средств установления коммуникативного контакта.

В данной публикации представляется полезным определить те способы, приемы, с помощью которых говорящие пытаются добиться превращения одностороннего контакта в двусторонний. Ведь именно такой двусторонний КК представляет собой подлинно адекватную, эффективную основу для последующего общения. Правда, многие такие приемы были известны еще в античные времена. С тех пор и до наших дней к особенностям установления контакта с аудиторией или с отдельным собеседником проявляют внимание педагоги, психологи, политики, юристы, социологи, журналисты, проповедники и др. Известно немало эмпирическим путем найденных способов обратить на себя внимание и заставить себя слушать, т. е. добиться контакта, и многие такие способы активно применяются. В связи с этим следует уточнить исследовательскую задачу.

Поставленная задача включает выявление тех универсальных способов установления КК, которыми пользуются не только представители профессий сферы “человек-человек”, но и широкий круг людей, не прошедших никакого специального обучения. Тем самым предполагается выявить в каком-то смысле “рабочие”, реально применяемые способы установления контакта, доступные не только специалистам, но и рядовым индивидуумам. Кроме того, в задачу исследования входит оценить и выявить наиболее эффективные способы установления контакта, т. е. те примененные испытуемыми средства, которые приводят к контакту, способствуя опредмечиванию потенциальными партнерами потребности в общении. Привычно применяемые в качестве попыток установить КК средства могут носить весьма разнообразный характер, например, включать прямые обращения к потенциальному партнеру (партнерам), просьбы и уговоры уделить время для беседы, требования о контакте и т. п. Вербальные приемы и способы рассчитаны на то, чтобы привлечь и заинтересовать потенциального партнера по общению (например, тематикой предлагаемой лекции, разговора), а на этой основе – побудить его к опредмечиванию потребности в общении, установлению КК. Именно этот вид вербальных средств и будет нас интересовать. Поэтому необходимо хотя бы предположительно указать

механизм перехода одностороннего контакта в двусторонний контакт как результат действия специальных вербальных средств, направленных на актуализацию у потенциального партнера потребности в общении. На наш взгляд, все эти средства, приемы и способы призваны служить актуализации у потенциального партнера (партнеров) соответствующих социальных установок, понимаемых как состояния предрасположенности, готовности к тем или иным формам активности [14]. В социальных установках выделяются, как правило, три составляющих их компонента: аффективный, когнитивный и поведенческий. Соответственно и применяемые для установления КК средства могут ориентироваться на каждый из трех компонентов социальных установок. Мы остановимся на тех средствах, которые предназначены воздействовать на когнитивный аспект установки, отвлекаясь от поведенческого и эмоционального аспектов (они особенно хорошо изучены специалистами в области рекламы и массовых информационных процессов). Таким образом, эти средства ориентированы на актуализацию у потенциального партнера установок с конкретным когнитивным содержанием.

Активность, связанная с побуждением потенциального партнера к общению, может быть необходимым условием выполнения и операций, и действий, и самостоятельной деятельности. Рассмотрим их в качестве коммуникативных действий, служащих реализации конкретных коммуникативных целей. Для выявления средств реализации коммуникативных целей была разработана специальная методика, к описанию которой мы теперь переходим.

Согласно замыслу исследования, методика должна была обеспечить первостепенное внимание испытуемых к установлению контакта, в результате чего промежуточная цель побуждения потенциального партнера к вступлению в контакт оказалась бы выдвинутой на первый план. Такая задача могла быть выполнена, если бы мы затруднили контакт, заставили испытуемых прибегать к специальным приемам воздействия на потенциального партнера. Достижению этого способствовало создание ситуации конкуренции говорящих за внимание аудитории. Мотив конкуренции обеспечивался следующим образом. Испытуемые (18 студентов 2-го курса факультета психологии Днепропетровского национального университета) участвовали по двое, и каждый должен был на основе предложенной ему научной статьи (было выбрано 20 статей из “Вісника Дніпропетровського університету: Педагогіка і психологія”, по общему признанию испытуемых, все статьи были “сухие” и “неинтересные”) составить более интересный текст, чем это удастся конкуренту. Испытуемым давали разные статьи, разрешали опускать произвольные фрагменты в них, делать любые добавления. Взяв за основу “сухие” сведения, испытуемым предстояло составить такой устный текст, который бы побудил аудиторов выслушать его и предпочесть тексту, составленному конкурентом.

Конкуренция заключалась в следующем: подготовленные конкурирующими испытуемыми тексты записывались на два диктофона (каждый текст – на свой диктофон). Согласно условию, длительность каждого текста должна была составлять 2,5–3 минуты. Испытуемым разрешалось делать пробные записи, пользоваться секундомерами. Далее тексты прослушивались каждым аудитором по методике дихотического восприятия. Аудиторам предстояло сначала разобраться, какой из текстов (звучащий из диктофонов, приставленных соответственно к левому и правому уху) ему интереснее (по произвольному признаку), дослушать до конца и пересказать в присутствии испытуемых. Испытуемым разъяснялось, что решение о том, какой конкретно текст слушать (т. е. установить контакт), принимается аудитором

в начальный период прослушивания, в дальнейшем же – даже если аудитор и разочаровывался в своем выборе – контакт не должен нарушиться, т.к. аудитор тогда рисковал бы, что ему не удастся по окончании текста восстановить его целиком. Тем самым средства побуждения аудитора к вступлению в контакт должны были быть применены уже в самом начале подготавливаемых текстов.

Остановимся подробнее на описании некоторых этапов проведения методики. Следует отметить, что важным этапом реализации методики было ранжирование статей с целью отобрать действительно “самые неинтересные” из них. Для этого 20 статей, выбранных случайным образом из вышеназванного сборника, были предложены для ранжирования группе экспертов из 14 человек – студентам старших курсов и близким к ним по возрасту людям с высшим образованием. После подсчета суммарного “места” каждой статьи были отобраны 10 из них. Контингент испытуемых состоял из активных на занятиях студентов, более уверенно, чем другие, работающих в аудитории. Они были разбиты на постоянные диады, и каждая диада приняла участие в проведении методики пять-шесть раз. Все испытуемые включались в ситуацию конкуренции.

Процесс аудирования проходил в три этапа. Первый этап – это обязательное аудирование в присутствии испытуемых не известным им заранее аудитором. Этот этап был необходим для создания у испытуемых мотивации соревнования, кроме того, его результаты учитывались на последующих этапах. На втором этапе производилось объединение (перезапись на диктофоны) всех допустимых сочетаний по два на множестве текстов. Допустимыми считались все сочетания, кроме подходящих под одно из следующих ограничений: 1) не объединяются тексты, наговоренные мужским и женским голосом; 2) не объединяются тексты, составленные разными испытуемыми на тему одной и той же статьи; 3) не объединяются тексты, продолжительность звучания которых различается более чем на 10 секунд.

Все получившиеся объединения текстов были предложены для прослушивания аудиторам, каждому из которых предлагался набор из четырех пар текстов, в которых тематика не повторялась. Каждый текст был объединен – с учетом первого этапа аудирования – с тремя другими текстами (если имелось больше возможностей объединения, то случайным образом выбиралось не более трех из них) и соответственно входил в три набора. Тем самым максимальное число предпочтений (выборов) для каждого текста равнялось четырем; реальное же число выборов в подавляющем большинстве случаев отличалось от максимального. Все тексты, которые получили не более одного выбора, были в результате второго этапа аудирования исключены из дальнейшего рассмотрения как не отвечающие цели установления контакта между испытуемым и аудитором.

На третьем этапе были составлены все возможные (с учетом указанных выше ограничений) сочетания оставшихся текстов. Далее были составлены наборы из текстов с непересекающейся проблематикой, и каждый набор предлагался не менее, чем двум аудиторам (в отдельных случаях – трем-четырем). Итого в сумме всех трех этапов аудирования отдельные тексты проходили аудирование пять-восемь раз, причем на каждом последующем этапе тексты “конкурировали” со все более равноценным материалом. По итогам третьего этапа аудирования были отобраны те тексты, которые получили не менее трех выборов, в том числе – не менее одного выбора на третьем этапе. Именно в отобранных после всех трех этапов аудирования текстах, согласно предположению, были использованы средства, оказавшиеся достаточно эффективными для реализации цели побуждения аудиторов к вступлению в КК.

Прежде всего, исследование показало, что предложенная методика соответствует его целям: составленные испытуемыми тексты начинались с таких средств и при-

емов, которые, по замыслу испытуемых, должны были обеспечить предпочтение со стороны аудитора и тем самым представляли собой попытку реализовать коммуникативную цель, т. е. установить контакт. Также исследование показало, что после шести-семи экспериментальных сеансов испытуемые начинают повторяться, в силу чего в составленных ими текстах не встречаются новые приемы привлечения аудитора. Учитывая этот факт, представляется целесообразным ограничивать участие испытуемых пятью-шестью сеансами. Было выявлено, что мотив соревнования быстрее и сильнее актуализуется у участников постоянных пар (конкурирующих друг с другом во всех сеансах аудирования), чем у случайно объединенных перед началом каждого сеанса аудирования в диаду испытуемых. Такие результаты показали, что в ходе двух этапов аудирования были отделены и не рассматривались на третьем этапе все тексты, оказавшиеся “ниже” некоего эмпирического уровня. Таких текстов оказалось ровно половина общего их количества. Возникла задача найти причину столь высокого “отсева”. Анализ данных показал, что таких причин можно насчитать две. Во-первых, двое испытуемых оказались менее удачливыми составителями текстов, чем их коллеги: на третьем этапе каждый из них оказался представленными лишь одним текстом. Во-вторых, почти не получали предпочтений те тексты, с которыми испытуемые начинали свою деятельность. На третьем этапе аудирования был представлен лишь один из текстов, составленных испытуемыми в первом сеансе, и лишь два текста из составленных во втором сеансе. Для сравнения укажем, что всего три из составленных в четвертом сеансе текстов не оказались представленными на третьем этапе.

Есть определенные основания утверждать, что результаты деятельности испытуемых изменялись во времени к лучшему. Причем “улучшение” (в том смысле, что продуцированные на этом сеансе тексты выбирались аудиторами) наступало на третьем или (что чаще) на четвертом сеансе. Наблюдение показало, что к этому времени испытуемые освобождались от близкого следования составленному тексту и свободнее применяли приемы, имеющие целью установить КК.

Результаты исследования показали, что примененные испытуемыми средства, которые обеспечивали КК, не образовали иерархическую структуру. Иначе говоря, анализ ответов аудиторов не позволял выделить безусловно “лучший” (или “лучшие”) прием (приемы), позволяющий (-ие) с очень высокой степенью вероятности “приковать” внимание слушающего. На третьем этапе аудирования число выборов для каждого текста распределилось в значительной степени равномерно. Таким образом, следует признать, что в проведенном исследовании не встретилось ни одного способа, всегда и безусловно обеспечивающего КК.

Переходим к рассмотрению тех средств установления КК, которым были оказаны предпочтения на третьем этапе аудирования и которые могут считаться достаточно эффективными. К таким средствам можно отнести следующие: указание на значительность затрагиваемой проблемы; использование цитат; применение риторических восклицаний и вопросов; обращение испытуемых к широко известному факту, событию; нарушение ожиданий слушающего; ввод ложного персонажа; построение ситуации, аналогичной эпизодам из известных литературных произведений, фильмов; апелляция испытуемых к авторитетам, к самим себе; прямое обращение к слушающему и др. Остановимся более подробно на анализе некоторых из них.

Среди эффективных приемов установления коммуникативного контакта назовем апелляцию к авторитетам, обращение к известным именам. Данный прием хорошо известен теоретиками и практиками риторики, его активно применяют в рекламе, он широко используется при функционировании массовых коммуникативных процессов. Специалисты отмечают, что содержание сообщения, передаваемо-

го через систему массовой коммуникации, иногда лучше служит достижению цели, если в него включается указание (или хотя бы намек) на то, что предлагаемую точку зрения разделяют личности, бесспорно уважаемые в данной человеческой общности. Психологическое объяснение этого источника эффективности сводится к тому, что люди чувствуют себя увереннее, когда они знают о поддержке со стороны других [13]. Заметим, что при разработке методов анализа письменных текстов апелляция к авторитетам оказалась соотнесена с фактором “очеловеченности”. Обращение к авторитетам характеризовало даже те продуцированные испытуемыми тексты, в основе которых лежали статьи, не предлагающие испытуемым готовых списков авторитетов. Тем самым можно сделать вывод, что апелляция к авторитетам, введение известных имен – доступный и широко применяемый эффективный прием, способствующий установлению контакта с потенциальным партнером.

Эффективным для установления КК средством зарекомендовала себя замена сложных, малознакомых терминов введенными в тексты описаниями с помощью доступной лексики научных понятий, фактов и т. п. Таким образом, малоизвестные термины следует дифференцированно применять (аудиторы должны быть соответствующим образом подготовлены к их восприятию) с целью установления коммуникативного контакта. Ведь, как показали полученные данные, не всякие термины такого рода служат установлению контакта. Может быть сделан вывод, что насыщенность текста малопонятными терминами часто препятствует выбору этого текста со стороны аудиторов, в то время как наличие известных наименований, легко воспринимаемых научных описаний (возможно, наряду с небольшим количеством малоизвестных терминов) представляет собой фактор, способствующий установлению коммуникативного контакта.

Эффективным, хотя и сравнительно редко применяемым испытуемыми средством установления КК, может считаться прием нарушения ожиданий партнера. Суть этого приема сводится к тому, что аудитор ожидает с самого начала услышать “сухую” научную информацию, а вместо этого испытуемый начинает аудирование с неожиданного рассказа о чем-то, казалось бы, совершенно отвлеченном, не относящемся к проблематике текста (например, одна из испытуемых начала рассказывать о покупке соседкой лотерейного билета), но впоследствии логически привязанном к основной тематике данного аудирования. Таким образом испытуемые добились внимания ряда аудиторов, ожидания которых услышать с самого начала нечто совершенно иное не оправдались. Действие механизма нарушения ожиданий согласуется, на наш взгляд, с выводами исследований в области понимания письменного текста, предложившими следующую схему описания: сначала происходит активизация ожиданий (предвосхищений, запросов) реципиента, далее он включается в процесс поиска решения (сообщение – это процесс решения проблемы) и, наконец, эти ожидания снимаются, так как в тексте предлагается решение. При этом исследователи отмечают, что ожидания реципиента строились одновременно на двух уровнях: специфических ожиданий по поводу конкретных элементов текста (фраз, слов, букв) и метаожиданий, т. е. предвосхищение смыслового инварианта, общего контура текста, направленности его развертки. Иначе говоря, развертка текста выступала для реципиента по принципу: предвосхищение общего смыслового инварианта, но неожиданность (новизна) его конкретного воплощения [15]. И когда выступающее в форме ожиданий предвосхищение общего смыслового инварианта или концепта текста было обмануто, такой текст способствовал установлению коммуникативного контакта.

Распространенным, особенно в педагогической, ораторской практике, является прием прямого обращения к слушающему. В продуцированных испытуемыми те-

кстах данный прием зарекомендовал себя эффективным средством установления КК. Как показал полученный материал, обращения к слушающему имели форму побуждений. Это могли быть побуждения к слушанию: “Слушайте, слушайте! Самая оригинальная и неповторимая статья! Прямо сейчас! И только у нас!” Это могли быть, например, побуждения к припоминанию: “Вспомните, что вы знаете об этом?”, “Вспомните имена выдающихся ученых”. Таким образом, обращение к слушателю, выраженное в форме побуждений, – это широко используемый испытуемыми в аудировании способ установления КК. И если в ораторской практике этот прием давно и широко используется, то и в продуцированных испытуемыми текстах, рассчитанных на восприятие не аудиторией, а отдельным аудитором, данный способ установления коммуникативного контакта также зарекомендовал себя эффективным.

В качестве средства установления контакта испытуемые часто применяли риторические высказывания. Они могли носить характер восклицаний: “Бедные школьники! Большинство из них – лишь жалкие рабы устаревшего учебника!” Однако чаще риторические высказывания употреблялись в форме вопросов. Они могли группироваться и следовать подряд, сериально: “А как понять то, что происходит в современной школе? Нужно ли нам тестирование? К чему оно приведет? Выиграет ли от этого высшая школа?” Нужно сказать, что риторические вопросы всегда использовались ораторами в качестве средства привлечения внимания аудитории. Считается, что они вносят разнообразие в выступление, способствуют созданию проблемной ситуации. Проведенная методика показала, что риторическими высказываниями пользовалось большинство испытуемых, и ряду текстов, в которых был применен данный способ установления КК, были отданы предпочтения аудиторов. Тем самым данный прием должен быть признан эффективным.

Далее отметим еще два приема установления коммуникативного контакта, которые, хотя и встретились в ограниченном числе текстов, все же зарекомендовали себя эффективными. Это, во-первых, обращение к текущим общественным событиям, злободневным фактам. Так, некоторые испытуемые попытались использовать широкий интерес к сложным политическим противостояниям в обществе. А один из испытуемых связал текст предложенной ему статьи с жизнью своего факультета. И во-вторых, это апелляция испытуемых ж самим себе, включение в текст упоминаний о своих собственных интересах. Так, одна из испытуемых начала с того, что ей, студентке психологического факультета университета, было интересно столкнуться с новой интерпретацией достижений психологической науки. Другая испытуемая заявила, что ей кажется плодотворным обращение в статье к обсуждению проблемы формирования познавательного интереса студентов. Отметим, что перечисленные два средства установления контакта – апелляция к злободневным фактам и апелляция к собственным интересам – рекомендуются в книгах по ораторскому мастерству. Методика показала, что они представляют собой не только рекомендуемое, но и реально применяемое средство установления коммуникативного контакта.

Выводы. Выше были перечислены все те приемы установления КК, которые оказались эффективными в рамках проведенного исследования. Напомним, что задача испытуемых ограничивалась реализацией цели установления контакта с потенциальным партнером, ибо, по условиям исследования, установленный контакт не должен был далее разрушаться. Кроме того, испытуемые были лишены возможности “привязки” к индивидуальным особенностям конкретных партнеров и потому должны были прибегнуть к универсальным средствам, способствующим установлению контакта, т. е. тем средствам, которые должны были быть рассчитаны на всех. Тем самым при проведении исследования выявились те конкретные средства

установлення КК, которые активно и эффективно применяются, когда актуализируется соответствующая коммуникативная цель.

Литература

1. Активные методы обучения педагогическому общению и его оптимизация / [под ред. А.А. Бодалева]. – М. : НИИ ОПП АПН СССР, 1983.
2. Войскунский А.Е. Моделирование общения / А.Е. Войскунский // Речевое общение: проблемы и перспективы. – М., 1983.
3. Волкова Н.П. Педагогіка : посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н.П. Волкова. – К. : Академія, 2001.
4. Волкова Н.П. Педагогічні комунікації: інноваційні методи навчання / Н.П. Волкова. – Дніпропетровськ : РВВ ДНУ, 2004.
5. Волкова Н.П. Теоретичні та методичні засади підготовки майбутніх учителів до професійно-педагогічної комунікації: автореф. дис. на здобуття науков. ступ. докт. пед. наук / Н.П. Волкова. – Луганськ, 2006.
6. Коваль С.Б. Психологічні чинники розвивальної комунікативної ситуації у вищих навчальних закладах освіти: автореф. дис. на здобуття науков. ступеня канд. психол. наук / С.Б. Коваль. – Івано-Франківськ, 2001.
7. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н. Леонтьев. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1977.
8. Ломов Б.Ф. Познание и общение / Б.Ф. Ломов. – М. : Наука, 1988.
9. Обуховский К. Психология влечений человека / К. Обуховский. – М., 1971.
10. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии : в 2 т. / С.Л. Рубинштейн. – М. : Педагогика, 1989.
11. Семиченко В.А. Психология общения / В.А. Семиченко. – К. : Магистр-S, 1997.
12. Сорокин Ю.А. Теоретические и прикладные проблемы речевого общения / Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов, А.М. Шахнарович. – М., 1979.
13. Социальная психология. Краткий очерк / [под ред. Г.П. Предвечного, Ю.А. Шерковича]. – М., 1975.
14. Социальная психология / [под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова]. – Л., 1979.
15. Сухобская Г.С. Изучение эффективности воздействия научно-популярного текста с помощью методики оценочных шкал. Сообщение 1. Факторная структура восприятия научно-популярного текста / Г.С. Сухобская, И.А. Тамарченко // Новые исследования в психологии. – 1976. – № 2.
16. Хараш А.У. Коллективность аудитории и активность реципиента / А.У. Хараш // Место и функции массовой коммуникации (радио, телевидение, кино, пресса) в процессе педагогического воздействия. – М., 1975.
17. Хараш А.У. Межличностный контакт как исходное понятие психологии устной пропаганды / А.У. Хараш // Вопросы психологии. – 1977. – № 4.
18. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии / Я. Щепаньский. – М., 1969.
19. Malinowski B. The problem of meaning in primitive languages / B. Malinowski // С.К. Ogden, J.A. Richards. The Meaning of Meaning: 2nd ed. – N. Y. ; L., 1927.
20. Revesz G. The Origin and Prehistory of Language / G. Revesz. – L. : Longmans and Green, 1956. VII.

ПЕРЕТЯГА Л.Є.

ЗМІСТ І ПОКАЗНИКИ ПОЛІКУЛЬТУРНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ

Обравши курс на інтеграцію до європейського та світового співтовариства, наша держава природно входить у глобальний процес єднання країн і народів, створюючи тим самим передумови для збільшення міжкультурних контактів. У зв'язку із цим виникає нагальна потреба в спеціально організованому процесі, який має на меті оволодіння особистістю *полікультурною компетентністю*, що дасть змогу жити та продуктивно співпрацювати з представниками різних народів і куль-