

## **ПЕРЦЕПТИВНИЙ АСПЕКТ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ ДО ПРОФЕСІЙНО-КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Входження України в європейський освітній простір, розвиток міжнародних зв'язків та співробітництво в економічній, політичній і науковій сферах викликала до життя потребу у високопрофесійних фахівцях економічного профілю, діяльність яких детермінована єдністю фахових знань, умінь, навичок і певних індивідуально-психологічних якостей особистості.

Дослідженнями вчених філософів, педагогів, психологів доведено, що в комплексі взаємозалежних динамічно інваріантно скоординованих детермінант ефективності формування всіх підструктур професійної діяльності системотворчим виступає комунікативна діяльність.

Здатність до комунікативної діяльності, виражаючи спрямованість дій суб'єкта не на об'єкт, а на інших суб'єктів, створюючи соціально-психологічну основу взаємодії, дає змогу особистості швидко включитися у виробничу діяльність і забезпечувати її якісний результат.

Поєднання фундаментальних економічних знань, умінь і навичок з комунікативною підготовленістю дає студентам таку освіту, яка дозволяє їм ефективно здійснювати професійну діяльність, пов'язану з організацією взаємодії із широким колом осіб економічної діяльності.

Саме тому перед системою професійної освіти на сучасному етапі розвитку України стоїть важливе завдання підготовки висококваліфікованих фахівців, здатних ефективно працювати в умовах ринкової економіки. У підготовці таких спеціалістів особливу роль відіграють економічні інститути, які покликані здійснювати підготовку фахівців-професіоналів, здатних не лише до виконання виробничих функцій, а й до організації роботи з людьми.

Теоретичний аналіз досліджуваної проблеми засвідчив значний інтерес науковців до різних аспектів комунікативної підготовки майбутніх фахівців, зокрема: формування комунікативної культури педагогів (С.М. Батраков, В.С. Грехньов, В.О. Кан-Калик, А.В. Мудрик та ін.); формування комунікативної компетенції випускників вузів (В.О. Кан-Калик, О.В. Киричук, Н.В. Кузьміна, В.О. Сластьонін, В.А. Семиченко, Т.С. Яценко, З.В. Залібовська-Ільніцька та ін.); використання невербальних засобів комунікації (Н.П. Волкова, В.О. Табунська, І.Г. Максименко, О.Л. Пінська та ін.). Питання комунікативної взаємодії були предметом дослідження А.А. Андрєєвої, В.М. Галузяк, Н.В. Кузьміної, О.О. Леонтьєва, Т.С. Яценко та ін.

Становлять інтерес праці, в яких досліджено перцептивний аспект комунікативної діяльності, що знаходить своє відображення у здібностях створювати адекватний образ партнера по взаємодії на основі сприйняття, розуміння та оцінки виразних рухів, які свідчать про інтелектуально-вольові процеси, якості, емоційний стан особистості.

Проблеми психології пізнання людьми один одного торкаються в своїх дослідженнях Б. Г. Ананьєв, Г. М. Андреева, П. П. Блонський, Н. В. Кузьміна та ін.

Психолого-педагогічні аспекти сприйняття розглядаються в площині взаємозв'язку соціальної перцепції з успішним здійсненням індивідуального підходу, її впливу на рівень спілкування (Н. А. Березовін, Я. Л. Коломинський та ін.), у контексті підвищення ефективності міжособистісного сприйняття (А. Г. Ковальов, Л. А. Петровська та ін.). Методи та способи підвищення ефективності міжособистісного сприйняття розкрито в працях А. С. Золотнякової, Г. А. Ковальова, Л. А. Петровської, Т. С. Яценко та ін.

Як показують дослідження й практика, розвинені вміння соціальної перцепції дають змогу людині не споглядати іншого, а взаємодіяти з ним, не збирати інформацію, що надходить, а здійснювати її пошук. Люди з розвинутими здібностями соціальної перцепції виділяють більше якостей, фіксують значущі властивості особистості, здійснюють диференційовано сприйняття партнера по спілкуванню.

У зв'язку із цим, питання підготовки студентів до професійно-комунікативної діяльності в аспекті перцептивних здібностей належать до найбільш актуальних проблем сучасної психологічної й педагогічної наук.

Ринкова економіка створює велике розмаїття умов і форм діяльності фахівців, збільшує їх функції, що вимагає адекватного їм рівня підготовленості суб'єктів економічних і соціальних процесів. Поглиблення взаємодії людини із соціально-економічною системою, потребує змін у корпоративних відносинах і суттєво впливає на відносини між суб'єктами економічної діяльності в постійно змінюваних економічних ситуаціях. Динамічність розвитку вимагає від фахівця високої професійної та спеціальної мобільності, вміння адаптуватися до умов соціально-економічного середовища, навичок раціональної економічної поведінки.

Ці вимоги стосуються, насамперед, фахівців економічного профілю, які, з одного боку, є активними суб'єктами соціально-економічних відносин у суспільстві, а з іншого – вступають у процес взаємодії із широким колом осіб економічної діяльності, що потребує комунікативної підготовки.

Але, незважаючи на значну увагу науковців до проблеми комунікативної підготовки студентів до професійної діяльності, практика свідчить про домінуючу орієнтованість навчального процесу ВНЗ на рівень навченості студентів. Комунікативний аспект майбутньої професійної діяльності відходить на другий план, не реалізується.

За роки навчання в такій системі в студентів формується репродуктивне мислення, пасивність, конформізм, небажання та невміння приймати нестандартні рішення в різноманітних ситуаціях економічної діяльності, вступати в контакти з іншими людьми, що породжує суперечності між:

– фундаментальною теоретичною освіченістю, практичною фаховою підготовкою майбутніх економістів і менеджерів та рівнем їх готовності до організації взаємодії з учасниками економічної діяльності;

– необхідністю адекватного моделювання образу партнера по взаємодії й недостатнім рівнем сформованості перцептивних здібностей.

Неадекватне сприйняття призводить до того, що людина поверхнево сприймає співрозмовника. Випадкову його поведінку приймає за істотну, поспішає відреагувати на вчинок, не проникаючи в мотиви цього вчинку, що ускладнює, а часто й руйнує процес взаємодії.

Викладене вище свідчить, що підготовка студентів до професійно-комунікативної діяльності потребує розвитку перцептивних здібностей суттєвого вдосконалення.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності, змісту та структури перцептивного аспекту комунікативної діяльності й чинників, що забезпечують ефективність моделювання образу партнера по взаємодії.

Теоретичне осмислення проблеми потребує виявлення сутності понять “спілкування” й “комунікативна діяльність”.

З позиції діяльнісного підходу спілкування розглядається в двох аспектах: як атрибут, тобто сторона діяльності (О.О. Бодальов, В.С. Грехнев, А.Б. Добрович, В.О. Кан-Калик, А.В. Киричук, Н.В. Кузьміна, Б. Ф. Ломов та ін.) і як самостійний вид суб’єкт-суб’єктної діяльності – комунікативної (Б.Г. Ананьєв, Л.П. Буєва, М.С. Каган, Я.Л. Коломинський, О.О. Леонтєв, В.М. Мясичев). Спробу синтезувати різні підходи зробила Г.М. Андрєєва, яка вбачає в спілкуванні сторону спільної діяльності й водночас стверджує, що не тільки праця, а й спілкування в процесі праці є діяльність [1, с. 95].

Зауважимо, що за наявності розходжень у поглядах, причина яких полягає в тому, що діяльність – це активність, спрямована на перетворення об’єкта, а спілкування – це взаємодія, де об’єкт – завжди суб’єкт, інакше не має взаємодії, методологічна спільність цих підходів виявляється в тому, що в них поділяється точка зору на єдність спілкування й діяльності, яка виявляється в наявності спільної якості – бути відносно самостійними формами соціальної активності індивіда.

Дійсно, немає діяльності поза спілкуванням. Спілкування володіє всіма характеристиками діяльності, тільки діяльності, в якій сама людина виступає її предметом.

Ми дотримуємося точки зору, що спілкування – це комунікативна діяльність, що характеризується рядом специфічних рис, які відрізняють її від інших видів діяльності: об’єктом комунікативної діяльності є інша людина як особистість; у процесі комунікативної діяльності кожна сторона виступає і як об’єкт, і як суб’єкт; продукт комунікативної діяльності – образ іншої людини.

Аналіз досліджень з проблеми діяльності свідчать, що її ефективність забезпечується наявністю здібностей, які в психології трактуються як “індивідуально-психологічні особливості особистості”, які виступають умовою успішного виконання тієї чи іншої продуктивної діяльності [7, с. 332].

Про наявність у людини здібностей до тієї чи іншої діяльності можна судити за швидкістю та успішністю оволодіння певною діяльністю порівняно з іншими людьми при рівних умовах.

У структурі комунікативної діяльності виділяють комунікативний, перцептивний та інтерактивний аспекти. З огляду на це перцептивний аспект підготовки фахівців економічного профілю до професійно-комунікативної діяльності повинен включати в себе ряд ключових компонентів.

У Короткому психологічному словнику соціальна перцепція трактується як “сприйняття, розуміння й оцінка людьми соціальних об’єктів (інших людей, самих себе, соціальних спільностей)” [7, с. 241].

У психолого-педагогічній літературі проблема перцептивних здібностей розглядається в психології пізнання людьми один одного. В основі її розгляду лежить дослідження в галузі вивчення психологічних особливостей сприйняття розуміння людини людиною й формування уявлення про особистість іншого.

Так, Н.В. Кузьміна пов’язує ефективність професійної діяльності з глибиною, різнобічністю інформації, яку отримує людина щодо особливостей партнера по спілкуванню та швидкістю перебудови своєї діяльності відповідно до цієї інформації [8].

З точки зору О.О. Леонтьєва, вміння соціальної перцепції – “читання по обличчю” – це вміння розуміти, а не тільки бачити, тобто адекватно моделювати особистість [10].

Л.Ю. Єршова у своєму дослідженні виділила в структурі перцептивних здібностей такі вміння: правильно сприймати й розуміти за виразом обличчя, за рухами, діями та вчинками, а також за мовними реакціями особистості її психічний стан і емоційні переживання; швидко прочитувати різного роду реакції на той або інший комунікативний вплив і перебудовувати свої дії й поведінку на основі отриманої інформації; спостерігати, “бачити” й швидко оцінювати педагогічні ситуації, труднощі в своїй діяльності та діяльності учнів [4].

Важливими в плані означеної проблеми є результати дослідження О.О. Харківської, в якій автор досліджує залежність сприйняття й розуміння людини за звуковими особливостями мови (мелодійні характеристики мови), які є джерелом думок щодо індивідуально-типологічних особливостей того, хто говорить [14]. В.К. Панферов, на основі експериментальних даних, установив, що при сприйнятті людської особистості найбільш виразні ознаки лежать у зоні рота й очей. Ці зони несуть у собі основне експресивне навантаження. При цьому при сприйнятті сміху домінуючою стає зона рота, а при вираженні різних емоцій незадоволення – зона очей [11].

Тобто перцептивні здібності знаходять своє відображення в уміннях створювати адекватний образ партнера по спілкуванню на основі сприйняття, розуміння та інтерпретації зовнішніх проявів іншої людини

У рамках проблеми сприйняття й розуміння людини людиною особливий інтерес становлять праці О.О. Бодальова. Перцепція автором розглядається як найважливіший компонент і умова успішної взаємодії людей

в процесі спільної діяльності. Але, як підкреслює дослідник, сприйняття зовнішності не завжди призводить до глибокого проникнення в особистісні характеристики суб'єкта сприйняття, що впливає на адекватність інтерпретації зовнішності та вчинків іншого, наслідком чого є сприйняття партнера по спілкуванню.

У зв'язку із цим автор акцентує увагу на тому, що індивідуальну своєрідність іншої людини ми завжди будемо помічати тільки випадково, якщо в нас відсутні якості, що роблять нас знавцями інших людей. У цьому випадку мова повинна йти про володіння людиною здатністю до об'єктивного декодування інформації [3].

Сучасні дослідження розглядають сутність і значення декодування через опис основних типів невербальних сигналів, які може використовувати людина, визначення їх взаємозв'язку й комунікативних можливостей (О.Л. Кузнецова, В.О. Лабунська та ін.).

У зв'язку із цим В.О. Лабунська зауважує, що виразні рухи становлять цінність, і хоч міміка більшою мірою передає стан людини, жести свідчать про інтенсивність переживань, спрямованість погляду – про характер контакту, поза – про ставлення до людини, кожен елемент несе одночасно інформацію про різні психологічні й соціально-психологічні характеристики особистості. Значення вмінь невербальної поведінки полягає в тому, що вони передають не стільки те, що людина думає (для цього вона використовує вербальні засоби), скільки те, що і як вона відчуває. І чим естетично виразніші засоби невербальної комунікації, людини, тим ефективніший процес взаємодії.

Однак невербальна “мова”, на думку автора, являючи собою широку систему сигналізації, може мати різні значення в різних контекстах. Тому й процес використання людиною невербальних засобів з метою комунікації та процес сприйняття, розуміння невербальної поведінки партнерів є відносними. Їх можна описати як складні процеси вибору необхідного значення з усього семантичного поля. Загальний діапазон можливих комунікативних значень, які можуть актуалізуватися у свідомості людини при сприйманні й використуванні невербальних сигналів, визначається змістом і структурою “суб'єктивного поля значень” невербальної поведінки.

Суб'єктивне поле значень невербальної поведінки – це відносно стабільне когнітивне утворення, яке формується в результаті привласнення людиною соціокультурного й набуття індивідуального досвіду пізнання та використання невербальних сигналів у спілкуванні. Оскільки особистісний досвід завжди включає суб'єктивне осмислення й ставлення до дійсності, то “поле значень невербальної поведінки” практично є смисловим.

У реальному процесі спілкування, як стверджує В.О. Лабунська, змістові характеристики суб'єктивного поля значень виступають системою засобів, за допомогою яких людина здійснює психологічний аналіз невербальної поведінки інших людей. З іншого боку, смисловий досвід особистості як суб'єкта невербальної комунікації реалізується на рівні поведінки

через особистісні смислові установки. Актуалізуючись, вони зумовлюють певні форми невербальної поведінки у відповідних їм ситуація [9].

Проте, як свідчить практика, переважна більшість випускників ВНЗ не володіє вміннями об'єктивного “зчитування” почуттів, думок, бажань, які передаються через невербальні засоби. Студенти виявляють низький поріг сприйняття партнера по спілкуванню, суб'єктивність в інтерпретації невербальної інформації, жорсткість та однозначність у відображенні окремих сигналів невербальної поведінки.

Студенти здебільшого відображають якості, які лежать на поверхні, а внутрішні особливості залишаються поза увагою. Вони точніше сприймають типові яскраво виражені емоції (радість, страх, горе тощо), а зі складних емоцій більш тонко диференціюють негативні. Характеризуючи експресію обличчя, зовнішній вигляд, не можуть в деталях описати особливості можливої поведінки людини в різних ситуаціях, помітити глибокі психологічні процеси, внутрішню логіку й динаміку її дій.

Дослідженнями М.О. Березовіна, О.О. Бодальова, А.С. Золотнякової, Я.Л. Коломинського, Г.О. Ковальова, Л.А. Петровської встановлено, що серед причин, які лежать в основі низького рівня відображення особистісних особливостей партнера по взаємодії, домінують такі: ефект стереотипізації, ефект “ореолу” явища проектування й ідеалізації.

Визначаючи сприйняття як здатність сприймати сигнали, які несуть інформацію про іншу людину, використовувати її для регулювання взаємодії, О.О. Бодальов вказує, що сприйняття завжди має певну ступінь суб'єктивності: людина часто віддає перевагу одним “сигналам” і виявляє повне або часткове ігнорування інших [3].

Варіативність сприйняття, відображення одного й того самого говорить про залежність розвитку перцептивних здібностей від індивідуальних особливостей комунікатора. Дослідник зауважує, що залежно від того, що в процесі сприйняття “буде на першому плані – гіпертрофоване “я” чи “ти”, залежить глибина проникнення в іншу особистість і правильність побудови з нею відносин” [3, с. 56].

Такої ж точки зору дотримується Л.Ю. Єршова, яка встановила залежність розуміння від особливостей суб'єкта пізнання, а саме від таких чинників, як спрямованість на співрозмовника, стаж роботи, ступінь задоволеності діяльністю, вік, стать комунікатора, ставлення до ситуації взаємодії [4].

Суб'єктивне ставлення людини до інформації, яку вона отримує, впливає на організацію взаємодії. Унаслідок цього велике значення має адекватність сприйняття.

Властивостями, які забезпечують адекватність сприйняття й розуміння, виступають спостережливість, уважність, увага. Оптимальне поєднання цих властивостей дає можливість сформулювати вміння соціальної перцепції.

Основу перцептивних здібностей становить правильне бачення партнера по взаємодії.

Вибірковому виділенню одних властивостей серед інших, абстрагуванню певних властивостей, відокремленню суттєвого, головного від несуттєвого, другорядного, а внаслідок цього – глибинному розумінню об'єкта сприйняття сприяє спостережливість як здатність до розрізнення властивостей суб'єкта, який сприймається.

На думку О.В. Петровського, спостережливість – “це здатність людини, що виявляється в умінні помічати істотні, характерні, зокрема, малопомітні властивості предметів і явищ” [7, с. 195].

Такої самої точки зору дотримується і Л.В. Занков. Спостережливість, на думку автора, – це “сукупність певних властивостей людини, одна з ліній індивідуальних відмінностей між людьми. Серед властивостей, що входять до складу спостережливості, головними є вміння спостерігати, аналізувати об'єкт спостереження та виявляти його властивості у зв'язку з постійним завданням, а також переносити вміння спостерігати, вироблені на одних об'єктах, на інші, нові об'єкти” [5, с. 151].

Спостережливість відіграє важливу роль у всіх видах діяльності, в яких відбувається вивчення процесу розвитку явища. До такої діяльності належить і комунікативна діяльність.

У спостережливості як властивості індивіда, що виявляється в умінні помічати істотні, зокрема, малопомітні особливості предметів і явищ, яскраво виявляється уважність як якість особистості спостерігача. Уважність в спостереженні характеризується спрямованістю уваги на певний об'єкт сприйняття, інтенсивністю й відносною тривалістю сприйняття. Активна увага, як вказує М.М. Блонський, є передумовою спостережливості [2, с. 211].

У розумінні іншої людини має значення рівень розвитку уяви. Особливість уяви щодо адекватності міжособистісного розуміння полягає в тому, що процес мисленнєвого відтворення почуттів і намірів у цьому випадку відбувається на основі безпосереднього сприйняття людини, її вчинків, експресії, якостей.

Як свідчать дослідження, у процесі розуміння іншої людини під час її безпосереднього сприйняття діяльність уяви виявляється на різних рівнях.

Низький рівень діяльності уяви характеризується пасивністю, а тому особистість не звертає уваги на стан, мотиви діяльності людини, яку сприймає.

Другий рівень характеризується спонтанністю, ситуативністю прояву діяльності уяви. Особливість розуміння партнера по спілкуванню детермінується або сильною вираженістю експресії суб'єкта, що сприймається, або наявністю в суб'єкта спеціальних намірів зрозуміти іншого.

Третій рівень прояву в особистості здатності до мисленнєвого відтворення особливостей переживання іншої людини характеризується тим, що спостереження за станом партнера по взаємодії здійснюється мимовільно, набуває постійного характеру.

**Висновки.** Таким чином, проаналізований нами перцептивний аспект підготовки фахівців економічного профілю до професійно-комунікативної діяльності дав змогу визначити сутність, особливості і структуру перцептивних здібностей. Виявлено, що перцептивні здібності розвиваються в суб'єкта міжособистісної взаємодії в міру накопичення досвіду комунікативної діяльності. Встановлена залежність розвитку перцептивних здібностей від особливостей суб'єкта пізнання, а саме від таких чинників, як професійна спрямованість, стаж роботи, ступінь задоволеності діяльністю, розвиток спостережливості, уважності, ставлення комунікатора до ситуації взаємодії.

### **Література**

1. Андреева Г.М. Социальная психология : учебник для высш. школы / Г.М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 376 с.
2. Блонский П.П. Избранные психологические произведения / П.П. Блонский ; [ред. кор. А.А. Смирнов и др.]. – М. : Просвещение, 1964. – 547 с.
3. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком / А.А. Бодалев. – М. : Изд-во МГУ, 1982. – 200 с.
4. Ершова Л.Д. Особенности восприятия учителем личности учащихся / Л.Д. Ершова. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1978. – 157 с.
5. Занков Л.В. Сочетание слов учителя и наглядности в учебном процессе вспомогательной школы : сб. ст. / Л.В. Занкова. – М. : Изд-во АПН РСФСР, 1956. – 207 с.
6. Коломинский Я.Л. Познание человека человеком в свете проблемы межличностных отношений / Я.Л. Коломинский // Теоретические и прикладные проблемы психологии познания людьми друг друга. – Краснодар, 1975. – С. 33–35.
7. Краткий психологический словарь / [сост.: О.А. Карпенко ; под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского]. – М. : Политиздат, 1985. – 431 с.
8. Кузьмина Н.В. Очерки психологии труда учителя. Психологическая структура деятельности учителя и формирование его личности / Н.В. Кузьмина. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1967. – 184 с.
9. Лабунская В.А. Интерпретация невербального поведения в межличностном общении : автореф. дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.05. / В.А. Лабунская. – М. : МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 1989. – 43 с.
10. Леонтьев А.А. Психология общения / А.А. Леонтьев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Смысл, 1997. – 365 с.
11. Панферов В.Н. Психология общения / В.Н. Панферов // Вопросы философии. – 1972. – № 7. – С. 126–131.
12. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – М. : Изд-во Минпроса РСФСР, 1946. – С. 640–650.
13. Теплов В.М. Проблемы индивидуальных различий / В.М. Теплов. – М. : Изд-во АПН СССР, 1961. – С. 9–19.
14. Харьковская Е.А. Особенности формирования понятия о человеке по акустическим характеристикам : автореф. дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.01 / Е.А. Харьковская. – М. : МГУ им. М.В. Ломоносова, 1986. – 20 с.