

10. Rutter M. A children's behaviour questionnaire for completion by teachers: Preliminary findings *Journal of Child Psychology & Psychiatry*. 1967. P. 1–11.

Дегтярьова Інна Вадимівна

здобувач вищої освіти

другого (магістерського) рівня вищої освіти
Дніпровського гуманітарного університету

Науковий керівник:

Пріснякова Людмила Макарівна

кандидат психологічних наук, доцент,
завідувач кафедри психології

Дніпровського гуманітарного університету

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ

Важливим фактором існування і частиною нашого життя є конфлікти, які супроводжують нас із самого народження. Конфліктні ситуації, що відбуваються серед учасників освітнього процесу, набувають особливої значущості, оскільки період навчання – це етап найбільш інтенсивного розвитку людини. Тому перед сучасним педагогом постає завдання активізації взаємодії учасників освітнього процесу, що є резервом та стимулюючим фактором поліпшення якості освіти, досягненням більш високих результатів і педагогами, і учнями.

Актуальність дослідження визначається необхідністю вивчення особливостей реалізації взаємодії учасників освітнього процесу з метою попередження та вирішення конфліктів, які виникають під час навчання. У зв'язку з цим мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні психолого-педагогічних аспектів взаємодії учасників освітнього процесу.

Методи дослідження: аналіз наукової літератури, методи порівняльного аналізу та узагальнення теоретичного матеріалу.

У широкому філософсько-методологічному розумінні взаємодія є не що інше, як форма існування, руху та зміни матерії. Представники сучасної психолого-педагогічної науки вважають, що категорія взаємодії є новою чи, у всякому разі, осмислюється по-новому. Насправді проблему взаємодії людей обговорювали ще давні автори у межах багатьох різних наук, оскільки суспільство будується і функціонує на постійній взаємодії людей, починаючи з сім'ї та закінчуючи найбільшими соціальними групами.

Психолого-педагогічні аспекти взаємодії людей, зокрема у сфері освіти, багаторазово та всебічно розглядали представники різних наукових напрямів та шкіл, хоч і не завжди використовуючи при цьому термін «взаємодія». Так, опорна формула біхевіоризму «стимул-реакція» і психологізована формула необіхевіоризму «стимул-свідомість-реакція», безсумнівно, вказують на

взаємодію як суть соціальної поведінки людей, у тому числі учасників освітнього процесу – педагогів та учнів.

Як приватні теорії взаємодії людей, також стосовно освіти, можна розглядати соціометрію Я. Морено (роль емоційних взаємин у взаємодії людей) [4] і теорію конформної поведінки С. Аша і Р. Кратчфілда (специфіка та механізм взаємодії особистості та групи, співвідношення індивідуальної поведінки з позицією групи) [1].

Теорії та технології взаємодії суб'єктів спільної освітньої діяльності в Україні розроблено переважно на основі вітчизняних наукових підходів, зокрема у єдності особистісного, діяльнісного і комунікативного. Триєдність названих підходів означає, що в освітньому процесі взаємодіють три колективні суб'єкти: педагоги, учні та їхні батьки у тристоронній життєвій активності - у спільній діяльності, спілкуванні, соціальній поведінці.

Сучасна педагогіка та педагогічна психологія значно оновили основні засади взаємодії суб'єктів освітнього процесу. Переважна одностороння дія (вплив) замінюється взаємодією. Зростає активність (інтерактивність) взаємодії. Потрібно також пам'ятати, що суб'єкти і ненавмисно, заздалегідь плануючи очікувані позитивні результати і отримуючи несподіваний результат (негативний, двоїстий).

Успішність взаємодії залежить від багатьох факторів: від правильного вибору теоретичного підходу та технології взаємодії; від ефективності використовуваних механізмів, педагогічних методів; від системності аналізу та вирішення педагогічних та особистісних проблем. Дуже важливим є стиль педагогічної взаємодії. На практиці найбільше значення надається класичним стилям взаємодії людей - авторитарному, ліберальному та демократичному. Сьогодні найбільша перевага надається демократичному стилю, але й інші використовуються.

Одним з важливих шляхів удосконалення взаємодії педагогів та учнів може бути більш повна, ніж зараз, реалізація системного підходу у сфері освіти. Це передбачає і ширшу структуру взаємодії. До переліку необхідних структурних компонентів належать: 1) взаємодія у сфері стимулювання та мотивації освіти; 2) взаємодія у постановці цілей та завдань освітньої діяльності; 3) взаємодія у проектуванні, плануванні та програмуванні освітнього процесу; 4) спільне прогнозування результатів освіти; 5) інформаційна підготовка до взаємодії; 6) прийняття суб'єктами освітньої діяльності оптимальних спільних рішень; 7) спільна практична організація взаємодії; 8) спільний контроль та оцінка ходу та результатів взаємодії; 9) спільне визначення перспектив та необхідних інновацій учасниками освітньої діяльності.

Великий виховний потенціал для формування взаємовідносин педагогів та школярів закладено у спільній практичній діяльності, коли обидві сторони виступають на рівних, а сама діяльність носить творчий характер. Виходячи з цього, ми вважаємо за доцільне використання на уроках активних методів навчання, які передбачають суб'єкт-суб'єктну взаємодію педагога та учня.

Активні методи навчання - це методи, які спонукають учнів до активної мисленнєвої та практичної діяльності у процесі оволодіння навчальним матеріалом. Педагог виступає в ролі консультанта та порадирика, «спонукача» та організатора діяльності; вибудовує взаємодію з дітьми на рівних, наприклад, співпрацю або діалогову взаємодію.

Аналіз конкретних ситуацій – один із найефективніших і найпоширеніших методів організації активної пізнавальної діяльності учнів. Цей метод розвиває здатність до аналізу життєвих ситуацій та виробничих завдань. Зіткнувшись із конкретною ситуацією, учень повинен визначити: чи є в ній проблема, в чому вона полягає, визначити своє ставлення до ситуації.

Практика показала, що метод аналізу конкретних ситуацій стимулює звернення до наукових джерел, посилює прагнення до придбання теоретичних знань для отримання відповідей на поставлені питання. Основна мета цього методу – розвивати аналітичні здібності учнів, сприяти правильному використанню наявної в їх розпорядженні інформації, виробляти самостійність та ініціативність у рішеннях.

Ділова гра – один із провідних методів активного навчання. Процес конструювання ділової гри включає 4 етапи: визначення мети гри, яка формується виходячи із завдань навчання та тих умінь, які мають бути набуті учасниками у процесі заняття; визначення змісту, тобто підбір ситуацій, найбільш типових за структурою діяльності для вчителя, керівника, що забезпечить професійний контекст гри; розробка ігрового контексту; складання структурно-функціональної програми ділової гри [5, с. 31–32].

«Круглий стіл» – це метод активного навчання, одна з організаційних форм пізнавальної діяльності учнів, що дозволяє закріпити отримані раніше знання, заповнити відсутню інформацію, сформувати вміння вирішувати проблеми, навчити культурі ведення дискусії. Важлива умова при організації даного методу: необхідно, щоб процес комунікації, спілкування, відбувався «очі в очі», що призводить до зростання активності, збільшення кількості висловлювань, можливості особистого включення кожного учня в обговорення, підвищує мотивацію учнів, включає невербальні засоби спілкування, такі як міміка, жести, емоційні прояви [3, с. 22].

Мозковий штурм - широко застосовуваний спосіб продукування нових ідей для вирішення наукових та практичних проблем, мета якого - організація колективної мисленнєвої діяльності з пошуку нетрадиційних шляхів рішення проблем. Загальною вимогою, яку необхідно враховувати при виборі проблеми для мозкового штурму – можливість багатьох неоднозначних варіантів вирішення проблеми, що висувається, як навчальне завдання.

Проблемна ситуація – основний елемент проблемного навчання, за допомогою якого прокидається думка, пізнавальна потреба учнів, активізується мислення. Перш ніж планувати використання проблемних ситуацій у процесі навчання, необхідно встановити можливість їх використання та дидактичну доцільність. При цьому слід враховувати

специфіку змісту матеріалу, що вивчається, його складність, характер інформації [2, с. 103].

Таким чином, найважливішою умовою формування позитивних взаємин педагога та учнів в активному навчанні є індивідуальний підхід. Реалізуючи будь-який вищевикладений метод, потрібно враховувати мотиви поведінки дитини, її індивідуальні властивості, виявляти щодо неї увагу та турботу, підбирати найкращий спосіб взаємодії з кожним школярем. А це, у свою чергу, сприятиме підвищенню якості освіти.

Список використаної літератури:

1. Allen, V. L., Crutchfield R. S. Generalization of experimentally reinforced conformity. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1963. № 67 (4). P. 326–333.
2. Манько В. А. Проблемне навчання як актуальна науково-педагогічна проблема. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*. 2006. Вип. 25. С. 102–106.
3. Мільто Л. О. Теорія і технологія розв'язання педагогічних задач: навч. посіб. Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2013. 156 с.
4. Морено Я. Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе / Пер. с англ. Москва : Академический проект, 2001. 384 с.
5. Нова українська школа: порадник для вчителя / за заг. ред. Н. М. Бібік. Київ : Літера ЛТД, 2018. 160 с.

Денісенко Тетяна Сергіївна

здобувач вищої освіти

другого (магістерського) рівня вищої освіти
Дніпровського гуманітарного університету

Науковий керівник:

Пріснякова Людмила Макарівна

кандидат психологічних наук, доцент,
завідувач кафедри психології

Дніпровського гуманітарного університету

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ОСОБИСТОСТІ

Аналіз економічної поведінки індивіда, в контексті методології А. Сміта, показує, що в вітчизняній економіці в процесі становлення ринкових відносин, домінують два базових типи економічної поведінки індивідів: до ринковий та ринковий. До ринковий тип поведінки характеризується формулою «гарантований прибуток ціною мінімуму трудових витрат», або «мінімум прибутку при мінімумі трудових затрат». В цілому для носіїв до ринкового типу поведінки неприйнятність ринку або насторожене відношення до нього, низька оцінка власних уявлень про ринкову економіку, високий