

ЛІТЕРАТУРА

1. Дьяченко В.К. Сотрудничество в обучении: О коллективном способе учебной работы. – М.: Просвещение, 1991. – 192 с.
2. Три века русской поэзии /Сост. Н.В. Банников. – 3-е изд. – М.: Просвещение, 1986. – 750 с.
3. Ушинский К.Д. Человек как предмет воспитания. Опыт педагогической антропологии. / Пед. соч. В 6 томах. – М.: 1990. – Т. 5.
4. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психология человека: Введение в психологию субъективности. – М.: Школа-Пресс, 1995. – 384 с.

УДК 159.944.4

СИНДРОМ «ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ» В НАВЧАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИКЛАДАЧА ВИЩОЇ ШКОЛИ: ПРОФІЛАКТИКА МЕТОДАМИ АСЕРТИВНОГО ТРЕНІНГУ

Діасамідзе Е.Д.

У статті розкрито методи профілактики синдрому «професійного вигорання» у викладачів вищих навчальних закладів. Розглянуто поняття асертивності, методи асертивного тренінгу у навчально-педагогічній діяльності викладача.

Ключові слова: навчально-педагогічна діяльність, синдром «професійного вигорання», асертивний тренінг, викладачі вищої школи, профілактика.

**СИНДРОМ «ПРОФЕСИОНАЛЬНОГО ВИГОРАННЯ»
В УЧЕБНО-ПЕДАГОГІЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ: ПРОФИЛАКТИКА
МЕТОДАМИ АСЕРТИВНОГО ТРЕНИНГА**

Диасамидзе Е.Д.

В статье раскрыты методы профилактики синдрома «профессионального выгорания» у преподавателей высших учебных заведений. Рассмотрено понятие ассертивности, методы ассертивного тренинга в учебно-педагогической деятельности преподавателя.

Ключевые слова: учебно-педагогическая деятельность, синдром «профессионального выгорания», ассертивный тренинг, преподаватели высшей школы, профилактика.

**SYNDROME «BURNOUT SYNDROME» IN EDUCATIONAL AND
PEDAGOGICAL ACTIVITY OF HIGH SCHOOL TEACHERS:
PREVENTION METHODS ASSERTIVENESSTRAINING.**

Diasamidze E.D.

The article describes methods of preventing the syndrome of «burnout syndrome» among academics. The concept of assertiveness, assertiveness training methods in teaching and educational activities of the teacher.

Keywords: educational and pedagogical activities, the syndrome of «burnout syndrome», assertiveness training, high school teachers, prevention

Постановка проблеми. Дослідження синдрому «професійного вигорання» у викладачів вищих навчальних закладів стали досить актуальними. Встановлено, що представники професій, пов'язаних із взаємодією з людиною, суспільством більшою мірою схильні до впливу синдрому «професійного вигорання». Це пов'язано з тим, що так професійна діяльність характеризується високим емоційним та комунікативним перевантаженням. Навчально-педагогічна діяльність викладача вищої школи характеризується низкою особливостей, що дозволяють віднести її до групи ризику виникнення і розвитку синдрому «професійного вигорання».

Наслідком розвитку синдрому «професійного вигорання» є різні порушення, які пов'язані з організацією трудового процесу, професійною діяльністю, особистістю професіонала та професійним спілкуванням [3]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває профілактика синдрому «професійного вигорання» у педагогічній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз теоретичних і практичних досліджень вказує на недостатню розробленість такого напрямку, як профілактика, попередження та подолання синдрому «професійного вигорання» викладачів ВНЗ [1; 3].

На наш погляд, найбільш доступним у профілактиці та подоланні синдрому «професійного вигорання» є створення комплексу індивідуальних заходів з психологічної саморегуляції: посилення регулюючих функцій психіки та розвитку емоційного самоконтролю.

Мета статті: на тлі психологічних особливостей професійної діяльності викладачів ВНЗ та синдрому «професійного вигорання» розглянути методи асертивного тренінгу, які дозволять не лише попередити виникнення, але й позбутися даного синдрому.

Для реалізації поставленої мети нами були окреслені наступні завдання:

- 1) розглянути поняття асертивності та асертивного тренінгу;
- 2) проаналізувати прийоми асертивного тренінгу в професійній діяльності викладача ВНЗ.

Виклад основного матеріалу статті.

Асертивність – здатність людини не залежати від зовнішніх впливів і оцінок, самостійно регулювати власну поведінку і відповідати за нього. У звичайному житті модель поведінки більшості людей тяжіє до однієї з двох крайнощів: пасивності або агресії. У першому випадку людиною, яка добровільно приймає на себе роль жертви, відчуває невпевненість у собі, страх перед змінами або, навпаки, боїться втратити те, що вже нажито. У другому – явне або завуальоване бажання маніпулювати оточуючими, підпорядковуючи їх своїм інтересам. Агресор керується принципом «ти мені повинен, тому що я сильніший», жертва – «ти мені повинен, тому що я слабкий, а слабких потрібно підтримувати». На відміну від цих двох поширених типів комуніка-

ції асертивне поведінка (assertiveness) спирається на кардинально інший принцип: «я тобі нічого не винен, і ти мені нічого не повинен, ми партнери».

Асертивна поведінка формується на базі здатності людини відстоювати свою точку зору, не порушуючи моральних прав іншої людини, оптимально реагувати на критику та вміння рішуче говорити собі та іншим «ні», якщо цього вимагають обставини. Асертивність дозволяє зробити свою поведінку гнучкою та дивергентною.

У ситуаціях протистояння, коли на викладача здійснюють вплив, на перше місце висувається вміння проявити витримку та не «втратити обличчя», зберегти самоволодіння. У цій ситуації може добре допомогти низка прийомів асертивного тренінгу [2; 5-8].

Метод «Відсторонення». Під час бесіди з людьми, які здійснюють на викладача негативний вплив, необхідно уявно відгородити їх від себе певним прозорим екраном з товстого скла, тобто візуалізувати цей екран до відчуття повної реальності. При цьому треба бачити співрозмовника, але його негативні емоції не зможуть пройти крізь товщу скла.

Метод «Розглядування». Негативна інформація краще за все діє на слухові рецептори, тому в напружених ситуаціях слід фіксувати увагу не на слухових відчуттях, а на зорових об'єктах. Опонент, який дратує вас, продовжує щось говорити, а ви, щоб відгородитися від його, намагайтеся побачити якнайкраще його обличчя – якомога виразніше, у всіх деталях, так, немов би ви збиралися намалювати його портрет по пам'яті. Дивитися потрібно мовчки, дуже уважно розглядати обличчя. Під час розглядання намагайтеся побачити якомога більше деталей, що оточують його. При цьому уважно слухайте його, нічого при цьому не відповідаючи. Ваше мовчання безперечно викличе послаблення його напору й агресії.

Метод «Візуалізація». У даному випадку потрібно спостерігати за розвитком ситуації немов би з боку. Спробуйте уявити себе глядачем, який дивиться художній фільм, у якому ви граєте головну роль. Для кращої візуалізації потрібно розслабитися, сконцентруватися на внутрішніх відчуттях і слідкувати за диханням. У подальшому можна використовувати такі прийоми:

1) спробувати уявно зменшити в розмірі людину, яка викликає у вас негативні відчуття;

2) намагатися побачити цю людину в кумедному вигляді, який, здавалося б, йому не притаманний;

3) спробувати уявити свій гнів у вигляді грудочки енергії, яку ви спрямовуєте у бік людини, яка вас образила;

4) спробувати придумати сцену уявного реваншу стосовно вашого опонента та насолоджуватися власною перемогою.

Слід зазначити, що правильна оцінка ситуації – перший крок до розв'язання будь-якої проблеми. Залежно від ситуації ви повинні визначити, що потрібно застосовувати при взаємодії зі співрозмовником. Насамперед слід звернути увагу на ступінь його агресивності: вона спрямована власне на вас чи це агресивність загального характеру. Від стану залежить можливість ведення з опонентом діалогу та можливість уникнути небажаних для вас наслідків. З огляду на емоційний стан вашого співрозмовника обирається тактика вашої поведінки. У цьому випадку ви можете обрати тактику людини, що не боїться сутички. Ви повинні максимально демонструвати власний спокій і впевненість у собі. Якщо ви помічаєте в суперника гнів, то ваш спокій може дещо знизити рівень його гніву. Якщо ви помітили в нього підозру, то кращим способом впливу на нього буде збереження відчуття власної самоповаги.

Якщо ви помітили страх, продемонструйте йому не лише спокій, але й впевненість у собі, власну силу, а іноді навіть і агресивну поведінку щодо нього.

Метод «Зміна тактики». Ваша внутрішня напруга викликає відповідну напругу в того, з ким ви розмовляєте. Спробуйте, наприклад, поступово збільшувати нервозність при розмові, говорячи все голосніше, навіть переходячи на крик. Ви зможете помітити, що співрозмовник буде наслідувати вас і також почне розмовляти з вами на підвищених тонах. У такому випадку слід змінити тактику. Тепер навпаки, починайте говорити тихіше та спокійніше. Тоді ж ваш співрозмовник буде поводити себе так само і поступово заспокоїться. Говорячи з розгніваною людиною, намагайтеся підлаштуватися до його гніву, але дещо

нижче його рівня. А потім поступово, заспокоюючи себе, спробуйте заспокоїти співрозмовника.

Метод «Магічний погляд». Ніколи не ігноруйте погляд, тримайте свого співрозмовника у полі зору, спостерігаючи за його зовнішніми реакціями та рухами. Намагайтеся частіше дивитися йому в очі, не обертаючись до нього спиною. Вольова людина ніколи не боїться дивитися прямо в очі. Якщо ви будете часто відводити свій погляд від нього, ваш опонент сприйме це як прояв слабкості та поразку з вашого боку. Доведено, що саме невпевнений погляд більш за все провокує атаку психопатів і злочинців. Навпаки, спокійний, холодний, вольовий і впевнений погляд дезорієнтує противника, робить його безпорадним. Безсумнівно, ці навички набуваються шляхом тренування.

У ситуаціях психологічного протиборства важливо слідкувати за власним фізичним станом і зовнішнім виглядом. Якщо у вас пряма спина, рівне дихання, вольовий погляд, мало хто забажає вас принизити чи негативно вплинути на вас. Навпаки, прояв невпевненості є вказівкою на вашу незахищеність і провокує напади.

У процесі психологічної боротьби впевнений і пильний погляд має вирішальне значення.

Для вироблення «магічного погляду» використовують такі техніки.

1. Потрібно намалювати в центрі паперу коло чорного кольору розміром дво- або п'яти копійкової монети. Потім прикріпити цей аркуш на відстані 2 – 2,5 м від себе та протягом 15 хвилин безперервно, не моргаючи, дивитися на коло. Уявляйте собі, що деяка енергія виходить між вашими бровами і спрямовуйте цей погляд крізь коло в стіну. Робіть це кожного дня, поступово тренуючи свій «магічний погляд». Аналогічну вправу можна робити з полум'ям свічки, яка стоїть на відстані 2-3 метрів від вас. Головне – навчитися позбутися моргального рефлексу.

2. Трохи розслабивши м'язи тіла, подивіться на своє відображення в дзеркалі. Погляд спрямовуйте собі в очі чи перенісся. Уявіть, що ви дивитесь на свого опонента. Не моргаючи, дивіться в одну і ту саму крапку протягом 20-25 секунд, поступово збільшуючи час до 15-20

хвилин. Намагайтеся дивитися спокійно та впевнено, не напружуючи м'язи тіла при цьому.

3. Відпрацьовуйте техніку погляду зі своїм партнером по заняттю. Учасники занять мають дивитися в очі одне одному дотих пір, поки не передивляться один одного, не моргаючи при цьому.

Метод «Виведення опонента з рівноваги». Якщо ви бажаєте вивести противника з рівноваги, оберіть у його зовнішності або в одязі недосконалість та максимально робіть поглядом акцент саме на цьому. Намагайтеся не відводити погляд від того, що ви вважаєте недосконалим. Ви побачите, що ваш співрозмовник почне нервувати. А якщо ви продемонструєте при цьому посмішку та будете відхилятися від нього, зберегти самовладання вдасться лише небагатьом. Розсіяний чи спрямований повз очі й співрозмовника погляд (на вухо, губи, підборіддя, брови) зробить те саме, лише в більш делікатній формі. Найкраще дивитися спокійно та пильно в очі вашого опонента. Після двох-трьох хвилин подібного поєдинку поглядами більш слабкий відступить.

Метод «Прояв співчуття». Якщо ви відчуваєте певні напади у ваш бік, намагайтеся проявляти співчуття до тієї людини, яка вас ображає. Подумайте в той момент про те, що ви щиро співчуваєте йому, спробуйте уявити, що в цієї людини неприємності на роботі, чи в неї якісь сімейні проблеми. І подумки висловіть їй своє співчуття. Головне виражати співчуття мовчки, лише засобами невербальної комунікації.

«Метод чудового слухача». Чудовий слухач відрізняється від звичайного тим, що він не мовчить, дивлячись в очі, а стимулює співрозмовника, підтримує його. Краще за все допомагають такі прийоми активного слухання:

1) повторення та переформулювання – ви власними словами уточнюєте почуте;

2) відображення – ви намагаєтесь виявити основне відчуття, у якому перебуває співрозмовник;

3) узагальнення – з найбільшої кількості інформації виділити головне, першочергове.

Метод «Я тебе правильно зрозумів?». Наприклад, хтось намагається вас зачепити чи залякати. Дочекавшись паузи, перепитайте несподівано: «Я правильно зрозумів, що ти хочеш мене залякати?». Якщо

співрозмовник розгубився, то ви перемогли, якщо погодився, то можете продовжити свою лінію поведінки, співчуваючи.

Метод приваблення допоможе виглядати в очах співрозмовника якомога привабливим. Співрозмовнику завжди подобається, коли проявляють цікавість до його інтересів, думок, точки зору на певні події, планів на майбутнє тощо. У розмові намагайтеся більше говорити про співрозмовника і ваш статус різко зростатиме.

Метод «Зіпсована платівка». Суть цього методу полягає в умінні виділити зі слів опонента ту частину інформації, з якою ви погоджуєтесь, а далі донести власне послання. Повторювати потрібно кілька разів, доки не доб'єтеся свого. Так, у відповідь на роздратовану заяву співбесідника складається фраза з двох частин: у першій виражається згода з тим, що він сказав, а в другій – ваша основна позиція. Після 3-4 разів спокійного повторення різних варіацій цієї фрази (як в зіпсованій грамплатівці, коли повторюється один і той же музичний фрагмент), ваш опонент, як правило, починає з вами погоджуватися.

Метод «Туман» полягає в тому, щоб не висловлювати власну позицію, а реагувати лише на те, з чим ви погоджуєтесь в повідомленні співбесідника. Люди при неоднозначних оцінках в свою адресу схильні, в першу чергу, реагувати на негатив. Наприклад, у відповідь на фразу: «Ти щось погано сьогодні виглядаєш: це безглуздий костюм», – часто можна почути: «Та ти на себе подивися!». Метод «туман» побудований на тому, щоб агресію в співбесідника не помічати. Така незвична реакція викликає подив і ставить його в безвихідь («затуманює»). Ігноруючи негатив, видаєте зрозуміти людині: «Давай розмовляти на рівних, не порушуючи психологічних меж». І направляєте розмову в позитивне русло: «Мода сьогодні дійсно вельми різноманітна.»

Метод «Коментар». Під час розмови намагайтеся коментувати сказане співрозмовником. Бажано робити коментарі в присутності інших людей, щоб вони також це чули. Репліки говорять про мотиви співрозмовника, його особистість тощо. Але, якщо вас все ж таки вивели з рівноваги спробуйте застосувати інші методи. Розглянемо їх.

Метод «Розмова з другом». Уявіть, що зараз ви говорите зважливою (значимою, цінною) для вас людиною (її немає зараз поряд, але ви

уявіть, що вона сидить навпроти вас). Розкажіть їй подумки про проблему, яка вас зараз турбує.

Метод «Рівень щастя» допоможе вам по-новому подивитися на проблему, дізнатись про щось нове, про що ви раніше не замислювалися. Подумки складіть список всього того, за що ви можете бути вдячними долі на даний момент. Намагайтеся згадати все те, що варте подяки (власне здоров'я, здоров'я дітей, краса, розум, доброта, сонячний день, сім'я, кохання тощо). Після того знову оцініть ситуацію, яка склалася, і ви ставитиметеся до неї вже по-іншому.

Метод «Центр спокою». Потрібно уявити, що всередині вас знаходиться маленька частинка, яка повністю щаслива, усім задоволена і поступово ця частинка стає все більшою і більшою.

Метод «Як підняти собі настрій за 1 хвилину». Спочатку потрібно оцінити власний стан (самопочуття або настрої) за 10-бальною шкалою (10 балів означає, що ви ніколи так добре не почувалися, ніколи так не були щасливі, як зараз і 0 балів – вам ніколи в житті не було так погано). Потім потрібно відтворити в пам'яті ту подію, коли ви відчували себе на сьомому небі від щастя, і цю подію, відчуття, позитивні переживання – все це потрібно відтворити якомога повніше залучаючи візуальні образи, звуки, відчуття, можливо, навіть й запахи або смак. Завершальним етапом цієї вправи є перенесення в теперішній час. Потрібно знову оцінити свій стан і, вірогідно, ваш настрій покращиться.

Метод «Навчіться «нюхати троянди». Життя може стати святом, якщо ви знайдете час для його святкування. Для цього:

- сконцентруйтеся на всьому гарному, що є у вашому житті;
- сформуєте у себе звичку дякувати долі (радіти тому приємному, що ви маєте);

- якщо ви досягли якоїсь мети, навіть маленької, дозвольте собі насолодитися успіхом її досягнення, не починайте зразу ж ставити перед собою нову мету;

- сприймайте життя у всій повноті. Для цього докладіть свідомих зусиль, змініть звичні способи дій (наприклад, вибір різних маршрутів до місця роботи, форм проведення семінарів, нарад, звітів, взаємодії з учнями тощо).

Метод «Вибіркового сприймання» (процес прийняття рішення про те, на чому сконцентрувати увагу: на поганому чи хорошому).

Не давайте думкам оволодівати вами. Навчіться усвідомлювати позитивні аспекти ситуації та знижувати (не відкидати!) значущість неприємних аспектів. З цією метою використовуйте такі прийоми:

– складіть перелік ситуацій, які вас зараз турбують, та перерахуйте їх позитивні сторони;

– перед сном (або в інший зручний для вас час) пригадайте все гарне та приємне, що відбулося з вами сьогодні.

Метод «Темний маленький будинок». Кожен повинен мати свій будинок. Свій власний темний маленький будинок. Дуже важливо, щоб у кожної людини був простір, де б вона могла спокійно побути наодинці. Іноді такий «маленький будинок» корисно збудувати в своїй душі, щоб в якийсь момент мати можливість сховатися в ньому і захистити себе. Потрібно навчитися відсторонюватися від зовнішньої агресії, бути в якийсь момент «глухим» до негативу, зберігати терпимість і добиватися власної мети, не порушуючи психологічних меж оточуючих людей, адже кожен може і повинен мати «свій будинок». Ключ від «темного маленького будинку» – в асертивній поведінці, яка допоможе зберегти себе і не зруйнувати іншого.

Все, наведене вище, дозволяє нам зробити наступні **висновки**:

1) Метою вищезгаданих вправ та методів є управління професійним стресом та синдромом «професійного вигорання», тобто можливість використовувати працівником особистих ресурсів.

2) Важливим елементом управління стресом є встановлення особистістю бар'єрів за допомогою спеціальних прийомів та методів на всіх фазах розгортання стресу з метою протидії йому. Основна мета полягає в тому, щоб попередити негативні наслідки, які можуть викликати стресові чинники. Асертивний тренінг, вправи є основними бар'єрами, які може застосовувати викладач ВНЗ з подолання стресу [8].

Літературні дані стосовно професійного стресу викладача ВНЗ, достатньо великий репертуар вправ асертивного тренінгу свідчать про широкі можливості профілактики або подолання синдрому «професійного вигорання» у навчально-виховній діяльності викладача

вищої школи. Отже, **перспективи подальших наукових розробок** ми вбачаємо у індивідуалізації підбору та комбінування методів асертивного тренінгу для викладачів ВНЗ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асямов С.В. Профессионально-психологический тренинг сотрудников органов внутренних дел: учеб. пособие / С.В. Асямов, Ю.С. Пулатов. – Ташкент: Из-во академии МВД Республики Узбекистан, 2001. – 141 с.
2. Гостеева Т.В. Професійно-психологічний відбір та тренінгові методи психодіагностики кандидатів на службу в ОВС / Т.В.Гостеева // Проблеми екстремальної та кризової психології. – Х., 2007. – Вип. 2. – С. 44–51.
3. Бишоп С. Тренинг асертивности / С. Бишоп. – СПб: Питер, 2011. – 173 с.
4. Как избежать профессионального выгорания / Интернет-ресурс http://www.pharmpersonal.ru/articles/kak_izbezhat_professionalnogo_vygoraniia_62_11.html.
5. Лефтеров В.О. Підготовка працівників правоохоронних органів до дії в екстремальних умовах засобами психотренінгу / В.О. Лефтеров // Актуальні проблеми психології. – К., 2007. – Т. 5, вип. 6: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія. – С. 217-221.
6. Осухова Н.Г. Возвращение к жизни: Методические материалы для ведущих тренингов и семинаров по профилактике профессионального выгорания / Н.Г. Осухова, В.В. Кожевникова // Помощь помощнику: социально-психологическое сопровождение социальных работников / под ред. Н.Г. Осуховой. – М.:Изд-во «Амиго-пресс», 2006. – С. 96 – 112.
7. Психологічні тренінгові технології у правоохоронній діяльності: науково-методичні та організаційно-практичні проблеми впровадження і використання, перспективи розвитку: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. (Донецьк, 27-28 травня 2005 р.); у 2-х ч. – Донецьк: ДЮІ МВС при ДонНУ, 2005. – Ч. 2 – 240 с.
8. Синдром «професійного вигорання» та професійна кар'єра працівників освітніх організацій: гендерні аспекти: навч. посіб [для студ. вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти]; за наук. ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки, Т.В. Зайчикової. – К.: Міленіум, 2004. – 264 с.