

УДК 378.064.2:159.964.21:378.016

**ЗАСОБИ УНИКНЕННЯ КОНФЛІКТІВ СЕРЕД ІНОЗЕМНИХ
СТУДЕНТІВ ПРИ ВИКЛАДАННІ ДИСЦИПЛІН
ГУМАНІТАРНОГО ЦИКЛУ**

Фоміна Л.В., Скорбач Т.В., Кулікова І.І.

Харківський національний медичний університет

У статті розглядаються основні засоби уникнення конфліктів у групах з іноземними студентами.

Ключові слова: конфлікт, психолого-педагогічні конфлікти, соціально-психологічні конфлікти, конфлікти належності, міжгрупові конфлікти, міжособистісні конфлікти.

**СРЕДСТВА ИЗБЕЖАНИЯ КОНФЛИКТОВ СРЕДИ ИНОСТРАННЫХ
СТУДЕНТОВ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИН
ГУМАНИТАРНОГО ЦИКЛА**

Фоміна Л.В., Скорбач Т.В., Кулікова І.І.

В статье рассматриваются основные способы избегания конфликтов в группах с иностранными студентами.

Ключевые слова: конфликт, психолого-педагогические конфликты, социально-психологические конфликты, конфликты принадлежности, межгрупповые конфликты, межличностные конфликты.

**METHODS OF THE AVOID CONFLICTS AMONG FOREIGN STUDENTS
BY TEACHING THE DISCIPLINES OF THE HUMANITARIAN CYCLE**

Fomina L. V., Skorbach T. V., Kulikova I. I.

The article is devoted the basic means of avoiding conflicts in groups of foreign students.

Key words: conflict, psychological and pedagogical conflicts, social and psychological conflicts, conflicts membership, intergroup conflicts, interpersonal conflicts.

Актуальність дослідження полягає в тому, що якісна підготовка іноземних студентів – це актуальна проблема сучасного освітнього та виховного процесів. Ступінь її вирішення залежить від ефективності не лише окремо взятого вищого навчального закладу, але й від професійних, педагогічних умінь та навичок професорсько-викладацького складу. Кожен висококваліфікований викладач повинен не лише оперувати знаннями свого предмета та володіти методами, прийомами й засобами навчання, але й уміти розгледіти настрій кожного студента, змалювати його психологічний портрет з метою уникнення конфліктів у роботі студентського колективу.

Теоретичною основою нашого дослідження є аналіз літературних джерел із вивченої проблеми. Слід відзначити, що спеціальних досліджень, присвячених уникненню конфліктів серед іноземних студентів, відносно мало. З огляду на актуальність проблеми дослідження, теоретичну та практичну значущість, була визначена тема дослідження, сформульована мета, завдання та предмет дослідження.

Мета статті – надати психологічні знання про особистісні передумови можливої конфліктної поведінки студентів-іноземців та вміння гнучко застосовувати різні стратегії й тактики в конфліктних ситуаціях.

Вивчення теорії конфліктів – відносно новий напрям у науці. Лише в другій половині ХХ ст. починає розвиватися конфліктологія як наука про розв’язання конфліктів. Одним із засновників конфліктології вважають Дж. Бертон, який вивчав проблеми профілактики конфліктів і розкриття причин потенційних психічних напружень. Дж. Бертон дійшов висновку, що конфлікт – закономірне явище в людському суспільстві, оскільки люди по-різному сприймають соціальні цінності та переслідують різні інтереси. Поняття «конфлікт» розуміється в дуже широкому плані та вживається в різних значеннях. Конфлікт суттєво залежить від зовнішнього контексту, у якому він виникає та розвивається. Важливою складовою є соціально-психологічне середовище, що представлене різними соціальними групами з їхнього специфічною структурою, динамікою, нормами, цінностями, тому потрібно знати, як поводитися в процесі різних конфліктів, як вирішувати конфлікт.

Під час роботи з іноземними студентами слід урахувати особистісні передумови конфлікту. Оскільки ця категорія студентів – не просто

студенти з інших країн світу, а, передусім представники іншої релігії, іншого сприйняття світу, іншої мови, іншої моделі поведінки та навіть інколи різного ставлення до викладача через його гендерну приналежність, що може ускладнювати з перших хвилин ставлення до нього. Це пояснюється тим, що групи з іноземними студентами не завжди є сформованими щодо їх національної приналежності, тому частіше за все й виникають конфлікти. Саме слово «конфлікт» (*conflictus*) латинського походження й означає в перекладі «зіткнення». У психології ж поняття «конфлікт» **як** психологічне явище означає, зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, поглядів опонентів чи суб'єктів взаємодії. Тому головне завдання викладача – не дати можливості розгорнутися конфліктній ситуації студентів-іноземців серед своїх однокласників та не дати приводу для виникнення психолого-педагогічного конфлікту, що ґрунтується на суперечностях, які виникають у навчально-виховному процесі при зіткненні вимог, інтересів викладачів та тих, хто навчається. Ні в якому разі викладач не повинен піддаватися емоціям, це може стати причиною для розбалансування взаємодії всієї групи. Чимало конфліктів виникає й через те, що студенти-іноземці не завжди досконало володіють англійською (якщо навчання ведеться англійською мовою), а також російською мовами. Вони не завжди розуміють одні й ті самі слова або болісно сприймають логічні та мовні помилки (нелогічність викладу або вживання слова в неправильному значенні). Свого часу відомий філософ Б. Расел створив «семантичну філософію»: відповідно до неї всі конфлікти, аж до воєн включно, виникають суто через неадекватне сприйняття та тлумачення чужої мови та чужих слів. Наприклад, в українській, російській та польській мовах існує різне семантичне насичення слова «жаль». В українській та польській мовах «жаль» (*jał*) – це емпатія, розуміння проблем співбесідника як власних. У російській же мові слово «пожалеть» сприймається як приниження. Особливо гаряче розпалюється конфлікт, коли спостерігається вербальна агресія – недвозначні образи та приниження співбесідника або одіозне заперечення його тверджень (особливо без аргументації).

Причиною конфлікту також може бути фамільярне ставлення до студентів, коли викладач переводить спілкування зі студентами зі сфери ділової до особистісної та не дотримується відповідної етичної дистан-

ції. Саме тому важливу роль слід приділити комунікативним навичкам, зокрема що правильно сказати, як сказати, а головне – яким чином донести інформацію до реципієнта, адже викладач має бути актором, щоб зацікавити студентів. Тому необхідно врахувати такі настанови: не піддаватися на «провокацію», щоб відійти від основної теми, «не загравати» зі студентом, не розраховувати тільки на свої імпровізаційні таланти, нехай вони будуть додатковим засобом, не ображатися на студентів, не звинувачувати їх ні в чому; сприймай їх такими, якими вони є. Дуже важливою для успіху викладача є можливість продемонструвати ці знання та вміння на лекції. На лекції слід переконливо, дохідливо пояснити, чому тема, яка розглядається, є актуальною та чому в ній необхідно розібратися, чому вона потрібна саме цій аудиторії. Тільки так можна зацікавити слухачів, підготувати їх до спільної праці, згуртувати аудиторію. Знайти потрібні слова інколи буває нелегко, вступ у лекторській справі – своєрідний заспів, увертюра, яка обіцяє щось цікаве, викликає довіру до лектора. Знайшовши потрібні для вступу слова й зацікавивши аудиторію, дуже важливо втримати протягом усієї лекції викликаний інтерес і довір'я.

В основній частині лекції найважливіше – це чіткий виклад стрижневого питання, послідовне й логічне розкриття його, увиразнення причинно-наслідкових зв'язків. Не менш важлива ясність думки й послідовність викладу при переході від однієї смислової частини до іншої, чітке оформлення зачину й кінцівки кожної змістовно самостійної частини. В окремих місцях досвідчений лектор може дозволити собі будувати виклад так, наче він «займається пошуками істини», вирішенням певного питання тут же, в аудиторії. Він залучає до цих пошуків слухачів, примушує їх також мислити, розмірковувати разом із ним (це один із важливих прийомів активізації слухачів).

Основна частина лекції, за свідченням психологів, може містити не більше семи вузлових питань або значних за обсягом смислових частин. Коли їх більше, слухач губиться, увага його розпоршується, він стомлюється. Не варто забувати й про те, що перенасиченість лекції фактами, цифрами, датами, невпорядкованим ілюстративним матеріалом ускладнює сприймання, не дає можливості слухачам стежити за основною думкою, за ходом її розгортання.

Ще одним із важливих елементів є те, що лектор має оцінити те, про що він говорить, чітко й аргументовано висловити своє ставлення до теми. Лектор – безсторонній «переказувач» певних наукових положень – ніколи не досягне успіху у своїх слухачів. Разом з тим у відповідь сам викладач повинен не лише слухати студента, але й почути його та зрозуміти. Викладач ні в якому разі не повинен не помічати або не слухати студента, коли він звертається до нього, не відповідати на привітання. І навіть такий позамовленнєвий чинник, як похмурий вираз обличчя, теж може стати певною іскрою та спричинити конфлікт. Психологічно значущим елементом, що стимулює виникнення конфліктних взаємин, є *індивідуально-психологічні особливості особистості*, її неповторність та відмінність від інших, відповідність або невідповідність, а також значущість для учасників конфлікту.

Внутрішні умови або передумови займають важливе місце у виникненні конфліктів. Серед них насамперед відзначаються особистісні передумови виникнення й розвитку конфліктів (конфліктність як відносна стійка особистісна властивість, деструктивні внутрішні або внутрішньоособистісні конфлікти, акцентуації характеру, ригідність мислення й поведінки, негативні стереотипи поведінки, що склалися та ін.). Джерела конфліктів викликають передумови й причини виникнення конфліктних ситуацій та ескалації конфліктів. Невміння знаходити вихід із конфліктних ситуацій, переборювати повсякденні труднощі, що постають перед будь-якою людиною в процесі спілкування, призводять до емоційного стресу, який підриває фізичне та психічне здоров'я. Це невміння психологи називають бар'єрами міжособистісного спілкування. Бар'єри спілкування – це ті численні фактори, які є причиною конфліктів або сприяють їхньому виникненню. Найчастіше доводиться зустрічатися із психічними (особистісними) бар'єрами. Однак слід пам'ятати, що жоден конфлікт не виникає з нічого й не зникає безрезультатно.

За будь-яким вчинком приховуються певні цілі, а за конфліктом – несумісність цілей і бажань учасників конфлікту.

Передбачення й прогнозування виникнення й розвитку конфліктів створює умови та визначають шляхи управління ними. Профілактика виникнення, стабілізації та ескалації конфліктів є важливим напрямом діяльності педагога. Превентивна психологія конфліктів – це створення

об'єктивних та суб'єктивних або психологічних умов, що протидіють виникненню конфліктних ситуацій та інцидентів, сприяють підвищенню культури та конструктивного стилю спілкування та вирішення життєвих проблем. Зрозуміти їх – означає зрозуміти людину. Перш ніж досягти будь-якої мети, варто порівняти свої можливості й засоби, а головне – наслідки власних дій.

Американські психологи Р. Блейк і Дж. Моутон розрізняють певні *стратегії поведінки в конфліктній ситуації*. Звернемо увагу на стиль **компромісу**, який полягає в частковому задоволенні власних інтересів. Ви частково поступаєтеся іншим учасникам, але й вони роблять те саме. Такі дії можуть нагадувати співпрацю, але задоволення потреб відбувається на поверховому рівні. Тут не аналізуються приховані, внутрішні потреби. Загальною метою навчального процесу з іноземними студентами має бути також активізація не лише навчального процесу, але й формування в них почуття колективізму, згуртованості, які допоможуть зрозуміти й стати їм командою, одним цілим. Переконані, що позитивним моментом було б те, щоб кожна група з іноземними студентами мала свого куратора, який зміг би залучити студентів до активного студентського життя у ВНЗ, до культурної та спортивно-масової роботи, фізичної культури, здорового способу життя.

Отже, з огляду на вищезазначене, можна констатувати, що запобігання конфліктам у роботі з іноземними студентами має стояти на першому місці для викладача.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения: учебник / Г.В. Бороздина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА, 2008. – 295 с.
2. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навчальний посібник / І.М. Цимбалюк. – 2-ге вид., випр. та допов. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 464 с.
3. Шадських Ю.Г. Психологія і педагогіка: навчальний посібник / Ю.Г. Шадських. – Львів: «Магнолія плюс», 2005. – 320 с.
4. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М. Шеламова. – 3-е изд., доп. – М.: Издательский цент «Академия», 2004. – 160 с.