

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
III Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 июня 2015 г.

В шести частях
Часть IV



Белгород
2015

ресурсы: Интернет-технологии, презентации, компьютерные программы (инструментальные, прикладные и др.), блоги, электронную почту, e-learning обучение и т.д.

В основе предложенной нами концепции лежит комплексность, обусловленная, с одной стороны, обучением чтению на материале текстов фундаментальных наук, а с другой стороны, использованием информационно коммуникативных технологий в процессе обучения.

Все это позволяет по-новому подойти к проблеме использования компьютерных технологий при обучении русскому языку иностранных дипломированных специалистов. Пробное обучение, проведенное в МГТУ им Н.Э.Баумана в 2010-2014 годах, подтвердило полную состоятельность предложенного подхода.

Список литературы

1. Азимов, Э.Г. Информационно-коммуникационные технологии в преподавании русского языка как иностранного. Методическое пособие для преподавателей русского языка как иностранного. – М.: Русский язык. Курсы, 2012. – 352 с.
2. Митрофанова, О.Д. Научный стиль речи: проблемы обучения. Методическое пособие. – М.: Русский язык, 1976. – 200с.

ДИАЛОГИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ОБЩЕНИЯ В ПРАКТИКЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ НА ТЕЛЕФОНЕ ДОВЕРИЯ С ЛЮДЬМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ В ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ

Скавинская Е.Н.

старший преподаватель кафедры психотерапии и психологического консультирования факультета психологии Национального исследовательского Томского государственного университета,
Россия, г. Томск

В статье приводятся данные исследования диалогической направленности общения специалистов-психологов, консультирующих на Телефонах доверия. Способность к диалогу необходима людям помогающих профессий, она делает возможной психотерапевтическую помощь клиентам, оказавшимся в трудной ситуации. Профессиональная деятельность в рамках дистантного консультирования способствует развитию диалогической компетентности.

Ключевые слова: помогающий диалог, Телефон доверия, трудная жизненная ситуация, дистантное консультирование, личностные и профессиональные качества специалистов.

В современных условиях глобализации, политических и экономических кризисов, все большее количество людей испытывают необходимость в экстренной психологической помощи. Реальность такова, что множество не только индивидов, но народов и государств находятся в трудной жизненной ситуации. Если воспользоваться определением Осуховой Н.Г., что ТЖС – это

ситуация, в которой "в результате внешних воздействий или внутренних изменений происходит нарушение адаптации человека к жизни, в результате чего он не в состоянии удовлетворять свои основные жизненные потребности посредством моделей и способов поведения, выработанных в предыдущие периоды жизни", то можно предположить, что каждый обратившийся на телефон доверия, так или иначе находится в данной ситуации [7].

Иначе, некоторыми авторами трудная жизненная ситуация определяется как временная, объективно или субъективно создавшаяся ситуация, неизбежное событие в жизненном цикле, порождающее эмоциональные напряжения и стрессы, препятствия в реализации важных жизненных целей, нарушение привычных внутренних связей, невозможность реализации внутренних стимулов (мотивов, стремлений, ценностей). В условиях современной жизни именно ценности человека, как индивидуума, часто находятся под угрозой. Межличностное общение зачастую поверхностно и неграмотно, что людям становится сложно найти собеседника, у кого можно найти поддержку. На фоне дефицита общения особую актуальность приобретает работа консультанта, так как предлагает временную, но мгновенную помощь любому, кто в ней нуждается.

От грамотности, адекватности и профессиональной компетентности зависит не только эмоциональное состояние, но и сама жизнь клиента. Основное "орудие" труда консультантов телефона доверия – диалог – по-прежнему недостаточно описан в литературе. К проблеме диалога в межличностной коммуникации и в психологическом консультировании обращаются многие авторы (М.Бубер, М.Бахтин, К.Роджерс, Дж. Бюдженталь, Т.А.Флоренская, К.Ясперс, Д.А.Леонтьев, С.Л.Братченко, В.Вебер, А.Н.Елизаров, А.Ф.Копьев, Р.Кочунас, А.Н.Моховиков и т.д.). Во многих работах говорится, что в процессе общения психолог способствует развитию у клиента чувства ответственности за свою жизнь, развитию умения завязывать и поддерживать межличностные отношения, придерживаться стратегии диалога. Человеку, находящемуся в непростой жизненной ситуации, тем более необходимо выговориться, актуален обмен информацией как фактической, так и эмоциональной.

Для ведения помогающего диалога консультанту необходимо иметь, как отмечал К.Роджерс, четыре разновидности поведения: слушание, принятие, эмпатию и подлинность. Эффективность психолога определяется свойствами личности, профессиональными знаниями и специальными навыками.

Исследуя личностные качества консультантов телефонов доверия, мы сделали акцент на их способности к диалогическому общению.

Объектом исследования стала диалогическая направленность общения психолога-консультанта и клиента в практике психологического консультирования. *Предметом* исследования – профессиональные и личностные качества специалиста, способствующие эффективности общения. Мы выдвинули *гипотезу* о том, что профессиональная деятельность консультантов телефона доверия способствует развитию у них навыков диалогического общения.

Исследование проводилось в двух выборках. В первую выборку вошли 29 действующих консультантов телефонов доверия г.Томска и г.Северска со стажем работы от 9 месяцев до 15 лет. Вторая выборка состояла из 29 студентов-психологов. В исследовании была использована методика "Направленность личности в общении" (Братченко, 1987).

Изучение направленности личности в общении проводилось по шкалам: диалог, авторитарность, манипулирование, альтруизм, конформность и игнорирование. Склонность к *авторитарному* стилю общения (ориентация на доминирование, коммуникативная ригидность и неуважение к чужой точке зрения) оказалась одинаковой (14%) в обеих группах. Результат, возможно, связан с тем, что в обе группы входили психологи и такой показатель является типичным для представителей данной профессии. Достоверные различия выявлены по шкале "Диалог": средние показатели в группе консультантов оказались на 9% выше, чем в контрольной. Диалогическое общение (в том смысле, как его понимает Братченко) предполагает ориентацию на равноправное общение, взаимопонимание, взаимную открытость и сотворчество. Такое увеличение показателя подтверждает нашу гипотезу о способствовании практической деятельности специалиста выработке диалогических навыков.

Диалогический характер общения в процессе консультирования создает некоторую внутреннюю предпосылку, делающую психотерапию возможной, независимо от специальной профессиональной оснащенности консультанта [1]. Психолог-консультант, если он сам готов к диалогу, побуждает к диалогу клиента, но при этом остается в позиции венаходимости. Эта позиция характеризуется четким ощущением границ своей активности и активности клиента, пониманием объективной ограниченности своих возможностей, чуткой и дифференцированной реакцией на волевое устремление клиента. Один из психологических методов работы – активное слушание – предполагает овладение рядом специфических приемов, цель которых – поддержать у клиента стремление к диалогу.

На наш взгляд интересным является выявленный в результате исследования факт увеличения склонности к альтруистическому общению у консультантов. Средние показатели по шкале "альтруизм" на 3% выше, чем в контрольной группе. Это показатель добровольной "центрации" на собеседнике, ориентация на его цели и потребности, а в ситуации консультирования существенным является стремление понять запросы клиента с целью их наиболее полного удовлетворения. Вера в то, что люди должны оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, безотносительно к возможной выгоде в будущем, является нормой *социальной ответственности*. Ситуация обращения за помощью чаще всего является как минимум трудной для человека, поэтому альтруистический стиль является востребованным.

Особый интерес в группе консультантов привлекло различие показателей диалогического и альтруистического стилей общения среди консультантов с большим (5-15 лет) стажем работы. А именно: есть представители с высоким показателем по шкале "диалог" (50%-80%) и невысоким показателем

по шкале "альтруизм" (5%-15%). В то же время есть представители с противоположной тенденцией, с высокими показателями по шкале "альтруизм" (45%-65%) и не высокими по шкале "диалог" (0%-15%). Этот факт, очевидно, говорит о сложившемся во время практики индивидуальном стиле работы с клиентами. Одни консультанты настроены на диалогическое, другие на альтруистическое общение. В то же время, на примере контрольной группы можно увидеть, что диалогическое общение является довольно редким стилем общения, в среднем всего 5%. Это самый редкий стиль в контрольной группе и, скорее всего, является отражением общей тенденции в обществе.

В результате исследования достоверные различия выявлены в предрасположенности к *конформному* стилю общения. Показатели по данной шкале в группе консультантов на 2% выше, чем в контрольной группе. Конформный стиль – это отказ от равноправия в общении в пользу собеседника, ориентация на "объектную" позицию для себя. Понятно, что в случаях консультирования на телефоне доверия подобная "податливость" скорее всего не связана с реальным пересмотром консультантом своих позиций, а вызвана лишь стремлением на внешнем поведенческом уровне избежать чреватого негативными последствиями для клиента противопоставления себя. То есть, иногда, в ситуации консультирования у консультанта имеет место уход от противодействия. Так же имеет место отсутствие у консультанта стремления быть понятым, и направленность поведения консультанта на подражание, реактивное общение, готовность "подстроиться" под собеседника. Подобные стили поведения консультант выбирает исходя из конкретной ситуации, при необходимости подстроиться под клиента с целью достижения дальнейшего успеха в консультировании.

Как показали результаты исследования показатели по шкалам "манипулирование" и "игнорирование" в группе консультантов ниже на 7% и 9% соответственно. *Манипулятивный* стиль общения предполагает ориентацию на использование собеседника и всего общения в своих целях, для получения разного рода выгоды. Возникает отношение к человеку как к средству, объекту своих манипуляций, появляется стремление "вычислить" собеседника, чтобы получить важную информацию, в сочетании с собственной скрытностью, неискренностью, хитростью. То, что данный показатель в группе консультантов на 7% ниже аналогичного показателя в контрольной группе, дает основание говорить о том, что данный вид общения является неприемлемым в консультировании. Подобный стиль более применим к ситуациям спланированного воздействия, когда специалист, оказывающий воздействие, не полностью открыт клиенту, их общение не носит характер откровенного диалога, а отношения имеют оттенок "субъект-объект", очевидно, он более приемлем при психокоррекции. Работа же телефона доверия попадает в разряд консультирования.

Индифферентный стиль, это такое отношение к общению, при котором игнорируется оно само со всеми его проблемами, когда доминирует ориентация на "сугубо деловые" вопросы, то есть участник "уходит" от общения как такового. Общение по поводу "объекта", без обращения к личности клиента

мало присутствует в условиях телефонного консультирования. По результатам исследования данный показатель в группе консультантов на 9% ниже аналогичного в группе студентов. Это обусловлено тем, что консультант работает с личностью клиента, а не только с его проблемой. Консультант помогает клиенту понять суть возникшей проблемы, но исходя из потребностей личности клиента, он получает возможность принять приемлемое для себя решение.

По результатам исследования видно, что в контрольной группе существует доминирование манипулятивного и индифферентного стилей общения по сравнению с другими. На долю этих стилей выпадает 26% и 23% соответственно. Мы полагаем, что данные стили общения, преобладают и в обществе.

Итак, выводы, сделанные на основании нашего исследования предрасположенности консультантов телефонов доверия к диалогическому стилю общения, позволяют утверждать, что практическая деятельность психологов и обучение специфике дистантного консультирования, значительно увеличивает их склонность к ведению диалога с клиентом, запрос которого в последнее время отражает трудную жизненную ситуацию, в которую он попал.

Список литературы

1. Елизаров А.Н. Введение в психологическое консультирование. Учебное пособие. М.: МГОПУ им. М.А. Шолохова, Институт сферы социальных отношений. – 2002.
2. Братченко С.Л., Леонтьев Д.А. Диалог. Экзистенциальная традиция: философия, психология, психотерапия. 2007. – №2 (11).
3. Бубер М. Два образа веры. М., 1995. Пер.В.В.Рынкевича.
4. Вебер В. Важные шаги в помогающем диалоге. Программа тренинга, основанная на практическом опыте/ Перевод с англ. С. М. Адамовой. Под общей редакцией В. Е. Кагана и Е. С. Креславского. – СПб.: РАТЭПП. – 1998.
5. Кочюнас Р. Основы психологического консультирования и групповой психотерапии. – 2-е изд., стереотип. – М.: Академический Проект; ОППЛ. – 2003.
6. Моховиков А.Н. Практика телефонного консультирования: Хрестоматия. Серия: Теория и практика психологической помощи. Изд. "Смысл". – 2005.
7. Осухова Н.Г. Психологическая помощь в трудных и экстремальных ситуациях. М. Академия, 2-е изд.. – 2005.

ИЗУЧЕНИЕ ГОТОВНОСТИ СТАРШИХ ПОДРОСТКОВ К ВЫБОРУ ПРОФЕССИИ

Швецова В.А.

доцент кафедры общей и клинической психологии Белгородского государственного национального исследовательского университета,
канд. псих. наук, доцент,
Россия, г. Белгород

В статье рассматриваются результаты изучения готовности старших подростков к выбору будущей профессии и ее составляющих, таких как: мотивационно – целевого компонента (наличие учебно-профессиональной мотивации), когнитивного (знание требований избранной профессии к человеку, знание качеств, препятствующих ее овладению),