

гент более мотивирован в поиске необходимой информации, более последователен, по сравнению с цифровыми аборигенами его обучение идет более медленными темпами. Иммигранты отдают предпочтение обучению, а не игре. Для них более приемлемыми являются индивидуальные формы обучения.

Как правило, под цифровым иммигрантом необходимо понимать педагога, а под цифровым уроженцем обучающегося. М. Пренски предполагает, что существует значительный разрыв между методами педагога и ожиданиями обучающихся. Из этого следует, что педагоги чаще делают выбор в пользу традиционных и «испытанных» методов обучения, и для них проблематичным является использование современных методов.

Понимание этой концепции неразрывно связано с развитием и распространением e-learning во всех его форматах, что может быть описано как парадигма образования современных учащихся в цифровую эпоху. Ключом к использованию e-learning является подготовка с учетом потребностей всех заинтересованных сторон, но с акцентом на обучаемых.

Как мы видим, технология мобильного обучения может широко использоваться в двух направлениях: в контексте образования и подготовки кадров. В контексте образования мы наблюдаем множество способов, с помощью которых можно содействовать созданию новых, богатых, интересных и совместных сред, которые служат для поддержки обучающихся.

Таким образом, можно сказать, что в электронной среде обеспечиваются некоторые ключевые преимущества с точки зрения гибкости мобильного обучения, предполагающего выбор темпа, времени и места учащегося, но нельзя игнорировать существенные трудности, возникающие при этом.

Список литературы:

1. Зими́на, О. В. Печатные и электронные учебные издания в современном высшем образовании: Теория, методика, практика / О. В. Зими́на. – М.: МЭИ, 2003. – 336 с.
2. Bereiter, C. Rethinking learning: Handbook of education and human development: New models of learning, teaching and schooling / C. Bereiter, M. Scardamalia. – Cambridge, MA: Blackwell, 1996. – P.485 – 513.
3. Mayer, R. E. Multimedia Learning / R. E. Mayer. New York: Cambridge University Press, 2005. – 248 p.
4. Prensky, M. Digital Natives, Digital Immigrants [Electronic resource] / M. Prensky. – MCB University Pres., 2001. – Mode of access: [http://www.marcprensky.com/writing/Prensky%20 - %20Digital%20Natives,%20 Digital%20Immigrants%20 - %20Part1.pdf](http://www.marcprensky.com/writing/Prensky%20-%20Digital%20Natives,%20Digital%20Immigrants%20-%20Part1.pdf) . Date of access: 16.06.2016.

УДК 37.015.3+174:37

МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ И УЧАЩЕГОСЯ

Е. Г. РУЧАЕВСКАЯ

Учреждение образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники» филиал «Минский радиотехнический колледж»

Уважая всякого человека, как самого себя, и поступать с ним, как мы желаем, чтобы с нами поступали, выше этого нет ничего

Конфуций

Индивид становится личностью, самореализуется и саморазвивается как личность только будучи интерактивным субъектом различных форм социального

взаимодействия педагога и обучаемого, где ведущей формой является деловое взаимодействие, то есть взаимодействие в различных видах совместной деятельности преподавателя и учащегося. Социальное взаимодействие, которое для краткости можно называть взаимодействием, – это не только совместные действия преподавателя и учащегося, но вместе с этим также взаимосвязь, отношения, общение, коммуникация, контакт в единстве этих понятий, ключевой же смысл взаимодействия составляет взаимность. Единицей различных форм взаимодействия является межличностное взаимодействие преподавателя и учащегося, а выражением заключенного в этом понятии смысла взаимности – интеракция.

Ключевые слова: педагог, обучаемый, социальное взаимодействие, коммуникация, межличностное взаимодействие, эффект, феномен.

Английское слово *interaction* буквально означает «взаимодействие», но интеракция – это не взаимодействие вообще, а особый вид межличностного взаимодействия, в данном контексте взаимодействия обучающего и обучаемого. Первооснователь теории символического интеракционизма Дж. Г. Мид и его последователи представили внутренний (психологический) мир личности как систему символических содержаний (символ – это определенное знаково-образное содержание, от греч. *symbolon* – знак), а межличностное взаимодействие – как взаимное познание контактирующими людьми этих символических содержаний, «обмен символами» на основе потребности и способности принимать на себя роль (систему ролей) другого человека, других людей («обобщенного» или же «генерализованного» другого), понимать как другие люди воспринимают меня, соотносить свои суждения, действия и поступки с возможными и реальными реакциями, мнениями, суждениями других людей, строить на этой основе межличностное взаимодействие [1, с. 303–304; 2, с. 10]. Э. Берн ввел в научный обиход понятие «транзакция», под которой подразумевается взаимодействие эго-состояний двух контактирующих индивидов (эго-состояние – это актуальный способ существования Я-субъекта, а также социальные связи Я-субъектов) [3, с. 204].

Межличностное и вместе с ним социальное взаимодействие. всеобъемлющий способ и процесс человеческого бытия, имеющий огромное множество форм и проявлений и осуществляемый всеми психологическими механизмами. Среди них особое место занимают: 1) восприятие (взаимовосприятие), иначе говоря, перцепция (социальная перцепция); 2) психологическое воздействие точнее, взаимовоздействие контактирующих партнеров преподавателя и учащегося.

Существуют различные подходы к рефлексии. Например, Г. М. Андреева [4, с. 221] дает следующее объяснение: «В социальной психологии под рефлексией понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание другого или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркального отражения друг друга» [4, с. 144]. Мы разделяем научное определение рефлексии в качестве всеобъемлющего управляющего психологического механизма обучающего и обучаемого.

Эмпатия по Г. М. Андреевой, эмпатия есть аффективное понимание – особый способ понимания другого человека на эмоциональной основе, эмоциональный отклик на его состояние, проблемы и др. [4, с. 144]. В большинстве научных оснований эмпатия определяется как постижение эмоционального состояния другого человека, сопереживание, сочувствие, эмоциональная поддержка, что очень важно при контакте преподавателя и учащегося.

Рассмотрим ряд эффектов и феноменов восприятия личности.

Феномен и эффект первого впечатления (эффект знакомства преподавателя и учащегося). В сложной системе взаимовосприятия особое значение имеет первое впе-

чатление, которое оказывает сильное влияние на все последующие впечатления о том же социальном объекте (другом индивиде, группе) и с трудом поддается коррекции. Этот эффект также называют «эффектом первичности» – первая, начальная информация об объекте восприятия субъективно представляется наиболее значимой и правильной и обладает сильным воздействием на всю последующую информацию, хотя в реальности более достоверной может быть и чаще всего является последующая информация. Поэтому хотя и бытует стереотип «первое впечатление всегда верно», на деле оно может оказаться ошибочным и привести к ошибкам в отношениях преподавателя и учащегося. Первая информация, первое впечатление – это всегда новая информация и новое впечатление, и здесь срабатывает эффект новизны – новое воспринимается активнее, ярче и субъективно представляется более значимым, чем нечто, ставшее привычным. Эффективное партнерство обучаемого и обучающего предполагает сознательное управление своими первыми и последующими впечатлениями.

Эффект внешней привлекательности (эффект красоты). Во взаимодействии людей восприятие внешнего облика первично по отношению к восприятию духовного мира другого человека. Помимо этого, в людях генетически заложено эстетическое начало, потребность в прекрасном, хотя каноны красоты в различных культурах, менталитетах, социальных группах и на индивидуальном уровне не однозначны. Отсюда вытекает вывод о необходимости формирования каждым партнером, а в нашем случае, преподавателем и учащимся, личного внешне привлекательного имиджа.

Вместе с тем следует не забывать, что реальным приоритетом является не внешняя привлекательность, а внутренняя, духовная красота человека – все лучшее, что в нем есть, в том числе его лучшие деловые качества.

Грубой ошибкой как восприятия, так и всей стратегии и тактики взаимодействия является переоценка фактора внешней привлекательности и недооценка фактора духовной красоты преподавателя и учащегося, или же заторможенность, заикленность восприятия на внешнем имидже вместо активного познания духовного мира партнеров, а мы убеждены, что именно преподаватель и учащийся являются партнерами, их лучших качеств, опоры на эти качества как на ведущий фактор эффективности.

Эффект целесообразности, рациональности, прагматичности той или иной дисциплины и, соответственно, преподавателя ведущего эту дисциплину. Более активно и позитивно воспринимается не только то, что в большей мере соответствует эстетическим и нравственным представлениям субъекта, в нашем случае, преподавателя, но также то, что он считает для себя наиболее разумным, соответствующим его целям, полезным. Например, существует тесная корреляция (зависимость) между образами «полезный предмет и, соответственно, преподаватель» и «хороший, симпатичный преподаватель», с точки зрения учащегося, а также тенденция приписывать другому человеку те или иные качества в зависимости от его восприятия нами в статусе лично полезного или способного нанести нам некий ущерб, хотя на деле представляющийся обучаемому полезным преподаватель может не быть «хорошим, симпатичным» с точки зрения большинства знающих его людей, а «плохой» человек оказывается полезным и нам, и другим людям.

Эффект ореола (галлоэффект) – при отсутствии достаточной информации о другом человеке, в нашем случае, при отсутствии информации у учащегося о преподавателе, под воздействием общего и особенно первого впечатления о нем (преподавателе) ему приписывают некие качества: при общем благоприятном впечатлении – положительные, а при неблагоприятном – отрицательные, которые нередко базируются на предубеждениях. Таким образом, конструируется некий искусственный ореол, скрывающий истинную сущность человека. Как и всякий когнитивный образ, окруженный ореолом наших домыслов, образ другого человека обладает устойчивостью и функцией

регуляции наших отношений. Данная ошибка относится к числу наиболее популярных ошибок взаимовосприятия и взаимодействия обучаемого и обучающего, а ее профилактика предполагает расширение сферы информации о своем партнере и умение по его внешним проявлениям «прочесть» и понять его истинную сущность.

Феномен и эффект внутригруппового фаворитизма – тесная корреляция между принадлежностью к той или иной социальной группе с положительным восприятием ее членов, то есть группа «Мы (свои)», как правило, оценивается более положительно, и здесь зачастую имеет место «Мы-переоценка», а группа «Они (чужие)» чаще всего оценивается менее положительно, и здесь нередко проявляется «Они-недооценка». Подобная популярная ошибка восприятия и оценки самым негативным образом сказывается на стратегии и тактике партнерства обучающего и обучаемых. Тут следует иметь ввиду множественность групп, в которые включен индивид, начиная от группы-диады (состоит из двух взаимодействующих индивидов) вплоть до больших социальных групп. Существует также «эффект снисходительности», то есть в своем восприятии и отношениях мы зачастую делаем поблажки тем, кто принадлежит к группе «Мы (свои)», но наряду с этим существует эффект гипервызыскательности (эффект прокурора) – тенденция к более критичному восприятию и оценке «своих», более строгое отношение к тем, кто входит в группу «Мы (свои)».

Эффект открытости, доступности – восприятие открытых, доступных преподавателей учащимися происходит быстрее, и они оцениваются более позитивно, чем педагоги замкнутые, неприступные. Вместе с тем, здесь следует учитывать эффект пространственной близости (дистанции общения). Исходя из европейского типа взаимоотношений, в психологии выделены следующие зоны пространственной близости (дистанции): а) интимная – до 45–50 см; б) личная (персональная) – от 45–50 до 120 см; в) социальная – от 120 до 350–400 см; г) публичная – свыше 350–400 см [5, с. 248; 6, с. 76]. Интимная и личная (персональная) зоны – это сфера ближнего окружения индивида (семья, родственники, друзья, хорошие знакомые и др.). Даже у открытого, доступного человека при попытке вторжения в эти зоны людей, не входящих в ближнее окружение, срабатывает эффект отрицательной реакции и вместе с тем эффект снижения привлекательности тех, кто нарушил данные дистанции общения. В свою очередь, и у нарушителей данной дистанции, почувствовавших негативную реакцию партнера, срабатывает эффект снижения его привлекательности – возникает мнение, что он не такой уж открытый, как кажется. Чтобы избежать подобных ошибок взаимовосприятия, надо просто помнить о данных дистанциях пространственной близости и не нарушать их, если партнер не посылает нам встречный, приглашающий сигнал.

Существует еще одна сторона эффекта близости – тенденция воспринимать то или тех, кто оказывается рядом как вместе, хотя в реальности оба явления не идентичны.

Эффект взаимности – наличие существенной зависимости между характером восприятия (отношений) двух взаимодействующих партнеров: преподавателя и учащегося. Иными словами, наше положительное или отрицательное восприятие партнера, позитивное или негативное отношение к нему, чувство симпатии или антипатии чаще всего вызывает аналогичную реакцию партнера по отношению к нам – как гласит пословица, что посеешь, то и пожнешь. По большому счету каждый человек создает, творит не только собственные отношения к другим людям, но также отношения этих людей к себе, поэтому этот эффект также называют эффектом Пигмалиона, а поскольку наши симпатии или антипатии к другим людям возвращаются нам – эффектом бумеранга.

Может быть достигнут примерный баланс, то есть взаимность является примерно равной или же у одного партнера симпатия или антипатия выражена в большей, а у

другого в меньшей степени, при этом часто случается усиленный возврат нашего негативного или позитивного отношения к партнеру от него к нам, образно говоря, «возврат с процентами». С эффектом зависимости связан эффект ожидания – тем или иным образом относясь к партнеру, мы осознанно или подсознательно ожидаем аналогичного отношения к себе. Но тенденция прямой зависимости одних отношений от других, взаимности, хотя и преобладает, не является абсолютной, поэтому подобные ожидания не всегда сбываются.

Ошибкой станет простое ожидание аналогичной ответной реакции, в то время как нужно кропотливо и терпеливо создавать хорошие взаимоотношения.

Литература:

1. Краткий словарь по социологии / под общ. ред. Д. М. Гвишиани, Н. И. Лапина; сост. Э. М. Коржева, Н. Ф. Наумова. – М. : Политиздат, 1988. – 479 с.
2. Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / ред.-сост. Л. А. Карпенко; под общ. ред. А. В. Петровского. – М. : ПЕР СЭ, 2005. – 175 с.
3. Цырельчук, Н. А. Культура делового партнерства в профессиональном образовании / Н. А. Цырельчук, С. Н. Анкуда, Е. Г. Ручаевская ; УО «Минский государственный высший радиотехнический колледж». – Минск : МГВРК, 2011. – 548 с. : ил. – ISBN 978-985-526-127-9
4. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1980. – 416 с.
5. Карпов, А. В. Психология менеджмента : учеб. пособие / А. В. Карпов. – М. : Гардарики, 2003. – 584 с.
6. 1000 способов расположить к себе собеседника : Как вести переговоры. Как выступать публично. Как побеждать в спорах. Как убеждать оппонентов / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. – Минск : Харвест, 2009. – 496 с.

УДК 371.3

ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

Е. Г. РУЧАЕВСКАЯ

Учреждение образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники» филиал «Минский радиотехнический колледж»

Проведенный анализ научно-методической литературы показал, что методика использования инфокоммуникационных технологий при изучении различных дисциплин в образовательном процессе находится в начальной стадии своего становления. Можно обозначить одну из тенденций развития Открытого образовательного пространства. Это пространственная лакуарность. Она связана с индустриальным развитием аппаратно-сетевой основы информатизации общества: глобализацией системы спутниковой теле-, радиосвязи, развитием глобальных информационных телекоммуникативных сетей типа Интернет, глобализация мобильной телефонии.

Ключевые слова: образовательное, информационное пространство, инфокоммуникационные технологии.

Анализ современного состояния образования, в частности, технического, позволяет говорить о существовании целого комплекса противоречий: