

ЕМПАТИЯ ЯК СКЛАДОВА КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ

Павелко І.І.

У статті наведено дані про дослідження рівня розвитку емпатії у студентів, що навчаються за спеціальністю правознавство, обґрунтовано необхідність розвитку емпатії як важливої складової комунікативної компетентності майбутніх юристів.

Ключові слова: емпатія, ефективність діяльності юристів, психологічний вплив, розвиток емпатії.

ЭМПАТИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ

В статье приводятся данные исследования уровня развития эмпатии у студентов, обучающихся по специальности правоведение, обоснована необходимость развития эмпатии как важной составляющей коммуникативной составляющей будущих юристов.

Ключевые слова: эмпатия, эффективность деятельности юристов, психологическое влияние, развитие эмпатии.

EMPATHY AS A COMPONENT OF COMMUNICATIVE COMPETENCE FUTURE LAWYERS

This article describes these studies the level of development of empathy in students, students majoring in law, the necessity of empathy as an important component of the communicative component of future lawyers.

Key words: empathy, the effectiveness of the legal profession, the psychological impact of the development of empathy.

Постановка проблеми. Успішна діяльність юристів не обмежується лише правовою стороною, а передбачає мобілізацію всіх здібностей особистості, підкоряючи їх вимогам, які висуваються до тієї чи іншої сфери діяльності. Ігнорування або некомпетентне врахування психологічної складової діяльності можуть знижувати ефективність дій юристів.

Одним з основних аспектів діяльності юриста є робота з людьми. Така робота передбачає володіння професійно важливими комунікативними якостями, у тому числі навичкою психологічного впливу шляхом емпатії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Емпатію досліджують багато вчених, при цьому характеризують її по-різному: як один із чинників морального виховання і формування гуманності (В.В.Абраменкова, І.Д.Бех, Л.І.Божович, Б.С.Братусь та ін.); як засіб комунікації, що забезпечує суб'єкт-суб'єктні відносини (Т.В.Василишина, Л.П.Виговська, М.М.Обозов, К.Роджерс та ін.); як інструмент самопізнання і пізнання іншого (О.О.Бодальов, С.В.Гмарін, Р.Мей, К.Рудестам й ін.).

Також можна виділити декілька підходів до розуміння та пояснення природи емпатії, за яких емпатія розглядається: як психофізіологічна властивість тварин і людини (Т.Рибо, В.Штерн); вивчається інстинктивне походження

емпатії (У.Мак-Дауолл, А.Валлон); визначається соціально-психологічне походження емпатії (Л.П.Виговська, Т.П.Гаврилова, І.С.Юсупов).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

Дослідження емоційного компоненту емпатії як стратегії психологічного впливу.

Мета статті полягає в розкритті стратегії впливу шляхом емпатії та дослідження рівня емпатії у студентів-юристів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Психологічною наукою зроблено ґрунтовний аналіз великої кількості засобів впливу. Серед них - мистецтво переконування, маніпуляція, гіпноз. Під поняттям «вплив» услід за провідними психологами, що вивчали цю проблему, ми розуміємо процес, який реалізується в ході взаємодії двох або більше рівнопорядкованих систем і результатом якого є зміна у структурі (просторово-часових характеристиках) і стані хоча б однієї з них [4, С. 4-5].

Аналізуючи зміст психологічного знання за останні сто років, учені виокремили три різні стратегії психологічного впливу: імперативну, маніпулятивну та розвивальну. Кожна з них сформувалася у зв'язку з розвитком психологічного та природного знання.

Імперативна стратегія базується на механістичному світогляді і постулатах класичної ньютонівської фізики. Моделлю цієї стратегії виступає класична біхевіоральна схема «стимул-реакція» і використовується вона тоді, коли потрібне тільки зовнішнє короточасне підкорення збоку об'єкта впливу. До такої стратегії належить вплив за допомогою авторитету або фізичної сили.

Маніпулятивна стратегія виникла і тісному зв'язку з квантовою теорією та ідеєю про активність й індивідуальну вибірковість психічного відображення. Вплив за маніпулятивною стратегією забезпечує зміни у психічному просторі людини за допомогою прийомів підсвідомого стимулювання, що діють поза свідомим психічним контролем. До цієї стратегії належать як однойменні, так і сугестивні техніки.

В імперативній й маніпулятивній стратегіях впливу ініціатива належить лише одній стороні (суб'єкту впливу). Вважають, що обидві ці стратегії ефективні в регулюванні систем закритого типу (військових об'єднаннях, пенітенціарних закладах та інших) або відкритого типу за екстремальних обставин. Вони забезпечують оперативні, але короточасні ефекти, здебільшого в рамках конкретної соціальної ситуації, де один з взаємодіючих має, як правило, психологічні переваги (у поінформованості, навичках впливу, у статусі тощо).

Розвивальна стратегія базується на діалогічній парадигмі, де психіка виступає відкритою динамічною системою, що постійно взаємодіє з іншими системами, змінюється та самоврегулюється. В основу цієї парадигми покладена концепція сучасної синергетики (теорія саморегуляції) і галузі термодинаміки так званих дисипативних систем (І.І.Пригожин).

Розвивальна стратегія, на думку Т.В.Мінько, оперує з більш глибокими, індивідуально-смысловими змістами психіки особистості, що визначає можливість її використання для глибинних змін та особистісного зростання. Саме до впливу за цією стратегією належить вплив шляхом емпатії.

Поняття емпатії було введено в середині ХХ ст. Е Тітченером для позначення почуття, близького за змістом з симпатією. У прямому перекладі з грецької емпатія означає вчування всередину, в суть. У сучасній психології поняття емпатії використовується для передачі такої духовної єдності особистостей, коли одна людина настільки переймається почуттями другої, що тимчасово ототожнює себе з нею, нібито розчиняючись у ній. На відміну ж від ідентифікації (з якої іноді порівнюють емпатію), емпатуючий переживає світ емпатованого нібито свій власний, не втрачаючи якості «нібито». Він відчуває невпевненість іншої людини, або її страх, або її роздратування так, наче це його власні переживання, але без власної невпевненості, страху чи роздратування.

Емпатія виникає і розвивається у спілкуванні, а також визначається емоційним досвідом людини. Впродовж людського життя емпатія проходить шлях розвитку від нижчих інстинктивних форм до вищих соціальних почуттів. Новітні досягнення науки – фізіології, неврології, медицини, біології, соціології, психіатрії, – переконливо свідчать, що біологічне, як загальне за походженням, хоча і не обов'язково тотожне у людини з твариною, однак є необхідною передумовою розвитку емоцій і їх емпатійних проявів. До таких передумов відносяться повноцінне функціонування лімбічної системи та особливості нейродинамічних процесів, що впливають на емоційний компонент емпатії.

Джерелом розвитку емпатії вважають емоційне зараження, механізми ідентифікації і проєкції, наслідування, децентрацію, рефлексію та ін. У цілому, аналіз основних підходів до вивчення емпатії, свідчить про те, що емпатія – соціальне явище, в якому діалектично проявляється біологічне і соціальне. Провідну роль у здійсненні емпатії відіграє підсвідомість. Внаслідок цього вона може відбуватися навіть тоді, коли людина й не підозрює про це. Р.Мей пише, що частіше негативне ставлення до іншого виникає внаслідок несвідомого емпатичного сприйняття аналогічного ставлення з боку іншого [2].

Емпатія являє собою відображення світу на емоційному рівні. Якщо мають місце емоції, то це означає, що задіяні життєві потреби. Тому суб'єкт впливу шляхом емпатії, на відміну від суб'єкта імперативного або маніпулятивного впливу, завжди реалізує в ньому свої життєві потреби. Емпатія сприймається тими, хто її відчуває, як життєво важлива подія, до якої вони прагнуть знову і знову. Співчуття дає змогу людям знімати напругу і сприяє розв'язанню важливих проблем.

Вважається, що класичне визначення передумов розвивальної взаємодії уперше представив К.Роджерс. Він уперше вказав, на емпатичне розуміння як істинну умову розвитку у спілкуванні [6].

Ця ідея пізніше знайшла численні підтвердження. Наприклад, встановлено, що взаємне співчуття може визначати ефективність спільної праці. При цьому високий рівень емпатичності у стосунках відповідає високому рівню ефективності спільної діяльності [Обозов, с. 91-103]. Крім того, встановлено, що «навички уважної поведінки і впливу завжди були недостатні самі по собі для того, щоб забезпечити якість стосунків з клієнтами. Найголовніше – це якість емпатії...» [1, с. 138.].

Тому емоційна готовність спеціаліста до включення в активну професійну діяльність мусить бути сформована ще в період його навчання у навчальному закладі.

Суттєву роль рівень розвитку емпатії у студентів відіграє не тільки в усвідомленому оволодінні ними професійними знаннями і вміннями, а й у врахуванні соціальних вимог суспільства до фахівця, який мусить вміти співвідносити вимоги суспільства з реальними умовами професійної діяльності. Тому майбутнього юриста слід розглядати, як фахівця, включеного в суспільні та професійні відносини, а з іншого – як суб'єкта діяльності, причому не тільки виконавчої, а й творчої діяльності, як особистість, яка має індивідуальний стиль діяльності, власний внутрішній світ, власне емоційне ставлення до форм, методів і засобів здійснення професійно діяльності, керуючись власними цінностями та нормами, які разом з тим, не суперечать загально визнаним нормам і цінностям того суспільства, в якому йому доводиться працювати. Для напрацювання цих здатностей суттєву роль відіграє розвинута емпатія.

У процесі підготовки студентів до ефективної професійної діяльності слід розвивати різні форми емпатії: емоційну, когнітивну і соціальну.

Емоційна форма емпатії, як правило, виникає при безпосередньому сприйнятті переживань іншої людини і в ситуації її неблагополуччя проявляється як жалість, печаль, співчуття. Емпатійне переживання може бути з будь-яким знаком емоційного стану суб'єкту. При переживанні задоволеності, радості людина не так гостро потребує емоційного чи ділового відгуку, ніж у тому випадку, коли відчуває неблагополуччя.

Когнітивна емпатія до інших людей дозволяє справитися з важкими переживаннями. Чим тісніше зв'язки між людьми, тим більш дієвою і результативною є емпатія між ними. Емпатія притаманна гуманній людині і у випадку з незнайомими людьми.

З огляду на ці факти здається доцільним розглянути феномен емпатії з боку його регуляторної функції та визначити можливості його використання.

Які закони лежать в основі такого впливу?

У фізиці є так звана «теорема про невизначеність Гейзенберга», яка стверджує, що неможливо спостерігати будь-що, не змінюючи його цим хоча б трохи. Німецький фізик В.Гейзенберг цікавився головним чином частками, меншими, аніж атом. Відкрита ним закономірність полягає у тому, що неможливо побачити дію фізичної частки, тим самим не вплинувши на її дію. Проте виявляється, що така закономірність існує не лише у світі елементарних часток, але й у соціальному світі також.

Другий вчений - італійський психофізіолог Дж.Ріцуолатті, досліджуючи активність нервових клітин головного мозку макака, що виконували цілеспрямовані дії, виявив що деякі популяції моторних командних нейронів генерують команди до м'язів, які дозволяють мавпам і людям визначати наміри інших індивідів шляхом уявного відтворення їхніх дій. Ці клітини були ним названі «дзеркальними нейронами». Якщо у тварин роль їх обмежена пророкуванням простих цілеспрямованих дій, то у людини дзеркальні клітини можуть опосередковувати здатність до інтерпретації більш складних намірів. Вони можуть брати участь у таких складних формах емоційної поведінки як співпереживання.

Психологи виявили цю закономірність абсолютно самостійно, не маючи ні найменшої згадки про те, що є відповідна фізична теорема. Вони досліднили кілька можливостей впливу на поведінку людини шляхом сприйняття цієї поведінки.

По-перше, такий вплив відбувається в будь-якому спілкуванні, незалежно від того, наскільки співрозмовники відчують стан одне одного, і знаходять відображення в тому, що кожен співрозмовник прагне поводити себе адекватно до ситуації. Такий вплив виникає передусім тоді, коли люди пов'язані лише зовнішніми поверховими зв'язками спільного перебування в одному фізичному просторі або функціонально-рольовому середовищі.

Друга форма впливу шляхом сприйняття відбувається лише в межах інтимно-особистісного спілкування, коли поглядам партнерів за спілкуванням відкривається внутрішній світ одне одного, причому не як об'єкт оцінки і сприйняття, а через співпереживання і співучасть з ним. За таких умов впливу зазнає вже не зовнішній поведінковий шар, а рівень цінностей і смислів. Таким чином, співчуття дає змогу спостерігати глибинні переживання іншої людини, а виходячи з викладеної вище закономірності, спостереження їх змінює.

Отже, серед багатьох засобів впливу на іншу людину є і вплив за допомогою співчуття, вплив співчуттям. Важливо зазначити, що зміни, які відбуваються внаслідок дії емпатії, не є результатом обмеженого впливу жодної зі сторін спілкування. Ці зміни виступають швидше як наслідок спільності їхніх бажань, на основі якої і виникає сама емпатія. Ці зміни відбуваються за об'єктивним законом, а тому і їхній напрямок визначається не свідомістю одного з партнерів зі спілкування (яка, до речі, є обмеженою), а самою природою.

З метою виявлення рівня розвитку емпатії було проведено дослідження серед студентів, що навчаються по спеціальності правоведення в Одеському державному університеті внутрішніх справ.

Дослідження за методикою експрес-діагностики емпатії І. Юсупова свідчать, що 91% (29 осіб) мають середній рівень емпатії, притаманний більшості людей. Цим студентам не чужі емоційні прояви, але в той же час в міжособистісних стосунках вони схильні судити про інших за їхніми вчинками, ніж довіряти своїм особистим враженням, що заважає повноцінному сприйняттю людей. 9% (5 осіб) респондентів мають рівень розвитку емпатії нижче середнього, що може ускладнювати встановлення контактів з людьми, розуміння мотивів і сенсу вчинків людей. Такі студенти можуть зазнавати труднощів у взаєминах з оточуючими, вони більш успішні в індивідуальній роботі.

Таблиця 1.
Результати дослідження емпатії за методикою
експрес-діагностики емпатії
І. Юсупова у %

№п/п	Рівень розвитку емпатії	Кількість балів	Результат в%
1.	Низький	5-11	
2.	Нижче середнього	12-36	9
3.	Середній	37-62	91
4.	Високій	63-81	
5.	Дуже високій	82-90	—

Найвищі показники відзначаються за шкалами «емпатія до батьків», «емпатія до дітей». Це може свідчити про те, що більшість учнів студентів з благополучних сімей. Наше припущення підтвердилося в ході проведення практичних занять зі складання цими студентами психологічних портретів на своїх однокурсників.

Високі значення відзначаються також за шкалою «емпатія з незнайомими людьми». Вважаємо, що це є важливою передумовою формування професійних якостей майбутніх юристів. Зокрема, рольової компетентності, тобто поведінки індивіда у відповідності з очікуваннями оточуючих. Здатність до рольової децентрації у багатьох випадках залежить від здібності перертлюватися (виконувати ролі), рольової емпатії (сприйняття ролі іншої людини й вміння підіграти їй), рольової рефлексії, а також емоційного співпереживання. Ці навички багато в чому залежать від рівня розвитку емпатії.

На основі обґрунтування необхідності розвитку емпатії у студентів як важливої складової їх підготовки до професійної діяльності пропонуємо ряд технік та принципів, дотримання яких полегшить застосування емпатійно-розвивальної стратегії впливу у спілкуванні.

Для того, щоб налагодити стосунки, які сприяють можливості впливу на іншу людину шляхом емпатії необхідно відкласти на другий план бажання негайно змінити партнера зі спілкування и зайнятися пошуком позитивних аспектів у його теперішньому досвіді. Крім того, не тільки корисно, а й необхідно виявляти у спілкуванні такі аспекти взаємин, як позитивне ставлення, повага, щирість, позиція не оцінювання, безпосередність та конгруентність.

Позитивне ставлення і повага означає, що потрібно весь час пам'ятати про потенційні можливості емпатованого і те, що люди змінюються на краще, спираючись на свої сильні якості, а не на свої слабкості. Таке ставлення містить у собі відкрити готовність до будь-яких переживань емпатованого, що мають місце в певний момент, - ворожості чи бунтівництва, самовпевненості чи самоприниження. Позитивне ставлення – це прийняття іншої людини такою, яка вона є.

Психологи Західної Європи, аналізуючи соціальну емпатію, відмічають два моменти. По-перше, позитивне ставлення до іншої людини не виключає негативної реакції суб'єкта на те, що його партнер зі спілкування чи роботі переживає і відчуває в даний час. По-друге, відчуваючи емпатію по відношенню до іншої людини, суб'єкт може залишатися емоційно нейтральним: жити деякий час начебто у світі переживань і почуттів іншої людини, не виражаючи ні позитивних, ні негативних суджень про неї.

Позиція неоцінювання означає, що вам потрібно утримуватися від власних поглядів і позицій (які можуть бути протилежним власним переконанням та цінностям) і дотримуватись ціннісного нейтралітету стосовно емпатованого. Якщо дотримуватися позиції неоцінювання, можна зрозуміти, чому та чи та людина опинилася саме на цій позиції або так вчинила. Важливо пам'ятати, що у людській взаємодії немає ніяких абсолютів.

Конгруентність передбачає те, ви переживатимете і виявлятимете почуття, які у вас виникають. Бути конгруентним непросто. Конгруентність не означає імпульсивну демонстрацію будь-яких почуттів, що промайнули. К.Роджерс характеризує конгруентність як здатність «бути справжнім». А така

здатність включає складне завдання бути обізнаним стосовно того, що відбувається у власному внутрішньому світі, і вміння повідомляти про це співрозмовника.

Під щирістю розуміємо узгодженість ваших коментарів з мовою тіла, нюансами голосу, усмішкою та іншою невербальною поведінкою.

Безпосередність означає зосередження на теперішньому часі (так званий стан «тут і тепер») і на Я-ТИ-ставленні (де акцент робиться не на «Я» або «ТИ», а на дефісі). Безпосередність виявляється, зокрема, у використанні дієслів теперішнього часу, навіть якщо емпатований завжди говорить у минулому або майбутньому.

Описаний тип ставлення не може бути пережитий, якщо ви не дотримуетесь філософії, якій близьке подібне ставлення до людей. Зображені ставлення мають сенс лише в контексті бажання зрозуміти іншу людину, вірячи в її потенціал. Саме тому К.Роджерс виокремлює відповідний світогляд як ще одну підвалину впливу шляхом емпатії.

Крім того, дуже корисно спробувати відповісти на запитання: «Чому людина думає або діє таким чином?» Можливо, вам не вдасться зрозуміти справжні мотиви епатованого відразу, проте дуже важливо, щоб ви у принципі зробили таку спробу. Нема такої людини, яка б не оцінила спробу зрозуміти її з боку іншого.

Серед невербальних технік найкориснішими для досягнення цієї мети є зосередження на мові тіла та особливостях мови й мовлення. Зосередження на мові тіла складається з таких засобів – настройка на позу людини, повторення жестів цієї людини, звернути увагу на швидкість і ритм її рухів, приділити увагу її диханню, його темпу і глибині. Звичайно, якщо вдаватимуся до простого передраження – природною реакцією з її боку буде роздратування. Проте якщо виконувати всі ці вправи як щирі спробу краще зрозуміти іншу людину, зосереджуючись на пошуку головного, центрального і її повідомленнях і стані, – інша людина, як правило, навіть не помічає, що ви повторюєте її рухи тощо.

Зосередження на особливостях мовлення іншого передбачає: наближення тембру свого голосу до тембру голосу, яким інша людина висловлюється в певний момент, наближення подібних інтонацій, повторення ритму мовлення іншої людини, помічати які слова використовує людина, ті, що стосуються зорового, слухового чи кінестетичного сприйняття.

Висновки. Емпатія як феномен міжособистісного контакту і стратегія впливу безпосередньо регулює взаємостосунки людей і визначає моральні якості людини. У процесі емпатійної взаємодії формується система цінностей, яка у подальшому визначає поведінку майбутніх юристів по відношенню до інших людей, що надзвичайно важливо у професійній діяльності.

Література

1. Айви А. Цілеспрямоване інтерв'ювання і консультування. - К.: Сфера, 1998.
2. Мей Р. Искусство психологического консультирования. - М.: Класс, 1994.

3. Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні: Методичні рекомендації / Берназ В. Д., Мельник С. М., Подройко Г. В., Хлівний О. М., Цільмак О. М. - Одеса: Вид-во ОЮІ ХНУВС, 2007. - 72 с.

4. Психология воздействия / Под ред. А.А.Бодалева. - М.: АПН СССР, 1989.

5. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. - К.: Либідь, 1990.

6. Роджерс К. Эмпатия // Психология эмоций. Тексты. - М.: МГУ, 1984.

7. Сичевський А.С. Психологічні особливості емоційного компонента емпатії у пубертатному періоді: Автореферат дис ...канд.. психол. наук. - Київ, 2004.

ПРОФОРІЕНТАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕДАГОГА-НАСТАВНИКА ЗІ СТАРШОКЛАСНИКАМИ

УДК 378.937+371.03

Осіпова Т.Ю.

У статті розглядається роль педагога-наставника у професійному самовизначенні старшокласників, допомоги у виборі професії, форми профорієнтаційної роботи.

Ключові слова: професійна орієнтація, професійне самовизначення, педагог-наставник.

ПРОФОРИЕНТАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕДАГОГА- НАСТАВНИКА СО СТАРШЕКЛАСНИКАМИ

Осіпова Т.Ю.

В статье рассматривается роль педагога-наставника в профессиональном самоопределении старшеклассников, помощи в выборе профессии, формы профориентационной работы.

Ключевые слова: профессиональная ориентация, профессиональное самоопределение, педагог-наставник.

VOCATIONAL GUIDING ACTIVITY OF A TUTOR WITH SENIOR PUPILS

T.Y. Osipova

The article reveals the role of a tutor in vocational self-determination of senior pupils, assistance in their career choice, forms of vocational guiding work.

Key words: vocational guidance, vocational self-determination, tutor.

Постановка проблеми. Соціально-економічні зміни, що мають місце в умовах переходу до ринкових відносин, вимагають нових підходів у формуванні особистості школяра. Дедалі гострішою стає залежність місця держави в цивілізованому світі від її можливостей у створенні умов для вільного самовизначення громадян, набуття ними доступних знань і професійної майстерності, самореалізації у тій галузі, де найповніше можна проявити свої обда-