



## Роль темпераменту у процесі навчання іношомовної комунікації

*Тетяна Дементьєва*

кандидат педагогічних наук, доцент,  
завідувач кафедри мовної підготовки,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Останнім часом приділяється все більше уваги пошуку найбільш ефективних шляхів навчання іноземних слухачів іношомовної комунікації на етапі довузівської підготовки.

Кінцева мета навчання іноземних слухачів на довузівській підготовці полягає в тому, щоб підготувати їх до навчання на першому курсі вищого закладу освіти в умовах іношомовного середовища. Виходячи з мети навчання для іноземних слухачів необхідно забезпечити мовленнєву діяльність в різних сферах спілкування, але не будь-яку мовленнєву діяльність, а з певними конкретними завданнями, умовами, темами і ситуаціями спілкування, що здійснюється в заданих формах.

Процес навчання іноземних слухачів, як правило, складається із засвоєння правил читання, вивчення іношомовних слів, граматичних правил, перекладу. Якщо порівняти цей процес із процесом засвоєння рідної мови, то знайти в них спільні способи надзвичайно важко. Можна відмінно вивчити напам'ять тисячі іноземних слів та засвоїти граматику і правила вимови, мова не стане в результаті активним надбанням. Іноземна мова повинна постати як динамічна система, що функціонує у мовленні як діяльність [1, с. 257].

Як показали дослідження німецьких вчених, людина запам'ятовує лише 10 % того, що вона читає, 20 % — того, що чує, 30 % — того, що бачить, 50 — 70 % запам'ятовується у групових дискусіях,

80 % — у разі самостійного виявлення та формулювання проблеми. І лише коли людина навчається безпосередньо, бере участь в реальній діяльності, в самостійній постановці проблем, виробленні та прийнятті рішення, формулюванні висновків і прогнозів, запам'ятовує і засвоює матеріал на 90 % [3, с. 3].

Для того щоб активізувати процес навчання, необхідне не збільшення обсягу інформації, яка передається, не посилення і збільшення числа контрольних заходів, а створення дидактичних і психологічних умов осмисленого навчання, залучення у цей процес на рівні не тільки інтелектуальної, але особистісної та соціальної активності [3, с.3].


Тому форми і методи навчання є одними з основних факторів, які допомагають визначити ефективність вивчення іноземної мови.

Але також є інші фактори, які, на нашу думку, впливають на процес навчання іношомовної комунікації. Існують різні типи навчання. Одні записують щось, а інші уважно слухають. Одні працюють швидко, а інші — повільно. Одні люблять чіткі правила, інші — загальні описи. Одні працюють у команді, а інші — самостійно [10, с. 6].

Існують також різні типи тих, хто навчається. Деякі з них навчаються швидко, а деякі — повільно. Деяким подобаються цифри, а деяким — слова. Одні мають добре запам'ятовування слів, а інші добре запам'ятовують ідеї. Під час вивчення

іноземної мови одні легко говорять, а інші вважають за краще слухати. Всі ці відмінності — це не добре і не погано. Це тільки відмінності [10, с.1].

Як люди діють залежить від їх темпераменту, а темперамент впливає на весь їхній спосіб життя взагалі і процес їх навчання іноземної мовної комунікації зокрема.

 тже, вважаємо за необхідне, у процесі навчання іноземної комунікації іноземних слухачів використовувати такі методи навчання, які наблизять навчальну комунікацію до реальної і дозволять слухачам з різними типами темпераменту залучитися у процес іноземного спілкування в певній соціально-комунікативній ролі.

Навчальний процес не може провести іноземних слухачів через всі можливі реально існуючі ситуації спілкування, і тому уміння усного мовлення повинні розвиватися на основі вправ, що моделюють реальне мовленнєве спілкування [4, с. 250].

Теоретичний аналіз цього питання дозволив зробити висновок, що необхідно використовувати активні методи навчання, які характеризуються високим ступенем залученості у навчальний процес та активізацією пізнавальної і творчої діяльності під час вирішення поставлених завдань [2, с. 5].

Під час реалізації активних методів, таких як ділові ігри, інноваційні ігри, пошуково-апробаційні ігри, організаційно-діяльнісні ігри, навчально-мовленнєві ситуації, навчально-рольові ігри, кейс-технології та інші, іноземні слухачі виконують певні ролі, що має найбільший ефект під час засвоєння матеріалу, оскільки в цьому випадку досягається істотне наближення навчального процесу до практичної діяльності при високому ступені мотивації та активності [2, с. 6].

Під час використання таких методів кожен її учасник отримує можливості самовираження в ситуації, максимально наближеної до життєвих умов, порівняння себе з іншими, реалізації своїх можливостей, в результаті чого підвищується ступінь самостійності, свідомості навчання [7, с. 61].

Такі методи наближують мовну діяльність до природних умов, допомагають розвивати навички спілкування, сприяють ефективній обробці мовного матеріалу, забезпечують практичну спрямованість навчання, допомагають виключити байдужість, нудьгу, формалізм з навчального процесу і дають невичерпні можливості відтворення самих різних відносин, в які вступають її учасники [6, с. 68].

У процесі моделювання активних методів, а також під час розподілу ролей у них необхідно брати до уваги індивідуальні особливості учасників, тобто різні типи темпераменту.

Поняття «темперамент» з'явилося на основі вчення давньогрецького вченого і лікаря Гіппократа (VI ст. до н. е.), який стверджував, що пропорція чотирьох елементів, з яких нібито складається людське тіло, визначає перебіг фізичних і душевних хвороб [5, с. 486].

**Т**емперамент (от лат. Temperamentum — належне співвідношення частин) — це сукупність індивідуальних особливостей особистості, що характеризують динаміку її психічної діяльності [8, с.558].

Як кожен тип впливає на різні сфери діяльності людини, зокрема на звички під час навчання і комунікативні вміння та навички, описав Поль Е. Кантрел. Він вважає, що людина одного типу темпераменту в процесі навчання може зробити все чітко та мотивовано. Зазвичай такі люди не дисципліновані. Людина другого типу зазвичай розумна, але не обдарована. Любить діаграми, графіки, таблиці. Людина третього типу любить навчатися, добре концентрується, може читати багато книг. До четвертого типу він відніс людей, які можуть добре навчатися, якщо не будуть лінуватися, їм потрібні завдання на короткий термін, працюють краще за тиском, мають хорошу пам'ять [9, с. 2].

Комунікативні вміння та навички у людей різних типів проявляються теж по-різному. Люди першого типу, як правило, хороші спікери але занадто експресивні. Люди, які відносяться до другого типу, без

проблем беруть участь у дебатах, добре аргументують. Люди третього типу думають перш ніж говорять, ніколи не перебивають інших. Четвертого типу — неохоче виступають перед іншими, відповідають на питання з гумором але неохоче вступають в розмову [9, с. 3].

Враховання властивостей кожного типу темпераменту — індивідуальний темп і ритм психічних процесів, ступінь стійкості емоцій, експресивність і енергійність рухів, напруженість вольового зусилля та ін., — допоможе найбільш ефективно залучити тих, хто навчається у процес вивчення іноземної мови.

Людям з типом темпераменту «холерик» можна пропонувати провідні ролі, оскільки холерик завжди готовий включитися в важливу і цікаву роботу. Холерик — людина швидка, поривчаста, здатна віддаватися справі з винятковою пристрасністю, але не врівноважена, схильна до бурхливих емоційних спалахів (афектів), різким змінам настрою.

Людям з типом темпераменту «сангвінік» можна не тільки пропонувати провідні ролі, вони спроможні виступати модераторами у тих чи інших ситуаціях, бо це жива, рухлива людина, швидко відгукується на навколишні події, порівняно легко переживає невдачі і неприємності.

Людині з темпераментом флегматика можна давати другорядні ролі, тому що вона має стійке прагнення і більш-менш постійний настрій, слабке зовнішнє вираження душевного стану.

Меланхолікам, які схильні глибоко переживати навіть незначні невдачі, які мляво реагують на навколишнє, можна пропонувати другорядні ролі, які будуть відповідати їхньому темпераменту [5, с. 486].

У процесі вибору активних методів навчання викладачеві необхідно брати до уваги особливості всіх типів темперамен-

ту, що дозволяє не тільки створити більш комфортну обстановку на занятті, але і забезпечити високий ступінь засвоєння мовленнєвого матеріалу і ефективно підготувати до іншомовної комунікації.

## Література

1. Горелов И. Н., Седов К. Ф. Основы психолінгвистики : учеб. пособие. 3-е изд. Москва : Лабиринт, 2001. 304 с.
2. Зарукина Е. В., Логинова Н. А., Новик М. М. Активные методы обучения: рекомендации по разработке и применению : учеб.-метод. пособие. СПб. : ПбГИ-ЭУ, 2010. 59 с.
3. Курьянов М. А., Курьянов В. С. Активные методы обучения : метод. пособие. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. 80 с.
4. Методика обучения иностранным языкам в средней школе. Москва : Высш. шк., 1982. 373 с.
5. Мещеряков Б. Г., Зинченко П. В. Большой психологический словарь. СПб: ОЛМА-ПРЕСС, 2003. 672 с.
6. Покушалова Л. В. Формирование профессионально-коммуникативной компетенции студентов в процессе деловой игры // Социосфера. 2011. № 4. URL: <http://sociosphera.com>
7. Сафина Р. Н., Смирнов А. В., Муньяров В. М. Ролевое и деловое взаимодействие студентов вуза как механизм формирования личности будущих менеджеров // Изв. Самар. науч. центра Рос. академии наук. 2011. Т. 13. № 2. С. 58-61.
8. Философский словарь. 7-е изд., перераб. и доп. Москва : Республика, 2001. 719 с.
9. Cantrell Paul E. A study of a temperament. Mechanicsburg, Pennsylvania. 2001. p. 50.
10. Douglas Broun H. Strategies for success: a practical guide to learning English. July 2d, 2001. 80 p.

02.09.2021

Відомості про автора:

Дементьєва Тетяна Іванівна — кандидат педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри мовної підготовки, Харківський національний університет радіоелектроніки; email: [tetiana.dementieva@nure.ua](mailto:tetiana.dementieva@nure.ua); ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8855-7556>; Google Scholar ID: nHdwrO4AAAAJ&hl