

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Національна академія педагогічних наук України
Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України
Комітет педагогічних наук Польської академії наук
Наукове товариство «Польща – Україна»
Інститут педагогіки Академії спеціальної педагогіки
імені Марії Гжегожевської у Варшаві
Черкаська обласна державна адміністрація
Черкаська обласна рада
Черкаська міська рада
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

РОЗВИТОК ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК В УКРАЇНІ І ПОЛЬЩІ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Черкаси – Київ

2011

Рецензенти:

Роман Гуревич, доктор педагогічних наук, професор,
член-кореспондент НАПН України,
Олена Біда, доктор педагогічних наук, професор,
Ольга Матвієнко, доктор педагогічних наук, професор,
Олена Отич, доктор педагогічних наук, професор

Друкується за рішенням

Вченої ради Інституту педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України,
протокол №4 від 28.04.2011 р.

і Вченої ради Черкаського національного університету імені Богдана
Хмельницького,
протокол №6 від 19.04.2011 р.

Редакційна колегія:

Василь Кремень (голова),
Іван Зязюн, Анатолій Кузьмінський, Франтішек Шльосек (заступники голови)
Віктор Андрущенко, Анджей Богай, Стефан М. Квятковський, Єжи Куніковський,
Тадеуш Левовицький, Нелля Ничкало, Ніна Тарасенкова

Друкується за підтримки

голови Черкаської обласної державної адміністрації,
Героя України **Сергія Тулуба**

**Розвиток педагогічних наук в Україні і Польщі на початку
XXI століття:** зб. наук. праць. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2011. –
740 с.

ISBN 978-966-493-313-8

Висвітлюються теоретико-методологічні засади модернізації освіти в контексті цивілізаційних змін в умовах глобалізаційних процесів, розкриваються особливості розвитку педагогічних наук в Україні і Польщі на початку XXI століття, обґрунтовуються концептуальні засади педагогічної майстерності в умовах неперервної освіти, аналізуються європейські контексти підготовки вчителів загальноосвітніх і професійних навчальних закладів до педагогічної дії, а також проблеми готовності педагога до інноваційної освітньо-виховної діяльності.

Для працівників вищих навчальних закладів, інститутів післядипломної педагогічної освіти, органів державної влади, аспірантів і докторантів, усіх, хто цікавиться питаннями порівняльної педагогіки.

УРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТИПІВ ОСОБИСТОСТІ Й ТЕМПЕРАМЕНТУ НА УСПІШНІСТЬ ПРОЦЕСУ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

Процес вивчення іноземної мови (ІМ) досить багатогранний. Розглядати й аналізувати його лише з позицій когнітивної сфери було б неправильно, адже картина виявиться неповною й однобокою. У процесі оволодіння ІМ когнітивна сфера тісно взаємодіє з афективною стороною навчального процесу, а також із соціокультурними факторами. По-перше, внутрішня сторона ефективності, як особистісні чинники, має безпосередній стосунок до успішності у вивченні ІМ. По-друге, зовнішні фактори, до яких відносяться соціокультурні показники, що проявляються у процесі вивчення ІМ, зводять разом не лише дві мови – рідну та іноземну, – але й дві культури, адже з вивченням ІМ студенти пізнають і привласнюють норми, звичаї і традиції культури мови, що вивчається. Під час вибудовування теорії вивчення ІМ або розробки навчальних методів і методик, що базуються лише на когнітивному підґрунті, може бути не врахована найбільш фундаментальна сторона людської поведінки – афективна сфера. Вона представляє собою емоційну сторону людської поведінки, що впливає на інші сфери, включаючи й когнітивну. Розвиток і формування афективних станів або почуттів залучає різноманітні особистісні фактори, а також сприйняття й уявлення як про себе, так і про тих, з ким відбувається контакт. Оскільки мова є таким впливовим явищем, що проникає в сутність людини, і тому не може бути відокремленим від неї, від усієї цілісності, від об'єданого цілого людей, які живуть і дихають, думають і відчують. За словами Кенета Пайка (Kenneth Pike), «мова – це поведінка, одна з фаз людської діяльності, яку неможливо розглядати лише поділивши на структури, відірвавши від невербальної діяльності людини»¹. Серед специфічних афективних факторів людської поведінки, що безпосередньо впливають на успішність у вивченні ІМ, визначають самооцінку, атрибутивність і самоефективність, бажання і готовність до спілкування, інгібіцію, рівень тривожності, емпатію, екстраверсію, а також мотивацію та типи особистості й темпераменту, що тісно пов'язані з усіма вище названими елементами. Попри наявність окремих праць, що досліджують всі ці складові окремо, важливості набуває саме узагальнення даних і врахування певних особистісних факторів, як особистісні типи й типи темпераменту, під час процесу вивчення ІМ.

Метою цієї статті є намагання продемонструвати, що уважне й систематичне дослідження ролі особистості, типів особистості та їх вплив на успішність оволодіння ІМ поступово призведе до більш глибокого розуміння самого процесу вивчення ІМ, а також до поліпшення навчального процесу, включаючи розробку й впровадження відповідних індивідуально-орієнтованих технік і методик.

Отже, у межах афективної сфери існує підгалузь, якою цікавляться вчені починаючи з другої половини ХХ століття. Ця підгалузь торкається вимірювання особистісних характеристик та їх гіпотетичного ставлення до успішності у різних видах діяльності, включаючи навчання, зокрема вивчення ІМ. Серед десятків тестів і

¹ Pike, K. (1967) Language in relation to a unified theory of the structure of human behavior. The Hague: Mouton. – p. 26.

питальників, що були розроблені для надання детальної інформації про людину як особистість, найбільшої популярності набув Індикатор Типу Особистості Майєрс-Брігґс (MBTI), який ще називають Тест Майєрс-Брігґс². Родинна команда Майєрс-Брігґс описала чотири дихотомічні стилі особистості, які можна представити у формі таблиці, що передає сутність кожної самопояснювальними фразами. Типологія Майєрс-Брігґс спочатку розроблялась на базі праці швейцарського психіатра Карла Густава Юнга «Психологічні типи». Перші публікації відносяться до періоду кінця 1920 років. Перша ж версія Тесту Майєрс-Брігґс – Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) – з'явилася у 1942 році, а перша версія інструкції з використання типології – у 1944 році. У 1972 році було створено Центр Застосування Психологічного Типу – Centre for Applications of Psychological Type (CAPT), що проводив дослідницьку діяльність і готував фахівців із застосування MBTI. Починаючи з 1975 року, кожні два роки проводяться конференції, присвячені типології Майєрс-Брігґс. Подальшого розвитку ідеї Майєрс-Брігґс отримали завдяки Девіду Кейрсі (David Keirsey), який склав систему типів темпераментів, виокремлюючи 4 групи.

Існують різні способи діагностування типів за системою Майєрс-Брігґс – інтерв'ю, проєктивні методики, ситуаційно-поведінкове тестування, а також класичні тестові варіанти визначення індивідуальних преференцій. На базі MBTI виникли й інші тести: он-лайн тест Девіда Кейрсі (Keirsey Temperament Sorter), дитячий тест Мерфі-Мейзгейера (Murphy & Meisgeier) тощо. Що стосується місця типології Майєрс-Брігґс у наукових дисциплінах, то за останні 20 років була проведена велика кількість емпіричних досліджень з уточнення тестових методик MBTI (Т. Carskadon), а також з пошуку психофізіологічних корелятів дихотомії Юнга (J. Newton). Досліджувалися також особливості взаємодії представників різних типів за типологією Майєрс-Брігґс (J. Butt, M. Heiss, A. Avila). У цілому, у наукових дисциплінах ця типологія виступає як самостійний предмет дослідження вітчизняних і закордонних фахівців (О.Ф. Абельська, Б.В. Овчинніков, Tammy L. Bess, Robert J. Harvey тощо), так і діагностичним методом, що використовується для досліджень у різних галузях, особливо у психології, зокрема у вивченні психологічних аспектів педагогіки та навчання, що включає теорію стилів навчання, або теорію когнітивних стилів.

Отже, MBTI слугує для визначення одного з 16 типів особистості. Він включає в себе 4 пари шкал особистісних преференцій. Призначення цієї типології – допомогти людині у визначенні особистих преференцій, тобто того з полюсів шкали, що найбільше відповідає його природі.

Перша шкала – Екстраверти (E) vs Інтроверти (I). Пара цієї шкали розглядає орієнтацію свідомості, фокусування уваги та джерело енергії або життєвої сили особистості.

Екстраверти (E) орієнтовані на зовнішній світ. Вони живляться енергією зовнішнього світу. Інтроверти (I), у свою чергу, орієнтовані на власний внутрішній світ: вони живляться енергією внутрішнього світу.

Друга шкала – Чуттєвий тип/Сенсорик (S) vs Інтуїтивний тип (N). Пара цієї шкали відноситься до того, як людина отримує й узагальнює інформацію, а також до способу орієнтації у ній та в ситуаціях.

² Brown, H. Douglas (2007) Principles of Language Learning and Teaching. 5th edition. New York: Pearson Education. – p. 176.

Чуттєвий тип/Сенсорик (S) спирається на перевірені факти, керується своїм досвідом. Інтуїтивний тип (N) довіряє власному передчуттю, орієнтується на інтуїцію та узагальнену інформацію, віддаючи перевагу новому й неординарному.

Третя шкала – Мислитель (T) vs Чутливий тип (F). Ця пара відноситься до того, як людина оцінює інформацію та приймає рішення.

Мислитель (T) керується логікою. Він схильний до раціонального зважування альтернатив, приймає рішення на базі об'єктивних принципів. Інколи цей тип називають логіками. Чутливий тип (F) керується власними почуттями, приймає рішення на емоційній основі. Інша назва – Етики, адже вони схильні спочатку думати про норми, про інших людей та їх думку.

Остання, четверта, шкала – Раціональний тип (J) vs Сприймальний/Ірраціональний тип (P). Пара цієї шкали розглядає спрямованість стилю життя, орієнтацію людини, спосіб підготовки та досягнення цілей.

Раціональний тип (J) орієнтований на досягнення цілей або результатів. Вони вибудовують своє життя таким чином, щоб попереду завжди була мета, так само обов'язково має бути план її досягнення. Вони схильні мати заздалегідь упорядкований та спланований порядок дій. Сприймальний /Ірраціональний тип (P) має спонтанну модель поведінки. Для них важливий сам процес, а не результат. Вони віддають перевагу діям без детальної підготовки, орієнтуються на обставини.

У межах кожної пари людина схильється на бік однієї або другої преференції. Вибір однієї преференції з кожної пари допомагає сформулювати чотирьохбуквений код, що презентує тип особистості кожної людини. Разом, як уже згадувалося, нараховується 16 особистісних типів. Так, наприклад, якщо серед преференцій людини визначаються Екстравертність (E), Чуттєвість/Сенситивність (S), Мислитель (T) та Раціональність (J), тип особистості буде виглядати як ESTJ. Проте як і з багатьма речами в нашому житті, комбінація особистісних преференцій, складові якої взаємодіють між собою по-різному, не просто констатує належність людини до певного типу, але й робить кожну особу унікальною. Це не лише 16 варіантів особистісних типів, це – 16 патернів переваг, що спостерігаються у людській поведінці. Виокремлюючи головне, можемо представити наступне узагальнення:

ESTJ – вимоглива людина, адміністратор, керівник, який орієнтований на вирішення проблеми і реалізацію мети.

ESFJ – гармонійна особистість, друг і помічник для усіх; ентузіаст, який любить бути потрібним і оціненим.

ISTJ – відповідальний, ретельний організатор, який цінує власні зобов'язання і фокусується на фактах. Буває відлюдкуватим.

ISFJ – відданий, тактовний, стриманий виконавець, який готовий до співробітництва. Вони працюють «за кадром», допомагаючи іншим.

ESTP – спонтанний, імпульсивний реаліст, схильний до ризикованої поведінки. Компетентний і винахідливий у кризових ситуаціях, який також є вправним посередником.

ESFP – великодушна, турботлива, життєрадісна людина. Є толерантним і сприймає себе й оточуючих такими, як вони є. Мають практичний здоровий глузд. Їх приваблює новий досвід.

ISTP – прагматичний майстер на усі руки. Добре діє під час кризи. Відсторонений, проте допитливий спостерігач. Відомий як джерело інформації та

фактів.

ISFP – невибагливий, гарний член команди. Терпляче і тихо виконує роботу за інших. Має не засуджуючий підхід до життя «живи сам і дай жити іншим». Не має потреби у домінуванні та контролюванні інших.

ENTJ – упевнений лідер-командир, якому подобається нести відповідальність. Амбіційний і інноваційний тип, аналітичний та логічний у розв'язанні проблем. Незалежний перфекціоналіст.

ENTP – винахідлива людина, дослідник. Спонтанний та імпульсивний прибічник ризикованої поведінки. Ентузіаст.

INTJ – незалежний мислитель, креативний індивідуаліст. Спирається на інтуїцію для створення власних теорій і систем. Спонукає себе та інших до самовдосконалення, до реалізації мети. Проте може бути відлюдкуватим і відособленим.

INTP – концептуальний, аналітичний мрійник. Гордовитий і занурений у себе. Схильний помічати неточності, помилки і суперечності в ідеях та висловлюваннях інших.

ENFJ – дипломатичний посередник, який вміє переконувати. Соціально-активний ентузіаст. Переконливий промовець та надихаючий, харизматичний лідер, який умотивовує оточуючих. Емпатичний помічник, який здатний на підтримку.

ENFP – оптиміст, для якого найцінніші та найголовніші – люди. Співчутливий ентузіаст, який переповнений новими ідеями. Креативний, прозорливий любитель розваг.

INFJ – надихаючий споглядач. Сенситивний містик. Цінує особисту неповторність. Схильний насолоджуватися усамітненням як джерелом гармонії.

INFP – благородний ідеаліст, який не любить правила, розпорядки, розклади і кінцеві терміни. Любитель навчатися, який здатний захоплюватися власними проектами.

До того ж, ці 4 двовимірні категорії можна використовувати для визначення чотирьох основних типів темпераменту, що базуються на головних темах призначення життя особистості. Теорія темпераменту Девіда Кейрси демонструє, що усі люди мають фундаментальне бажання рухатися уперед заради того, щоб жити. Деякі люди живуть, наприклад, для свободи і спонтанності, інші – для виконання обов'язків. Окремим особам важливо контролювати усе і тримати руку «на пульсі» подій, тоді як останні живуть заради самореалізації та самопізнання. Особистісний темперамент значною мірою визначає поведінкові прояви, що укладаються в шаблони або моделі діяльності людини. Це означає, що в діяльності, до якої кожна людина залучається протягом життя, можна простежити основну, постійну лінію мотивації.

Взагалі, теорія темпераменту, на противагу теорії особистісного типу Майерс-Бріггс, існує вже більше 2500 років, беручи початок з часів Гіппократа. Саме він простежив чотири основні види проявів людської поведінки і назвав їх темпераментами. Згідно з його теорією розрізняють сангвіністичний, холеричний, меланхолічний і флегматичний темпераменти. У недавньому минулому інші вчені розвинули і обґрунтували власні ідеї щодо видів темпераменту. Серед них варто назвати Чотири світобачення Адікса, Чотири різні моделі Адлера, Чотири людські цінності Шпрангера тощо³. Крім загальновживаного визначення темпераменту, що

³ Baron, Renee (1998) What type am I? Discover who you really are. New York: Penguin Books. – p. 5.

можна зустріти майже в кожному довідковому виданні, як «сукупність індивідуально-психічних особливостей людини, яка характеризується, головним чином, швидкістю виникнення почуттів і їхньою силою. Темперамент проявляється також і в особливостях рухів людини»⁴, його можна описати як патерн характерних поведінкових проявів, що відображають природний характер особистості. Він, тобто темперамент, впливає на те, як людина бачить світ, що вона цінує й у що вірить, а також, як людина думає, діє й відчуває. Люди одного темпераменту мають схожі ключові цінності, а також багато спільних рис. Оскільки темперамент є природженим, а не засвоєним з набуттям досвіду, постійність учинків і поведінки може простежуватися з раннього віку, навіть ще до того, як життєві події залишать відбитки на психіці людини. Темперамент визначає, чого ми потребуємо, що цінуємо і чого прагнемо. Ці потреби, бажання й цінності будуть у подальшому визначати вчинки і поведінку людини⁵.

У більшості класифікацій і теорій темпераменту присутні два його компоненти – активність і емоційність. Активність поведінки характеризує ступінь енергійності, стрімкості, швидкості чи, навпаки, повільності, інертності; емоційність – особливості протікання емоцій, почуттів, настроїв, їх якості: знак (позитивність або негативність) і модальність (радість, горе, страх, сум, гнів та інші). У різних класифікаціях темпераментів в основу покладені їх різні властивості: 1) швидкість і сила емоційних реакцій; 2) рівень активності і переважаючий почуттєвий тон; 3) шкали екстраверсії – інтроверсії та нейротизму – емоційній стабільності; 4) реактивність і активність; 5) загальна психічна активність, моторика й емоційність. Тут наведені лише найбільш загальні з властивостей. Повніший перелік може включати сенситивність, темп реакцій, пластичність і ригідність, екстравертованість та інтровертованість, емоційна збудливість⁶.

У 1978 році теорія темпераменту була відновлена й отримала новий виток завдяки американському клінічному психологу Девіду Кейрсі (David Keirsey). Він переглянув ідеї про темперамент з минулого і дійшов власної теорії щодо форм або типів темпераменту. Коли, під час досліджень, він стикнувся з описанням 16 особистісних типів і побачив патерни темпераментних типів, про які він писав. У своїй книзі «Будь ласка, зрозумій мене» Девід Кейрсі описує 4 темпераменти, узгоджуючи їх з особистісними типами Майєрс-Брігґс. Не зважаючи на той факт, що теорії особистості та темпераменту еволюціонували окремо, вони пересікаються й доповнюють одне одного таким чином, що робить їх одночасне вивчення і застосування дуже корисним. Обидві теорії пропонують підхід до особистості, який пояснює все з точки зору практичності, корисності та ґрунтовності врахування їх у повсякденній діяльності людини. Знання типів темпераменту допомагає не лише дізнатися про потенційну поведінку та схильності людини, але й стає в нагоді для фасилітації в різноманітних життєвих або кризових ситуаціях.

Відповідно до теорії Кейрсі виокремлюють наступні типи темпераменту:

1) Шукачі обов'язків (Duty Seekers) умотивовані потребою нести відповідальність у будь-якій соціальній групі.

⁴ Гончаренко С.У. Український педагогічний словник. – Київ: Либідь, 1997. – С. 328.

⁵ Baron, Renee (1998) What type am I? Discover who you really are. New York: Penguin Books. – p. 51.

⁶ Психологічний тлумачний словник найсучасніших термінів. – Х.: Прапор, 2009. – С. 542.

2) Шукачі діяльності (Action Seekers) умотивовані потребою у свободі та необхідністю активних дій, учинків.

3) Шукачі знань (Knowledge Seekers) умотивовані потребою у знаннях і компетентності.

4) Шукачі ідеалу (Ideal Seekers) умотивовані потребою зрозуміти себе та інших та прагненням створити ідеальний світ⁷.

У викладацькій роботі, особливо в процесі навчання ІМ, бажано не лише приділяти певну увагу типу темпераменту студентів, а й ураховувати їх під час розробки диференційованих завдань.

Шукачі обов'язків (тип SJ – чуттєвий раціоналіст) є реалістичними, практичними і відповідальними. Для них важливо бути корисними і потрібними. Для розуміння і сприйняття нових ідей їм потрібно побачити їх практичне застосування і усвідомити їх користь. Вони добре оперують фактами й цифрами, приділяють багато уваги деталям. До того ж, цей тип схильний надавати важливості оцінкам, науковим ступеням, традиційній освіті. Вони віддають перевагу кар'єрі практика. Активна участь у громадській діяльності допомагає їм відчувати себе частиною групи або колективу.

Шукачі діяльності (тип SP – сенсорний ірраціоналіст) довіряють власним імпульсам вести їх у правильному напрямку. Вони добре справляються з кризовими ситуаціями, проте легко втрачають інтерес до діяльності, коли криза минає. Вони важко переносять довгі лекції та теоретичні пояснення. Для них підходить розклад активних практичних занять. Їм подобається вивчати корисні, доречні предмети, які миттєво винагороджуються. Варто пам'ятати, що представники цього типу часто підпадають під ярлик гіперактивних, або тих, які мають розлад дефіциту уваги (Attention Deficit Disorder), через те, що система типу «сидіти спокійно, слідувати інструкціям і розмовляти лише, коли до тебе звертаються» іде проти їх природи. Успішним навчання може стати для них у тому випадку, коли вони зрозуміють користь і практичність освіти, як частини їх життя.

Шукачі знань (тип NT – інтуїтивний мислитель) цінують знання, компетентність і силу розуму. Вони усвідомлюють і синтезують складну інформацію, передбачують майбутні тенденції і фокусуються на довгострокових цілях. Їм подобається використовувати нові шляхи під час виконання завдань. Віддаючи перевагу незалежності та автономії, вони не люблять ієрархічної структури. Вони дуже скептично ставляться до громадської думки. Представники цього типу темпераменту живуть для інтелектуальних занять і роботи. Їм подобається вчитися, проте, для того, щоб вони не втратили зацікавленість, необхідно забезпечувати їх достатньо складними завданнями. Потрібно ураховувати їх природну допитливість і бажання постійно ставити запитання.

Шукачі ідеалу (тип NF – інтуїтивно-чутливий тип) спрямовують свою інтуїцію у бік розуміння себе і оточуючих. Вони цінують автентичність і прагнуть унікальності. Їм подобаються форми роботи, що дозволяють їм використовувати творчі здібності та індивідуальність. Вони часто користуються власною прозорливістю на користь оточуючих, а також фокусують увагу та енергію на допомозі іншим реалізувати їх потенціал. Вони – співчутливі фасилітатори. Їм важливо знаходитися в дружелюбній,

⁷ Keirsey, D. & Bates, M. (1984) Please, understand me: Character and temperament types. Del Mar, CA: Prometheus Nemesis Book Company. – pp. 25-26.

неконфліктній атмосфері, де заохочуються особисте і професійне зростання. Для них особливо важко переносити вороже або напружене оточення. Проте, попри той факт, що вони допитливі та інноваційні, представники цього типу можуть з легкістю задовольнятися поверхневим вивченням предметів, без потреби заглиблюватися у факти і деталі. Одним із проявів зовнішньої мотивації може стати їх бажання отримати схвалення від викладачів та ровесників.

Усвідомлення власних преференцій, типів особистості та типів темпераменту може сприяти використанню студентами переваг сильних сторін і компенсації недоліків слабких сторін, виходячи з цих природних нахилів. Крім цього, знання особистісних комбінацій та типів темпераменту допоможуть викладачам правильно організовувати індивідуальну діяльність студентів, спрямовуючи її в потрібному напрямку. Девід Кейрсі та М. Бейтс у 1984 році описали, як можна використовувати ці знання. Так, наприклад, ISTJ студенти краще виконують завдання, не будучи на публіці, тоді як ENFP студенти краще впорюються з цим же завданням на очах присутніх оточуючих, приклад, так званої, соціальної фасилітації.

Водночас Дж. Лоренс також наголошував на важливості урахування особистісних відмінностей під час вивчення ІМ. Екстраверти (Е) успішно виконують групові завдання, а Інтроверти (І) віддають перевагу індивідуальній роботі в спокійній обстановці. Студенти з темпераментним типом SJ мають потребу в чітко структурованому навчанні. Тип NT з легкістю виконують письмові завдання і тести. Сенсорики (S) мають переваги у запам'ятовуванні. Інтуїтивний тип (N) успішно використовують лінгвістичні здогадки й, так зване, чуття мови, і не обмежують себе в усній та письмовій мовній практиці⁸.

Таких узагальнень може бути багато. Протягом останньої декади ХХ століття дослідники працювали над пошуками підтвердження наявності зв'язку між типізацією Майєрс-Брігґс та процесом вивчення ІМ. Серед вчених варто виокремити команду Каррел, Принс та Астіка (1986 рік), Ерман і Оксфорд (1989, 1990, 1995 роки) та інших. Варто уваги дослідження Ерман і Оксфорд у 1990 році, під час якого вони з'ясували, що відповідно до належності до певного типу особистості за Майєрс-Брігґс, студенти демонструють різні підходи і стратегії у вивченні ІМ. Екстраверти (Е) легко й постійно використовують соціальні стратегії, тоді як Інтроверти (І) їх відхиляють. Студенти – сенсорики (S) демонструють сильні уподобання щодо стратегій запам'ятовування, а Інтуїтивний тип (N) студентів є кращими у компенсаторних стратегіях. Проте найбільш драматичною є різниця між студентами – Мислителями (Т) і Чутливим типом (F) студентів. Мислителі (Т) зазвичай використовують метакогнітивні стратегії та аналіз, тоді як Чутливі (F) ці стратегії відхиляють, і замість них користуються соціальними стратегіями, до яких, у свою чергу, ніколи не прибігають Мислителі (Т). Раціоналісти (J) дуже рідко використовують афективні стратегії, які є надзвичайно поширеними й уживаними у колах Ірраціоналістів (P)⁹.

Проте, незважаючи на вищезгадані результати, не треба поспішати робити остаточні висновки стосовно того, що психологічний тип може передвіщати успішність або неуспіх у процесі вивчення ІМ. Ще в 1989 році Ерман виокремив певні плюси і

⁸ Lawrence, G. (1984) People types and tiger stripes: A practical guide to learning styles. Gainesville, FL: Center for Application of Psychological Type. p. 52.

⁹ Ehrman, M. & Oxford, R. (1990) Adult Language Learning styles and strategies in an intensive training setting. Modern Language Journal, 74, p. 323.

мінуси кожного боку континууму Майєрс-Бріґґс у межах навчального процесу, які можна представити у вигляді таблиці.

Тип преференції	Переваги	Недоліки
Екстраверт (E)	готовність іти на ризик у розмовній ситуації	залежність від зовнішньої взаємодії та стимуляції
Інтроверт (I)	зосередженість, самодостатність	потреба в обробці думки перед говорінням інколи призводить до уникання ризиків у розмовній ситуації
Сенсорик (S)	наполеглива, систематична праця; увага до деталей; прискіпливе спостереження	брак чітких цілей, послідовності та програми курсу
Інтуїтивний тип (N)	інтерференція, здогадування з контексту; структурування власного навчання; концептуалізація і вибудовування моделі	неточність у деталях або пропускання важливих деталей; пошук надмірної складності дискурсу
Мислитель (T)	аналіз, самодисципліна, інструментальна мотивація	страх через те, що самооцінка прив'язана до рівня досягнень; надмірна потреба у контролюванні
Чутливий тип (F)	інтегративна мотивація; зв'язок з викладачем; гарні стосунки, що ведуть до високої самооцінці	зниження мотивації у разі недооцінювання; можливість руйнації через брак міжособистісної гармонії
Раціоналіст (J)	систематична праця; завжди виконані завдання	суворість, що межує з жорсткістю; нетерплячість до двозначних стимулів
Ірраціоналіст (P)	відкритість, гнучкість; здатність адаптуватися до змін і нового досвіду	лінощі; непостійність під час довготривалої праці

Мета типології не просто причепити ярлик на окрему людину й обмежити її рамками належності до цього типу. Її мета у розширенні знань і визнанні успадкованих талантів таким чином, щоб людина могла індивідуально знайти своє місце у світі, щоб люди могли навчитися сприймати оточуючих, несхожих на них персон толерантно, не намагаючись поділити їх на «неправильних» або «поганих». Цінність типології не в обмеженні, а в поясненні. Для освітян це ще один крок у бік індивідуалізації навчального процесу і пов'язаною з нею його успішністю й гармонійністю. Ураховуючи на практиці, у процесі навчання ІМ знання типології Майєрс-Бріґґс і Девіда Кейрсі, викладач стає організатором, натхненником і фасилітатором навчального процесу. Він виконує роль активного учасника процесу, одночасно керуючи цим процесом, де передбачена тісна співпраця викладача і студента, де враховуються індивідуальні особливості студентів, що сприяє досягненню максимального успіху в процесі вивчення ІМ.

Наукове видання

**РОЗВИТОК ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК В УКРАЇНІ І ПОЛЬЩІ
НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ**

Збірник наукових праць

Відповідальний за випуск А. І. Кузьмінський

Наукові редактори:

**Н.Г. Ничкало, д-р пед. наук, проф., акад. НАПН України,
А. І. Кузьмінський, д-р пед. наук, проф., член-кор. НАПН України**

Літературні редактори:

**А. М. Пилинська,
Л.В. Швидка**

Комп'ютерний набір О. В. Кучай

Комп'ютерна верстка О. В. Кучай

Підписано до друку 05.05.2011. Формат 60х84/16. Гарнітура Таймс
Папір офсет. Ум. друк. арк. 92,5. Тираж 300 пр. Зам. № 1062.

Видавець: Чабаненко Ю.А.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців
серія ДК №1898 від 11.08.2004р.

Україна, м. Черкаси, вул. О. Дашкевича, 39

Тел: (0472)45-99-84, 56-46-66

E-mail: office@2upost.com

Друк ПП Чабаненко Ю.А.

Україна, м. Черкаси, вул. О. Дашкевича, 39

Тел: (0472)45-99-84, e-mail: office@2upost.com