

Тернопільська В. І.

# ПСИХОЛОГІЯ ДЛЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ

САМОПІЗНАННЯ

воля  
інтелект  
темперамент  
здібності

Я

СОЦІАЛЬНА  
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

люди  
друзі  
доля

2003

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ТЕРНОПІЛЬСЬКА В. І.

# ПСИХОЛОГІЯ ДЛЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ

(від самопізнання до соціальної  
відповідальності)

Навчальний посібник  
(за ред. проф. М. В. Левківського)



КИЇВ—2004



УДК 37.034(075.8)

Т 48

Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів  
вищих навчальних закладів  
(Лист № 1/11-2731 від 02.07. 2003 р.)

**Рецензенти:**

М. І. Томчук, доктор психологічних наук, професор;  
А. Й. Сиротенко, доктор педагогічних наук, професор;  
С. С. Вітвицька, кандидат педагогічних наук, доцент.

**Тернопільська В. І.**

Т 48 Психологія для старшокласників (від самопізнання до соціальної відповідальності): Навчальний посібник / За ред. проф. М. В. Левківського. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с. ISBN 966-8568-06-0

Посібник висвітлює особистісні якості сучасних старшокласників, які у своїй сутності віддзеркалюють феномен соціальної відповідальності молодій людині. Частина тем розкриває психічні процеси й види діяльності, спрямовані на зміцнення складників соціальної відповідальності юнаків і дівчат.

Адресується старшокласникам, студентам педагогічних вузів, практичним психологам, вчителям.

УДК 37.034(075.8)

ISBN 966-8568-06-0

© В. І. Тернопільська, 2004

© Центр навчальної літератури, 2004.

**ВСТУП**

У стратегічних документах нашої держави в освітньо-виховній галузі (“Державна національна програма “Освіта” (Україна ХХІ ст.), “Концепція виховання дітей та молоді в національній системі освіти”) підкреслюється, що розвиток демократичного суспільства потребує формування у дітей та молоді гуманності, ініціативності, високого інтелекту, працовитості та відповідальності. У “Концепції національного виховання” підкреслюється важливість виховання у дітей та молоді основ моралі, громадянської і соціальної відповідальності.

Як засвідчує педагогічна практика, у сучасних школярів часто знижується інтерес до навчання, виявляється тенденція до девіантної, деструктивної поведінки, що, природно, позбавляє їх можливості виявлення соціальної відповідальності, зокрема, у старшому шкільному віці, коли виникає потреба у самоствердженні та професійному самовизначенні, які неможливо реалізувати без знань своєї власної природи, особистісних якостей.

Характерною рисою юнацького віку є бурхливий розвиток самосвідомості. Іде процес поглибленого самоаналізу, самооцінювання своїх здібностей та якостей, пошук власного я. Саме тепер, як ніколи раніше починають звучати для юнаків та дівчат магічні слова “самопізнання”, “самовдосконалення”.

На жаль, старшокласникам не завжди відомі знання про психіку людини, самих себе, вміння конструктивної взаємодії з оточуючими, рефлексії. Тому виникає нагальна потреба у спеціальному навчальному курсі, який би задовольняв їх прагнення до самопізнання. Йдеться, в першу чергу, про утвердження у старшокласників здатності шляхом аналізу і синтезу до оцінки ними тих людинознавчих знань, котрі вони отримали у школі. Маємо на увазі, перш за все, чітке усвідомлення юними взаємозалежності людини і суспільства, розуміння зв'язку між оцінкою колективом (соціумом) кожного і реа-



лізацією ними потенційних можливостей у діяльності та спілкуванні.

Наш посібник спрямований на задоволення потреби старшокласників в осмисленні власної природи, розкритті своїх реальних, ще незнаних можливостей, розвитку вміння давати вірну самооцінку, озброєння системою сучасних психологічних знань про розвиток особистості, форми та механізми самовдосконалення, в орієнтації на правильний вибір свого місця у системі суспільної діяльності людей, та орієнтацію на пошук шляху самотворення.

У посібнику реалізуються наступні положення: “Від самоаналізу через самовиховання і самовдосконалення – до самореалізації”, “Я себе знаю, самовиховую, самовдосконалюю”, “Я себе вдосконалюю, реалізую, шукаю своє місце в житті”.

Саме входження в систему суспільних відносин для старшокласників – це перехід до нової соціальної ролі, життя за новими нормами та правилами, прийняття нового соціального статусу, який вимагає підвищеного почуття відповідальності, засвоєння усталених традицій, групової культури. Соціальна адаптація, тим самим, стає одним із механізмів взаємодії, соціалізації особистості молодих людей.

На заняттях старшокласники складають індивідуальні програми соціально-особистісного зростання, які допомагають їм усвідомити власні можливості, особливості характеру, визначити напрямок саморозвитку і самовдосконалення на шляху до соціального відповідального та соціального компетентного зростання.

Визначення основних психічних процесів людини подані за підручниками видатних і відомих психологів (А. Петровського, Г. Костюка, С. Максименка, Ю. Трофімова, О. Скрипченко, Л. Долинської).

## РОЗДІЛ І. ПІЗНАВАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ

### Тема 1. Поняття про відчуття і сприймання

1. Поняття про відчуття.
2. Класифікація та види відчуттів.
3. Поняття про сприймання.
4. Класифікація та види сприймання.
5. Індивідуальні особливості сприймання.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота

Відчуття є найпростішим пізнавальним процесом відображення у мозку людини **окремих** властивостей, якостей предметів та явищ об'єктивної дійсності внаслідок їх безпосереднього впливу на органи чуття.

Ми відчуваємо певні звуки, тепло, світло, діяльність нашого організму. Відчуття можуть виникнути лише при безпосередній дії подразника на органи чуття. За своїм походженням вони, як і кожне психічне явище, мають рефлекторний характер.

Ще давні греки розрізняли п'ять органів чуття і відповідні їм відчуття: зорові, слухові, нюхові, смакові, тактильні. У наш час налічується близько двох десятків різноманітних аналізаторних систем, які відбивають вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на рецептори.

*Класифікація відчуттів відбувається за кількома ознаками:*

1. За наявністю або відсутністю безпосереднього контакту рецептора з подразником, який викликає відчуття, виділяють **дистантні і контактні рецептори**. Зір, слух, нюх належать до дискатних і забезпечують орієнтування людини в навколишньому середовищі. Смакові, больові, тактильні відчуття – контактні.
2. За розташуванням рецепторів прийнято поділяти відчуття на три групи:



**а) екстероцептивні** (від лат. – зовнішній) – відображають якості предметів і явищ навколишнього світу, і рецептори їх знаходяться зовні тіла, до них належать: зорові, слухові, нюхові, смакові, тактильні та інші відчуття;

**б) інтроцептивні** (від лат. – усередині) – їх рецептори розташовані на внутрішніх органах і відображають їх стан, до них відносять органічні відчуття;

**в) пропріоцептивні** (від лат. – власний) – рецептори їх розміщені в рухових апаратах нашого організму, вони дають нам інформацію про рух і положення нашого тіла в просторі. Це кінестезичні та статичні відчуття.

#### *Основні види відчуттів:*

**Зорові відчуття.** Вони відіграють важливу роль у діяльності людини та пізнанні нею навколишнього світу. Апаратом зору є око. Відчуття кольору характеризується тоном, яскравістю й насиченістю. Людське око здатне розрізняти до 500 відтінків.

Зоровий аналізатор дає змогу розрізняти яскравість кольору і цим сприяти вирізненню предмета з тла. Чорне на білому, або біле на чорному дуже добре видно. Цей закон контрасту покладений в основу розрізнення плоских чорно – білих зображень. Чим гірше освітлений предмет і чим далі розташований від людини, тим більшим має бути контраст для безпомилкового розрізнення подразника.

**Слухові відчуття.** Вони допомагають людині правильно орієнтуватися у навколишньому середовищі й регулювати власні дії. Апаратом слуху є вухо.

Розрізняють три види слухових відчуттів: мовні, музичні та шуми. В цих видах відчуттів звуковий аналізатор виділяє чотири якості звуку: силу (або інтенсивність), висоту, тембр, тривалість у часі.

**Вібраційні відчуття.** Вони відображають коливання пружного середовища. Цей вид відчуттів називають „контактним слухом”. Спеціальних вібраційних рецепторів людина не має,

але відображати вібрацію зовнішнього і внутрішнього середовища здатні всі тканини організму.

Пізнавальне значення вібраційної чутливості зростає в тих видах діяльності, де вібрація є сигналом пошкодження якоїсь машини.

Для глухих і сліпоглухих вібраційна чутливість компенсує втрату зору та слуху. Так, сліпоглухоніма Ольга Скороходова слухала музику, поклавши руку на рояль, або по кроках чула, хто зайшов до кімнати.

**Нюхові відчуття.** Подразниками, що викликають нюхові відчуття є мікроскопічні частини речовини, яка потрапляє в носову порожнину разом з повітрям, розчиняється в носовій порожнині та діє на рецептор.

Завдяки органам нюху людина відчуває велику кількість різноманітних запахів. Вони визначаються хімічною природою тих речовин, які стали їх джерелом. У деяких випадках, коли це пов'язано з умовами діяльності людини і тренуванням, нюхова чутливість сягає значної досконалості (приміром, у дегустаторів, пожежників, працівників парфумерних фабрик тощо). Неабиякого розвитку нюх набуває у сліпих і сліпоглухих людей.

**Смакові відчуття.** Органом смаку є язик. Смакові відчуття тісно пов'язані з нюховими. Смакові відчуття, як і нюхові, підвищують апетит людини. Периферичні кінці смакового і нюхового аналізаторів розташовані поруч і поєднуються один з одним. Виділяються чотири основних якості смакових подразників: кисле, солодке, гірке, солоне.

**Шкірні відчуття.** У шкіряних покривах людини функціонують самостійні аналізаторні системи: **тактильна** (відчуття тиску, доторку), **температурна** (відчуття холоду або тепла).

Тактильна чутливість нерівномірно розподілена по всьому тілу. Найбільшою вона є на слизовій оболонці язика, губ, на долонях і кінчиках пальців.

Особливо важливі тактильні відчуття для людей, позбавлених зору. Завдяки дотикові вони навчаються читати руками (за допомогою спеціального шрифту Брайля) тощо.



Розташування рецепторів тепла та холоду на шкірі нерівномірне. Найбільш чутлива до холоду спина, найменш – груди. Температурні відчуття дають людині перші відомості про термічні властивості навколишніх предметів і явищ.

**Органічні відчуття.** Вони викликаються імпульсами, що йдуть від внутрішніх органів і утворюють органічне почуття (самопочуття) людини. До них належать відчуття голоду, спраги, ситості, нудоти, змін у діяльності серця, легень тощо.

**Статичні відчуття.** Їх рецептори знаходяться у вестибулярному апараті внутрішнього вуха. Різкі і швидкі зміни положення тіла відносно землі (гойдання на гойдалках, морська качка) призводять до запаморочення, „морської хвороби”. Вони відображають статику тіла, його рівновагу, положення тіла в просторі.

**Кінестезичні відчуття** (від грецьк. „кінезис” – рух, „аїстезис” – відчуття). Це відчуття рухів і положення окремих частин власного тіла.

Як і відчуття сприймання виникають тільки при безпосередній дії об'єктів на аналізатори. Перехід від відчуттів до сприймання – це перехід до складнішого і повнішого їх відображення. Сприймання включає досвід людини у вигляді уявлень та знань.

**Сприймання** – це відображення у свідомості людини предметів або явищ навколишньої дійсності в цілому.

Процес сприймання тісно пов'язаний з іншими психічними процесами: завдяки мисленню ми усвідомлюємо те, що сприймаємо; завдяки мові називаємо предмет сприймання; почуття допомагають виробити певне ставлення до того, що сприймаємо; завдяки волі довільно організуємо цей процес. Сприймання формується у процесі діяльності людини.

Сприймання поділяється на види за кількома основами.

**За провідним аналізатором:** зорове, слухове, дотикове, кінестезичне, нюхове, смакове. Процес сприймання здійснюється низкою взаємодіючих аналізаторів. Наприклад, сприймання кінофільму має зоровий і слуховий характер, бо

глядач сприймає кадри, і розмову, і музику, з якої складається звукова частина картини.

**За формами існування матерії:** простір, час і рух. Відповідно є сприймання простору, часу і руху.

**Сприймання простору.** Встановлено, що в основі різноманітних форм просторового сприймання лежить функціонування комплексу аналізаторів, які взаємодіють між собою. Основну роль у просторовому орієнтуванні виконує руховий аналізатор, за допомогою якого встановлюється ця взаємодія.

У процесі сприймання простору розрізняють сприймання величини, форми, об'ємності й віддаленості предметів.

Сприймання форми і величини предмета здійснюється за допомогою зорового, тактильного і кінестезичного аналізаторів.

За віддаленості предметів велике значення в сприйманні простору має взаєморозташування світлотіней, яке залежить від розташування предметів. Людина підмічає ці особливості й навчається, користуючись світлотінями, правильно визначати розташування предметів у просторі.

У сприйманні простору, зокрема відстані, беруть участь нюхові та слухові відчуття. За запахом можна, наприклад, визначити, що десь близько знаходиться їдальня, за звуком кроків – розпізнати, далеко чи близько від вас іде людина.

**Сприймання часу.** Фізіологічною основою процесу сприймання часу є умовні рефлекси на час, які постійно виробляються у людини. Воно здійснюється шляхом взаємодії аналізаторів, якими ми відображаємо інші сторони явищ об'єктивної дійсності. Завдяки сприйманню часу відображаються зміни, що відбуваються в навколишньому світі.

Сприймання тривалості часу залежить від змісту діяльності людини. Час, заповнений цікавими, значними справами спливає швидко.

Ступінь суб'єктивізму в оцінці часу залежить від віку людини: дітям здається, що час минає повільно, дорослим, навпаки, здається, що він летить.

На оцінку часу справляє вплив установка особистості. Людині, котра очікує неприємних подій, час здається швидко-



плинним. При очікуванні приємного здається, що подія довго не настає.

**Сприймання руху.** Сприймання руху здійснюється зоровим, слуховим і кінестезичним аналізаторами. Воно є відображенням зміни положення, яке об'єкти займають у просторі. Сприймання часу дає можливість людям і тваринам орієнтуватися у відносних змінах взаєморозташування та взаємовідношення предметів навколишньої дійсності.

Знання про переміщення предметів людина отримує, безпосередньо сприймаючи рух. Встановити з якою швидкістю пройшов потяг, можна на підставі досвіду просторової орієнтації.

У людській практиці та психологічному вивченні особливостей сприймання людей склалася така класифікація основних типів сприймання: синтетичний, аналітичний, аналітико-синтетичний та емоційний.

Людам *синтетичного типу* властива схильність до узагальненого відображення явищ і до визначення основної суті того, що відбувається. Вони не надають значення деталям і не схильні заглиблюватись у них.

Люди *аналітичного типу* меншою мірою виявляють схильність до узагальненої характеристики явищ дійсності.

Для них характерне намагання вирізняти й аналізувати насамперед деталі. Вони вникають у всі подробиці.

Люди *аналітико-синтетичного типу* сприймання однаковою мірою намагаються зрозуміти основну суть явища і фактично його підтвердити. Подібне сприймання найсприятливіше для діяльності.

Люди *емоційного типу* сприймання спочатку висловлюють своє ставлення, власні переживання, спричинені цими явищами, а потім уже вирізняють сутність явища та його властивості. Їм притаманна підвищена емоційна збудливість до різноманітних подразників.

**Завдання для самоконтролю**

1. Що таке відчуття та сприймання?
2. За якими ознаками класифікуються відчуття?
3. Охарактеризуйте основні види відчуттів?
4. За якими ознаками поділяється сприймання на види?
5. Охарактеризуйте основні ознаки сприймання простору, сприймання часу і сприймання руху?
6. Які індивідуальні особливості сприймання?

**Практична робота**

**Тест. Ваша домінуюча система сприйняття**

У кожного з нас серед органів чуття є ніби провідний, який швидше й частіше від інших реагує на навколишні сигнали й подразники, найсуттєвіше впливає на наші почуття.

Скориставшись наведеними нижче запитаннями, ви зможете виявити, який канал сприйняття найшвидше реагує під час ваших контактів з навколишнім світом. Варіанти відповідей: «згоден» або «не згоден».

1. Люблю спостерігати за хмарами і зірками.
2. Часто наспівую собі потихеньку.
3. Не визнаю моду, яка незручна.
4. Дуже люблю ходити в сауну.
5. В автомобілі для мене важливим є колір.
6. Пізнаю по кроках, хто ввійшов до кімнати.
7. Мені подобається наслідувати відомих людей.
8. Багато часу приділяю своєму зовнішньому вигляду.
9. Люблю приймати масаж.
10. Коли є вільний час, люблю розглядати людей.
11. Погано себе почуваю, коли не насолоджуюся рухом.
12. Коли бачу плаття (костюм) у вітрині, знаю, що в ньому мені буде добре:
13. Коли почую стару мелодію, до мене повертається минуле.
14. Часто читаю під час їжі.
15. Дуже часто веду телефонні розмови.
16. Я схильний (схильна) до повноти.



17. Мені більше подобається слухати, як хтось читає, ніж читати самому (самій).
18. Після поганого дня мій організм у напруженні.
19. Охоче і багато фотографую або фотографуюсь сам (а).
20. Довго пам'ятаю, що мені сказали приятелі або знайомі.
21. Легко віддаю гроші за квіти, тому що вони прикрашають життя.
22. Ввечері люблю приймати гарячу ванну.
23. Намагаюся занотувати свої особисті справи.
24. Часто розмовляю сам з собою.
25. Після тривалої поїздки на машині довго приходжу до тями.
26. Тембр голосу багато говорить мені про людину.
27. Дуже часто оцінюю людей за манерою одягатись.
28. Люблю потягуватися, розминати кінцівки.
29. Занадто тверда або занадто м'яка постіль для мене – мука.
30. Мені нелегко знайти зручне взуття.
31. Дуже люблю ходити в кіно.
32. Впізнаю раніш побачені обличчя навіть через довгі роки.
33. Люблю ходити під дощем, коли краплі стукають у парасольку.
34. Вмію слухати те, що мені кажуть.
35. Люблю танцювати у вільний час, займаюсь спортом або гімнастикою.
36. Коли близько цокає будильник, не можу заснути.
37. У мене непогана стереоапаратура.
38. Коли чую музику – відбиваю такт ногою.
39. Під час відпочинку люблю оглядати пам'ятки архітектури.
40. Не виношу безладу.
41. Не люблю синтетичні тканини.
42. Вважаю, що атмосфера в кімнаті залежить від освітлення.
43. Часто відвідую концерти.
44. Самий потиск руки багато говорить мені про людину.
45. Охоче відвідую галереї і виставки.

46. Серйозна дискусія – це захоплююча справа.
47. Через дотик можна сказати значно більше, ніж словами.
48. Серед галасу я не можу зосередитись.

Підрахуйте кількість тверджень, з якими ви згодні, окремо для типів А, В, С. Найбільше число позитивних відповідей в одному з типів вкаже переважаючий для вас канал сприйняття.

Тип А (бачити): 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.

Тип В (відчувати): 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Тип С (чути): 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.

#### Література:

1. Общая психология / Под ред. А. Петровского.-М., 1986.
2. Петровский А. В. Введение в психологию. - М., 1995
3. Психология / Под ред. Г. С. Костюка.- К., 1968
4. Скороходова О. И. Как я воспринимаю и представляю окружающий мир. - М., 1954
5. Загальна психологія: Навч. посібник О. Скрипченко, Л. Долинська та ін. - К.: „А.П.Н.“, 1999.
6. Общая психология / Под ред. В. В. Богословского, А. Г. Ковалева, А.А.Станова. – М., 1981.
7. Психологія. Підручник / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалко, П. А. Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.



## Тема 2. Поняття про пам'ять

1. Пам'ять та її місце в системі психічних процесів.
2. Класифікація і види пам'яті.
3. Закони і механізми запам'ятовування, збереження і відтворення інформації.
4. Основні причини незадовільної роботи пам'яті.
5. Завдання для самоконтролю.
6. Практична робота.

Виникнення пам'яті давні греки пов'язували з ім'ям Прометея, який подарував людству числа, літери і пам'ять, матір муз, усього суцього причину.

Якби не існувала пам'ять як засіб збереження минулого досвіду, неможливим був би ніякий розвиток, життя було б сліпим повторенням того ж самого, вічним поверненням до початку.

**Пам'ять** – це психофізіологічний процес, який виконує функції *запам'ятовування, збереження і відтворення* матеріалу.

Три вказаних підпроцеси є головними для пам'яті. Вони виділяються не тільки на основі того, що це різні процеси по своїй структурі, вихідних даних і результатах, але і по тій причині, що у різних людей кожний із цих процесів може бути неоднаково розвинутий.

Існує декілька основ для класифікації видів пам'яті.

Залежно від змісту матеріалу пам'ять поділяється на *рухову, емоційну, образну і словесно-логічну*.

*Рухова пам'ять* є однією з умов утворення різноманітних умінь і навичок, необхідних у навчальній, трудовій та інших різновидах діяльності людини. Це запам'ятовування, збереження, а при необхідності і точне відтворення різних рухів. Вона бере участь у формуванні рухових умінь і навичок людини і особливо необхідна в тих видах діяльності, заняття якими потребують від неї досить складних форм рухів.

*Емоційна пам'ять* зберігає переживання і почуття, пов'язані з подіями, що мали місце в минулому. Запам'ятовується насамперед те, що викликає емоції. Відомий режисер К. Станіславський наголошував: якщо ви здатні бліднути, червоніти при одній згадці про давно пережите – у вас є емоційна пам'ять.

*Образна пам'ять* – це зорові, слухові, нюхові, смакові, тактильні уявлення, які більш узагальнені (обличчя людей, плескіт моря, аромат яблук). Образи, уявлення запам'ятованих предметів, явищ, асоціюючись зі словами, закріплюються в них і завдяки цьому набувають відносно стійкого характеру. Одна із самих важливих умов розвитку здібності пам'яті – це звичка до правильної асоціації.

Особливі мнемічні образи – це *ейдетичні* (від гр. eidos – вигляд, образ), які зберігаються в пам'яті яскраво і чітко без жодних змін. Такий образ може зберігатися від кількох хвилин до кількох годин (а подеколи навіть до кількох років), причому він зовсім не змінюється.

О. Лурія описав випадок видатної ейдетичної пам'яті Шерешевського, яка відтворювала практично все, що запам'яталося. Ейдетична пам'ять притаманна художникам, музикантам, а також дітям дошкільного і молодшого шкільного віку.

*Словесно-логічна пам'ять* нерозривно пов'язана з мисленням та мовою людини. Вона характеризується тим, що людина, яка володіє нею, швидко і точно запам'ятовує зміст подій, логіку якого-небудь доведення, зміст тексту тощо. Цей зміст вона може точно передати своїми словами, іноді зовсім не пам'ятаючи деталей матеріалу. Даним типом пам'яті часто володіють наукові працівники, викладачі учбових закладів.

За характером мети діяльності пам'ять поділяється на *мимовільну і довільну*.

*Мимовільна пам'ять* здійснюється без мети, без вольового зусилля, це таке запам'ятовування і відтворення матеріалу, яке проходить автоматично, без особливих зусиль із сторони



людини, без постановки спеціальної мнемічної задачі (наприклад, в ігровій формі вивчати моря, океани, протоки тощо).

*Довільна пам'ять* протікає з чіткою постановкою мети (людина ставить перед собою спеціальну мнемічну задачу щось запам'ятати, відтворити, пригадати). А сам процес запам'ятовування чи відтворення вимагає від людини вольових зусиль. Головним знаряддям довільної пам'яті є мова, бо коли людина оволодіває внутрішньою мовою, вона може використовувати слово як внутрішній сигнал, як самоінструкцію спрямовувати і регулювати активність запам'ятовування та процес пригадування.

Мимовільна і довільна пам'ять являють собою два послідовні ступені розвитку пам'яті. Мимовільна пам'ять є генетично першим видом пам'яті, вона без спеціальних зусиль збагачує наш досвід. Довільна пам'ять дає людині можливість керувати своєю пам'яттю.

За часом закріплення і зберігання матеріалу пам'ять поділяють на *короткотривалу* і *тривалу*.

*Короткотривала пам'ять* - це оперативна (робоча) пам'ять, яка здатна одночасно утримувати до семи елементів протягом максимум тридцяти секунд. Вона діє, наприклад, коли ви набираєте номер телефону. Без оперативної пам'яті багато звичних дій здійснювались би набагато повільніше. Цей вид пам'яті дозволяє викидати із свідомості інформацію, як тільки вона стає непотрібною.

*Тривала пам'ять* зберігає людський досвід і забезпечує довгочасне (від годин до десятиліть) збереження матеріалу.

Якщо задумане людиною для висловлювання прийняти за 100%, то в словесних формах (реченнях) виражається оточуючим тільки 80% інформації. Вислуховується із задуманого 70%, сприймається і усвідомлюється 60%, а в тривалій пам'яті залишається від 10% до 24%.

В середньому людина запам'ятовує 1/5 частину того, що почує, і 3/5 того, що побачить. Із того, що її покажуть і пояснять, вона запам'ятає 4/5.

Найкращими годинами доби для свідомої роботи пам'яті є проміжок від 10 до 12 годин, коли організм максимально стійкий до кисневого голодування, а також після 20 годин. Що стосується пори року, то найгіршим для роботи пам'яті є літній період.

Експериментально доведено, що в процесі запам'ятовування одноманітного матеріалу (наприклад, вірші) легше всього засвоюється початок і кінець, а найгірше – середня частина. Запам'ятовування покращується, якщо поступово підвищувати складність матеріалу, що засвоюється.

Особливістю людської пам'яті є її здатність з меншими затратами праці і часу вивчати інші іноземні мови після того, як уже засвоєна одна із них.

#### Удосконалення пам'яті: ключі від банку пам'яті

- Оцініть, що дасть отримана інформація і якщо користь дійсно очікується, то вивчати матеріал стане цікавіше.

- Читання вголос допомагає запам'ятовуванню.

- Читання вголос надає силу аналізу, яка невідома читаючому про себе. Очі, пробігаючи сторінки, пропускають нецікаві уривки, але вухо чує все. Воно пропусків не робить. Вухо ніжніше, сприйнятливніше, чутливе в більшій мірі, чим око. Слово збуджує обширні уявлення при читанні вголос.

- Коли ви читаете текст, краще частіше зупиняйтесь, старайтесь згадати тільки що прочитане і переказати власними словами. В одному експерименті найкращі результати по запам'ятовуванню показала та група учнів, яка 80% часу витратила на відтворення в слух і тільки 20% - на читання.

- Великий вчений-гуманіст Еразм Роттердамський сказав, що добра пам'ять повинна бути як сітка рибалки: потрібно утримувати в ній всю велику рибу, а маленькій давати можливість вискочити. Спробуйте відшукати в тексті головну думку, виділіть її аргументацію, помітьте перехід до наступної, тобто, попрацюйте в книзі з олівцем, зробіть конспект. Якщо ви скоротите параграфи в більшій частині підручників до одного-двох важливих термінів чи ідей, то ви помітно покращите роботу вашої пам'яті.



- Систематизація інформації. Припустимо, вам потрібно запам'ятати наступний ряд слів: північ, чоловік, червоний, весна, жінка, схід, осінь, жовтий, хлопчик, голубий, захід, зима, дівчинка, зелений, південь. Цей достатньо тяжкий для запам'ятовування ряд можна перетворити в такі об'єднання: північ – схід – південь – захід, весна – літо – осінь – зима, червоний – жовтий – зелений – голубий, чоловік – жінка – хлопчик – дівчинка. Категоризація і систематизація інформації сприяє значному підвищенню запам'ятовування.

- Найкращий спосіб тренування пам'яті полягає в тому, що починати вчити потрібно з малих частинок, поступово збільшуючи об'єм інформації до вивченого і повторюючи її. Повторювати матеріал, що вивчається, дуже важливо з інтервалами, поступово підвищуючи складність засвоюваного матеріалу.

- Коли вам потрібно вивчити що-небудь по порядку, не забудьте про ефект становища інформації в ряду. Коли ви будете відтворювати текст, то у вас з'явиться тенденція робити більше всього помилок при згадуванні середини. Якщо вас знайомлять з великою кількістю людей, то ви скоріше всього забудете імена тих, хто стоїть посередині, і вам прийдеться робити додаткові зусилля, щоб звернутися до них. Також потрібно особливо ретельно запам'ятати середину списку, вірша чи доповіді. Спробуйте розбити великий об'єм інформації на короткі уривки, а в середині розбийте текст на ще коротші уривки.

- Давно помічено, що найкращий спосіб забути тільки що вивчене – намагатися тут же запам'ятати дещо схоже. Знаючи це, не учіть фізику після математики, а історію після літератури.

- Самі найкращі стимули, які допомагають розмістити інформацію в пам'яті – це ті, які присутні під час кодування інформації. Наприклад, в одному дослідженні студентам дали завдання вивчити список із 600 слів. По мірі читання списку (і не знаючи про тестування) студенти до кожного перерахованого слова згадували ще три інших слова, близьких за значенням. В тесті, який вони пройшли пізніше, ці придумані слова стимулювали згадування. Студенти згадали 90% списку слів.

Важливими якостями розвитку пам'яті є самодисципліна і працелюбність, які заставляють людину наперекір всьому сидіти за письмовим столом і працювати.

### Причини незадовільної роботи пам'яті:

Головні причини незадовільної роботи пам'яті мають психологічний характер (за виключенням патології). Відомо, що провали в пам'яті людей різного віку виникають, коли сильне хвилювання заважає концентрувати увагу: боязнь сцени, екзамену, публічного виступу, нервові виснаження, сильний стрес, особисті проблеми.

Неспокій і депресія – ось дві основні причини незадовільної роботи пам'яті. Вони цілком оволодівають увагою людини, не даючи їй можливості сконцентруватися. В екстремальних емоційних станах людина взагалі перестає пам'ятати зовнішній світ: замість цього вона замикається на власних переживаннях і таким чином втрачає здатність нормально записувати інформацію. Людина, що знаходиться в стані депресії, повинна прийти за допомогою до таких зорових підказок, як записки і таймери, і користуватися ними без всяких коливань.

На роботу пам'яті негативно впливають всі хімічні речовини і медичні препарати, які викликають почуття сонливості.

Алкоголь знижує здатність до навчання і уповільнює процеси мислення, в результаті чого запис і збереження інформації здійснюється неякісно. Всього декілька ковтків спиртного достатньо для того, щоб порушити короткочасну пам'ять. Навіть помірні дози алкоголю пагубно відображаються на пізнавальних процесах мозку (абстрактне мислення, обробка інформації, запам'ятовування). Алкоголь перешкоджає закріпленню сліду пам'яті. Але стара інформація, записана в тверезому стані, не обов'язково терпить викривлення. З цієї причини в стані алкогольного сп'яніння людина здатна пам'ятати події далекого минулого, але при цьому забуває те, що сталося зовсім недавно.

У курців послаблена функція короткочасної пам'яті. У вкурюючих більше однієї пачки сигарет в день вражені візуальна і вербальна види пам'яті.



Надлишок кофеїну в крові викликає нервовість, збудження, серцебиття, несумісні з увагою. В ідеалі, для нормального функціонування пам'яті мозок повинний бути одночасно насторожі і розслаблений. Зловживання тютюном і кавою лишає людину можливості розслабитись.

Потрібно чітко уявляти собі ситуації, в яких наша увага має тенденцію до зниження: коли нас підганяють чи на нас тиснуть обставини; коли нас перебивають чи виникають фактори, які відволікають; при перевтомі чи під дією ліків і алкоголю; коли ми знаходимося у звичних обставинах (із-за втрати пильності); коли нас переповнюють почуття (збудження, радість, гнів); коли ми не розуміємо змісту інформації, що сприймаємо.

### Завдання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте пам'ять та її місце в системі психічних процесів.
2. Які існують різновиди пам'яті? Дайте їх класифікацію.
3. Чим довільне запам'ятовування відрізняється від мимовільного?
4. Охарактеризуйте особливості короткочасної і тривалої пам'яті.
5. Як відбувається удосконалення пам'яті?
6. Назвіть основні причини незадовільної роботи пам'яті.

### Практична робота

#### Тест 1. Слухо-мовна пам'ять

##### Інструкція

Вам належить запам'ятати на слух і відновити (записати) на контрольному аркуші чотири набори по 10 слів.

Зараз вам буде зачитано 10 слів. Постарайтесь їх запам'ятати. По команді "записати" ви протягом 45 секунд повинні записати на аркуші слова, які запам'ятали (в довільному порядку).

По команді "стоп" покладіть олівці і приготуйтеся до прослуховування наступних 10 слів.

#### I набір слів

береза, небо, лампа, білка, сонце, двері, кіль, дощ, чобіт, ромашка.

#### II набір слів

сніданок, школа, північ, корова, серце, весна, сосна, хліб, відро, мужність.

#### III набір слів

вогонь, міст, газета, собака, війна, літо, мрія, брат, стіл, ніж.

#### IV набір слів

дорога, яблуня, поле, бджола, сад, здоров'я, вечір, сметана, хата, година.

Обсяг пам'яті = (сума всіх наборів) / 4 = балів.

#### Індексація:

10 балів – В	5-7 балів – С	3-4 бали – НС
8-9 балів – ВС	1-2 бали – НН	

#### Тест 2. Логічна та механічна пам'ять

Для дослідження логічної та механічної пам'яті вчитель зачитує пари логічно зв'язаних слів з інтервалом між ними в 2 секунди. Учень відтворює по пам'яті та записує слова правої половини ряду, які запам'ятав. Підраховує їх кількість.

замок-ключ	яблуко-компот
корова-молоко	лялька-грати
щітка-зуби	дерево-лист
сніг-зима	окуляри-очі
перо-папір	машина-їхати
голова-волосся	кава-чашка
книга-вчитель	уроки-школа

є) кількість слів, що запам'яталися (обсяг логічної пам'яті)



Така сама робота здійснюється з парами слів, які не мають логічного зв'язку:

гриб-диван	синиця-трамвай
сірник-вівця	море-груша
склянка-дрова	зуби-компас
ложка-півень	клей-ворота
черевики-вітер	пиріг-нога
жук-учитель	влада-панчохи
риба-пожежа	олівець-метелик
сніг-стілець	

ж) кількість слів, що запам'яталися (обсяг механічної пам'яті) = \_\_\_\_\_

Якщо кількість відтворених слів дорівнює 7 і більше – в учня достатній рівень логічної і механічної пам'яті

Індексація результатів:

більше 12 балів – В

9-11 балів – ВС

6-8 балів – С

4-5 балів – НС

менше 3 балів – НН

### Тест 3. Пам'ять

Довільне запам'ятовування. Характер асоціацій.

Учню дається інструкція. Після того, як він проілюструє поняття, що подаються за списком, його просять за малюнками пригадати стимульні слова. З'ясовують, як допомагають малюнки пригадуванню. По малюнках-символах роблять висновки про характер довільного запам'ятовування та характер асоціацій: адекватність образів стимульним словам.

Запам'ятайте названі слова. Для полегшення запам'ятовування робіть на папері зарисовки до кожного слова, але писати чи позначати літерами не можна. Дозволяється намалювати який-небудь малюнок, який нагадав би назване слово.

1. Теплий вечір	1. Смачний обід
2. Голодна дитина	2. Хвора жінка
3. Сміливий вчинок	3. Темна ніч
4. Беззубий дід	4. Снігова буря
5. Щастя	5. Любов
6. Перемога	6. Сумнів
7. Ворожнеча	7. Дружба
8. Багатство	8. Справедливість
9. Мрія	9. Страх
10. Розум	10. Очікування
11. Нудьга	11. Космос
12. Надія	12. Сила

### Вправа 1 „Розвідник”

Потрібно вибрати одного з учасників – „розвідника”. Недучий каже: „Завмерли” – і вся група нерухомо завмирає. Кожний старається запам'ятати свою позу, а „розвідник” старається запам'ятати всіх. Уважно вивчивши пози і зовнішній вигляд учасників, „розвідник” закриває очі (або виходить із кімнати). В цей час учасники роблять декілька змін у своєму одязі, позах чи в чомусь іншому. Після того, як зміни зроблені, „розвідник” відкриває очі, його завдання – відшукати всі зміни.

### Література:

1. Хрестоматія по общей психологии. Психология памяти. – М., 1979.
2. Немов Р. С. Психология: в 2-х кн. – М., 1994. – Кн. 1.: Общие основы психологии.
3. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: „А.П. Н.”, 1999.
4. Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. – СПб.: Прайм Еврознак, 2002.
5. Сухарев В. О. Психология интеллекта. – Донецк. Сталкер, 1997. Федоров В. Д. Психодіагностика особистості в системі диференціації (науково – методичний збірник з 6 ти брошур. – Хм. РВВ, 1993).



## Тема 3. Поняття про мислення

1. Мислення як процес опосередкованого пізнання.
2. Мисленнєві операції.
3. Логічні форми мислення.
4. Види мислення.
5. Вплив індивідуально-психологічних характеристик на протікання мисленнєвої діяльності.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота

**Мислення** – це процес відображення в людській свідомості складних зв'язків і відношень між предметами і явищами об'єктивного світу. Мислення є одним із провідних пізнавальних процесів, його вважають найвищим ступенем пізнання.

Мислення починається там, де створилася проблемна ситуація. У найпростішому випадку це ситуація, яка вимагає зробити вибір із двох або більше можливостей (в більш складних ситуаціях потрібно шукати і самі можливості, оскільки їх існування часто не буває очевидним).

Логічна структура ситуацій, які „пускають в хід” процеси мислення, співпадає із структурою ситуацій, які збуджують почуття подиву. Подив, як правило, виникає, коли очікувана ситуація не збігається з дійсною. З цієї причини можна вважати, що почуття подиву – обов'язковий супутник початку діяльності мислення.

Мислення, на відміну від процесів чуттєвого відображення (відчуття, сприймання), опосередковано відображає дійсність. Воно здійснюється через аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, тобто через мисленнєві операції, спираючись на знання, що дістає вираження у слові. Воно дає можливість вийти за межі безпосереднього досвіду.

Мислення є узагальненим відображенням дійсності. Це процес пошуку істотних ознак, властивостей предметів та явищ і зв'язків між ними та характеристик, спільних для однорідних явищ або предметів дійсності.

Мислення надає людині можливість відобразити й зрозуміти не тільки те, що може бути безпосередньо сприйняти відчуттями, а й те, що сховане від безпосереднього чуттєвого сприймання. Відомо, наприклад, що ми не відчуваємо безпосередньо інфрачервоних і ультрафіолетових променів, радіохвиль, звукових коливань, частота яких перевищує 20 000 /с, радіаційного впливу. Ми не можемо сприйняти справжню величину Землі, швидкість руху світла, електричного струму тощо. Щоб пізнати все це, ми вдаємося до досліджень, експериментів, обчислень.

Серед мисленнєвих операцій найважливішими вважаються **аналіз, синтез, порівняння, абстрагування та узагальнення** (рис. 1). Можна назвати ще **конкретизацію, класифікацію і систематизацію**.

Операція **аналізу** здійснює поділ цілого на частини, елементи, виділяє в об'єкті ті чи інші його сторони, властивості, зв'язки, відношення.

**Синтез** – полягає в об'єднанні виділених аналізом компонентів цілого. Аналіз і синтез є основними мисленнєвими операціями. Це операції, які взаємообумовлюють одна одну. Повний аналіз, тобто вирізнення основних одиниць цілого, сприяє успішному відокремленню зв'язків між елементами, ознаками цілого.

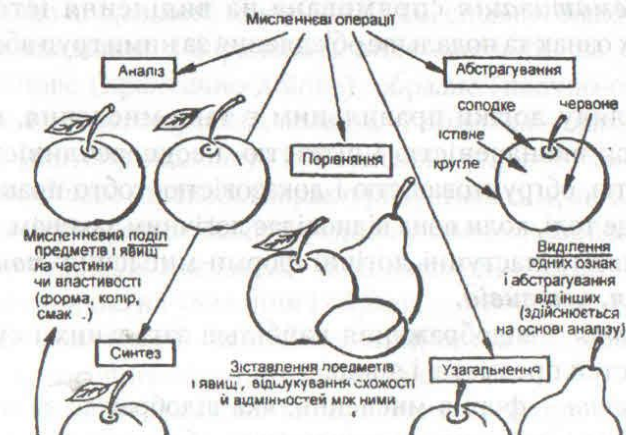


Рис. 1. Мисленнєве об'єднання предметів та явищ за їхніми суттєвими ознаками (за М.А. Гамезо, І.А. Домашенко)



*Функції порівняння* полягають у відображенні ознак схожості та подібності.

*Абстрагування* – операція мислення заснована на відмінні суттєвих властивостей та зв'язків предмета і відволіканні від інших, несуттєвих. Продуктом актуалізації операцій абстрагування є утворення понять, моделей, теорій тощо. В основі цих продуктів абстрагуючої діяльності лежать істотні ознаки, відокремлені від неістотних, необхідні – від випадкових, загальні – від поодиноких, якісні – від кількісних тощо.

*Узагальнення* полягає у вирізненні груп предметів та явищ за істотними ознаками, спільними для цих груп. Узагальнення відбувається на основі абстракції, бо остання здійснює вирізнення істотних ознак та виділення їх від неістотних.

*Конкретизація* здійснює перехід від загального до часткового з метою встановлення їх відповідності істотному. Рух думки від аналізу і синтезу до абстрагування й узагальнення, а від нього до конкретизації – це діалектичний процес, що відображає зв'язок загального з частковим, поодиноким.

*Класифікація* у результаті пошуку істотних і спільних ознак, елементів, зв'язків для певної групи об'єктів створює основи для розподілу об'єктів на групи, підгрупи, класи.

*Систематизація* спрямована на виділення істотних і загальних ознак та подальше об'єднання за ними груп або класів об'єктів.

З погляду логіки правильним є таке мислення, яке вирізняється визначеністю і чіткістю, несуперечливістю, послідовністю, обґрунтованістю і доказовістю, тобто правильною думка буде тоді, коли вона відповідає логічним законам.

Виділяють наступні логічні форми мислення: **поняття, судження, умовивід.**

*Поняття* – відображення найбільш загальних і суттєвих властивостей предметів і явищ.

*Судження* – форма мислення, яка відображає зв'язок між предметами і явищами; утвердження або заперечення чогонебудь.

*Умовивід* – полягає у виводі одних суджень з інших, нових знань із старих.

Розрізняють дедуктивний, індуктивний умовивід, аналогії.

*Дедуктивний умовивід* дає змогу зрозуміти конкретний факт на основі загального положення (рух знань від загального до часткового). Будь-який закон спирається на певну кількість фактів, які довелося спостерігати дослідникові, котрий, вийшовши за їх межі, сформулював загальне універсальне положення (закон). Наприклад: “Якщо йде дощ, земля стає мокрою. Йде дощ. Отже, земля мокра”.

*Індуктивним* називають умовивід, у результаті якого на підставі знань про окремі об'єкти певного класу дістають загальний висновок, який стосується всіх об'єктів цього класу (рух знань від одиничних тверджень до загальних положень). Прикладом індуктивного умовиводу може бути такий: “Залізо проводить елементарний струм. Олово проводить електричний струм. Мідь проводить електричний струм. Цинк проводить електричний струм. Залізо, олово, мідь, цинк – метали. Ці метали проводять електричний струм”.

*Аналогією* називають умовивід, що здобувається через віднаходження у двох предметах кількох однакових ознак та утворення висновку, що ці предмети мають ще й інші спільні ознаки.

**Види мислення.** Розрізняють види мислення за *змістом*: наочно-дійове (практично-дійове), образне (наочно-образне), словесно-логічне; *ступенем новизни й оригінальності*: репродуктивне (відтворювальне) і продуктивне (творче) мислення.

*Наочно-дійове* мислення характеризується тим, що завдання мислення вирішується безпосередньо у процесі діяльності.

*Наочно-образне мислення* – вид мислення, який характеризується опорою на уявлення і образи.

*Словесно-логічне* – вид мислення, яке здійснюється за допомогою логічних операцій з поняттями.

*Репродуктивне мислення* використовується при вирішенні завдань відомого типу і пропонує застосування готових правил і програм перетворення матеріалу.



*Продуктивне* – це творче мислення. Потреба в ньому виникає всякий раз, коли людина зіштовхується з необхідністю вирішення нетривіальних (нестандартних) завдань, попадає в нові умови.

Виокремлюють індивідуально-психологічні характеристики, що впливають на протікання мисленнєвої діяльності: *глибина, гнучкість, самостійність, швидкість, критичність* тощо.

*Глибина розуму* – вміння проникати в сутність, складність процесів і явищ об'єктивного світу, передбачати подальший розвиток подій, знаходити правильні і потрібні рішення, не звертаючись за допомогою до інших.

*Гнучкість розуму* означає вміння змінити припущення, обраний шлях у вирішенні проблеми, коли змінилися її умови і вибір не підтвердився.

*Швидкість розуму* – швидкість протікання процесів мислення.

*Самостійність розуму* полягає в тому, що суб'єкт виявляє прагнення самостійно проаналізувати задачу, прийняти рішення, обстояти правильність його.

*Критичність розуму* – вміння об'єктивно оцінювати свої і чужі думки та дії.

Наявність інтелекту само по собі не перетворюється у творчі звершення. Щоб досягти певних результатів, необхідний “рушій” або “приводний ремінь”, який запуслав би в рух механізми мислення. Таким рушієм є мотиваційна основа. Тому можна було б припустити, що чим сильніше бажання, значніші мотиви, тим кращі результати. Але це справедливо лише до деякої межі (точка А максимуму на рисунку).

Якщо сила мотивації переходить через цей “пік”, то результати погіршуються. Цю залежність виражає собою закон Еркеса-Додсона. Суть його достатньо проста. Справа в тому, що мотивація належить до емоційної сфери людини, в той час як досягнення результату – до сфери розуму. Мотивація у формі легкого емоційного настрою стимулює діяльність мислення і тим самим сприяє досягненню хороших результатів.

Закон Еркеса-Додсона

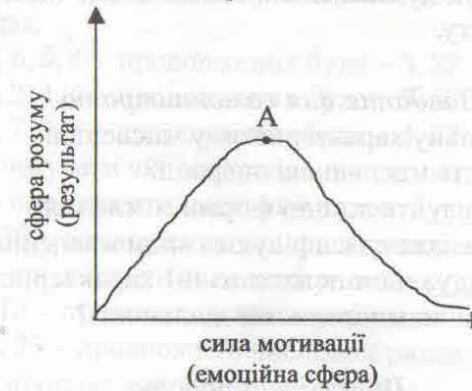


Рис. 2

Надмірна мотивація рівнозначна перехльостуваному через край емоційному збудженню. При цьому в кров людини викидається надлишок гормонів стресу – адреналіну, що приводить до фактичної блокади мислення. Таким чином, сильні емоції виявляють верх над мисленням і перешкоджають його роботі.

Дію даного закону можна спостерігати в багатьох ситуаціях. Наприклад, при вирішенні конкурсних задач результати покращуються, якщо є достатній матеріальний або моральний стимул. Але коли “сума винагороди” стає дуже високою, якість виконання завдань погіршується із-за нервового перезбудження і пов'язаною з ним поспішністю. Часто спортсмени світового рівня показують на відповідальних змаганнях результати нижче середнього рівня. Причина та ж – надлишок хвилювання.

Оптимальний рівень мотивації не постійний, а зростає з підвищенням складності вирішуваних проблем. Великі звершення вимагають від людини і великих почуттів. Для розумової діяльності необхідне тонко диференційоване збудження певних ділянок кори головного мозку і одночасне ефективне гальмування інших, поруч розміщених. Здатність мозку створювати і довго утримувати в стані збудження нейтронну модель мети,



що направляє рух думки, являє собою не що інше, як одну із складових таланту.

### Завдання для самоконтролю

1. Дайте загальну характеристику мислення.
2. Які ви знаєте мисленнєві операції?
3. Охарактеризуйте логічні форми мислення.
4. На яких засадах класифікують види мислення?
5. Які індивідуально-психологічні характеристики впливають на протікання мисленнєвої діяльності?

### Практична робота

#### Тест 1. Узагальнення.

Кожний поданий нижче рядок слів узагальнити за їх змістом одним словом-поняттям, наприклад: Місяць, Марс, Сатурн, Венера – планети.

1. Автобус, трактор, велосипед, літак – це \_\_\_\_\_ ?
2. Кінь, тигр, собака, вовк – це \_\_\_\_\_ ?
3. Стіл, диван, крісло, ліжка – це \_\_\_\_\_ ?
4. США, Бразилія, Франція, Україна – це \_\_\_\_\_ ?
5. Рояль, скрипка, сопілка – це \_\_\_\_\_ ?
6. Дуб, береза, липа, верба – це \_\_\_\_\_ ?
7. Свідомість, мислення, воля, почуття – це \_\_\_\_\_ ?
8. Правдивість, доброзичливість, щирість, чесність – це \_\_\_\_\_ ?
9. Учитель, лікар, інженер, економіст – це \_\_\_\_\_ ?
10. Пантера, леопард, лисиця, лев – це \_\_\_\_\_ ?

Підраховується кількість правильних відповідей.

#### Тест 2. Розкриття закономірностей.

Подані нижче рядки чисел складені в певному порядку, за певною закономірністю. Завдання полягає в тому, щоб знайти цю закономірність і відповідно до неї продовжити числовий рядок, наприклад: 26, 28, 30, 32, 34 – кожне наступне число на 2 більше за попереднє. Отже, закономірно продовжити ряд так:

36, 38, 40 і т.д. Проробити перед іспитом вправу на таких числових рядках:

9, 8, 7, 6, 5, 4 – продовження буде – 3, 2?

2, 2, 3, 3, 4, 4 – продовження буде – 5, 5?

1, 7, 2, 7, 3, 7 – продовження буде – 4, 7?

Продовжувати числові рядки достатньо двома числами.

3, 4, 5, 6, 7, 8 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

10, 15, 20, 25, 30 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

8, 7, 6, 5, 4, 3 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

3, 6, 9, 12, 15, 18 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

5, 9, 13, 17, 21, 25 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

8, 1, 6, 1, 4, 1 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

27, 27, 23, 23, 19, 19 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

1, 2, 4, 8, 16, 32 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

8, 9, 12, 13, 16, 17 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

9, 9, 7, 7, 5, 5 – продовжити цикловий рядок – \_\_\_\_\_ ?

19, 16, 14, 11, 9, 6 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

2, 3, 5, 8, 12, 17 – продовжити числовий рядок – \_\_\_\_\_ ?

Підраховується кількість правильних відповідей.

#### Тест 3. Судження за аналогією.

1. Хмара – дощ. Очі – окуляри, зір, сльози, брови, обличчя.
2. Ворожнеча – дружба. Брехня – зрада, обман, підступність, правда, гріх.
3. Перший – останній. Січень, кінець, грудень, зима, місяць.
4. Вода – спрага. Їжа – харчі, хліб, рот, голод, напій.
5. Синій – блакитний. Чорний – сірий, колір, вугілля, білий, жовтий.
6. Ранок – ніч. Зима – мороз, день, лютий, сані, осінь.
7. Пісня – глухий. Картина – художник, сліпий, малюнок, зір, фарба.
8. Покрівля – фундамент. Голова – будинок, вуха, ноги, шапка, волосся.
9. Електрика – провід. Пара – острі, вода, струм, труба, лампочка.



10. Алмаз – рідкість. Залізо – звичайний, твердий, дешевий, цвях, мідь.

Знайти зв'язок між першим і другим поняттям і серед понять, поданих до слова другої частини завдання, знайти відповідне за аналогією з першим судженням і назвати або підкреслити. Підраховуються правильно розв'язані завдання.

**Тест 4.** Судження „Зайве слово”.

У кожному рядку слів, поданих нижче, знайти слово, яке за своїм змістом не узгоджується з іншими словами цього рядка.

1. Шапка, піджак, голка, сорочка, капелюх.
2. Стіл, шафа, етажерка, стілець, книги.
3. Рука, голова, нога, спина, ніс.
4. Муха, оса, зебра, комар, бджола.
5. Правда, дружба, щирість, любов, людина.
6. Квадрат, трикутник, циркуль, ромб, коло.
7. Сокира, рубанок, пилка, ніж, столяр.
8. Кінь, собака, віз, хлопець, погонич.
9. Корова, лисиця, теля, ягня, віл.
10. Слюсар, коваль, інженер, токар, ливарник.

Підраховується кількість правильно розв'язаних завдань.

**Анаграми**

**Тест 5.** Анаграми.

Учням пропонуються анаграми (слова, змінені шляхом перестановки букв, які до них входять).

Потрібно за даними анаграмами знайти початкові слова.

Обробка отриманих даних. Через декілька хвилин після

- |         |           |             |
|---------|-----------|-------------|
| 1) Ябко | 4) еравши | 7) окандри  |
| 2) раяі | 5) ркдети | 8) якбуінак |
| 3) упкс | 6) ашврри | 9) рбкадоле |

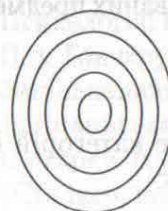
початку роботи стає ясно, що тестуючих можна розділити на дві групи. Одна з них намагається побудувати слова методом спроб і помилок. Кожну анаграму вони вирішують як нову. У них відсутній теоретичний аналіз.

Учасники другої групи після деяких роздумів швидко знаходять відповіді на анаграми. Після вирішення перших задач вони виявляють, що всі анаграми побудовані за однією загальною ознакою – потрібно брати букви і читати їх з права наліво, наприклад: блко лб + кобл + ок блок. Виявивши це загальне правило (на цю діяльність і спрямований їх мисленнєвий аналіз), тестуючі швидко знаходять розшифровку анаграм, що свідчить про наявність у них теоретичного аналізу.

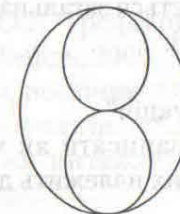
**Дивергентне мислення**

Інтерпретація малюнків: “Що це таке?”

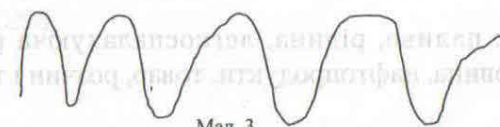
Пропонується 3 малюнки, що припускають різні інтерпретації (у т.ч. гумористичні). На кожному малюнок дається 3 хвилини. Пропонується написати як можна більше інтерпретацій для кожного малюнка.



Мал. 1



Мал. 2



Мал. 3

Найбільш розповсюджені варіанти відповіді:

1. Концентричні кола (мал. 1): кола на воді, орбіти самбреро, вигляд зсередини труби, яка складена з тьюбінгів, піраміда (вигляд зверху), земляний хробак (вигляд з голови) і т. п.
2. Два кола у більшому (мал. 2): дві діжки у каналізаційному люці, яблука на тарілці, залишки штампованого листа для вирізання монет і т. п.



3. Синусоїда (мал. 3):

скалка, гори, хвилі на воді, графік, спина Змія-Горинича, вигляд генеральної лінії і т. п.

Підраховується: загальна кількість виборів по всіх малюнках за відведений час, нестандартність інтерпретацій. Особливо звертається увага на інтерпретації, які виводять сприйняття у деякий новий, нестандартний ракурс (наприклад, з площини у простір).

Записати (назвати як можна більше принципово різних предметів, які можуть бути:

- 1) червоними;
- 2) круглими;
- 3) нескінченими (по 2 хвилини на кожне з 3-х завдань).

Підраховується загальна кількість названих предметів і бал оригінальності.

“Інструкція”

Назвати (записати як можна більше категорій (класів) об'єктів, до яких належить даний предмет:

1. Молоко

Приклади: продукт харчування, товар, рідина і т. д.

2. Бензин

Приклади: паливо, рідина, легкоспалахуюча речовина, органічна речовина, нафтопродукти, товар, розчин і т. д.

3. Київ

Приклади: місто, столиця, населений пункт, транспортний вузол, промисловий, культурний, науковий, торгівельний центр, географічна назва і т. п.

(По 2 хвилини на кожне слово-предмет).

Література:

1. Брунер Дж. Психологія познання. – М., 1977.
2. Выготский Л.С. Мышление и речь // Собр. соч. в 6-ти. – Москва., 1994. Т.2.
3. Психологія / Під ред. Т.С. Костюка. – К., Радянська школа, 1968.
4. Общая психология. / Под ред. А.В. Петровского. – М., Просвещения, 1996.
5. Основи загальної психології. / За ред. С.Д. Максименко, К., НПП „Перспектива”, 1998.
6. Максименко С.Д. Психологія в соціальній та педагогічній практиці: методологія, методи, програми, процедури. – К.: Наукова думка. – 1998.
7. Немов Р.С. Психологія – М., Просвещение, 1995.
8. Тихомиров О.К. Психологія мышления, - М., 1984.
9. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.
10. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З.Огороднійчук та ін. – К.: „А.П.Н.”, 1999.
11. Сухарев В.А. Психологія інтелекта. – Донецк: Сталкер, 1997.
12. Фридман Л.М., Кулагина И.Ю. Психологический справочник учителя. – М.: Изд-во “Совершенство”, 1998.



## Тема 4. Поняття про увагу

1. Увага та її місце в системі психічних процесів.
2. Види уваги.
3. Властивості уваги.
4. Принципи корекції уваги.
5. Чинники, що гальмують концентрацію уваги.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота.

**Увага** – переважання зосередженості свідомості на певному об'єкті чи явищі, в результаті чого цей об'єкт або явище відображаються повніше, виразніше, глибше.

Уміння людини концентрувати увагу більше впливає на її інтелект, чим здібність до роздумів.

Розвиваючи силу зосередженої уваги, кожна людина має можливість досягнути деякої степені геніальності. З цієї причини увага складає чи не кращу половину нашого інтелекту.

Для пояснення різниці між свідомою увагою і простим отриманням враження через органи чуття уявимо себе на одній із людних вулиць великого міста. Тисяча предметів являються перед нашим зором, тисячі звуків сприймаються нашим мозком при допомозі органу слуху, орган нюху теж не бездіє, тому що ми зустрічаємося з людьми, зіштовхуємося з різними предметами. Серед такого хаосу зорових вражень, звуків, запахів, при можливості сприйняття самих різних предметів ми можемо бути зайняті одним певним видовищем, одним певним звуком, навіть думкою, а все інше, що оточує нас, неначе не існує. І все, що ми потім згадаємо про цей час, буде якраз тим предметом, на який ми виключно дивились, або тією думкою, яка займала нас в даний момент.

Більша частина нами баченого, почутого тут же забувається, тому що ми відносимося до нього з дуже незначною увагою.

Не потрібно ніколи забувати, що людський розум може займатися одночасно лише однією справою, хоча можна

переносити свою увагу і таким чином зразу охопити два або більше предметів.

Коли розум сконцентрований на одній справі, то ми несприйнятливі до видовищ і звуків, які в іншій час зразу ж привернули нашу увагу.

Так, людина заглиблена в яке-небудь заняття, не помітить людей, які зайшли в кімнату, чи бій годинника поруч. Про одного відомого французького письменника говорять, що він так був зайнятий написанням роману, що не чув під вікнами бою в ніч Св. Варфоломія.

У згадках про філософа Сократа пишуть, що одного разу, вирушивши в похід з волонтерами, він зупинився на дорозі, заглиблений в свої філософські роздуми. Простоявши так години чотири і знайшовши відповідь на питання, яке його хвилювало, він виявив себе самотнім серед рівнини.

Увага в дітей з'являється досить рано. Мимовільна увага виникає в перші тижні життя. Це безумовно-рефлекторна увага, що викликається подразниками, безпосередньо пов'язаними із задоволенням органічних потреб. Дитина реагує на зовнішні подразники тільки за їх різких змін: при переході від темряви до яскравого світла, зміні температури, раптових сильних звуках. Далі її увагу привертають самі оточуючі предмети, зі своїми яскравими, незвичайними властивостями, а також мова дорослого, слова, які він промовляє і які спочатку виступають у ролі стимулів – наказів, що спрямовують мимовільну увагу дитини. Розвиток уваги посилюється, коли дитина починає сидіти, ходити, говорити, гратися з предметами. Разом з поступовим оволодінням активною мовою дитина починає управляти і первинними процесами власної уваги, причому спочатку – у відношенні інших людей, направляючи звернутими до них словами їх увагу в потрібну сторону, а потім і у відношенні самих себе. Увага стає більш стійкою і керованою.

Залежно від активності людини та співвідношення зовнішніх і внутрішніх умов виникнення характеру керування увагою поділяють на мимовільну, довільну та післядовільну.



*Мимовільна увага* – це зосередження свідомості людини на об'єкті внаслідок його особливостей як подразника. Особливості подразників, завдяки яким привертається увага людини, вирізняється великою силою, інтенсивністю, контрастом, новизною, посиленням або послабленням, просторовими змінами руху, раптовістю появи об'єкта, виділенням на певному фоні тощо. Нашу увагу привертає рокіт двигунів літака, раптове зниження інтенсивності голосу вчителя, пахощі в їдальні, куди ми приходимо обідати і т. д. Мимовільна увага є первинним ступенем уваги в її історичному та індивідуальному розвитку, основою для виникнення і розвитку більш характерної для людини уваги – довільної.

*Довільна увага* – це та, що свідомо спрямовується і регулюється особистістю. Людина виявляє активність, ставить віддалені цілі й змушена довільно зосереджувати свою увагу на їх досягненні. Тому вона повинна докладати зусиль, щоб бути уважною, особливо до того, що спершу і непривабливе, і нецікаве. Довільна увага пов'язана з силою волі та здатністю долати зовнішні і внутрішні перешкоди. Вона особливо потрібна в навчальній і трудовій діяльності, зокрема в тих випадках, коли процес навчання чи праці найменше захоплює своїм змістом. І чим віддаленіша мета і складніший шлях її досягнення, менш приваблива сама робота, тим більше вимагає вона довільної уваги. Чим більше зовнішніх і внутрішніх перепон трапляється на шляху досягнення мети, тим більше зусиль необхідно докласти до підтримання уваги в належному напрямі.

Увага – це динамічна сторона протікання пізнавальних процесів. Вона не має власного змісту, а також продукту, але має специфічні властивості. Історично сформувалися різні властивості уваги: *концентрація, стійкість, переключення, розподіл та обсяг*.

*Концентрація уваги* виявляється в тому, що увага поглинається одним об'єктом. Показником її інтенсивності є стійкість перешкод, неможливість відволікання уваги від предмета діяльності сторонніми подразниками. Скажімо,

захоплені якою-небудь справою, ми не бачимо і не чуємо, що навколо нас відбувається. Концентрація уваги є умовою успішного виконання діяльності в тому випадку, коли вона поєднується з іншими властивостями, наприклад, з обсягом, розподілом уваги.

*Стійкість уваги* – це тривале утримання уваги на предметі чи певній діяльності. Вона характеризується часом, протягом якого діяльність людини зберігає свою цілеспрямованість, а тому є необхідною внутрішньою умовою виконання завдання до кінця. Властивість ця залежить від сили нервових процесів, характеру діяльності, ставлення до справи, устояних звичок, вміння працювати. Стійкість уваги посилюється, коли зміст діяльності викликає зацікавленість. Повна стійкість уваги зберігається 15-20 хвилин.

*Переключення уваги* полягає в довільному перенесенні її спрямованості з одного об'єкта на інший. Переключаючи увагу, людина свідомо переходить з одного об'єкта на інший, від одного завдання до іншого, ставлячи перед собою мету зайнятись чимось новим або перепочити. Здатність переключати увагу важлива тоді, коли потрібно швидко реагувати на зміни середовища. Протягом 1 секунди можна 3 – 4 рази переключити увагу.

*Розподіл уваги* полягає в тому, що людина може одночасно утримувати в зоні уваги кілька об'єктів, виконувати два, а то й три види діяльності. Складні різновиди діяльності вимагають від людини виконання одночасно кількох видів діяльності; вона змушена розподіляти увагу, тобто одночасно її зосереджувати на різних процесах і об'єктах. Деякі професії вимагають неодмінного розподілу уваги (водій, пілот, учитель). Наприклад, учитель одночасно стежить за класом і дає пояснення. Учень слухає пояснення й робить записи.

*Обсяг уваги* – це кількість об'єктів, які сприймаються одночасно з достатньою чіткістю. Обсяг уваги людини від 7 – 12 об'єктів. На обсяг уваги впливає суть поставленого завдання. Якщо перед учнем поставити завдання перевірити свою



самостійно виконану роботу і знайти помилки, то учень намагатиметься розширити обсяг уваги. Якщо ж звукити завдання (наприклад, сказати, щоб учень відшукав помилки у словах з ненаголошеними „е” і „и”, то він обмежить свою увагу лише словами з такими орфограмами.

#### Основні принципи корекції уваги:

1. *Боротьбу з неувважністю потрібно починати з твердої рішучості звертати увагу на всі свої дії.* Це зробити досить просто, якщо людина дійсно страждає від наслідків своєї забудькуватості. Але якщо вона не бачить в своїй розсіяності нічого дурного і не відчуває необхідності у внутрішніх змінах, тоді її не просто заставити себе зробити зусилля для нових стратегій, які допоможуть керувати своєю увагою. Перша необхідна умова для уникнення звичного автоматизму рухів чи дій – пауза. Переключіть свій мозок на свідомий розпорядок роботи. Це допоможе вам оглянутись навкруги і знайти зорові підказки. Перед тим, як куди-небудь йти, зупиніться на мить і задайте собі питання: „Куди я йду? Що мені потрібно? З ким я повинний зустрітись? Що я повинен взяти з собою?” Зробіть декілька глибоких вдихів і видихів, щоб заспокоїтись, і дайте відповідь на поставлені питання. Ви дуже скоро виявите, наскільки ефективний подібний прийом в боротьбі із забудькуватістю. Якщо запам’ятав, – значить дав собі час подумати. Пам’ятайте, що поспішність – головний ворог у боротьбі із забудькуватістю і розсіяністю.

2. *Другий принцип корекції уваги – уміння сконцентруватись на даному моменті.* По-науковому це означає здійснити процес мислення, що орієнтований на вирішення конкретного завдання, не розпиляючись на інші проблеми. Оволодівши цим умінням, ви станете більш зібраним.

3. *Третій принцип – швидкість дії.* Як тільки ви зіштовхнулись з проблемою, яка вимагає незначного часу для її вирішення, зразу ж виконайте її, або підготуйте умови, щоб

зробити це в найближчий момент. Наприклад, поверніть книгу в бібліотеку, як тільки ви закінчили роботу з нею. Пам’ятайте, що увага починається з попереджувальних мір. Не відкладайте дрібні проблеми на потім, і ви уникнете багатьох неприємних наслідків розсіяності.

4. *Четвертий принцип – попередження.* Під час роботи можна уникнути моментів, які відволікають. Наприклад, прибравши зі стола всі предмети, які не мають відношення до даної роботи. З віком людини стає все більш чутливою до сторонніх.

На вихованість уваги впливають різні властивості особистості, потреби, інтереси, емоційно-вольові якості, ставлення до діяльності, уміння, навички, звички. Увага людини залежить від її ставлення до праці, підвищеного інтересу, захопленості роботою, або нестійкого ставлення до неї, слабкості розвитку інтересу і потреби у цьому виді діяльності.

Критерієм вихованості уваги є єдність уваги і сприймання, уваги і пам’яті, уваги і мислення та уяви, що становить психологічну передумову вихованості уваги.

Правда, існують ситуації, коли концентрація уваги просто неможлива. Сама жажлива з них – депресія, при якій негативні думки цілком оволодівають свідомістю людини. Під стать їй – емоційний стрес, поспіх, відволікання від теми, сторонні перешкоди. У всіх цих випадках ми полишаємо себе здатності зібратись з думками і продумати свої найближчі дії.

Проблеми з увагою часто сягають корінням в раннє дитинство. Помічено, що недостатня увага у дітей буває обумовлена їх гіперактивністю. У дорослому віці у людей, які були в дитинстві гіперактивними, знижена метаболічна активність мозку і, відповідно, підвищується здатність до розсіяності уваги.



**Завдання для самоконтролю**

1. Що таке увага?
2. Охарактеризуйте види уваги.
3. Які основні властивості притаманні увазі?
4. Назвіть основні принципи корекції уваги.
5. Назвіть чинники, які гальмують концентрацію уваги.

**Практична робота****Тест 1. Методика Мюнстенберга**

бвсонцеюьвлаоугкшрайондлсмшклябкновинищзщшкцис  
мфактукгнекзаменфилвшщггкпрокурордлждлжлабетеорі  
ялждлащшщукавмуахокейтроицалодоиевшкшетелечізорле  
нзппп вававпавгнгнявитльбоувагадвщкшенгшгьфишщ  
щйшгцчлдвосприбюрадістьживутірнетгецікгнищсчмнародлж  
флиждвлшйгуд  
цлудлждлждлрепортажшщзвшггншфщвнеконкурсдлждпшфшг  
щшфособистіс  
тьшгнвнцеріїещзпшофгфшнвшфнишгепрплавецьоидловдо  
адиолдсчинюяо  
ршщшзхмедиявлжалживдалвідчайдилжвлорждвлащцукетм  
длдилдигнкзхщ  
влабораторіялдажжлукшзщшщшггащщоснованшщзкениовдф  
лшнтрлвжедфла

Тест 2. «Переплутані лінії» дає можливість визначити ступінь стійкості та концентрації уваги в умовах напруженої діяльності. Методика передбачає роботу піддослідного з бланком зображень 25 переплутаних ліній (рис. 1) із завданням – простежити тільки зоровим контролем хід кожної лінії й поставити на кінцевій точці цієї лінії той самий номер, що стоїть на її початку. На виконання завдання дається 7 хв. Потрібно безпомилково віднайти 15–18 ліній. Можна фіксувати витрати часу на виконання всього завдання і для кожного етапу, враховуючи помилки, що відкриває можливість аналізу й оцінки властивостей уваги кожної особистості, впливу тренування і

втомлюваності, залежності від об'єктивних і суб'єктивних умов діяльності.

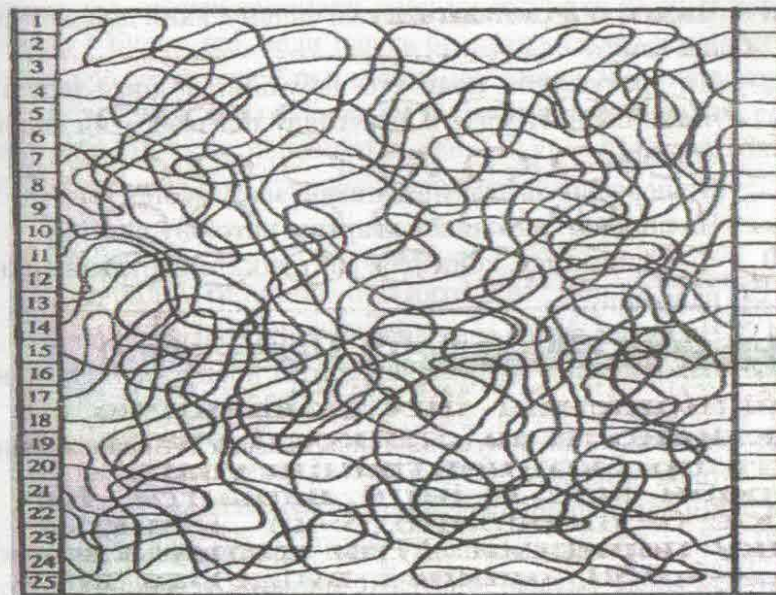


Рис. 1. Переплутані лінії

**Тест 3. Чи уважний ти?**

Є люди, які завжди на варті – майже ніхто їх не може здивувати чи поставити в неприємне становище. Їх повна протилежність – люди розсіяні і неуважні, які губляться в самих простих ситуаціях. Запропонований тест – скоріше гра, ніж привід для серйозних висновків, але все ж таки, може бути, він примусить тебе про дещо задуматись.

Дай відповіді „так” або „ні” на наступні запитання.

1. Чи часто ти програєш із-за неуважності?
2. Чи розігрують тебе друзі та знайомі?
3. Чи умієш ти займатися якою-небудь справою і одночасно слухати те, про що говорять біля тебе?
4. Чи знаходила (в) ти коли-небудь на вулиці ключі чи гроші?



5. Чи дивишся ти уважно по сторонах, коли переходиш вулицю?
6. Чи здатний ти згадати деталі фільму, який дивився два дні тому?
7. Чи дратує тебе, коли хто-небудь відволікає тебе від читання книги, газети, перегляду телевізора, чи іншого заняття?
8. Чи перевіряєш здачу в магазині зразу ж біля каси?
9. Чи швидко знаходиш у квартирі потрібну річ?
10. Чи здригаєшся, коли тебе раптово хто-небудь окликне на вулиці?
11. Чи буває, що ти одну людину сприймаєш за іншу?
12. Захопившись бесідою, чи можеш пропустити потрібну тобі зупинку?
13. Чи можеш ти, не зупиняючись, назвати дати народження твоїх близьких?
14. Чи легко пробуджуєшся від сну?
15. Чи знайдеш у великому місті без сторонньої допомоги те місце (музей, кінотеатр, магазин, установу), де був одного разу в минулому році?

По одному балу оцінюючи відповіді „так” на запитання 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 13, 14, 15 і відповіді „ні” на запитання 1, 7, 10, 11, 12. Підрахуй отримані бали.

**11 і більше балів.** Ти на диво уважний(а) і проникливий(а). Такій пам'яті і такій увазі залишається тільки позаздрити – це властиво не кожному.

**Від 5 до 10 балів.** Ти достатньо уважний, не забуваєш нічого важливого. Але, як кажуть, і „на старуху буває проруха” – дещо можеш забути, іноді проявляєш розсіяність, що обертається непорозумінням. І все ж ти здатний у відповідальний момент сконцентруватися і не допустити помилки.

**4 і менше балів.** Ти дуже розсіяний, це є причиною багатьох неприємностей в твоєму житті. Коли тебе в цьому докоряють, ти, буває, відповідаєш з посмішкою, що ти просто мрійник і не

надаєш значення різним „дрібницям”. Чи дрібницям? Із-за твоєї неуважності зазнають неприємностей і оточуючі – що значить, наприклад, забути зачинити кран чи загубити взятую у когось книжку? Буває, що люди навіть бравують своєю розсіяністю, хоча, якщо розібратись, то ця якість негативна. Можливо людям похилого віку – вона не завжди підвласна. Але в молоді роки кожному під силу перебороти свою неуважність, виховати зібраність і постійно тренувати свою пам'ять.

#### Література:

1. Лурия А. Внимание и память. – М., Изд-во МГУ, 1975.
2. Хрестоматія по вниманію – М., 1996.
3. Основи загальної психології / Під ред. С. Д. Максименко, К., НПЦ „Перспектива”, 1998.
4. Психологія: Підручник / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін. – К., : Либідь, 2000.
5. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: „А. П. Н.”, 1999.
6. Сухарев В. О. Психологія інтелекту – Донецьк. Сталкер, 1997.
7. Федоров В. Д. Психодіагностика особистості в системі диференціації (науково-методичний збірник з 6-ти брошур. – Хм. РВВ, 1993).
8. Психологические тесты для тинейджеров. / Сост. Т. В. Орлова. – К.: Довира: ООО «Таир», 1996.



## Тема 5. Здібності. Інтелект.

1. Здібності. Види здібностей.
2. Обдарованість. Талант. Геніальність.
3. Основні шляхи та умови розвитку здібностей.
4. Інтелект. Коефіцієнт інтелектуальності – IQ
5. Умови підвищення інтелектуального рівня людини.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота.

**Здібності** – індивідуально-психологічні особливості, які є суб'єктивними умовами успішного виконання певного різновиду діяльності. Здібності не зводяться до наявності в індивіда знань, умінь, навичок. Вони проявляються у швидкості, глибині та міцності оволодіння засобами і прийомами діяльності.

Здібності не з'являються на порожньому місці. В основі розвитку здібностей лежать певні природжені особливості людини, її задатки. Людина народжується з певними генетичними, анатомо-фізіологічними особливостями, на ґрунті яких за певних соціальних умов у процесі діяльності та спілкування формуються здібності особистості. Від задатків до здібностей – таким є шлях розвитку особистості.

Тільки за умов хороших задатків здібності можуть розвиватися дуже швидко навіть у несприятливих життєвих обставинах. Втім, і найкращі задатки самі по собі автоматично не забезпечують високих досягнень. З іншого боку, і за відсутності хороших задатків (але не за цілковитої відсутності), людина може за певних умов досягнути значних успіхів у відповідній діяльності. Труднощі багатьох неуспішних учнів є наслідком не їхньої розумової та фізичної меншовартості, а частіше, їхніх уявлень про себе як про нездібних до серйозного навчання. "Ніщо так не сприяє успіхові, як упевненість у ньому, і ніщо так не визначає невдачу, як свідоме її чекання" (В. Берне).

На думку С.Л. Рубінштейна, розвиток здібностей у сукупності з задатками здійснюється у вигляді спіралі. Реалізація можливостей, які надають здібності одного рівня розвитку,

відкриває нові можливості для подальшого розвитку здібностей більш високого рівня і т. д. Обдарованість людини визначається діапазоном нових можливостей, котрі відкриває реалізація наявних можливостей. Здібності людини – це внутрішні умови її розвитку, які формуються в сукупності з задатками під впливом зовнішніх умов у процесі взаємодій людини з навколишнім середовищем.

Із здібностями тісно пов'язані **нахили**, тобто вибіркова спрямованість індивіда на певну діяльність, що спонукає нею займатися. В основі цієї спрямованості лежить стійка потреба. Нахили є передумовами розвитку здібностей, але можливі випадки їх незбігу.

**Види здібностей.** Здібності людини поділяються на види за змістом і характером діяльності, в якій вони виявляються. Розрізняють загальні й спеціальні здібності.

**Загальними** називаються здібності людини, що тією чи іншою мірою виявляються у всіх видах діяльності. Такими є здібності до навчання, загальні розумові здібності людини, здібності до праці. Вони спираються на загальні вміння, необхідні в кожній галузі діяльності, зокрема такі, як уміння усвідомлювати завдання, планувати й організовувати їх виконання, використовувати наявні в досвіді людини засоби, розкривати зв'язки тих речей, яких стосується діяльність, оволодівати новими прийомами роботи, переборювати труднощі на шляху до мети.

Під **спеціальними** здібностями розуміють здібності, що виразно виявляються в окремих спеціальних галузях діяльності (наприклад, сценічній, музичній, спортивній тощо).

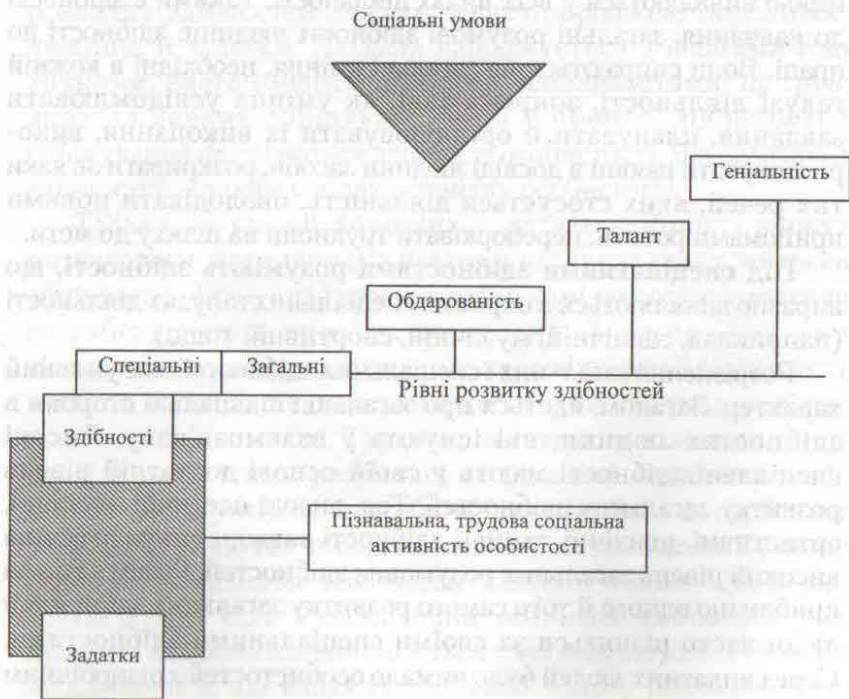
Розрізнення загальних і спеціальних здібностей має умовний характер. Загалом, йдеться про загальні і спеціальні сторони в здібностях людини, які існують у взаємозв'язку. Високі спеціальні здібності мають у своїй основі достатній рівень розвитку загальних здібностей. Так, високі поетичні, музичні, артистичні, психічні та інші здібності завжди спираються на високий рівень загальних розумових здібностей. Разом з тим за приблизно одного й того самого розвитку загальних здібностей люди часто різняться за своїми спеціальними здібностями. Серед видатних людей було чимало особистостей з різнобічним



розвитком загальних і спеціальних здібностей (м. Гоголь, Ф. Шопен, Т. Шевченко, О. Бородин та ін.).

Кожна здібність має свою структуру, в ній розрізняють *провідні й допоміжні* властивості. Так, провідними властивостями в літературних здібностях є особливості творчої уяви та мислення; яскраві наочні образи пам'яті; розвиток естетичних почуттів; почуття мови; в математичних – уміння узагальнювати; гнучкість процесу мислення; легкий перехід від прямого до зворотного ходу думки; у художніх – особливості творчої уяви і мислення; властивості здорової пам'яті, що сприяють створенню і збереженню яскравих образів; розвиток естетичних почуттів, що виявляються в емоційному ставленні до сприйнятого; вольові якості особистості, що забезпечують перетворення розуму в дійсність.

### Здібності та їх розвиток



**Обдарованість** – сукупність загальних і спеціальних здібностей, яка обумовлює успішну діяльність людини у визначеній діяльності.

**Талант** – вищий рівень здібностей людини до певної діяльності. А.В. Петровський зазначає, що талант – це поєднання здібностей, які дають людині змогу успішно, самостійно й оригінально виконати певну складну трудову діяльність.

Механізм, здатний виконувати творчу роботу, є у кожній людині. Однак, механізм таланту може бути у різних станах дієздатності. Талант може працювати у певних станах на повну потужність, може тривалий час простоювати без роботи, а також працювати напівсили, на третину, а то й менш від своїх можливостей. А якщо людина ним не користується, то механізм творчих здібностей просто стоїть без роботи, але не "іржавіє". Крім того, цей механізм включається в роботу мимохідь, коли перед людиною постає завдання, яке містить щонайменше одне невідоме.

Нашу думку підтверджують ті, хто ще вчора був невідомий світу, талант і геній, які раптом "випросталися" – одні в середині життя, а інші наприкінці – і почали створювати щось небувале, незвичне, розв'язувати всім відомі задачі оригінальними способами. А до цього вони десятки років були пересічними і непомітними людьми...

Науковий потенціал країни визначається кількістю вчених та якістю роботи, яку можна оцінювати через Нобелівську премію. За даними довідника "Альфа і омега", з 1902 по 1988 р. було присуджено 472 премії в галузі науки.

Назвемо країни, учені яких одержали Нобелівські премії за видатні наукові відкриття:

США	– 195 премій (33,6 % від усіх премій за період з 1901 по 1988 р.);
Велика Британія	– 72 (15,2 %);
Німеччина	– 56 (11,8 %);
Франція	– 32 (6,7 %);
Швеція, СРСР (Росія)	– по 13 (2,7 %);
Швейцарія	– 11 (2,1 %);
Італія	– 10 (2,1 %)
Данія, Нідерланди, Австрія	– по 9 (1,9 %);
Японія	– 5 (1 %);
Бельгія	– 4 (0,8 %).



**Геніальність** – найвищий рівень творчих проявів особистості, втілюється у творчості, що має історичне значення для життя суспільства. Для генія характерна творча продуктивність, оволодіння культурною спадщиною минулого і водночас рішуче додання старих норм і традицій. Геніальна особистість своєю творчою діяльністю сприяє прогресивному розвитку суспільства.

**Основні шляхи та умови розвитку здібностей:**

- включення в активну діяльність;
- формування і підтримка позитивних мотивів;
- адекватна оцінка і самооцінка здібностей;
- самовиховання здібностей;
- врахування індивідуальних особливостей особистості;
- різносторонній розвиток особистості.

Потрібно пам'ятати: ми маємо все – і задатки, і здібності. Під час роботи над собою задатки перетворюються на здібності, а останні, інтегруючись у деяку нову цілісність, створюють механізм таланту. І лише від нас самих і від нашої роботи над самим собою залежать результати самовдосконалення, саморозвитку і самореалізації.

**Інтелект** – (intellect) – загальна здатність мислити раціонально, діяти цілеспрямовано та ефективно взаємодіяти з оточуючим середовищем. Це сукупність здібностей, які характеризують рівень і якість розумових процесів особистості. Функції інтелекту полягають у розумовому (духовному, психічному) вирішенні об'єктивно існуючих проблем. Інтелект кожної людини є індивідуальною системою її розумових здібностей і виражається в діяльності.

**Базові компоненти інтелекту:**

- об'єм пам'яті (особливо короткочасної);
- швидкість сприйняття;
- час, протягом якого інформація утримується на поверхні свідомості (в середньому 5 - 6 секунд);
- здібність до адекватного кодування і декодування отриманої інформації.

Мозок обертає будь-яку інформацію в ту чи іншу кодову форму, причому люди мають неоднакову здатність користуватися зорово-просторовим, словесним, літерним, цифровим, акустично-образним та ін. кодами.

Здібність маніпулювати з певним типом символів можна удосконалювати, але не безмежно. Природжені особливості мозку та умови розвитку дитини в перші 12 років життя визначають переважну схильність до використання тих чи інших кодів інформації.

Завдання розвитку інтелекту полягає не тільки в тому, щоб збільшити число кодів, звичних для даної людини. Скажемо, у людей схильних до зорово-просторового мислення – виробляти навички маніпулювання математичними символами. Потрібно допомогти їм “знайти себе”, тобто зрозуміти, які символи, який код інформації для них є найбільш доступним. Тоді мислення буде максимально продуктивним і приносити задоволення.

Якщо людина схильна до використання зорово-образних уявлень, то кажуть “про зорову уяву”. Перевага акустично-образних уявлень вказує на схильність до освоєння дійсності в словесно-образній формі характеризує “поетичну організацію” і т. п.

Говард Гарнер (1993) – психолог із Гарвардського університету, досліджуючи інтелект людини, зробив висновок про те, що існує сім різних видів інтелекту. Всі вони перераховані нижче, із зразками професій, в яких вони застосовуються.

1. Мова – письменник, юрист, актор.
2. Логіка і математика – вчений, бухгалтер, програміст.
3. Візуальне і просторове мислення – інженер, винахідник, художник.
4. Музика – композитор, музикант, музичний критик.
5. Тілесні і кінетичні здібності – танцюрист, спортсмен, хірург.
6. Внутріособистісні здібності (самопізнання) – поет, актор.
7. Міжособистісні здібності (соціальні здібності) – психолог, учитель, політик.



На початку ХХ століття у Франції (А. Біне) та США (ДЖ. Кеттел) були зроблені перші спроби виміру розвитку розумових здібностей людини. Найбільше розповсюдження отримала в наш час методика визначення рівня інтелектуального розвитку людини, запропонована психологом Д. Векслером (1949), в якій використовується поняття “**коефіцієнт інтелекту**” – IQ (**Intelligence Quotient**). Саме поняття “коефіцієнт інтелекту” запропонував американський психолог Льюїс Терман.

Для визначення IQ (КІ) необхідно виконати систему тестів. Середнє значення IQ (коефіцієнта інтелекту) – 100 балів.

**Розумовий вік** – середній рівень розумових здібностей (хронологічний), які проявляє людина в даному віці.

**Фактичний вік** – вік в роках.

Переваги IQ в тому, що ми можемо порівняти інтелектуальний розвиток людей з різним хронологічним фактичним і розумовим віком. Наприклад, 10-річна дівчинка з розумовим віком 12 років має  $IQ = 120$  IQ:

У другій дівчинки розумовий вік 12 років, а хронологічний – 12, так що IQ буде складати 100.

IQ показує, що молодша дівчинка здібніша, чим її 12-річна подруга, хоча їх інтелектуальні здібності в дійсності однакові. IQ складає 100, коли  $PB = XB$ . IQ в цьому випадку складає середній інтелектуальний рівень.

Досить часто учні можуть демонструвати високий IQ за тестами, але це не завжди є запорукою успішного навчання. Прямий зв'язок між готовністю до успішного навчання і показниками IQ відсутні.

К.І. Цюлковський пішов в гімназію в 12 років. У другому класі був залишений на повторний курс. А в третьому класі взагалі був виключений із гімназії.

Рене Декарт – взагалі не любив вчитися до 17 років.

Томасу Едісону був винесений діагноз “розумова відсталість” і його не рекомендували віддавати на навчання до школи.

“Із вас Енштейн, нічого доброго не вийде”, – говорили Альберту вчителі.

Високий IQ – це потенціал, але він не гарантує успіх.

Люди з коефіцієнтом інтелекту рівня обдарованості або “генії” мають показник IQ вище 140 і, як правило, перевершують інших у багатьох відношеннях.

Інтелект в деякій мірі визначається спадковістю. Але і оточуюче середовище також має велике значення. Якщо ми покращуємо середовище, в якому діти ростуть і виховуються, то ми тим самим допомагаємо повністю розкрити потенціал дитини. Поліпшення освіти і розвиток навичок мислення не може покращити інтелектуальні здібності у всіх дітей, незалежно від показників коефіцієнта інтелекту.

**Для підвищення інтелектуального рівня потрібно:**

– практикувати спілкування з високоінтелектуальними людьми;

– для інтелектуальної діяльності необхідний широкий кругозір, знайомство з багатьма галузями знань і культури. Творче довголіття зберігають ті люди, хто з різних причин уникли ранньої спеціалізації і займалися проблемами, які відносилися до різних достатньо далеких областей знань. Ті ж, хто рано занурився у вузьку наукову галузь, лишили себе джерела аналогій. Деякий час вони здатні триматися на старих запасах, але потім настає творче безпліддя;

– важливим стимулом інтелектуального мислення є “риття в книгах”. Мова йде не про планове читання, а про звичку перегортати книги і журнали, які чомусь привернули увагу, довіряючись своєму “чуттю”. Воно допомагає впіймати майбутні проблеми, знайомить з новими підходами, зіштовхує з незнайомими раніше темами та цілими сферами діяльності.

Починаючи з 30-літнього віку у людини кожний день відмирає від 30 до 50 тисяч клітин мозку. Щоб мозок не старів, потрібно думати. У тих, хто активно використовує свій мозок, помітне зменшення його розмірів починається лише в глибокій старості. Це пояснюється тим, що посилені роздуми викликають приплив крові до голови, судини розширюються і добре живлять нервові клітини.



**Завдання для самоконтролю**

1. Дайте загальну характеристику здібностей.
2. Що таке "обдарованість", "талант", "геніальність"?
3. Охарактеризуйте основні шляхи та умови розвитку здібностей?
4. Що таке інтелект?
5. У чому полягає специфічне підвищення інтелектуального рівня людини?

**Практична робота****Тест 1. Рівень персональних досягнень (Вандерлік В.Ф. - 93)**

Інтелект, який вимірюється за допомогою тесту, ми розглядаємо як динамічну структуру пізнавальних властивостей особистості.

Складовими цієї структури є:

- загальний кругозір і культура мислення, швидкість обробки інформації, здатність до мобілізації уваги;
- вербальний інтелект (словесно-логічний, абстрактне мислення, абстрагування);
- формально-логічне мислення;
- невербальний інтелект: математичний (арифметичний) інтелект (осмислювання умов, встановлення закономірностей, усний рахунок);
- просторова візуальність.

**Інструкція для тестуючого**

Тест Вандерлік сконструйований для встановлення рівнів розвитку інтелекту - загальних розумових здібностей - загальної обдарованості. Під час тестування радимо не вживати слово "інтелект". Учні 9-11 класу чи дорослі мають сприймати процедуру тестування як виконання низки завдань на кмітливість.

**Район вибірки.**

1. Тест розрахований на одночасне тестування 20-30 осіб.
2. Слід зауважити, що на результат розумової діяльності негативно впливає велика кількість людей. Тому не радимо

проводити одночасне тестування інтелекту у групі більше 20-30 осіб.

3. Оцінка за кожну вірну відповідь - 1 бал.

4. Аналіз результатів тестування проводиться шляхом встановлення, вірні відповіді на завдання якого напрямку дали можливість учню отримати певну оцінку.

	інтелект провідні	номери завдань	% до загальної кількості	Питома вага завдання
	„здоровий глузд”	1,4,8,13,24	10%	20
Вербальний	Словесно-логічний	2, 3, 5, 6, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 20, 22, 28, 34, 35, 38, 41, 47,	36%	5,5
	Формально-логічний	21, 25, 30, 36, 43, 48	12%	16,5
Невербальний	математичний (аналітичний)	10, 12, 15, 18, 23, 26, 27, 31, 33, 37, 39, 40, 42, 44, 45, 46, 50,	34%	6
	просторовий (конструктивний)	17, 29, 32, 49	8%	25



Нормальна дистрибуція складності дорівнює 60%. Кореляція між місцем завдання в структурі тесту та індексу складності перебільшує 90.

Вірогідність помилки за сумарним результатом від 1,3 до 1,6. Наприклад, результат тестування - 20 балів. З них три вірні відповіді отримані по тестових завданнях "здорового глузду", 10 - словесно-логічні, 5 - формально-логічні,

- 1 - просторові,
- 2 - математичні.

В структурі інтелекту (за даними тестування) питому вагу має розвиток здорового глузду -  $3 \cdot 20 = 60$ ; вербальний інтелект  $(10 \cdot 5,5 = 55 + 5 \cdot 16,5 = 82,5) = 137,5$ .

Оцінка невербального інтелекту  $(1 \cdot 25) + (2 \cdot 6) = 37$ .

Інтерпретація рівня розвитку інтелекту.

Оцінка в 20 балів - центральна тенденція результатів осіб, які мають середню освіту. Центральні тенденції освіти в обсязі 7 років - 9 балів, 8 років - 11 балів, 9 років - 13 балів, 10 років - 16 балів, 11 років освіти - 20 балів, 15-16 років - 26 балів.

Рівень загальної інтелектуальної обдарованості починається з 27 балів для учнів середніх шкіл.

Валідність коефіцієнту між роками освіти і результатами тестування 0,95-0,99. Для осіб, які мають більш ніж 30 років, треба додавати до результату 1 бал (число віку).

- 30-39 - 1 бал,
- 40-49 - 2 бали,
- 50-55 - 3 бали,
- 55-59 - 4 бали,
- 60-5 балів.

### Інструкція

Цей тест перевірить Ваші можливості розв'язувати різноманітні проблеми. До нього входять задачі й питання різних типів. Нижче наведені характерні приклади завдань тесту. Уважно прочитайте інструкцію і точно виконуйте усі вказівки.

"Жати" - протилежне

- 1. добувати 2. підтримувати 3. продовжувати 4. жити 5. сіяти
- Правильна відповідь - "сіяти" - пронумерована цифрою 5.

Ще приклад:

МІНОР - МІНЕР

Значення цих слів: 1. подібні 2. протилежні 3. ні подібні ні протилежні

Правильна відповідь пронумерована цифрою 3.

Тест містить 50 питань - завдань. Можливо, що Вам не вдасться відповісти на всі; але Ви намагайтесь зробити все за 16 хвилин. Не поспішайте. Ви тільки збільшите число помилок; питання ускладнюються по мірі зростання номерів. Не сидіть надто довго над розв'язанням одного питання, переходьте до наступного. Пам'ятайте: є Ви, тест і 16 хвилин.

1. Одинадцятий місяць року:

- 1. Жовтень 2. Травень 3. Листопад 4. Лютий 5-Грудень

2. СУВОРИЙ - протилежне:

- 1. Грубий 2. Лютий 3. Ніжний 4. Жорсткий 5. Непоступливий

3. Яке слово в наведеному ряду відмінне від інших?

- 1. Впевненість 2. Сумління 3. Гарантованість 4. Самовпевненість 5. Твердість,

4. "н.е." - це означає "нашої ери"

- 1. так 2. ні 3. не знаю

5. Яке слово в наведеному ряду відмінне від інших? 1. Співати

- 2. Кликати 3. Кричати 4. Слухати 5-Говорити

6. ПОРЯДНИЙ - протилежне;

- 1. Бездоганний 2. Непростойний

3. Непідкупний 4-Невинний 5-Класичний

7-. Яке слово з наведених нижче відноситься до "жувати" так, як "нюхати" відноситься до "ніс":

- 1. Солодощі 2. Сморід 3. Запах 4. Зуби 5. Чистка

8. Скільки у наведених нижче парах прізвищ точних копій?

Шарп М.Г.

Шорп М.Г.

Фініков Е.Х.

Фініков Е.Х.

Конор М. А.

Конер М.А.

Фіндерб А.С.

Фіндірб А.С.

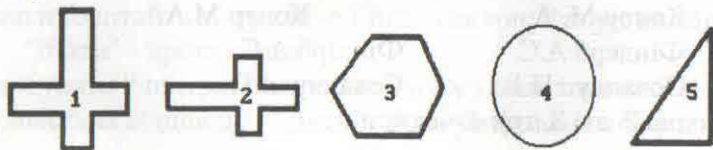
Соваляус Н.Г.

Соваляус І.Г.

- 1. одна 2. дві 3. три 4. чотири



9. ЯСНО - протилежне:  
 1. Просто 2. Вірогідно 3. Точно 4. Розбірливо 5. Невизначено
10. Фермер купив деяку кількість бичків за 3500 крб., вигодував їх та продав за 5500 крб., заробивши на кожному бичкові 500 крб.  
 Скільки було у нього бичків?  
 1. Два 2. П'ять 3. Шість 4. Чотири
11. МАСА-МАСИВ значення цих слів:  
 1. подібні 2. протилежні 3. ні подібні ні протилежні
12. Лимони продаються по 150 крб. за 3 шт. Скільки коштує 1,5 дюжини? 1.800 2.900 3.1200 4.750
13. Скільки пар з наведених нижче груп тотожні?
- |          |          |
|----------|----------|
| 5296     | 5296     |
| 66986    | 69686    |
| 834426   | 834426   |
| 7345256  | 7354256  |
| 61197172 | 61197172 |
| 83234238 | 83234238 |
- 1.одна 2.дві 3.три 4.чотири 5.п'ять
14. ЗНАЙОМИЙ - протилежне:  
 1.Дружній 2.Старий 3.Чужий 4.Байдужий 5.Відмінний
15. Яке з наведених нижче чисел має найменшу суму цифр?  
 60,71,92,36,31,50  
 1.перше 2.друге 3.третє 4.четверте 5.п'яте
16. Вам треба скласти слова так, щоб вийшло речення, що містило б правильну думку, тоді остання літера останнього слова буде... два, лише, язик, говорили, для, і, ми, більше, а, маємо, слухали, того, один, вуха, менше, щоб.  
 1.и 2.н 3.к 4.а 5. м
17. Одна з нижченаведених фігур більш відмінна від інших, її номер?



18. Двоє рибалок зловили 36 риб. "Х" піймав в 8 разів більше риб, ніж "У". Скільки риб зловив "У"?  
 1.дві 2.чотири 3.шість 4.шістнадцять 5.вісім
19. РЕФЛЕКТОР-РЕФЛЕКС значення цих слів:  
 1.подібні 2.протилежні 3. ні подібні ні протилежні
20. Складіть з наведених нижче слів речення. Якщо думка, яка висловлена в цьому реченні, вірна, то відповідь N1 "так", якщо невірна - відповідь N2 "ні".  
 лежачий, вода, камінь, тече, під
21. Припустимо, що перші два судження вірні. Тоді останнє судження:  
 1.вірне 2.невірне 3.невизначене  
 "Більшість черствих людей не любить жартів." "Більшість черствих людей - бюрократи." "Деякі бюрократи не люблять жартів."
22. Деякі з наведених прислів'їв мають подібний смисл. Скільки їх?  
 1. Не все золото, що блищить.  
 2. Остання крапля переполює келих.  
 3. У семи нянюк дитя без ока.  
 4. Одна голова - добре, а дві краще.  
 5. Скільки голів, стільки думок.  
 1.дві 2.чотири 3.три 4.п'ять
23. Подивіться на даний ряд чисел. Яке число потрібно поставити замість трьох крапок?  
 73,66,59,52,45,38,...  
 1.42 2.58 3.64 4.31 5.46
24. Довгота дня і ночі у вересні майже дорівнює тривалості дня в:  
 1.Червні 2.Березні 3.Травні 4.Листопаді 5.Квітні
25. Припустимо, що перші два судження вірні. Тоді останнє судження:  
 1.вірне 2-невірне 3.невизначене  
 "Гнат одного віку з Катериною." "Катерина молодша за Івана." "Гнат молодший за Івана."



26. Літак пролітає 75 метрів за  $\frac{1}{4}$  секунди. Скільки він пролетить за 5 секунд, рухаючись з тією ж швидкістю?  
1.3000 2.4500 3.1500 4.3750

27. 5 кг. грибів продавалось за 2 крб. Скільки кілограмів можна було купити за 80 коп?

1.чотири 2.два 3.один 4.три

28. ПРОСТИРАТИСЯ-РОЗПОВСЮДЖУВАТИСЬ  
значення цих слів:

1.подібні 2.протилежні 3.ні подібні ні протилежні

29. Ця геометрична фігура може бути розділена прямою лінією на 2 частини, склавши які, можна отримати квадрат. Які крапки потрібно з'єднати, щоб накреслити цю лінію? Вкажіть їх.

1.2,13 2.3,11 3.3,10 4.11,7 5. 13,6

30. Припустимо, що перші два судження вірні. Тоді останнє судження:

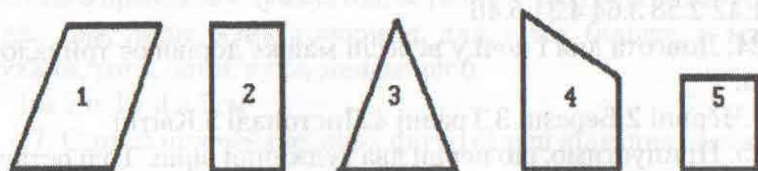
1.вірне 2.невірне 3.невизначене

“Тарас привітав Антона.” “Антон привітав Федора.” “Тарас не привітав Федора.”

31. Ціна моторного човна, який коштував 2490 крб., знизилась до кінця сезону на 33,3%. Яка нова вартість човна?

1.1280 2.660 3.1080 4.1660

32. Одна з фігур більше відрізняється від інших. Її номер?



33. Для пошиття сукні потрібно  $2\frac{1}{3}$  метра тканини. Скільки суконь можна пошити з 42 метрів тканини?

1.16 2. 14 3. 18 4.20 5.24

34. Сміслові значення наступних виразів:

1.подібні 2.протилежні 3. ні подобні ні протилежні

“Кожен сам собі лікар.” “Скільки лікарів – стільки хвороб.”

35. ДУПЛЕТ-ДУБЛЕТ значення цих слів:

1.подібні 2.протилежні 3. ні подібні ні протилежні

36. Сміслові значення наступних виразів:

1.подібні 2.протилежні 3.ні подібні ні протилежні

“Налякана ворона куца боїться.” “Обпікшись на молоці, будеш дмухати на воду.”

37. Перекупник купив на ринку за 360 крб. 144 апельсини. Через декілька днів 24 апельсини зіпсувались. По якій ціні він повинен продати ті, які залишились, щоб отримати  $\frac{1}{3}$  прибутку?

1.520 2.460 3.420 4.540 5.480

38. ІНВЕНТАР-ОПИС значення цих слів:

1.подібні 2.протилежні 3. ні подібні ні протилежні

39. Якщо груші продають по 125 крб. за кілограм, скільки кілограмів груш Ви купите за 5000 крб.?

40. Одне число з наступної серії випадає із загального ряду чисел. Яке число потрібно поставити на його місце, щоб не порушити закономірність  $\frac{1}{4}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{4}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{4}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{6}$ ...

1.  $\frac{1}{8}$  2.  $\frac{1}{6}$  3.  $\frac{1}{4}$  4.  $\frac{1}{12}$

41. ДИКТАНТ-ДИКТАТ значення цих слів:

1.подібні 2.протилежні 3.ні подібні ні протилежні

42. У скільки разів велетень, який має зріст у 2 метри, важить більше карлика, який має зріст 1 метр?

1-у два 2. у чотири 3. у шість 4. у вісім

43. Сміслові значення цих виразів:

1.подібні 2.протилежні 3.ні подібні ні протилежні

“Серед сліпих і одноокий цар.”

“Вугляр - цар у своєму домі.”

44. Солдат, що стріляв по мішені, влучив лише 12,5% з можливих попадань. Скільки разів він повинен вистрілити, щоб бути впевненим, що він влучить 100 разів?

1. 160 2. 175 3.180 4.220 5. 140



45. Одне число з наступної серії випадає з загального ряду чисел. Яке число потрібно поставити на його місце, щоб не порушити закономірність серії?

1/4 1/6 1/8 1/9 1/12 1/14...

1.1/16 2.1/18 3.1/15 4.1/13 5.1/10

46. Заробітна плата інженера разом з понаднормовими складає 13000 крб. Основна платня на 10000 крб. більша понаднормових. Яка платня інженера без понаднормових?

1.12000 2.12500 4.10500 5.11500 6.11000

47. Деякі з наведених прислів'їв мають подібний смисл, їх номери?

1. Той, хто не хоче, коли може, вже не зможе, коли захоче.

2. Той, хто вкрав яйце, вкраде й бика.

3. Хто не помиляється, той нічого не робить.

4. Той, хто любить позичати, не любить віддавати.

5. Той, сто служить богу за гроші, послужить і дияволу, якщо він заплатить більше.

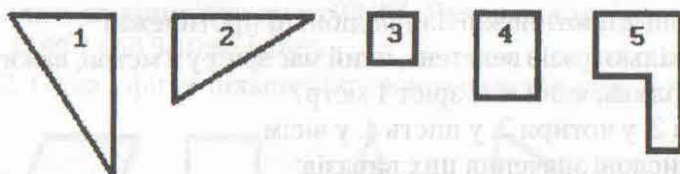
1.2,4 2.3,5 3.2,3 4.1,3 5.2,5

48. Сміслові значення цих висловлювань:

1.подібні 2.протилежні 3.ні подібні ні протилежні

“В надлишку води мірошник втопився.” “Все добре в міру.”

49. Три із наступних п'яти частин можуть знадобитись для того, щоб зібрати трикутну піраміду. Які це частини?



50. Набираючи статтю, працівник друкарні вирішив використати шрифт двох розмірів. При більшому шрифті на одну сторінку йде 900 слів, а при використанні малого - 1200. Якщо друкувати непарні сторінки дрібним шрифтом, а парні - великим, то стаття займе 12 сторінок. Скільки сторінок займе стаття, якщо друкувати всю статтю великим шрифтом?

1.15 2.16 3.17 4.20 5.18

1 - 3	11 - 3	21 - 1	31 - 4	41 - 3
2 - 3	12 - 2	22 - 1	32 - 3	42 - 4
3 - 2	13 - 4	23 - 4	33 - 3	43 - 1
4 - 1	14 - 3	24 - 2	34 - 3	44 - 3
5 - 4	15 - 5	25 - 1	35 - 1	45 - 5
6 - 2	16 - 1	26 - 3	36 - 1	46 - 4
7 - 4	17 - 4	27 - 2	37 - 5	47 - 5
8 - 1	18 - 2	28 - 1	38 - 1	48 - 1
9 - 5	19 - 3	29 - 1	39 - 1	49 - 1,2,4
10 - 4	20 - 2	30 - 3	40 - 1	50 - 3

**Тест 2. Інтелектуальні можливості**

Пропонуємо Вам тест, який допоможе встановити, як швидко і точно Ви зможете оцінити та знайти вихід з ситуації, розкрити взаємозв'язок елементів проблеми. Кожне завдання має ряд символів, розташованих у певній послідовності. Вам потрібно встановити цю послідовність, виходячи із знайденої закономірності, доповнити ряд наступним елементом.

Наприклад, дано ряд символів-чисел: 5,10,15,20 ... Вам потрібно визначити закономірність появи кожного наступного символу. Визначили? Правильно. До кожного наступного числа додається 5. Таким чином, яке число повинно бути наступним за 20? 25? Відповідь - 25. Правильна відповідь оцінюється в 1 бал. вам необхідно розв'язати всі завдання тесту за 30 хвилин. А завдань 28 - по одній хвилині на кожне.

1) 31, 25, 19, 13 ...

2) Г, г, Д, з, Е, и ...

3) | □ □ □ □ □ □ □ □

4) 28, 27, 24, 23, 20, 19 ...

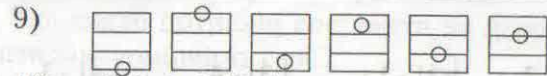
5) А А А Б В В В Г ...

6) + + + + + + + + + ...

7) 2, 6, 18, 54 ...

8) 62, 54, 47, 41 ...





10) 8, 3, 9, 4, 10, 5 ...

11) + + + + + + + + + + + + ...

12) а В Б г Е Д ж ...

13) 12, 10, 20, 17, 51, 47 ...

14) А З, Б И, В Й, Г ...

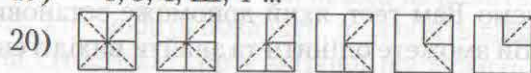
15) А Б Г Ж К ...

16) 35, 7, 42, 6, 48 ...

17) А Б Г Д З И М Н ...



19) 1, 3, 4, Ш, Т ...



21) 2, Б, 4, Г, 6 ...

22) 2, 9, 4, 8, 6 ...

23) ОНП, ЙИК, ЕД ...

24) 24, 15, 9, 6 ...

25) в, О, Е, Р ...

26) В, д, В, Д, ж, Д ...

27) ты читаешь, мы читаем ...



к л ю ч

1) 7 2) Ж 3) | 4) 16 5) Д 6) + 7) 162

8) 62, 54, 47, 41 ... 9) 10) 11 11) + + + + +

12) И 13) 188 14) К 15) П 16) 5 17) Т 18)

19) Ш 20) 21) Е 22) 7 23) Ж 24) 3

25) и 26) Ж 27) ... те

Аналіз результатів

| КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ | РЕЗУЛЬТАТ         | ІНДЕКС |
|-----------------|-------------------|--------|
| 24 – 28         | Високий результат | (В)    |
| 20 – 23         | Вище середнього   | (ВС)   |
| 15 – 19         | Середній          | (С)    |
| 8 – 14          | Нижче середнього  | (НС)   |
| 1 – 7           | Низький результат | (НН)   |

Тест 3. Творчий потенціал

Виберіть один з запропонованих варіантів відповідей і наберіть його код.

1. Чи ви вважаєте, що навколишній світ може бути покращений?

- а) так;
- б) ні, він і так достатньо добрий;
- в) так, але лише в дечому;

2. Чи ви вважаєте, що самі можете брати участь в значних змінах навколишнього світу?

- а) так, в більшості випадків;
- б) ні;
- в) в деяких випадках;

3. Чи ви вважаєте, що деякі з ваших ідей могли б принести користь там, де ви працюєте?

- а) так;
- б) так, при сприятливих обставинах;
- в) лише в деякій мірі;

4. Чи вважаєте ви, що спроможні змінити кардинально не лише своє життя, а й життя інших людей?

- а) так, напевне;
- б) це малоймовірно;
- в) можливо;



5 Коли ви наважуєтесь щось вчинити, чи думаєте ви, що втілите свої задуми?

- а) так;
- б) часто думаю, що не зможу;
- в) так, часто;

6. Чи відчуваєте ви потяг до справи, яку абсолютно не знаєте?

- а) так, невідоме вас приваблює;
- б) невідоме вас не цікавить;
- в) все залежить від характеру цієї справи;

7. Вам доводиться займатись незнайомою справою. Чи відчуваєте ви бажання досягнути в ній досконалості?

- а) так;
- б) задовольняюсь тим, чого встиг досягнути;
- в) так, але за умови, що справа подобається;

8. Якщо справа, яку ви не знаєте, вам подобається, то чи бажаєте ви дізнатись про неї все?

- а) так;
- б) ні, ви хочете навчитись лише основному;
- в) ні, ви хочете лише задовольнити власну цікавість;

9. Коли ви терпите невдачу, то:

- а) якийсь час чините опір, незважаючи на здоровий глузд;
- б) махнете рукою на цю затію, оскільки розумієте її нереальність;

в) продовжуєте свою справу, навіть коли очевидно, що перешкоду вам не подолати;

10. По-вашому, професію потрібно обирати, виходячи з:

- а) власних можливостей, подальших перспектив для себе;
- б) стабільності, потрібності, значимості професії, потреби в ній;

в) переваг, які вона надасть;

11. Під час подорожі ви могли б легко зорієнтуватись на маршруті, по якому вже пройшли:

- а) так;
- б) ні, боюсь збитись зі шляху;
- в) так, але лише там, де місцевість сподобалась і запам'яталась;

12. Чи зможете ви зразу ж після бесіди з кимось пригадати все, про що говорили?

- а) так, без труднощів;
- б) завжди пригадати не можете;
- в) запам'ятовуєте лише те, що вас цікавить;

13. Коли ви чуєте слово на незнайомій вам мові, то можете повторити його по складах, без помилки, навіть не знаючи його значення?

- а) так, без ускладнень;
- б) так, якщо це слово легко запам'ятати;
- в) повторите, але не зовсім вірно;

14. У вільний час ви віддасте перевагу:

- а) залишитись наодинці, подумати;
- б) знаходитись в компанії;
- в) вам байдуже, будете ви на самоті чи в компанії;

15. Ви займаєтесь якоюсь справою, вирішуєте припинити це заняття лише тоді, коли:

- а) справа завершена і здається вам відмінно виконаною;
- б) ви більш-менш задоволені;
- в) вам не все ще вдалось зробити, тому ви не можете завершити справу;

16. Коли ви на самоті:

- а) любите мріяти про якісь, можливо, навіть абстрактні речі;
- б) за будь-яку ціну намагаєтесь знайти собі конкретне заняття;

в) інколи любите мріяти, але про речі, пов'язані з вашою роботою;

17. Коли якась ідея захопить вас, то ви станете про неї думати:

- а) незалежно від того, де і з ким ви знаходитесь;
- б) ви можете робити це лише наодинці;
- в) лише там, де не буде надто галасливо;

18. Коли ви відстоюєте якусь ідею:

- а) можете відмовитись від неї, якщо аргументи опонентів вас переконують;
- б) залишитесь при своєму, які б аргументи не вислухали;
- в) зміните свою думку, якщо опір виявиться занадто сильним;



## Ключ

Відповідь "а" - 3 бали, "б" - 1 бал, "в" - 2 бали. Сумарний бал по питаннях N 1, 6, 7, 8:

10-12 - ви допитливі;

6-9 - ви зацікавлені в міру;

менше 6 - зона вашої допитливості вузька;

Сумарний бал по питаннях N2,3,4,5 10-12 - у вас сильна віра в себе;

6-9 - ви вірите в себе, але до першої перешкоди;

менше 6 - ви недостатньо вірите в себе.

**Загальна інтерпретація**

**49 і більше балів.** У вас закладено значний творчий потенціал, який надає вам великий вибір творчих можливостей. Якщо ви на ділі зможете застосувати ваші можливості, то вам доступні найрізноманітніші форми творчості.

**Від 24 до 48 балів.** У вас нормальний творчий потенціал. Ви володієте тими якостями, які дозволяють вам творити, але маєте й проблеми, що гальмують процес творчості. У всякому випадку, ваш потенціал дозволить вам проявити себе, якщо ви цього захочете.

**23 і менше бали.** Ваш творчий потенціал, на жаль, невеликий. Але, може бути, ви просто недооцінили свої можливості абстрагуватись, рівень своєї самостійності і незалежності, зосередженості і розвитку пам'яті? Відсутність віри у свої сили взагалі може призвести до думки, що ви не спроможні займатись творчістю. Варто почати з того, що повірити в себе.

**Література:**

1. Развитие и диагностика способностей / Отв. ред. В. Н. Дружинин, В. Д. Шарипов. – М., 1991.
2. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огородничук та ін. – К.: "А.П.Н.", 1999.
3. Психологія: Підручник / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П. В. Гончарук та ін.; – К.: Либідь, 2000
4. Беседин А. Н., Липатов И.И., Тимченко А. В., Шапарь В. Б. Книга практичного психолога: часть 1. – Х.: РИП "Оригинал", фирма "Фортуна-пресс", – 1996
5. Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. – СПб.: ТРАЙМ – ЕВРОЗНАК, 2002.
6. Сухарев В. О. Психология интеллекту. – Донецьк: Сталкер, 1997.
7. Крыжко В.В., Павлютенков Е.М. Основы менеджмента в образовании: теория практика и психология успешного управления. – Запорожье. Просвита 2000.
8. Федоров В.Д. Психодиагностика личности в системе дифференциации. / научно-методичний збірник з 6-ти брошур/. – Хм. РВВ 1993.
9. Альфа і Омега. Довідник. – Таллін: Жалгус, 1998.



## РОЗДІЛ II ОСОБИСТІСТЬ ТА ЇЇ ІНДИВІДУАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ

### Тема 1. Поняття про особистість та її структуру

1. Індивід. Індивідуальність. Особистість.
2. Розвиток особистості. Співвідношення соціального і біологічного у формуванні особистості. Значення діяльності для становлення особистості.
3. Структура особистості.
4. Завдання для самоконтролю.
5. Практична робота

У процесі спільної діяльності та спілкування в соціокультурному середовищі людина набуває особливої якості, яку позначають терміном „особистість”.

Роздумуючи про себе і власну долю, ми дивимося на світ, який нас оточує, оцінюємо людей, з якими спілкуємося, прагнемо зрозуміти їх відношення до нас. А світ особистості настільки своєрідний, наскільки не схожа на інших сама особистість.

Людина з'являється на світ повноправним членом суспільства і з народження, на відміну від тварин, яких іменують особинами, називається індивідом, тобто одиничним представником роду людського, виду *Homo sapiens* (людина розумна), продуктом тривалого розвитку і носієм індивідуально-своєрідних рис.

Кожна людина як одинична природна істота – це індивід, але, живучи в суспільстві, вона набуває особливої „надчутливої” якості, котру називають „особистістю”.

Людину як індивіда характеризують її вік, статеві належність, зовнішність. Як особистість її розглядають у системі взаємин, що складаються в неї з іншими людьми: яке місце посідає серед ровесників, чи має авторитет, прагне бути лідером або воліє лишатися в тіні, що являють собою групи, членом яких вона є. Особистість невіддільна від системи соціальних зв'язків, у які вона включається.

Бути особистістю – значить мати активну життєву позицію, про яку можна сказати: на цьому стою і не можу інакше; що утвердилася внаслідок тривалої і копіткої праці. Це значить – постійно здійснювати вибори і відповідати за них. Це значить – постійно будувати самого себе, володіти своєю поведінкою і мати силу над собою. Глибина і багатство особистості зумовлені її зв'язками зі світом, з іншими людьми, уявленням про себе, своє „я”.

Особистістю не народжуються, особистістю стають. Особистість розвивається в онтогенезі відносно пізно. Особистість не є пасивним результатом дії ззовні на людину, вона розвивається в процесі її власної діяльності.

*Таким чином, особистістю є соціалізований індивід, котрий утілює найсуттєвіші соціально значущі властивості, займає певне місце в суспільстві і виконує певну роль.*

Особистість кожної людини має сукупність рис і особливостей, які властиві лише їй і утворюють її індивідуальність. Індивідуальність – це поєднання психологічних особливостей людини, що утворюють її своєрідність, відмінність від інших людей. Індивідуальність людини виявляється в рисах темпераменту, характеру, звичках, інтересах, особливостях пізнавальної сфери. Особистість людини неповторна у своїй індивідуальності. На земній кулі немає двох людей з однаковими поєднаннями психологічних особливостей.

Індивідуальність може проявлятися в інтелектуальній, емоційно-вольовій сфері чи одразу в усіх сферах психічної діяльності. Індивідуальна кожна людина, але індивідуальність одних виявляється яскраво, інших – малопомітно.

Особистість – це рівень розвитку, який досягається не кожним індивідом. Основу особистості складає її структура – відносно стійкий зв'язок і взаємодія всіх сторін особистості як цілісного творення, це будова, ціле в єдності компонентів. З яких же компонентів складається структура особистості, як вона побудована? До розгляду структури особистості також є різні підходи.

Згідно з **концепцією персоналізації А.В. Петровського** в структурі особистості можна вирізнити три складові:



а) *внутрішньоіндивідуальна підсистема*, яка представлена характером, темпераментом, здібностями людини, всіма характеристиками її індивідуальності;

б) *інтеріндивідуальна підсистема*, яка виявляється у спілкуванні з іншими людьми і в якій особистісне виступає як прояв групових взаємовідносин, а групове – в конкретній формі проявів особистості;

в) *надіндивідуальна (метаіндивідуальна) підсистема*, в якій особистість виноситься як за межі органічного тіла індивіда, так і позазв'язків „тут і тепер” з іншими індивідами. Цей вимір особистості визначається „внесками”, що їх робить особистість в інших людей.

Діяльність кожного індивіда та його участь у спільній діяльності зумовлює зміни в інших особистостях. Діяльність – єдиний ефективний засіб бути особистістю.

У запропонованій **К. К. Платоновим динамічній функціональній структурі особистості** (табл. 1) наявний як координаційний, так і субординаційний принцип побудови. Виділення структури здійснено з виходом на види її формування. На основі співвідношення соціального та біологічного чинників у властивостях особистості виділено чотири ієрархічно співвіднесені підструктури: 1) спрямованість; 2) досвід; 3) індивідуальні особливості психічних процесів; 4) біопсихічні властивості. Крім вказаних компонентів, вчений виділив в структурі особистості ще дві загальні інтегративні підструктури – характер і здібності.

**Спрямованість** об'єднує мотиви і ставлення особистості, що проявляються як моральні властивості. Елементи структури особистості (риси) переважно не мають безпосередніх природжених задатків (за винятком потягів та нахилів), а відображають індивідуально зумовлену суспільну свідомість. Спрямованість складається з таких форм, як потяги, бажання, інтереси, нахили, ідеали, переконання, свідомість. В цих формах проявляються і ставлення і моральні якості особистості, і різні потреби. Ця підструктура формується шляхом виховання.

**Досвід** об'єднує знання, навички, уміння, звички, набуті в особистому досвіді шляхом навчання, але з помітним впливом

біологічно, навіть генетично зумовлених властивостей особистості. Іноді цю підструктуру називають індивідуальною культурою чи підготовленістю.

**Особливості психічних процесів** – підструктура, що містить у собі індивідуальні особливості окремих психічних процесів або психічних функцій, котрі розуміють як форми психічного відображення: пам'ять, емоції, відчуття, сприймання, мислення, почуття, воля.

**Біопсихічні властивості** – це темперамент, статеві і вікові особливості та патологічні, так звані органічні зміни. Ці властивості набагато більше залежать від фізіологічних особливостей головного мозку, а соціальні впливи їх лише субординують та компенсують. Активність цієї підструктури визначається властивостями нервової системи.

Таблиця 1

*Динамічна функціональна структура особистості  
(за К. К. Платоновим)*

| Підструктура                   | Підструктура під структури   | Співвідношення біологічного та соціального               | Вид формування |
|--------------------------------|--|--|----------------|
| Спрямованість                  | Переконання, світогляд, ідеали, прагнення, інтереси, бажання.          | Визначну роль грає соціальне, біологічного майже не має. | Виховання      |
| Досвід                         | Знання, уміння, навички, звички.                                       | Значно більше соціального                                | Навчання       |
| Особливості психічних процесів | Увага, відчуття, сприймання, пам'ять, мислення, воля, емоції, почуття. | Частіше більше соціального                               | Вправи         |
| Біопсихічні властивості        | Темперамент, статеві, вікові, фармакологічно зумовлені властивості.    | Соціального майже не має                                 | Тренування     |



Головним структурним компонентом особистості є її спрямованість як система спонукань, що визначає вибірковість ставлень та активності особистості.

### Завдання для самоконтролю

1. Які головні ознаки особистості?
2. В чому проявляється суспільна сутність особистості?
3. Що в особистості обумовлено її біологічною природою?
4. Як співвідносяться між собою поняття „особистість” та „індивідуальність”?
5. Із чого складається структура особистості?
6. Що таке спрямованість особистості?
7. За якими зовнішніми проявами особистості можна судити про рівень розвитку її суспільної свідомості?

### Практична робота

#### Тест 1. „Мої цінності”

Коли ви виконаєте вправу, то зможете:

- глибше зрозуміти свої життєві цінності;
- поділитися своїми заповітними мріями;
- відкрити свій внутрішній світ;
- придумати свій герб.

Перш ніж працювати над гербом, ознайомтеся з нашими рекомендаціями:

Герб повинний висвітлювати ідеї, які відповідають на шість запитань (див. нижче).

1. Яке ваше найбільше досягнення на сьогодні?
2. Що мало привертає увагу і про що нецікаво говорити?
3. Що може зробити вас щасливим?
4. Що ви вважаєте своїм життєвим крахом?
5. Ваша першочергова мета в житті?

|   |   |
|---|---|
| 1 | 4 |
| 2 | 5 |
| 3 | 6 |

6. Якщо б вас повідомили, що наступного року вам у всьому щаститиме, щоб ви зробили і в якому напрямку?

Після того, як малюнок герба буде закінчений, розшифруйте його словами.

**Дискусія:** „Яких людей можна назвати особистостями з великої літери в наші дні?”

### Література:

1. Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М., 1982.
2. Платонов К. К. Динамическая функциональная структура личности / Краткий словарь системы психол. понятий. – М.: Высш. Школа, 1984.
3. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: „А. П. Н.”, 1999. – 463 с.
4. Цигульська Т. Ф. Загальна та прикладна психологія. – К.: Наукова думка, 2000.
5. Орлов Ю. М. Восхождение к индивидуальности. – М., 1995.
6. Фридман Л. М., Кулагина И. Ю. Психологический справочник учителя. – М., Изд-во «Совершенство», 1998. – 432 с.
7. Титаренко Т. – Я знакомый и неузнаваемый. – К., 1991.
8. Практична психологія та соціальна робота. – 1999. – № 6.



**Тема 2. Самосвідомість та “Я – концепція” особистості**

1. Поняття про свідомість та самосвідомість.
2. „Я-концепція” особистості та її структурні елементи:
  - а) когнітивний структурний елемент;
  - б) емоційно-оцінний структурний елемент;
  - в) поведінковий структурний елемент.
3. Самооцінка особистості. Рівень домагань.
4. Завдання для самоконтролю.

**Свідомість** є вищою інтегрованою формою психіки, яка складається під впливом суспільно-історичних умов у трудовій діяльності людини та її спілкування за допомогою мови з іншими людьми.

Основними характеристиками свідомості є:

- 1) *Відображення навколишнього світу за допомогою пізнавальних процесів* (відчуття, сприймання, пам'ять, мислення, уява).  
Порушення діяльності будь – якого з пізнавальних процесів призводить до розладу свідомості.
- 2) *Розрізнення суб'єкта й об'єкта* (тобто того, що належить “я” і “не-я”), яке відбувається в процесі формування самосвідомості людини. Людина є єдиною живою істотою, яка здатна до самопізнання та самооцінки своїх вчинків і себе в цілому. За висловом Гегеля, „людина є тварина, але вона вже не тварина, тому що знає, що вона тварина”.
- 3) *Забезпечення цілеутворюючої діяльності* людини: завдяки випереджальному відображенню людина розкриває причинно – наслідкові зв'язки, передбачає майбутнє, ставить перед собою мету, приймає вольові рішення, переборює труднощі, працюючи, активно впливає на навколишній світ.
- 4) *Наявність емоційно-оцінних ставлень до всього, що відбувається навколо, до інших людей, до самої себе.* (Ця характеристика свідомості проявляється найбільш виразно в таких моральних почуттях, як почуття обов'язку, патріотизм, переживання)

Усвідомлене ставлення людини до своїх потреб і здібностей, потягів і мотивів поведінки, переживань і думок називають *самосвідомістю особистості*.

Самосвідомість проявляється в *пізнавальній* (самовідчуття, самоспостереження, самоаналіз, самокритика);

*емоційній* (самопочуття, самолюбство, скромність, гордість, почуття власної гідності);

*вольовій* (стриманість, самоконтроль, самовладання, дисципліна) формах.

Уявлення про себе (суб'єктивний образ свого „Я”) виникає під впливом оцінного ставлення інших людей при співвідношенні мотивів, мети і результатів своїх вчинків та дій з соціальними нормами поведінки, які прийняті в конкретному суспільстві. Результатом самосвідомості є „Я – концепція” особистості.

„Я-концепція” – це динамічна система уявлень людини про себе, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних та інших особливостей, самооцінку та суб'єктивне сприймання зовнішніх факторів, які впливають на особистість.

„Я-концепція” є системою установок, яка включає три структурні елементи:

1) *Когнітивний – образ „Я”*, який характеризує зміст уявлень про себе, образ власних якостей, здібностей, соціальної значущості, який утворюється на основі самоусвідомлення у процесі самопізнання.

Девіз „пізнай самого себе” був накреслений на арці Дельфійського храму в V ст. до н. е. у Греції. Він означав: пізнай волю богів у своїй долі, покорись їй. Давньогрецькі мислителі часів Платона трактували цей девіз по-іншому: пізнай своє призначення, відкрий свої можливості, передбач свою поведінку. Звідси випливають основні чинники пізнання: темперамент, характер, здібності, талант тощо. Цей девіз є актуальним і на сьогоднішній день. Тому, пізнавши себе, необхідно вдосконалюватися, розвиватися і ніколи не зупинятися на досягнутому.



2) *Емоційно-оцінний, афективний*, що відображає ставлення до себе загалом чи до окремих сторін своєї особистості, діяльності й проявляється в системі самооцінок. Це питання про самооцінку людини, з якої випливає самоставлення особистості, гідність, дружба, духовне самовдосконалення. Самооцінка є центральним компонентом „Я – концепції”

*Самооцінка* – це та цінність, значущість, якої надає собі індивід загалом та окремим сторонам своєї особистості, діяльності, поведінки. Самооцінка впливає на поведінку, діяльність і розвиток особистості, її стосунки з іншими людьми. Відображаючи рівень задоволення чи незадоволення собою, самооцінка створює основу для сприймання власного успіху чи неуспіху в діяльності, досягнення мети певного рівня, тобто рівня домагань особистості.

*Рівень домагань* – це прагнення до досягнення мети тієї складності, на яку людина вважає себе здатною. В основі рівня домагань лежить самооцінка (чи своїх можливостей, потенціалу в окремій сфері, чи себе як особистості загалом).

Самооцінку характеризують за такими параметрами:

- а) *за рівнем виділяють*: високу, середню, низьку;
- б) *за співвідношенням з реальними успіхами*: адекватну та неадекватну (завищену, занижену);
- в) *за особливостями будови*: конфлікту чи безконфліктну.

Самооцінка формується на основі оцінок оточуючих, оцінки результатів власної діяльності, а також на основі співвідношення реального та ідеального уявлення про себе.

3) *Поведінковий структурний елемент*, який характеризує прояви перших двох елементів у поведінці (саморегуляція та самореалізація).

Основним компонентом саморегулятивної системи особистості є воля.

Саморегуляцію можна розглядати в єдності із поняттям самореалізації, оскільки особистість, регулюючи своїми функціональними живими системами різних рівнів організації

складності, і, таким чином, мобілізуючи себе, реалізує закладені в ній можливості.

Щоб себе реалізувати, особистість має знати свої реальні і потенційні можливості, властивості своєї психічної діяльності, рівень сили вольової енергії, що є основним рушійним фактором реалізації передбаченої мети.

#### *Методи саморегуляції:*

Самопідбадьорення, самопереконання, самонаказ, самонавіювання, самоконтроль, самокорекція.

*З погляду змісту і характеру уявлень про себе* виділяють “Я-ннунале”, “Я-теперішне”, “Я-майбутнє”, а також “Я-динамічне” (як особистість змінюється, якою вона прагне стати), “Я-реальне”, “Я-ідеальне”, “Я-уявлюване”, “Я-маску”, “Я-фантастичне” тощо. Розбіжності між “ідеальним Я” та “реальним Я” є джерелом розвитку особистості.

“Я” людини має бути повнокровним, розвинутим, вільним, вона повинна добре знати всі свої особливості і можливості, щоб перетворити їх у повноцінні достоїнства власної особистості. Не поважаючи себе, не розуміючи самого себе, людина не зможе ні зрозуміти, ні поважати інших людей.

“Я-концепція” формується під впливом життєвого досвіду людини, насамперед стосунків у сім’ї, проте досить рано вона сама набуває якості активності й починає впливати на інтерпретацію цього досвіду, на мету особистості, систему її очікувань та прогнозів.

#### *Питання для самоконтролю*

1. Охарактеризуйте свідомість та самосвідомість людини.
2. Що таке „Я-концепція” особистості та з яких структурних елементів вона складається?
3. За якими параметрами характеризують самооцінку особистості?
4. Що лежить в основі рівня домагань особистості?



**Практична робота**

**Вправа 1.** Потрібно щиро відповідати собі на запитання, які розміщені у схемі 1.

Запитань можна задавати багато і самих різних. Кожний, мабуть, буде задавати їх собі, виходячи з того, яким він хоче стати, заради чого бажає себе пізнати, що в собі захоче виховати.

Але при всіх варіантах потрібно пам'ятати, що пізнання власного внутрішнього світу – це лише одна із складових самовиховання. Огляніться навкруги. Ви постійно знаходитесь серед людей: дуже близьких, рідних – вдома, в колі друзів; добре чи не дуже знайомих – в школі, в гостях, в клубах, гуртках, секціях, зовсім незнайомих – на вулиці, в автобусі, в театрі, кіно, музеї, магазині – кругом і завжди. Ще древньоримський полководець і філософ Марк Аврелій говорив: „Якби ти захотів цього, ти не зможеш відмежувати своє життя від людства. Ти живеш в ньому, ним і для нього. Ми всі створені для взаємодій, як ноги, руки, очі”.

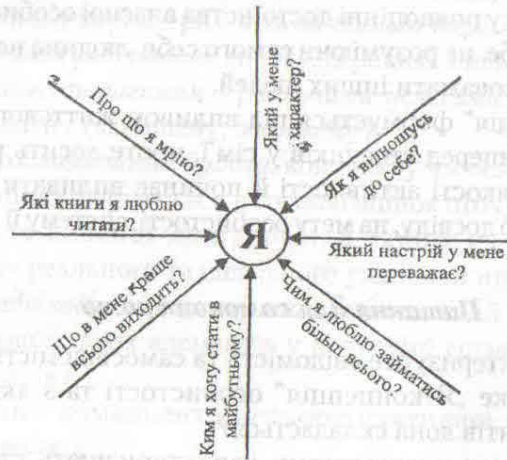


Схема 1. "Я і мій характер"

**Вправа 2. "Хто я?"**

У кожної людини є власна теорія щодо того, що саме робить її унікальною, єдиною у своєму роді, чим вона відрізняється від усіх інших людей. При цьому виникає запитання: чи поділяють оточуючі мою думку про себе? Якщо вони бачать мене інакше, то що лежить в основі їхнього сприймання та оцінки?

Спробуємо з'ясувати це питання в ході виконання таких завдань. Візьміть кілька аркушів паперу і напишіть на одному з них у правому верхньому куті те зі своїх імен, до якого Ви найбільше звикли (це може бути просто ім'я, ім'я та по-батькові, прізвище і т. д.) Після цього:

А. Дайте відповідь на запитання: „Хто я такий?”. Зробіть це швидко, записуючи свої відповіді точно в такій формі, як вони зразу приходять в голову.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Б. Дайте відповідь на це запитання так, як, на Вашу думку, про Вас сказали б Ваші батько чи мати (виберіть одного).

- 1..... 10.

В. Дайте відповідь на це ж запитання так, як, на Вашу думку, сказав би про Вас найкращий друг (подруга).

- 1..... 10.

Тепер порівняйте ці три набори відповідей і в письмовій формі вкажіть таке:

1. У чому полягає подібність?
2. Які відмінності?
3. Якщо є відмінності, то як Ви їх пояснюєте стосовно себе?



Якою мірою Ви поводите себе по-різному з різними людьми і які ролі берете на себе під час спілкування з близькими людьми?

4. Вкажіть, які відповіді вашої самохарактеристики (пункт 1) стосувалися:

- а) фізичних якостей (зовнішність, сила, здоров'я тощо);
- б) психологічних особливостей (інтелект, емоційна сфера тощо, темперамент, характер);
- в) соціальних ролей (моє становище в групі, відношення до навчання, до друзів, оточуючих людей, сім'ї).

Тепер установіть черговість перерахування цих трьох груп якостей, яку Ви вважаєте доцільною. Чи залишаєтесь тепер Ви на своїй початковій позиції в складанні своєї характеристики? Якщо ні, то запишіть новий порядок чергування якостей, названих Вами спочатку. Чи додалися, чи змінилися деякі з них і чим Ви це пояснюєте?

Якщо ви виконали вправу, то написаний Вами підсумок є словесним визначенням Вашої "Я-концепції", тобто відносно узгодженого і зафіксованого уявлення про самого себе. Тут же зазначимо залежність "Я-концепції" від інших людей, які Вас сприймають, від варіанта свого імені, якому Ви надаєте перевагу і який багато в чому залежить від тих, хто Вас оточує.

### Вправа 3.

"Хто я?" Відповідати на це запитання двадцятьма реченнями. Писати треба швидко, довго не роздумуючи. Викладач разом з учнями аналізує результати: яку сторону власного "я" вони знають найкраще? Наприклад, зовнішність, взаємини з оточуючими, навчальні якості ("я" в школі), моральні риси, плани на майбутнє тощо.

"Яким мене бачать інші?" За згодою учнів однокласники характеризують його (письмово). Дає собі оцінку і він сам. Потім словесні портрети зачитуються, порівнюються із самооцінками. Учень відзначає, що його найбільш вразило, які характеристики не збігаються з його уявленням про себе.

"Мої плюси і мінуси". Чистий аркуш ділиться лінією навпіл. В один стовпчик учні записують свої позитивні, в інший – негативні якості. Причому більше уваги слід приділити достоїнствам, оскільки відомо, що недоліки описати легше. Цю вправу можна виконувати, як і попередню: клас визначає "плюси" і "мінуси" когось із учнів за його згодою.

"Я не такий, як усі". Учням пропонується записати не менше п'яти рис, які відрізняють їх від інших. Записи узагальнюються. Викладач пояснює, що індивідуальність – одна з найцінніших ознак особистості.

"Яким я був і яким став". Учні коротко характеризують власне "я" у минулому і тепер. Разом із викладачем визначають, які зміни відбулися, як учень оцінює себе колишнього і сьогоденного. Намагаються з'ясувати причини змін.

### Вправа 4. „Проективний малюнок” (20-25 хв.)

Пропонується виконати два малюнки: „Я – такий, як є”, „Я – такий, яким хотів би бути”. Для цього дається 5 хвилин. Потім вчитель збирає малюнки і перемішує. Вибирається один для обговорення. Кожний по черзі розповідає, що він бачить на малюнку, повідомляє про свої відчуття, ставлення до намальованого, якою він бачить людину, що малювала, і якою б ця людина хотіла бути. Автор теж анонімно бере участь в обговоренні. Потім усі намагаються з'ясувати, хто це малював. Далі автор відкриває себе і розповідає, що він хотів виразити цим малюнком та відмічає характеристики, які найбільше йому сподобалися.

### Тест 1. Визначення рівня самооцінки

Тест включає 32 судження, з приводу яких можливі п'ять варіантів відповідей, кожна з яких кодується балами за схемою:

- дуже часто – 4 бали;
- часто – 3 бали;
- інколи – 2 бали;
- рідко – 1 бал;
- ніколи – 0 балів.



**Судження:**

1. Мені хочеться, щоб мої друзі мене підбадьорювали.
2. Постійно відчуваю відповідальність за доручену мені роботу.
3. Я турбуюсь про своє майбутнє.
4. Багато хто мене ненавидить.
5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші.
6. Я турбуюсь за свій психічний стан.
7. Я боюсь виглядати дурнем.
8. Зовнішній вигляд інших набагато кращий ніж мій.
9. Я боюсь виступати з промовою перед незнайомими людьми.
10. Я допускаю помилки.
11. Як шкода, що я не вмю як слід розмовляти з людьми.
12. Як шкода, що мені не вистачає впевненості у собі.
13. Мені б хотілось, щоб мої дії частіше схвалювали інші.
14. Я надто скромний.
15. Моє життя безкорисне.
16. Багато хто неправильної думки про мене.
17. Мені ні з ким поділитися своїми думками.
18. Люди чекають від мене багато.
19. Люди не дуже цікавляться моїми досягненнями.
20. Я трохи бентежусь (ніяковію).
21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене.
22. Я не відчуваю себе в небезпеці.
23. Я часто хвилююсь і даремно.
24. Я ніяковію, коли вхожу до кімнати, де вже сидять люди.
25. Я себе постійно відчуваю скутим.
26. Я думаю, що люди говорять про мене за моєю спиною.
27. Я впевнений, що люди майже все сприймають набагато легше, ніж я.
28. Мені здається, що зі мною має трапитись яка-небудь неприємність.
29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене.
30. Як шкода, що я не такий комунікабельний.
31. У суперечках я висловлююсь лише тоді, коли впевнений у своїй правоті.
32. Я думаю про те, чого чекають від мене друзі.

Для того, щоб визначити рівень самооцінки, необхідно звести бали за всіма 32 судженнями.

*Сума балів від 0 до 25* свідчить про високий рівень самооцінки, за якою людина правильно реагує на зауваження інших і рідко сумнівається у своїх діях.

*Сума балів від 26 до 45* свідчить про середній рівень самооцінки, за якого людина рідко страждає від „комплексу неповноцінності” і лише час від часу намагається підлаздитися під думку інших.

*Сума балів від 46 до 128* вказує на низький рівень самооцінки, за яким людина хворобливо переносить критичні зауваження на свою адресу, намагається завжди рахуватися з думками інших і часто страждає від „комплексу неповноцінності”.

**Тест 2. „Самооцінка”.**

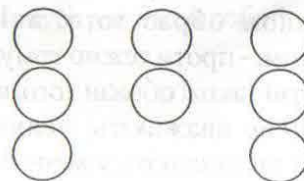
*Інструкція:* „Перед Вами на листку паперу стрічка із восьми кілець. Виберіть кільце для себе і кільця для інших людей із Вашого оточення.



*Інтерпретація:* Самооцінка визначається як сприйняття суб'єктом його цінності, значимості в порівнянні з іншими. Чим лівіше розміщене кільце, яким позначають себе, тим вища самооцінка дослідника.

**Тест 3. „Сила”**

*Інструкція:* „Перед Вами кільце, що означає „Я” в оточенні на півкільця, що складається із інших кілець. Виберіть із цих кілець те, яке означає іншу людину (батька, вчителя, директора)”.

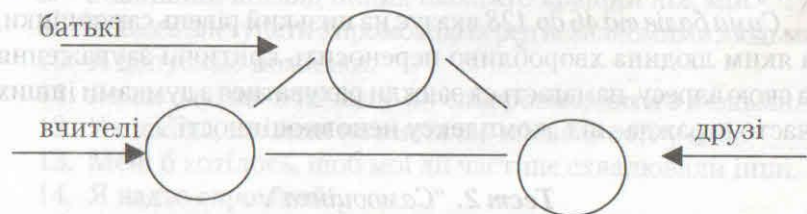




**Інтерпретація:** Сила визначається як перевага, рівність або покора по відношенню до визначених авторитетних фігур. Мірою сили є більш високе положення кільця, яке означає „Я”, в порівнянні з кільцями, що позначають інших.

#### Тест 4. Соціальна зацікавленість

**Інструкція:** „На листку паперу зображений трикутник, який означає інших людей (батьків, учителів, друзів). Розмісти кільце, яке означає „Я””.



**Інтерпретація:** Соціальна зацікавленість – сприйняття себе частиною групи чи окремо від інших. Якщо дослідник розміщує кільце всередині трикутника, то він сприймає себе як частину цілого, якщо поза – то він сприймає себе окремо від соціального цілого.

#### Вправа 5. Уважно прочитайте такі судження:

1. Усі ми себе так чи інакше недооцінюємо. У кожного з нас є образ себе гіршого, ніж ми є насправді.
2. У чомусь я себе переоцінюю. У мене є внутрішній образ себе кращого, ніж я є насправді.
3. Я потайки уявляю також пишній образ себе такого, яким би мені хотілося бути, ідеалізовану модель своєї особистості, що практично недосяжна і тому безплідна.
4. У мене є також образ того, яким мені хотілося б видаватись оточуючим, - протилежно тому, яким я є в дійсності.
5. У мені присутні також образи того, яким мене бачать інші люди, яким вони мене вважають; деякі з цих образів мені подобаються, а деякі викликають у мене протест.

6. Нарешті, у мене є образ того, яким мене хотіли б бачити інші люди, – образ очікуваних ними змін моєї особистості.

Після кожного висловлювання слід закрити очі і певний час подумати про цей образ. Нехай він виникне перед внутрішнім зором; нехай Ви чітко побачите його, звернете увагу на пов'язані з ним почуття. Ви маєте відповісти самому собі, на основі яких мотивів, цінностей, цілей, переживань свій особистий образ Ви вважаєте ідеальним.

Наведені вправи доцільно закінчити заявою про те, що Ви сповнені рішучості поводитись щодня у відповідності з ідеальною моделлю.

#### Література:

1. Практическая психология образования. / Под ред. И. В. Дубровиной – М.: ТУ «Сфера», 1998.
2. Загальна психологія: Навчальний посібник. О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: „А. П. Н.”, 1999.
3. Карпенчук С. Г. Самовиховання особистості. – Київ, 1998.
4. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія. Підручник. – К., 1995.
5. Практикум по основам психологии. Тексты и хрестоматия. Учебное пособие для студентов мед. ин-ов. / Составитель – В. А. Мельников. Симферополь: «Сонат», 1997.
6. Мудрик А. В. Время поисков и решений, или старшеклассникам о них самих. – М.: Просвещение, 1990.
7. Томан И. Как усовершенствовать самого себя / Пер. с чешск. – К.: Изд-во полит. л-ры Украины, 1988.
8. Леви Л. Л. Искусство быть собой. – М.: Знание, 1991.



### Тема 3. Темперамент. Характер.

1. Темперамент.
2. Історія розвитку уявлень про темперамент. Вчення про типи нервової системи.
3. Типи темпераментів: сангвінік, холерик, флегматик, меланхолік.
4. Характер. Риси характеру.
5. Фактори, які впливають на формування характеру: фізіологічні особливості, виховання, соціальне середовище, самовиховання.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота

Серед рис, які визначають нашу індивідуальність, варто зупинитися на тих, які виявляються у властивостях темпераменту людини.

**Темперамент** – це вроджені форми поведінки, які проявляються в динаміці, тонусі та врівноваженості наших реакцій на життєві впливи. Темперамент являє собою динамічну характеристику поведінки людини.

Поняття „темперамент” запропонував грецький лікар Гіппократ (бл. 460-бл. 377 рр. до н. е.). Він вважав, що у тілі людини переливаються чотири рідини: кров, слиз, жовч і чорна жовч. Якщо переважає кров (лат. *sanguis*) – людина поводиться як сангвінік, слиз (гр. *phlegma*) – флегматик, жовта жовч (гр. *chole*) – холерик; чорна жовч (гр. *melaina chole*) – меланхолік. Цю теорію продовжував досліджувати послідовник Гіппократа – давньоримський лікар Гален (бл. 130-200 рр. н. е.). Вона дістала назву гуморальної (від. лат. *humor* – рідина). Слід сказати, що теорія темпераменту Гіппократа – Галена довгий час була провідною і дістала часткове підтвердження в сучасних ендокринологічних та психофармакологічних дослідженнях. Наприклад, такі риси темпераменту, як реактивність, емоційна

врівноваженість, чутливість, значною мірою зумовлюються індивідуальними особливостями функціонування гормональної системи.

У 20-ті роки нашого століття під впливом антропологічних та психіатричних досліджень конституційних відмінностей між людьми та схильності до психічних захворювань визначилася концепція, що пов'язувала будову тіла та якості темпераменту. Її засновником був французький лікар Клод Сіго. Погляди К. Сіго вплинули на створення конституційних теорій темпераменту. Головним пропагандистом конституційної типології вважається німецький психіатр Е. Кречмер. Згідно його дослідження люди з певним типом будови тіла мають певні психічні особливості.

Подібно до того, як у Європі поширювалася конституційна типологія Е. Кречмера, в Америці набувала популярності концепція У. Шелдона. Його погляди на типологію близькі до концепції Кречмера, за якою тіло та темперамент – це два параметри одного й того самого об'єкта, котрим є людина.

Наукове розв'язання питання основ темпераменту вперше дав І. Павлов у своєму вченні про типи нервової системи тварин і людини. І. Павлов висунув гіпотезу, що в основі індивідуальних відмінностей в поведінці лежать фундаментальні властивості нервових процесів – збудження та гальмування, їх врівноваженість та рухливість.

Сила нервової системи визначає її працездатність. Вона проявляється у функціональній витривалості, тобто здатності витримувати тривалі та короточасні, але сильні збудження. Врівноваженість нервових процесів – це баланс між процесами збудження та гальмування, а їхня рухливість – швидкість зміни збудження та гальмування. Рухливість нервових процесів проявляється в здатності змінювати поведінку залежно від умов, швидко переходити від однієї дії до іншої, від пасивного стану до активного чи навпаки. Протилежною рухливості є інертність нервових процесів. Нервова система інертніша тоді, коли потребує більше часу чи зусиль для переходу від одного процесу



до іншого. Ці якості нервових процесів утворюють певні системи, комбінації, які й зумовлюють тип нервової системи.

І. П. Павлов визначив чотири основні типи нервової системи, близькі до типології Гіппократа – Галена:

- 1) сильний, врівноважений, рухливий тип – сангвінік;
- 2) сильний, врівноважений, інертний тип – флегматик;
- 3) сильний, нерівноважений тип – холерик;
- 4) слабкий тип – меланхолік.

Він біологічна основа нашої особистості. Риси темпераменту наслідуються, і вони відносно слабо схильні до змін під впливом оточення чи виховання.

Усі типи темпераменту можна охарактеризувати за такими основними якостями:

- 1) **лабільність** – швидкість виникнення та протікання збудження і гальмування;
- 2) **сенситивність** – визначається тим, яка сила впливу необхідна, щоб викликати в людини реакцію;
- 3) **реактивність** – сила емоційної реакції на зовнішні та внутрішні подразники;
- 4) **активність** – характеризується тим, наскільки людина активна під час подолання перешкод;
- 5) **темп реакцій** – швидкість протікання психічних процесів та реакцій;
- 6) **пластичність** – гнучкість, легкість пристосування до нових умов;
- 7) **ригідність** – інертність, нечутливість до зміни умов;
- 8) **екстраверсія** – спрямованість особистості до довкілля, до оточуючих людей;
- 9) **інтроверсія** – фіксація особистості на собі, на своїх переживаннях та думках, схильність до самоаналізу;
- 10) **емоційна збудливість** – характеризується тим, якої сили потрібен вплив, щоб викликати емоційну реакцію.

**Темперамент має наступні характеристики:**

**Холерик:**

Непосидючий, метушливий;  
Невитриманий;  
Нетерплячий;  
Різкий та прямолінійний у спілкуванні з людьми;  
Рішучий та ініціативний;  
Впертий;  
Кмітливий у суперечці;  
Працює уривчасто;  
Здатний на ризик;  
Незлопам'ятний та необразливий;  
Швидко, емоційно розмовляє;  
Нерівноважений та здатний до гарячкватості;  
Наполегливий у досягненні мети;  
Схильний до різких змін настрою;  
Нетерплячий до недоліків.

**Сангвінік:**

Веселий та життєрадісний;  
Енергійний та діловий;  
Не завжди доводить розпочату справу до кінця;  
Здатний переоцінювати себе;  
Здатний швидко схоплювати нове;  
Нестійкий в інтересах та схильностях;  
Легко переживає невдачі та неприємності;  
Легко пристосовується до різних обставин;  
Із задоволенням береться за будь-яку нову справу;  
Швидко розчаровується, якщо справа перестає його цікавити;  
Швидко включається у нову справу і швидко переключається на іншу;  
Одноманітна буденна, кропітка робота є тягарем для нього;  
Співчутливий, не почуває скутості з новими людьми;  
Витривалий;  
Володіє гучною, швидкою мовою, розбірливою вимовою, яка супроводжується жвавими жестами, виразною мімікою;  
Зберігає самовладання в складній ситуації;  
Часто не зібраний, виявляє поспішність у рішеннях;  
Легко відволікається;  
Має переважно бадьорий настрій.



**Флегматик:**

Спокійний та холонокровний;  
Послідовний та розсудливий у справах;  
Обережний та ґрунтовний;  
Вміє чекати;  
Мовчазний та не полюбляє пустого базікання;  
Володіє спокійною, рівномірною вимовою, без різких жестів;  
Стриманий та терплячий;  
Доводить розпочату справу до кінця;  
Суворо дотримується розробленого розпорядку дня;  
Малочутливий до заохочення та покарання;  
Незлий, виявляє поблажливість до критики на свою адресу;  
Постійний у своїх симпатіях та інтересах;  
Повільно включається в роботу та перекладається на іншу;  
Полюбляє акуратність та порядок у всьому;  
Важко пристосовується до нових обставин;  
Інертний, малорухливий.

**Меланхолік:**

Сором'язливий та скромний;  
Губиться у нових обставинах;  
Йому складно налагодити контакт з незнайомими людьми;  
Він не вірить у свої сили;  
Легко переносить самотність;  
Почуває розпач та пригніченість під час невдач;  
Прагне замкнутись у собі;  
Швидко стомлюється;  
Володіє тихою мовою;  
Мимоволі пристосовується до характеру співрозмовника;  
Вразливий, чутливий, сльозливий;  
Надмірно чутливий до заохочення та покарання;  
Ставить високі вимоги до себе та інших;  
Здатний на подумливість, підозрілість;  
Надмірно образливий;  
Потайливий, не ділиться ні з ким своїми думками;  
Малоактивний;  
Безмовно покірний;  
Намагається викликати співчуття.

Аналізуючи темперамент на основі наведених характеристик, слід звернути увагу на те, що особливо перешкоджає в навчанні, спілкуванні з товаришами і дорослими. Наприклад, якщо людина знає, що властиві їй нестриманість, гарячкуватість є характерними якостями темпераменту як вродженого явища, вона не шукатиме причини роздратованості в співрозмовнику, а формуватиме в собі уміння регулювати свої емоції. Меланхоліка необхідно стимулювати до подолання пасивності, невпевненості, сором'язливості тощо. Якщо людина несмілива, боязлива, її слід навчити діяти за правилом: „Чого боюсь – за те берусь”.

В практиці спілкування ми часто сприймаємо характеристики темпераменту як риси характеру, а тому нормальна імпульсивність холерика кваліфікується як агресивність, а пасивність флегматика – як “тупість”. Будьте уважні, пам'ятайте, що з поведінкою ми, в першу чергу, „зчитуємо” темперамент, а для того, щоб зрозуміти і вивчити характер людини, потрібно набагато більше часу і зусиль.

Тип темпераменту – це не тільки складнощі в житті людини, але і потенціал сильних, визначних рис особистості.

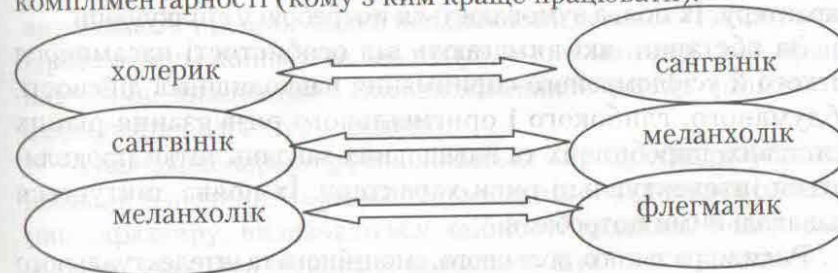
*Коли Ви – меланхолік*, то Ви чудовий друг, здатний до самопожертви і героїчних вчинків;

*Коли Ви – флегматик*, то Ви завжди – надія для інших, вони за Вами як „за кам'яною стіною”;

*Коли Ви – холерик*, то Ви здатні багато досягнути, бо Ви умієте визначати і досягати мети;

*Коли Ви – сангвінік*, то всі знають, що Ви випромінюєте тепло, якого так не вистачає людям.

Без врахування специфіки кожної особистості, при формуванні малих груп в колективі можна слідувати такому принципу компліментарності (кому з ким краще працювати).



І. Кант розмежував поняття “темперамент” і “характер”, розуміючи під темпераментом „те, що творить з людиною природа”, а під характером – „те, що вона сама творить із себе”.

**Характер** – сукупність стійких індивідуально-психологічних властивостей людини, які проявляються в її діяльності і поведінці, у відношенні до колективу, до інших людей, до оточуючої дійсності, самої себе.



Характер має свою структуру, що в певний спосіб поєднує його риси. Під рисами розуміють складні індивідуальні особливості, досить показові для людини, які дають змогу з певною вірогідністю передбачати її поведінку в тому чи іншому конкретному випадку.

На основі морально-психологічної природи риси характеру поділяють на *моральні, вольові, емоційні та інтелектуальні*.

Всі ці риси проявляються в різних життєвих ситуаціях. Так, у ситуаціях, які ставлять перед особистістю вимогу діяти згідно з суспільними ідеалами, нормами, правилами поведінки, на передній план виходять моральні якості поведінки. Поява цих рис стимулюється потребами людини в цілісному соціальному середовищі.

В умовах, які спонукають особистість головним чином до вольових зусиль, здійснення вольових дій, найяскравіше проявляються вольові риси характеру. Це зумовлено потребою людини в активній та змістовній діяльності.

Якщо ж особистості потрібно емоційно оцінити себе чи інших людей, явища природи, мистецтво, навколишню дійсність, то найбільш яскраво виявляються емоційні риси характеру. Їх поява зумовлюється потребою у спілкуванні.

За обставин, які вимагають від особистості насамперед чіткого й усвідомленого сприймання навколишньої дійсності, обдуманого, глибокого і оригінального розв'язання різних життєвих, виробничих та навчальних завдань, чітко проявляються інтелектуальні риси характеру. Їх поява диктується пізнавальними потребами.

Риси морального, вольового, емоційного та інтелектуального змісту є провідними рисами характеру людини. В установленому характері риси, що взаємопов'язані і залежать одна від одної, утворюють групи, які називають симптомокомплексами.

**Б. М. Теплов виділяє групи рис характеру особистості, що виражають:**

- *її ставлення до інших людей* (принциповість та безпринципність, правдивість, тактовність і грубість, уміння спілкуватися);

- *ставлення особистості до себе* (самолюбство, почуття власної гідності чи невпевненість, приниженість. В одних на перший план виступають себелюбство, егоцентризм, в інших – самозречення в боротьбі за загальну справу);

- *ставлення до праці* (ентузіазм, серйозність, відповідальність за доручену справу, занепокоєння результатами);

- *ставлення до речей* (акуратність чи недбалість щодо книг, одягу, речей).

В. Гюго стверджував, що у людини три характери: той який їй приписують, той, який вона сама собі приписує, і, той, який є в дійсності.

*Людина, у якої 100% характеру і тільки 50% розуму, більш обдарована, ніж та, у якої 100% розуму і 50% характеру.*

Існує думка, що риси характеру, властиві індивідові, є природними, спадково набутими. Це пояснюється тим, що процес соціального визрівання, набуття системи усталених рис характеру протікає майже непомітно. До того ж фізіологічні особливості функціонування головного мозку, ендокринної системи спричиняють те, що одні й ті самі соціальні впливи викликають у різних людей неоднаковий психологічний ефект. Проте безсумнівним є те, що побут, умови життя в сім'ї, праця, навчання, виховання і самовиховання – все це впливає на формування характеру людини.

А найкраще характер розкривається в продуктах, результатах діяльності людини. За результатами праці відбувається селекція рис характеру, визначаються здібності людини, її моральна зрілість, емоційна рівновага, вольова та інтелектуальна сила.

„Який характер, такі і вчинки” – говорить народна мудрість. Кожна людина повинна добре знати особливості, риси власного характеру і пам'ятати, що вони проявляються в її поведінці. Головну увагу потрібно звернути на виховання характеру. Кожна його риса диктує людині у певних умовах ті чи інші вчинки, накладає відбиток на її дії, думки і почуття.

Слова, рухи, дії, окремі вчинки і поведінка в цілому допомагають зрозуміти характер людини, вони як би висвічують її внутрішній, прихований від сторонніх очей зміст.



Для того щоб пізнати людину, потрібний час і постійне спілкування з нею. З незнайомою людиною важко спілкуватися і мати справу перш за все тому, що ти не знаєш, чого від неї можна чекати і чого вона чекає від тебе. Знаючи характер людини, ми можемо передбачити, як вона себе буде вести в тій чи іншій ситуації, як вчинить при певних обставинах, що зробить, що і як скаже.

Згадайте своїх друзів, знайомих, ровесників ... Напевно ви можете передбачити, як майже кожний з них поставиться до тієї чи іншої проблеми, яке прийме рішення. Якщо ж вчинки вашого знайомого чи товариша залежать не стільки від нього самого, скільки від зовнішніх обставин, ви говорите про його „безхарактерність”. Згадаймо народні прислів'я: „Пливе за течією, як поліно”, „Не людина, а купа дрібниць”. В народі такі люди ніколи повагою не користувались. Людина, від якої не знаєш чого чекати – ненадійна людина.

#### Завдання для самоконтролю

1. Прослідкуйте історію розвитку вчення про темперамент.
2. Якими властивостями психічної діяльності характеризується темперамент?
3. Охарактеризуйте основні типи темпераменту.
4. Як може відобразитись темперамент на формуванні рис особистості?
5. Чи можна стверджувати, що властивості темпераменту мають вроджений характер?
6. Які риси людини об'єднує в собі характер?
7. Назвіть основні групи рис характеру особистості?
8. Чи можна стверджувати, що соціальний фактор виявляє рішучий вплив на формування характеру?
9. Чим можна пояснити, що найбільш повно характер людини проявляється в складних, критичних ситуаціях?

### Практична робота Вправа 1. „Я і характер”

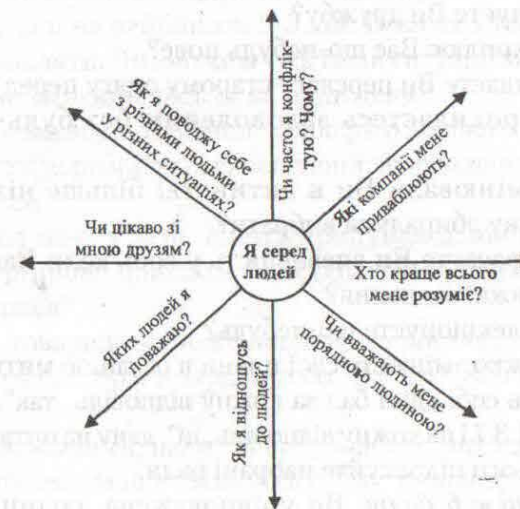


Схема 1. „Я серед людей”

Перевір себе. Чи готовий ти, бажаєш ти і чи умієш вести себе з оточуючими тебе людьми так, щоб і ти сам, і вони відчували задоволення від спілкування.

Намалюй схему „Я серед людей” (схема 1). Стрілки у ній розходяться від центру „Я” і позначають твої вчинки, дії, почуття по відношенню до інших людей. Спробуй відповісти щиро на запитання.

#### Вправа 2. Розминка „Обмін думками”.

Учням пропонується відповісти на запитання:

Інокли про когось кажуть: „Він людина з характером”. Як ви це розумієте?

Як ви розумієте східну приказку: „Посій вчинок – пожнеш звичку, посій звичку – пожнеш характер, посій характер – пожнеш долю”.



**Тест 1.**

Дайте відповіді „Так” чи „Ні” на такі запитання:

1. Чи цінуєте Ви дружбу?
2. Чи захоплює Вас що-небудь нове?
3. Чи віддаєте Ви перевагу старому одягу перед новим?
4. Чи прокидаєтесь задоволеним без будь-якої на те причини?
5. Чи змінювали Ви в дитинстві більше ніж три рази професію, яку збиралися вибрати?
6. Чи втрачаєте Ви впевненість у собі, коли Вам належить вирішити важкі завдання?
7. Чи колекціонуєте що-небудь?
8. Чи важко змінюєте свої плани в останню мить?

Запишіть собі один бал за кожну відповідь „так”, отриманий на питання 1,3,7 і на кожну відповідь „ні”, дану на питання 2,4-6 і 8.

Після цього підрахуйте набрані бали.

*Більше ніж 6 балів.* Ви урівноважена людина, батькам, учителям, друзям гріх скаржитись на Вас. У Вас легкий, хороший характер.

*Від 3 до 6 балів.* Ваш характер не назвеш легким. Ваш хороший настрій легко змінюється поганим, а це не може не відбитися на навчанні, на домашніх, на дружніх стосунках. Не забувайте, що тільки проявляючи наполегливість, Ви досягатимете успіхів.

*Менше за 3 бали.* Чому Ви не вірите в свої сили? Потрібно більше довіряти людям і шукати собі друзів серед тих, хто Вас оточує.

**Тест 2.**

Відомо, що не зустрінеш двох людей з абсолютно однаковим характером. Одні прагматичні та обережні, інші заради друзів, поставленої мети можуть гори звернути. А як вчиниш в екстремальних ситуаціях ти? Ти – відчайдушна людина? Для того, щоб узнати про це, тобі достатньо відповісти на питання цього тесту.

1. Чи будеш ти відкладати прогулянку із-за несприятливої погоди?

2. Тобі потрібно сьогодні ж від'їжджати в інше місто. Квитки вже розпродані на найближчі 2-3 дні. В касах з тобою ніхто не бажає розмовляти. Чи зможеш ти в такій ситуації знайти квиток і виїхати, не запізнившись ні на один день?

3. У тебе захворів товариш. В лікарню до нього не пускають. Чи зумієш ти перебороти всі перепони, щоб відвідати його хоча б на 5 хвилин?

4. Серед ночі у тебе вдома пролунав дзвінок. Товариш просить терміново приїхати. Чи станеш ти роздумувати, перш ніж погодишся?

5. Твій товариш не може потрапити на виставку. Чи зможеш ти покинути всі справи заради того, щоб допомогти йому туди потрапити.

6. Чи вважаєш ти, що мета виправдовує знаряддя?

7. Ти допомагаєш в тяжку хвилину тільки дуже близьким людям?

8. Ти розгубишся, коли залишишся сам у незнайомому місті?

9. Чи можеш ти поїхати в незнайоме місто, не маючи в ньому друзів, місця, де можна переночувати, грошей?

*Відповіді:* по одному балу ти можеш зарахувати собі за кожну позитивну відповідь на питання 2,3,5,9 і за кожну негативну відповідь на питання 1,4,6,7,8.

*У тебе менше 3 балів.* Відчайдушним тебе не може назвати навіть незнайома людина. Ти відносишся до тієї категорії людей, які десять раз відміряють, перш ніж відріжуть. На необдумані вчинки, навіть заради самої високої мети і самих близьких людей, ти абсолютно не здатний.

*Від 3 до 6 балів.* Ти любиш обдумувати свої вчинки і вчинки оточуючих в силу своєї природної обережності. Але заради людей, які тобі близькі, ти зможеш перебороти все, не дивлячись на можливі неприємні наслідки.

Ти отримав *більше 6 балів.* Ти не тільки відчайдушний, але й абсолютно безрозсудливий. Часто кидаєшся на виручку, хоча



тебе про це не просять. Іноді твої необдумані вчинки можуть зіпсувати плани друзів. Мабуть, потрібно бути трохи стриманішим, і тоді у тебе буде менше розчарувань.

#### Література:

1. Белоус В. В. Темперамент и деятельность: Учебн. пособие – Пятигорск, 1990.
2. Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии – М., 1982.
3. Психология и психоанализ характера: Хрестоматия. – Самара, 1997.
4. Загальна психологія: Підручник для студентів вищ. навч. закладів / С. Д. Максименко, В. О. Зайчук, В. В. Клименко, В. О. Соловієнко. – К.: Форум, 2000.
5. Практическая психология образование. / Под ред. И. В. Дубровиной. – М.: ТУ «Сфера», 1998.
6. Загальна психологія: Навчальний посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: АПН, 1999.
7. Карпенчук С. Т. Самовиховання особистості.: Науково-методич. посібник. – К.: ІЗМН, 1998.
8. Жариков Е. С., Крушельницкий Е. Л. Для тебя и о тебе: Кн. для учащихся. – М.: Просвещение, 1991.
9. Щокін Т. В. Як читати людей за їх зовнішнім виглядом. – 2-е вид. – К.: Україна, 1993.
10. Психологические тесты для тинейджеров. Сост. Т. В. Орлова. – К: Довира: ООО «Таир», 1996.

#### Тема 4. Емоції та почуття особистості

1. Поняття про емоційну сферу особистості.
2. Види емоцій і почуттів.
3. Форми переживання почуттів.
4. Вищі почуття.
5. Деякі прийоми володіння емоціями.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота.

Діяльність людини, її поведінка завжди викликають емоції і почуття – позитивне або негативне відношення до неї.

**Почуття** – *стійке емоційне ставлення людини до явищ дійсності, яке відображає значення цих явищ відповідно до її потреб і мотивів*. Вони мають виражений предметний характер, тобто пов'язані з конкретним об'єктом (предметом, людиною, подіями життя тощо). Одне й те саме почуття може реалізуватися в різних емоціях. Наприклад, почуття любові нерідко включає емоції радості, гніву, суму. В одному й тому самому почутті часто поєднуються, переходять одна в одну різні за знаком (позитивні і негативні) емоції. Цим пояснюється така властивість почуттів, як двоїстість, амбівалентність.

Почуття формуються в процесі суспільного розвитку людини і змінюються залежно від конкретних соціальних умов. В онтогенезі почуття проявляються значно пізніше, ніж емоції, вони формуються з розвитком індивідуальної свідомості, зазнаючи виховних впливів сім'ї, школи, оточення. Виникаючи як результат узагальнення окремих емоцій, почуття стають утворенням емоційної сфери людини. У процесі формування особистості почуття організовуються в ієрархічну систему, в якій одні з них здобувають провідне місце, інші залишаються потенційними, нереалізованими.

**Емоції** (від лат. хвилюю, збуджую) – особливий клас психічних процесів і станів, пов'язаний з інстинктами, потребами і мотивами, що відображаються у формі безпосереднього тимчасового переживання (задоволення, радості,



страху, тощо) значущості діючих на індивіда явищ і ситуацій життєдіяльності.

Емоція оцінює дійсність і доводить свою оцінку до організму мовою переживань. Емоції погано піддаються вольовій регуляції, їх важко викликати за своїм бажанням.

#### **Види емоцій та почуттів:**

Емоції можна класифікувати залежно від суб'єктивної цінності переживань. Так, Б. І. Додонов вирізняє наступні *види подібних „цінних” емоцій*.

1. *Альтруїстичні* – переживання, що виникають на основі потреб у сприянні, допомозі іншим людям: бажання принести іншим людям радість і щастя, почуття тривоги за їхню долю, співпереживання, почуття надійності, відданість, співчуття.

2. *Комунікативні* – виникають на підставі потреби в спілкуванні: бажання спілкуватися, ділитися думками і переживаннями, почуття симпатії, прихильності, почуття поваги до когось, почуття вдячності, бажання заслужити схвалення від близьких і шанованих людей.

3. *Глоричні* – пов'язані з потребою в самоствердженні, славі: прагнення завоювати визнання, повагу, почуття враженого самолюбства і бажання взяти реванш, почуття гордості, переваги, задоволення тим, що виріс у власних очах, підвищив цінність своєї особистості.

4. *Практичні* – визначаються успішністю чи неуспішністю діяльності, труднощами її здійснення і завершення: бажання досягти успіху в роботі, почуття напруження, захопленість роботою, приємна втома, приємне задоволення від результатів своєї праці.

5. *Романтичні* – проявляються у прагненні до всього незвичайного, таємного: чекання чогось незвичайного і дуже доброго, світлого, хвилююче почуття сприйняття зміненого довкілля: все здається іншим, незвичайним, сповненим особливої значимості, таємничості.

6. *Гностичні* – пов'язані з потребою в пізнавальній гармонії: прагнення щось зрозуміти, пізнати суть явища, почуття

здивування або нерозуміння, вагання; почуття ясності або неясності, невпевненості думки; нестримне прагнення долати суперечності у своїх судженнях, привести все в систему; почуття здогаду, близькості вирішення; радість відкритої істини.

7. *Естетичні* – пов'язані з ліричними переживаннями: потреба в красі, почуття витонченого, почуття піднесення і величного, насолода звуками, почуття світлого серед естетично-споглядального стану, приємність спогадів про минуле, гірко – приємне почуття самотності.

8. *Гедонічні* – пов'язані із задоволенням потреби в тілесному і душевному комфорті: насолода приємними фізичними відчуттями від смачної їжі, тепла, сонця тощо, почуття безтурботності, спокою, знемоги, почуття веселощів, приємна бездумна збудженість, хтивість.

9. *Акзизитивні* – виникають у зв'язку з інтересом до накопичення, колекціонування: прагнення нагромадження, радість у зв'язку зі збільшенням своїх нагромаджень; приємне почуття при спогляданні своїх зібрань.

10. *Мобілізаційні* (пугачічні) – походять від потреби в подоланні небезпеки, інтересі до боротьби: потреба в гострих відчуттях, захопленість ризиком, почуття спортивного азарту, рішучість, спортивна злість, почуття сильного вольового та емоційного напруження, мобілізація своїх фізичних і розумових здібностей і узагальнене ставлення до них – це почуття.

Емоції поділяються на *прості і складні*. За силою, характером прояву і стійкістю серед емоцій виділяються *афекти і настрої*. За змістом: *моральні, інтелектуальні та естетичні почуття*. Деякі з них можуть набувати характеру *пристрастей*.

*Прості емоції* викликаються дією на організм різних об'єктів, пов'язаних із задоволенням його первинних потреб. Вони виникають у зв'язку з відчуттями їх властивостей. Останні (кольори, запахи, смаки тощо) бувають нам приємні чи неприємні, можуть викликати задоволення чи незадоволення.

*Складні емоції*. В процесі життя і діяльності людини елементарні її переживання перетворюються на складні емоції,



пов'язані з розумінням їх об'єктів, усвідомленням їх життєвого значення. До складних емоцій належать – радість, смуток, страх, гнів, сором, страждання, горе тощо. Складні емоції ще називають фундаментальними (І. Ізард).

#### **Форми переживання почуттів:**

*Афекти* – це нетривалі й сильні емоції людини, що виникають раптово й виявляються в різких змінах м'язової діяльності та стану внутрішніх органів. Наприклад, несподівана сильна радість, вибух гніву, напад страху тощо.

*Стрес* – це стан психічного напруження, що виникає у людини у процесі діяльності за найскладніших, важких умов як у повсякденному житті, так і в особливих ситуаціях.

*Настрої* – це загальний емоційний стан людини, що характеризує її життєвий тонус упродовж певного часу. Настрої людини залежать від того, як вона усвідомлює ті чи інші події власного і суспільного життя.

*Пристрасті* – це стійкі й тривалі почуття, пов'язані зі стійким прагненням людини до певного об'єкта.

#### **Вищі почуття:**

*Моральні почуття.* Це почуття, в яких виявляється стійке ставлення людини до суспільних подій, до інших людей і до себе самої. Вони нерозривно пов'язані з нормами поведінки, прийнятими в певному суспільстві, з оцінкою відповідності цим нормам дій, вчинків, намірів людини.

Моральними почуттями є почуття любові до своєї країни, патріотизм, честь. Почуття честі – це високе моральне почуття, що характеризується ставленням людини до самої себе і ставленням до неї інших людей. Честь – це визнання суспільством досягнень особистості.

*Інтелектуальні почуття.* Вони виникають у процесі переживань, які пов'язані з розумовою, пізнавальною діяльністю людини. Такими є почуття любові до знань, почуття нового, здивування, сумніву, впевненості, невпевненості. Джерелом цих

почуттів є навчальна діяльність, творча виробнича праця людини.

*Естетичні почуття.* До них належать почуття краси, прекрасного, які породжуються явищами природи, результатами праці людей, мистецькою і творчою діяльністю. В них виявляється естетичне ставлення особистості до предметів і явищ, викликане активним бажанням оволодіти конкретними естетичними об'єктами або ж тим чи іншим видом творчої діяльності.

Моральні, інтелектуальні, естетичні почуття переживаються людиною в діяльності та спілкуванні і називаються вищими почуттями у зв'язку з тим, що вони поєднують усе багатство емоційних ставлень людини до соціального оточення.

Емоції є важливою стороною психічних процесів, які заключаються в суб'єктивних переживаннях людиною об'єктивної реальності. Вони забарвлюють наше життя, роблять його насиченим, цікавим, повноцінним. Але ці ж емоції і убивають людину через інфаркти, інсульти, гіпертонію та інші хвороби.

Людині необхідно навчитися управляти своїми емоціями, які досить часто стають джерелом міжособистісних конфліктів. Розум постійно повстає проти влади емоцій, але частіше всього це вже відбувається „після бою”, коли обидві сторони втратили голови, піддавшись владі емоцій. Але нічого не буває або тільки хорошим, або тільки поганим. Це стосується і емоцій. В цілому вони часто відіграють позитивну роль, примушуючи людину краще працювати, переборювати перепони.

Емоції – еволюційно більш ранній механізм регуляції поведінки, ніж розум, тому вони обирають і більш прості знаряддя вирішення життєвих ситуацій. Тому, хто слідує їх порадам, емоції прибавляють енергії, оскільки вони пов'язані з фізіологічними процесами на відміну від розуму, якому підпорядковуються не всі системи організму. Під сильною дією емоцій в організмі відбувається така мобілізація сил, яку розуму викликати неможливо. Так, емоційний гнів дозволяє змінити всі перепони, які при розумному підході неможливо обійти; радість дає можливість задовольнитися тим, що уже є, утримуючи від



постійної біганини за тим, чого не вистачає; страх надає сили для втечі від небезпеки, яка загрожує життю.

Як гнів, так і смуток погані порадики у виборі знарядь спілкування. В гніві людина може сказати образливі слова, про які потім пожалкує. Оточуючі рідко з розумінням відносяться до людини, яка дає волю агресивному стану, якщо навіть вона й права.

Ще складніше з взаєморозумінням приходиться тому, хто не може справитись з пасивними негативними емоціями. Здається, чим сильніше страждає людина, тим більше вона повинна розраховувати на співчуття і розуміння оточуючих. Але психологічні експерименти виявили обернену картину: людина, яка страждає, уявляється стороннім неприємною, недостойною і заслуговує того, що з нею відбувається. Не випадково древні філософи-стоїки вчили людей з максимально можливим достоїнством і витримкою переносити страждання.

Той, хто постійно чимось незадоволений, заглиблений в роздуми, ніколи не буде зрозумілий оточуючими. Люди старатимуться, по можливості, уникати спілкуватися з ним, побоюючись заразитись похмурим настроєм і песимізмом.

Неприємні емоції послаблюють здатність сприймати і вірно оцінювати навіть самі точні аргументи на користь тієї чи іншої точки зору. З цієї причини ніколи не потрібно категорично відмітати аргументи співрозмовника, якщо у вас поганий настрій чи неприємні переживання. Емоційна невірноваженість і розгул пристрастей істотно деформують істинні погляди і думки.

Приємні емоції сприяють доброзичливому сприйняттю інших людей. Позитивний емоційний стан підвищує швидкість процесів мислення, сприяє інтелектуальній активності, покращує комунікативні можливості людини, робить її більш приємним і бажаним співрозмовником. Життєва мудрість вчить звертатися з проською до впливових людей в момент доброго настрою. Але в стані радісного збудження у людини знижується критичність. Останнє може привести до підтримки людини, яка не зовсім її заслуговує, або до прийняття рішення, яке в

звичайних умовах було б неприємним. Людина не повинна дозволяти своєму мозку звикати до неприємностей. Потрібно як можна більше створювати собі хоч маленьку, але радість, яка урівноважує пережиті негативні емоції. Між іншим, здатність знаходити радість в життєвих дрібницях притаманна всім довгожителю.

Одним із найбільш доступних способів покращання емоційного стану є терапія сміхом. Сміх викликає не дуже різку, але глибоку стряску всього організму, що приводить до розслаблення м'язів і знижує напругу, яка викликається стресами. Поглиблюється дихання, легені поглинають повітря втриє більше, і кров збагачується киснем, заспокоюється ритм серця, понижується артеріальний тиск, організм звільняється від гормону стресу – адреналіну.

Здатність вірно реагувати на емоції людей заключається не тільки в тому, щоб витримкою відповідати на нестриманість, а рівним голосом - на крик. Головне полягає в умінні співпереживати. Є люди, багато обдаровані емпатією – здатністю переживання емоційних станів іншої людини як своїх власних. Емпатія допомагає подоланню бар'єрів на шляху до взаєморозуміння, дозволяє вистояти у невдачах. Готовність до співпереживання часто є адекватною готовності надати допомогу і підтримку. Емпатія – стійка властивість особистості і її важко виховати, але важко й розрушити. Вона зближує людей незалежно від рис характеру.

Чим вищий культурний рівень особистості, тим більшу емоційну стриманість проявляє вона в спілкуванні з оточуючими. І навпаки, бурхливі спалахи емоцій зазвичай характерні для людей з низьким рівнем культури.

#### Питання для самоконтролю

1. В чому заключається різниця між емоціями і почуттями?
2. Назвіть і дайте характеристику видів емоцій і почуттів.
3. Назвіть форми переживання почуттів.
4. Які почуття називаються вищими?



5. За якими ознаками можна констатувати, що людина знаходиться у стані емоційного збудження?

6. У чому полягає уміння володіти своїми емоціями?

7. Що таке емпатія?

8. Чи згодні ви з твердженням, що багатство емоційного життя людини залежить тільки від багатства її контактів з предметним світом?

### Практична робота

#### Вправа 1. Структура емоційної спрямованості.

*Інструкція:* „Перед вами скиба приємних переживань. Розташуйте ці переживання по порядку надання переваги: першим напишіть номер того переживання, яке ви більше всього любите відчувати. Потім – номер наступного по ступеню приємності для вас (менш приємне, чим розміщене на першому місці, але більш приємне по відношенню до наступних). Останнім записують переживання, яке ви менше всього в ряду перерахованих бажали б відчутти. Ви повинні отримати ряд з 10 номерів. Вертикально ризкою відділіть номери тих переживань, яким явно надаєте перевагу, чим іншим (вони будуть зліва від цієї лінії).”

1. Почуття незвичайного, таємного, незвіданого, що з'являється в незнайомій місцевості, обстановці.

2. Радісне хвилювання, нетерпіння при придбанні нових речей, предметів колекціонування, задоволення від думки, що скоро їх стане ще більше.

3. Радісне збудження, підйом, захопленість, коли робота йде добре, коли бачиш, що досягнеш успішних результатів.

4. Задоволеність, гордість, підйом духу, коли можеш довести свою цінність як особистості або переважання над суперниками, коли тобою щиро захоплюються.

5. Веселощі, добре фізичне самопочуття, насолода смачною їжею, відпочинком, приємною обстановкою, безпечним, радісним життям.

6. Почуття радості і задоволення, коли вдається зробити щось хороше для дорогих тобі людей.

7. Великий інтерес, насолода при пізнанні нового, при знайомстві з науковими фактами. Радість і глибоке задоволення, при виясненні суті справи, підтвердженні твоїх здогадок.

8. Бойове збудження, почуття ризику, захоплення ним, азарт, гострі почуття в момент боротьби, небезпеки.

9. Радість, хороший настрій, симпатія, коли спілкуєшся з людьми, яких поважаєш і любиш. Коли бачиш дружбу і взаєморозуміння. Коли отримуєш допомогу і схвалення зі сторони інших людей.

10. Своєрідне солодке і красиве почуття, яке виникає при спогляданні природи чи сприйнятті музики, картин, віршів та інших творів мистецтва.

Дана методика дає можливість виявити співвідношення в структурі емоційних переваг особистості наступних емоцій:

1) романтичних; 2) акизитивних; 3) праксичних; 4) глоричних; 5) гедоністичних; 6) альтруїстичних; 7) гностичних; 8) пугнічних; 9) комунікативних; 10) естетичних.

#### Тест 1. Виявлення агресивності

Варіанти відповідей на запитання „так” або „ні”.

1. Ви терпляча людина?
2. Чи впевненні Ви в пріоритеті сили над логікою?
3. Чи вважаєте Ви, що оточуючі заздять Вам з того чи іншого приводу?
4. Чи тяжко Вам втриматись від сварки, якщо Ви з кимось категорично не згодні?
5. Чи любите Ви іноді робити що-небудь на зло іншим?
6. Чи буваєте Ви не ввічливими в тих чи інших ситуаціях?
7. Чи любите Ви читати детективи, дивитись бойовики і фільми жахів?
8. Чи подобається Вам висміювати інших, бути критичним і саркастичним?
9. Чи є у Вашому житті хто-небудь кого ви по-справжньому ненавидите?



10. Чи буваєте Ви неприємні для оточуючих?
11. Чи часто Ви караєте дітей, якщо вони цього заслуго-  
вують?
12. Чи вважаєте Ви, що застосування смертної кари у деяких  
випадках оправдано?
13. Чи впадали Ви інколи у таку лють, що розбивали який-  
небудь предмет?

Підрахуйте кількість позитивних відповідей.

*Від 0 до 4.* Ви відноситеся до людей, які добродушні до оточуючих, вважаючи, що це найкращий спосіб взаємопо-  
розуміння. Ви схильні вірити в душевне багатство людини, в  
доброту, справедливість і любов як фактори, які визначають  
обличчя людства. Правда, вам нелегко залучати інших людей  
для реалізації висунутих вами цілей. І ваше уміння володіти  
власними емоціями і почуттями нерідко поєднується з  
недостатністю впевненості в собі, легкою підпорою оточуючим.  
Тому ви часто стаєте об'єктом агресії інших.

*Від 5 до 8.* Ваша стриманість не має нічого спільного з  
байдужістю чи невпевненістю в собі. У випадку необхідності ви  
здатні підкоряти своїй волі інших людей, не дозволяєте їм „сісти  
вам на шию”, можете протиставляти невмотивованій агресії  
власну активно-захисну поведінку.

*Від 8 до 13.* Ви явно схильні до агресивних імпульсів по  
відношенню до оточуючих і втрати самоконтролю. Ваша  
агресивність носить наступальний характер і досить часто  
попереджує вчинки, які вчинили оточуючі. Ви не завжди навіть  
самі усвідомлюєте, що прагнення „говорити правду в очі”  
насправді в більшості випадків означає прояв вашої агре-  
сивності. Так же як і те, що ви часто даєте негативні оцінки  
знайомим і близьким, підвищуєте голос і використовуєте гострі  
аргументи, сперечаючись за протилежну від вашої точку зору.

### Тест 2. Емоційна врівноваженість

Варіанти відповідей на запитання „так” або „ні”:

1. Чи можете ви швидко вийти з себе навіть з самого  
незначного приводу?
2. Чи боїтеся ви вивести із себе людину, знаючи, що вона  
фізично сильніша за вас?
3. Ви можете розпочати сварку тільки із-за того, що на вас  
не звернули уваги?
4. Вам подобається їздити на великій швидкості, навіть  
якщо це пов'язано з ризиком?
5. Коли ви хворієте, чи не дуже ви захоплюєтесь ліками?
6. Чи здатні ви на все для того, щоб отримати те, що вам  
дуже подобається?
7. Чи подобаються вам великі собаки?
8. Чи любите ви годинами сидіти на сонці?
9. Ви впевнені, що коли-небудь станете відомим?
10. Чи умієте ви вчасно припинити гру, якщо відчуваєте, що  
починаєте програвати?
11. Чи є у вас звичка багато їсти, якщо ви не дуже голодні?
12. Чи бажаєте ви знати наперед, що вам подарують?

Нарахуйте собі по одному балу за відповіді „так” на запитання  
2 і 10, та „ні” – на всі інші.

*Більше 8 балів.* Ви людина надто розсудлива, ваші потреби  
помірні, а емоції „утримуються в залізних шорах”. Але таке  
жорстоке самоподавлення може привести до поступового  
накопичення внутрішньої напруги, яка раптово для оточуючих  
може вирватись назовні з самого незначного приводу.

*4 – 8 балів.* У вас є почуття міри. Ви тверезо зважуєте свої  
можливості. Та одночасно дозволяєте собі трохи „поваляти  
дурня”, що емоційно оживляє ваше життя.

*Менше 4 балів.* Ви абсолютно безрозсудні. Вам завжди всього  
мало, але одночасно ви можете відчувати себе глибоко нещасним  
із-за дрібниці. Вам явно не вистачає розсудливості, ваші емоції  
попереджують ваш розум. Крім того, ви створюєте навколо себе  
атмосферу напруженості, дріб'язковості, від якої страждають  
емоції оточуючих вас людей.



**Тест. 3. Виявлення схильності до емпатії (по І. М. Юсупову).**

*Інструкція:* „Для виявлення рівня емпатійних тенденцій необхідно використовувати наступні варіанти відповідей: „не знаю” (0), „ні, ніколи” (1), „іноді” (2), „часто” (3), „майже завжди” (4), „так, завжди” (5).

1. Мені більше подобаються книги про подорожі, ніж книги із серії „Життя знаменитих людей”.
2. Дорослих людей дратує турбота батьків.
3. Мені подобається роздумувати про причини успіхів і невдач інших людей.
4. Серед музичних передач надаю перевагу сучасним ритмам.
5. Надмірну роздратованість і несправедливі докори хворого потрібно терпіти, навіть якщо вони продовжуються роками.
6. Хворій людині потрібно допомагати навіть словом.
7. Стороннім людям не потрібно втручатися в конфлікт між двома людьми.
8. Старі люди, як правило, образливі без причини.
9. Коли в дитинстві слухав сумну музику, на мої очі навертались сльози.
10. Роздратований стан моїх батьків впливає на мій настрій.
11. Я байдужий до критики на мою адресу.
12. Мені більше подобається розглядати портрети, чим картини з пейзажами.
13. Я завжди вибачав все батькам, навіть якщо вони були неправі.
14. Якщо кінь погано тягне, його потрібно бити.
15. Коли я читаю про драматичні події з життя людей, то відчуваю, ніби це відбувається зі мною.
16. Батьки відносяться до своїх дітей справедливо.
17. Якщо бачу, що сваряться підлітки або дорослі, я втручаюсь.
18. Я не звертаю увагу на поганий настрій моїх батьків.
19. Я довго спостерігаю за поведінкою тварин, відкладаючи інші справи.

20. Фільми і книги можуть викликати сльози тільки у несерйозних людей.

21. Мені подобається спостерігати за виразом обличчя і поведінкою незнайомих людей.

22. В дитинстві я приводив додому бездомних котів і собак.

23. Всі люди необгрунтовано озлоблені.

24. Дивлячись на сторонню людину, мені хочеться відгадати, як складеться її життя.

25. В дитинстві молодші за віком ходили за мною слідом.

26. При вигляді покаліченої тварини я стараюсь їй чим-небудь допомогти.

27. Людині стане легше, якщо уважно вислухати її скарги.

28. Побачивши вуличну пригоду, стараюсь не попадати в число свідків.

29. Молодшим подобається, коли я пропоную їм свою ідею, справу чи розваги.

30. Люди перебільшують здатність тварин відчувати настрій господаря.

31. Із скрутної конфліктної ситуації людина повинна виходити самотійно.

32. Якщо дитина плаче, на те є свої причини.

33. Молодь повинна завжди задовольняти просьби і причуди старих людей.

34. Мені хочеться розібратися, чому деякі мої однокласники були задумливі.

35. Безпритульних домашніх тварин потрібно відловлювати і знищувати.

36. Якщо мої друзі починають обговорювати зі мною свої особисті проблеми я стараюсь перевести розмову на іншу тему.

Перед підрахунком результатів перевірте ступінь щирості, з якою ви відповідали. *Якщо ви відповіли „ніколи” на твердження під номерами 3, 9, 10, 11, 13, 28, 36 і „так, завжди” на пункти 11, 13, 17, 26, то ви не були щирі перед собою, а в деяких випадках прагнули показатись у кращому світлі.* Результатом тестування можна довіряти, якщо по перерахованих твердженнях ви дали



не більше трьох нещирих відповідей. Якщо їх чотири, виникає сумнів у достовірності всіх відповідей, а коли п'ять, можете вважати роботу даремною.

Тепер підсумуйте набрані вами бали по всіх відповідях.

**82 – 90 балів.** Це дуже високий рівень емпатійності. У вас хворобливо розвинуте співпереживання. У спілкуванні, як барометр, тонко реагуєте на настрій співрозмовника, який не встиг сказати і слова. Вам нелегко від того, що оточуючі використовують вас в якості громовідводу, обрушуючи на вас свій емоційний стан. Погано почувати себе у присутності „важких людей”. Дорослі і діти довіряють вам свої тайни і йдуть за порадами. Досить часто відчуваєте комплекс вини, побоюючись завдати людям турбот; не тільки словом, але і поглядом боїтесь зачепити їх. В той же час ви дуже ранимі.

Можете страждати при вигляді покаліченої тварини. Не знаходите собі місця від випадкового холодного привітання знайомого, шефа. Ваша вразливість іноді довго не дає заснути. Перебуваючи в пригніченому стані, маєте потребу в емоційній підтримці зі сторони. При такому відношенні до життя ви близькі до невротичних зривів. Потурбуйтеся про своє здоров'я.

**63 – 81 бал.** Висока емпатійність. Ви чутливі до потреб і проблем оточуючих, великодушні, схильні багато їм пробачати. З інтересом відноситеся до людей. Вам подобається „читати” їх обличчя і „підглядати” в їх майбутнє. Ви емоційно чутливі, комунікабельні, швидко установлюєте контакти і знаходите спільну мову. Оточуючі цінують вас за душевність. Ви стараєтесь не допускати конфлікти і знаходити компромісні рішення. Добре переносите критику в свою адресу. В оцінці подій більше довіряєте своїм почуттям та інтуїції, чим аналітичним висновкам. Надаєте перевагу працювати з людьми чи одноосібно. Постійно маєте потребу в соціальному схваленні своїх дій. При всіх перерахованих якостях ви не завжди акуратні в точній роботі. Вас можна легко вивести із рівноваги.

**37 – 62 бали.** Нормальний рівень емпатійності, властивий більшості людей. Оточуючі не можуть назвати вас „товсто-

шкірим”, але в той же час ви не відноситеся до числа особливо чутливих людей. В міжособистісних стосунках більше схильні судити про інших за їх вчинками, чим довіряти своїм особистим враженням. Вам властиві емоційні прояви, але в більшості випадків вони знаходяться під контролем. У спілкуванні уважні, прагнете зрозуміти більше, чим сказано словами, але при надто довгому виливанні почуттів співрозмовника втрачаєте терпіння. Надаєте перевагу делікатно не висловлювати свою точку зору, не будучи впевненим, що вона буде прийнята. Під час читання художніх творів і перегляду фільмів частіше всього слідкуєте за дією, чим за переживаннями героїв. Вам важко прогнозувати розвиток відносин між людьми, тому, трапляється, їх вчинки для вас виявляються неочікуваними.

**12 – 36 балів.** Низький рівень емпатійності. Ви зазнаєте труднощів в установленні контактів з людьми, незатишно почуваете себе в компанії. Емоційні прояви у вчинках оточуючих здаються вам незрозумілими і полишеними змісту. Надаєте перевагу заняттю конкретною справою, а не праці з людьми. Ви – прихильник точних формулювань і раціональних рішень. Мабуть у вас мало друзів, а ті, хто є, більше цінують за ділову якість і ясний розум, чим за чуйність. Буває, коли відчуваєте себе у розпачі, то знайомі не дуже оточують вас увагою. Але це можна виправити, якщо ви розкриєте свою оболонку і станете уважніше вдивлятися в поведінку близьких, приймати їх потреби як свої.

**11 балів і менше.** Дуже низький рівень. Емпатійні тенденції особистості не розвинуті. Вам тяжко першим розпочати розмову, тримаєтесь усамітнено серед співробітників. Особливо важкі контакти з дітьми і людьми, які старші за вас. У міжособистісних відносинах часто знаходитеся в неприємному становищі. Багато в чому не знаходите взаєморозуміння з оточуючими. Любите гострі відчуття, надаєте перевагу спортивним змаганням над мистецтвом. В діяльності дуже зентровані на собі. Ви можете бути продуктивними в індивідуальній роботі, а у взаємодії з іншими не завжди виглядаєте



в кращому світлі. З іронією відноситесь до сентиментальних проявів. Хворобливо переносите критику в свою адресу, хоча можете на неї бурхливо не реагувати. Вам необхідна гімнастика почуттів.

### Вправа 2. „Гра в карти”

Сядьте в коло на підлозі. Роздайте колоду карт таким чином, щоб у всіх їх була однакова кількість, а ще три, як мінімум, залишилося у центрі кола „сорочками” дороги. Виграє той, хто найшвидше позбудеться всіх своїх карт, правильно називаючи емоції, які виражають інші гравці.

Починає той, хто сидить зліва від ведучого, що роздавав карти. Він кладе одну зі своїх карт „сорочкою” догори і невебрально передає відчуття. Усі перевіряють, чи мають карту, яка відповідає цьому відчуттю. Якщо так, то кладуть карту, або карти перед собою „сорочкою” догори. Якщо ні – пасують. Якщо хоч одна з них співпаде з картою даного гравця, він їх збирає і кладе вниз під колоду. Ті гравці, які не відгадали, забирають свої карти назад і беруть із колоди стільки карт, скільки виклали перед собою. Якщо жоден із учасників не поклав тієї самої карти, що й гравець – „демонстратор емоції”, це означає, що він погано справився зі своїм завданням, тому він бере і свою, і штрафну карти з колоди. Інші гравці забирають свої карти і більше не беруть із колоди. Якщо в тебе дві або три карти того самого відчуття, ти маєш зіграти всіма одночасно, але якщо програєш, то береш і відповідну кількість штрафних.

*Значення карт:* 2 – задоволення; 3 – сором; 4 – байдужість; 5 – страх; 6 – розчарування; 7 – самотність; 8 – сум, смуток; 9 – злість; 10 – надія; валет – щастя; дама – радість; король – тепло; туз – кохання.

### Література:

1. Хрестоматія по психології. – М., 1977.
2. Додонов Б.І. Емоції як цінність. – М., 1978.
3. Изард К. Эмоции человека / Пер. с англ. – М., 1980.

4. Максименко С. Д. Общая психология. М.: «Рефл – бук», К.: «Ваклер» - 2000.
5. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: „А. П. Н.”, 1999.
6. Семиченко В. А. Психологія емоцій. – К.: „Магістр – S”, 1998.
7. Сухарев В.О. Психологія інтелекту. – Донецьк: Стакер, 1997.

### Тема 5. Вольова активність особистості

1. Поняття про волю.
2. Класифікація вольових якостей особистості.
3. Розвиток та виховання вольової активності людини.
4. Завдання для самоконтролю.
5. Практична робота

**Сила волі** – одна із могутніх сил людської природи і в той же час нам найменше відома. На підсвідомому рівні вона у визначених рамках реалізується всіма людьми. Дехто усвідомлює її, не розуміючи чітко законів її формування і розвитку. Тим не менш, якщо прикласти певні зусилля, то можна розвинути волю.

Люди, які не мають власної волі, зручно і легко пристосовуються до оточення. Вони дозволяють експлуатувати себе, використовувати навіть з недоброю метою, але поважають і цінують їх рідко.

Кожна людина в чомусь унікальна, але не багато людей зацікавлені в тому, щоб усвідомити свою унікальність і жити відповідно з цим усвідомленням. Часто людина усвідомлює, чого вона не хоче, чого боїться. Але тільки той, хто знає, чого він бажає сам, стає особистістю.

Більшість людей проявляє інтерес до долі інших, але не вірить в те, що може формувати свою власну долю. Добра



людина часто з неохотою вступає в боротьбу, їй здається, що все повинно бути само по собі добре. Але такого не буває. Хто бажає діяти і впливати на інших, той зобов'язаний володіти твердою і постійною волею. Фрідріх Шіллер дуже чітко підмітив з цього приводу, що „маленькою і великою людиною робить її воля”.

Вирішальним фактором є не те, ким ми є при народженні, а те, ким ми стаємо у житті і що ми робимо зі свого життя. Кожному із нас, мабуть, приходилося спостерігати, що слабовольні люди, навіть при найкращих умовах, нічого не досягали в житті. „Тільки не напружуватися” – такий їх девіз і вони дозволяють управляти собою, і пливуть за течією. „Я хочу знайти свою власну мету, таку мету, за ради якої варто було б віддати всі свої сили”, такою повинна бути установка кожної особистості, яка себе поважає.

Батьки, учителі, друзі можуть давати нам поради, але полюбити ми можемо тільки цілі, вибрані самостійно. Тільки той, хто знайшов свою власну мету і працював над її здійсненням, виділяється із загальної маси. Правильні цілі повинні задовольняти дві вимоги: а) являти собою певне досягнення для суспільства; б) сприяти розвитку особистості.

Те, що ми живемо, – це спочатку єдине, в чому ми впевнені. Із цієї впевненості народжується усвідомлення „Я існую”. Із усвідомлення свого існування формується при погляді на оточуючий світ „Я хочу”. Із відчуття влади волі народжується „Я можу”. А оскільки ми прагнемо не просто жити, а жити все більш усвідомлено, вільно, повноцінно, різносторонньо, із „Я можу” виростає в кінці кінців „Я створив”.

Якщо ж людина говорить „Я не можу”, це означає „Я не хочу”, так як той, хто дійсно бажає, той і може: динамічна активізація волі еквівалентна розкриттю здібностей. Хто хоче чого-небудь досягнути в житті, повинний знати чи усвідомлювати коріння сили волі.

**Воля** – психічний процес свідомої цілеспрямованої регуляції людиною своєї діяльності і поведінки для досягнення мети.

Воля – не абстрактна сила, а свідомо спрямована активність особистості. Воля є внутрішньою активністю психіки, пов'язаною з вибором мотивів, цілепокладанням, прагненням до досягнення мети, зусиллям до подолання перешкод, мобілізацією внутрішньої напруженості, здатністю регулювати спонукання, можливістю приймати рішення, гальмувати поведінкові реакції. Усе це – специфічні властивості волі. Основним критерієм виявлення волі виступає вольова дія. Механізм вольової дії – зміна сенсу дії. Ці ж механізми виступають також як прийоми самовиховання волі. Своєрідність активності особистості втілюється у вольових якостях особистості. *Вольові якості – це відносно стійкі, незалежні від конкретної ситуації психічні утворення, що засвідчують досягнутий особистістю рівень свідомої саморегуляції поведінки, її влади над собою.*

Перелік позитивних і негативних вольових якостей дуже великий, тому розглянемо основні з них. **В. К. Калін класифікував вольові якості.** Такі як енергійність, терплячість, витримку та сміливість, відносять до базальних (первинних) якостей особистості.

Під *енергійністю* розуміють здатність вольовим зусиллям швидко піднімати активність до необхідного рівня.

*Терплячість* визначають як уміння підтримувати шляхом допоміжного вольового зусилля інтенсивність роботи на заданому рівні за умов виникнення внутрішніх перешкод (наприклад, при втомі, поганому настрої, при незначних хворобливих проявах).

*Витримка* – це здатність вольовим зусиллям швидко гальмувати (послаблювати, уповільнювати) дії, почуття та думки, що заважають здійсненню прийнятого рішення.

*Сміливість* – це здатність при виникненні небезпеки (для життя, здоров'я чи престижу) зберегти стійкість організації психічних функцій і не знизити якість діяльності. Інакше кажучи, сміливість пов'язана з умінням протистояти страху і йти на виправданий ризик задля визначеної мети.



Ціла низка вольових якостей особистості є *системними* (вторинними), які пов'язані з широким спектром функціональних проявів різних сфер (вольової, емоційної, інтелектуальної). Так, хоробрість включає в себе, як складові сміливість, витримку, енергійність; рішучість – витримку та сміливість. При цьому важливо знати, що базальні (первинні) вольові якості становлять підґрунтя системних (вторинних) якостей, їх ядро. Низький рівень базальних якостей дуже ускладнює утворення більш складних, системних вольових якостей.

Сукупність позитивних (базальних і системних) вольових якостей утворює силу волі особистості. Встановлено, що людям із сильною волею властивий високий рівень мотивації досягнення. *Мотивація досягнення* – це наполегливість у досягненні своєї мети, прагнення до поліпшення результатів, незадоволеність досягнутим, намагання добитися свого за будь-яку ціну.

Воля, як і весь психічний світ, не є надприродною силою, а виникає і розвивається в процесі життя та виховання. Позитивне значення для виховання волі мають цілеспрямовані вправи, пов'язані зі свідомим прагненням особистості навчитися володіти собою, опанувати вольовий спосіб поведінки. Важливою умовою розвитку волі є інтерес до самовиховання волі.

#### П'ять коренів сили волі:

*Перший корінь сили волі – бажання.*

Бажання завжди вказують нам шлях, вони творці нашого майбутнього. Наші бажання – це те особисте, індивідуальне, що є у людини.

Розпізнаючи свої бажання, зможемо зрозуміти і узнати самих себе. Вони відображають багатство нашого внутрішнього світу. Не існує щастя без попереджувачого його бажання. Навіть у зерні, яке прагне сформуватись в рослину, живе магічна сила виконання. То як же може людина досягнути в житті чогось особливого, не бажаючи цього? Сила волі обумовлює концентрацію бажань.

*Другий корінь сили волі – сміливість.* Не володіючи сміливістю, ми не змогли б прийняти ні одного важливого рішення.

Як тільки відшліфувалися самі цінні і самі важливі бажання, людина готова до прийняття рішень. Оскільки, ніколи ми не зможемо реалізувати всі наші бажання, необхідно вияснити, від яких бажань потрібно відмовитись. І якщо ми не навчимося добровільно відмовлятися від частини бажань, то рано чи пізно нас заставить це зробити доля, через невдачі, які нас спікатимуть. Крім того, з досвіду ми знаємо, що при здійсненні одного великого бажання сотні дрібних автоматично виконуються як супутні, або ж відпадають як непотрібні. В світлі цього відмову від виконання більш дрібних бажань можна розглядати як інвестиції в здійснення бажань більш значимих і цінних. Роздуми з цього питання вдало закінчить відоме прислів'я: «Собака, яка біжить за декількома зайцями, не піймає жодного».

*Третій корінь сили волі – віра,* віра в те, що ми зможемо досягнути своїх цілей. Шляхом внутрішньої переробки наші бажання трансформуються в цілі. Як шлунок не може функціонувати без їжі, так і наша підсвідомість не здатна працювати на нас, не маючи цілей. Але нам потрібні не які-небудь цілі, а тільки наші власні, що відповідають нашій індивідуальності. Людина вірить тільки в те, що відповідає її справжнім бажанням. Ця віра здатна звернути гори, вона пробуджує сили, необхідні для всіх звершень.

*Четвертий корінь сили волі – життєва сила,* необхідна для здоров'я і дужої нервової системи. Навіть у самої фізично слабкої людини достатньо сил для того, щоб досягнути великих цілей. Мабуть кожному траплялось спостерігати, як слабкі люди в гніві чи агресивному стані ставали справжніми силачами. Так що сил у всіх достатньо. Вирішальним є лише питання, по яких каналах направляється ця сила. І все ж ми повинні слідкувати за тим, щоб наш організм був натренований і виробляв життєву силу, яка б біла через край, інакше наші цілі залишаться тільки пустими мріями.

*П'ятий корінь сили волі – терпіння.*

Часто читання біографій великих людей дає набагато більше, ніж читання книг з психології. Люди, які досягнули великих



успіхів, спочатку мали тільки бажання. При наявності сміливості, щоб відстояти свої бажання, і віри в можливість їх здійснення не останню роль в успіху справи відіграє терпіння. Воно допомагає зберегти вірність своїм цілям навіть при невдачах. Почати задумане може кожний, але переможцем стає тільки той, хто не відступає при невдачах. Часто ті, хто не справився, значно здібніші і талановитіші, але вони не витримали труднощів.

Щоб стати кращими, нам потрібна витримка, а точніше сказати повторення; і в спорті, і в мистецтві, і в науці, і в звичайному житті. Дякуючи повторенню знання перетворюються в уміння. Було б дуже добре, щоб життєвим девізом кожної людини стала думка: „Дякуючи повторенню саме важке стає легким, розвивається відчуття, підсвідомість працює з усе більшою точністю. Автоматично ми досягаємо великих успіхів.“ Ще більш коротко і точно ця думка звучить так: Постійне повторення однієї ідеї перетворюється спочатку у віру, а потім – у переконання”.

Кожну дію можна перетворити у вправу, якщо здійснювати її свідомо, а не за звичкою чи з почуття обов'язку. Призначення волі полягає у тому, щоб спрямовувати, а не в тому, щоб примушувати до чогось.

### **Завдання для самоконтролю**

1. Що таке воля?
2. Що означають базальні (первинні) та системні (вторинні) вольові якості особистості?
3. Які фактори чинять найбільший вплив на розвиток волі?
4. В чому заключається слабкість волі і які її причини?
5. Чи є впертість ознакою сильної волі?
6. Назвіть основні прийоми виховання вольової активності людини.
7. Іноді дорослі, розмовляючи з дітьми, вживають такі вирази: „У тебе, як завжди, в голові тільки дурниці“, „Я нічого кращого від тебе і не чекав“. Чи завжди подібні зауваження

можуть дати позитивний ефект? На формування яких якостей людини це впливає?

### **Практична робота**

#### **Вправа „Популярні відмовки“.**

Ця вправа допоможе Вам усвідомити, що у Вас є вибір: або отримати те, що Ви бажаєте від життя ( досягнути поставленої мети ), або постійно шукати причини своїх невдач.

Кожний отримує по сім чистих аркушів і пише на кожному з них:

- Всі можливі причини, які Ви приводите, щоб не робити домашнє завдання.
- Всі відмовки, які Ви використовуєте, щоб не ходити до школи.
- Все, що допоможе уникнути прибирання в квартирі.

Причини, по яких:

- ви не любите себе;
- оточуючі можуть не любити Вас;
- ви погано вчитеся;
- ви не можете досягнути поставленої мети.

На підготовлений плакат з надписом „Улюблені відмовки“ кожний наклеює те, що написав на аркушах.

Обговорення, чому люди вишукують причини невдач замість того, щоб прагнути до досягнення мети.

Так що ж ми досягаємо, придумуючи відмовки? В більшості випадків захищаємося від почуття дискомфорту, якщо склалася неприємна ситуація.

*„Десь далеко, поруч із сонцем, живе те, що надихає мене. Я наваряд чи отримую це, але я можу дивитися на нього, захоплюватися його красою, вірити в нього і прагнути слідувати за ним по шляху, котрий він вказує.“*

Луїза Мей Альпатт.



**Література:**

1. Бех І. Д. Від волі до особистості. – К., 1995.
2. Іванников В. А. Психологічні механізми вольової регуляції. – М., 1991.
3. С. Д. Максименко. Общая психология. М.: «Рефл – бук», К.: «Ваклер» - 2000.
4. Цигульська Т. Ф. Загальна та прикладна психологія. Навчальний посібник. – Київ., Наукова думка. 2000.
5. Зверева І. Д., Коваль Л. Т., Фролов П. Д. Діагностика моральної вихованості школярів.: Метод. посібник. – К.: ІСДО, 1995.
6. Ассаджолі Р. Психосинтез. От душевного кризиса к высшему «Я». – М., 1994.
7. Загальна психологія: Навч. посібник. / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: АПН, 1999.
8. Сухарев В. О. Психологія інтелекту. – Донецьк: Сталкер, 1997.

**Тема 6. Відповідальність та її структурні компоненти**

1. Поняття про відповідальність..
2. Основні структурні компоненти відповідальності.
3. Завдання для самоконтролю.
4. Практична робота.

Людей можна умовно поділити на дві групи: тих, хто причину своїх негараздів бачить у зовнішньому середовищі, інших людях, обставинах, та таких, хто шукає причини всіх подій у собі. Потрібно визнати, що люди, їхні долі іноді бувають затагнені у вир історичних подій, які одна людина не може змінити, і які впливають на їх долю. Але більше шансів, на щастя мають ті, хто вірить, що у житті багато чого залежить від них самих. Тому важливо навчитися брати відповідальність за своє

життя, та формувати на цій основі позитивне мислення і навіть у складних обставинах бачити і цінувати досвід, який сприятиме росту. Розвиток і вдосконалення відповідальності набуває особливого значення у юнацькому віці при розв'язанні юнаками і дівчатами проблем життєвого самовизначення.

Поняття “відповідальність” використовується для відображення ставлення суб'єкта до різних сторін навколишньої дійсності. Найпоширенішим у сучасному наукознавстві є розуміння відповідальності як обов'язку перед кимсь (чи чимось). При цьому вважається, що активність суб'єкта є усвідомленою. Тому відповідальність завжди пов'язана з виконанням суб'єктом певного обов'язку, з потребою зважати на дії інших людей, а також звітуватися й відповідати індивіду за власні дії.

Відповідальність трактується як здатність особистості дотримуватися прийнятих у суспільстві норм і правил поведінки, виконання нею рольових обов'язків та вміння звітувати за власні дії.

На рівні психологічного аналізу відповідальність розглядається як одна із генералізуючих якостей, як результат інтеграції всіх психічних функцій особистості та суб'єктивного сприйняття нею навколишнього світу, емоційного ставлення до обов'язку. Відповідальність також визначається як моральна риса людини, та якість, яка концентрує в собі усвідомлений особистістю обов'язок.

Відповідальність, як уже зазначалося раніше, досить тісно пов'язана з такою психологічною характеристикою особистості, як самоконтроль. Якщо людина бере відповідальність за події, що відбуваються в її житті на себе, то це є показником внутрішнього (інтернального) локусу контролю (І. Роттер). І, навпаки, якщо вона приписує відповідальність за все зовнішнім чинникам (іншим людям, долі, випадку), то це свідчить про властивий їй зовнішній (екстернальний) локус контролю. Будь-яка людина займає певну позицію по шкалі від інтернальності до екстернальності. Рівень суб'єктивного контролю конкретної



людини є постійним і визначає її поведінку в будь-яких ситуаціях.

Пристосування та поступливість властиві людям екстернального типу, а інтери не схильні підкоритися тиску інших і чинять опір, коли відчувають, що ними маніпулюють. Люди інтернального типу краще працюють наодинці, екстериали під контролем.

Характерними рисами інтерналів є емоційна стабільність, моральна нормативність, довірливість, сердечність, комунікативність, наполегливість у навчанні, велика сила волі. Люди, яким властива така локалізація контролю більш відповідальні, схильні до самоаналізу, незалежні. Вони впевнені, що кропітка праця більше всього сприяє високій результативності в роботі. Їх загальна задоволеність працею значно вища чим в екстерналів.

Схильність до зовнішньої локалізації контролю у людей пов'язана з такими особистісними рисами як безвідповідальність, невпевненість у своїх силах (здібностях), прагнення знову і знову відкладати здійснення своїх намірів. Їм властива депресивність, тривожність, агресивність, конформізм, авторитарність.

Серед мотивів відповідальної поведінки особистості найбільш розвиненими виявляються мотиви: суспільні, морального самоствердження та самореалізації.

У юнацькому віці відповідальність виступає як складне соціально-вольове новоутворення, що відбиває об'єктивно-потрібні ставлення особистості до природи, суспільства, праці, інших людей, колективу, до самої себе та реалізується у свідомій діяльності та поведінці. Вона стає відносно стійким особистісним новоутворенням, яке є результатом сформованості знань, почуттів та відповідних вмінь.

У структурі відповідальності виділяють емотивний, когнітивний та практичний компоненти

Важливою умовою розвитку відповідальності у юнаків і дівчат є удосконалення їх діяльності, задоволення в ній

основних особистісних потреб у самостверженні, самовизначенні та самореалізації.

Почуття у структурі відповідальності зумовлюються різними видами переживань. Серед емоційних станів, які найяскравіше характеризують відповідальну людину, виокремлюють неспокій, стурбованість, тривогу, співчуття, бажання допомогти іншим, співпереживання, докори сумління та ін.

Для відповідальності найбільш значущими є почуття радості та задоволення, коли вдається зробити щось добре для дорогих тобі людей, переживання радості, доброго настрою, симпатії, вдячності, коли спілкуєшся з людьми, яких поважаєш і любиш, коли бачиш дружбу і взаєморозуміння, відчуваєш добросердечність, співпереживання, чуйність.

Одним з механізмів, що опосередковують прийняття особистістю обов'язку є емпатія. Поняття "емпатії" визначається як співчуття, співпереживання, спосіб розуміння емоційних та інших станів людей. Емпатія передбачає не просто розуміння емоційного стану іншого, а й відтворення його в самому собі. Найвища форма емпатії - це поведінкова, дійова емпатія, тобто не лише розуміння стану іншого, переживання за нього, а й підтримка, яка певною мірою виражає ототожнення себе з іншою людиною, тобто моральний резонанс, що становить справжню основу взаємовідносин, побудованих на відповідальності за іншу людину.

Існує пряма залежність: чим вищою є загальна культура особистості, тим інтенсивнішою стає здатність співпереживати, співчувати людям. Егоцентричні емоції тут змінюються альтруїстичними мотивами, відповідальною поведінкою.

Однак усвідомлення і почуття не можуть слугувати результатом самовідповідальної поведінки без включення волі, яка виявляється перш за все у виборі, рішеннях, котрі приймаються особистістю. Воля передбачає зусилля, долання труднощів, мобілізацію внутрішніх потенцій людей, як суб'єктів діяльності. Відповідальність, яка безпосередньо пов'язана з вимогливістю до себе, самоконтролем і наполегливістю, для



своєї реалізації потребує сили волі. Наприклад, безініціативна людина не може досягти поставленої мети. Така людина є безвідповідальною.

Знання як структурний компонент відповідальності, за умови їх сформованості, спонукають людину вибирати ефективні шляхи і засоби до їх реалізації. Пізнавальна відповідальність пронизує всі сфери ставлення людини: до природи, суспільства, людей та ін. Когнітивний компонент передбачає розуміння особистістю самого предмета відповідальності, розширення і поглиблення знань про норми і правила відповідальної поведінки, зобов'язання на рівні соціуму, груп, а також індивідуальної необхідності. Когнітивний компонент включає також спеціальні знання про шляхи реалізації відповідальності взагалі, а також про способи спілкування і взаємодії з іншими людьми.

Практичний компонент у структурі відповідальності репрезентує свідомо регульовану поведінку на основі особистісно-значущих норм, правил, вміння працювати, організувати свою діяльність, дисциплінованість. Його можна охарактеризувати як уміння брати відповідальність на себе: виявляти ініціативу та творчість, приймати обґрунтовані адекватні рішення у складних ситуаціях, відповідати за них, доводити розпочату справу до логічного завершення і досягати при цьому високої результативності та якості роботи.

Основою практичного компонента є активні дії щодо створення умов для виконання обов'язку, вимог, зобов'язань. При цьому людина проявляє самостійність, наполегливість, творчість, а також ініціативу, яка органічно пов'язана з відповідальністю. Крім того, це є спонуканням особистості до зусиль, спрямованих на самореалізацію власних можливостей, до саморозвитку як суб'єкта відповідальності.

Перехід з Позиції Безвідповідальності до Позиції Відповідальності несе у собі глибокі відчуття спокою і впевненості.

Позиція відповідальності - це не просто зворотна сторона безвідповідальності, це величезна сфера яка містить у собі

потенціал і стверджує право на існування різних точок зору. Пам'ятайте, що кожную хвилину вам надається унікальна можливість брати участь і робити свій внесок у щось. Не потрібно більше вигравати і самостверджуватися: усім рухає почуття любові і бажання проявляти свої найкращі якості, такі як чесність, співпереживання, неординарність.

Тепер повинно бути зрозуміло, що відповідальність – це не управління і контроль і не здатність примушувати себе та інших робити те, чого ми бажаємо. Це усвідомлення того, що ви завжди знаходитеся в стані готовності нести відповідальність перед собою за те, як ви сприймаєте життєві ситуації, що думаєте і відчуваєте, як реагуєте на обставини і на наслідки своїх дій.

### Завдання для самоконтролю

1. Що таке відповідальність?
2. Які якості характеризують відповідальну людину?
3. Назвіть та охарактеризуйте основні структурні компоненти відповідальності.

### Практична робота

#### Вправа 1. "Що таке відповідальність"

- 1) Дати письмову відповідь на запитання анкети:

Які якості особистості із перерахованих нижче найяскравіше характеризують відповідальність? /Виписати не більше 5 відповідей/.

1. Громадська активність.
2. Наполегливість у досягненні мети.
3. Відповідальне ставлення до справи.
4. Самостійність у прийнятті рішень.
5. Вірність у виконанні обов'язку.
6. Готовність відповідати за наслідки власних дій.
7. Вміння підкоряти особисті інтереси загальним.
8. Ініціативність.
9. Старанність.
10. Пунктуальність.



11. Самодисципліна.
12. Витримка.
13. Терплячість.
14. Цілеспрямованість.
15. Чесність.
16. Принциповість у критиці недоліків.
17. Єдність слова і дій.
18. Толерантність.
19. Здатність особистості до співпереживання.
20. Чутливість до чужого болю.

1. Що, на Вашу думку, означає бути відповідальним?
2. Чи має значення відповідальність для життя людини?
3. В чому ви вбачаєте значення виховання почуття відповідальності для людини?

4. Чи впливає прагнення бути відповідальним на Ваш інтелектуальний (розумовий) і духовний розвиток?

#### Обговорення анкети

##### Вправа 2. Відповідальність – Безвідповідальність.

Поставте “х” у відповідну колонку залежно від того, вважаєте ви твердження відповідальним чи безвідповідальним.

| Твердження   | Безвідп. | Відповід. |
|--|----------|-----------|
| 1. Я усвідомлюю зараз, що сказане мною було грубим, і те, чого я дійсно хочу, це залишитися друзями. |          |           |
| 2. Вона сказала мені, що я зможу це зробити.   |          |           |
| 3. Все залежить від того, як на це подивитися.   |          |           |
| 4. Ніхто не говорив мені, що я повинен був...  |          |           |
| 5. Я засмутився після того, як подивився цей фільм.  |          |           |
| 6. Я знаю, що правий, і не має значення, що ти говориш.  |          |           |
| 7. Я не забуду більше підручник. Я покладу його зараз в портфель.                                    |          |           |

|   |  |  |
|---|--|--|
| 8. Я хотів би мати більше друзів.   |  |  |
| 9. Якщо я буду більш дружельобний, у мене буде більше друзів.                     |  |  |
| 10. Хоча мені було й боляче того разу, однак я все ж дещо виніс із цього досвіду. |  |  |
| 11. Люди завжди насміхаються наді мною.   |  |  |
| 12. Я поважаю твою думку.   |  |  |
| 13. Я приймаю твою точку зору.  |  |  |
| 14. Я згодний з тим, що ти говориш, і ...   |  |  |

– Обговорення.

##### Вправа 3.

У кожній із запропонованих ситуацій Ви ведете себе відповідально і безвідповідально. Поставте “х” у відповідній колонці.

| Ситуації   | Безвідп. | Відповід. |
|--|----------|-----------|
| 1. Ви відчуваєте себе сильним і впевненим.                                     |          |           |
| 2. Ви відчуваєте себе слабким і безпорадним.                                   |          |           |
| 3. Ви знаєте, що зможете вирішити проблему.                                    |          |           |
| 4. Ви впевнені, що проблема дуже складна, щоб її вирішити.                     |          |           |
| 5. Ви запитуєте себе, який урок ви бажаєте винести з того, що сталося.         |          |           |
| 6. Ви вважаєте себе смішним і безпорадним, коли робите помилки.                |          |           |
| 7. Ви чекаєте, що трапиться щось хороше.                                       |          |           |
| 8. Ви отримуєте задоволення від того, що зараз робите.                         |          |           |
| 9. Ви покладаєтеся на те, що батьки не дозволять Вам потрапити в неприємність. |          |           |
| 10. Ви вважаєте, що вчинили правильно.   |          |           |

– Обговорення.



**Опитувальник 1. "Шкала локус-контроль"**  
(Дж. Роттер, 1966р., адаптація В. Ядова).

1. А. Діти потрапляють у біду тому, що батьки дуже часто карають їх.  
Б. У наш час неприємності з дітьми трапляються часто тому, що батьки дуже часто м'яко ставляться до них.
2. А. Багато невдач буває, коли не щастить.  
Б. Невдачі людей є результатом їх власних помилок.
3. А. Одна з головних причин, чому здійснюються аморальні вчинки в суспільстві, полягає у тому, що оточуючі при-миряються з ними.  
Б. Завжди будуть неморальні вчинки, незалежно від того, наскільки старанно оточуючі прагнуть запобігти їм.
4. А. Врешті-решт до людей приходять заслужене визнання.  
Б. На жаль, заслуги людини часто залишаються невідомими, незважаючи на всі її старання.
5. А. Думка, що викладачі несправедливі до учнів, є хибною.  
Б. Багато учнів не розуміє, що їхні оцінки можуть залежати від випадкових обставин.
6. А. Успіх керівників багато в чому залежить від вдалого збігу обставин.  
Б. Здібні люди, які не стали керівниками, самі не використали своїх можливостей.
7. А. Хоч би як Ви старалися, деякі люди не симпатизують Вам.  
Б. Той, хто не зумів завоювати симпатії оточуючих, просто не вміє спілкуватися з людьми.
8. А. Спадковість відіграла головну роль у формуванні характеру і поведінки людини.  
Б. Тільки життєвий досвід визначає характер і поведінку людини.
9. А. Я часто помічаю слухність приказки: "Чому бути – того не минути".  
Б. Мені здається, що краще прийняти рішення і діяти, ніж покладатися на долю.
10. А. Для добре підготовленого спеціаліста не існує такої речі, як упереджена перевірка.

- Б. Навіть добре підготовлений спеціаліст часто не витримує упередженої перевірки.
11. А. Успіх є результатом старанної праці і мало залежить від везіння.  
Б. Щоб досягти успіху, треба не пропустити щасливого випадку.
12. А. Кожний громадянин може впливати на важливі державні рішення.  
Б. Суспільством керують люди, які висунуті на відповідальні посади, а інші мало що можуть зробити.
13. А. Будуючи плани, я завжди впевнений, що зможу їх здійснити.  
Б. Не завжди доцільно планувати далеко вперед, оскільки багато залежить від того, як складуться обставини.
14. А. Є люди, про яких упевнено можна сказати, що вони не добрі.  
Б. У кожної людини є щось добре.
15. А. Здійснення моїх бажань не пов'язано з везінням.  
Б. Коли не знають, як бути, підкидають монету. По-моєму, в житті це часто можна використовувати.
16. А. Керівником часто стають завдяки щасливому збігу обставин.  
Б. Досягнення певної керівної посади залежить від здатності керувати людьми, везіння тут ні до чого.
17. А. Більшість із нас не може впливати якимось суттєво на світові події.  
Б. Беручи активну участь у суспільному житті, люди можуть керувати подіями у світі.
18. А. Більшість людей не розуміє, наскільки їхнє життя залежить від випадкових обставин.  
Б. У дійсності не існує такої речі, як везіння.
19. А. Завжди слід бути готовим визнати свої помилки.  
Б. Як правило, легше не підкреслювати свої помилки.
20. А. Важко дізнатися, чи справді Ви подобаєтеся людині, чи ні.  
Б. Кількість Ваших друзів залежить від того, наскільки Ви приваблюєте до себе інших.
21. А. Зрештою, неприємності, які трапляються з Вами, урівноважуються приємними подіями.  
Б. Більшість невдач є результатом незнання, лінощів, відсутності здібностей або всіх трьох причин відразу.



22. А. Якщо прикласти досить зусиль, то можна викоринити бездушність і формалізм.  
 Б. Є речі, з якими важко боротися, тому бездушність і формалізм викоринити неможливо.
23. А. Інколи важко зрозуміти, із чого виходять керівники, коли висувають людину на винагороду.  
 Б. Винагорода залежить від того, як старанно людина працює.
24. А. Хороший керівник очікує від підлеглих, аби вони самі вирішували, що вони повинні робити.  
 Б. Хороший керівник дає чітко зрозуміти, в чому полягає робота кожного підлеглого.
25. А. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.  
 Б. Не можу повірити, що випадок або доля відіграють важливу роль у моєму житті.
26. А. Люди самотні через те, що не виявляють товарищескості до оточуючих.  
 Б. Не має сенсу добиватися прихильності людей: якщо ти їм подобаєшся, то подобаєшся.
27. А. Характер людини залежить головним чином від її сили волі.  
 Б. Характер людини формується переважно у колективі.
28. А. Те, що зі мною трапляється, це справа моїх власних рук.  
 Б. Інколи я відчуваю, що моє життя розвивається у напрямі, який не залежить від моєї волі.
29. А. Я часто не можу зрозуміти, чому керівники чинять саме так, а не інакше.  
 Б. Зрештою, за погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють.

*Ключ:*

Екстернали. – 2А, 3Б, 4Б, 5Б, 6А, 7А, 9А, 10Б, 11Б, 12 Б, 13Б, 15Б, 16А, 17А, 20А, 22Б, 23А, 26Б, 28Б, 29Б.

Інтернали – інші, крім 1АБ, 8АБ, 14АБ, 19АБ, 24АБ, 27АБ, які не означають нічого.

Високий показник відповідає високому рівню суб'єктивного контролю (інтернальності) над будь-якими значущими ситуація-

ми. Такі люди вважають, що більшість важливих подій в їхньому житті є результатом їх власних дій, що вони можуть ними керувати, внаслідок чого відчувають відповідальність за своє життя та долю.

Низький показник за шкалою відповідає низькому рівню суб'єктивного контролю (екстернальності). Такі люди не бачать зв'язку між своїми вчинками і значущими для них подіями, не вважають себе здатними контролювати розвиток цих подій і вважають, що більшість із них є результатом випадку або дій інших людей.

#### Література:

1. Бех І. Д. Від волі до особистості - К.: "Україна – Віта" - 1995.
2. Бех І. Д. Особистісно-зорієнтоване виховання. - К., 1998.
3. Білоусова В.О. Теорія і методика гуманізації відносин старшокласників у позаурочній діяльності загальноосвітньої школи: Монографія. - К.: ІЗМН, 1997.
4. Головаха Е. Й., Панина Н. В. Психологія взаємопонимання. - К., 1989.
5. Карпенчук С.Г. Самовиховання особистості.: наук.-метод. посібник. - К.: ІЗМН, 1998.
6. Мудрик А.В. Время поисков и решений, или старшекласникам о них самих: кн. для уч-ся. - М., - 1990.
7. Муздыбаев К. Психология ответственности. - Л.: Наука, 1983.
8. Оржеховська В.М., Хілько Т.В. Кириленко С.В. Посібник з самовиховання. - К.: ІЗМН, 1996.
9. Райгородский Д.Я. Психология личности. Хрестоматия в 2-х т. - Самара.: Изд. Дом "Бахрах". - 1999.
10. Савчин М.В. Проблеми вивчення відповідальності як соціально-психологічної якості людини. // Педагогіка і психологія: Вісник АПН України. - 1994. - № 4 (5).
11. Томан І. Як удосконалювати самого себе. (Пер. з чеського). - К., 1998.
12. Кронин А.А., Кронин Е.А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я:
13. Психология значимых отношений. - М., 1989.



### РОЗДІЛ III. СПІЛКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЮНАКІВ І ДІВЧАТ

#### Тема 1. Структура, функції та засоби спілкування

1. Визначення поняття спілкування.
2. Функції спілкування.
3. Засоби спілкування.
4. Види спілкування.
5. Умови ефективного спілкування.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота.

**Спілкування** – це різнобічні контакти між людьми, обумовлені потребами спільного життя, спілкування і діяльності.

Ставлення людини до інших людей реалізується у спілкуванні. Соціальна функція спілкування полягає в тому, що воно виступає засобом передання суспільного досвіду. Його специфіка визначається тим, що в процесі спілкування суб'єктивний світ однієї людини розкривається для іншої, відбувається взаємний обмін діяльністю, інтересами, почуттями та ін. У спілкуванні людина формується і самовизначається, виявляючи свої індивідуальні особливості. Результат спілкування – налагодження стосунків з іншими людьми. Спілкування координує спільні дії людей і задовольняє потребу в психологічному контакті.

**Функції спілкування.** У характеристиці спілкування важливими є такі його функції:

*Перша функція* – регулювання спільної діяльності (ця функція закладена вже в самому слові “спілкування”).

Участь у спільній діяльності вимагає від кожної людини певних знань. Звідси випливає *друга функція спілкування* – *пізнання*.

Навіть немовля, спілкуючись з дорослими, уже засвоює основні компоненти спілкування як діяльності: здатність

зосереджувати увагу на тому, хто до нього звертається; збуджуватися при встановленні контакту; здатність почергово вслухатися і “відповідати”, а отже, проявляти ініціативу розуміти, коли від нього чекають слухання, а коли відповіді і якої. У віці близько трьох років дитина вже знає, як спілкуватися і здатна робити це у внутрішньому плані. Ця здатність є виявом свідомості, тобто спілкування має ще оду, *третю функцію* – воно є первинним інструментом *формування свідомості людини*.

Дитина дістає відомості про довкілля в “упредметненому” вигляді й поступово переходить до “упредметнення” самої себе, виокремлення свого “Я”. Звідси *четверта функція спілкування* – *самовизначення індивіда*.

#### **Засоби спілкування.**

Зміст спілкування реалізується за допомогою певних засобів – знакових систем. За критерієм знакових систем можна виділити вербальне (мовне) та невербальне (жести міміка, пантоміміка та ін.) спілкування.

*Вербальна комунікація.* Передавання інформації в процесі спілкування забезпечується за допомогою мови – головного, специфічного людського знаряддя спілкування, а також немовними засобами. Природа мови знакова. Кожне слово – це знак, який має визначену співвіднесеність з предметами зовнішнього світу. За кожним словом як знаком історично закріпилось певне значення, зрозуміле людям, які користуються цим знаком.

*Невербальна комунікація.* Це особлива мова – мова почуттів. Невербальне спілкування відбувається, як правило, неусвідомлено, мимовільно. Хоча люди певним чином контролюють своє мовлення, можна шляхом аналізу міміки, жестів, інтонації оцінити правильність, щирість мовної інформації.

Невербальні знаки в різних народів мають різне значення. Наприклад, хитання головою з боку на бік для українця означає “ні”, а для болгарина – “так”. Невербальні засоби передавання інформації людини засвоює раніше, ніж вербальні. Немовля починає розрізняти емоційні стани матері, реагує на інтонацію



голосу, вираз обличчя, жести, дотики. У дорослих при контактах з незнайомими перше враження виникає саме завдяки засобам невербального спілкування (візуальний контакт, експресія, емпатія – здатність до співпереживання).

Одним з важливих параметрів, що характеризують невербальну комунікацію є міжособистісний простір – дистанція, яка неусвідомлено встановлюється в процесі безпосереднього спілкування з людьми. Чим тісніші стосунки між людьми, тим менша просторова дистанція між ними в процесі спілкування. Надто близька, як і віддалена, дистанція негативно відбивається на ефекті спілкування. Зацікавлені один в одному співрозмовники зменшують дистанцію спілкування, психічно тривожні намагаються збільшити відстань. Жінки схильні перебувати дещо ближче до співрозмовника, ніж чоловіки.

#### *Дистанції в спілкуванні (по Е. Холлу):*

*Інтимна* (до 40-50 см – повна довіра. Батьки, діти, закохані).

*Міжособистісна* (до 1,5 м – довірливе обговорення особистих проблем)

*Соціальна* (до 2 м – обмін новинами, ділове спілкування. Приятелі, колеги по роботі).

*Формальна* (3-4 м – прийом у начальника. Начальник – підлеглий).

*Публічна* (Більше 4 м – лекція, урок, публічний виступ).

Жестові групи також є важливим невербальним компонентом у спілкуванні. Вони вказують на те, що люди реагують на все, що відбувається навколо них. І. Кант назвав руку людини “видимою частиною мозку”. На чисто експресивному виявленні діти можуть розпізнати, а точніше, визначити радість – в 3 роки, біль в 5-6 років, гнів або страх – в 7, жах – в 9-10, здивування – в 11, зневагу – в 14 років.

Загалом жести і міміка, як показали дослідження, несуть до 40% інформації.

Вербальні та невербальні засоби спілкування тісно взаємопов’язані. Експериментально встановлено, що понад 50% змісту

інформації передається виразом обличчя, близько 40% - інтонуванням слів і менше 10% - їх значенням.

#### **Види спілкування.**

Види спілкування вирізняються за різними параметрами:

1. Залежно від контингенту учасників спілкування може бути *міжіндивідуальним, індивідуально-груповим та міжгруповим.*

2. За мірою опосередкованості вирізняють *безпосереднє і опосередковане* спілкування.

3. За тривалістю - *короткочасне і тривале.*

4. За закінченістю – *закінчене і незакінчене.*

Можливість саморозвитку значною мірою залежить від сформованості навичок міжособистісного спілкування, від того, наскільки людина зможе зрозуміти, що саме відбувається в процесі її контактів з іншими, від того, чи вдається їй знайти з ними спільну мову і спільно розв’язувати проблеми.

Метою розвитку навичок спілкування має бути не вдосконалення здатності маніпулювати іншими, а розвиток здатності створювати самому чи спільно з партнерами такі умови й атмосферу стосунків, які б сприяли психологічному зростанню людини, розкриттю її конструктивних можливостей.

#### **Як навчитися встановлювати контакти з людьми.**

Навчитися встановлювати контакти з людьми нелегко. Насамперед потрібно подолати боязливність або нерішучість. Для цього потрібно, по-перше, цікавитися людьми, їх життям, а по-друге, використовувати кожну нагоду для спілкування. Спілкуйтеся за принципом Емерсона “Кожен, з ким я зіштовхуюсь, - говорив він, - має в чомусь перевагу переді мною. Саме цього я й хочу від нього навчитися”. Бо якщо поводитися зарозуміло і ставитися з погордою до інших людей, вважаючи їх не вартими уваги, то встановлювати контакти надзвичайно важко. Чим частіше ви розмовлятимете з людьми, тим швидше набудете досвіду, який підказуватиме вам, як діяти в таких ситуаціях. Ви переконаєтеся, що люди, їхні думки й переконання завжди чимось цікаві, і тому їх не можна недооцінювати.



Зверніть увагу на те, як люди довкола вас встановлюють контакти з іншими людьми, в тому числі і з вами, і ви переконаєтесь, що той, хто має до цього хист, застосує або всі, або деякі з наведених нижче способів.

1. Насамперед він намагатиметься якомога швидше знайти спільні інтереси, викликати враження, які збігаються з його власними тощо. Наприклад, обидва народилися в одному місті, діти вчаться в одній школі, обидві сім'ї мешкають в одному кварталі, проводять відпустку в тому самому місці тощо.

2. Важливою прикметою людини, яка вміє налагоджувати контакти з іншими людьми, є дружнє до них ставлення. Під час розмови така людина доброзичливо посміхається і тим самим запобігає виникненню у співрозмовника почуття настороженості.

3. Ініціатор знайомства говорить зі співрозмовником, як з рівним. Він ніколи не виявляє зверхності, яка б могла впливати, наприклад, з того, що він займає вищу посаду або має більш високу освіту.

4. Виявляє щире зацікавлення до другої особи і дуже уважно слухає її. При цьому він не поглядає на годинник, не роздивляється довкола, а зосереджує всю свою увагу на партнерові. Він вміє добре слухати і доречними запитаннями заохочувати співрозмовника продовжувати бесіду.

5. Знає, як забезпечити встановлення сталих і приємних для обох стосунків.

6. Уміє пристосовуватися до поведінки людини, з якою говорить, та її термінології.

#### **Як стати цікавим співрозмовником:**

1. Увагу слухачів можна привернути насамперед повідомленням про щось нове й цікаве. Всім людям властиві допитливість, цікавість, бажання дізнатися про щось нове.

2. Увагу слухачів можна привернути, розповідаючи їм про щось незвичне, таке, що викликає подив. Люди люблять слухати про незвичайні пригоди, виняткових людей, нові досягнення науки і техніки, про цікаві випадки під час мандрівок і взагалі про все, що є відмінним від повсякденного життя й побуту.

3. Крім того, увагу слухачів можна привернути розповідями про нове, що стосується їх професії: садівникові – про особливий сорт яблуні, автомобілісту – про новий пристрій проти крадіжки автомобіля тощо.

4. Гарний стиль висловлювання також привертає увагу слухачів. Багато хто з оповідачів не усвідомлює, що абстрактно викладені думки сприймаються не з такою цікавістю, як конкретні факти або приклади. До того ж короткі й прості речення набагато зрозуміліші, ніж довгі і складні, які, крім того, ще й мають багато іноземних слів.

5. Оскільки привернути увагу слухачів краще з самого початку розповіді, то починати варто з цікавого порівняння або прикладу. А ще краще, коли відразу ви почнете говорити про вирішення важливих проблем. Не затримуйте увагу слухачів довгими виступами – відразу ж переходьте до справи.

6. Той, хто має звичку багато говорити, але мало що сказати, навряд чи приверне увагу товариства, починаючи щось оповідати. Натомість, той, хто говорить лише тоді, коли хоче розповісти про щось важливе або цікаве, легко привертає до себе увагу слухачів, бо всі заздалегідь знають, що його варто послухати.

Спробуйте проаналізувати самих себе, свою поведінку, манеру говорити. Можливо, ви і не боїтеся говорити, і характер у вас не з похлихливих, а все ж вас не слухають і, крім того, завжди перебивають. Причиною цього можуть бути: або в групі є, так би мовити, агресивні люди, які постійно намагаються говорити самі і не дають можливості говорити іншим, або причина у вас самих: говорите багато і нецікаво, і тому присутні не звертають на вас уваги.

#### **Фактори, які зумовлюють популярність або непопулярність людини:**

Спілкуючись з людьми, потрібно дбати про свій зовнішній вигляд, чистоту тіла й одягу. Під час розмови люди, звичайно, знаходяться на близькій відстані один від одного. Тому потрібно особливо стежити за тим, щоб з рота не відчувався неприємний запах. Причини неприємного запаху під час дихання можуть бути різні. Якщо у вас хворі зуби, не зволікайте з візитом до



зубного лікаря. Якщо причина криється у хворобі шлунка, печінки, потрібно лікуватися. Причиною неприємного запаху з рота можуть бути також алкоголь або надмірне куріння. Якщо ви випадково випили трохи вина, не дихайте на людей з близької відстані.

3. *Усміхайтеся.* Недаремно говорять, що люди – ніби дзеркало. Усміхайтеся – і світ вертатиме вам посмішку. Якщо ж будете похмурими, вони будуть відповідати тим же.

*Любіть людей.* Хто любить людей, того й люди люблять. Людина характерною рисою якої є дружнє ставлення до інших, не чекатиме усмішки чи привітання. Вона першою привітається і посміхнеться.

4. *Цікавтеся.* Кожній людині подобається, щоб її роботою, її справами цікавилися. Отже, хорошим співрозмовником може бути той, хто вміє не тільки добре говорити, а й уважно слухати і доречними запитаннями заохочувати іншого співрозмовника говорити далі. Тому-то люди і цінують доброго слухача.

У спілкуванні з людьми важливе значення має *вміння поставити себе на місце іншого*. Докладіть усіх зусиль, щоб навчитися цього. Існує навіть думка, що в умінні поставити себе на місце іншого криється таємниця успіху спілкування з людьми. Лише тоді, коли ви навчитесь дивитись на речі з точки зору іншої людини, ви знайдете відповідні аргументи, які зможуть її переконати.

*Поводьтеся ввічливо і пристойно.*

3. *Навчіться оцінювати дрібниці.* Не чекайте на великі події та виняткові вчинки, щоб висловити подяку людині. Намагайтеся похвалити її за кожну дрібницю, яка вам сподобалася, за найменші успіхи в роботі. Людина, яку хвалять, усвідомлює, що вона робить добре і що це іншим подобається, й надалі намагатиметься працювати так, аби її працю знову було визнано й належно оцінено. Якщо керівник ніколи не завдає собі клопоту, щоб похвалити добре виконану роботу підлеглого, то останній втрачає бажання покращувати її. Хвалити не означає лестити.

Вмійте правильно вказувати на помилки. Критичні зауваження досить часто люди роблять необачно і поступово через свою нетактовність псуєть стосунки з більшістю знайомих. Критикувати людину і вказувати їй на помилки так, щоб не образити, нелегко. Тому:

- 1) укажіть на помилки лише віч-на-віч;
- 2) робіть це по-дружньому і з посмішкою;
- 3) зазначте, що подібних помилок припускаються й інші, що ви теж робили такі помилки;
- 4) почніть з похвали, а потім вже вказуйте на помилки;
- 5) висловіть упевненість, що людина зуміє справитися з дорученою справою;
- 6) якщо можна, уникайте прямої критики;
- 7) подумайте, в даному разі критичні зауваження краще висловити відразу чи, може, пізніше, коли ці самі зауваження сприйматимуться спокійніше, з більшим розумінням і з меншим упередженням. У зв'язку з критикою потрібно пам'ятати і про визнання своїх власних помилок, тобто про самокритику.

1. *Пам'ятайте ім'я співрозмовника.* Звичайну людину власне ім'я цікавить більше, чим всі імена разом взяті. Тому не можна, спілкуючись з людьми, перекручувати або забувати їх прізвища та імена. Найкраще запам'ятовується ім'я тоді, коли під час розмови ви кілька разів назвали ім'я особи, з якою щойно познайомилися.

Кожен, хто відчуває самотність або вважає, що люди його не люблять, що він не користується такою популярністю, як інші, повинен усвідомити: людські стосунки – це обмін цінностями. Навіть у стосунках між двома людьми необхідно, щоб кожен з них робив певний внесок для їх підтримання. Якщо з таких стосунків користь має лише одна сторона, то, зрозуміло, що з часом друга втратить до них інтерес. Звичайно, користь у такому випадку не можна розглядати як матеріальну вигоду. З однією людиною ми підтримуємо зв'язок тому, що вона вміє цікаво говорити, від другої ми дістаємо важливу інформацію, третя має приємну зовнішність і поведінку, четверта – оптиміст і вміє



підбадьорити людину, п'ята завжди готова дати необхідну пораду тощо.

Проте є люди, які у стосунки не роблять ніякого внеску, щоб їх покращити, а лише вимагають від інших то одного, то іншого. Зрозуміло, що мало хто поважатиме таких людей і при нагоді намагатиметься обмежити контакти з ними, звести їх до мінімуму.

### Завдання для самоконтролю

1. Чим обумовлена потреба у спілкуванні між людьми?
2. Чи достатньо для характеристики спілкування твердження: "Спілкування – це обмін інформацією між людьми"?
3. Назвіть основні функції спілкування.
4. Яка роль у спілкуванні належить вербальній комунікації?
5. В чому проявляється культура невербального спілкування?
6. Які умови ефективності спілкування?
7. Спілкуючись між собою, співрозмовники іноді не можуть знайти єдиної думки відносно предмета спілкування. Визначте ймовірні причини, які можуть ускладнювати процес взаєморозуміння.

### Практична робота

#### Вправа 1.

Пропонуємо вам за допомогою *опитувальної анкети професора Р. Ніхольса* перевірити себе і визначити, вмієте ви слухати чи ні:

1. Кажуть, що людина думає в чотири рази швидше, ніж інший говорить. Чи знаходите ви зайвий час, щоб думати ще про щось інше, крім того, що чуєте?
2. Чи викликають у вас окремі слова, фрази та думки того, хто говорить, упередження проти нього?
3. Якщо вас дивує щось із того, про що вам розповідає інша людина, то чи перебиваєте ви її?

4. Коли ви відчуваєте, що розуміння певних обставин вимагає великого напруження, то чи не намагаєтеся уникнути вислуховування всього того?

5. Чи думаєте ви про щось інше, якщо вважаєте, що той, хто говорить, не скаже нічого цікавого?

6. Чи можете ви з зовнішнього вигляду і стилю викладу мовця вирішити, що його не варто слухати?

7. Коли хтось з вами говорить, чи удаєте ви, ніби слухаєте, тоді як насправді не звертаєте на нього ніякої уваги?

8. Якщо ви слухаєте когось, чи не відвертає вашої уваги оточення?

Якщо на всі запитання ви дасте негативну відповідь, це означає, що ви дуже уважний слухач. А кожне "так" говорить про те, що слухаючи іншого, ви не дуже уважні і потайки думали про щось своє.

### Тест 1. "Чи умієте ви спілкуватися?"

Широко відомі слова Антуана де Сент-Екзюпері: "Єдина справжня розкіш – це розкіш людського спілкування".

Але для декого ця розкіш перетворюється в муку (якщо людина надто сором'язлива і невпевнена собі). Зустрічаються і "генії" у спілкуванні – люди, які в тій чи іншій ситуації інтуїтивно знаходять правильні прийоми контакту.

Перевірте свою комунікабельність за допомогою цього тесту. Кожна ваша відповідь "так" оцінюється в 2 бали, "іноді" – 1, "ні" – 0.

1. Завтра у вас побачення. Ви постійно думаєте про нього, можливо, довго не можете заснути?

2. Ви приїхали в чуже місто, де живуть ваші родичі. Зупинились у одного з них, інші теж знають про ваш приїзд, і не можна не відвідати їх. Ви відкладаєте візити до останнього моменту?

3. Вас попросили виступити на зборах з повідомленням. Ви незадоволені?



4. Життя “дало тріщину”: і справи не складаються, і в коханні “прокол”. Ви можете поплакати в жилетку навіть не дуже близькій людині?

5. Настрій паршивий. А на вулиці до вас підходить незнайомець і просить показати дорогу. Ви відповідаєте роздратовано?

6. До старих неприємностей додалась сварка з батьками. Чи поясните ви їм тим, що батьки і діти ніколи не зможуть зрозуміти один одного?

7. Знайомий позичив у вас невелику суму грошей і забув про це. Нагадаєте ви йому про борг?

8. В ідальні ви отримали супертвердий шніцель. Ви будете влаштовувати сварку з цього приводу?

9. В електричці навпроти сидить людина, явно налаштована поговорити. Ви відповідаєте на запитання односкладно, подумки відсилаючи її... в інший вагон?

10. В магазині черга – дають потрібну вам тобі річ. Будете стояти?

11. Ваші друзі посварилися. Обидва звертаються до вас: розсудіть, хто правий. Ви беретесь за роль судді з великою неохотою?

12. Ви любите Аллу Пугачову, а ваша приятелька вважає її вульгарною. Їй подобаються фільми Тарковського, а ви віддаєте перевагу французьким комедіям. Її думку ви категорично відхиляєте, визнаючи тільки свій смак?

13. У гардеробі ви почули, як двоє обговорюють, що рок-зірка повісилась. А ви тільки що бачили її живою в прямому ефірі. Ви проінформуєте їх?

14. Приятель просить вас перевірити твір чи задачу з алгебри. Просьба викликає у вас незадоволення?

*Тепер підрахуйте бали.*

26-28 балів. Назвати вас комунікабельним неможливо. Ви явно надаєте перевагу усамітненню, хоча самі себе за це караєте. Всі колективні справи вас дратують, і при кожному зручному випадку ви стараєтесь від них ухилитися. Ясно, що це не сприяє вашим контактам з оточуючими, які поступово віддаляються від

вас. Подумайте, може, справа не в тому, що ви не бажаєте бути у колективі, а у вашому небажанні йти назустріч іншим людям.

24-25 балів. Не дуже ви говіркий, у всякому разі самі розмову навряд чи розпочнете. Приятелів у вас небагато, хоча друг, який вас бачив давно, вибачає вам замкнутість, розуміючи, що це не головне. Перехід на інше місце навчання чи роботи вас лякає – якраз із необхідності нових контактів. Втім, буває, що захопившись якою-небудь справою, ви забуваєте про свою відлюдкуватість і стаєте комунікабельною людиною. Ось такий стан і прагни підтримувати.

19-23 бали. Ну що ж, ви достатньо комунікабельний і в незнайомій компанії почуваете себе “в своїй тарілці”. Нові знайомства вас не бентежать, але це не означає, що ви будете їх завжди продовжувати. В розмові ви можете вільно вставити свої “п’ять копійок”, однак в дискусії вступаєте рідко. Іноді ви саркастичний, це у декого викликає роздратування, так що контролюйте себе, коли збираєтесь відпустити черговий жарт.

14-18 балів. У вас з комунікабельністю все в нормі. Дякуючи допитливості ви вислуховуєте кожного нового співрозмовника. До ваших достоїнств потрібно віднести і те, що ви заперечуєте не гарячкуючи, не подавляючи інших, а прагнете переконати. Нові контакти даються вам легко і просто. Якщо щось вас і дратує, то це багатослів’я, суєтливість, екстравагантність. Хоча і в цих випадках ви умієте стримуватися.

9-14 балів. Так, у некомунікабельності вас не дорікнеш. Вам не заважало б трохи зменшити допитливість, дещо менше говорити, а головне – менше висловлюватися з будь-якого приводу. Признайтеся, ви любите бути в центрі уваги. Відмовляти в просьбах ви не умієте, навіть коли виконати не в силах. Буває, раптом спалахуєте, але на щастя швидко заспокоюєтесь. Чому вам не заважало б повчитися, то це ретельності і вмінню не пасувати перед труднощами. Однак якщо ви побажаєте, то зможете примусити себе не відступати, довести почату справу до кінця.

4-8 балів. Про таких, як ви, кажуть “сорочка-хлопець”. Спілкуватися, бути на людях – ваша потреба. Жодну справу



повз себе не пропустите, особливо якщо робити нічого не потрібно, а тільки можна посперечатися. Вступаєте в розмову ви обов'язково, навіть коли зовсім не уявляєте про що йде мова. Розпочати справу для вас важливіше, ніж її закінчити. Оточуючі відносяться до вас доброзичливо, але з деяким сумнівом. Трохи більше самоіронії вам не завадило б.

**3 бали і менше.** Спілкування з вами вимагає деяких зусиль. Ваша балакучість, можливо, і не викликала б протесту, якби ви не прагнули бути суддею в справах, до яких не маєте найменшого відношення і в яких, правду кажучи, не дуже розумієтесь. Об'єктивність, терплячість, стриманість не входять в число ваших позитивних рис, а ось образливі ви через міру. Подумайте про те, що кожен характер, в тому числі і свій, можна покращити.

#### **Опитувальник 1. "Чи приємно з вами спілкуватися?"**

Якщо людина комунікабельна, то це не завжди означає, що з нею приємно розмовляти. Є люди, які своєю балакучістю набридають кожному майже з перших хвилин розмови. Перевірити, чи приємний ви співрозмовник в очах інших людей, можна давши відповіді на наступні запитання:

1. Ви любите більше слухати ніж говорити?
2. Ви завжди можете знайти тему для розмови навіть з малознайомою людиною?
3. Ви завжди уважно слухаєте співрозмовника?
4. Чи любите ви давати поради?
5. Якщо тема розмови вам не цікава, чи станете ви показувати це співрозмовнику?
6. Чи зазнаєте почуття невдоволення, коли вас не слухають?
7. У вас є власна думка з кожного питання?
8. Якщо тема розмови вам нецікава, чи станете ви її продовжувати?
9. Ви любите бути в центрі уваги?
10. Чи є хоч би три предмети, з яких ви маєте достатні знання?
11. Ви хороший оратор?

За відповіді "так" на питання 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11 і "ні" на 4, в нарахуйте по 1 балу.

**1-3 бали.** Важко сказати, що ви мовчун, із якого не витягнеш жодного слова, або настільки ґрунтовні, що вас прагнуть уникати, але факт залишається фактом – спілкуватися з вами не завжди приємно, а іноді просто неможливо.

**4-6 балів.** Ви, можливо, і не дуже балакуча людина, але все ж таки уважний і приємний співрозмовник. Ви можете бути також розсіяним, якщо у вас немає настрою, але ви не вимагаєте в такі свідання особливої уваги до вашої персоні від оточуючих.

**7-11 балів.** Ви, мабуть, вважаєтесь серед ваших знайомих одним із самих приємних у спілкуванні людей. Але, можливо, вам самому стає важко від цієї ролі, яку іноді приходиться грати, щоб не розчарувати оточуючих. Адже вони настільки звикли до вашої "приємності", що не бажають вибачати вам навіть найменшої помилки. А змушувати себе відповідати тільки позитивним сподіваннями, боятися проявляти свої власні вимоги до інших людей – справа досить тяжка і втомлива.

#### **Опитувальник 2. "Винахідливість у спілкуванні"**

Опитувальник виявляє здатність до орієнтування в складних умовах комунікації, творчий нестандартний підхід до їх вирішення. Варіанти відповідей "так" або "ні"

1. Коли вам настійливо пропонують обмінятися книгами, а ви не хочете ображати людину відмовою. Чи вдається знайти привід, щоб не робити цього?
2. Чи соромитесь ви виступати перед людським загалом?
3. Чи "втрачаєте ви голову", коли вас сварять?
4. Коли ви дивитесь по телевізору вікторину, чи відповідаєте ви на більшість запитань вірно?
5. Чи пояснюєте ви, як діє той чи інший механізм, навіть якщо ви самі точно не знаєте?
6. Чи сердитесь ви, коли вас хто-небудь ображає, тому що ви не можете відповісти?



7. Чи потрібна вам енциклопедія, щоб відповісти на складне запитання?

8. Чи вважаєте ви за краще відповісти що-небудь, ніж промовчати?

9. Чи помічаєте ви, коли вам невірно дали задачу, і чи піднімаєте галас, навіть якщо знаєте, що вас обрахували випадково?

10. Під час екзамену ви відповідали як звичайно усно, без читання відповіді на папірці?

11. Чи добре ви граєте в шахи?

12. Останнє слово завжди залишається за вами?

Нарахуйте по 1 балу за "так" на питання 1, 4, 5, 8, 9, 10, 12 і за "ні" на питання 2, 3, 6, 11.

*Більше 8 балів.* Ви володієте тим, що називають "комунікативною активністю". В будь-якій ситуації ви швидко орієнтуєтесь, не любите мовчати. І негайно відповідаєте, якщо навіть не дуже добре знаєте дану проблему. Часто це пов'язано з надмірною самонадією

*4-8 балів.* Ви обережні в спілкуванні, не хочете говорити дурниці. Тому завжди зважуєте свої слова, говорите лише, будучи впевненими в собі і в тому, що говорите. Тому кожне ваше слово вагоме. Але іноді ви губитесь в складних ситуаціях спілкування, вважаєте за краще промовчати, чим "викручуватися".

*Менше 4 балів.* Ви, скоріше всього, соромливі і невпевнені в собі. Навіть якщо ви сформулювали дотепну відповідь, у вас не завжди вистачає рішучості висловитися вголос.

### **Вправа 2. "Моя проблема у спілкуванні".**

Учні класу пишуть на окремих листках паперу в короткій, лаконічній формі відповідь на запитання: "В чому полягає моя проблема у спілкуванні?". Відповіді не підписуються. Листки згортаються і складаються в загальну купу. Потім кожний учень бере будь-який листок, читає його і намагається знайти прийом, за допомогою якого він зміг би вийти із даної проблеми. Клас

слухає його пропозиції та оцінює, чи правильно зрозуміла відповідна проблема і дійсно запропонований прийом сприяє її вирішенню. Допускаються вислови, які критикують, уточнюють чи розширяють відповідь.

### **Тема 2. "Елементи тренінгу по спілкуванню"**

*Мета заняття:* Засвоєння вербальних та невербальних засобів спілкування, руйнування шаблонів повсякденного спілкування, подолання психологічних бар'єрів.

#### *"Бесіда незнайомих"*

Учням пропонується провести спостереження за бесідою незнайомих людей (наприклад, на вулиці, в магазині) і відповісти при цьому на наступні запитання:

Який характер відносин, що пов'язують цих людей (ділові, просте знайомство, приятельські відносини, близька дружба, кохання, родинні відносини)?

Яке спілкування відбувається: рольове чи особистісне?

Якщо спілкування рольове, то які ролі програє кожний із співрозмовників (шеф, справжній чоловік, ділова людина, кокетка тощо)?

Хто є лідером контакту, і хто знаходиться в більш високій соціальній позиції?

Чи є у бесіді інший план чи підтекст? Якщо є, то який?

Чи є природною поведінка співрозмовників? Якщо ні, то чому? (За рахунок особистісних якостей когось із партнерів, теми розмови, емоційного стану тощо)?

Яким буде кінець бесіди (конфлікт чи синтонність)?

Як конкретно буде завершена бесіда (техніка виходу із контакту)?

*"Увага: я прийшов!"*

Учням пропонується, щоб хто-небудь, заходячи на перерву в свій клас, підготував наперед яку-небудь інформацію (але не дуже емоційно сильну), спробував сконцентрувати на собі увагу всієї групи. Після цього хай спробує зробити те ж саме в паралельній групі.



*“Хай живе контакт!”*

Учням пропонується вступати в максимальну кількість контактів у повсякденному житті, прагнучи як можна довше підтримувати бесіду. Додаткове завдання: фіксувати, як саме і чому вони звертаються до різних людей.

*“Незнайома компанія”*

Учням пропонується у випадках, коли вони попадають у компанію, де багато незнайомих людей, спробувати:

а) перші декілька хвилин утримувати на собі увагу присутніх (але не за рахунок значимої інформації, модного одягу чи екстравагантних манер);

б) визначивши лідера, який формує думки інших членів даної компанії, спостерігати за прийомами, якими він користується для досягнення і утримання лідерства;

в) перехопити у лідера ініціативу і утримувати її декілька хвилин.

*“Неприємний співрозмовник”*

Учням пропонується вибрати одного із тих, з ким вони знаходяться у суперечливих взаєминах, і, заготовивши раніше природну тему для розмови, при зустрічі з цією людиною заговорити першим, підтримати бесіду як можна довше і по можливості, подолавши свою антипатію, налаштуватися на взаємну симпатію один до одного.

*“Настрій”*

Учням пропонується у тих випадках, коли вони знаходяться у гарному настрої, вести себе так, щоб співрозмовник помітив і оцінив їх... пригніченість. Як тільки це у них буде виходити, перейти до другої частини вправи: в поганому настрої вести себе так, щоб цього ніхто не помітив.

*“Емоції”*

Пропонується вибрати яку-небудь складну емоцію (горе, яке потрібно приховати, неусвідомлену радість, внутрішню тривогу) і спробувати вести бесіду з добре знайомою людиною саме у цьому емоційному ключі. Після закінчення діалогу потрібно перевірити, запитавши у співрозмовника, що їм вдалось, що – ні і чому.

*“Мені подобається твій...”*

Потрібно утворити коло. Кожен із учасників має сказати двом членам групи, яких він обере, речення про їхню зовнішність: “(ім’я)... мені подобається твій (твоя)...”

Після цього кожен учасник має сказати двом іншим, яких він обере, що в їхній поведінці або рисах характеру їм подобається.

*Обговорення*

Що ти відчував, коли говорив приємні речі іншим?

Що ти відчував, коли чув приємні речі про себе?

Що було зробити легко, а що важко?

*“Ти мені дуже потрібний”*

Кожен з учасників по черзі має сказати двом вибраним членам групи речення, в якому є слова: “Ти мені дуже потрібний”. Висловлювання має бути щедрим. Під час виконання справи дивіться у вічі один одному.

*Обговорення*

Чи важко було висловлюватися?

Чи важко було прийняти висловлювання?

Які були труднощі?

**Література**

1. Максименко С.Д. Общая психология. М.: “Рефл-бук”, К.: “Ваклер” – 2000.
2. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.
3. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: “А.П.Н.”, 1999.
4. Головаха Е.И. Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. К., 1989.
5. Томан І. Мистецтво говорити: Пер. з чес. – 2-е видан. – К.: Політвидав України, 1989.
6. Карнеги Д. Как пробрести друзей и оказывать влияние на людей. – К., 1990.



7. Щекин Г.В. Как читать людей по их внешнему облику, 2-е изд. – К., 1993.
8. Крыжко В.В., Павлютенков Е.М. Основы менеджмента в образовании. – Запорожье: «Просвіта», 2000.
9. Семиченко В.А. Психология спілкування.. – К.: «Магістр-S», 1998.
10. Психологические тесты для тинейджеров / Сост. Т.В. Орлова. – К: Довира: ООО «Тайф», 1996.

### Тема 3. Спілкування і соціум. Соціальні ролі

1. Спілкування – як регулятор соціальних норм
2. Поняття про статус особистості
3. Поняття про роль, як засіб соціалізації та регуляції соціальної поведінки.
4. Завдання для самоконтролю.
5. Практична робота.

Поведінка людини у спілкуванні з іншими людьми і групами визначається тими функціями, які вона виконує, її становищем у структурі внутрішньогрупових відносин: правами і обов'язками щодо інших і щодо групи загалом. Перш ніж стати суб'єктом суспільного життя, особистість проходить тривалий шлях розвитку як об'єкт взаємодії суспільства, групи, інших людей.

Місце особистості в суспільстві, яке визначає її спосіб життя і належність до певних соціальних, професійних та інших груп, тобто ознаки, що характеризують особистість як певний соціальний тип, фіксуються в понятті „статус”.

Підґрунття статусу становлять ті права, які надаються особистості суспільством, конкретними соціальними групами та обов'язки, які вона повинна виконувати відповідно до її місця в соціальній структурі. Оскільки людина є центром перетину зв'язків різного рівня й спільності, можна виокремити кілька статусів особистості (економічний, політичний, правовий,

професійний, особистісний), які виступають як соціальні ситуації її розвитку, складові інтегрального, соціального статусу.

Як уже зазначалося, статус особистості завжди пов'язаний із ставленням до неї інших людей, які, з одного боку, визначають її права, а з іншого – очікують і вимагають виконання обов'язків у реалізації певних функцій, поведінки відповідно до соціального стану. Залежно від того, на якому рівні ми розглядаємо статус особистості (соціальної системи, суспільства або конкретного колективу, малої групи), обсяг, якість прав і обов'язків змінюються від найбільш загальних і широких до конкретних і вузьких. Відповідно змінюються й вимоги до якостей особистості – носія статусу. На рівні первинного колективу така оцінка ґрунтується на комплексі її поведінкових, соціально-психологічних властивостей, та рівні соціальної системи – узагальнених соціальних якостей.

**Головними складовими статусу є авторитет та престиж особистості.** Авторитет, як і престиж, визначається як вплив особистості на інших людей, зумовлений соціальним станом, посадою, можливістю приймати рішення, тобто співвідноситься з уявленням про певну владу. Крім цього, престиж чи авторитет може означати міру визнання іншими людьми якихось переваг особистості, не обов'язково пов'язаних з її посадою чи владою. У цьому випадку носій авторитету є суб'єктом ціннісного, а не функціонального відношення. Людина відчуває вплив авторитету, оскільки він є для неї виразником значущих цінних якостей.

Підґрунття авторитету є ті властивості людини, її риси, які за рівнем свого розвитку суттєво переважають такі самі якості інших.

Можна сказати, що **статус** – це величина престижу в спілкуванні з іншими. Найпоширенішим методом його дослідження є соціометрична методика, на основі якої виокремлюють статусну структуру міжособистісних взаємин, тобто диференціюють членів групи за кількістю отриманих виборів.

На рівні міжособистісного спілкування **статус** – це місце людини в системі її зв'язків з іншими людьми, тобто показник



соціально-психологічних властивостей особистості як об'єкта комунікацій взаємодії в групі (системі внутрішньогрупових відносин).

Підкоряючись тим чи іншим нормам, людина включається у рольову структуру суспільства. Роль – це спосіб поведінки, якої очікують від людини залежно від її статусу або позиції в суспільстві, в системі міжособистісних стосунків.

Розрізняють такі ролі: соціальні (обумовлюються місцем людини в системі об'єктивних соціальних відносин – ролі професійні, соціально-демографічні) і міжособистісні (вони залежать від статусу людини в системі міжособистісних відносин – лідер, аутсайдер). Соціальні ролі – це зразки поведінки, яких очікують від людей відповідно зайнятих ними соціальних позицій. Наприклад, виконання ролей матері, начальника або студента несуть за собою різні набори видів поведінки та очікувань. Деякі з ролей називаються приписаними (вони призначені для людини або не залежать від її власного бажання): чоловік або жінка, син, підліток, в'язень. Набуті ролі – це ті ролі, які людина бере на себе добровільно або за допомогою спеціальних зусиль: учитель, чоловік, дружина.

Із чого складається кожна роль? Це розуміння того, що, навіщо і яким чином людина має робити в певних обставинах. Це й бачення ідеалу, тобто можливості якомога краще зробити свою справу. Це і ставлення до себе як до виконавця ролі, і власне ставлення до самої ролі.

Роль може допомогти людині викликати до себе симпатію, знайти підтримку. Якби ми не виконували ролі, ми, напевне, не розуміли б одне одного, не знаходили спільної мови з такими різними, несхожими на нас людьми. Людина в ролі, "при виконанні", може виявити більше цілеспрямованості, рішучості, принциповості, ніж поза роллю.

Водночас за роль можна сховатись, як за маску, щоб не показати своє справжнє ставлення, приховати глибинну сутність. Деякі маски стають звичними завдяки активному використанню, і тоді людині стає дуже важко від такої захисної

маски відмовитись, виявити свої справжні почуття. Людина, яка постійно перебуває у певних ролях, не виходячи з них, сприймається як неглибока, несамостійна, нецікава особистість.

Дослідження, проведені Філіпом Зімбардо і його студентами в Стенфордському університеті показують, який великий вплив роблять на поведінку соціальні ролі. В ході експерименту виконували ролі „в'язнів” і „охоронців” в імпровізованій в'язниці.

Недовзі „в'язні” стали почувати себе розгублено, потім панородно і навіть впадали у паніку. З'явилися невротичні симптоми і психосоматичні порушення. Дехто впав у депресію, навіть віві. Інші сердилися чи обурювалися. За кілька днів половина „в'язнів” благала відпустити їх, більшість готові були відмовитися від платні за дострокове звільнення.

В той самий час „охоронці” пристосувалися до влади. Дехто намагався допомагати „в'язням”, роблячи послуги для них. Інші були „круті”, але „справедливі”, суворо дотримувалися правил. Гретина стала жорстокою і тиранічною, вдавалась до зловживань, навіть коли в'язні не чинили опору. Один „охоронець”, не знаючи, що експериментатор спостерігає за ним, походжав вночі по подвір'ю, розмахуючи дубинкою. Інший саджав „порушників” на всю ніч у карцер, приховуючи цей факт від експериментатора, котрий йому здавався занадто м'яким. Багато „охоронців” прагнули працювати понаднормово безкоштовно.

Експеримент припинили через шість днів. Для дослідників були несподіваними ті швидкі та жахливі перетворення, що сталися із звичайними студентами. „В'язні” раділи, а „охоронці” розчарувалися. Останні не лише поводитися жорстоко, але ще й одержували від цього насолоду.

Критики наведеного дослідження стверджують, що встановлено не так уже і багато. Адже учасники були добре обізнані з фільмів, ігор, як треба поводитись і грали свої ролі із запалом, щоб розважитися і не засмутити експериментаторів. Їхня поведінка, мовляв, не більш дивна, ніж у тих, хто, вдягнувши футбольну форму, штовхається на полі.



Автор такого експериментального задуму Ф. Зімбардо погодився, що критики мали рацію. Дійсно, поведінка людини значною мірою залежить від ролі, яку вона грає. Справжні в'язні та охоронці також знають свої партії. Однак, якщо все це лише весела гра, чому „в'язні” просилися на волю? Чому „охоронці” втратили відчуття гри і почали поводитися так, неначе це їхня робота? Таке шестиденне дослідження все-таки ілюструє могутність соціальних ролей.

**Роль** – це характеристика особистості як члена колективу, соціальної групи, суспільства в процесі спілкування. Вона відображає залучення людини до діяльності конкретного об'єднання і виконання в ньому певної функції та обов'язків за умови відповідної залежності між його членами.

Оскільки особистість завжди взаємодіє з багатьма групами і колективами, відіграючи в кожному з них специфічну роль, виявляючи різну міру активності, вона характеризується комплексом ролей, які утворюють рольове поле особистості. За допомогою цих ролей особистість включається в усі сфери суспільних відносин.

Тому можна сказати, що роль стає найважливішим засобом соціалізації та регуляції соціальної поведінки.

#### Завдання для самоконтролю

1. Що таке спілкування?
2. Поясніть поняття „соціальні норми”.
3. Що становить підґрунтя та є складовими статусу особистості?
4. Що таке роль? Які ролі для нас є типовими, а які – ні?

#### Практична робота

##### Вправа 1.

Який статус ви маєте у своєму класі? Чому ви так думаете? Чи є групи, у яких ваш статус вищий, ніж у класі? Чи перебували ви коли-небудь у групах, де ваш статус був досить низьким? І з чим це пов'язане?

##### Вправа 2.

Спробуйте визначити головні для себе ролі, які ви граєте сьогодні. А тепер уявіть себе на місці своїх батьків і перерахуйте найважливіші ваші ролі їхніми очима. Чи є різниця? Чим ви можете її пояснити?

##### Література:

1. Социальная психология. Под ред. А.В. Петровского. – М., 1987.
2. Хрестоматия по социальной психологии. – М., 1994
3. Корнев М., Коваленко А. Соціальна психологія. – К., 1995
4. Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. – СПб? Прайм – ЕВРОЗНАК, 2002
5. Зімбардо Ф. Застенчивость. М.: Педагогика, 1991.
6. Пайс Э. Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб., 2000.
7. Титаренко Т. Я знакомый и незнакомый. – К., 1991.
8. Цигульська Т. Загальна та прикладна психологія. Курс лекцій. – К. „Наукова думка”. 2000.
9. Семиченко В., Заслуженюк В. Психологія та педагогіка сімейного спілкування. Навч. посібник – К.: Веселка, 1998.

#### Тема 4. Міжособистісні стосунки

1. Основні компоненти регулювання поведінки людей.
2. Типи міжособистісних стосунків.
3. Критерії розрізнення міжособистісних стосунків.
4. Соціальна перцепція.
5. Феномени ідентифікації, рефлексії, стереотипізації.
6. Явище каузальної атрибуції.
7. Завдання для самоконтролю.
8. Практична робота.



**Міжособистісні стосунки** – це сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між особами, які належать до певної групи; це система між особистісних установок, ціннісних орієнтацій, очікувань, які визначаються змістом спільної життєдіяльності людей.

У вітчизняній та зарубіжній психології у міжособистісних стосунках прийнято вирізняти *три основні компоненти регулювання поведінки людей*:

1) *когнітивний компонент* особистості людини, яка спілкується з іншими суб'єктами, всі психічні процеси, пов'язані з пізнанням оточення і самого себе. Це відчуття, сприймання, пам'ять, мислення, уява тощо.

2) *емоційний компонент* обіймає все, що може бути зафіксовано на рівні фізіологічних реєстрацій та суб'єктивних ставлень. Це передусім позитивні та негативні переживання, конфліктність емоційних ставлень, внутрішньо особистісна, між особистісна, емоційна чутливість, задоволення собою, партнером, навчанням, умовами життя взагалі тощо.

3) *інтераційний компонент* (взаємодія) регулюється першими двома і включає в себе конкретні відкриті дії стосовно партнера. У свою чергу, взаємодія чинить зворотні впливи на когнітивний та емоційний компоненти.

Якщо протягом тривалого часу дії партнера не відповідають надто оптимістичним, завищеним оцінкам суб'єкта, це може призвести до погіршення міжособистісних взаємин, спричинити зниження даних раніше оцінок компетентності та ділових якостей.

Міжособистісні стосунки охоплюють широке коло явищ, але головним регулятором сталості стосунків є *привабливість однієї людини для іншої*. Тому стан задоволеності-незадоволеності виступає основним критерієм оцінки таких стосунків. Привабливість складається з почуттів симпатії та притягання. Якщо симпатія-антипатія – це переживання задоволення та незадоволення від контактів з іншими людьми, то притягання-нехтування – практична складова цих переживань (М. Обозов).

Прагнення бути разом може стати потребою, і тоді ми говоримо про певний тип міжособистісних стосунків: приятельських, дружніх, товариських, подружніх. У регуляції стосунків беруть участь три мотиваційні аспекти: “я хочу”, “я можу”, і “треба”. Особистого бажання (“Я хочу”) недостатньо для виникнення стосунків. Необхідні узгодження взаємних бажань і можливостей (“я можу”). А “треба” – найважливіший аспект творення, розвитку або руйнування стосунків. Так, дружні стосунки можуть зайти у суперечність із виробничими, моральними. Суспільні відносини або стимулюють, або руйнують міжособистісні стосунки. Суспільство прагне привести міжособистісні стосунки у відповідність до суспільних відносин.

### *Типи міжособистісних стосунків.*

Оцінка міжособистісних стосунків передбачає проведення їхньої класифікації. Так, виділяються стосунки знайомства, приятелювання, дружби.

Міжособистісні стосунки можна визначити як взаємну готовність партнерів до певного типу почуттів, домагань, очікувань, поведінки. М. Обозов пропонує таку класифікацію міжособистісних стосунків: знайомства, приятелювання, товариські, дружні, любовні, подружні, родинні, деструктивні. Вона спирається на кілька критеріїв: глибину стосунків, вибірковість щодо партнерів, функції стосунків.

*Головним критерієм* розрізнення міжособистісних стосунків є *рівень включення особистості у стосунки*.

У структурі особистості виділяють такі рівні: *загальноновидові, соціокультурні, психологічні, індивідуальні*. Найбільше включення індивідуальних характеристик особистості відбувається у дружніх, подружніх стосунках. Стосунки знайомства, приятелювання, обмежуються включенням у взаємодію переважно видових та соціокультурних особливостей особистості.

Другий критерій – *вибірковість* щодо партнерів – можна визначити як кількість ознак, що мають значення для встановлення та відтворення стосунків. Найбільшу вибірковість



виявляють стосунки дружби, подружні, кохання, найменшу – знайомства. Середня кількість осіб, уведених у стосунки знайомства особистості – 150-500, приятелювання – 70-50, стосунки дружби охоплюють 2-3 особи.

Додатковим критерієм розрізнення міжособистісних стосунків є *дистанція* між партнерами, *тривалість* та *кількість* контактів, *норми* стосунків, *вимоги* до умов контакту. Загальна залежність тут така: з поглибленням стосунків скорочується дистанція, збільшується частота контактів.

### **Сприймання людьми одне одного як аспект**

#### **міжособистісних стосунків (соціальна перцепція).**

Міжособистісне сприймання належить до процесу, який у психології прийнято називати соціальною перцепцією. Це термін ввів у вжиток Дж. Брунер (1947р.) Соціальну перцепцію у загальному вигляді можна визначити як формування у свідомості людини образу іншої людини.

Взаєморозуміння передбачає наявність двох рівнів глибини стосунків, соціальної перцепції та взаємодії:

- 1) усвідомлення мотивів і мети поведінки партнера;
- 2) внутрішня згода з цими мотивами та метою, за певних обставин – пряме схвалення їх.

У першому випадку, наприклад, вчитель може розуміти, що старшокласник не виконав домашнього завдання, бо йому, з огляду на специфіку юнацького віку, хотілося цікаво, емоційно-насичено провести час із друзями, проте “прийняти” таку поведінку він не може. Виходячи зі своєї соціальної позиції, педагог цілком слушно вважатиме, що юнак має вміти правильно розподіляти свій час і, в усякому разі, не нехтувати навчанням заради розваг.

У другому випадку, скажімо, вчитель може розуміти і погоджуватись з тим, що в цілому обдарований учень вирішив пов'язати своє майбутнє з гуманітарними науками і не в змозі приділяти стільки ж уваги і часу точним наукам.

Важливе значення в міжособистісному сприйманні має ідентифікація, рефлексія і стереотипізація. Розглянемо їх особливості в проекції на процес сприймання.

*Ідентифікація* – це усвідомлене або неусвідомлене уподібнення себе з іншою людиною та іншої людини з собою. Вона базується на досить хибному припущенні, що всі люди в однакових ситуаціях відчувають і ведуть себе однаково. Ми як би ставимо себе на місце іншої людини і відновлюємо в пам'яті, що ми самі відчули, пережили у відповідний момент.

На цій підставі можуть виникати суттєві помилки. Так, е люди, які в сильному горі ніби кам'яніють, їх думки і почуття блокуються. І чим сильніше травмує переживання, тим спокійнішою зовні виглядає така людина. Ті люди, які надають перевагу вилити свої переживання в сльозах, скаргах, на основі неправильного підходу роблять висновок: “Ну і кам'яний же він (вона), ні сльозинки не пустив, мабуть горе його (її) не таке вже й велике”.

Наступний механізм у ситуаціях міжособистісного сприймання – *рефлексія*. Поняття рефлексії у психології – це універсальний механізм, який включається в мислення, самопізнання, керування. В акті соціальної перцепції рефлексія являє собою усвідомлення людиною того, як вона сприймається партнером по спілкуванню.

Зрозуміти іншого на рефлексивному рівні – значить усвідомити, як він відноситься до суб'єкта сприйняття. Описуючи цей процес, досить часто використовують аналогію подвійного дзеркального відображення: людина, відображаючи іншого, відображається сама в дзеркалі сприйняття цього іншого.

Третій механізм, який проявляється в процесі міжособистісного сприймання, – *стереотипізація*, тобто інтерпретація причин поведінки шляхом віднесення до уже відомих або передбачуваних явищ, підведення форми поведінки під визначений еталон. Стереотип – сформований образ людини, яким користуються як штампом. Часто подібний образ



формується під впливом узагальнення інформації, отриманої із книг, кінофільмів, думок авторитетних людей, а також узагальнення особистого досвіду людини. Формуються не завжди усвідомлені суб'єктивні еталони, на основі яких оцінюють конкретних людей.

У дослідженнях А.А. Бодалева, який спеціально вивчав особливості сприйняття людини людиною, була виявлена наявність у людей консервативних уявлень про зв'язки між зовнішністю людини і рисами її характеру. Найчастіше зустрічаються такі стереотипні твердження: люди з квадратним підборіддям мають сильну волю; люди з великим, високим лобом і ті, хто носить окуляри, – розумні; людям нижче середнього зросту притаманний комплекс неповноцінності, від якого вони прагнуть позбавитися понаднормативним рівнем активності, бажанням всіма командувати; повні люди більш добрі чим худі; тонкі губи – ознака злості і т.п.

Безперечно, що надання цим еталонам великого значення, спроба з їх допомогою вирішити проблеми конкретної взаємодії може привести до помилкової інтерпретації поведінки інших людей, серйозно деформувати відносини з ними.

Досить часто надмірна схильність підводити всі життєві враження під визначені стереотипи набуває характеру упередження. В експериментах А.А. Бодалева двом групам студентів дали фотографію однієї і тієї ж людини. Одній групі було повідомлено, що це – видатний вчений, другій – що це злочинець. Потім пропонувалось описати його зовнішність. На думку студентів першої групи, весь вигляд даної людини свідчить про те, що він багато і напружено працює, добрий, розумний, очі у нього розумні і ласкаві. Студенти другої групи стверджували, що це портрет людини жорстокої, рішучої і підступної, деструктивну натуру якої видають її очі – злі і безпопадні.

У буденному житті люди здебільшого не знають справжньої причини поведінки іншої людини або знають її недостатньо. Тому через дефіцит інформації вони починають приписувати

іншим як причини поведінки, так і самі зразки її або певні більш узагальненні характеристики. Це відбувається через збір поведінки особи з яким-небудь іншим зразком минулого досвіду людини або на підставі перенесення власних мотивів поведінки в аналогічній ситуації. Система засобів інтерпретування є одним із виявів повсякденної психології. У науковій психології це називається каузальною атрибуцією (від лат. causa – причина, attributio – наділяю).

На підставі дослідження явища каузальної атрибуції виділяють чотири основні засоби інтерпретації в процесі міжособистісного розуміння:

- 1) аналітичний, коли кожний з елементів зовнішності пов'язується з конкретною психологічною властивістю особистості (високе чоло – розумна людина);
- 2) емоційний, коли особистісні властивості приписуються людині залежно від естетичної принадності її зовнішності;
- 3) перцептивно-асоціативний, коли людині приписуються властивості іншої людини, зовні на неї схожої;
- 4) соціально-асоціативний, коли людині приписуються властивості того соціального типу, до якого вона віднесена на підставі сприймання її зовнішності.

Однією з суттєвих ознак міжособистісного розуміння є його адекватність, під якою розуміють точність і об'єктивність відображення психічного образу іншої людини.

Люди, які більше сконцентровані на власному "Я", характеризуються низьким рівнем адекватності міжособистісного розуміння. Люди з високим рівнем нейротизму схильні до частих виявів нервового напруження та конфліктної поведінки, у них знижується точність сприймання. Неавторитарні суб'єкти точніші в сприйманні й оцінці інших. Особам із спрощеною когнітивною структурою властива вища схильність до проєкцій власних станів і нижча точність сприймання. Загалом простежується залежність адекватності міжособистісного розуміння від набутого соціального досвіду.



В. Панфьоров підкреслює, що цінність людини як об'єкта міжособистісного розуміння, визначається тими її властивостями, які є значущі для людей, що спілкуються з нею. Тому процес інтерпретації розгортається на міжособистісному рівні, а його зміст розкривається з позиції соціальної цінності певної поведінки людини, яку ми сприймаємо, що можна розкрити тільки на рівні стосунків "колектив-особистість".

### Завдання для самоконтролю

1. Що складає сутність поняття міжособистісний контакт?
2. Які основні компоненти регулювання поведінки людей відрізняються в міжособистісних стосунках?
3. Назвіть типи міжособистісних стосунків.
4. Що є головним критерієм розрізнення міжособистісних стосунків?
5. Що таке соціальна перцепція?
6. Що таке каузальна атрибуція?
7. Поясніть феномени ідентифікації, рефлексії, стереотипізації.

### Практична робота

#### Опитувальник 1. "Психологічна сумісність"

Опитувальник дає можливість спрогнозувати, як складуться ваші відносини з людиною, індивідуальність якої суттєво відрізняється від вашої. Він виявить ступінь збіг або розходження думок і характеру, які проявляються під час вашого спілкування з іншою людиною.

На окремому листку випишіть в стовпчик номери висловлювань. Проти кожного номера проставте у відповідності з вашою думкою:

2 бали – "правильно", 1 бал – "буває по-різному", 0 – "неправильно".

1. Мені легше запитати дорогу у перехожого, чим шукати її по схемі.
2. Люблю вибирати і купувати квіти.
3. Я стараюсь вибирати знайомства, які можуть принести практичну користь..

4. По-моєму, краще діяти, ніж роздумувати.
5. Мене дратує неакуратний почерк або неохайно виконана робота.
6. По-моєму, краще чергування горя і радості, чим одноманітне життя.
7. Вважаю, немає нічого такого, чого не можна б було розповісти близькій людині.
8. Вважаю, що людині притаманні доброта і такт, це є самим важливим.
9. Мені подобається жартувати над тими, хто здається мені не дуже розумним.
10. Люблю лижні прогулянки (літом – плавання на довгу дистанцію)
11. Вважаю, що людина, яка не вміє триматися солідно, навряд чи має великий розум;
12. По-моєму, чиста совість важливіша, ніж матеріальна вигода.
13. Впевнений, якщо з людьми поводитися м'яко, вони втрачають почуття відповідальності.
14. У їжі мені більше подобається витонченість, чим різноманітність.
15. Мені важливо, що про мене думають близькі, а думки інших мене не хвилюють.
16. Мені подобається обговорювати прочитану книгу або фільм.

Цей же опитувальник дайте заповнити людині, ступінь психологічної сумісності з якою ви бажаєте виявити. Особливо ефективна методика по відношенню до людей, з якими ви найбільш часто вступаєте у взаємодію, і не можете приховатися за формальними або рольовими відносинами.

За обома результатами (своєму та іншої людини окремо підрахуйте суму балів, набраних по парних і непарних номерах висловлювань). Зіставте суми – окремо по парних і по непарних номерах висловлювань, запишіть різницю. Для підведення остаточних результатів зверніться до наступного ключа.



| Різниця між сумами балів по непарних висловлюваннях | Різниця між сумами балів по парних висловлюваннях                           |  |   |
|---|---|--|---|
|   | До 5 балів  | 5-10 балів   | Понад 10 балів  |
| До 5 балів  | Ви гармонійна пара і схожі характеристики                                   | Ви гармонійна пара і непогано доповнюєте один одного своїми характеристиками                       | Ви гармонійна пара, але між вами неминучі ситуації вияснення відносин, які викликаються несхожістю характерів |
| 5-10 балів  | У вас можливі певні труднощі у взаємовідносинах, але ви їх легко переборете | У вас можливі труднощі, які ви з часом переборете  | Труднощі у взаємовідносинах можуть набувати затяжного характеру   |
| Понад 10 балів                                      | Добре, що умієте швидко приходити до згоди                                  | Вам нелегко в парі, але є надія на порозуміння, дякуючи взаємному доповненню поглядів та інтересів | Лише через достатньо тривалий час і великі взаємні поступки ви зможете досягнути гармонії та взаєморозуміння  |

**Опитувальник 2. "Погляд зі сторони"**

Чи цікавитеся ви, як вас сприймають і оцінюють інші люди? Чия оцінка точніша, ближча до вашого істинного "Я" – ваша чи тих, хто вас оцінює за справами і вчинками? А може, люди думають про вас гірше, ким ви є насправді?

Якщо вони мають рацію, прийдеться переглянути свою поведінку. Якщо ж помиляються, то перед вами постає нова проблема – вияснити, чому у них склалась неадекватна думка про вас, що заважає вам розкрити перед людьми ваші найкращі якості.

Спробуйте зіставити самооцінку з оцінкою інших. Запропонуйте людині, яка вас добре знає, оцінити вас за приведеними нижче критеріями. Можна ставити від 1 до 5 балів: 1 (зовсім не згодний), 2 (частково згодний), 3 (і так, і так), 4 (в основному згоден), 5 (згоден повністю).

1. Ви прагнете поділяти інтереси і переживання оточуючих вас людей.
  2. Ви уникаєте поділяти свої думки і бажання.
  3. Ви висловлюєте своє схвалення, а не критикуєте?
  4. З повагою відноситеся до оточуючих і не показуєте, якщо когось недолюблюєте.
  5. Ваша поведінка завжди послідовна і доцільна.
  6. Ви турбуєтеся про те, щоб бути привабливим, цікавим для оточуючих.
  7. Ви не ревнуєте, якщо у ваших друзів з'являються нові знайомі?
  8. Ви не дратуєтесь з дрібниць?
  9. Ви прагнете зрозуміти, а не відкидаєте думки, погляди, інтереси інших.
  10. У випадку необхідності завжди готові прийти на допомогу іншим.
- Підрахуйте бали вашої самооцінки і бали, поставлені вам іншою людиною. Результати інтерпретуються за допомогою наступного "ключа":



| Оцінка<br>іншого<br>(сума ба-<br>лів) | Самооцінка (сума балів)   |   |
|---------------------------------------|---|---|
|                                       | До 25   | Понад 25  |
| До 25                                 | У вас низька самооцінка, але схоже на те, що і в оточуючих склалася аналогічна думка. Проте це не завжди є джерелом міжособистісних ускладнень. Цілком можливо, що в цілому рівень вимог в оточуючих невисокий, і ви задовольняєте очікування, висунуті ними. Тепер, якщо ви захочете зайнятися самовихованням, підвищити рівень своєї комунікативної культури, вам прийдемося подолати не тільки власні бар'єри (лінощі, втому), але і стереотипи оточуючих відносно вас, їх невіру у ваші можливості. | Співвідношення явно не на вашу користь. Ви або не можете розкрити свої позитивні якості, або не об'єктивно оцінюєте себе. Проаналізуйте своє відношення до себе з більш критичної позиції. Якщо ви вважаєте, що ваша самооцінка в основному адекватна, тоді прийдемося серйозно зайнятися проблемою – що ж у вашій поведінці заважає оточуючим краще зрозуміти вас? |
| Понад 25                              | У вас є підстави для більш спокійного відношення до себе, адже ваша надвимогливість, підвищена самокритичність не знаходять підтримки в оточуючих   | Психологічно це найбільш комфортна ситуація: ви поважаєте себе і можете розраховувати на повагу оточуючих   |

### Тест 1. "Оптимальність взаємодій"

**Інструкція:** уявіть собі наступну типову ситуацію. Вам необхідно розповісти щось близькій людині (батькам, дружині, сину, доньці). Але нічого не виходить, він читає газету (а може дивиться телевізор, щось майструє та ін.). Словом, зайнятий якою-небудь справою, яка цілком його поглинула. Як же бути?

Із запропонованих варіантів вирішення даної ситуації виберіть два, які вам більше всього подобаються, до яких би ви звернулись у відповідній ситуації.

- Візьму також газету і буду читати (чи дивитись телевізор).
- Буду розмовляти з ним, доки він не здогадається відкласти газету.
- Скажу, що не ввічливо не звертати на мене уваги.
- Запитаю, про що це він читає так захоплено. Якщо не відповість, знову повторю питання.
- Вийду із кімнати і не буду з ним розмовляти, доки він сам не заговорить. Тоді я скажу все, що я про нього думаю.
- Подумаю: хай читає на здоров'я, поговоримо потім. І займусь своїми справами.
- Попрошу почитати вголос або переказати новини.
- Скажу, що нам потрібно поговорити, коли він закінчить читати.
- Поставлю питання ребром: "що потрібно зробити, щоб ти приділяв мені увагу?"
- Спокійно поясню: нічого не маю проти читання, але зараз мені необхідна твоя увага.
- Дуже ввічливо та обережно заберу і складу газету, сказавши: "Послухай мене..."
- Почну говорити з ним на тему, яка напевне його зацікавить, і, заволодівши його увагою, перейду до того питання, яке мене хвилює.

#### Оцінки окремих варіантів вибору

| Номер | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| Бал   | 3 | 1 | 0 | 2 | 0 | 3 | 7 | 4 | 0 | 4  | 2  | 6  |

Ви вибрали два типових для вас способи реагування. Підрахуйте суму балів. Якщо ви вибрали тільки один варіант, помножте суму, яка йому відповідає на два.

**9 балів і більше.** Ви вибрали самі оптимальні варіанти. Не ображаючи співрозмовника, не прагнучи подавити чи знищити його, ви знаходите такий підхід, коли він природно (без насилля над його інтересами) вступає у спілкування з вами

**4-8 балів.** Ви не приховуєте образи і робите це в достатньо різкій формі. Мабуть, в подібних ситуаціях було б краще спокійно в'яснити (і бажано в розмові з самим з собою), чому ця людина так неуважна до ваших слів? Що це – байдужість чи



безтактність з її сторони? А може, це її природна реакція – опір на вашу безцеремонність, нетактовне втручання в її інтереси?

*Менше Збалів.* Ви вимагаєте, щоб оточуючі вас люди за першою вимогою залишали свої справи і займалися тільки тим, що важливо для вас. Але найбільш ймовірно, що подібною поведінкою ви частіше досягаєте оберненого – посилення опору або прямої відмови слідувати вашим пропозиціям. А ще частіше підсумком подібних ситуацій буває тривале перерахування взаємних образ.

#### **Вправа 1. “Обмін символами”**

Кожний член групи придумує собі три особистісні символи: 1) псевдонім; 2) мальований розпізнавальний образ; 3) девіз. Додаткова умова: всі символи повинні бути простими і короткими по формі, не відображати особистісні характеристики автора. Всі символи заносять на окремий листок, який не підписується. Потім члени групи обмінюються листками. Кожний учень, який отримав новий листок, повинний спробувати дати невідомому автору характеристику. Після того як характеристика оголошується в групі, автор даної символіки дає оцінку тому, наскільки вона співпала з його власним задумом.

#### **Вправа 2. “Надання переваги”**

Завдання виконується письмово. Кожний учень вибирає в групі людину, яка за багатьма своїми проявами імпонує йому, і називає п'ять якостей, які йому в цій людині особливо подобаються. Потім кожний учень по черзі читає свою характеристику, а члени групи визначають, до кого вона відноситься.

Потім кожний перераховує п'ять якостей, які йому більше всього подобаються в інших людях (без адресації їх конкретним членам групи). В процесі обговорення визначається, які негативні якості в даній групі є найбільш не прийнятними.

#### **Вправа 3. “Вуличне знайомство”**

Учасники гри створюють пари. Один з учасників повинен “познайомитися” з іншим як з абсолютно незнайомою йому людиною, яку він зустрів на вулиці. Для цього він повинен прикласти максимум зусиль, використати свою винахідливість,

так як інший буде старатися уникнути “знайомства”. Мета вважається досягнутою, якщо у процесі взаємодії перший учень узнає умовне ім'я і номер телефону другого.

Перед початком “знайомства” парам потрібно оговорити місце дії, “роль”, в якій виступає кожний учень, приблизну мету, яка спонукала першого до зобов'язання, а другого – до уникнення знайомства. Після програвання парами сцен знайомства визначається - хто найбільш успішно справився з поставленим завданням – “ініціатор знайомства”, а також самий незговірливий незнайомиць, який зумів правдоподібно зіграти образ – зберегти своє “інкогніто”.

#### **Вправа 4. “Прийом на роботу”**

Один із учнів грає роль “поступаючого на роботу”, інші члени групи – “комісія”, від рішення якої залежить його прийняття. Комісія задає питання, претендент відповідає на них. Після 2-3-х хвилинної взаємодії комісія приймає рішення, бере даного претендента на відповідну посаду чи ні. Ситуація ускладнюється тим, що на одну і ту ж саму посаду є декілька претендентів (декілька учасників групи проходять через відповідне випробування), і потрібно зробити вибір на користь одного. Комісія повинна також аргументувати свій вибір, пояснити, на підставі чого було надано перевагу.

#### **Література:**

1. Бодалев А.А. Личность и общение. – М., 1983.
2. Немов Р.Т. Психология: В 2 кн. М., 1994. Кн. 1.
3. Добрович А.Б. Общение: наука и искусство. М., 1990.
4. Психология: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін. – К.: Либідь,
5. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: “А.П.Н.”, 1999.
6. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995
7. Семиченко В.А. Психологія спілкування. – К.: “Магістр-S”, 1998.



**Тема 5. Конфлікти та шляхи виходу з них**

1. Конфлікт.
2. Види конфліктів.
3. Стили поведінки у конфлікті. Вибір стилю конфліктної поведінки.
4. Правила розв'язання конфліктних ситуацій.
5. Раціонально-інтуїтивна модель оволодіння конфліктною ситуацією (по Дж.Г.Скотту).
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота.

**Конфлікт** – це соціально-психологічне явище, в основі якого лежить зіткнення протилежно спрямованих інтересів, поглядів, думок, переконань, установок окремих людей, груп, регіонів і, навіть, держав.

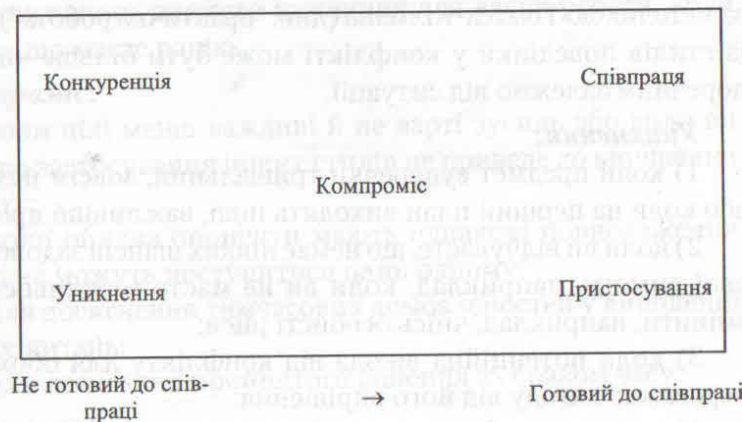
Підґрунтям конфлікту завжди є проблемна ситуація, яка містить у собі або протилежні позиції (інтересу сторін, або протилежні цілі чи засоби їхнього досягнення. Для того, щоб конфлікт почав розвиватися, необхідний інцидент, тобто ситуація, коли одна із сторін починає діти на шкоду інтересам іншої. Якщо протилежна сторона починає відповідати тим самим, конфлікт із потенційного перетворюється на актуальний (реальний). Далі конфлікт може розвиватися як конструктивний (стабілізуючий) чи деструктивний.

**Види конфліктів:**

- 1) внутрішньоособистісний конфлікт (саме народження на світ уже є конфліктом. Багато раз на день в дрібницях мучимо себе: так вчинити чи не так);
- 2) між особистістю і особистістю;
- 3) між особистістю і групою;
- 4) між групою і групою.

Розрізняють конфлікти по вертикалі та конфлікти по горизонталі. По горизонталі – конфлікт між особою і особою. По вертикалі – конфлікт між працівником і керівником (за співвідношенням влади).

**Причини конфліктів** можуть бути різні, здебільшого це відмінності у цілях, уявленнях та цінностях, манерах поведінки та досвіді, а також неефективність комунікації (недоліки у передачі інформації, неоднозначність критеріїв розуміння та ін.).

**Основні стратегії поведінки у конфлікті**

На графіку видно можливі стилі поведінки людей у конфліктній ситуації:

**Уникнення.** Коли учасники конфлікту не наполягають на власній позиції або позиції інших.

**Прийняття.** Коли учасники конфлікту поступаються перед вимогами інших.

**Конкуренція.** Коли кожен із учасників домагається задоволення своїх потреб і наполягає на своїй позиції на протиположній позиції інших.

**Компроміс.** Як видно на графіку, це середина позиція, коли однаково враховані позиції учасників конфлікту, проте прагнення обох сторін задоволені лише частково. Компроміс ніколи повністю не задовольняє потреби сторін, що конфліктують.

**Співпраця або співробітництво.** Коли учасники конфлікту з повагою ставляться як до своєї позиції, так і до позиції інших.



Обидві сторони готові співпрацювати, щоб знайти загальноприйнятне рішення, яке максимально задовольнить інтереси кожного.

### Вибір стилю конфліктної поведінки.

Визначити переважний стиль поведінки у конфлікті можна за методикою Томаса-Кілмана (див. "практична робота"). Кожен із стилів поведінки у конфлікті може бути більше чи менше доречним залежно від ситуації.

#### Уникнення:

- 1) коли предмет суперечки тривіальний, зовсім незначний або коли на перший план виходять інші, важливіші проблеми;
- 2) коли ви відчуваєте, що немає ніяких шансів задовольнити свої вимоги, наприклад, коли ви не маєте можливості щось змінити, наприклад, чийсь особисті риси;
- 3) коли потенційна шкода від конфлікту для обох сторін переважає вигоду від його вирішення;
- 4) для того, щоб дати людині можливість "охолонуть";
- 5) коли вам потрібно більше часу для збирання інформації;
- 6) коли інші можуть урегулювати цей конфлікт краще.

#### Пристосування:

- 1) коли ви розумієте, що помиляєтесь. Дає змогу іншим висловити кращу позицію, навчитися в інших, показати, що ви є розсудливою людиною;
- 2) коли предмет конфлікту є набагато важливішим для іншої сторони, ніж для вас самих. Дає змогу задовольнити вимоги інших і, як жест доброї волі, допомагає зберегти стосунки співпраці;
- 3) коли збереження гармонійних стосунків є особливо важливим;
- 4) щоб допомогти професійному зростанню підлеглих, даючи їм можливість проєкспериментувати і повчитися на власних помилках.

#### Конкуренція:

- 1) коли важливими є швидкі й рішучі дії, наприклад за надзвичайних обставин;
- 2) у вирішенні важливих питань, коли треба застосувати непопулярні дії, наприклад, для зменшення витрат, дотримання непопулярних правил, зміцнення дисципліни;
- 3) у питаннях, життєво важливих для вашої роботи, коли ви знаєте, що маєте рацію.

#### Компроміс:

- 1) коли цілі менш важливі й не варті зусиль або коли ви бачите, що застосування інших стилів не приведе до вирішення конфлікту;
- 2) коли обидва опоненти мають однакові повноваження (владу) і не можуть поступитися один одному;
- 3) для досягнення тимчасових домовленостей у вирішенні складних питань;
- 4) для досягання прийнятого рішення за браком часу.

#### Співпраця:

- 1) для досягнення згоди, враховуючи позицію інших у загальноприйнятному рішенні;
- 2) для пошуку задовільного рішення, коли позиції сторін занадто важливі для того, щоб іти на компроміс;
- 3) коли ви хочете чогось навчитися, дає змогу перевірити ваші власні припущення та зрозуміти думку інших;
- 4) для того, щоб поєднати різні погляди;
- 5) для подолання поганих настроїв, що заважають налагодити стосунки між людьми.

#### Правила розв'язання конфліктних ситуацій:

1. Потрібно завжди з'ясувати джерело і предмет конфлікту.
2. Ніколи не варто розширювати предмет конфлікту, скорочувати число претензій, особливо емоційного характеру, потрібно з'ясувати основну причину, яка є стержнем конфлікту. Зрозуміти, для чого потрібний конфлікт: досить часто зникає причина конфлікту, або він розв'язується.



3. Необхідно уважно відноситися до обох конфліктуючих сторін, до ініціатора і того, кого звинувачують, з'ясувати чого домагається ініціатор. (Може домагатися: самоствердження, задоволення своїх амбіцій, намагатися принизити іншого).

4. В конфлікті ніколи не повинно бути переможця, щоб він далі не розвивався.

5. Не можна переоцінювати заслуги одних і недооцінювати заслуги інших.

6. Потрібно пам'ятати, що кожна людина індивідуальність і тому потрібно вміти прийняти точку зору іншого, а не все оцінювати лише зі своєї дзвіниці.

### **Рационально-інтуїтивна модель оволодіння конфліктною ситуацією (по Дж.Г.Скотту).**

Якщо ви відчуваєте, що попали в конфліктну ситуацію, вам потрібно звернутися до короткого опитувальника. Виберіть відповідь, яка підходить до поставленого питання. Для того, щоб навчитися цьому, потрібний деякий час, тому спочатку ви будете задумуватися над відповідями. Але з часом ви приймете цей підхід, вибір буде спонтанним. Варіанти будуть одночасно як би висвітлюватися у вашій свідомості, і ви інтуїтивно зупините свій вибір на тих, які вам хотілося б здійснити в конкретному випадку.

В схемі наведені питання і відповідні стратегії. Надалі буде описано, як і коли застосовувати кожну з них, щоб, потрапивши в конфліктну ситуацію, ви змогли самі переглянути варіанти і вибрати найкращий.

### **Контроль емоційної сфери**

*Подолання двох видів емоцій, які відносяться до основних джерел конфлікту, - роздратування і недовіри.*

*Коли необхідно стримувати своє роздратування?:*

- Ваше роздратування живить роздратування іншої людини.
- Емоційний нагрів збільшується, не даючи результату.
- Ваш гнів частково уже знайшов свій вихід.

- Необхідно разом подумати над вирішенням проблеми в майбутньому і не згадувати минуле.

*Як стримати своє роздратування?*

- Наказувати собі зупинитися.
- Використовувати різноманітні знаряддя самозаспокоєння.
- Запропонувати стримати роздратування обох для того, щоб можна було вирішити конфлікт.

*Коли необхідно вислухати людину, охоплену гнівом і страхом?*

- Пов'язані з чим-небудь емоції людини такі великі, що їм потрібно дати вихід.

- Людина не бажає вас слухати.

- Ворожість і підозра людини породжує роздратування і недовіру, які заважають спілкуванню.

*Як вести себе з людиною, охопленою гнівом або страхом?*

- Спокійно вислухати все, що ця людина хоче сказати.

- Відповісти на її запитання.

- Навіть якщо негативні емоції опонента зростають, зберегти спокій і відповідати нейтральним тоном.

- Проявити самовладання, показати свою готовність вислухати і допомогти.

*Коли необхідно махнути рукою і вийти?*

- Коли роздратування і злість дуже високі.

- Відчуваєте, що ситуація стала нестерпною: думаєте тільки про неї, відчуваєте все більше роздратування і розчарування.

- Взаємовідносини не варті емоційних витрат.

- Немає необхідності зберегти взаємовідносини.

- Немає реального способу вирішити проблему або звільнитися від вашого роздратування і недовіри.

- Ви хочете йти далі.

**Щоб легше "вистягувати" уроки із конфліктних ситуацій, запам'ятайте наступні поради:**

1. Подумайте, чому вас може навчити конфлікт.
2. Запитайте у внутрішнього голосу, чому можна навчитися, яку користь можна мати із цього неприємного досвіду.
3. Відведіть конфлікту відповідне місце:



а) не дозволяйте негативному життєвому досвіду збити вас зі шляху;

б) визначте власну позицію і, виходячи з неї, не допускайте впливу на вас інших людей;

в) не давайте конфлікту підірвати довіру до самого себе і знищити самооцінку;

Пам'ятайте, що конфлікти складають тільки невеличку частину нашого життя.

4. Звільніться від негативних емоцій, що залишилися після конфлікту, наступним чином:

а) навчіться прощати самого себе;

б) почекайте деякий час, щоб пов'язані з конфліктом почуття зникли;

в) усвідомте, що інші люди можуть менш критично оцінювати вас і те, що сталося, чим ви самі.

5. Не дозволяйте іншим людям ставати перепорою:

а) уникайте недобрих людей, які засуджують вас, прагніть до спілкування з позитивними і доброзичливими людьми;

б) не витрачайте досить багато сил на переконання скептиків або на спілкування з тими, хто не хоче вас слухати;

в) будьте готові до спілкування з тими, у кого, на вашу думку, після конфлікту залишилися неприємні спогади.

### **Завдання для самоконтролю**

1. Розкрийте сутність поняття "конфлікт".

2. Назвіть основні види конфліктів.

3. Охарактеризуйте стилі поведінки у конфлікті.

4. Назвіть основні правила розв'язання конфліктних ситуацій.

5. У чому полягає раціонально-інтуїтивна модель оволодіння конфліктною ситуацією?

6. У чому полягає сутність порад по "витягуванню" уроків із конфліктних ситуацій?

### **Практична робота**

**Тест 1. К. Томаса "Стили вирішення конфліктів"** (адаптований варіант Н.В. Гришиної).

**Інструкція:** "Із двох варіантів відповідей виберіть ту, яка в найбільшій мірі відповідає вашій думці. Пам'ятайте, що ваше завдання – вибрати варіант, якому ви найбільше надаєте перевагу із двох можливих альтернатив.

- 1: а) іноді я надаю іншим можливість взяти на себе відповідальність за вирішення суперечливого питання;  
б) чим обговорювати те, в чому ми розходимося, я стараюсь звернути увагу на те, в чому ми згодні.
- 2: а) я стараюсь знайти компромісне рішення;  
б) я прагну влаштувати справу з урахуванням інтересів іншої людини і своїх власних.
- 3: а) я завжди наполегливо прагну досягнути свого;  
б) я стараюсь заспокоїти іншу людину і головним чином зберегти наші відносини.
- 4: а) я стараюсь знайти компромісне рішення;  
б) іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
- 5: а) улагоджуючи суперечливу ситуацію, я весь час стараюсь знайти підтримку в іншого;  
б) стараюсь робити все, щоб уникнути даремної напруги.
- 6: а) я намагаюся уникнути неприємності для себе;  
б) я стараюсь добитися свого.
- 7: а) я стараюсь відкласти вирішення суперечливого питання з тим, щоб з часом вирішити його остаточно;  
б) я вважаю можливим в чому-небудь поступитись, щоб досягти іншого.
- 8: а) я завжди настійливо прагну добитися свого;  
б) я спочатку стараюсь визначити, в чому полягають інтереси і суперечливі питання.
- 9: а) думаю, що не завжди потрібно хвилюватися через можливі суперечності;  
б) я докладаю зусиль, щоб добитися свого;



- 10: а) я твердо прагну добитися свого;  
б) я намагаюсь знайти компромісне рішення.
- 11: а) спочатку я прагну чітко визначити, в чому полягають інтереси і суперечливі питання;  
б) я стараюсь заспокоїти іншого і зберегти наші відносини.
- 12: а) я часто уникаю позиції, яка може викликати суперечки;  
б) я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде назустріч.
- 13: а) я надаю перевагу середній позиції.  
б) я настоюю, щоб все було зроблено по-моєму.
- 14: а) я повідомляю іншому свою точку зору і запитую про його погляди;  
б) я прагну показати іншому логіку і переваги моїх поглядів.
- 15: а) я стараюсь заспокоїти іншого і зберегти наші відносини;  
б) я стараюсь зробити все необхідне, щоб уникнути напруги.
- 16: а) я стараюсь не зачепити почуттів іншого;  
б) я прагну впевнити іншого у перевагах моєї позиції.
- 17: а) зазвичай я настійливо прагну добитися свого;  
б) я стараюсь зробити все, щоб уникнути даремної напруги.
- 18: а) якщо це зробить іншу людину щасливою, я дам їй можливість настояти на своєму;  
б) я даю можливість іншому в чомусь залишатися при своїй думці, якщо він іде мені назустріч.
- 19: а) в першу чергу я прагну визначити те, в чому полягають порушені інтереси і суперечливі питання;  
б) я стараюсь відкласти рішення суперечливих питань з тим, щоб з часом вирішити їх остаточно.
- 20: а) я прагну негайно подолати наші розбіжності;  
б) я стараюсь знайти найкращий варіант виграшу для нас обох.

- 21: а) проводячи переговори, стараюсь бути уважним до бажань іншого;  
б) я завжди схильюсь до прямого обговорення проблеми.
- 22: а) я прагну знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини;  
б) я відстоюю свої бажання.
- 23: а) як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас;  
б) іноді надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення суперечливого питання.
- 24: а) якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюсь йти назустріч його бажанням;  
б) я стараюсь умовити іншого прийти до компромісу.
- 25: а) Я прагну показати іншому логіку і переваги моїх поглядів;  
б) ведучи переговори, я стараюсь бути уважним до бажань іншого.
- 26: а) я звичайно пропоную середню позицію;  
б) я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити інтереси кожного з нас.
- 27: а) часто я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки;  
б) якщо це важливо для іншого, я дам йому можливість стояти на своєму.
- 28: а) завжди я настійливо прагну досягнути свого;  
б) влаштовуючи ситуацію, я завжди прагну знайти підтримку в іншого.
- 29: а) я пропоную середню позицію;  
б) думаю, що не завжди потрібно хвилюватися через суперечки, які виникають.
- 30: а) стараюсь не зачепити почуттів іншого;  
б) я завжди займаю таку позицію в суперечці, щоб ми разом змогли досягти успіху.

Для роботи використовується схема, запропонована в кінці описаної методики. Підраховується кількість індексів, закреслених всередині кожної колонки.



| Номери<br>п/п | Показники |    |     |    |   | Номери<br>ч/п | Показники |    |     |    |   |
|---------------|-----------|----|-----|----|---|---------------|-----------|----|-----|----|---|
|               | I         | II | III | IV | V |               | I         | II | III | IV | V |
| 1             |           |    |     | A  | б | 16            | Б         |    |     |    |   |
| 2             |           | б  | а   |    | б | 17            | A         |    |     | б  | а |
| 3             | а         |    |     |    | б | 18            |           |    | б   |    | а |
| 4             |           |    | а   |    |   | 19            |           | а  |     | б  |   |
| 5             |           | а  |     | Б  |   | 20            |           | а  |     |    |   |
| 6             | б         |    |     | A  |   | 21            |           | б  |     |    | а |
| 7             |           |    | б   | A  |   | 22            | Б         |    | а   |    |   |
| 8             | а         | б  |     |    |   | 23            |           | а  |     | б  |   |
| 9             | б         |    |     | A  |   | 24            |           |    |     |    | а |
| 10            | а         |    | б   |    |   | 25            | A         |    |     |    | б |
| 11            |           | а  |     |    | б | 26            |           | б  | а   |    |   |
| 12            |           |    | б   | A  |   | 27            |           |    |     | а  | б |
| 13            | б         |    | а   |    |   | 28            | A         |    |     |    |   |
| 14            | б         | а  |     |    |   | 29            |           | б  |     | а  | б |
| 15            |           |    |     | Б  | а | 30            |           | б  |     |    | а |

Ітого балів:

По I – Конкуренція

По II – Слівпраця

По III – Компромiс

По IV – Уникнення

По V – Пристосування

**Тест 2. Діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій Д.Джонсона і Ф.Джонсона**

**Інструкція:** Уважно прочитайте вислови і прислів'я. Користуючись наведеною нижче шкалою, визначте, наскільки кожне прислів'я відповідає вашим діям під час конфліктів:

- 5 – відповідає в усіх випадках;
- 4 – відповідає у більшості випадків;
- 3 – деколи відповідає;
- 2 – відповідає, але дуже рідко;
- 1 – ніколи не відповідає.

1. Від суперечки легше утриматися, аніж потім здихатися її.
2. Якщо ви не можете примусити людину думати так, як ви робите, то примусьте її робити так, як ви думаєте.
3. Теплі слова розтоплюють холодні серця.
4. Послуга за послугу.
5. Давай приходь і подумаймо разом.
6. Під час суперечки заслуговує похвали той, хто перший замовкне.
7. Чия сила, того й правда.
8. Солодкі слова роблять солодким рух вперед.
9. Краще синиця у жмені, аніж журавель у небі.
10. Істина знаходиться в знаннях.
11. Той, хто б'ється і тікає, доживає до нової битви.
12. Той перемагає блискуче, хто примушує своїх ворогів тікати врозтіч.
13. Убий ворога своєю надмірною добротою.
14. Чесний обмін думками не приведе до суперечки.
15. Ніхто не може претендувати на істину в останній інстанції, але кожен може зробити свій внесок у неї.
16. Тримайся подалі від тих, хто незгодний з тобою.
17. Тільки той, хто вірить у перемогу, перемагає на полі битви.
18. Добре слово мало коштує, та дорого цінується.
19. зуб за зуб – це чесна гра.



20. Тільки той, хто готовий відмовитися від власного права на істину в останній інстанції, збагатиться від істин, які знають інші.

21. Уникайте сварливих людей – вони зроблять ваше життя нещасним.

22. Людина, яка не тікає сама, змушує тікати інших.

23. М'які слова забезпечують гармонію.

24. Хочеш мати хорошого друга – зроби йому щось приємне.

25. Відкрито говори про свої конфлікти і йди їм назустріч – тільки це приведе до їх найкращого вирішення.

26. Найкращий спосіб улагодження конфліктів – уникати їх зовсім.

27. Займаю тверду, рішучу позицію (на тім стою і не можу інакше).

28. Лагідність перемагає гнів.

29. Краще щось, аніж нічого з того, що ти хочеш.

30. Щирість, чесність і довір'я гори звернуть.

31. Немає нічого важливішого, ніж те, за що тобі треба боротися.

32. У світі завжди були й будуть переможці і переможені.

33. Вони не тебе з каменем, а ти до них з прихильністю.

34. Якщо двоє йдуть на компроміс, то справедливе рішення гарантоване.

35. Правди можна добитися, воюючи та воюючи.

*Стратегії розв'язання конфліктів, які визначаються за допомогою методики*

**1. Черепаха (втеча).** Черепахи втікають і ховаються у свій панцир, щоб обминати конфлікти. Вони відмовляються від власних цілей та стосунків. Вони тримаються далі як від спірних питань, через які виникає конфлікт, так і від людей, до яких він причетний. Вони почувають себе безпомічними. Вони вважають, що намагатися вирішувати конфлікт – справа повністю безнадійна. Вони переконані, що легше втекти (фізично та психологічно) від конфлікту, аніж зіткнутися з ним.

**2. Акула (примус).** Акули намагаються перемагати опонентів тим, що силоміць примушують їх приймати потрібне їм рішення конфлікту. Для них найважливішими є власні цілі, а стосунки з людиною мають дуже мале значення. Вони будь-якою ціною готові добиватися своїх цілей. Потреби інших людей їх не турбують. Їх мало хвилює те, чи вони комусь подобаються, чи проявляє хтось до них прихильність. Акули переконані, що конфлікти вирішуються тоді, коли один перемагає другого, який програє. Вони хочуть бути переможцями. Перемога, на їхню думку, дає людям почуття гордості та успіху. Поразка викликає почуття безсилля, неадекватності і невдачі. Вони намагаються здобути перемогу, приголомшуючи суперників, нападаючи раптово, а також залякуючи або загрожуючи їм з позиції сили.

**3. Плюшевий ведмедик (згладжування).** Для ведмедиків – стосунки найважливіші, а власні цілі не мають великого значення. Ведмедики хочуть подотатися, хочуть, щоб усі їх любили і цінували. Вони вважають, що краще уникнути конфлікту заради гармонії, і впевнені, що конфлікти не можна обговорювати без шкоди для стосунків. Вони бояться завдавати болю, образити, псувати стосунки під час конфлікту. Щоб зберегти стосунки, вони готові пожертвувати особистими цілями. Плюшеві ведмедики немовби кажуть: "Я пожертвую власними цілями, роби все, що ти хочеш, аби тільки я тобі подобався". Плюшеві ведмедики намагаються згладити конфлікт, боячись зіпсувати стосунки.

**4. Лисиця (компроміс).** Лисиці невибагливі як у своїх цілях, так і в стосунках з іншими людьми. Лисиці шукають компромісу. Вони пожертвують частиною своїх домагань під час конфлікту і переконують іншу особу поступитися теж якоюсь часткою своїх цілей. Вони шукають такого рішення конфлікту, коли б обидві сторони мали вигоду – "золоту середину", між двома крайніми позиціями. Вони готові пожертвувати заради досягнення згоди для спільного добра як частиною своїх домагань, так і стосунків.

**5. Сова (конфронтація).** Соби дуже високо цінують власні цілі та стосунки. Вони розглядають конфлікти як проблему, яку



потрібно розв'язувати, і шукають таке рішення, яке б задовольнило як їхні власні цілі, так і цілі супротивної сторони в конфлікті. Вони сприймають конфлікти як засіб поліпшення стосунків шляхом послаблення напруження між двома людьми. Вони намагаються розпочати дискусію, яка розцінила б конфлікт як проблему. Шукаючи рішення, які б задовольнили як їх самих, так і іншу особу, вони підтримують стосунки. Вони не заспокоюються доти, доки не знайдено рішення, яке б задовольнило і власні, і чужі цілі. Вони також не заспокоюються доти, доки напруга не спаде і негативні емоції не будуть повністю зняті.

#### Підрахунок кількості набраних балів

| Втеча | Примус | Згладжування | Компроміс | Конфронтація |
|-------|--------|--------------|-----------|--------------|
| 1     | 2      | 3            | 4         | 5            |
| 6     | 7      | 8            | 9         | 10           |
| 11    | 12     | 13           | 14        | 15           |
| 16    | 17     | 18           | 19        | 20           |
| 21    | 22     | 23           | 24        | 25           |
| 26    | 27     | 28           | 29        | 30           |
| 31    | 32     | 33           | 34        | 35           |

Чим більшою є загальна сума балів за певною стратегією розв'язання конфліктів, тим частіше ви схильні застосовувати цю стратегію. Чим менша загальна сума, тим рідше ви користуетесь нею.

#### Тест 3. "Якщо вам наступили на ногу..."

**Інструкція:** - "Скористайтеся тестом, вибравши тільки по одній відповіді на кожне поставлене запитання".

- В громадському транспорті почалася суперечка на підвищених тонах. Ваша реакція?
  - не приймаю участі;
  - коротко висловлююся на захист сторони, яка, я вважаю, має рацію;
  - активно втручаюся, чим "викликаю вогонь на себе".

- Чи виступаєте ви на зборах з критикою керівництва?
  - ні;
  - тільки якщо маю для цього достатню основу;
  - критикую з кожного приводу і не тільки керівництво, але й його захисників.
- Чи часто сперечаєтеся з друзями?
  - тільки якщо вони не образливі;
  - лише з принципових питань;
  - суперечки – моя стихія.
- Черги ввійшли в наше життя. Як ви реагуєте, якщо хто-небудь йде в обхід?
  - обурююся, але тільки в душі, і мовчу – собі дорожче;
  - роблю зауваження;
  - проходжу вперед і починаю спостерігати за порядком.
- Вдома на обід подали недосолене блюдо. Ваша реакція?
  - не буду підіймати крик через дрібниці;
  - мовчки візьму солонку;
  - не утримаюся і, може бути, демонстративно відмовлюсь від їжі.
- Якщо на вулиці або в транспорті вам наступили на ногу...
  - з обуренням подивлюся на кривдника;
  - сухо зроблю зауваження;
  - висловлюся, не соромлячись у виразах.
- Якщо хто-небудь із близьких купив річ, яка вам не подобається...
  - промовчу;
  - обмежусь коротким тактовним коментарем;
  - влаштую скандал.
- Не повезло в лотереї. Як ви до цього віднесетесь?
  - постараюся здаватися байдужим, але в душі дам собі слово ніколи більше не брати участі в ній;
  - не приховую суму, але поставлюся до цього з жартом, обіцяючи взяти реванш;
  - програш надовго зіпсує настрої.



Найбільш визнаною є поділ мотивації на внутрішню, пов'язану зі змістом діяльності, потребами особистості і зовнішню, яка включає, зокрема мотивацію соціальну. Такий поділ є обґрунтованим, тому що мотиви є проявом потреб суспільства й окремої особистості.

У старшому шкільному віці закріплюються широкі соціальні мотиви громадянського обов'язку, необхідність приносити користь іншим людям, своїй державі. Соціальні мотиви стають більш диференційованими і дійовими за рахунок розширення спілкування молодих людей з ровесниками, старшими.

Виникають нові мотиви професійного та життєвого самовизначення. Юнаки і дівчата при обґрунтуванні системи цілей навчаються враховувати перспективи свого індивідуального самовизначення, а також соціальної значущості цілей, передбачення соціальних наслідків своїх вчинків.

Серед мотивів відповідальної поведінки старшокласників найбільш розвиненими виявляються мотиви: суспільні, морального самоствердження та самореалізації.

Зазначимо, що спілкування у юнацькому віці будується на основі суперечливого переплетення двох потреб: уособлення (приватизації) та фасилітації, тобто потреби в належності, включеності в групу або спільноту. При схожості зовнішніх контурів соціальної поведінки глибинні мотиви, які приховуються за цими потребами, є індивідуальними і різнобічними. Один шукає у компанії ровесників підкріплення самоповаги, визнання своєї людської цінності. Для іншого є важливим почуття емоційної змістовності з групою. Третій „черпає” інформаційні і комунікативні новини. Четвертий задовольняє потребу володіти, керувати іншими. У більшості випадків ці мотиви переплітаються.

Характерною рисою ранньої юності є формування життєвих планів, які виникають з одного боку, як результат узагальнення цілей, які ставить перед собою особистість як наслідок побудови „піраміди” її мотивів, постановки ціннісних орієнтацій, а з іншого – як результат конкретизації цілей і мотивів.

Життєві плани пов'язані з прагненням старшокласників зайняти визначене соціальне становище у суспільстві, яке дозволить їм задовольняти потребу самореалізуватися.

Проте у старшому шкільному віці виявляється суперечність між потребою у формуванні життєвої перспективи та недостатньою самостійністю і готовністю до самовіддачі заради майбутньої реалізації своїх життєвих планів.

Соціальне самовизначення і пошук себе, власного „Я” нерозривно пов'язані з формуванням світогляду, який в свою чергу включає в себе соціальну орієнтацію особистості, тобто усвідомлення себе частиною соціальної спільноти, вибір свого майбутнього юнацького стану, відповідальність за своє майбутнє.

У юнацькому віці відбуваються якісні зрушення в мотивації відповідальної поведінки. Розвиток мотивів здійснюється у напрямку від актуальності зовнішніх спонукань до появи власних внутрішніх мотиваційних утворень. Відбувається поступова інтеріоризація інстанції відповідальності. Відповідальність „для інших” перетворюється у відповідальність „для себе”, стає внутрішньою якістю особистості.

Розвиток відповідальної поведінки у юнаків і дівчат неможливе без емоційних переживань, адже саме вони і розвивають почуття співпереживання, емпатії.

Людина завжди порівнює себе з іншими людьми. Отже, вона має можливість глибоко розуміти переживання оточуючих, а значить – виявляти чуйність, емпатію. Важливою особливістю емпатії є вміння ставити себе на місце інших, бачити у них подібних до себе. Дієвість цієї якості проявляється в активній безкорисливій допомозі та відповідальності за інших.

Якщо людина допомагає і співчуває іншій тільки тому, що ця особа їй приємна, то основою чуйності виступає мотив власного задоволення користю, яку вона приносить іншому. У діях, зумовлених цим, вся увага зосереджується на благополуччі іншої людини. Потреба у чуйності виховується паралельно з іншими через реалізацію їх у визнанні, взаємодопомозі. Почуття, які відчуває людина, не просто нею переживаються, виражаючи



при цьому суб'єктивне ставлення до тих чи інших явищ дійсності, оточуючих людей, вони стають мотивами відповідальних вчинків, дій. Для соціальної відповідальності значущими є почуття радості та задоволення, коли вдається допомогти, зробити щось добре для оточуючих людей (І. Бех, Б. Додонов, Н. Рогова).

Виходячи з вищевикладеного, у структурі соціальної відповідальності обґрунтовано когнітивний, емотивний і практичний компоненти, які у своїй сутності і віддзеркалюють цю інтегральну особистісну якість юнаків і дівчат.

У когнітивному компоненті соціальної відповідальності основним критерієм є розуміння старшокласниками самого предмета відповідальності, усвідомлення того, наскільки важливими є для них норми, обов'язки, зобов'язання на рівні соціуму, групи, усвідомлення власних потреб, мотивів поведінки, ціннісних орієнтацій. Експериментальними дослідженнями встановлено, що домінуючою у юнацькому віці є потреба у пізнанні. У цей період у них розвивається критичне мислення, формується світогляд. Все це спонукає молодих людей задуматися про своє майбутнє і приводить до значного розвитку самосвідомості. Результатом розвитку самосвідомості є "Я-концепція" особистості, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних та інших особливостей? самооцінки та суб'єктивне сприймання зовнішніх факторів, які впливають на особистість. Але у юнаків і дівчат можна спостерігати суперечність між потребою у самопізнанні і недостатнім розвитком вольових якостей для її реалізації.

Емотивний компонент виявляється перш за все у тому, наскільки старшокласник відчуває потребу у праці, навчанні, вмє працювати, поєднує особисті інтереси з суспільними, наполегливо досягає поставленої мети, виявляє цілеспрямованість у досягненні мети, здатність до співпереживання, чутливість до чужого болю, бажання допомагати іншим. Важливою умовою розвитку відповідальності у старшому шкільному віці є вдосконалення навчально-пізнавальної діяльності юнаків і дівчат, задоволення у ній основних особистісних потреб у самовизначенні, самостверженні та

самореалізації. У цьому зв'язку мотиви мають пробуджувати прагнення до самореалізації, взаємодопомоги, бажання бути потрібним і корисним людям. Мотивація, яка пов'язана з розвитком соціальної відповідальності, формується, перш за все, у навчальній діяльності та в позаурочний час. Проте, у старшому шкільному віці виявляється суперечність між потребою у формуванні життєвої перспективи та недостатньою самостійністю і готовністю молодих людей до реалізації своїх життєвих планів.

У практичному компоненті основою є активні дії щодо створення умов для виконання вимог, зобов'язань. Він передбачає оволодіння старшокласниками прийомами самопізнання та саморегуляції, а також здатність до прогнозування наслідків своїх дій. При цьому вони проявляють самостійність, наполегливість, а також ініціативу, яка органічно пов'язана з відповідальністю. Крім того, це є спонуканням юнаків і дівчат до зусиль, спрямованих на реалізацію власних можливостей, до розвитку себе як суб'єктів відповідальної поведінки. Важливим, також, є сукупність дій та вчинків, завдяки яким індивід реалізує предмет відповідальності чи добирає засоби для цього.

Варто зазначити, що мотиви, бажання, ціннісні орієнтації старшокласників, за умови підтримки значимих людей, стають предметом самоусвідомлення. В результаті цього з'являється можливість усвідомлення знань про самих себе, самопізнання, а відповідно, і самовиховання.

Самовиховання соціальної відповідальності починається з позитивної самооцінки. Позитивна самооцінка притаманна людям, які усвідомлюють і з готовністю беруть на себе відповідальність. Тому адекватна самооцінка допомагає юнакам і дівчатам з готовністю взяти на себе соціальну відповідальність, вдихає в них мужність, допомагає звільнитися від почуття неповноцінності, спрямовує їх дії в соціально корисне русло.

Найперше варто змінити своє життя в позитивний бік, навчитися поважати і любити себе, тоді життя і стосунки з людьми стануть більш гармонійними і щасливими. Людина з адекватною самооцінкою відчуває себе господарем своєї долі: впевнено, твердо



знаючи до чого прагне. Якщо таку людину ображають, чи не люблять, то вона розуміє, що це скоріше труднощі і проблем цих інших. Тому не сприймає серйозно і не бере до серця незаслужених негативних думок і вчинків оточуючих.

Наступним кроком буде взяти відповідальність за свої слова, свої вчинки, своє життя. Людина, яка чогось досягає у житті і прокладає собі дорогу в майбутнє, – це, передусім, людина, що навчилася брати відповідальність. Бо така позиція – це позиція лідера, успішної людини. Цим ми також накопичуємо головний капітал життя – впевненість у собі. Отже ці речі взаємозалежні. Тому, продукуючи впевненість, ми беремо відповідальність за життя і світ, і навпаки, соціальна відповідальність зробить нас самодостатніми і успішними людьми.

#### Практична робота

1. Придумайте невелике оповідання чи згадайте життєвий випадок, коли людина не використала свого щасливого випадку через низьку самооцінку і недостатню впевненість у собі, або через страх невдачі.
2. Запишіть і проговоріть фразу: „Я себе люблю і поважаю за ...”, а далі назвіть п'ять своїх позитивних рис характеру чи згадайте свої, бодай невеликі життєві досягнення.

#### Література

1. Бех І.Д. Особистісно-зорієнтоване виховання – К., 1998.
2. Додонов Б.І. Емоції як цінність. – М., 1978.
3. Савчин М.В. Відповідальність: смисловий принцип мотиваційної регуляції поведінки особистості. // Педагогіка і психологія: Вісник АПН України. – 1996, №1 (5).
4. Кон І. Психологія ранньої юності
5. Безпалько Р. Шляхи мирного розв'язання конфліктів у школі., – Тернопіль, 2001.
6. Загальна психологія: Навчальний посібник., О. Скрипченко, Л. Долинська та ін. – К.: А.П.Н., 1999.

## РОЗДІЛ IV. ОСНОВИ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ

### Тема 1. Психічні стани. Саморегуляція особистості

1. Стани.
2. Стрес. Види стресів.
3. Фрустрація. Афект. Депресія.
4. Основні шляхи подолання стресу.
5. Завдання для самоконтролю.
6. Практична робота.

Термін “стан” в психології розуміють як два близьких за значенням, але відмінних по характеру явища:

1) фіксоване свідомістю людини на визначений момент часу інтегральне відчуття благополуччя або неблагополуччя, загального комфорту чи дискомфорту;

2) ступінь благополуччя або неблагополуччя, що переживає людина і який визначається зовнішніми спостерігачами за певними ознаками.

Будь-який психічний стан реалізується як складний комплекс відносно однорідних й якісно різних переживань, розгорнутий в часі.

Одним з таких комплексів є *настрій*, відносно стійкий стан помірної або слабкої інтенсивності, який надає на деякий період певне емоційне забарвлення (емоційний фон) психічному життю людини.

Значний вплив на настрій робить загальна задоволеність або незадоволеність людини життям в цілому або певними локальними відносинами (в колективі, в сім'ї і т.п.).

Якщо довгий час тримається поганий настрій, то це є ознакою життєвого неблагополуччя. Буває, що причини цього настрою в самій людині, хоча вона часто не завжди може їх виявити сама або неусвідомлено прагне від себе приховати. Так, є люди, які не можуть відмовити своїм знайомим в їх просьбах, беруть на себе багато справ, які не в змозі переробити. Тоді



вантаж невиконаних обіцянок пригнічує їх, вони стають нервовими, дратівливими, постійно перебувають в поганому настрої. Взагалі незавершені справи дуже впливають на настрій. Звичка відкладати важку або неприємну справу “на потім”, на практиці обертається великими енерговитратами (на подолання власного поганого настрою), тому бажано зробити її зразу і відчувти почуття задоволення від того, що все уже позаду.

Не потрібно забувати, що існує поділ людей на оптимістів і песимістів. Наприклад, два чоловіки тримають в руках склянки, наповнені до половини. “Моя склянка наполовину порожня”, – сумно зітхає один. “А моя – наполовину повна!” – радісно повідомляє інший. Різниця між песимістом і оптимістом полягає перш за все у тому, що один навіть у радісних подіях знаходить недоліки, а другий у несприятливих для себе обставинах знаходить що-небудь приємне. В структурі настрою песиміста переважає смуток, туга, образа, тоді як оптиміст частіше буває в радісному, мажорному настрої.

Настрій залежить від функціонального стану організму (перш за все від стану нервової системи і регулюючих обмін речовин залоз внутрішньої секреції), тому стрибки настрою, надмірний незрозумілий оптимізм або постійне перебування в смутку, печалі можуть свідчити про наявність осередку захворювання.

**Стрес.** Поняття стресу було запроваджене в 50-ті роки ХХ ст. канадським ученим Г. Сельє для визначення генералізованої реакції організму – “загального адаптаційного синдрому” – як відповіді на будь-який несприятливий вплив.

Виявилось, що на несприятливі дії різного роду, які викликають негативні емоції, переживання, хвилювання (холод, втома, страх, приниження, біль, хвороба – своя та близьких, втрата чогось важливого, смерть близьких, соціальні потрясіння, епідемії, катастрофи) організм відповідає відповідною комплексною реакцією, незалежно від того, який саме подразник діяв в даний момент. *Інтенсивність реакції визначається не абсолютною величиною подразника, а суб’єктивним його*

*впливом для цієї людини.* Стрес викликають не тільки негативні події. Стресорами можуть бути і ситуації, які супроводжуються надмірним приємним хвилюванням (весілля, народження дитини, підвищення по службі, подорож).

Стрес виникає тоді, коли вплив подразника (стресора) перевищує пристосувальні можливості організму і психіки.

Фізіологічний механізм стресу полягає в тому, що під дією сильного подразника в кров викидаються певні гормони. Під їх дією змінюється режим роботи серця, підвищується тиск, частота пульсу, змінюються захисні сили організму. Якщо навіть у важкій стресовій ситуації людина повністю зберігає контроль за своїми діями, вчинками, станом в цілому, то при цьому знижується адаптаційний резерв її організму, і, як наслідок, підвищується вірогідність захворювання (знижується захисна здатність організму).

#### **Виділяються наступні види стресів:**

- 1) *фізіологічний* (викликається надмірним фізичним навантаженням);
- 2) *психологічний* (обумовлюється складними відносинами з оточуючими);
- 3) *інформаційний* (породжений надмірністю, недостатністю або безсистемністю життєво важливої інформації);
- 4) *управлінський* (висока відповідальність за наслідки прийнятих рішень);
- 5) *емоційний* (проявляється в ситуаціях загрози, небезпеки).

#### **Фази розвитку стресу (по Г.Сельє)**





Виявлена залежність між соматичними захворюваннями людини і її особистими рисами. Люди, які прагнуть до професійних досягнень, кар'єри, честолюбні, які не вміють розслаблятися, відступати і помилятися, більш схильні до серцево-судинної патології. До розвитку гіпертонії приводять ситуації, в яких людина позбавлена можливості успішно боротися за своє достоїнство; вона не може розраховувати на визнання власної особистості оточуючими, самоствердження, постійно "ковтає" образи. У людей з підвищеною тривожністю, схильних покладати на себе більше справ, чим вони реально можуть виконати, занадто ранимих, невпевнених у собі, через міру вимогливих до себе часто розвивається виразка шлунку.

Від людей, у яких похмурий настрій або характер, потрібно триматися подалі. Якщо ви оточені людьми, які відчувають себе радісними і щасливими то ви також будете щасливі. Посміхайтесь, і ви отримаєте посмішку у відповідь. Не соромтеся сміятися над собою і над тим, як люди ускладнюють собі життя.

В кінцевому результаті цінність цих та інших навичок боротьби зі стресом полягає в ідеї, що стрес в більшості випадків генерує сама людина. Знаючи це, ви можете справитися зі скрутною ситуацією.

## Список стресових факторів в коледжі

| Подія  | Оцінка стресу | Подія  | Оцінка стресу |
|--|---------------|--|---------------|
| Згвалтування   | 100           | Проблеми з батьками                                      | 73            |
| Позитивний результат тесту на вірус СНІД                       | 100           | Виступ перед класом                                      | 72            |
| Обвинувачення в згвалтуванні                                   | 98            | Недостатній сон  | 69            |
| Смерть близького друга   | 97            | Зміни в житловій ситуації (перепони, переїзди)           | 69            |
| Смерть близького родича  | 96            | Змагання або виступи на людях                            | 69            |
| Зараження хворобою, що передається статевим шляхом (не СНІДом) | 94            | Участь в бійці   | 66            |
| Тривога, пов'язана з вагітністю                                | 91            | Проблема з сусідом по кімнаті                            | 66            |
| Неділя підсумкових екзаменів                                   | 90            | Зміна місця навчання (роботи)                            | 65            |
| Тривоги, пов'язані з вагітністю партнерки                      | 90            | Відвідування неприємних вам занять                       | 62            |
| Проспати і запізнитися на екзамен                              | 89            | Випивка чи використання наркотиків                       | 61            |
| Провалить завдання   | 89            | Конфронтація з викладачами                               | 60            |
| Друг чи подруга вам зрадили                                    | 85            | Початок нового семестру                                  | 58            |
| Розрив постійних взаємовідносин                                | 85            | Перше побачення  | 57            |
| Серйозна хвороба близького друга або члена сім'ї               | 85            | Реєстрація шлюбу   | 55            |
| Фінансові проблеми   | 84            | Підтримання постійних взаємовідносин з другом (подругою) | 55            |
| Написання роботи з основної спеціальності                      | 83            | Поїздка кожний день на заняття                           | 54            |
| Вас піймали за списуванням на тестуванні                       | 83            | Тиск ровесників  | 53            |
| Керування машиною в нетверезому стані                          | 82            | Тривога, пов'язана із вашою зовнішністю                  | 52            |
| Відчуття перевантажень в школі або на роботі                   | 82            | Отримання тільки позитивних оцінок                       | 51            |
| Два іспити в один день   | 80            | Важкі заняття, які подобаються                           | 48            |



|  |    |  |    |
|--|----|--|----|
| Зрада вашому другу або подрузі                       | 77 | Знайомство з новими друзями, налагодження з ними стосунків   | 47 |
| Вступ до шлюбу                                       | 76 | Тиск жіночих і чоловічих студентських організацій            | 47 |
| Негативні наслідки вживання спиртного або наркотиків | 75 | Заснути під час занять                                       | 40 |
| Депресія або стан кризи у вашого найкращого друга    | 73 | Відвідування спортивних змагань або ігор (наприклад футболу) | 20 |

Список стресових факторів оцінюється сумою балів за всі події, які відбулися за рік. Шкала, яку ми наводимо нижче, дозволяє приблизно оцінити значення ваших показників. Однак майте на увазі, що стрес – це внутрішній стан. Якщо ви успішно ведете боротьбу зі стресом, то високий показник для вас не проблема.

2351 – надмірно, дуже високий

1911 – 2350 – дуже високий

1471 – 1910 – високий

1031 – 470 – середній

591 – 1030 – нижче середнього

151 – 590 – низький

0 – 150 – дуже низький

Деякі види професійної діяльності, для яких характерні постійні нервові навантаження, породжують так звані “професійні захворювання”. Так, встановлено, що тривалість життя психотерапевтів на 10 років менша середньостатистичної – адже вони в процесі роботи змушені “пропускати через себе” чужий біль, страждання. Хворобливі зміни серця у хірургів зустрічаються в чотири рази частіше, чим у робочих литейних цехів. Половина хірургів США вмирає від інфаркту міокарда або інших серцево-судинних захворювань у віці до 50 років. Секундна розгубленість диспетчера аеропорту загрожує обернутися катастрофою, тому він працює в умовах постійного стресу. І тому 35% представників цієї професії хворіють виразкою шлунка.

**Фрустрація.** Термін “фрустрація” походить від латинської “обман”, розлад, руйнування, даремне сподівання”. Це психологічний стан, який виникає внаслідок неможливості задоволення потреб через наявність перешкод (реальних або уявних). Виняється у депресії, спробах зняти напруження за допомогою куріння, алкоголю, відмови від активної діяльності. Фактично це не що інше, як переживання невдачі. Тому фрустрацію розглядають як особливий різновид стресу, який виникає у тому випадку, коли на шляху до задоволення потреби постає нездоланна перепона.

Фрустрація часто супроводжується агресією, за допомогою якої людина прагне (скоріше неусвідомлено) вийти зі стану дискомфорту. При цьому можливі наступні її форми: агресія спрямовується на інших людей (їх обвинувачують у порушенні планів даної людини), на себе (людина звинувачує у всьому тільки себе, часто занижує самооцінку), на предмет досягнення (людина “умовляє” себе вважати ціль менш привабливою, що знижує потребу в її досягненні).

Прикладом фрустрації є описання експерименту, проведеного на початку 40-х років американським соціальним психологом Куртом Левінім.

Експеримент проводився з дітьми дошкільного віку. Діти цілий день гралися в кімнатах іграшками. Маленька деталь – іграшки були некомплектованими: столик – без стільців, телефонна трубка – без апарата і т.п. Однак гра йшла весело, діти замінювали деталі, яких не вистачало, уявними, обмінювалися іграшками, із задоволенням спілкувалися.

Коли ж вони прийшли наступного дня, то виявилось, що в кімнаті відбулися деякі зміни. Були відкриті двері в іншу кімнату, яка до цього була зачинена. Зайти в неї було неможливо, так як її перегороджувала сітка, але діти бачили предмети, які там знаходилися. А були там такі ж іграшки, як ті, якими гралися діти, але більш нові, яскраві, повністю укомплектовані.

Поведінка дітей різко змінилася. Група повністю розпалася. Малюки як би замкнулися в собі, не тільки втратили взаємний



інтерес, а навіть стали відчувати один до одного неприязнь, неначе втратили здатність гратися – як разом, так і самостійно. Деякі почали вести себе по відношенню до іграшок, які знаходилися в кімнаті агресивно – кидати їх, ламати. Одна дитина, не звертаючи ні на кого уваги, лягла на підлогу і демонстративно дивилася у стелю. Інша, підійшовши до сітки, стала її смикати.

Цей експеримент показав, що в результаті фрустрації порушуються міжособистісні відносини, причому достатньо, щоб хоч один із взаємодіючих знаходився в стані фрустрації. Об'єктом агресивності фрустрованої людини є все, що в даний момент підвертається під руку – предмети, інші люди. Таку поведінку називають “зміщеною” – об'єктом агресії стає не фрустратор, а зовсім нейтральний об'єкт.

Намагаючись заспокоїти фрустровану людину, допомогти їй, виявити підтримку, потрібно враховувати, що ви можете стати об'єктом її агресії. Психологічно невідповідна людина в такій ситуації досить часто відчуває своєрідний шок – на її доброту відповідають чорною невдячністю. І сама, в свою чергу, виявляється фрустрованою, починає видавати зустрічну агресію, ще більше посилюючи тепер уже взаємні психічні травми.

Людина володіє великими можливостями для попередження виникнення фрустрації. Основною умовою толерантності до дії фрустраторів є спокійна й адекватна оцінка того, що відбувається, стримання емоцій, а іноді і навмисна байдужість до блокуючих перешкод. Уміння відкласти момент розгортання фрустраційної реакції частіше всього дозволяє взагалі попередити де зорганізованість свідомості.

**Афект** (від латинської “сильне хвилювання, пристрасть”) – *сильний, відносно короткочасний стан, пов'язаний з різкою зміною важливих для людини життєвих обставин.*

А.В. Петровський так описує етапи розгортання афекту. Спочатку людина концентрується на предметі свого почуття, не може не думати про нього. Її свідомість не сприйнятлива до всього стороннього, навіть того, що має велике життєве

значення. Звичайну картину афекту, що наростає, складають сльози, плач, сміх, крики, часте або утруднене дихання, нестримані жести та особлива міміка обличчя (перекошений рот, широко відкриті очі). Порушується координація рухів. Індуктивне гальмування розповсюджується по корі головного мозку, що веде до дезорганізації мислення, нездатності тверезо і логічно мислити, оцінювати те, що відбувається.

Не дивлячись на те, що здатність до саморегуляції на цій стадії суттєво знижена, людина може оволодіти собою при відповідному зусиллі волі. Головне на цьому етапі – хоч трохи відсунути подальший розвиток афекту, зменшити силу емоцій. Відомий ефективний народний “рецепт” – якщо починаєш втрачати контроль над собою, порахуй до десяти.

Будь-яке почуття може переживатися в афективній формі. Футбольні фанати, прихильники рок-груп, артистів переживають афективні стани, аж до різких форм агресії до оточуючих. В стані афекту можуть коїтися злочини (наприклад, вбивство на ґрунті ревності). Стан афекту у вигляді бурхливого спалаху радості переживає вчений, який зробив відкриття, Він може виникнути у студента, який склав сесію і тепер в афективному пориві розриває свої конспекти. Оскільки контролювати себе і свої дії в ситуації афекту людина не здатна, основні профілактичні міри заключаються в тому, щоб попередити афект: уникати ситуацій, які його породжують, використовувати різні відволікаючі дії, прогнозувати негативні наслідки ще до того, як запустився механізм поведінки.

Як різновид афективного стану розглянемо **депресію**, яка характеризується домінуванням негативних уявлень, зміною характеру, мотивації, уявлень, загальною пасивністю. Це стан занепаду духу, для якого характерні відчуття безсилля і безпорадності.

**Депресія** – болісний стан. В цей період потяги, мотиви, вольова активність різко знижується, що полишає людину можливості на що-небудь опертися, “нащупати” ґрунт під ногами, щоб вибратися із затяжної душевної кризи. Характерними для



що ті люди, які пишуть про свої невдачі, думки і почуття, краще справляються зі стресом.

*Ухилення від сумних думок.* Уявіть, що ви пишете контрольний тест. Раптом розумієте, що вам не вистачає часу. Якщо ви скажете собі: "О, ні, це жахливо, я все провалив", то реакція організму буде наступною: пітливість, напруга і спазми в живості. З другої сторони, якщо ви скажете собі: "Мені потрібно було б слідкувати за часом, але це вже не допоможе, я просто буду відповідати на кожне запитання", то рівень вашого стресу буде набагато нижчим.

*Не будьте надто чутливими до слів.* Якщо з вами розмовляють різко – забудьте про це. Не робіть із цього великої проблеми. Багато людей не вирізняються душевним здоров'ям, і ви не повинні опускатися до їх рівня. Хай інші ненавидять, заздять, підозрюють і живуть негативним душевним життям. Будьте достатньо розумні, щоб не дозволяти такій отруті робити вас хворими. Не прагніть шукати в людях досконалість, намагайтеся бачити в них тільки хороше.

*Старайтесь частіше посміхатися.* Стародавній афоризм говорить: "Якщо ти смієшся, то весь світ сміється з тобою. Якщо ти плачеш, то плачеш один".

Сміх створює здоров'я, дякуючи щасливому душевному стану людини, яка сміється. Він обумовлює несприйнятливність до дії образливих слів. У стані посмішки людина відчуває радість. Старайтеся вибирати книги, теле- і радіопроекти, які спонукають вас сміятися. З цієї ж причини надавайте перевагу спілкуванню з людьми, наділеними почуттям гумору.

#### **Завдання для самоконтролю:**

1. Що таке "стани"?
2. Поясніть природу виникнення стресу. Які виділяються види стресів?
3. Який психологічний стан називається фрустрацією?
4. Що таке афект? Охарактеризуйте механізми його виникнення.

5. Що таке депресія?

6. Які основні шляхи подолання стресу?

#### **Практична робота**

##### **Тест 1. Самооцінка стресостійкості особистості**

Варіанти відповідей: рідко – 1 бал, іноді – 2, часто – 3.

1. Я думаю, що мене недооцінюють в колективі.
2. Я стараюсь працювати, якщо навіть буваю не зовсім здоровий.
3. Я постійно переживаю за якість своєї праці.
4. Я буваю настроєний агресивно.
5. Я не люблю критики на свою адресу.
6. Я буваю роздратований.
7. Я прагну бути лідером там, де це можливо.
8. Мене вважають людиною наполегливою.
9. Я страждаю безсонням.
10. Своім недругам я можу дати відсіч.
11. Я емоційно і хворобливо переживаю неприємності.
12. У мене не вистачає часу на відпочинок.
13. У мене виникають конфліктні ситуації.
14. Мені не вистачає влади, щоб реалізувати себе.
15. У мене не вистачає часу, щоб зайнятися улюбленою справою.
16. Я все роблю швидко.
17. Я відчуваю страх, що втрачу роботу (мене виключать зі школи, вузу).
18. Я дію зопалу, а потім переживаю за свої справи і вчинки.

Рівень стресостійкості залежно від кількості набраних балів:

1. (51-54) – дуже низький;
2. (53-54) – низький;
3. (49-46) – нижче середнього;
4. (45-42) – трохи нижче середнього;
5. (41-38) – середній;
6. (37-34) – трохи вище середнього;
7. (33-30) – вище середнього;
8. (29-26) – високий;
9. (18-22) – дуже високий.



**Тест 2. Схильність до стресу.***(автор Дженкінсон, модифікатор Фрідмана і Розенмана).*

Варіанти відповідей: а – “так”, б – “дещо середнє”, в – “ні”.

1. Чи дуже важка і напружена ваша праця?
2. Чи часто ви думаєте про роботу, навчання вечорами та у вихідні дні?
3. Чи часто вам приходится затримуватися на роботі або вдома, займатися справами, пов'язаними з роботою?
4. Чи відчуваєте ви, що вам постійно не вистачає часу?
5. Чи часто приходится поспішати, щоб впоратися зі своїми справами?
6. Чи відчуваєте ви нетерпіння, коли бачите, що хтось виконує роботу повільніше, чим ви самі могли б це зробити?
7. Чи часто закінчуєте думку співрозмовника до того, як він закінчив говорити?
8. Якщо вам приходится чекати кого-небудь, чи відчуваєте ви нетерпіння?
9. Якщо ви відчуваєте нетерпіння або роздратування, то чи важко вам це приховати?
10. Чи часто вас виводять із себе чекання в чергах?
11. Чи часто у вас виникає почуття, що час летить дуже швидко?
12. Чи надасте ви перевагу йти (їхати) як можна скоріше, щоб зайнятися більш важливою справою?
13. Ви майже завжди ходите і робите все швидко?
14. Чи стараєтесь ви бути у всьому першими і кращими?
15. Чи вважаєте ви себе людиною дуже енергійною, наполегливою?
16. Чи вважають вас енергійним, наполегливим близькі вам люди?
17. Чи вважають добре знаючі вас люди, що ви відноситеся до роботи надто серйозно?
18. Чи часто буває, що, читаючи або слухаючи співрозмовника, ви продовжуєте думати про свої справи?
19. Чи часто ваші рідні і знайомі просять вас менш займатися справами і приділяти більше уваги собі та їм?

20. Чи докладаєте ви всі зусилля, щоб перемогти у грі, спорті та ін.?
21. Чи вважають люди, які вас знають, що ви живете спокійним і мирним життям?  
Обробка результатів: “так” – 2 бали; “дещо середнє” – 1 бал; “ні” – 0 балів. По 21 питанню підрахунок зворотній.

Деякі норми:

До 9 балів – низька схильність до стресу, тип В

9-12 балів – перехід до типу В.

12-15 балів – нейтральна зона.

22-25 балів – перехід до типу А.

34-37 балів – тип А – висока схильність до стресу.

**Тест 3. Діагностика тривожності, агресивності, фрустрації, ригідності**

Інформативний спосіб вивчення тривожності, агресивності, фрустрації, ригідності особистості. Зазначені характеристики відіграють регулюючу функцію по відношенню до процесу самоствердження, певним чином зумовлюють вибір способу та засобів його здійснення:

1. *Тривожність* – стан психологічного дискомфорту. Виявляється у невпевненості у собі, комплексі неповноцінності, хвилюванні перед можливими неприємностями, завищеному почутті відповідальності.

2. *Фрустрація* – психологічний стан, який виникає внаслідок неможливості задоволення потреб через наявність перешкод (реальних або уявних). Виявляється у депресії, спробах зняти напруження за допомогою куріння, алкоголю, відмови від активної діяльності.

3. *Агресивність* – підвищення активності, немотивованою ситуацією. Виявляється у бажанні домінувати, розв'язувати конфлікти силовими методами, застосуванні негативних вербальних висловлювань.

4. *Ригідність* (негнучкість, інерційність) – психологічний консерватизм. Виявляється в інерційності мислення, при-



в'язаності до незначного кола спілкування, впертості, обережності у ставленні до нового.

При використанні даної методики юнаки і дівчата оцінюють кожне твердження за такою схемою: якщо висловлювання повністю збігається з думкою про себе – 2 бали, якщо підходить частково – 1 бал, не підходить зовсім – 0 балів.

1. Я досить часто не відчуваю в собі впевненості.
2. Нерідко мені видається безвихідним становище, а мені інший міг би знайти вихід.
3. Я часто залишаю останнє слово за собою.
4. Мені дуже важко змінювати звички.
5. Я часто червонію через дрібниці.
6. Неприємності, як правило, дуже турбують мене, і я зневірююсь.
7. У розмові я нерідко перебиваю співрозмовника.
8. Мені нелегко зразу переключитись на іншу проблему, якщо я був захоплений попередньою.
9. Мій сон найчастіше неспокійний і перерваний.
10. При неприємностях я насамперед звинувачую самого себе.
11. Мене легко розсердити.
12. Я стаю дуже обережним, коли мова заходить про втілення чогось нового.
13. Я легко впадаю у смуток, нудьгу.
14. Невдачі мене нічому не вчать.
15. Я люблю робити зауваження іншим.
16. У мене рідко виникають сумніви щодо власних рекомендацій.
17. Мене хвилюють навіть уявні неприємності.
18. Я часто відмовляюсь від боротьби.
19. Я хотів би стати авторитетом для оточуючих.
20. Нерідко у мене не виходять з голови думки, яких треба було б позбутися.
21. Мене завжди лякають труднощі.
22. Нерідко я відчуваю себе нікому не потрібним.

23. Мій девіз: або все, або нічого.
24. Мені важко зближуюсь з людьми.
25. Мені люблю порпатись у своїх недоліках.
26. Іноколи у мене буває стан відчаю.
27. Якщо я сердитий, то мені важко стримати себе.
28. Мені завжди дуже хвилюється, коли мої плани не вдаються.
29. Мене важко переконати.
30. Перед труднощами я найчастіше розгублююсь.
31. Мені дуже подобається давати поради і рекомендації.
32. Нерідко я виявляю впертість.
33. Мені часто вагаюсь.
34. В екстремальних ситуаціях я поведуюсь по-дитячому, намагаючись заховатись за будь-яке виправдання.
35. У мене різка й інколи грубувата жестикуляція.
36. Я без бажання йду на ризик.
37. Чекаючи когось, я завжди почуваю себе дискомфортно.
38. Мені переконаний, що мій характер не виправний.
39. І все ж я мстивий.
40. Навіть незначне відхилення від планів може викликати у мене негативні емоції.

Тривожність – 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;

Інтуїція – 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;

Невпевненість – 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;

Впевненість – 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Якщо сума балів більша 10, то вважається, що дана характеристика властива молодій людині. Висновок про наявність певної чи іншої риси допоможе у розробці індивідуальної психокорекційної програми.

#### Тест 4. Стан здоров'я і самопочуття

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, стан здоров'я людини тільки на 10% визначається медичною допомогою, в той час як 40% передається спадково, а 50% - станом життя та екологічною ситуацією. Велике значення має



схильність людини загострено реагувати на події, приписувати їм додаткове значення.

Виявити, наскільки ви “перевищуєте межу” адекватного реагування на типові життєві ситуації, можна за допомогою даної методики. Із запропонованих до кожного питання варіантів відповідей виберіть той, який вам властивий:

1. Що ви зробите, якщо побачите, що автобус під'їде до зупинки раніше, чим ви опинитесь там:
  - а) “візьмете ноги в руки”, щоб догнати його;
  - б) пропустите його, сказавши собі: далі буде наступний;
  - в) трохи прискорите крок – може бути, він почекає вас?
2. Чи підете ви в похід з компанією значно молодшою за вас?
  - а) ні, ви взагалі не ходите в походи;
  - б) так, якщо вона хоч трохи симпатична;
  - в) неохоче, тому що це може бути втомливо.
3. Якщо у вас видався важкий робочий або навчальний день, чим звичайно, чи пропаде у вас бажання робити ввечері щонебудь, що обіцяє бути цікавим:
  - а) зовсім не пропаде;
  - б) бажання пропадає, але ви маєте надію, що будете почувати себе краще, і тому не відмовляєтесь від задуманого;
  - в) так, тому що ви отримаєте від цього задоволення, лише відпочивши.
4. Яка ваша думка про турпохід всією сім'єю:
  - а) вам подобається, коли це роблять інші;
  - б) ви б із задоволенням до них приєдналися;
  - в) потрібно спробувати хоч раз, як би ви себе відчували в такому турпоході.
5. Що ви краще і скоріше робите, коли втомилися:
  - а) лягаєте спати
  - б) п'єте чашку міцної кави;
  - в) довго гуляєте на свіжому повітрі.
6. Що важливіше всього для підтримки доброго самопочуття:

- а) потрібно побільше їсти;
  - б) необхідно багато рухатися;
  - в) не можна надто перевтомлюватися.
7. Чи приймаєте ви ліки:
    - а) не приймаєте навіть під час хвороби;
    - б) ні, в крайньому разі – вітаміни;
    - в) так, приймаєте.
  8. Якщо б вам прийшлося зараз вибирати, то якому блюду ви надали перевагу:
    - а) гороховий суп з копченим окороком;
    - б) м'ясо, жарене на решітці, з овочевим салатом;
    - в) тістечко з кремом або зі збитими вершкाम.
  9. Що для вас є найбільш важливим, коли ви відправляєтеся на відпочинок:
    - а) щоб були всі зручності;
    - б) щоб була смачна їжа;
    - в) щоб була хоч мінімальна можливість зайнятися спортом.
  10. Чи відчуваєте ви зміну погоди:
    - а) почуваете себе через це декілька днів хворим;
    - б) майже не помічаю, якщо погода змінюється;
    - в) так, якщо я втомлений.
  11. Який ваш ви маєте настрої, якщо все ви не доспали:
    - а) поганий;
    - б) один-два рази недоспите, і все із рук падає;
    - в) ви так до цього звикли, що уже не звертаєте уваги.

Для переведення результатів в бали скористайтеся наступним “ключем”

|   | 1  | 2  | 3  | 4  | 5 | 6 | 7 | 8  | 9 | 10 | 11 |
|---|----|----|----|----|---|---|---|----|---|----|----|
| А | 10 | 2  | 10 | 1  | 6 | 1 | 6 | 4  | 0 | 0  | 0  |
| Б | 6  | 10 | 6  | 10 | 4 | 9 | 9 | 10 | 2 | 10 | 6  |
| В | 6  | 0  | 3  | 5  | 9 | 5 | 3 | 1  | 0 | 6  | 2  |

Якщо ви набрали:

Понад 80 балів. Ви маєте дійсно прекрасне самопочуття. Мабуть, тому, що у вас здоровий організм. Але головним чином



тому, що ви не тільки прихильник здорового способу життя, а й реалізуєте його на практиці.

**Від 50 до 80 балів.** Ваше самопочуття поки щоб доставало добре, і тому ви задаєте організму підвищені навантаження. У теперішній час ви можете покладати на свої плечі великий вантаж і витримувати його, але в перспективі це може призвести до погіршення вашого здоров'я і самопочуття.

**Менше 50 балів.** Ви надто перевантажені. При таких обставинах не дивно, що ви не слідкуєте за станом власного здоров'я, хоча і оправдовуєтеся перевантаженням. Вам потрібно терміново зайнятися своїм фізичним станом.

**Література:**

2. Семиченко В.А. Психічні стани. – К.: "Магістр-М", 1998.
3. Немов Р.С. Психологія: в 2 кн. – Кн. 2. – М., 1994.
4. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибаченко, П.А. Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.
5. Мольд М.Я. Я – это я, или как стать счастливым. М., 1993.
6. Сухарев В.О. Психологія інтелекта. – Донецьк: Сталкер, 1997.
7. Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. – СПб: прайм – Еврознак, 2002.

**ПОКАЗНИКИ РІВНІВ СФОРМОВАНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

| Рівні              | ПОКАЗНИКИ ПРОЯВУ   |   |  |
|--------------------|--|---|--|
|                    | Високий рівень   | Середній рівень   | Низький рівень   |
| Свідомість         | Свідома активно-позитивна діяльність   | Ситуативно-позитивна діяльність   | Слабка конструктивно-позитивна діяльність  |
| Самоусвідомленість | Самоусвідомлення та самопізнання себе як фізичної сутності, яка володіє формою та іншими характеристиками усвідомлення себе як особистості, свого місця у суспільній діяльності людей. | Недостатньо розвинуте самоусвідомлення та самопізнання себе, свого місця в суспільній діяльності людей.         | Вікова потреба у самопізнанні, самовдосконаленні практично не усвідомлюється, як наслідок – неадекватна самооцінка та сприймання зовнішніх факторів, які впливають на особистість. Майже відсутній самоаналіз.                                       |
| Система цінностей  | Стиійка система цінностей (цілеспрямований, наполегливо досягає мети, пробуджує цілеспрямованість в інших).  | Шкала цінностей недостатньо стійка. Наполегливий у досягненні поставленої мети, але не виявляє впливу на інших. | Шкала цінностей нестійка, розмита, внутрішньо-суперечлива. Не співвідносить своє "Я" з будь-якими нормами поведінки. Цінність цих норм визначається для нього тим, наскільки вони здатні сприяти його популярності серед однокласників, егоцентрист. |



|                            |   |   |   |
|----------------------------|---|---|---|
| Соціальна Активність       | Взаємозалежність власного "Я" із суспільним "Ми". Поєднання особистих інтересів з суспільними. Із задоволенням виконує громадські доручення, бере активну участь у всіх заходах та зацікавлює інших. Активно займається шефською роботою. | Активний сам, але не зацікавлює інших. Бере участь у шефських справах.  | Пасивний виконавець. Уникає громадських доручень. Надає шефську допомогу, коли цього від нього потребують оточуючі, або під впливом педагога. |
| Соціально-моральні звички: | Глибоке розуміння та володіння моральними категоріями.  | Володіючи значним запасом моральних знань, вміло міркує про моральні проблеми, але не завжди дотримується моральних норм, особливо у тих випадках, коли вони суперечать його особистим інтересам. | Викривлене уявлення про моральні норми та їх обстоювання у поведінці.   |
| працьовитість              | Відчуває потребу у праці. Вміє працювати, добре вчиться. Ініціатор та організатор суспільно-корисних справ;   | Позитивно ставиться до праці. Виявляє вибірковість у залежності від привабливості праці, інтересу до неї. Вчиться добре, виявляє організаторські здібності у певних ситуаціях;                    | Працює тільки під контролем педагога. Особисті інтереси ставить вище суспільних. Слабко виявляються трудові навички;                          |
| дисциплінованість          | Відзначається зразковою поведінкою. Має високий рівень самоорганізації та самоконтролю. Показує позитивний приклад оточуючим;   | Дотримується дисципліни, але від інших цього не вимагає. Має недостатній рівень самоорганізації та самоконтролю;  | Поведінка задовільна. На зауваження реагує позитивно. Низький рівень самоорганізації та самоконтролю;   |
| самостійність              | Самостійно вирішує всі питання, не звертаючись за допомогою до інших;   | Самостійний у вирішенні тих питань, які викликають у нього особистий інтерес;   | Вирішує питання сам, але звертається за допомогою до інших;   |

|                                     |   |  |  |
|-------------------------------------|---|--|--|
| критичність і самокритичність       | Критичний до себе, завжди тактовно вкаже на недоліки інших і допоможе виправити їх;   | Самокритичний, сприймає критику інших. Іноді намагається нав'язати свої думки оточуючим;   | Нетерпимий до думок і переконань інших. Без поваги ставиться до товаришів. Нерідко принижує їх людську гідність, не любить коли його критикують;   |
| здатність логічно вирішувати справу | Береже суспільне та особисте майно, вимагає цього від інших. Відповідально ставиться до виконання доручень, обов'язків, переживає успіхи і невдачі групи, класу, колективу;   | Виконує лише ті доручення та обов'язки, які для нього цікаві. Береже особисте та суспільне майно, але не вимагає цього від інших;  | Не виявляє ініціативності. Доручення та обов'язки виконує без самостійності. Не береже суспільне майно. Не несе відповідальності за свої провокації. Завжди намагається перекласти відповідальність за скоєне на іншого; |
| бескорисливість                     | Добро робить таємно, не вимагаючи за це заохочення і нагороди;  | Добро робить з власної ініціативи, але вимагає за це заохочення і нагороди;  | Добро робить, коли має від цього особисту користь. На допомогу приходять дуже рідко, лише тоді, коли від нього вимагають оточуючі;   |
| нізасмодопомога, ввічливість        | Завжди готовий прийти на допомогу товаришам. Сильно розвинена особистісна рефлексія та емпатія; духовно-емоційна допомога тим, хто її потребує, ставлення до іншого як до найвищої соціальної цінності, прояви милосердя, терпимості, великодушності, делікатності у стосунках зі старшими, однолітками та молодшими. Протистоїть злу і насильству. | Допомагає тільки за умови. Недостатньо розвинута особистісна рефлексія та емпатія, сфери прояву милосердя і великодушності обмежує матеріальною допомогою. Терпимість і великодушність проявляє лише щодо близьких і друзів. З повагою ставиться до однокласників, у скрутних ситуаціях допомагає. Не може адекватно сприйняти емоційний стан інших. Може їх | Байдужий до переживань однокласників, не вичленює суттєвих ознак і проявів милосердя, терпимості і великодушності, обмежує сфери їх прикладання лише допомогою старим і дітям, насильству над іншими не протистоїть      |



|   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| Стійкість мотивації                     | У поведінці і діяльності старшокласників виявляються особистісні (самопізнання, самоствердження, самовираження, самореалізація), а також соціальні (міжособистісні) мотиви. | Мотивами поведінки старшокласників є особистісні (самоствердження, самореалізації, самовираження), бажання заслужити повагу і довіру педагогів та однокласників, бути не гіршим від інших. | Мотивація поведінки характеризується егоцентричною спрямованістю, користоловством.   |
| Самокорекція та саморегуляція Поведінки | Розвинута здатність до самокорекції власних дій, вчинків, почуттів. Саморегуляція поведінки.  | Самокорекція, саморегулювання поведінки не завжди присутні.  | Самокорекція та саморегулювання поведінки або відсутні, або дуже ситуативні. Регулюється переважно вимогами старших, зовнішніми стимулами та спонуканнями. |

## 2. ТРЕНІНГ МІЖОСОБИСТІСНОЇ СУБ'ЄКТ СУБ'ЄКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

### Як побудований наш тренінг

1. Тренінг складається із системи відносно самостійних занять.
2. До структури кожного заняття входить насамперед релаксаційний комплекс. Адже тільки знявши м'язову напруженість, звільнившись від тривожності, людина починає вільно думати і діяти. Це незамінний засіб профілактики і боротьби із стресами. Ставили за мету навчитися прийомів розслаблення, навіювання позитивних емоцій та активізації організму в групі для подальшого використання їх в автогенному тренуванні.
3. Діагностичну функцію на окремих заняттях виконували негроміздкі психологічні тести. Для прискорення процесу тестування до кожного заняття готували спеціальні бланки.
4. До структури занять включені різні невербальні методики: мімічні, жестові, тактильні.
5. Проводився груповий аналіз оцінок і самооцінок для самокорекції поведінки та особистісних якостей.
6. Рольові етюди давали змогу кожному на якийсь час стати "різним-Я" та "іншим-Я".
7. Деякі мнемотехнічні прийоми розширювали коло звичайних уявлень учасників про власну пам'ять та фантазію.
8. Мовлення – основний засіб спілкування. Тому широко застосовувалися вербальні методики. Серед них – інтонаційна техніка, прийоми ведення діалогу, способи подання та сприйняття зворотного зв'язку.
9. До заключної частини заняття обов'язково входили самозвіти учасників.



## ЗАНЯТТЯ № 1

## План

- I. Вступне слово тренера.
- II. Релаксаційний комплекс “Контраст”.
- III. Самосприйняття і сприйняття себе іншими.
  1. Твоє ім'я.
  2. Асоціації.
  3. Відверті думки.
- IV. Тест “Наскільки я лівша?”
- V. Самозвіти учасників.

## Хід заняття

## I. Вступне слово тренера.

Усі тут присутні, а втім, як і більшість учнів класу, хочуть відчувати свою значущість та цінність своєї особистості й вважають це цілком можливим у доброзичливому та щирому оточенні.

Іншими словами, щоб людина почувала себе людиною, їй потрібні інші люди для підтвердження цього. Що ж заважає нам створити тут і вже зараз таку. обстановку для інших і для себе? Автор “Маленького принца” Антуан де Сент-Екзюпері говорив про єдину справжню розкіш — розкіш людського спілкування. Вміти спілкуватися — справжній скарб. І чим більше ви віддасте, тим більше додається до вашої скарбнички — скарбнички спілкування.

Зустрічаючись один з одним на наших заняттях, усі:

- відкриті для нових вражень;
- сприймають іншого як себе;
- нікого не критикують;
- не бояться бути самим собою;
- взаємопідтримують один одного;
- завдання виконують як важливу і відповідальну справу;
- не обговорюють поза групою те, що відбувається в ній.

Отже, починаємо.

## II. Релаксаційний комплекс “Контраст”.

— Упевнена в собі людина вміє володіти собою, ефективно працювати і відпочивати. Зняти почуття тривоги, хвилювання, емоційне напруження може спеціальне тренування.

Найпростіший спосіб відпочити полягає в тому, що спочатку ми напружуємо й утомлюємо м'язи, потім різко скидаємо напруження.

Важливо усвідомити цей приємний стан релаксу.

## 1-ша частина комплексу

— Приберіть позу змученого кучера: руки покладіть на коліна, кисті вільно опустіть, коліна не стикаються, корпус нахилений уперед, голова опущена. Заплющте очі. Вдихніть носом вільно й неглибоко. Видихніть, звертаючи увагу на свої відчуття від проходження повітря на видиху. Вдих — видих — пауза... Подихайте так, роблячи акцент на видиху.

— Концентруємо увагу на ногах. Підніміть пальці й напружте всі м'язи ніг. Тільки ніг! Утоміть м'язи ніг — ще й ще — зніміть напруження. Напруження на вдиху, релакс на видиху... Приємне почуття розслаблення залиште в ногах.

— Переходимо до мускулатури тулуба. Напружте м'язи стегон і таза — вдих, при цьому живіт утягується й опускаються ребра. Тримайте в напруженні м'язи до втоми. На видиху розслабтесь. Повторіть. М'язи ніг і тулуба залишаються розслабленими.

— Переходимо до мускулатури плечового поясу. Підніміть плечі якомога вище, напружте їх, тільки плечі, — ще — дайте відпочинок на видиху. Напруження — релакс. Залиште плечі в приємному відчутті спокою.

— Відкиньте голову назад до почуття напруження — ще — на видиху опустіть голову на груди. Ще раз... М'язи шиї приємно розслаблені.

— Тепер на черзі руки. Стисніть кисті в кулак — сильніше — відпочиньте. Утоміть м'язи рук — скиньте напруження. Залиште відчуття спокою в руках.



— Примружте очі, зімкніть губи, стисніть зуби — розгладьте ваше обличчя. Напруження — розслаблення.

### 2-га частина комплексу

— Тепер уся ваша мускулатура розслаблена, очі закриті. Уважно внутрішнім поглядом огляньте всі групи м'язів: ноги, тулуб, плечі, руки, обличчя — всі м'язи тіла при цьому розслаблені.

— Ви відпочиваєте.

— Ви відчуваєте приємний спокій.

— Ви спокійні, абсолютно спокійні.

— У вас добрий настрій.

— Ви спокійні та впевнені в собі.

— Побудьте в цьому приємному стані спокою.

### 3-тя частина комплексу

— Ви добре відпочили. Пора відновити активність мускулатури. Дихайте, зосереджуючись на вдихові. Вдих — видих. Я лічиму від 10 до 0, і з кожним відліком почуття свіжості і бадьорості охоплюватиме вас усе більше й більше.

— Піднімаючи носки, напружте злегка м'язи ніг на вліво. Видих. Порухайте ногами. Ви відчуваєте приплив сил у ноги. Десять.

— З невеликим зусиллям напружте м'язи стегон і таза. Хвиля свіжості охопила увесь ваш тулуб. Прогніться. Дев'ять.

— З задоволенням підніміть плечі. Опустіть. Ще раз у плечах відчуття бадьорості й свіжості. Порухайте ще плечима. Вісім.

— Зробіть кілька рухів головою — вгору — вниз — вліво — вправо. Приємне відчуття від руху м'язів тіла. Сім.

— Порухайте руками, злегка стисніть кисті в кулак. Шість.

— Трохи примружуючись, напружте повіки, губи, зуби. Не жавте м'язи обличчя. П'ять.

— Усе ваше тіло відчуває потребу руху. Ви бадьорі й сповнені сил. Зробіть розминальні рухи, потягніться всіма частинами тіла. Чотири.

— Усе ваше тіло наповнене свіжістю. Три.

Встаньте, підніміться на носочки. Два.

Потягніться руками вгору. Один.

Усміхніться й розплющте очі. Нуль.

Як себе почуваєте? Давайте поділимося враженнями.

### III. Самосприйняття і сприйняття тебе іншими.

Давайте придивимося до себе та до інших уважніше.

#### 1. Твоє ім'я.

А. — Зараз один з нас назве нам своє повне ім'я та по батькові. Ваше завдання — назвати, передаючи завдання по колу, якомога більше варіантів його імені (наприклад, Лариса, Лора, Лорочка, Лариса, Ларочка...).

В. — Тепер цей учасник поділиться з нами тим, що він відчував, коли ми називали його. Яке ім'я тобі більше до душі в офіційній компанії, офіційній обстановці? (Завдання повторюється для кожного члена групи.)

В. — Кожний із нас побував у центрі уваги. Наше ім'я звучить найкраще в світі музика. Звертаючись один до одного, щоразу звертатимемо з імені.

#### 2. Асоціації.

А. — Ми повідомлятимемо кожному присутньому по черзі, яку асоціацію він у нас викликає. Може, він нагадує нам рослину, тварину? А може, спливають у пам'яті слова пісні, фрази, порівняння з літератури? Не забувайте звертатися на ім'я.

В. — Яка асоціація, на твою думку, найбільш правильна, яка подобалась, була несподіваною? (Завдання повторюється для кожного члена групи.)

#### 3. Відверті думки.

В Америці ця гра дуже поширена. А. — На окремій картці кожний оцінює балами від 0 до 10 такі свої якості:

- щирість;
- здатність подобатися;
- почуття гумору;
- сила характеру;
- вміння підтримати іншого;
- почуття відповідальності;



ЛЛПЛ — простодушність, м'якість, довірливість — основні риси. Дуже рідкісний тип, серед чоловіків практично не зустрічається.

ЛЛЛП — емоційність у поєднанні з рішучістю приводить до необдуманих вчинків. Енергійний.

ЛЛЛЛ — спроможний по-новому подивитися на речі. Яскраво виявлена емоційність поєднується з індивідуалізмом, наполегливістю та деякою замкненістю.

#### **V. Самозвіти учасників.**

— Наша перша зустріч наближається до кінця. Подумайте і в кількох (двох-трьох) реченнях запишіть, що сподобалося вам, що здивувало, якими були ваші самопочуття, настрої.

— Прочитаємо по черзі свої записи...

— Ми започаткували ведення своєрідного щоденника для самоаналізу. Ви коротко фіксуватимете в ньому свої спостереження, результати тестувань, свої успіхи в роботі, спрямованій на самовдосконалення.

## ЗАНЯТТЯ № 2

### План

- I. Релаксаційний комплекс.
- II. Значення жесту в спілкуванні.
  1. Передача-прийом.
  2. Жестові етюди.
  3. Жестовий гомеостат.
  4. Колір — жестом?
- III. Тест "Контакт".
- IV. Проблеми спілкування є в усіх.
- V. Самозвіти учасників.

### Хід заняття

I. Релаксаційний комплекс.

II. Значення жесту в спілкуванні.

— Жест — безумовно важливий знак спілкування. Він допомагає правильніше, точніше зрозуміти мовця. А в деяких випадках (коли ми, наприклад, не знаємо мови) він може виступати єдиним засобом спілкування.

#### 1. Передача-прийом.

— Кожний учасник дістає окреме завдання в конверті. Наприклад: показати жестом радість, захоплення. Треба виконати завдання (передати), а ми будемо відгадувати (приймати).

— Якщо виникнуть труднощі, дозволяється відкрити конверт, прочитати інструкцію й передати задану інформацію. У нашому прикладі захоплення виражається сплеском рук. Мімікою не допомагати! Мовне спілкування забороняється!

### Завдання для учасників

| Значення жесту          | Опис                                    |
|-------------------------|---|
| 1. Привернення уваги.   | Піднята вгору рука з відкритою долонею. |
| 2. Дружня прихильність. | Поплескування по плечу.                 |
| 3. Погроза.             | Стиснутий кулак. Рух вказівним пальцем. |



4. Вдячність. Притиснута до грудей долоня. Рукостискання. Підняті руки із зчепленими "замком" кистями.
5. Перемога. Піднята рука із стисненим кулаком.
6. Похвала. Піднятий угору великий палець руки при стиснутому кулаку.
7. Підкликання. Рух кисті або передпліччя в напрямку до тіла. Підкликаючі рухи вказівним пальцем.
8. Примирення, визнання себе переможеним. Підняті вгору руки з відкритими долонями, зверненими до партнера

### 2. Жестові етюди.

— Один з учасників показує жестами закінчену ситуацію й залучає до неї інших членів групи (наприклад, відкручує кран, миє руки, набирає воду в долоні й передає її по колу, закручує кран, одержує залишки води з іншого кінця, струшує руки). Виконаємо цей жестовий етюд...

— Зіштовхуємо дві ситуації в напрямі одна до одної. В проблемній ситуації буде той учасник, який повинен щось робити з двома предметами й продовжувати гру. Виявіть кмітливість і фантазію.

### 3. Жестовий гомеостат.

— Гомеостат в психології — експериментальний апарат, що дає змогу зберігати рівновагу певних показників в умовах групового виконання завдання.

— Наш гомеостат — жестовий. За моїм рахунком усі одночасно викинемо будь-яку кількість пальців.

А. — Завдання: спробуємо викинути однакову кількість пальців, використавши якнайменше спроб. Не підказувати. Тільки уважність і спостережливість!

Б. — Варіант по парах.

### 4. Колір – жестом?

— По черзі кожен зобразить свій улюблений колір жестами. А ми будемо відгадувати. Показувати на предмети подібного кольору не можна.

#### III. Тест "Контакт".

Оцініть у балах від 0 до 4 такі висловлювання:

1. Я легко зближуюся з людьми.
2. У мене багато знайомих, з якими я охоче зустрічаюся.
3. Я говірка людина.
4. Я невимушено почуваю себе з незнайомими людьми.
5. Мені було б неприємно, якби надовго зникла можливість спілкування.
6. Коли мені потрібно щось дізнатися, я волю запитати, а не порпатися в книжках.
7. Мені вдається пожвавити нудну компанію.
8. Я розмовляю швидко.
9. Коли я надовго відірваний від людей, мені дуже хочеться поговорити з кимось.

— Підрахуйте загальну кількість балів.

#### Результати тестування

1—12 балів. Інтроверт. Звернений у себе, важко вступає в контакти, у компанії здатний нагнати на всіх нудьгу. Зорієнтований в основному на власні почуття, стриманий, сором'язливий, віддає перевагу книжкам перед спілкуванням. Песимістичний, тому навряд чи з нього вийде добрий педагог чи організатор. За темпераментом звичайно флегматик або меланхолік.

13—24 бали. Амбаверт. Характерні спокійні, рівні стосунки з людьми, відповідальність за свої вчинки. Саме такі якості мають, як правило, кращі керівники, педагоги — ті, чия робота вимагає вміння спілкуватися з людьми.

25—36 балів. Екстраверт. Балакучий, компанійський оптиміст, любить каверзні запитання, гострі жарти. Спілкування з будь-ким для нього не проблема, і тут він прекрасний



імпровізатор. Усе виходить легко й невимушено. Але не менш легко ставиться він до власних зобов'язань, тому хазяїном свого слова його можна назвати лише з іронією. Нестриманий, бо не вважає за потрібне контролювати емоції та почуття. Звичайно холерик або сангвінік.

*IV. Проблеми спілкування є в усіх.*

— Будемо ділитися своїми думками з приводу спілкування. Розпочати можна з фрази: “Мені легко спілкуватися, коли...” або “Я відчуваю себе невпевнено, якщо...”

*V. Самозвіти учасників.*

— Настав час поговорити про враження від сьогоднішньої зустрічі (дві-три фрази спочатку письмово).

— Як ви впоралися з домашніми вправами?

ЗАНЯТТЯ №3

План

I. Релаксаційний комплекс.

II. Інтонація як засіб спілкування.

1. Фраза одна — підтексти різні.

2. Відгадай емоцію.

III. Інтонація → позиція → роль.

1. Етюд “Поступися місцем”.

2. Примірка ролей.

IV. Тест “Три Я”.

V. Самозвіти учасників.

Хід заняття

*I. Релаксаційний комплекс.*

*II. Інтонація як засіб спілкування.*

— Інтонація (тобто тон і манера мовлення) у спілкуванні значить дуже багато. Вона передає почуття, ставлення мовця до предмета мовлення. Часто те саме слово набуває іншого й навіть протилежного змісту залежно від тону, яким вимовляється.

— Скажемо одну фразу “Я радий(а) вас бачити” на різні лади. Кожному задається певна інтонація.

— Перший учасник вимовляє цю фразу з інтонацією розгубленості... (Варіанти для інших учасників: радість, запитальне здивування, спокійна впевненість, ледь прихована іронія, байдужість і т. ін.)

*2. Відгадай емоцію.*

— Це була розминка. А тепер кожен зможе визначити, наскільки правильно він розуміє зміст інтонації. Прослухаємо 10 контрольних фраз, записаних на магнітофонній плівці. Після кожної фрази йде *хвилина* пауза. За цей час на окремих бланках ви запишете той емоційний змістовий підтекст, який уловили.

Контрольні фрази, записані на магнітофон:

1. Добре, прошу пробачення! Що ще ви від мене хочете?

2. Я б із нею так не повівся!



3. Я більше не можу йти на поведи в групи!
  4. Я ніколи не буду їй більше допомагати. Навіть слів вдячності за все, що зробив, не дочекаєшся.
  5. Цю вправу ми могли б спробувати знову, але, чесно кажучи, думаю, що це даремне заняття.
  6. Хоч як я стараюсь, а в нього все одно виходить краще.
  7. Це мені ви обіцяли і минулого разу...
  8. Я не заважаю вашим розмовам своїм виступом на семінарі?
  9. Везе ж людині!
  10. Єдине достоїнство нашого коменданта в тому, що він ніколи не запізнюється йти з роботи.
- Звіримо результати. По черзі зачитуємо свій запис під №1...
- Я називаю правильний зміст інтонації... Ставте знак "+", якщо ваша відповідь правильна, і знак "-", якщо помилилися (і т.д.).
- Фрази було вимовлено з таким інтонаційним змістом:
1. Переконаність у тому, що вибачення досить.
  2. Почуття вини, жаль.
  3. Протест.
  4. Образа, гіркота.
  5. Сумнів, скептицизм.
  6. Досада.
  7. Недовіра.
  8. Вимога уваги і тиші.
  9. Заздрість.
  10. Іронія.
- Підрачуємо кількість плюсів (правильних відповідей) і здобуте число помножимо на 10. Ваша оцінка в процентах: 100 % збігів — відмінний результат, 80 % — добрий, 60 % — задовільний, 40 % — незадовільний, 20 % — вам треба багато й довго вправлятися.
- II. Інтонація → позиція → роль.**
- 1. Етюд "Поступися місцем".**
- Важливо не тільки вміти визначати зміст інтонації співбесідника, а й самому обирати правильний тон.

— Одному учасникові дається завдання зобразити пасажира, який не помічає нікого навколо себе. Він поступиться місцем, прибере із сидіння портфель тільки тоді, коли йому захочеться.

Завдання для решти: звернутися по черзі до цього пасажира так, щоб він виконав ваше бажання.

— Обговоримо, який тон переконав неуважного.

**2. Приміряння ролей.**

— Кожний приміряє три ролі — агресивної, невпевненої й упевненої людини — в одній із запропонованих ситуацій.

**Зразок.** Уявіть собі, що ваш знайомий вкотре вже забуває повернути вам вашу річ (книжку, викройку і т. ін.).

**Агресія:** "Ти, нарешті, принесеш мій журнал? Скільки можна нагадувати? Я хочу його одержати завтра ж!"

**Невпевненість:** "Пробач, якщо моя викройка тобі вже не потрібна, то, може, ти могла б її повернути?"

**Упевненість:** "Ми домовилися, що ти повернеш мені модель вчасно. Буду вдячний, якщо ти щонайпізніше завтра її принесеш".

— Задаю ситуацію першому учасникові. Він відтворює три варіанти відповіді (і т. д.).

*Ситуації*

1. Друг продовжує займати вас розмовою, а ви хочете залишити його. Ви говорите...
2. Продавщиця зайнята розмовою з приятелькою, а вам треба щось купити. Ви говорите...
3. Ваше замовлення виконане з дефектами. Ви звертаєтесь до майстра...
4. Хочете виправити погану оцінку. Ви звертаєтесь до вчителя...
5. Ваш сусід по парті забруднив чорнилом (крейдою) ваше сидіння. Ви підходите і говорите...
6. Ваш товариш поставив вас у незручне становище перед чужими людьми. Ви заявляєте йому...
7. Люди, які сидять позаду вас у кінотеатрі, заважають вам голосною розмовою. Ви звертаєтесь до них...



— Чи вдалося примірювання ролей? (Наші зворотні зв'язки.)

IV. Тест "Три Я".

— Невпевнений тон відповідає позиції дитини, агресивний — батька, упевнений — дорослого. Яку ж соціальну роль ми найчастіше виконуємо?

— Оцініть висловлювання в балах від 0 до 10 на окремих бланках.

1. Мені часом бракує витримки.
2. Якщо мої бажання заважають мені, то я вмю їх приборкувати.
3. Батьки, як зрілі люди, повинні влаштовувати сімейне життя своїх дітей.
4. Я іноді перебільшую свою роль у якихось подіях.
5. Мене обдурити нелегко.
6. Мені сподобалося б бути вихователем.
7. Буває, мені хочеться попустувати, як маленькому.
8. Думаю, що я правильно розумію всі навколишні події.
9. Кожен повинен виконувати свій обов'язок.
10. Часто я роблю не так, як треба, а так, як хочеться.
11. Приймаючи рішення, я намагаюсь продумати його наслідки.
12. Молодше покоління повинне вчитися в старших, як йому треба жити.
13. Я, як і багато хто з людей, буваю вразливим.
14. Мені вдається бачити в людях більше, ніж вони говорять про себе.
15. Діти повинні безумовно виконувати вказівки батьків.
16. Я — людина, схильна до захоплення.
17. Мій основний критерій оцінки людини — об'єктивність.
18. Мої погляди непохитні.
19. Буває, що я не поступаюся в спорі лише тому, що не хочу поступатися.
20. Правила виправдані лише доти, доки вони корисні.
21. Люди повинні дотримувати всіх правил незалежно від обставин.

— Підрахуйте суму балів окремо за висловлюваннями.

Висловлювання 1,4,7,10,13,16,19 — це позиція дитини (Д).

Висловлювання 2,5,8,11,14,17,20 — позиція дорослої, зрілої людини (З).

Висловлювання 3,6,9,12,15,18,21 — це позиція батьків (Б).

— Розташуйте результати в порядку зменшення й запишіть формулу своїх соціальних ролей. Про що ж вона може розповісти?

— ЗДБ — у вас розвинене почуття відповідальності, ви в міру імпульсивні й не схильні до напугливості і повчань. Вам можна побажати лише зберегти ці якості й надалі. Вони допоможуть у будь-якій справі, пов'язаній із спілкуванням, колективною працею, творчістю.

— Гірше, якщо на першому місці стоїть Б. Категоричність і самовпевненість протипоказані, наприклад, педагогові, організаторові — словом усім тим, хто в основному має справу з людьми, а не з машинами.

Наприклад, БДЗ може ускладнити життя тому, для кого характерна ця формула. "Батько" з дитячою безпосередністю ріже "ширу правду", ні в чому не сумніваючись і не дбаючи про наслідки. Але й тут немає приводів для засмучення. Якщо вас не приваблюють організаційська робота, галасливі компанії й ви віддаєте перевагу роботі наодинці з книжкою, за кульманом чи етюдником, то все гаразд. Якщо ж ні, і ви захочете пересунути своє Б на друге й навіть третє місце, то це цілком здійсненне.

— Д на першому місці — цілком прийнятний варіант, скажімо, для наукової роботи. Ейнштейн жартівливо пояснив причини своїх наукових успіхів тим, що він розвивався повільно й над багатьма питаннями задумався лише тоді, коли люди звичайно вже перестають про них думати. Але дитяча безпосередність добра тільки до певної міри. Якщо вона починає заважати справі, пора взяти свої емоції під контроль.

V. Самозвіти учасників.

— Як звичайно, короткий підсумок. Краще з опорою на записи.



## ЗАНЯТТЯ № 4

## План

- I. Релаксаційний комплекс.
- II. Міміка як показник внутрішнього стану людини.
  1. Покажи почуття.
  2. “Так” чи “ні”?
- III. Закрите запитання.
  1. Уміння ставити закрите запитання.
  2. Нагромадження згоди.
- IV. Телепатія?
- V. Тест “Рівень самоконтролю”.
- VI. Самозвіти учасників.

## Хід заняття

## I. Релаксаційний комплекс.

## II. Міміка як показник внутрішнього стану людини.

## 1. Покажи почуття.

— Вам, звичайно, відомо, що рухи м'язів обличчя, які відображають внутрішній душевний стан, називаються *мімікою*. Міміка — важливий елемент спілкування.

— Зараз кожний дістане завдання зобразити мімікою дві емоції;

- гнів, очікування;
- презирство, прагнення йти на контакт;
- страждання, байдужість;
- страх, іронія;
- здивування, тріумф;
- радість, обурення;
- умиротвореність, стримуване роздратування.

A. — Першу із зазначених емоцій ви демонструєте всім для відгадування...

— Чи легко порозумітися без слів?

B. — Поділимося на пари й побудемо один для одного дзеркалом, зображуючи іншу задану емоцію...

## ПСИХОЛОГІЯ ДЛЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ

— Обговоримо наші труднощі.

## 2. “Так” чи “ні”?

— Продовжимо роботу в парі. Один з учасників виявлятиме згоду чи незгоду, промовляючи про себе тільки одне слово: “так” або “ні”. А партнер повинен якомога швидше визначити, яке саме слово з двох ви твердили про себе. Виграє і той, кого правильно зрозуміли, і той, хто вгадав.

## III. Закрите запитання.

## 1. Вміння ставити закрите запитання.

— Закрите запитання передбачає відповідь “так” або “ні”. Я задам кожному по черзі конкретне запитання (передбачаючи відповідь “ні”),

— Що відчуваєте, промовляючи “ні”?

— Поспостерігайте, як говорить “ні” все тіло (особливо обличчя) того, хто виражає незгоду.

— Обговоримо наші спостереження.

## 2. Нагромадження згоди.

— Коли ми промовляємо “так”, все наше тіло теж говорить “так” і розслаблюється.

— Повчимося нагромаджувати згоду співрозмовника, ставлячи йому по черзі запитання, на яке він напевно відповість “так”. (Приклади запитань наводяться в коментарі до цього заняття.)

— Що ви відчували, відповідаючи кілька разів підряд “так”? Може, впевненість, що вас розуміють, приймають, що ви цікаві іншим, прихильність до співрозмовників, бажання продовжити бесіду, щось розповісти про себе?

## IV. Телепатія.

— Очевидно, вам доводилося чути або читати про телепатію. Це явище передавання на відстань інформації про стан однієї істоти іншій.

— Те, що телепатія ще чекає свого наукового пояснення, не зашкодить нашим вправам.



## Розвиток особистісної цілеспрямованості старшокласників

В багатьох дослідженнях проблема цілеспрямованості пов'язана з проектуванням життєвого шляху особистості. Адже юність – вік, коли необхідність визначення місця в житті стає основним компонентом соціальної ситуації розвитку. Готовність до самовизначення передбачає формування механізмів, які забезпечать їм у подальшому свідоме, активне, творче життя.

Мета програми – розвиток уміння визначати цілі, діяти у відповідності з ними, бути відповідальним за своє майбутнє.

### ЗАНЯТТЯ № 1

#### I. Релаксаційний комплекс.

#### II. Вправа “Анкета”.

Старшокласникам пропонується відповісти на запитання анкети. Попередньо акцент робиться на тому, що юність – це особливий період для кожної людини, коли дуже важливим є її життєве і професійне самовизначення. Анкета, яка пропонується, допоможе молодим людям проаналізувати свої життєві цілі і плани, їх відповідність мрії, звернутися до проблеми проектування життєвого шляху.

#### Анкета

1. Мої життєві цілі (напишіть будь-які цілі, які приходять вам на думку: особисті, сімейні, дружби, спілкування і т.п.).
2. Чого б ви хотіли досягнути у найближчі роки?
3. Якби ви знали, що жити залишилося недовго, наприклад, півроку, які б цілі ви поставили? Подумайте, чи не має чогось важливого, чого ви не робите і про що потім пожалкуєте?
4. Випишіть із раніше вказаних найбільш значимі, важливі для вас цілі (не більше трьох). Виділіть одну – саму найважливішу ціль.
5. Якими способами, якими знаряддями ви могли б здійснити свої цілі?

6. Чи потрібна вам мрія? Яке ваше відношення до мрії? Яка у вас мрія?

7. Що таке ідеал? Чи потрібний він вам і чому?

Обговорення анкет.

#### III. Вправа “Зигзаг”.

Гравці влаштовуються по колу, розділившись на дві команди. Пропонується обговорити тему “Чи потрібно ставити в житті цілі?” Одна частина гравців, незалежно від особистої позиції з даної теми шукає аргументи “за”, друга – “проти”. Спочатку виступає гравець номер один, наприклад, з команди, яка стверджує, що цілі ставити потрібно, висуваючи свої аргументи. Потім гравець номер один із іншої команди повинний відповісти йому, почавши зі слів: “Якщо я вас вірно зрозумів...”, і далі продовжити своїми словами висловлювання попереднього гравця, показуючи тим самим, як він зрозумів виступаючого. І якщо згодний з інтерпретацією його слів, то тільки тепер гравець номер один з протилежної команди висуває аргументи про те, що цілі ставити, наприклад, безглуздо, оскільки життя непередбачуване...

Потім гравець номер два із протилежної команди пояснює, як він зрозумів виступаючого, і висуває свої аргументи. Так продовжується ланцюг виступів, тобто “зигзаг”. Команда гравців у випадку утруднення в інтерпретації висловлювань допомагає йому. Дана вправа дозволяє організувати дискусію, розвиває комунікативні навички: вчить слухати співрозмовника, створювати зворотній зв'язок, вести дискусію, бачити різні підходи до проблеми.



I. Релаксаційний комплекс.

II. Вправа "Мішень".

На дошці крейдою малюємо мішень. Пропонуємо аудиторії (всі сидять на стільцях, дошка перед ними) взяти листок із зошита, зім'яти його в кульку. Потім говоримо: "Спробуйте кинути кульку в мішень так, щоб попасти в "десятку". Аналізуємо хід гри.

Відомо, ще в процесі будь-якої діяльності, навіть за однакових умов, завжди знаходиться той, хто попадає в "десятку". Питання в іншому: чи завжди ми проявляємо активність, винахідливість, шукаємо способи досягнення цілі? Якщо цей спосіб не приніс бажаного результату, то ми тут же відмовляємося від цілі як нереальної. Чи навпаки, у випадку невдачі можна спробувати сприйняти ситуацію як можливість зрозуміти себе, проаналізувати причини помилок, пошукати нові шляхи; постаратися побачити, які кращі риси характеру ми проявили в цій ситуації, що нового ми про себе узнали. Суттєво, що особистість формується і проявляється в діяльності.

Повернемося до експерименту. Спробуйте задати собі наступні запитання:

- Чи було сказано, що кидати кульку можна лише з місця, не встаючи, що ні в якому разі не можна підходити до дошки? А ціль була реально досяжною! Можна було просто підійти до мішені і прикласти кульку до "десятки".

- Розуміється, можна заперечити, наприклад, так: ціль була поставлена "зверху", тобто це не моя особиста ціль. Приводів для заперечень і виправдань можна відшукати багато. Але очевидно, що мало переконувати себе та інших в тому, що ціль потрібно ставити і досягати. Необхідно розуміти, для чого ми ставимо ціль, наскільки особисто для нас вона важлива.

Робота в групах.

- Вам пропонується протягом 5 хвилин коротко написати, які позитивні наслідки випливають із експерименту з киданням кульки. Пропоную в кожній групі вибрати оратора, який зможе

викласти думку групи. Після прослуховування всіх виступів можна запропонувати кожному учаснику записати позитивні результати експерименту.

**Висновки:** Вправа, більша частина з якої присвячена бесіді, дозволяє зробити висновок про те, що недостатньо мріяти, потрібно конкретизувати свої цілі і шукати шляхи їх досягнення, і якщо що-небудь із задуманого не вдалося здійснити, потрібно вчитися знаходити плюси в тому, що є.

### Експеримент.

Юнакам і дівчатам пропонується встати, поставити ноги на ширині плеч, руки витягнути вперед паралельно підлозі, потім повернутися всім корпусом назад і зафіксувати поглядом на стіні місце, яке вдалося побачити; повернутись у вихідне положення; закрити очі, уявити собі, що наступного разу пощастить повернути свій корпус значно далі, а потім, відкривши очі, повернутися у вихідне положення. Порівнявши те місце в просторі, в якому вони зараз опинилися з відміткою яка зафіксувала їх попередній поворот, вони можуть наглядно впевнитися в реальній силі дії поставленої перед собою цілі. Це дозволить продовжити бесіду про те, що цілі ставити можна, потрібно, і що вони можуть бути досягнуті.

Закінчити заняття можна такою притчею. Одного чоловіка запитали:

- Умієте ви грати на піаніно?
- Не знаю, - прозвучало у відповідь. - Я ніколи не пробував.



## ЗАНЯТТЯ 3

I. Релаксаційний комплекс.

II. Вправа "Вперед до мети".

"Ніби кульки в ящику, які трясуть" (притча).

Якщо в ящик насипати дерев'яні і сталеві кульки одного розміру і розпочати їх трясти, то скоро дерев'яні кульки будуть зверху, а сталеві - знизу, незалежно від того, як їх трясти.

Кожна кулька знає свій шлях. Невже ми дурніші? Коли життя трясє нас, ми будемо рухатися в ньому, якщо знаємо де вихід.

Або інша аналогія. Ви їдете в переповненому автобусі і намагаєтеся протиснутися до виходу. Якщо автобус гойднеться, або він загальмує, або, навпаки, різко прискорить рух, ваші зусилля пробратися до виходу виявляться більш ефективними: людину цілеспрямовану будь-які потрясіння, як успіхи, так і невдачі, спонукають рухатися вперед, до цілі.

III. Вправа "Найкраще й найгірше".

На наше життя впливають різні події і люди. Давайте розберемося, який це вплив. Випишіть п'ять самих приємних подій, які відбулися у вашому житті. Після кожного пункту помітьте, дякуючи кому або чому ці події відбулися.

Випишіть п'ять найбільш великих неприємностей, які трапилися у вашому житті. Після кожного пункту відмітьте, ким або чим були викликані ці неприємності? скільки подій відбулося, за які відповідальні особисто ви?

Після цього проводиться обговорення вправи.

IV. Вправа "Риси характеру".

Протягом 5 хвилин напишіть як можна більше рис характеру, які, на вашу думку, необхідні цілеспрямованій людині. (Писати краще в стовпчик). По закінченні часу кожному учаснику по черзі (по колу) пропонується назвати одну якість. Після того, як було названо цю якість, присутніх просять сказати, чи записана вона ще у кого-небудь. Якщо да, необхідно відмітити цю якість в своїх записах яким-небудь значком, для того, щоб не називати ще раз. Після їх перерахування пропо-

нуємо учасникам доповнити свої списки, якщо вони вважають, що перераховані якості є важливими, але не встигли їх записати.

V. Вправа "Перешкоди".

По дорозі до досягнення наших цілей часто виникають перешкоди. Виберіть яку-небудь важливу для вас ціль і спробуйте зрозуміти, які риси вашого характеру заважають її здійсненню.

На діаграмі вкажіть, що це за ціль, а потім на шляху досягнення її помітьте всі перепони, які виникають.

Ви

Бар'єри вашого характеру.

Головна ціль

Подібно бойовому командирі складіть план подолання кожної перешкоди з тим, щоб дозволити своєму війську вільно рухатися уперед. Можливо, деякі перешкоди можна обійти, через інші прорватися, атакуючи їх в лоб чи попередньо піддати обстрілу. Десь прийдеться змиритися з неминучими втратами, десь знешкодити мінні поля або ж, навпаки, потрібно буде перегрупувати загін і відволікаючим ударом замаскувати нестачу сил. Розробіть такий план до кожної перешкоди, яка виникне на вашому шляху. Продовжіть виконання завдання дома.



*I. Релаксаційний комплекс**II. Вправа "Дороговказ по маршрутах успіху"*

Зміст вибору маршруту в тому, щоб забезпечити системний підхід для прояснення ідей і задумів? скласти план для досягнення бажаного.

Нижче розглядається кожний крок в процесі досягнення успіху і приведені інструкції для розробки плану дій. Зробіть маршрути успіху стилем життя. Найбільш важливий момент – звикнути ставити цілі, працювати для їх досягнення та святкувати успіх, і не забувати вітати себе.

*Крок перший. Список бажань.*

Зараз не задумуючись про виконання ваших бажань, складіть їх список, надайте собі повну свободу творчості, не обмежуйте себе ні в чому. Пізніше, коли розпочнете планувати стратегію досягнення успіху, ви вирішите для кожної з цих цілей, чи варто за нею бігати, чи краще її так і залишатися мрією. На чистому аркуші накресліть колонки.

*По маршрутах успіху*

| Цілі – мрії | На місяць | На півроку | На рік | На 5 років |
|-------------|-----------|------------|--------|------------|
|-------------|-----------|------------|--------|------------|

Перерахуйте в колонці "Цілі – мрії" ваші цілі: все, що ви бажаєте отримати? ким бажаєте стати. Перерахуйте все від самих божевільних фантазій до простих дрібниць. Ви отримаєте довгий список, який містить в собі мрії, надії, бажання. Якщо ви готові присвятити своє життя перетворенню всього написаного, ви, мабуть, зможете добитися виконання майже всього, що вказано в списку. Багато пунктів, тим не менш, можуть бути невиконаними або будуть суперечити іншим цілям і гальмувати рух на дорозі до успіху.

*Примітка.* По обидві сторони від списку є ще дві колонки: ліва – для застережливих поміток? права – для розстановки пріоритетів.

*Крок другий. Поставте примітки.*

Зупинимося на чотирьох важливих примітках:

1. Нездійснено – ставимо символ Х.
2. Конфлікт інтересів – символ О.
3. Позачасовою /просторовою досяжністю символ "–"
4. Вимагає набуття більш кваліфікованих умінь чи освіти – символ "+".

Нездійснено. Продивіться список, поставивши в лівій колонці символ Х біля кожної цілі, яку ви вважаєте не здійсненою. Ціль – викреслити маршрути, які не стоять на порядку денному.

Наприклад. Прогулянка на Місяць. Це ціль в принципі доступна. Тим більш, що вам дуже далеко до 55 років. Помітьте, якщо ви по-справжньому бажаєте досягти цілі, будете ігнорувати помітку "нездійснено".

Конфлікт інтересів. Пройдіться по списку і поставте символ "0" біля кожного маршруту, який ви вважаєте таким, що викликає конфлікт інтересів. Ціль – викреслити цілі, які суперечать іншим цілям і породжують конфліктні ситуації.

*Приклад.* Ви і ваша сім'я благополучно проживає в Житомирі, а ваша ціль – бізнес на Алясці. Ваша сім'я, найімовірніше, буде проти переміщення на засніжену Аляску. Помітьте, якщо ви по-справжньому бажаєте добитися подібної цілі, будете ігнорувати помітку "конфлікт".

Позачасовою /просторовою досяжністю.

Ціль – викреслити маршрути, які лежать поза вашою зоною в часі і просторі.

Приклад. Володіти всією Східною Європою. Цієї цілі можна було б досягнути три століття тому, але зараз вона поза просторовою /часовою досяжністю. Помітьте, якщо ви дійсно бажаєте досягнути цих цілей, будете ігнорувати цю помітку.

Вимагає набуття знань і більш кваліфікованих умінь.

Ціль – викреслити цілі, які вимагають від вас набуття більш кваліфікованих умінь і навичок.



Наприклад, стати нейрохірургом, в той час як ви не закінчили середньої школи. Чи готові ви відмовитися від земного життя і витратити багато років на навчання, необхідне для досягнення цієї цілі? Помітьте, якщо ви по-справжньому бажаєте досягти цієї цілі, будете ігнорувати цю помітку.

До цього моменту ви помітно скоротили ваш список маршрутів успіху. Наступні кроки – розставити пріоритети і помітити терміни.

#### *Крок третій. Розстановка пріоритетів.*

Розгляньте список і установіть пріоритет для кожної цілі. В колонці справа від списку бажань пронумеруйте цілі в залежності від їх важливості для вас. Розстановка пріоритетів важлива для визначення, яка ціль для вас зараз має найбільше значення і заслуговує термінових зусиль, а який із маршрутів може почекати до кращих часів.

#### *Крок четвертий. Складіть план дій.*

А зараз, перерахувавши ваші цілі і установивши їх черговість, ви приступаєте до складання ефективного плану дій. Опишіть ціль в позитивних термінах, будьте конкретні. Визначення цілі в простій і ясній формі допоможе вам точно взяти, чого ви насправді бажаєте. Чіткий опис – ваш перший крок на дорозі до успіху.

**Перепони.** Перерахуйте всі перепони, які можуть зустрітись на шляху до успіху, наприклад, брак умінь, ваші власні внутрішні сумніви і так далі. Перше правило при будь-яких труднощах – добре вивчити проблему. Та установивши, в чому “камінь спотикання”, ви зможете виробити стратегію.

**Кінцева дата.** Визначивши і уточнивши стратегію подолання перепон, виберіть дату, до якої ви повинні досягнути накресленої цілі. Призначивши дату вже сьогодні, ви надасте собі імпульс для руху вперед. Краще установити “тимчасовий діапазон”, а не “крайній термін”. Розраховуйте досягти успіху

до призначеного часу, але залишіть запас часу, щоб при необхідності можна було б скоректувати термін.

**Особиста нагорода.** Розпишіть, яку нагороду і які переваги ви отримаєте, коли досягнете успіху. Перелік передчуття задоволення допоможе вам підвищити мотивацію і отримати рішучість, необхідну для підтримання ентузіазму.

#### *Крок п'ятий. Помічайте свої успіхи.*

Збережіть заповнену таблицю успіху і проглядайте її всякий раз, коли вам потрібно підвищити впевненість у собі чи підвищити мотивацію, досягнути успіху. Досягаючи цілі, помічайте події і загадуйте свої успіхи. Святкуйте і насолоджуйтесь своїми досягненнями.

#### *Крок шостий. Поставте нову ціль.*

Один із капканів, в який попадає більшість людей, – це той, що, досягнувши мети, вони зупиняються і починають “відпочивати на лаврах”. Ви досягнули цілі... стали лінивими, розчарованими, втомленими. Роздумуйте, а чи не все ви вже пізнали у цьому житті. Щоб уникнути днів, місяців і років перебування на грані застою, вам потрібно намітити собі новий маршрут, перш чим ви досягнете кінцевого результату на старому. Пам'ятайте, це не кінцевий успіх, а лише те, що ви досягли в дорозі.

#### *III. Вправа “Портрет на пам'ять”.*

Всі сидять у колі. Кожний на листку пише своє ім'я. Завдання: листочки потрібно буде передати по колу за часовою стрілкою. Отримавши листок з іменем, кожний учасник напише на кожному листку тільки хороше про ту людину, чий листок зараз у неї в руках. По закінченні вправи кожний отримає свій листок з думкою про себе групи – “Портрет на пам'ять”.

#### *IV. Вправа “Клубок”.*

Ведучий тримає клубок ниток, намотує кінчик собі на палець. Потім передає клубок сусіду з побажаннями. Вислухавши побажання, цей гравець також намотує на палець нитку та із побажаннями передає клубок сусіду. І так далі. Коли коло



замкнеться, можна продовжити вправи. Гра закінчується змотуванням клубка від кінця до початку. При цьому ведучий може розповісти, наприклад, східну притчу.

*Притча "Знання дорого коштує".*

У селянина зіпсувався трактор. Всі спроби відремонтувати машину були даремні. Нарешті він покликав спеціаліста. Той оглянув трактор, спробував як працює стартер, підняв капот і все прискіпливо перевірів. Потім взяв молоток, один раз вдарив по мотору і привів його в дію. Мотор запрацював.

Коли спеціаліст подав рахунок селянину, той, здивовано поглянувши на нього, обурився: "Як, ти хочеш 50 туманів тільки за один удар молотком!" "Дорогий товаришу, – сказав майстер, – за удар молотком я порахував тільки один туман, а 49 туманів я повинний взяти з тебе за мої знання, дякуючи яким я зміг зробити цей удар по потрібній частині".

Закінчити заняття слід побажаннями старшокласникам усвідомлювати свої цілі, уміти їх досягати та бути відповідальними за своє майбутнє.

### Формування вмінь саморегуляції емоцій у старшокласників

Саморегуляція емоцій – одна з головних заборук успішної діяльності людини на будь-якій ниві. У міру становлення в дитини здатності до саморегуляції емоцій розширюються можливості її виховання. Саме тому розробка конкретних засобів навчання школярів основам саморегуляції емоцій є актуальною проблемою.

*Мета тренінгової роботи:*

- навчити дітей усвідомленню самого себе, свого Я;
- навчити дітей саморегуляції власних емоцій, сформуванню в них відповідальності за власні емоційні прояви та поведінку.

Кожна зустріч, окрім першої розпочинається з рефлексії, яка складається з двох частин. Спочатку ведучий дізнається в учасників про їх стан, бажання продовжувати роботу, потім обговорюється домашнє завдання. Перша частина рефлексії не повинна бути затягнута у часі й продовжується не більше 10–15 хвилин.

#### ЗАНЯТТЯ 1

*Мета:* створення умов для кращого знайомства; визначення особливостей особистості кожного учасника; створення клімату психологічної безпеки.

*Інформування:* Ведучий пропонує членам групи сісти в коло обличчям один до одного й розповідати про те, яку допомогу їм може дати участь у тренінгу:

- краще розібратися в тому, що з вами відбувається, чому так, а не інакше складається ваше життя, чим зумовлене те чи інше ставлення до вас оточуючих і ваше ставлення до них;
- визначити, що ви можете, а чого ні, на що ви здатні, на що можете претендувати у житті – сьогодні та завтра – визначити свої сильні та слабкі сторони і цілеспрямовано розвивати перші й компенсувати другі;



• виховувати самого себе, а в кінцевому підсумку впливати на своє власне життя.

Ведучий задає запитання: “Що означає коло? Чому групи сидить у колі? Чому під час спілкування ми дивимось в очі одні одному? Що взагалі може сказати обличчя людини?”

Правила роботи в групі.

*Призначення:* встановлення принципів роботи в групі, створення відчуття захисту; усвідомлення особливостей спілкування в групі. Для вільного обговорення пропонуються правила роботи в групі.

1. Активність, відповідальність кожного за результати роботи в групі. Тут мається на увазі, що ефективність роботи залежить від внеску кожного її члена та необхідності працювати не тільки для себе, на вирішення власних проблем, а й на інших, так як допомога іншому є спосіб пізнати себе.

2. Постійність участі. Правило визначає обов'язковість участі кожного члена групи в роботі протягом усього часу без перерв.

3. Закритість групи. Мається на увазі, що все те, що відбувається в групі, не повинно виноситись за її межі. Все, що проговорюється членами групи поза колом, повинно приноситься в нього.

4. Щирість. Всі члени групи повинні спробувати відкинути всі ролі і бути самим собою. Спробувати говорити те, що вони думають, і виявити те, що відчувають. Зрозуміло, що в реальному житті це не завжди виходить, та в цьому немає необхідності, тому що така поведінка не є культурною нормою.

5. Правило “Стоп”. Той член групи, який не бажає відповідати на будь-яке запитання, брати участь у будь-якій грі, процедурі з причини небажання бути щирим або з причини неготовності до відвертості, має право сказати “Стоп” і таким чином виключити себе з участі в процедурі. Це правило бажано використовувати по можливості рідко, так як воно обмежує людину у пізнанні себе.

6. Не критикувати і визнавати право кожного на висловлення своєї думки. Правило передбачає неможливість переривати того, хто говорить.

7. Висловлюватись лише від власного імені та про те, що сприйнято, відчуте тут і зараз.

Знайомство – “Хто-Я”. *Призначення:* створення клімату психологічної безпеки; формування установки на осмислення себе.

Кожен із учасників у вільній формі робить десять повідомлень про себе, кожне з яких відрізняється від попереднього, а починається однаково: Я... (далі що завгодно аби воно було правдивим). Це можуть бути риси характеру, особливості, інтереси, біографічні дані, різноманітні порівняння. По завершенні відбувається обговорення почутого та того, що кожен з членів групи відчув.

Гра в асоціації. Кожний з учасників висловлює свої уявлення, які у нього створюються стосовно тих, хто сидить у колі (по черзі):

• Хто, кого чи що мені нагадує?

• Яку тварину, рослину, дерево або квітку, птаха, колір, пору року нагадує мені той, хто представляється?

Ознайомлення з інтонацією. Кожен з учасників групи повинен назвати своє ім'я два рази. Перший раз так, як йому хотілось, щоб його називали в групі, а другий раз, навпаки, як йому не хотілось, щоб до нього звертались.

Рефлексія “Тут і тепер”. *Призначення:* вироблення навичок рефлексів. Кожному учаснику пропонується висловити своє розуміння того, що відбулось в групі: “Сьогодні мені сподобалось або не сподобалось?”



## ЗАНЯТТЯ 2

Рефлексія. *Призначення:* вироблення навичок рефлексії та самодіагностики стану. Ведучий пропонує всім сісти в коло і просить кожного з учасників описати свій стан у цей момент, спробувати визначити причини виникнення цього емоційного стану: “Який зараз у вас настрій? Чи є бажання прогулювати?” і т.п.

Малюнок Я. Кожний член групи на аркуші паперу символічно малює свій власний образ в алегоричній формі так, як він себе уявляє. Для малювання можна використовувати фломастери або кольорові олівці, але у всіх повинен бути однаковий колір. На малювання відводиться 5–10 хвилин. Можна малювати що завгодно.

Коли малюнки виконані, ведучий їх збирає, перемішує, та зі стопки бере один. Продемонструвавши його групі, просить кожного учасника розповісти про своє враження щодо людини, яка могла це намалювати. Автор також висловлює свою думку, але як би для маскування.

Процедура досить важка та стомлива, тому пропонується десь у середині вправи перервати перегляд і зробити перерву, під час якої можна провести вправу-жарт.

Товкотеча. Ігрове завдання полягає в тому, щоб пробитись у переповнений автобус, оскільки для вас важливо вчасно встигнути на роботу. Група стає автобусом у годину “пік”. Для цього використовуються усі допоміжні засоби (стілці тощо).

Імітація. За командою ведучого усі члени групи починають імітувати різні дії, при цьому намагаються відобразити:

- те, що вони відчувають, коли ходять по краю безодні;
- ходу громіздкої стомленої людини;
- смішну поведінку клоуна;
- дії суворого вчителя, науковця зі світовим ім'ям;
- бурхливу радість дитини.

Рефлексія. Що сьогодні мені сподобалось або не сподобалось?

## ЗАНЯТТЯ 3

*Мета:* допомогти учасникам зафіксувати окремі емоції і на цій основі розпочати розвиток вміння бачити, відчувати, адекватно сприймати емоційні реакції інших.

Рефлексія. *Призначення:* вироблення навичок рефлексії, самодіагностики емоційного стану. Ведучий пропонує всім сісти в коло і просить кожного учасника описати свій стан у дану мить, спробувати визначити причину виникнення цього емоційного стану.

М'яч. Кидаючи один одному м'яча, треба назвати вголос ім'я того, кому кинули. Той, хто отримав м'яча, робить такий вираз обличчя, який відповідає йому внутрішньому стану, а усі інші відтворюють такий самий вираз обличчя, намагаючись відчути, зрозуміти стан цієї людини.

Після завершення вправи група відповідає, про який стан йдеться.

Впізнай мене. Кожному третьому сидячому в колі зі спини прикріплюється картка. Потім ці члени по черзі виходять з кола, а усі інші повинні відобразити вказані на картці стани. А той, хто в колі, повинен відгадати цей стан.

Всі члени групи розподіляються за бажанням на пари. Кожна пара сідає так, щоб бачити обличчя партнера.

*Інструкція.* “Зараз один з вас протягом трьох хвилин без слів тільки поглядом намагатиметься сказати партнеру те, що висловлює емоційне до нього ставлення, яке склалось у групі, почуття до нього (“тут” і “зараз”). Після закінчення кожен з партнерів говорить спочатку те, що, на його думку, намагався висловити напарник, а потім те, що він сам хотів передати йому.

Приємні слова. *Призначення:* фіксація уваги учасників на своїх індивідуальних особливостях; корекція сприйняття себе; розвиток умінь аналізувати інших.

Учасники поділяються на дві рівні підгрупи, встають, утворюючи два концентричні кола. Члени групи, які стоять у внутрішньому колі, повертаються обличчям до учасників, що



стоять у зовнішньому й встають один проти одного. Потім член кожної пари, який стоїть у внутрішньому колі, називає партнера дві позитивні якості, які йому притаманні. Той, хто сприймає комплімент, повторює названі дві якості й називає ще й свої дві якості. За сигналом ведучого внутрішнє коло зсувається праворуч на одного учасника. Перша частина процедури закінчується, коли учасники, пройшовши по колу, повернуться до початкової позиції. У другій частині процедури аналогічно висловлюють свою думку члени групи, що стоять у внутрішньому колі.

Рефлексія. Ведучий запитує в учнів, чи часто вони говорять приємні слова один одному, батькам, вчителям.

## ЗАНЯТТЯ 4

*Мета:* надати учасникам можливість побачити себе очима інших людей, зіставити самооцінку та оцінку членами групи; корекція сприйняття інших та себе.

*Відверта радість.* Хтось з членів групи виходить за двері. Ті, хто залишилися, об'єднуються у невеличкі групи по два-три гравці. Кожна група повинна продемонструвати своє ставлення до тих, що вийшли. Можна робити все, що завгодно. Забороняється лише розмовляти з тими, які увійшли, і торкатися їх. А той, хто увійшов, намагається здогадатись, яке ставлення до нього демонструє кожна група.

*Розтопи коло.* Усі встають у коло та беруться за руки, бажаючий входить у круг. Він оточений, його завдання – розтопити коло своїм теплом. Коло випускає лише того, хто зможе знайти добрі та лагідні слова про кого-небудь з кола, хто висловить подяку, найкращі людські почуття. Кожному бажаючому надається три хвилини.

Цією вправою діагностується життєва поведінка людини.

*Царівна-несміяна.* Призначення: зняття напруження, втоми.

Хтось із гравців сідає в центрі кола, а інші повинні його розсмішити.

Минуле, теперішнє і майбутнє. Усі члени групи сидять у колі, хтось з них запрошується до центру. Обранець сідає на стілець, а всі інші детально розглядають його. Потім по черзі висловлюють свої припущення щодо його дитинства (минулого), поведінки поза тренінгових занять (теперішнє), далі через 10–20 років. Ці враження повинні бути структуровані. Про все треба розповідати у суворо визначеній послідовності, повинна бути висловлена думка щодо характеру, вигляду, якихось особливих подій у житті гравця.

Той, про кого розповідають, не має права якось у це втручатись. Він повинен лише слідкувати за особистими враженнями, емоціями.

Після того, як усі висловились, слово надається і гравцю.



*Рефлексія.* Учасникам пропонується осмислити і вербалізувати результати занять. Свої спостереження вони висловлюють по черзі, починаючи свої думки загальною фразою: “Сьогодні я зрозумів, що...”

### ЗАНЯТТЯ 5

*Рефлексія.* Ведучий задає запитання, які стосуються настрою, стану й бажання працювати тих, хто навчається.

*Малюнок почуття.* Ведучий повинен мати два набори однакових карток. В кожному наборі їх має бути стільки, скільки учасників гри. У першому наборі залишаються картки, на яких позначено одне якесь почуття або емоція.

Другий набір карток залишається порожнім. Заповнювати перший набір треба так, щоб склалося враження, що ці надписи зробили різні люди.

У першій частині гри ведучий роздає групі чисті картки, па яких усі гравці повинні описати які-небудь почуття, емоцію, що перше спало на думку. Зібравши картки, ведучий по черзі зачитує їх уголос і непомітно замінює на попередньо заготовлені. Потім він роздає ці картки і просить гравців розсістись по кімнатах та намалювати на аркуші паперу художній алегоричний образ почуття, яке буде описано на картці.

Працювати потрібно самостійно, позначивши “верх” малюнка. Гравцям надається повна свобода творчості. Час на зображення 5 хвилин.

Зібравши малюнки, ведучий може або вивісити їх па дошці, або показувати по черзі. І в тому, і в іншому випадку важливо, щоб кожен з учасників висловив думку щодо того, яке почуття “зображене”.

Автори малюнків не повинні говорити правильну відповідь, поки повністю не будуть висловлені всі здогадки про кожний малюнок.

Потім ведучий визнає, що малювали всі одне й те саме, а здогадки були різними. Гравці мають зрозуміти, що в житті існує багато домислів, які породжує кожна невизначеність. Це завжди треба пам’ятати.

*Танок на увагу.* Група стоїть у колі і кожний її учасник по черзі демонструє свою ходу, елементи танцю, рухаючись до центру. Потім всі члени групи імітують його рухи і аналізують виконання вправ.

*Карусель.* Всі гравці розподіляються па дві групи і сідають один проти одного, створюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання:

- повідомити один одному інформацію про самопочуття у цю мить;
- уважно поглянути один на одного і знайти щось загальне в станах; сказати про це один одному;
- виявити та відмітити в станах партнерів розбіжності;
- розповісти наступному по колу про те, що було неприємного в тренінгу;
- обговорити з новим партнером те приємне, що відбулось у групі.

Після вправи кожен з гравців повинен відповісти на два запитання:

Які ваші враження від гри?

Чи змінився ваш стан?

*Рефлексія.* Рефлексія результатів заняття кожним учнем проводиться за допомогою фрази: “Що я відчув сьогодні?”



## ЗАНЯТТЯ 6

*Мета:* надати учасникам можливість побачити себе очима інших людей, порівняти самооцінку та оцінку членів групи; формувати уявлення про типи емоційних реакцій у різних за характером ситуаціях.

*Рефлексія.* Ведучий цікавиться емоційним станом учасників тренінга, настроєм, тим, що нового вони помітили в своїй поведінці.

*Характеристика. Призначення:* дати можливість членам групи дізнатись, як їх сприймають інші учасники; порівняти різне бачення членами групи однієї і тієї самої людини; корекція власного сприйняття інших людей. По черзі учасники мають навести характеристику емоційної сфери члена групи, що складалась би з 5 якостей, не називаючи ім'я обранця. Потім члени групи вгадують, про кого йшлося. Гравці не повинні повторюватись.

*Вираз обличчя.* Учасники тренінга по черзі імітують вираз обличчя когось з членів групи й намагаються визначити, яка ця людина (весела, добра, знервована і т.п.).

*Передача настрою по колу.* Учасники заплющують очі. Потім один з учасників за допомогою міміки обличчя намагається зобразити конкретний емоційний стан (радість, сум, розгубленість тощо) і показує його тому, хто сидить поруч. Наступний член групи відтворює мімікою показане і передає його по колу. Всі, хто сидить, по черзі розплющують очі й намагаються не тільки правильно передати стан, а й усвідомити, як він називається. Потім обговорюють результати (хто і наскільки правильно вгадав настрій).

*Рефлексія* проводиться за допомогою фрази "Що нового я сьогодні відчув?"

## ЗАНЯТТЯ 7

*Мета:* допомогти кожному учаснику усвідомити основні прояви емоційних реакцій, способи реагування у складних ситуаціях, уміння регулювати власні емоції та емоції інших людей.

*Рефлексія.* Ведучий цікавиться станом учасників, запитує про його зміни і просить охарактеризувати свій стан за допомогою певного кольору.

*Слово-поняття.* Учасники тренінгу розподіляються на дві команди. Кожний з них по черзі згадує яке-небудь слово-поняття і на вухо повідомляє його члену іншої команди. Він не може повідомити "своїм" це слово, а коли група запитує, жестами і мімікою відображає зміст сказаного. Час на відгадку кожного поняття 1-2 хвилини.

Далі ведучий пропонує оцінити свій теперішній стан за 10-бальною системою, де 0 – нижчий край; а 10 – стан вищого піднесення.

*Прояви стану.* Всі сидять у колі. Ведучий зачитує описи різних ситуацій та називає супутні їм емоційні прояви. Гравцям необхідно спочатку намалювати це у своїй уяві, а після цього відтворити мімікою, жестами, ходом. Все це по черзі демонструють добровольці (3–5 учасників).

Під час тренінгу використовуються такі ситуації:

- цілеспрямована молода людина йде на ділову зустріч;
- вчитель з докором підходить до неслухняного учня;
- юнак прямує до дівчини з наміром запросити її потанцювати, знаючи, що вона буде згодна;
- хворий, що йде до лікаря;
- людина, що переживає тяжку втрату;
- дівчина, що йде на побачення;
- людина, що прогулюється берегом моря.

Обирається пара учасників, які повинні розіграти таку ситуацію. Ваш партнер емоційно вимагає від вас чогось або в чомусь звинувачує. Наприклад, він каже: "Завжди ти криво пов'язуєш краватку. Коли ти вже навчишся?" Ви повинні



точніше та повніше з'ясувати все, що з ним відбувається, при цьому не сваритися і не виправдовуватися і стійко триматися на позиціях врівноваженої людини, яка бажає і знає думку іншої.

Цю ситуацію програють двічі, потім йде обговорювання в групі.

**Рефлексія.** Проводиться за допомогою фраз: "Що нового я дізнався сьогодні про себе? Які нові емоційні реакції ви сьогодні спостерігали у себе?"

**Дипломатичні переговори.** Група розподіляється на три команди.

**Інструкція:** Уявіть, що ви берете участь у відповідальних дипломатичних переговорах. Перша команда буде захищати інтереси однієї сторони, а друга – іншої, третя буде виконувати роль посередника – спостерігача. Завдання останніх – уважно слідкувати за емоційними проявами поведінки сторін. Переговори проходять складно, з мінливим успіхом. У відповідне становище потрапляє то одна, то інша "делегація".

Використовуючи предмети, що ви маєте (аркуші паперу, окуляри, олівці), спробуйте відобразити такі ситуації та стани;

**1-а делегація:**

- учасники відчувають нетерпіння, розгубленість, розчарування;
- перевага на вашій стороні, ви впевнені в успішності переговорів.

**2-а делегація:**

- демонструють свою перевагу, діють з позиції сильнішого;
- глибоко занурені в думки, намагаються відтягнути час відповідального рішення;
- зовні доброзичлива атмосфера, однак у всьому відчувається непевність, хвилювання, сумнів в успішному завершенні справи.

**Література**

1. Єфремцева С.А. Тренінг спілкування для старшокласників. / За ред. Ю.З. Гільбуха. – Пер. з рос. – К.: Ін-т психології АПН України, 1994.
2. Лантушко Г.Н. Развитие личностного целеполагания старшеклассников. К.: // Практична психологія та соціальна робота., №2. (1999).
3. Міщенко Т. А. Соціально-психологічний тренінг з формування вмінь саморегуляції емоцій у старшокласників // – Практична психологія та соціальна робота, №7. (1999).



### 3. ДИСПУТ НА ТЕМУ: “ПРАВА ТА ОБОВ’ЯЗКИ СТАРШОКЛАСНИКІВ”

Диспут ведуть представники комітету освіти, інформації, культури та відпочинку.

Випуск інформаційної листівки “Мої права! Мої обов’язки!”  
– Прес-центр.

Кожен день ми замислюємося над можливістю того чи іншого кроку в своєму житті. Іноді, особливо коли виникають конфліктні ситуації, ми згадуємо про свої права і нехтуємо аналізом своїх обов’язків. Але від того, наскільки сформується наші сьгоднішні орієнтири, наскільки зрозуміємо свою, з одного боку – самоцінність і виховаємо в собі особистісну гідність, а з іншого – зрозуміємо неможливість існування поза суспільним інтересами, залежить не тільки наше майбутнє, а й майбутнє наших батьків та дітей.

Кожна дитина, підліток, юнак - це в першу чергу, – особистість, це повноцінний громадянин своєї держави. Дитина має володіти всіма тими зазначеними у Загальній декларації прав людини та Міжнародних пактах ООН правами і свободами, що їй дорослі.

Крім того, діти мають право на особливе піклування і допомогу, а залежний від навколишнього дорослого середовища підліток потребує додаткового захисту.

20 листопада 1959 року Генеральною Асамблеєю ООН була прийнята Декларація прав дитини. У листопаді 1989 року була прийнята Конвенція прав дитини, яка для України набула чинності з 27 вересня 1991 року.

Але чи знають підлітки свої права, чи виникає потреба в їхньому захисті, де, коли, як керувати законодавчими актами?

Чи вміють вони виконувати свої обов’язки? Хто має право обмежувати їхнє власне розуміння свободи? І взагалі, чи однакова кількість прав та обов’язків у неповнолітнього?

Умовно нашу розмову ми поділили на декілька тематичних частин.

#### Тема 1. Міжнародні та державні акти про права дитини

– Які права має дитина, декларовані Конвенцією ООН та державною програмою “Діти України?” (Відповіді записуються на дошці).

– Звідки дитина знає про свої права, адже великими буквами на стендах – тільки реклама алкогольних напоїв та тютюнових виробів?

Отже, висновок:

– Сім’я та держава зобов’язані захищати права дитини.

– А чи виконує свою функцію “світ дорослих”?

Інформація з газетних видань про жебрацтво, випадки насильства над підлітками, самогубство дітей.

– На жаль, таку інформацію ми зустрічаємо майже кожен день на сторінках газет, і це не виняток, це не окремі випадки... невже держава неспроможна захистити тих, хто не має ще життєвого досвіду захищати свої права самостійно?

Запитання до експертів:

– Як ви вважаєте, які необхідні законодавчі акти, щоб кожна дитина відчувала, що її право на життя, освіту, розвиток тощо захищає держава? Досвід яких країн доцільно було б використати?

Запитання до викладачів:

– Чи рівні за кількістю права та обов’язки підлітків? (Записати на дошці обов’язки).

– Які права є одночасно обов’язками? (Право на освіту, розвиток, самореалізацію).

– Чому це право одночасно є обов’язком? (державна вкладає кошти, щоб у майбутньому використати знання цього спеціаліста).

– Чи можливе певне покарання щодо підлітка, якщо він нехтує своїми обов’язками?

– Хто повинен карати? Можна зразу спрогнозувати відповіді – учитель, директор, адміністрація... А що, на вашу думку, можуть зробити самі підлітки, щоб забезпечити, як записаного в Кодексі ліцеїста. Максимально зручне та ефективне протікання процесу і, взагалі, ліцейного життя?



**Тема 2. Кому потрібне самоврядування?**

– Перед вами розроблений Радою ліцею минулого року останній варіант Кодексу Ліцеїста. Які пункти у вас викликають запитання чи взагалі неможливі, на вашу думку, для реалізації (права, обов'язки, правила поведінки)?

– Які доповнення ви б запропонували?

– Члени Ради ліцею зіткнулися з такою ситуацією... Готувати свято, заходи, зустрічі, диспути мають бажання всі, а контролювати виконання обов'язків своїх однокласників, тобто кодексу ліцеїста, ніхто не хоче, пропонують залишити цю функцію за викладачами та адміністрацією.

Запитання до викладачів:

– Які контролюючі обов'язки можуть виконувати старшокласники? Чи не виникає в цьому випадку етична проблема (щодо друзів, однокласників)?

– Уже декілька років існує в Житомирі телефонна або в центрах захисту прав молоді "лінія довіри". Інформація анонімна. Чи можлива у нашому ліцеї "лінія"? Як ви вважаєте, хто буде нею користуватися, які питання будуть найбільш актуальними?

– Питання з точки зору етики, і тому ми його пропонуємо групі експертів:

– Уявіть, що в ліцеї виникла конфліктна ситуація між учнем та викладачем. Як учень зможе захистити свої права згідно з кодексом ліцеїста?

– Скільки існує самоврядування, стільки існує проблема: в групі на суспільне життя працює 2 - 5 учнів, стільки ж - олімпіадників та манівців, всі інші – займаються вирішенням власних проблем. Це нормально чи потрібно щось змінити, як? Тобто, це добровільне право чи обов'язок кожного працювати на імідж ліцею?

Запитання до викладачів:

– Як ви ставитесь до думки:

Необхідно спочатку змусити, щоб в учня сформувалось поняття обов'язку, бо ненормально, коли лише деякі учні

працюють на розвиток ліцею, а всі інші – користуються створеними умовами.

Найбільше конфліктів, нам здається, виникає між дорослими та підлітками з приводу сучасної молодіжної культури.

**Тема 3. COOL – це стиль життя.**

– Яка стаття конвенції ООН захищає наші права з цього питання?

– Який імідж найчастіше викликає у дорослих обурення та протест?

– Молодіжні журнали – це вираження духовності сучасної молоді.

Запитання до викладачів:

– На вашу думку, якої інформації недостатньо, а яка є зайвою?

– Які музичні напрямки, конкретні групи, композиції є символом часу, вираженням духовного світу старшокласника? (Уривки з листів фанів, коментарі).

Ми захищаємо своє право слухати музику, яка нам подобається, голосно або ледь чутно співати..., великою популярністю користується фраза: "Живи швидко, помри молодим...".

Запитання до викладачів:

– Що вас турбує в сучасній молодіжній культурі?

– Чи не здається вам, що депресивні або, навпаки, агресивні відчуття – це звичайний для суспільства етап, коли старшокласник здібний більше говорити про свій протест, ніж дійсно він відчуває натиск з боку дорослих?

– Більшість рок-груп має англійські назви, хоч співають українською мовою. Ваші міркування з цього приводу. Для того щоб мати стильний вигляд, потрібні гроші?

**Тема 4. Де брати гроші?**

– Заради чого працює неповнолітній?

– З якого віку і де може працювати підліток?



– Які права він має, як його захищає закон?

Запитання до експертів:

– Чи може підробити учень в ліцеї, наприклад, технічним працівником?

– Чому не соромно дітям мільйонерів підробляти двірником, мити посуд, під'їзди, щоб сплачувати за своє навчання в університеті, і соромно за своє навчання в університеті, і соромно нам, більшості підлітків, батьки яких мають посередню зарплату?

Жити і в демократичній державі набагато складніше, ніж у тоталітарній. Тоталітаризм привчає людину підкоритися силі, лицемірно проголошуючи права, маючи на увазі тільки обов'язки, особистість не потрібна, тільки – громадянин держави. Це страшно, але “просто”.

Поняття свободи – найскладніше для людського розуміння. Що таке особиста свобода? Свобода совісті? Хто або що має право обмежити цю свободу? Відчуття особистості – це тільки право, а почуття патріотизму – тільки обов'язок?

На жаль, наша держава не має великого досвіду демократії. Ми, старшокласники кінця ХХ століття, набираємося досвіду разом.

Хід, напрямок диспуту може змінюватись, якщо виникає проблемне питання, яке хвилює більшість учасників.

ЗМІСТ

|   |           |
|---|-----------|
| ВСТУП .....   | 3         |
| <b>РОЗДІЛ I. ПІЗНАВАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>                         |           |
| <b>ОСОБИСТОСТІ</b> .....  | 5         |
| <b>Тема 1.</b> Поняття про відчуття і сприймання .....          | 5         |
| <b>Тема 2.</b> Поняття про пам'ять .....                        | 14        |
| <b>Тема 3.</b> Поняття про мислення .....                       | 24        |
| <b>Тема 4.</b> Поняття про увагу .....                          | 36        |
| <b>Тема 5.</b> Здібності. Інтелект. ....                        | 46        |
| <b>РОЗДІЛ II. ОСОБИСТІСТЬ ТА ЇЇ ІНДИВІДУАЛЬНІ</b>               | <b>70</b> |
| <b>ВІДМІННОСТІ</b> .....  | 70        |
| <b>Тема 1.</b> Поняття про особистість та її структуру .....    | 70        |
| <b>Тема 2.</b> Самосвідомість та “Я – концепція” особистості .. | 76        |
| <b>Тема 3.</b> Темперамент. Характер. ....                      | 88        |
| <b>Тема 4.</b> Емоції та почуття особистості .....              | 101       |
| <b>Тема 5.</b> Вольова активність особистості .....             | 117       |
| <b>Тема 6.</b> Відповідальність та її структурні компоненти ... | 124       |
| <b>РОЗДІЛ III. СПІЛКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ</b>                         |           |
| <b>ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ</b>                                    |           |
| <b>ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЮНАКІВ І ДІВЧАТ</b> .....                   | 136       |
| <b>Тема 1.</b> Структура, функції та засоби спілкування .....   | 136       |
| <b>Тема 2.</b> “Елементи тренінгу по спілкуванню” .....         | 151       |
| <b>Тема 3.</b> Спілкування і соціум. Соціальні ролі .....       | 154       |
| <b>Тема 4.</b> Міжособистісні стосунки .....                    | 159       |
| <b>Тема 6.</b> Соціальна відповідальність як основа             |           |
| особистісного росту і самовираження                             |           |
| старшокласників .....   | 190       |
| <b>РОЗДІЛ IV. ОСНОВИ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ</b>                      |           |
| <b>ЖИТТЯ</b> .....  | 197       |
| <b>Тема 1.</b> Психічні стани. Саморегуляція особистості .....  | 197       |
| <b>ДОДАТКИ</b> .....  | 216       |



НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

В.І. ТЕРНОПІЛЬСЬКА

**ПСИХОЛОГІЯ  
ДЛЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ**

**(від самопізнання до соціальної  
відповідальності)**

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів *Б. А. Сладкевич*  
Комп'ютерна верстка *О. А. Клевцова*

Підп. до друку 24.11.2003. Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Гарнітура Petersburg. Друк офсетний.

Ум.друк.акр. 17. Наклад №1 -500 прим.

Видавництво "Центр навчальної літератури"

вул. Електриків, 23

м. Київ, 04176

тел./факс 416-01-34, тел. 451-65-95, 416-04-47, 416-20-63

e-mail: office@uabook.com, meteor@uabook.com

Свідоцтво ДК №1014 від 16.08.2002



