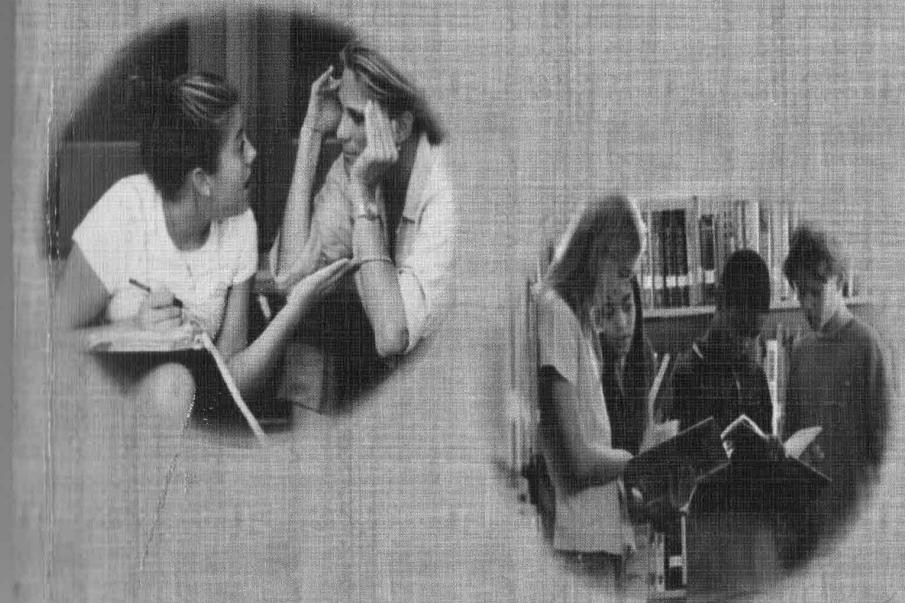


Житомирський державний університет
імені Івана Франка

Тернопільська В. І.

**ПСИХОЛОГІЯ ДЛЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ:
СОЦІАЛЬНО-КОМУНІКАТИВНИЙ
АСПЕКТ**



Житомир 2009

ТЕРНОПІЛЬСЬКА В. І.

**ПСИХОЛОГІЯ ДЛЯ
СТАРШОКЛАСНИКІВ:
СОЦІАЛЬНО-
КОМУНІКАТИВНИЙ
АСПЕКТ**

Житомир – 2009

УДК 37.034
Т 48

*Рекомендовано вченого радою Житомирського державного
університету, протокол №5 від 27 листопада 2009 року*

Рецензенти:

доктор педагогічних наук, професор Дем'янчук О. Н.;
кандидат психологічних наук, ст. викладач Тарнавська Н. П.;
кандидат педагогічних наук, доцент Вірковський А. П.

**Т 48 Тернопільська В. І. Психологія для старшокласників:
соціально-комунікативний аспект: Навчальний посібник.–
Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 308 с.**

Посібник висвітлює особистісні якості сучасних старшокласників, які у своїй сутності віддзеркалюють феномен соціально-комунікативної культури молодої людини. Частина тем розкриває психічні процеси й види діяльності, спрямовані на зміцнення складників соціально-комунікативної культури юнаків і дівчат.

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

УДК 37.034
Т 48

© Тернопільська В. І.

ВСТУП

Витоки багатьох проблем, з якими зіштовхується сучасне суспільство, мають підґрунтя в особливостях взаємодії між особистістю і соціумом. У наш суперечливий час, коли у суспільстві відбувається переосмислення загальнолюдських понять і цінностей, коли людина постає як неповторна індивідуальність, а не засіб чи річ, як суб'єкт, а не об'єкт, дихотомії “Добро – Зло”, “Духовність – Прагматизм”, “Я – Інший (Він)” набули особливої актуальності. Відтак школа покликана поглиблювати знання дітей про “людину живу”, яка існує в багатовимірному життєвому середовищі. Жива людина буде свій життєвий світ у просторі власних життєвих координат, одночасно перебуваючи у багатовимірній суспільній реальності.

Стан соціально-комунікативного розвитку людини визначається, насамперед, її спрямованістю і міжособистісними взаєминами, високий рівень яких передбачає сензитивність до внутрішнього світу іншої людини, сформованість морально-комунікативних якостей особистості та її готовність до відповідної поведінки.

Серед новоутворень, що визначають розвиток основних характеристик соціально-комунікативної культури старшокласників, можна виокремити: виникнення стійких соціальних, комунікативних мотивів; домінування спрямованості на комунікативний контакт; переосмислення ціннісних орієнтацій, все більша їх деперсоналізація, відхід від референтних осіб; формування провідних орієнтацій на майбутнє, готовність до особистісного і професійного самовизначення; набуття почуття особистісної цілісності (ідентичності); психосексуальної ідентичності; розвиток морально-комунікативних якостей; культури мовлення (вміння вести розмову, слухати); перцептивних умінь, пов'язаних із сприйманням і оцінкою іншої людини; інтерактивних умінь, що характеризують здатність

встановлювати комунікативний контакт з суб'єктом спілкування; розвиток експресивних реакцій.

Оволодіння соціально-комунікативними знаннями та уміннями дає можливість молодим людям осмислювати усю різноманітність системи людських стосунків, знаходить адекватні способи вирішення питань, що виникають у сфері міжособистісних взаємин.

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.

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 соціально-комунікативних знань, умінь і навичок.

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, соціально-комунікативного розвитку 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, комунікативного 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 I. 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 у становленні особистості.
3. Структура особистості.
4. Завдання для самоконтролю.
5. Практична робота

У процесі спільнної 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 ставлення 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, носієм індивідуально-своєрідних рис.

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

Людину як індивіда характеризують її вік, статева належність, зовнішність. Як особистість її розглядають у системі взаємин, що складаються у 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». Така позиція утверджалася внаслідок тривалої, копіткої праці. Це означає здійснювати вибори і відповідати за них, постійно будувати самого себе, володіти своєю поведінкою і мати силу над собою. Глибина і багатство особистості зумовлені її зв'язками зі світом, іншими людьми, уявленнями про себе, своє „я”.

Особистістю не народжуються, особистістю стають. Особистість розвивається в онтогенезі відносно пізно. Особистість не є пасивним результатом дій 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 її 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? Існують різні підходи до розгляду особистості..

Так, згідно з **концепцією персоналізації А. В. Петровського** в структурі особистості можна вирізняти три складові:

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

б) *інтеріндивідна 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) *надіндивідна (метаіндивідна) підсистема*, в якій особистість виноситься як за межі органічного тіла індивіда, так і поза зв'язками „тут і зараз” 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 у 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

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». Така позиція утверджалася внаслідок тривалої, копіткої праці. Це означає здійснювати вибори і відповідати за них, постійно будувати самого себе, володіти своєю поведінкою і мати силу над собою. Глибина і багатство особистості зумовлені її зв'язками зі світом, іншими людьми, уявленнями про себе, своє „я”.

Особистістю не народжуються, особистістю стають. Особистість розвивається в онтогенезі відносно пізно. Особистість не є пасивним результатом дій 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 її 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? Існують різні підходи до розгляду особистості..

Так, згідно з **концепцією персоналізації А. В. Петровського** в структурі особистості можна вирізняти три складові:

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

б) *інтеріндивідна 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) *надіндивідна (метаіндивідна) підсистема*, в якій особистість виноситься як за межі органічного тіла індивіда, так і поза зв'язками „тут і зараз” 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 у 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

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

Завдання для самоконтролю

1. Які головні ознаки особистості?

свідомість. Спрямованість складається з таких форм, як потяги, бажання, інтереси, нахили, ідеали, переконання, свідомість. В цих формах проявляються ставлення, моральні якості особистості, різноманітні 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 компенсиють. Активність цієї підструктури визначається властивостями нервової системи.

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

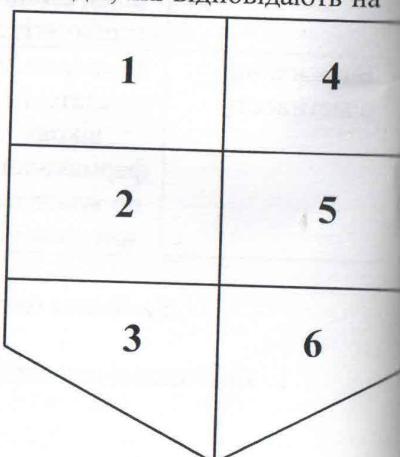
Коли ви виконаете вправу, то зможете:

- 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?
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. Н. 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 неизвестный. – К., 1991.
8. Практична психологія та соціальна робота. – 1999. – № 6.
9. Белоусова Р. В. Путь к уверенности в себе: Популярное пособие для самообразования старшеклассников и взрослых. – Одесса, 1999.
10. Пручченков А. С. Наедине с собой. Психологические тесты и психотехнические упражнения для подростков и старшеклассников. – М., 1996.

Тема 2. Самосвідомість та “Я – концепція” особистості

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

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

Основними характеристиками свідомості є:

1. *відображення навколошнього світу за допомогою пізнавальних процесів* (відчуття, сприймання, пам'ять, мислення, уява). Порушення діяльності будь – якого з пізнавальних процесів призводить до розладу свідомості;

2. *розділення 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 відображеню людина розкриває причинно – наслідкові зв'язки, передбачає майбутнє, ставить перед собою мету, приймає вольові рішення, переборює труднощі, працюючи, активно впливає на навколошній світ;

4. *наявність емоційно-оцінних ставень 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, патріотизму, переживання).

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

Самосвідомість проявляється в **пізнавальній** (відчуття, 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 взаємодії мотивів, мети і результатів своїх вчинків та 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 філософі і 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 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 (звищенну, занижену);
- в) за особливостями будови: конфлікту чи безконфліктності.

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 єдиності із поняттям самореалізації, оскільки особистість, регулюючи своїми та функціональними живими системами різних рівнів

створює її складності, і, таким чином, мобілізує себе, реалізуючи завдані в ній можливості.

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

Методи саморегуляції:

Самопідбільорення, самопереконання, самонаказ, самопоганявання, самоконтроль, самокорекція.

Інтуїція змісту і характеру уявлень про себе називається „Я- минуле”, „Я-теперішнє”, „Я-майбутнє”, а також „Я- ідеальне” (як особистість змінюється, якою вона прагне бути). „Я-реальне”, „Я-ідеальне”, „Я-уявлюване”, „Я- маску”, „Я- фантастичне” тощо. Розбіжності між „ідеальним Я” та „реальним Я” є джерелом розвитку особистості.

Людина має бути повнокровним, розвинутим, відповідно, вона повинна добре знати всі свої особливості і переваги, щоб перетворити їх у повноцінні достойності особистості. Не поважаючи себе, не розуміючи 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 часто вона сама набуває якості активності й починає впливати на інтерпретацію цього досвіду, на мету особистості, систему очікувань та прогнозів.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте свідомість та самосвідомість особистості.
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 широко 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 у всіх випадках потрібно пам'ятати, що пізнання власного внутрішнього світу – це лише одна із складових самовиховання. Оглянітесь навколо. 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 взаємодії – як ноги, руки, очі”.



Схема 1. "Я і мій характер"

Вправа 2. "Хто я?"

У кожній 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 питання чи піділяють оточуючі мою думку про себе? Якщо вони відрізняють мене інакше, то що лежить в основі їхнього підходу та оцінки?

Спробуємо з'ясувати це питання в ході виконання цієї вправи. Вільміть кілька аркушів паперу і напишіть на них у правому верхньому куті те зі своїх імен, до якого їх найбільше звикли (це може бути просто ім'я, ім'я та прізвище, прізвище і т. д.). Після цього:

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

1. Які особливості твоєї особистості ти найбільше цінуєш?
2. Які особливості твоєї особистості ти найменше цінуєш?
3. Які особливості твоєї особистості ти найбільше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?
4. Які особливості твоєї особистості ти найменше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?
5. Які особливості твоєї особистості ти найбільше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?
6. Які особливості твоєї особистості ти найменше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?
7. Які особливості твоєї особистості ти найбільше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?
8. Які особливості твоєї особистості ти найменше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?
9. Які особливості твоєї особистості ти найбільше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?
10. Які особливості твоєї особистості ти найменше віддаєш у відповідь на питання: „Хто я такий?”?

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

- 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 іншомовній формі вкажіть таке:

1. У чому полягає подібність?
2. Які відмінності?
3. Якщо є відмінності,

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) стосувались:

а) фізичних якостей (зовнішність, сила, здоров'я тощо);

б) психологічних особливостей (інтелект, емоційна сфера тощо, темперамент, характер);

в) соціальних ролей (може становище в групі, відношення до навчання, до друзів, оточуючих людей, сім'ї).

Установіть черговість перерахування цих трьох груп якостей, яку Ви вважаєте доцільною. Чи залишається 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 пояснююте?

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 питання 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 учня однокласники характеризують його (письмово). Дає собі оцінку і він сам. Потім словесні портрети зачитуються, порівнюються із самооцінкою. 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 сьогоднішнього. Намагаються з’ясувати причини змін.

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

Пропонується виконати два малюнки: „Я – такий, який 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. Я бажаю, щоб мої друзі мене підбадьорювали.
2. Постійно відчуваю відповіальність за доручену мені справу.
3. Я турбуєсь про своє майбутнє.
4. Багато хто мене ненавидить.
5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші.
6. Я турбуєсь за свій психічний стан.
7. Я боюся виглядати дурнем.
8. Зовнішній вигляд інших набагато кращий ніж мій.
9. Я боюся виступати з промовою перед незнайомими людьми.
10. Я допускаю помилки.
11. Як шкода, що я не вмію 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 бентежуся (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 входжу до кімнати, в якій присутні 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 трапитися неприємність.
29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене.
30. Як шкода, що я не такий комунікаційний.
31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений у правильності своєї думки.
32. Я думаю про те, чого чекають від мене друзі.

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

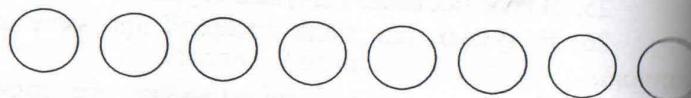
Сума балів від 0 до 25 свідчить про високий рівень самооцінки, за якою людина правильно реагує на зауваження інших і рідко сумнівається у своїх діях.

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 підладнатися 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".

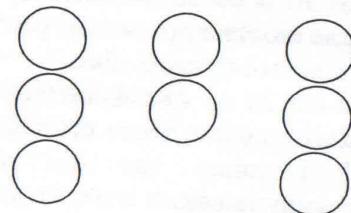
Інструкція: „Перед Вами на листку паперу стрічка і восьми кілець. Виберіть кільце для себе і кільця для інших людей із Вашого оточення.



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”.

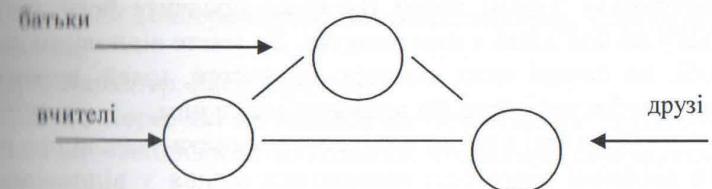
Інструкція: „Перед Вами кільце, що означає „Я” в оточенні на півкільця, що складається із інших кілець. Виберіть із цих кілець те, яке означає іншу людину (батька, вчителя, директора)”.



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 зображеній трикутник, який означає інших людей (батьків, учителів, друзів). Виберіть 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 і 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 пішний 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 бачити інші люди, – образ очікуваних ними змін моєї особистості.

Після кожного висловлювання слід закрити очі 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. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія. Підручник. – К., 1995.
5. Практикум по основам психології. 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 їхні первової 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, важко 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 дісталася назву гуморальної (від. лат. humor – рідина). Слід сказати, що теорія темпераменту Гіппократа – Галена довгий час була провідною і дісталася часткове підтвердження в сучасних ендокринологічних та психофarmacологічних 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 набуvalа 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 проблеми 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 короткочасні, 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. Протилежно рухливості є інертність нервових процесів. Нервова система інертніша тоді, коли потребує більше часу

чи зустріль для переходу від одного процесу до іншого. Ці зустрілі 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, неврівноважений 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.

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 психічних захворювань визначилася концепція, пов'язувала будову тіла та якості темпераменту. Її засновником був французький лікар Клод Сіго. Погляди К. Сіго вплинули на створення конституційної типології. Головним пропагандистом конституційної типології вважається німецький психіатр Е. Кречмер. 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 набула популярності концепція У. Шелдона. Його погляди на типологію близькі до концепції Кречмера, за якою тільки темперамент – це два параметри одного й того самого об'єкта, яким є людина.

Наукове розв'язання проблеми 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 короткочасні, 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 до іншої, від пасивного стану до активного чи навпаки. Протилежною рухливості є інертність нервових процесів. Нервова система інертніша тоді, коли потребує більше часу

для переходу від одного процесу до іншого. Ці процеси утворюють певні системи, які зумовлюють тип нервової системи.

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

1) сангвіній, прівноважений, рухливий тип – сангвінік;
2) флегматичний, прівноважений, інертний тип – флегматик;
3) холеричний, непрівноважений тип – холерик;
4) меланхолік.

Ця типологія є основою нашої особистості. Риси цих типів відрізняються, і вони відносно слабо схильні до зовнішнього впливу чи виховання.

Для цього типу темпераменту можна охарактеризувати за допомогою певними якостями:

- 1) **швидкість** – швидкість виникнення та протікання процесів; 2) **гальмування**;
- 3) **інертність** – визначається тим, яка сила впливу зовнішніх факторів, які викликати в людини реакцію;
- 4) **реактивність** – сила емоційної реакції на зовнішні впливи та подразники;
- 5) **активність** – характеризується тим, наскільки відповідає особистість на зміни в умовах під час подолання перешкод;
- 6) **темп реакцій** – швидкість протікання психічних процесів та реакцій;
- 7) **гнучкість**, легкість пристосування до змін умов;
- 8) **інертність** – інертність, нечутливість до зміни умов;
- 9) **екстраверсія** – спрямованість особистості до зовнішнього світу та оточуючих людей;
- 10) **інтрроверсія** – фіксація особистості на собі, на своїх поглядах та думках, схильність до самоаналізу;
- 11) **емоційна збудливість** – характеризується тим, які зовнішні потрібні впливи, 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;
Неврівноважений та здатний до гарячкуватості;
Наполегливий у досягненні мети;
Схильний до різких змін настрою;
Нетерплячий до недоліків.

Сангвінік:

Веселий та життерадісний;
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 пристосується 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 скutoсті 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.

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 розpacн та пригніченість під час невдач;
Прагне замкнутись у собі;
Швидко стомлюється;
Володіє тихою мовою;
Мимоволі пристосується до характеру співрозмовника;
Вразливий, чутливий, слізливий;
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.

нових обставин;
Інертний, малорухливий.

Аналізуючи темперамент на основі наведених характеристик, слід звернути увагу на те, що особливо перешкоджає в навчанні, спілкуванні з товаришами дорослими. Наприклад, якщо людина знає, що властиві нестреманість, 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, слід навчити діяти за правилом: „Чого боюся – за те беруся”.

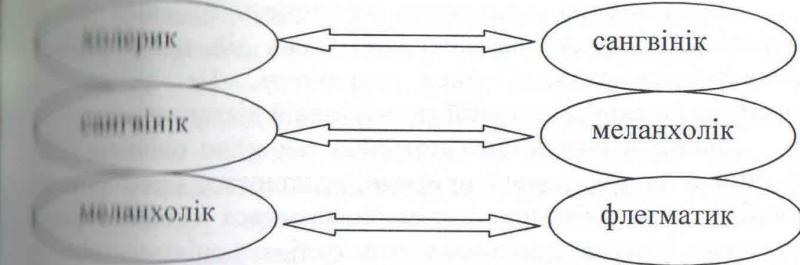
В практиці спілкування ми часто сприймаємо характеристики темпераменту як риси характеру, а тому нормальна імпульсивність холерика кваліфікується як агресивність, а пасивність флегматика – як “тупість”. Будьте уважні, пам'ятайте, що з поведінкою ми, в першу чергу, „зчитуємо” темперамент, а для того,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

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

Коли Ви – меланхолік, то Ви чудовий друг, здатний до самопожертви і геройчних 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;



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

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

I. 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, навколошній 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 навколошньої 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 виражают:

- *її ставлення до інших людей* (принциповість та безпринципність, правдивість, тактовність і грубість, уміння спілкуватися);
- *ставлення особистості до себе* (самолюбство, почуття власної гідності чи невпевненості, 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 її приписують інші; той, який вона сама собі приписує; 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 емоційовживання – 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, окрім вчинки і поведінка в цілому допомагають зрозуміти характер людини, вони як би вивінюють її внутрішній, прихованій 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 буде вести в тій чи іншій ситуації, як вчинить при певних обставинах, що требить, що і як скаже.

Згадайте своїх друзів, знайомих, ровесників ... Навіи можете передбачити, як майже кожний з них постави до тієї чи іншої проблеми, яке прийме рішення. Якож 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” народі такі люди ніколи повагою не користувались. Люди 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 відображатись 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”.

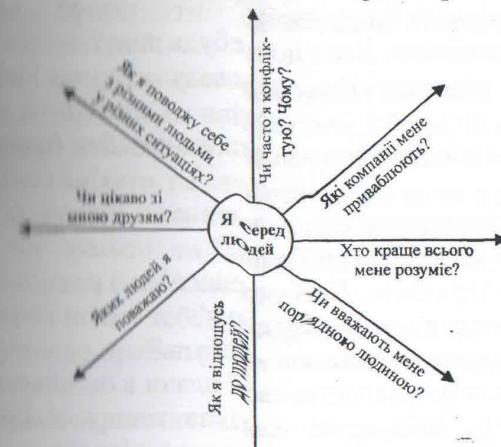


Схема 1. "Я серед людей"

Перенір себе. Чи готовий ти, бажаєш ти і чи уміш зробити це з оточуючими тобою людьми так, щоб і ти сам, і вони отримали задоволення від спілкування.

Намалуй схему „Я серед людей” (схема 1). Стрілки у неї розходяться від центру „Я” і позначають твої вчинки, дії, які відносяться до інших людей. Спробуй відповісти на запитання.

Вправа 2. Розмінка „Обмін думками”.

Учням пропонується відповісти на запитання: „Інколи про когось кажуть: „Він людина з характером”. Інколи же відповідають: „Він не розумієте”.

Як ви розумієте східчу 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 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 змінююте 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

живеш 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 неприємливої погоди?
2. Тобі потрібно сьогодні ж від'їджати 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 можна дістати. Чи зумієш ти перебороти всі перепони, щоб дістати 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 розгубишися, 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 дивлячись на можливі неприємні наслідки.

Ти отримав більше балів. Ти не тільки відчай, але й абсолютно безрозсудливий. Часто кидася на хоча тебе про це не просять. Іноді твої необдумані можуть зіпсувати плани друзів. Мабуть, потрібно буде стриманішим, і тоді у тебе буде менше розчарувань.

Література:

1. Белоус В. В. Темперамент и деятельность. Пособие – Пятигорск, 1990.
2. Стреляю Я. Роль темперамента в психическом развитии – М., 1982.
3. Психология и психоанализ характера: Хрестоматия – Самара, 1997.
4. Загальна психологія: Підручник для студентів педагогічних закладів /С. Д. Максименко, В. О. Клименко, В. О. Соловієнко.– К.: Форум, 2000.
5. Практическая психология образования. /И. В. Дубровиной.– М.: ТУ «Сфера», 1998.
6. Загальна психологія: Навчально-методичний посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огородній 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 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.

Інші та почуття особистості

Важливу роль у розвитку ефекту особистості відіграє праця з почуттів.

Важливими є почуття почуттів.

Важливим є володіння емоціями.

Важливим є зумоконтроль.

Важливим є робота.

Важливими є позитивне або негативне відношення до неї.

Важливими є позитивне ставлення люди-ти до явищ

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

Важливими є позитивне значення цих явищ відповідно до їх

потребами і мотивами, що відображаються у формі безпосереднього тимчасового переживання (задоволення радості, страху, тощо) значущості діючих на індивіда явищ 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, віданість, співчуття.

2. *Комуникативні* – 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. *Гlorичні* – 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. *Праксичні* – визначаються успішністю чи неуспішністю діяльності, труднощами її здійснення і завершення: бажання досягти успіху в роботі, почуття напруження, захопленість роботою, приемна втома, приемне 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

явища: все здається іншим, незвичайним, сповненим необізвідної 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 дістати 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, приемність спогадів про минуле, гірко – приемне почуття самотності.

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

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

10. *Мобілізаційні* (пугчнічні) – 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 їхластивостей. Останні (кольори, запахи, смаки тощо) бувають нам присмачні 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 процесі діяльності за найскладніших, важких умов як у повсякденному житті, так і в особливих ситуаціях.

Насстрої – 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 родини, патріотизм, честь. Почуття честі – це високе моральне почуття, що характеризується ставленням людини до самої собої і ставленням до неї інших людей. Честь – це визнання чесністю 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. У 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 виникаються вищими почуттями у зв'язку з тим, що вони юедують усе багатство емоційних ставлень людини до суспільного оточення.

Емоції є важливою стороною психічних процесів, які включаються 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 прости 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 змітати 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 порадники 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 максимальною можливим достоїнством і витримкою переносити страждання.

Той, хто постійно чимось незадоволений, заглиблений в роздуми, ніколи не буде зрозумілій оточуючими. Люди старатимуться, по можливості, уникати спілкування з ним, побоюючись заразитись похмурим настроем і пессимізмом.

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 погані настрій чи неприємні переживання. Емоційна нерівноваженість і розгул пристрастей істотно деформують інші погляди і думки.

Приємні емоції сприяють доброзичливому сприйняттю інших людей. Позитивний емоційний стан підвищує якість процесів мислення, сприяє інтелектуальній активності, покращує комунікативні можливості людини, робить її більш приятним і бажаним співрозмовником. Життєва мудрість вчить звертатися з проσьбою 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, чи до прийняття рішення, яке в звичайних умовах було б неприємним. Людина не повинна дозволяти своєму мозку викати до неприємностей. Потрібно як можна більше контролювати собі хоч маленьку, але радість, яка урівноважує пережиті негативні емоції. Між іншим, здатність знаходити радощі в життєвих дрібницях притаманна всім довгожителям.

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

Здатність вірно реагувати на емоції людей виявляється 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 полягає відмінність між емоціями почуттями?
2. Назвіть і дайте характеристику видів емоцій 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 відчути. Ви повинні отримати ряд з 10 номерів. Вертикально рискою 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 повести 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 додгадок.

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) ақизитивних;
- 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 заздрять Вам з того чи іншого приводу?
4. Чи важко Вам втриматися від сварки, якщо Ви категорично не згодні?
5. Чи любите Ви іноді робити будь-що 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 посправжньому ненавидите?
10. Чи буваєте Ви неприємні для оточуючих?
11. Чи часто Ви караєте дітей, якщо вони цього заслуговують?
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 доброзичливи до оточуючих, вважаючи, що це найкращий спосіб взаємопорозуміння. Ви склонні 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

важіння володіти власними емоціями і почуттями нерідко поєднується з недостатністю впевненості в собі, легкою піаністкою оточуючим. Тому ви часто стаєте об'єктом агресії інших.

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

Від 8 до 13. Ви явно склонні до агресивних імпульсів по відношенню до оточуючих і втрати самоконтролю. Ваша агресивність носить наступальний характер і досить часто непередбачувані вчинки, які вчинили оточуючі. Ви не завжди навіть самі усвідомлюєте, що прагнення „говорити правду в очі” насправді в більшості випадків означає прояв вашої агресивності. Так же як і те, що ви часто даєте негативні оцінки іншим і близьким, підвищуючи 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 боїтесь ви роздратувати 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 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 залисних лещатах”. Але таке жорстоке самоподавлення може привести до поступового накопичення внутрішньої напруги, яка раптово приводить.

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.

Меніше 4 балів. Ви абсолютно безрозсудні. Вам завжди все мало, але одночасно ви можете відчувати себе глибоко нещасним із-за дрібниці. Вам явно не вистачає розсудливості, створюєте навколо себе атмосферу напруженості, дріб'язковості, від якої страждають емоції оточуючих вас людей.

Тест 3. Виявлення склонності до емпатії (за І. М. Юсуповим).

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 видатних людей”.
2. Дорослих людей дратує турбота батьків.
3. Мені подобається розмірковувати про причини успіхів та невдач інших людей.

4. Серед музичних передач надаю перевагу сучасним ритмам.
5. Надмірну роздратованість та несправедливі докори зворого потрібо терпіти, навіть якщо вони продовжуються роками.
6. Хворій людині необхідно допомагати навіть словом.
7. Стороннім людям не слід втручатися в конфлікт між двома людьми.
8. Літні люди, як правило, часто без причин ображаються.
9. Коли в дитинстві слухав сумну музику, мої очі наповнювалися слізами.
10. Роздратованість 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 все пробачав батькам, навіть якщо вони були неправі.
14. Якщо кінь погано тягне, його слід поганяти батогом.
15. Коли я читаю про драматичні події з життя людей, то відчуваю, ніби це відбувається зі мною.
16. Батьки завжди відносяться до своїх дітей справедливо.
17. Коли я бачу сварку підлітків або дорослих, я завжди втручаюся.
18. Я не звертаю увагу на поганий настрій моїх батьків.
19. Я довго спостерігаю за поведінкою тварин, відкладаючи інші справи.
20. Фільми й книги можуть викликати слізози лише в несерйозних людей.
21. Мені подобається спостерігати за виразом обличчя та поведінкою незнайомих людей.

22. В дитинстві я приводив додому бездомних котів та собак.
23. Всі люди безпідставно озлоблені.
24. Дивлячись на сторонню людину, мені хочеться вгадати, як складеться її життя.
25. В дитинстві молодші за віком ходили за мною слідом.
26. Коли я бачу покалічену тварину, то намагаюся допомогти.
27. Людині стане легше, якщо уважно вислухати скарги.
28. Побачивши вуличну пригоду, я стараюся не попадати до числа свідків.
29. Молодшим подобається, коли я пропоную їм свою ідею, справу чи розваги.
30. Люди перебільшують здатність тварин відчувати настрій господаря.
31. Із складної конфліктної ситуації людина має шукати вихід самостійно.
32. Якщо дитина плаче, то на те є свої причини.
33. Молодь має завжди задоволенняти прохання та забаганки старих людей.
34. Мені хочеться зрозуміти, чому деякі мої однокласники бувають задумливі.
35. Безпритульних домашніх тварин потрібно відловлювати і знищувати.
36. Якщо мої друзі починають обговорювати зі мною свої особисті проблеми я стараюся перевести розмову на іншу тему.

Перед підрахунком результатів перевірте ступінь щирості, з якою ви відповідали. *Відповідь „ніколи” на питання під номерами 3, 9, 10, 11, 13, 28, 36 і „так, завжди” на питання 11, 13, 17, 27 свідчать про нещирість та прагнення відповідати соціальним нормам.* Результатом тестування можна довіряти, якщо по цих питаннях було не

менше трьох нещиріх відповідей, при чотирьох у них слід підніматися, а при п'яти на них узагалі не слід зважати.

Тепер підсумуйте набрані вами бали по всіх питаннях.

82 – 90 бали. Дуже високий рівень емпатійності. У вас широко розвинуте співпереживання. У спілкуванні, як спірометр, тонко реагуєте на настрій співрозмовника, який ще не встиг сказати і слова. Вам нелегко від того, що оточуючі використовують вас в якості громовідводу, обрушуючи на вас свій негативні емоції. Оточуючі можуть звертатися до вас за порадою й підтримкою. Досить часто відчуваєте комплекс провини, побоюючись заподіяти іншим турбот (не тільки фізичном, але і поглядом). В той же час ви дуже ранимі. Можете вражати при вигляді покаліченої тварини. Стурбованість не покине вас, тому маєте потребу в емоційній підтримці зі сторони. При такому ставленні до життя ви близькі до ниротичних зривів. Потурбуйтесь про своє здоров'я.

63 – 81 бали. Високий рівень емпатійності. Ви чутливі і потребі проблем оточуючих, великудушні, схильні багато пробачати. З інтересом ставитеся до людей. Вам подобається „читати” їх обличчя і „підглядати” в їх майбутнє. Ви емоційно чутливі, комунікаційні, швидко установлюєте контакти і знаходите спільну мову. Оточуючі цінують вас за душевність. Ви стараєтесь не допускати конфлікти і знаходити компромісні рішення. Добре переносите критику на свою адресу. В оцінці подій більше довіряєте своїм почуттям й інтуїції, чим аналітичним висновкам. Надаєте перевагу працювати з людьми ніж наодинці. Постійно маєте потребу в соціальному схваленні своїх дій. При всіх перерахованих якостях ви не завжди акуратні в точній роботі. Ви можна легко вивести із рівноваги.

37 – 62 бали. Нормальний рівень емпатійності, властивий більшості людей. Оточуючі не можуть назвати вас „говстошкірим”, але в той же час ви не відноситеся до числа широко чутливих людей. В міжособистісних стосунках більше схильні судити про інших за їх вчинками, менш

цікавлячись мотивами останніх. Здебільшого тримає виявлення своїх емоцій під контролем. У спілкуванні уважує працю зрозуміти більше, чим сказано словами, але при надто довгому виявленні почуттів співрозмовника втрачає терпіння. Надаєте перевагу делікатно не висловлювати свою точку зору, якщо не впевнені, 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, дискомфортно почуваєте себе в гучних компаніях. Емоційні прояви у вчинках оточуючих здаються вам незрозумілими полішеними змісту. Надаєте перевагу заняттю конкретною справою, а не праці з людьми. Ви – прихильник точних формуловань і раціональних рішень. Мабуть, у вас мало друзів, а ті, які є, більше цінують ваші ділові якості і ясний розум, чим чуйність. Інколи, коли відчуваєте себе у розpacі, то знайомі не дуже оточують вас увагою. Але це можна виправити, якщо ви станете уважніше відноситися до близьких, знайомих приймати їх потреби як свої.

11 балів і менше. Дуже низький рівень емпатійності. Емпатійні тенденції особистості не розвинуті. Вам тяжко першим розпочати розмову, тримаєтесь усамітнено серед оточуючих. У міжособистісних взаєминах часто знаходитесь в неприємному становищі. Багато в чому не знаходите взаєморозуміння з оточуючими. Любите гострі відчуття, надаєте перевагу спортивним змаганням над мистецтвом. В діяльності дуже центровані 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 на свою адресу, хоча можете на неї бурхливо не реагувати. Вам необхідна гімнастика почуттів.

Вправи з розвитку рефлексії та емпатії

Мета даного комплексу вправ полягає у розвитку здатності проникати у внутрішній стан іншої людини, мислено зробити себе на її місце, адекватно у оцінювати та розуміти її психоемоційні стани, «думати за неї», «вживатися» в її психоемоційні стани, співпереживати її.

Вправа 1.

Інструкція: «Уважно придивіться до розданих фотокарток, на яких зображені люди, психоемоційні стани яких можна віднести до простих емоцій (останні мають бути відображені вираженими мімічними чи пантомімічними засобами). З цією метою можна використати, приміром, матеріали, представлені в роботі психологів (Гамезо М. М., Ломаненко І. А. Атлас по психології. - М., 1986. -С. 205-211, 238-239). Дайте характеристику психоемоційного стану людини, фотокартку якої ви вивчали».

Далі вправа ускладнюється. Слухачам демонструється серія фотокарток із зображенням людей різного віку й статі, в різних психоемоційних станах. Час спостереження поступово збільшується. Правильність та глибина зроблених слухачами висновків перевіряються. Випадки, які спричинили труднощі в пізнанні, розглядають повторно й обговорюють колективно.

Вправа 2.

Використовуються ті ж самі фотокартки, що і в попередній вправі, однак завдання дещо ускладнюється. Учасникам пропонується визначити, що за події спричинили (або могли викликати) той чи інший психоемоційний стан, та в яких умов могли виникнути відповідні емоції.

Вправа 3.

Учасникам роздають фотокартки із зображенням людей, чиї психоемоційні стани виражені не так явно й чітко, як у попередніх випадках, або ж емоції, які вони переживають, носять більш складний характер. Час виконання вправ не обмежується, щоб була змога добре проаналізувати побачене.

Завдання 1. Максимально повно та точно охарактеризуйте всі відтінки емоційного стану зображеної людини, спробуйте відтворити характер і хід думок, а також протікання почуттів.

Завдання 2. Визначте, чим би могла займатися ця людина в той момент, коли її фотографували, які події передували цьому моменту, якими б могли бути її дії наступну мить тощо.

Вправа 4.

Виконавців вправи розподіляють по парах. За командою ведучого один із них зображає «замороженого» (нерухоме тіло, закам'яніле обличчя, порожній погляд тощо). Завдання партнера полягає в тому, щоб упродовж однієї хвилини вивести його з цього стану, «розморозити». Можна користуватися жестами, мімікою, пантомімікою, однак у жодному випадку словами або дотиками.

Критерії ефективності виконання вправи встановлюють самі учасники. По завершенні вправи партнери міняються ролями.

Вправа 5.

Учасники сідають по колу. їх знайомлять з інструкцією такого змісту: «Нехай кожний з вас подумає над тим, яку якість він більше всього цінує в людях. Після того як ви зробите свій вибір, придумайте (або згадаєте) коротку розповідь, історію, притчу, що несли б інформацію про

зображену вами якість. Почувши вашу розповідь (історію, притчу), інші учасники групи мають зрозуміти, про яку якість ви говорите».

Після першої, а також кожної з наступних розповідей тренер звертається до групи з питанням: «Як вам здається, про яку якість йшла мова?» Після того як учасники групи висловлюють свої пропозиції, тренер звертається до самого учасника і просить його сказати, яку якість вибрал він.

Вправа дозволяє учасникам краще пізнати один одного, вона спонукає членів групи до прояву творчої активності, розвиває уяву. Крім того, вона змушує уважуватися в зміст того, що розповідає один з них.

Вправа 6. „Гра в карти”.

Сідьте 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. Наголос той, хто найшвидше позбудеться всіх своїх карт, правильно називаючи емоції, які виражають інші гравці.

Розпочинає той, хто сидить зліва від ведучого, який роздавав карти. Він кладе одну зі своїх карт „сорочкою” дороги і невібрально передає відчуття. Усі перевіряють, чи мають карту, яка відповідає цьому відчуттю. Коли так, то віддають карту, або карти перед собою „сорочкою” дотори, ні – не мають. 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 інші карти, 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 карту з колоди. Інші гравці забирають свої карти і більше не беруть із колоди. У разі коли у тебе дві або три карти того самого відчуття, ти маєш зіграти всіма одночасно, але якщо програсиш, 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. Хрестоматия по психологии. – М., 1977.
2. Додонов Б. И. Эмоции як цінність. – М., 1978.
3. Изард К. Эмоции человека / Пер. с англ. – М., 1980.
4. Максименко С. Д. Общая психология. М.: «Рефлібук», К.: «Ваклер» - 2000.
5. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: „А. П. Н.”, 1999.
6. Семиценко 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 прикладти певні зусилля, то можна розвинути волю.

Люди, які не мають власної волі, зручно і легко пристосовуються до оточення. Вони дозволяють

змінювати себе, використовувати навіть з негативною метою, але поважають і цінують таких людей рідко.

Кожна людина в чомусь унікальна, але не так багато людей зацікавлених 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 можуть творити свою власну долю. Фрідріх Ницше дуже чітко підмітив з цього приводу, що „маленькою великою людину робить її воля”.

Вирішальним фактором є не те, ким ми є при народженні, а те, ким ми стаємо у житті і як ми будуємо свою долю. Кожному із нас, мабуть, приходилося спостерігати, що енергійні люди, навіть при сприятливих умовах, нічого не досягали в житті. „Тільки не напружуватися” – такий їх девіз і вони дозволяють керувати ними, і пливуть за течією. „Я хочу знайти свою власну мету, таку мету, заради 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 любити ми можемо тільки цілі, вибрані самостійно. Тільки той, хто знайшов свою власну мету і працював над її досягненням, виділяється із загальної маси. Правильні цілі новині задовільняти дві вимоги: а) являти собою певне досягнення для суспільства; б) сприяти розвитку особистості.

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

бажає досягнути вершин у своєму житті, повинний знати, усвідомлювати коріння сили волі.

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

Воля – не абстрактна сила, а свідомо спрямовані 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 відносності, 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 (небезпека життя, здоров’я чи престижу) зберегти стійкість функціонування психічних функцій і не знизити якість діяльності. Сміливість, сміливість пов’язана з умінням протистояти небезпеці іти на вправданий ризик задля визначеної мети.

Ціла низка вольових якостей особистості є системними (первинними), які пов’язані з широким спектром функціональних проявів різних сфер (вольової, емоційної, інтелектуальної). Так, хоробрість включає в себе, як складові енергійність, витримку, енергійність; рішучість – витримку та ініціативність. При цьому важливо знати, що базальні (первинні) вольові якості становлять підґрунт системних (вторинних) якостей, їх ядро. Низький рівень базальних якостей дуже обмежує 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 позитивність у досягненні своєї мети, прагнення до підвищення результатів, нездоволеність 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 інструмент 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. Наши 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 мети, 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 відшлифувалися самі цінні і самі важливі бажання, людина готова до прийняття рішень. Оскільки ніколи ми не зможемо реалізувати всі наші бажання, необхідно визначити, від яких бажань потрібно відмовитися, якщо ми не навчимося добровільно відмовлятися від частини бажань, то рано чи пізно нас примусить це зробити долі через невдачі, які нас спіткатимуть. Крім того, з досвіду ми знаємо, що при здійсненні одного великого бажання сотні дрібних автоматично виконуються як супутні, або відсіються 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 підмає жодного”.

Третій корінь сили волі – віра, віра в те, що ми можемо досягнути своїх цілей. Шляхом внутрішнього перевтілення 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 дужкої нервової системи. Навіть у фізично слабкої людини достатньо сил для того, щоб

досягнути великих цілей. Мабуть, кожному траплялося зустрічати, як слабкі люди в гніві чи агресивному стані використовували справжніми силачами. Отже, сил у кожноЯ людини достатньо. Вирішальним є лише запитання, за якими відповідною спрямовується ця сила. Але ми повинні слідкувати за тим, щоб наш організм був натренований і виробляв достатню силу, яка б била через край, інакше наші цілі залишатимуться 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. Приємністю сміливості, щоб відстояти свої бажання, і віри в можливість їх здійснення не останню роль в успіху справили відмінне терпіння. Воно допомагає зберегти вірність своїм цілям навіть при невдачах. Розпочати задумане зможе будь-хто, але переможцем стає тільки той, хто не відступає при невдачах. Часто ті, хто не справився, значно здібніші і інновитіші, але вони не витримали труднощів.

Щоб стати кращими, нам потрібна витримка, а точніше здатність повторення; і в спорті, і в мистецтві, і в науці, і в будь-якому житті. Дякуючи повторенню знання перетворюються в уміння. Було б дуже добре, щоб життєвим досвідом кожної людини стала думка: „Дякуючи повторенню, мене важче стає легким, розвивається відчуття, підсвідомість приносить з усе більшою точністю. Автоматично ми досягаємо великих успіхів.” Ще більш коротко і точно ця думка звучить як «Постійне повторення однієї ідеї перетворюється з початку у віру, а потім – у переконання».

Кожну дію можна перетворити у вправу, якщо виконувати її свідомо, а не за звичкою чи з почуттям 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 полягає слабкість волі і які її причини?
5. Чи є вп'єтість 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”, „Нічого кращого від тебе й не чекав”. Чи завжди подібні зауваження можуть дати позитивний ефект? На формування яких якостей дитини 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 аргументуєте, щоб не виконувати домашнє завдання.
- Всі відмовки, які ви використовуєте, щоб не ходити до школи.
- Всі відмовки, що допомагають вам уникнути прибирання в квартирі.

Причини, за якими:

- ви не любите себе;
- оточуючі можуть не любити вас;

ви погано вчитесь;

ви не можете досягнути поставленої мети.

На підготовлений плакат з надписом „Улюблені ~~людини~~” кожний наклеює те, що написав на аркушах.

Обговорення: для чого люди вишукують причини замість того, щоб прагнути до досягнення мети.

Так, чого ж ми досягаємо, придумуючи відмовки? В цій ситуності випадків захищаємося від почуття дискомфорту, а не вилікається неприємна ситуація.

“Десь далеко, поруч із сонцем, живе те, що надихає нас. Я навряд чи отримаю це, але я можу дивитися на нього, заспокоїтися його красою, вірити в нього і прагнути підкорювати за ним по шляху, котрий він вказує”.

Луїза Мей Альпарт.

Література:

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

Тема 6. Відповіальність та її структурні компоненти

1. Поняття про відповіальність..
2. Основні структурні компоненти відповіальності.
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 затягнені 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 відповіальність за своє життя, та формувати на цій основі позитивне мислення і навіть у складних обставинах бачити і цінувати досвід, який сприятиме росту. Розвиток і досконалення відповіальності набуває особливого значення у юнацькому віці при розв'язанні юнаками і дівчатами проблем життєвого самовизначення.

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

Відповіальність 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 відповіальність розглядається як одна із генералізуючих якостей, як результат

інтеграції всіх психічних функцій особистості та суб'єктивного сприйняття нею навколошнього світу, емоційного ставлення до обов'язку. Відповіальність також визначається як моральна риса людини, та якість, яка концентрує в собі усвідомлений особистістю обов'язок.

Відповіальність, як уже зазначалося раніше, досить тісно пов'язана з такою психологічною характеристикою особистості, як самоконтроль. Якщо людина бере відповіальність за події, що відбуваються в її житті на себе, то це є показником внутрішнього (інтернального) локусу контролю (І. Роттер). І, навпаки, якщо вона приписує відповіальність 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 інтерали не скильні підкоритися тиску інших і чинять опір, коли відчувають, що ними маніпулюють. Люди інтернального типу краще працюють наодинці, інтерали 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 відповіальні, скильні до самоаналізу, незалежні. Вони впевнені, що кропітка праця більше всього приносить високі результативності в роботі. Їх загальна задоволеність працею значно вища чим в екстерналів.

Скильність до зовнішньої локалізації контролю у людей пов'язана з такими особистісними рисами як безвідповіальність, 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: суспільно-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 самоствердженні, 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, докорі 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 доброту, співчуття, 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

їго в самому собі. Найвища форма емпатії - це поведінкова, а не емоційна емпатія, тобто не лише розуміння стану іншого, а й підтримка, яка певною мірою відображає ототожнення себе з іншою людиною, тобто створює 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 людини переживати, співчувати людям. Егоцентричні емоції тут замінюються альтруїстичними мотивами, відповідальною людиною.

Однак усвідомлення і почуття не можуть слугувати результатом самовідповідальної поведінки без включення в них, яка виявляється перш за все у виборі, рішеннях, які вчиняються особистістю. Воля передбачає зусилля, долання труднощів, мобілізацію внутрішніх потенцій людей, які об'єктів діяльності. Відповідальність, яка безпосередньо пов'язана з вимогливістю до себе, самоконтролем і вимогливістю, для своєї реалізації потребує сили волі. Приклад, безініціативна людина не може досягти поставленої мети. Така людина є безвідповідальною.

Знання як структурний компонент відповідальності, за якими 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 суспільства, 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 презентує свідомо регульовану поведінку на основі

особистісно-значущих норм, правил, вміння працювати організовувати свою діяльність, дисциплінованість. Його можна охарактеризувати як уміння брати відповідальність за себе: виявляти ініціативу та творчість, приймати обґрутовані адекватні рішення у складних ситуаціях, відповідати за них, доводити розпочату справу до логічного завершення, 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 кожну хвилину вам надається унікальна можливість брати участь і робити свій внесок у щось. Не потрібно більше вигравати і самостверджуватися: усім рухом почуття любові і бажання проявляти своїй 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 знаходитесь в стані готовності нести відповідальність перед собою за те, як ви сприймаєте життєві ситуації, що думаете 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 складають відповідальність? /Вписати 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 підкоряті 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. Тolerантність.
 19. Здатність особистості до співпереживання.
 20. Чутливість до чужого болю.
1. Що, на Вашу думку, означає бути відповідальним?

2. Чи має значення відповіальність для людини?

3. В чому ви вбачаєте значення виховання почуття відповіальності для людини?

4. Чи впливає прагнення бути відповіальним на інтелектуальний (розумовий) і духовний розвиток?
Обговорення анкети

Вправа 2. Відповіальність – Безвідповіальність

Поставте "х" у відповідну колонку залежно від того, як ви вважаєте твердження відповіальним або безвідповіальним.

Твердження	Безвідповід.	Відповід.
1. Я усвідомлюю зараз, що сказане мною було грубим, і те, чого я дійсно хочу, це залишилася 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 дружелюбний, у мене буде більше друзів.		
10. Хоча мені було й боліче того разу,		

— в все ж дещо виніс із цього

Люди завжди насміхаються наді

Я понежаю твою думку.

Я приймаю твою точку зору.

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	Безвідповід.	Відповід.
Ви відчуваєте себе сильним і незадовіленим.		
Ви відчуваєте себе слабким і непорядним.		
Ви знаєте, що зможете вирішити проблему.		
Ви впевнені, що проблема дуже важлива, щоб її вирішити.		
Ви запитуєте себе, який урок ви вивчите винести з того, що сталося.		
Ви вважаєте себе смішним і непорядним, коли робите помилки.		
Ви чекаєте, що трапиться щось хороше.		
Ви отримуєте задоволення від того, що ви робите.		
Ви покладаєтесь на те, що батьки не дозволять Вам потрапити в неприємність.		
Ви вважаєте, що вчинили правильно.		

— Обговорення.

Опитувальник 1. "Шкала локус-контроль"
(Дж. Роттер, 1966р., адаптація В. Ядова).

1. A. Діти потрапляють у біду тому, що батьки часто карають їх.
B. У наш час неприємності з дітьми трапляються часто тому, що батьки дуже часто м'яко ставляться до них.
2. A. Багато невдач буває, коли не щастить.
B. Невдачі людей є результатом їх власних помилок.
3. A. Одна з головних причин, чому здійснюються аморальні вчинки в суспільстві, полягає у тому, що оточуючі примиряються з ними.
B. Завжди будуть неморальні вчинки, незалежно від того, наскільки старанно оточуючі прагнуть запобігти їм.
4. A. Врешті-решт до людей приходить заслужене визнання.
B. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, незважаючи на всі її старання.
5. A. Думка, що викладачі несправедливі до учнів, є хибою.
B. Багато учнів не розуміє, що їхні оцінки можуть залежати від випадкових обставин.
6. A. Успіх керівників багато в чому залежить від вдалого збігу обставин.
B. Здібні люди, які не стали керівниками, самі не використали своїх можливостей.
7. A. Хоч би як Ви старалися, деякі люди не симпатизують Вам.
B. Той, хто не зумів завоювати симпатії оточуючих, просто не вміє спілкуватися з людьми.
8. A. Спадковість відіграла головну роль у формуванні характеру і поведінки людини.

9. A. Я часто помічаю слухність приказки: "Чому тільки не минути".
B. Мені здається, що краще прийняти рішення і ніж покладатися на долю.
10. A. Для добре підготовленого спеціаліста не було такої речі, як упереджена перевірка.
B. Навіть добре підготовлений спеціаліст часто упередженої перевірки.
11. A. Успіх є результатом старанної праці і мало залежить від везіння.
B. Щоб досягти успіху, треба не пропустити важливого випадку.
12. A. Кожний громадянин може впливати на важливі державні рішення.
B. Суспільством керують люди, які висунуті на відповідальні посади, а інші мало що можуть зробити.
13. A. Будуючи плани, я завжди впевнений, що можу їх здійснити.
B. Не завжди доцільно планувати далеко вперед, наскільки багато залежить від того, як складуться обставини.
14. A. Є люди, про яких упевнено можна сказати, що вони не добрі.
B. У кожній людини є щось добре.
15. A. Здійснення моїх бажань не пов'язано з везінням.
B. Коли не знають, як бути, підкидають монету. По-моєму, в житті це часто можна використовувати.
16. A. Керівником часто стають завдяки щасливому збігу обставин.
B. Досягнення певної керівної посади залежить від здатності керувати людьми, везіння тут ні до чого.
17. A. Більшість із нас не може впливати якось 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 подобаєтесь 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 викорінити бездушність і формалізм.

Б. Є речі, з якими важко боротися, тому бездушність і формалізм викорінити 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 товариськості 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 мое 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, 12Б, 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 ситуаціями. 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 взаимопонимання. - К., 1989.
5. Карпенчук С. Г. Самовиховання особистості: науково-метод. посібник. - К.: ІЗМН, 1998.
6. Мудрик А. В. Время поисков и решений, или старшеклассникам о них самих: кн. для уч-ся. - М., 1990.
7. Муздыбаев К. Психология ответственности. - Л.: Наука, 1983.
8. Оржеховськ 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 в соціально-психологічній якості людини. // Педагогіка та психологія: Вісник АПН України. - 1994. - № 4 (5).
11. Томан І. Як удосконалювати самого себе. (Пер. з чеського). - К., 1998.
12. Кронін А. А., Кронін Е. А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я:
13. Психология значимых отношений. - М., 1989.

РОЗДІЛ II. ОСНОВИ СПІЛКУВАННЯ І МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМИН

Тема 1. Структура, функції та види 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 різновідні контакти між людьми, що обумовлені потребами спільногого життя, спілкування і взаємодії.

Ставлення людини до інших людей реалізується у процесі спілкування. Соціальна функція спілкування полягає в тому, що вона виступає засобом передання суспільного досвіду. Її специфіка визначається тим, що в процесі спілкування людина відкривається для іншої, відкривається взаємний обмін діяльністю, інтересами, почуттями та ін. У спілкуванні людина формується і розвивається, виявляючи свої індивідуальні особливості. Результат спілкування – налагодження стосунків з іншими людьми. Спілкування координує спільні дії людей і відповідає потребі в психологічному контакті.

Функції спілкування.

У характеристиці спілкування важливими є такі його функції:

Перша функція – регулювання спільної діяльності (ця функція зазадена вже в самому слові «спілкування»).

Участь у спільній діяльності вимагає від людини певних знань. Звідси випливає друга функція спілкування — пізнання.

Навіть немовля, спілкуючись з дорослими, засвоює основні компоненти спілкування як діяльність зосереджувати увагу на тому, хто до звертається; збуджуватися при встановленні контакту з почергово вслуховуватися 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 внутрішньому плані. Ця здатність є виявом свідомості, тобто спілкування має ще одну, *третю функцію* – воно є первинним інструментом формування свідомості людини.

Дитина дістасе відомості про довкілля «упредметненому» вигляді й поступово переходить «упредметнення» самої себе, виокремлення свого “Я”. Звід 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 (жесті міміка, пантоміміка та ін.) спілкування.

Вербальна комунікація. Передавання інформації процесі спілкування забезпечується за допомогою мови головного, специфічного людського знаряддя спілкування, а також немовними засобами. Природа мови знакова. Кожне слово – це знак, який має визначене співвідношення 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

Вивчаючи своє мовлення, разом з тим шляхом аналізу жестів, інтонації можна оцінити правильність, якість мової інформації.

Невербалні знаки в різних народів мають різне значення. Наприклад, хитання головою з боку на бік для китаїв означає "ні", а для болгарина – "так". Невербалні передання інформації людина засвоює раніше, ніж вона вивчає. Немовля починає розрізняти емоційні стани матері, відповідати на інтонацію голосу, вираз обличчя, жести, дотики. У дитини при контактах з незнайомими перше враження залежить саме завдяки засобам невербального спілкування (нестовпний контакт, експресія, емпатія – здатність до співпереживання).

Одним з важливих параметрів, що характеризує невербальну комунікацію, є міжособистісний простір – дистанція, яка неусвідомлено встановлюється в процесі непосреднього спілкування з людьми. Чим тісніші стосунки з людьми, тим менша просторова дистанція між ними в процесі спілкування. Надто близька, як і віддалена, дистанція позитивно відбувається на ефекті спілкування. Зацікавлені в одному співрозмовники зменшують дистанцію спілкування, психічно тривожні – намагаються збільшити дистанцію. Жінки схильні перебувати дещо ближче до співрозмовника, ніж чоловіки.

Дистанції в спілкуванні (за Е. Холлом):

Інтимна (до 40-50 см – повна довіра. Батьки, діти, якохані).

Міжособистісна (до 1,5 м – довірливе обговорення необігтих проблем)

Соціальна (до 2 м – обмін новинами, ділове спілкування. Приятелі, колеги).

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 написав: рука людини “видимою частиною мозку”. На експресивному виявленні діти можуть розпізнати, а точніше, визначити радість – у 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% – іntonуванням слів і менше 10% – їх значенням.

Види спілкування.

Види спілкування вирізняються за різними параметрами:

1. Залежно від контингенту учасників спілкування може бути *міжіндивідним*, *індивідуально-груповим* чи *міжгруповим*.

2. За мірою опосередкованості вирізняють *безпосереднє* і *опосередковане* спілкування.

3. За тривалістю – *короткосучасне* 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

утриманню людини, розкритю її конструктивних якостей.

Як навчитися встановлювати контакти з людьми.

Навчитися встановлювати контакти з людьми нелегко. Насамперед потрібно подолати боязливість або нерішучість. Для цього потрібно, по-перше, цікавитися людьми, їх життям, по-друге, використовувати кожну нагоду для спілкування. Важливо підкорятися за принципом Емерсона “Кожен, з ким я говорю, – говорив він, – має в чомусь перевагу переді мною. Саме цього я й хочу від нього навчитися”. Якщо ви підкоритеся зарозуміло і ставитеся зневажливо до інших людей, вважаючи їх не вартими уваги, то встановлювати контакти буде надзвичайно важко. Чим частіше ви зустрієтеся з людьми, тим швидше набудете досвіду, який підказуватиме вам як діяти в певних ситуаціях. Ви переконаєтесь, що люди, їхні думки й підкорення завжди є цікаві, тому їх не можна недооцінювати.

Зверніть увагу на те, як люди довкола вас встановлюють контакти з іншими людьми, в тому числі і з вашими родичами, і ви переконаєтесь, що той, хто має до цього хист, погане або всі, або деякі з наведених нижче способів.

1. Насамперед він намагатиметься якомога швидше виявити 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 тощо.

2. Важливою прикметою людини, яка вміє підтримувати контакти з іншими людьми, є дружнє ставлення до них. Під час розмови така людина доброзичливо відмікається 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 виходити, наприклад, з того, що він займає вищу посаду або має більшу високу освіту.

4. Виявляє щиру зацікавленість до другої особи і уважно слухає її. При цьому він не поглядає на годинник, роздивляється довкола, а зосереджує всю свою увагу партнерові. Він уміє добре слухати і доречними запитаннями заохочувати співрозмовника продовжувати бесіду.

5. Знає, як забезпечити встановлення станин приемних для обох стосунків.

6. Уміє пристосовуватися до поведінки людини, якою говорить, та її термінології.

Як стати цікавим співрозмовником.

1. Увагу слухачів можна привернути, насамперед повідомленням про щось нове й цікаве. Всім людям властива допитливість, цікавість, бажання дізнатися про щось нове.

2. Увагу слухачів можна привернути, розповідаючи 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: садівників – 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 й 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.

І той, хто має звичку багато говорити, але мало що сказати, навряд чи приверне увагу товариства, починаючи з дитинства. Натомість, той, хто говорить лише тоді, коли має чому, і відповідає на питання про щось важливе або цікаве, легко привертає увагу слухачів, бо всі заздалегідь знають, що його єдине слово слухати.

Спробуйте проаналізувати самих себе, свою поведінку, і відповісти на питання: чи ви часто говорите більше, ніж у вас не з полнохливих, а все ж вас не слухають і, можливо, завжди перебивають. Причиною цього можуть бути те, що ви в групі є, так би мовити, агресивні люди, які завжди намагаються говорити самі і не дають можливості іншим, або причина у вас самих: говорите багато і заважаюте, і тому присутні не звертають на вас увагу.

Фактори, які зумовлюють популярність або непопулярність людини.

Спілкуючись з людьми, потрібно дбати про свій зовнішній вигляд, чистоту тіла й одягу. Під час розмови з людьми, зазвичай, 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 причини криється у хворобі шлунка, печінки, потрібно зробити діагностику. 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.

Усміхайтесь. Недаремно говорять, що люди – ніби дзеркало. Усміхайтесь – і світ вертатиме вам посмішку. Якщо 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.

Цікавтеся. Кожній людині подобається, щоб роботою, її справами цікавилися. Отже, хороше співрозмовником може бути той, хто вміє не тільки добре говорити, а й уважно слухати і доречними запитаннями заохочувати іншого співрозмовника говорити далі. Тоді 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 навчитеся дивитися на речі з точки зору іншої людини, ви знайдете відповідні аргументи, які зможуть її переконати.

Поводьтеся ввічливо і пристойно.

Навчіться оцінювати дрібниці. Не чекайте на величезні події та виняткові вчинки, щоб висловити подяку людині. Намагайтесь похвалити її за кожну дрібницю, яка вам сподобалася, за найменші успіхи в роботі. Людина, яку хвалять, усвідомлює, що вона робить добре і що це іншіх 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 псують стосунки з більшістю знайомих. Критикувати людину і вказувати їй на помилки так, щоб не образити, нелегко. Тому:

- 1) вказуйте на помилки лише віч-на-віч;
- 2) робіть це по-дружньому і з посмішкою;
- 3) зазначте, що подібних помилок припускаються 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 врученуою справою;

6) якщо можна, уникайте прямої критики;

7) подумайте, в даному випадку критичні зауваження висловити відразу чи, може, пізніше, коли ці самі зауваження сприйматимуться спокійніше, з більшим розумінням і з меншим упередженням. У зв'язку з критикою варто пам'ятати і про визнання своїх власних помилок, або про самокритику.

Пам'ятайте ім'я співрозмовника. Звичайну людину зазвичай ім'я цікавить більше, ніж всі імена разом взяті. Тому можна, спілкуючись з людьми, перекручувати або забувати прізвища та імена. Найкраще запам'ятуватися 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 емоціями. Навіть у стосунках між двома людьми необхідно, щоб кожен з них робив певний внесок для їх підтримування. Що 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 її іншому тому, що вона вміє цікаво говорити, від другої ми отримаємо важливу інформацію, третя має приемну зовнішність і новітнік, четверта – оптиміст і вміє підбадьорити людину, п'ята – завжди готова дати необхідну пораду тощо.

Проте є люди, які ніякого не роблять, щоб покращити стосунки, 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 невербалного спілкування?
6. Які умови ефективності спілкування?
7. Спілкоуючись між собою, співрозмовники іноді 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 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 намагаєтесь уникнути вислуховування всього того?
5. Чи думаете ви про щось інше, якщо вважаєте, що той, хто говорить, не скаже нічого цікавого?

6. Чи можете ви з зовнішнього вигляду і стилю вінаду мовця вирішити, що його не варто слухати?

7. Коли хтось з вами говорить, чи удаєте ви, ніби відповіте, тоді як насправді не звертаєте на нього ніякої уваги?

8. Якщо ви когось слухаєте, чи не відвертає вашої уваги оточення?

Якщо на всі запитання ви дасте негативну відповідь, це означає, що ви дуже уважний слухач. А кожне "так" відповідь про те, що слухаючи іншого, ви не дуже уважні і відповідні думали про щось своє.

Вправа 2.

Учасники сідають по колу.

Інструкція: "Зараз ми будемо виконувати вправу, під час якої нам знадобляться правила гарного слухання. Запам'ятайте їх, будь ласка"(можна роздати учасникам групи листівки з надрукованими правилами).

Правила гарного слухання:

1. Цілком сконцентруй свою увагу на співрозмовнику. Звертай увагу не лише на слова, але і на позу, міміку, жестикуляцію.

2. Перевіряй, чи правильно ти зрозумів слова співрозмовника.

3. Не давай порад.

4. Не давай оцінок.

"Вправу ми будемо виконувати в парах. Виберіть собі співрозмовника з числа тих членів групи, про яких ви знаєте менше всього, однак з ким би ви хотіли познайомитися більше".

Тренер чекає, поки всі учасники знайдуть пару.

"Розподіліть між собою ролі: один з вас буде "тим, хто говорить", інший – "тим, хто слухає".

Завдання буде складатися з декількох кроків (етапів). Кожен крок (етап) розрахований на певний час, однак вам не

варто стежити за часом. Я щораз буду говорити, що слід робити і коли треба завершити виконання завдання.

Спочатку правилами гарного слухання керується лише «той, хто слухає».

«Отже, «той, хто говорить» протягом 5 хвилин розповідає «тому, хто слухає» про свої проблеми в спілкуванні. Особлива увага при цьому звертається на ті якості, що породжують ці проблеми. «Той, хто слухає» дотримується правил гарного слухання і тим самим допомагає «тому, хто говорить» розповідати про себе».

Через 5 хвилин тренер зупиняє бесіду.

«Зараз у «того, хто говорить» буде хвилина, упродовж якої треба буде розповісти «тому, хто слухає», що в поведінці останнього допомагало йому відкрито висловлюватися, розповідати про себе, а що ускладнює цю розповідь. Віднесіться, будь ласка, до цього завдання дуже серйозно, тому що саме від вас, ваш співрозмовник може довідатися, що в його поведінці спонукає інших людей висловлюватися відкрито, говорити про себе, а що блокує таку розповідь, і знати це кожному дуже важливо».

Після того як хвилина пройшла, тренер дас наступне завдання:

«Тепер «той, хто говорить» протягом п'яти хвилин буде розповідати «тому, хто слухає» про свої сильні сторони в спілкуванні, про те, що йому допомагає встановлювати контакти, будувати взаємини з людьми. «Той, хто слухає», не забуваючи дотримуватись правил гарного слухання, має врахувати всю ту інформацію, що він отримав від «того, хто говорить» упродовж попередньої хвилини».

Через 5 хвилин тренер зупиняє бесіду і пропонує перейти до наступного етапу.

«Той, хто слухає» за п'ять хвилин має повторити «тому, хто говорить», що він зрозумів із двох його розповідей про себе, тобто про труднощі та проблеми у спілкуванні. Упродовж цих 5 хвилин «той, хто говорить» весь час мовчить і тільки рухами голови показує, згодний або ні з тим, про що

він розповів йому «той, хто слухає». Якщо він робить негативний жест, він відповідає слововою в знак того, що його неправильно зрозуміли, то він, хто слухає», мусить пропонувати інші варіанти доти, поки він не отримає підтвердження правильності своїх слів. Після цього «той, хто слухає» скаже все, що він запам'ятав із двох розповідей «того, хто говорить», останній може сказати, що він пропущено або перекручено.

В другій частині вправи учасники пари чергуються ролями: той, хто був «тим, хто слухає» стає «тим, хто говорить», і навпаки. Усі чотири кроки вправи повторюються, поки щому тренер щораз сам ставить завдання на наступний крок.

Під час обговорення вправи можна дати групі такі питання: «Як вам вдавалося виконувати запропоновані правила, які правила було легше виконувати, які складніше?», «Про що вам було легше говорити – про свої труднощі та проблеми в спілкуванні чи про сильні сторони?», «Яке враження справила на вас та частина вправи, коли ви були «тим, хто говорить», який вплив справили на вас різні дії «того, хто слухає», як вони вами сприймалися?» тощо.

Вправа залежно від того, як буде організоване її обговорення, може дати дуже різnobічні результати. Найбільш простий шлях – рефлексія процесу слухання, наслідком чого формується вміння слухати іншого, усвідомлюються такі бар'єри слухання, як оцінювання, погання дати пораду, розповісти щось із свого досвіду тощо. Більш складний шлях – аналіз почуттів, що виникають у процесі роботи, зокрема тих, які супроводжували розповідь про труднощі та проблеми у спілкуванні.

Тест 2. «Чи умієте ви спілкуватися?»

Широко відомі слова Антуана де Сент-Екзюпері: «Сідна 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 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 думаете 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, але не можна не відвідати їх. Ви відкладаєте візити до останнього моменту?

3. Вас попросили виступити на семінарі з повідомленням. Ви незадоволені?

4. Життя “дало тріщину”: і справи не складаються, і з коханині “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 її 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 юріальні ви отримали супервердий 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 річ. Будете стояти?

11. Ваші друзі посварилися. Обидва звертаються до вас за порадою розсудити, хто правий. Ви беретеся за роль судді з великою неохотою?

12. Ви любите Аллу Пугачову, а ваша приятелька вульгарною. Їй подобаються фільми Тарковського, а ви піддаєте перевагу французьким комедіям. Її думку ви інтригично відхиляєте, визнаючи тільки свій смак?

13. У гардеробі ви почули, як двоє обговорюють, що відірвала повіслась. А ви тільки що бачили її живою в цьому ефірі. Ви проінформуєте їх?

14. Приятель просить вас перевірити твір чи задачу з математики. Просьба викликає у вас незадоволення?

Тепер підрахуйте бали.

26-28 балів. Назвати вас комунікабельним неможливо. Ви надаєте перевагу усамітненню, хоча самі себе за це вините. Всі колективні справи вас дратують, і при кожному такому випадку ви стараєтесь від них ухилитися. Ясно, що ви не сприяєте вашим контактам з оточуючими, які поступово віддаються від вас. Подумайте, може, справа не в тому, що ви не бажаєте бути у колективі, а у вашому небажанні йти позауріч іншим людям.

24-25 балів. Ви не дуже говоркий, у всякому разі самі ви навряд чи розпочнете. Приятелів у вас небагато, хоча є один, який вас знає давно, вибачає вам замкнутість, зрозуміючи, що це не головне. Переїзд на інше місце навчання або роботи вас лякає – якраз із необхідності нових контактів. Буває, що захопившись якою-небудь справою, ви забуваєте про свою відлюдкуватість і стаєте комунікабельною людиною. Ось такий стан і прагніть підтримувати.

19-23 балів. Ну що ж, ви достатньо комунікабельний і в компанії компанії почувасте 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 контролуйте себе, коли збираєтесь відпустити черговий жарт.

14-18 балів. У вас з комунікабельністю все в нормі. Дикуючи допитливості ви вислуховуєте кожного нового співрозмовника. До ваших достойнств потрібно віднести і те,

що ви заперечуєте не гарячкуючи, не подавляючи іншого, прагнете переконати. Нові контакти даються вам легко і просто. Якщо щось вас і дратує, то це багатоосмисленність, екстравагантність. Хоча і в цих випадках ви умієте стримуватися.

9-14 балів. Так, у некомунікальноті ви відмінно відповіли. Вам не заважало б трохи зменшити допитливість, а менше говорити, а головне – менше висловлюватися, будь-якого приводу. Признайтесь, ви любите бути в центрі уваги. Відмовляти в просьбах ви не умієте, навіть коли ви виконати не в силах. Буває, раптом спалахуєте, але на це ви швидко заспокоюєтесь. Чому вам не заважало б повчитися, що це ретельності і вмінню не пасувати перед труднощами? Однак якщо ви побажаєте, то зможете примусити себе до відступати, довести розпочату справу до кінця.

4-8 балів. Про таких, як ви, кажуть “сорочка-хлопець”. Спілкуватися, бути на людях – ваша потреба. Жодну справу ви повз себе не пропустите, особливо якщо робити нічого не потрібно, а тільки можна посперечатися. Вступаєте в розмову обов’язково, навіть коли зовсім не уявляєте про що йде мова. Розпочати справу для вас важливіше, ніж її закінчення. Оточуючі відносяться до вас доброзичливо, але з деякою сумнівом. Трохи більше самоіронії вам не завадило б.

3 бали і менше. Спілкування з вами вимагає дужого зусиль. Ваша балакучість, можливо, і не викликала протесту, якби ви не прагнули бути суддею в справах, до яких ви не маєте найменшого відношення і в яких, правду кажучи, дуже розумієтесь. Об’єктивність, терплячість, стриманість входять в число ваших позитивних рис, а ось образливість – через міру. Подумайте про те, що кожен характер, в тому числі і свій, можна покращити.

Опитувальник 1. “Чи приємно з вами спілкуватися?”

Якщо людина комунікальна, то це не заважає, а означає, що з нею приємно розмовляти. Є люди, які своєю

комунікативністю набирають кожному майже з перших хвилин увагу. Перевірити, чи приємний ви співрозмовник в очах інших людей, можна давши відповіді на наступні питання:

1. Ви любите більше слухати ніж говорити?
 2. Ви завжди можете знайти тему для розмови навіть з незнайомою людиною?
 3. Ви завжди уважно слухаєте співрозмовника?
 4. Чи любите ви давати поради?
 5. Якщо тема розмови вам не цікава, чи станете ви заспокоювати це співрозмовнику?
 6. Чи зазнаєте почуття невдоволення, коли ви не можете говорити?
 7. У вас є власна думка з кожного питання?
 8. Якщо тема розмови вам нецікава, чи станете ви її заспокоювати?
 9. Ви любите бути в центрі уваги?
 10. Чи є хоч би три предмети, з яких ви маєте достатній інтерес?
 11. Ви хороший оратор?
- За відповіді “так” на питання 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11 і “ні” на 4, 6 нарахуйте по 1 балу.
- 1-3 бали.** Важко сказати, що ви мовчун, із якого не виходить жодного слова, або навпаки, ви настільки ґрунтовні, що ви не прагните уникати, але факт залишається – ви відчуваєте з вами не завжди приємно, а іноді просто нейтрально.
- 4-6 балів.** Ви, можливо, і не дуже балакуча людина, але ви є таки уважний і приємний співрозмовник. Ви можете бути нікож розсіяним, якщо у вас немає настрою, але ви не віддаєте в такі хвилини особливої уваги до вашої персони і до оточуючих.
- 9-11 балів.** Ви, мабуть, вважаєтесь серед ваших приятелів одним із самих приємних у спілкуванні людей. Але, можливо, вам самому стає важко від цієї ролі, яку іноді ви виконуєте грати, щоб не розчаровувати оточуючих. Адже ви настільки звички до вашої “приємності”, що не бажають

вибачати вам навіть найменшої помилки. А змушувати відповідати тільки зовнішнім 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, вдається знайти привід, щоб не робити цього?
 2. Чи соромитеся ви виступати перед людським загалом?
 3. Чи "втрачаєте ви голову", коли вас сваряте?
 4. Коли дивитеся по телевізору вікторину, відповідаєте на більшість запитань вірно?
 5. Чи пояснююте, як діє той чи інший механізм, навіть якщо ви самі точно не знаєте?
 6. Чи сердитесь, коли вас хто-небудь ображає, тому що ви не можете відповісти?
 7. Чи потрібна вам енциклопедія, щоб відповісти на складне запитання?
 8. Чи вважаєте за краще відповісти що-небудь, ніж промовчати?
 9. Чи помічаєте, коли вам невірно дали здачу, 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-який ситуації ви можна орієнтуєтесь, не любите мовчати. І негайно відповідате, 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 менше, будучи впевненими в собі і в тому, що говорите. Саме тому кожне ваше слово вагоме. Але іноді ви губитесь в складних ситуаціях спілкування, вважаєте за краще мовчати, чим "викручуватися".

Менше 4 балів. Ви, скоріше всього, соромливі і винесені в собі. Навіть якщо ви сформулювали дотепну відповідь, у вас не завжди вистачає рішучості висловитися відповідно.

Вправа 3. "Моя проблема у спілкуванні".

Учні класу пишуть на окремих листках паперу в короткій, лаконічній формі відповіді на запитання: "В чому полягає моя проблема у спілкуванні?". Відповіді не збираються. Листки згортаються і складаються в загальну папірку. Потім кожний учень бере будь-який листок, читає його і встановлюється знайти прийом, за допомогою якого він зміг би вирішити із даної проблеми. Клас слухає його пропозиції та відповідає, чи правильно зрозуміла відповідна проблема і чи відповідно запропонований прийом сприяє її вирішенню. Доводиться висловити, які критикують, уточнюють чи розширюють відповідь.

Вправа 4. "Елементи тренінгу зі спілкування".

Мета заняття: засвоєння вербалних та невербалальних засобів спілкування, руйнування шаблонів повсякденного спілкування, подолання психологічних бар'єрів.

"Бесіда незнайомих".

Учням пропонується провести спостереження бесідою незнайомих людей (наприклад, на вулиці, в магазині) і відповісти при цьому на наступні питання:

Який характер відносин, що пов'язують цих (ділові, просте знайомство, приятельські відносини, близька дружба, кохання, родинні відносини)?

Яке спілкування відбувається: рольове чи особисте?

Якщо спілкування рольове, то які ролі програє кожен з співрозмовників (шef, 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 які?

Чи є природною поведінкою співрозмовників? Які це причини? (За рахунок особистісних якостей когось, партнерів, теми розмови, емоційного стану тощо)?

Яким буде кінець бесіди (конфлікт чи синтоність)?

Як конкретно буде завершена бесіда (техніка виходу з контакту)?

“Увага: я прийшов!”

Учням пропонується, щоб хто-небудь, заходячи вперше у свій клас, підготував наперед певну інформацію (це 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 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);

- і) визначивши лідера, який формує думки інших у групі або в компанії, спостерігати за прийомами, якими він впливає для досягнення і утримання лідерства;
- ii) перехопити у лідера ініціативу і утримувати її власні руки.

Непримінний співрозмовник

Учням пропонується вибрати одного із тих, з ким вони зустрінуться у суперечливих взаєминах, і, заготовивши раніше певну тему для розмови, при зустрічі з цією людиною використати першим, підтримати бесіду як можна довше і по-справжньому, подолавши свою антипатію, налаштуватися на певну симпатію один до одного.

Настрой

Учням пропонується у тих випадках, коли вони зустрінуться у гарному настрої, вести себе так, щоб співрозмовник помітив це і оцінив їх... пригніченість. Як тільки вони буде виходити з цього настрою, перейти до другої частини вправи: в цьому настрої вести себе так, щоб цього ніхто не помітив.

Емоції

Пропонується вибирати яку-небудь складну емоцію (це може потрібно приховати, неусвідомлену радість, яку вони дуже тривогу) і спробувати вести бесіду з добре підготовленою людиною саме у цьому емоційному ключі. Після завершення діалогу потрібно перевірити, запитавши у співрозмовника, що йм 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 пригніченість: “(ім’я)... мені подобається твій (твоя)...”

Після цього кожжений учасник має сказати двом іншим, яких він обере, що в їхній поведінці або рисах характеру їм подобається.

Обговорення

Що ти відчував, що коли говорив приємні речі іншим?

Що ти відчував, що коли чув приємні речі про себе?

Що було зробити, що легко, а що важко?

"Ти мені дуже потрібний"

Кожен з учасників по черзі має сказати двом членам групи речення, в якому є слова: "Ти мені потрібний". Висловлювання має бути щедрим. Після 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.: "Риф-бук", К.: "Ваклер" – 2000.
2. Психология: Підручник / Ю. Л. Трофимов, 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 приобрести 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. Психологія спілкування.. – К.: "Магістр-S", 1998.
10. Психологические тесты для тинейджеров / Сост. Т. В. Орлова. – К: Довира: ООО «Тайф», 1996.

Ієрбалльні засоби спілкування. Культура мовлення

| Поняття про інтонацію.

| Поняття про темп і гучність мови.

| Поняття про форму викладу власної думки.

| Завдання для самоконтролю.

Інтонація.

Людина, яка уміє слухати по-справжньому сприймає більше інформації, ніж та, яка звертає увагу тільки на співрозмовника. Вона чує і оцінює силу, гучність, швидкість мови, помічає неправильність побудови речень, наприклад, незакінченість речень, виділчі часті особливості мовлення разом із підбиранням слів і обличчя співрозмовника дуже корисні для розуміння сутності співрозмовника.

Велику роль при цьому відіграє розуміння інтонації. Інтонація є способом розуміння почуттів, емоцій, ставлення співрозмовника до власних слів і тих людей, до яких він звертається. Встановлено, що радість і недовіра передаються чітким голосом, а горе, сум, втома – м'яким і приглушенним, з поглиненням гучності в кінці кожної фрази. Розрізнати залежності за голосом можна навчитися шляхом роботи над власним голосом. Доведено, що ті люди, які правильно уміють передавати емоції, правильно розуміють емоції інших людей за їх мовою та інтонацією.

Темп і гучність мовлення.

У спілкуванні важливо звертати увагу також на темп мовлення.

Люди розмовляють швидко:

- коли вони схвилювані або стурбовані чим-небудь;
- коли вони говорять про особистісні проблеми;

- коли бажають впевнити співрозмовника або уточнити його.

Повільна мова може свідчити про втому, при忧, стан або горе, а також – про зверхність.

Швидке мовлення як правило вказує на хвилювання, нервово-психічну напругу. Коли люди розмовляють на важкі для себе теми, вони часто зупиняються, невірно будують фрази. Але слухачі не звертають увагу на хвилювання співрозмовника. У мовленні спілкуванні максимального успіху досягає той, хто використовує тонким інструментарієм виклику збудження емоцій і почуттів з умінням їх використовувати для досягнення своєї мети.

Мистецтву говорити добре і впевнено навчитися, є навіть спеціальний предмет – риторика. І головним є постійна практика, особливо використовувати виступати перед аудиторією.

Завдання для самоконтролю

1. Яка роль інтонації у спілкуванні?
2. Охарактеризуйте особливості темпу і гучності мовлення у спілкуванні.
3. Охарактеризуйте особливості форми викладання власної думки у мовленні.

Практична робота

Вправа “Дванадцять Я”.

Учням пропонується попрацювати із сусідом за партою. Кожна пара повинна взяти аркуш паперу і ручку. Промовити слово “Я” дванадцять разів різними інтонаціями. Характер інтонацій записуйте (наприклад: ніжно, сумно).

Пара, яка закінчила раніше, зачитує свої варіанти. Вислуховується думки тих, хто бажає висловитися.

Вправа “Згода”.

Інтонацією інтонаціями, що передають різні емоційні відчуття, можна передати вислів: “Так, добре, я це виконаю”? Але не з відтінком радості, суму, подиву, задоволення, а з відтінком відповідного достоїнства, зверхності.

На раніше приготованих карточках записані різні вислови, які бажаючі обирають одну із карточок і промовляють їх, демонструючи ту чи іншу інтонацію. Інші повинні відповісти, чи яка інтонація була задумана.

Література:

1. Григорьева Т. Д. Основы конструктивного общения. – Новосибирск, 1997.
2. Пономаренко Л. П., Белоусова Р. В. Основы психологии для старшеклассников: Пособие для педагога: В 2-х частях. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – Ч. 2: Психология общения. – 190 с.
3. Иванова Е. Н. Эффективное общение и конфликты. – М.: АСТ, 1997.
4. Столяренко Л. Д. Основы психологии. – Ростов-на-Дону, 1996.
5. Аронсон Э, Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: ЕвроЗнак, 2002. - 560 с.
6. Тернопільська В. І. Психологія для старшокласників (підготовка до самопізнання до соціальної відповідальності): навчальний посібник. – Київ.: Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.

Тема 3. Ділове спілкування

1. Ділове спілкування як складова соціально-комунікативної культури особистості
2. Функції ділової бесіди. Фази бесіди.
3. Завдання для самоконтролю.

4. Практична робота.

Ділове спілкування. За характером і змінами спілкування буває формальним (ділове спілкування) та неформальним (світське, звичайне дружнє, побутове).

Ділове спілкування – це процес взаємодії співрозмовниками (партнерами), в якому відбувається обмін продуктами діяльності, інформацією і досвідом, передбачає досягнення певного результату, вирішення конкретної проблеми або реалізацію визначеного мсти. Відміну від ділового, у звичайному дружньому спілкуванні частіше всього не ставляться конкретні завдання, переслідується визначені цілі. Таке спілкування може припинити (за бажанням учасників).

- Ділове спілкування реалізується в різних формах:
- ділова бесіда;
 - ділові переговори;
 - ділова нарада;
 - публічні виступи.

Функції ділової бесіди. Фази бесіди. Ділова бесіда – найбільш сприятливою, часто єдиною можливістю впевнити співрозмовника в обґрунтованості вашої позиції, з тим що він погодився і підтримав її. Таким чином, однією із головних завдань ділової бесіди – впевнити співрозмовника прийняти конкретну пропозицію. В житті всім вам приходиться вести ділові бесіди. Прийом на роботу, розмова з начальником або іншими людьми, від яких залежить виконання ваших планів – все це різновиди ділової бесіди.

Від того, як партнери (співрозмовники) можуть налаштувати контакт один з одним, наскільки ефективно зможуть спілкуватися, часто залежить результат справи.

Як ми уже знаємо, найбільш важливим є початок бесіди. Хороший співрозмовник буде застосовувати спеціальні прийоми, щоб завоювати прихильність до себе, створити сприятливу атмосферу, і тільки потім перейде до переконання партнера в правильності своїх аргументів.

Ділова бесіда складається із 6 фаз:

- 1) підготовча фаза;
- 2) контактна фаза;
- 3) орієнтаційна фаза;
- 4) фаза аргументації і контрапарементації;
- 5) завершення;
- 6) аналіз.

Підготовча і контактна фази. Початок спілкування залежить від засвоєння (в даному випадку бесіди), в більшості визначається характером і результатами нашої взаємодії.

В деякій мірі спілкування розпочинається ще до самостійної зустрічі, в процесі попередньої підготовки. Перед початком розмови потрібно чітко сформулювати для себе що потрібно досягнути в результаті бесіди. Як ми уже говорили, зазвичай важливою є контактна фаза бесіди. Саме тому потрібно підготувати прийоми викликання прихильності до себе.

Щоб бесіда була продуктивною, з самого початку необхідно постаратися виконати завдання контактної фази:

- установити контакт із співрозмовником;
- створити сприятливу атмосферу для бесіди;
- привернути увагу партнера до бесіди;
- пробудити інтерес до бесіди;
- “перехватити” ініціативу, якщо це необхідно.

У встановленні контакту велике значення відігають умови бесіди – місце, час, наявність перешкод (присутність сторонніх, телефонні дзвінки тощо). Намагайтесь забезпечити максимальний комфорт, по можливості надайте перевагу бесіді з партнером стороннім телефонним дзвінкам. Все це підкреслить його значимість, виявить ваше ставлення до нього.

Для створення сприятливої атмосфери виражайте співрозмовнику своє схвалення, уникайте критичних оцінок його поведінки і висловлювань. Зняти напругу, яка дуже часто присутня на початку бесіди, можна, просто сказавши декілька теплих приемних фраз особистого характеру,

легенько пожартувати. З цією метою можна використати небудь невелику подію, анекдотичний випадок, порівнявши його із змістом бесіди.

Початок бесіди. Існують певні способи почати бесіди, які стають перепоною на шляху до успіху або сприяють ускладнюють його досягнення.

1. Прояви ознак невпевненості в собі і в необхідності зустрічі. Уникайте фраз типу: “Не знаю, чи дастъ що-небудь наша бесіда?”, “Будь ласка, якщо у вас є час мене вислухати...”. Навпаки, корисно, починаючи розмову, підкреслити, що слугувало причиною для зустрічі. Позначте ціль бесіди, давте партнеру відчути, що готові відповісти на всі його запитання.

2. Прояви неповаги на початку зустрічі, навіть у мінімальній формі, наприклад: “Давайте з вами швиденько розглянемо...”, “Я зараз випадково проходив поруч і заскочив до вас...

3. Збудження оборонної позиції у співрозмовника, починаючи з першими ж запитаннями. Це відбувається, наприклад, у випадках, коли ви без попередньої підготовки розпочините розмову із складних проблемних моментів, за якими можуть бути розбіжності.

Людина, спокушена у ділових контактах, часто розпочинає бесіду з так званого “Ви - підходу”. Вона з самого початку старається поставити себе на місце співрозмовника, уявити його інтереси. Це відображається як на змісті, так і в формі висловлювань.

Порівняйте, наприклад:

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------------|
| - Я бажаю ... | - Ви бажаєте |
| - Мені вважається цікавим ... | - Це має бути цікавим для вас ... |
| - Я прийшов до такого висновку... | - Вам буде цікаво дізнатися ... |

Фази орієнтації. Для успішної орієнтації в проблемі іншої розмови бажано виконувати наступні умови.

1. Зацікавити співрозмовника і пояснити йому, чим конкретизувати ваш інтерес до бесіди.

2. Підкреслити цінність і позитивні наслідки бесіди для партнерів.

3. Використовувати відповідні умови бесіди, види слухання (активне нерефлексивне) і правильно вибрати техніку слухання (розфарбування “его”, розвиток ідеї, засвоєння, відображення почуттів тощо).

4. Враховувати інтереси, мотиви, почуття, стиль спілкування співрозмовника.

5. Поважати його думку, старатися гідно оцінити його думки і хід міркувань.

6. Уникати передчасних висновків і рішень на початку бесіди, які можуть зробити вас “глухим і сліпим” на протязі розмови.

7. Намагатися не провокувати співрозмовника некоректними запитаннями або фразами удаватися до засвоєнної поведінки; не давати оцінок і порад.

8. Притримуватися оптимальної інтенсивності, температурності і темпу бесіди (із врахуванням стилю співрозмовника), дотримуватися пауз для відпочинку та засвоєння сказаного.

9. Слідкувати за розвитком бесіди і поведінкою партнерів, встановлювати контакт при її порушенні.

Завдання для самоконтролю

1. Яке спілкування можна назвати діловим?

2. Охарактеризуйте функції ділової бесіди, фази

3. Які прийоми прихильності до себе ви знаєте?

Практична робота

Рольова гра "Прийом на роботу".

Ситуація: "Ви закінчили університет і вдалися на роботу до престижної фірми. Ви приходите до начальника і бачите секретаря ...".

Трос бажаючих розігрують ситуацію, використовуючи прийоми прихильності до себе (у спілкуванні із секретарем, яка може допустити вас до начальника або ні). Якщо цей крок пройдено, то далі розігрується розмова з начальником цьому випадку потрібно застосувати навички самопрезентації прихильності до себе, провести фазу орієнтації і контакту, якщо вийде спробувати впевнити начальника в тому, що він віддасть перевагу кандидатурі на посаду менеджера йому не знайти.

Інші учні спостерігають, як використовуються вивчені прийоми. Потім аналізують виконання вправи, при бажанні застосувати прийоми створення сприятливої атмосфери та розмови і самопрезентації.

Література:

1. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: ЕвроЗнак, 2002. - 560 с.
2. Бороздина Г. В. Психология делового общения. М., 1998.
3. Григорьева Т. Д. Основы конструктивного общения. – Новосибирск, 1997.
4. Ефремцева С. А. Тренинг общения для старшеклассников. – Киев, 1994.
5. Практикум по общей психологи / Под ред. проф. А. И. Щербакова. – М., 1990.

Тема 4. Особливості публічного виступу

Поняття про невербалльні компоненти публічного

Начало виступу.

Мовлення оратора.

Контроль емоцій.

Завдання для самоконтролю.

Практична робота.

Невербалльні компоненти публічного виступу. Невербалічна дія на публіку розпочинається з мовлення, з моменту появи оратора перед аудиторією. Перше враження оратора в значній мірі визначає, як його будуть слухати. Інтонація, має зовнішність і манера "презентувати" себе перед слухачами. Ось декілька правил:

1. В одязі не повинно бути нічого крикливого.
2. Ви повинні розповсюджувати враження впевненості.
3. Найкращою позою є та, при якій вага тіла рівномірно розподіляється на всю ступню і вона ледь схилене перед. Сутула постава, похиlena набік або опущена голова – погані ознаки слабкості. Коліна що підкошуються, піднімливість, тримтячі руки, нервовість, кинуті крадькома погляди – ознаки, що викликають недовіру. Занадто пряма поза, плечі назад, груди вперед, живіт втягнутий – ознаки відсутності впевненості.
4. Природний, спонтанний жест, який діє разом із мовленням, подвоює силу мовлення. Однак часто оратору-співатківцю необхідно приділяти основну увагу неправильному застосуванню жестів, позбавленню від автоматичних рухів, які він мимовільно повторює під час виступу. Це може бути: переступання з ноги на ногу, похитування назад і вперед, почесування, постійне знімання і піднімання окулярів, піднімання і опущення плечей тощо. Ці часті однотипні рухи скоро звертають на себе увагу слухачів і

починають дратувати їх або смішити. Відслідковування усвідомлених рухів і переборення їх вимагає систематичної цілеспрямованої роботи над собою.

5. Необхідно досягнути контролю над виразом обличчя. В міміці також зустрічаються звичні неусвідомлені рухи, які можуть негативно вплинути на процес взаємодії оратора з слухачами. Це, наприклад, покусування та закочування очей, висування нижньої щелепи тощо. Якщо неусвідомлені рухи рук лише відволікають увагу слухачів, викликаючи роздратування і сміх, то мимовільні мімічні рухи можуть нашкодити навіть хорошому виступу. Саме тому потрібно приділяти особливу увагу.

6. Суттєвою складовою позитивного контакту між оратором і слухачами є прямий контакт очей. Оратору потрібно фіксувати погляд на певній точці. Орато- початківцю потрібно пам'ятати, що існує загальна тенденція дивитися на ліву частину аудиторії і в деякій мірі не звертати увагу на тих, хто сидить з правого боку. Часто недосвідчені оратори головну увагу приділяють слухачам, які сидять у центрі. Краще неперервно переносити погляд по аудиторії зліва направо і назад, від перших рядів до останніх.

Початок виступу. Початок виступу – не тільки інформація введення в тему, скільки знаряддя установлення контакту з аудиторією, завоювання уваги. Кожний виступ починається з привітання і звернення. Необхідно використовувати звертання, щоб у слухачів не виникло враження відсторонення оратора або його фамільярності.

Неконструктивними стратегіями початку будуть:

- a) оправдання: “Надіюсь, це буде вам цікавим”;
- b) вибачення: “Шановні, я дуже добре знаю, що ви відомилися і бажаєте йти додому. Я вас не затримаю”;
- b) розплівчата, нечітка: “Давайте розглянемо сьогодні це питання, такі проблеми потрібно вирішувати”.

Цих стратегій потрібно уникати, переборюючи свою невпевненість. Початок має бути переконливим.

Мовлення оратора. Мовлення оратора є найбільш видимою складовою мистецтва публічного виступу. У зв'язку з цим важливі такі моменти:

1. Правильна вимова, хороша дикція, гарно залежаний голос.

2. Помірний темп (постспінність створює враження, що оратор бажає скоріше позбутися даного товариства, в'яле мовлення викликає байдужість до теми виступу).

3. Словарний склад мовлення. Для того щоб слухачі пам'ятали оратору, мова повинна бути в певній мірі близькою до мови аудиторії, в іншому випадку – виникне відчуження. “Мова, яка говорить нашою мовою, – наша людина” (І. Чернишевський).

4. Недопустимість слів-паразитів.

5. Лаконічність і чіткість мовлення. (Цицерон відзначає, що найбільше із достойнств оратора – не тільки відмінність та, що потрібно, але і не сказати того, чого не потрібно. Відомий вислів Цезаря “Прийшов, побачив, сказав і пішов” краще, ніж “Спочатку прийшов, потім побачив, а потім пішов і сказав і переміг”).

6. Використання прямих звернень (такий прийом сприяє активізації мислення слухачів).

Контроль емоцій. Дуже важливо навчитися володіти своїми емоційними станами в ситуаціях публічного мовлення (зануреність в пам'яті, біля дошки, екзамен, виступ). Особливо важливим є відмінність відчуття впевненості. Для того щоб створити у себе такий стан, можна використовувати як можна детальніше, з усіма переживаннями, відчуттями, деталями випадки успіхів, удач. Не згадуйте про пам'яті, і тільки успіх. Згадуйте відчуття впевненості в своїх пам'ятках, свободи і розкішості (неважливо, з чим воно було пов'язано). Важливо проникнутися почуттями власного відчуття.

Виберіть для впевненості характерний жест. Не згадуйте про “позу впевненості”. Декому допомагає прийом відображення на магнітофонну плівку свого упевненого голосу, а

потім, у випадку необхідності, прокручування допомагає ніби “підлаштуватися” під цей запис.

Налаштuvатися на потрібний стан можна контрастом. Наприклад, під час сильного підсилити всі ознаки невпевненості, зробити гроно шаржувати їх. Зіграти на почутті гумору і протиріччя. Уявіть, що буде у випадку невдачі: зникне підлога? Вас повісять? Ні, спробуйте себе розійтися. Саме почуття гумору більше всього здатне перетворити негативну енергію в позитивну.

Перед особливо важливими, особливо відповідальними виступами можна скористатися прийомом “тренування думки” із арсеналу спортсменів. Продумайте подумки щодо відповідь, свій виступ у всіх дрібницях, уявіть конкретні можна яскравіше все, що буде відбуватися. Не панікуйте, не бояться страху”, він пройде сам, коли прийде час діяти. Ви будете знати, що зможете зробити це добре.

Перед початком публічного виступу ви підготувані, спокійно. Не звертайте увагу на те, що у вас трепетає серце і пересихає в горлі. Більшість розшарувань ознаки як симптоми страху і думають що із-за цього ви не можете виступати. Але ви знаєте, що ви не чоргова невдача. Насправді така реакція означає лише те, що людина готова діяти. Подібний стан допомагає мобілізувати всі сили, енергію, виступати успішно перед аудиторією.

Завдання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні компоненти невербального публічного виступу.
2. Які неконструктивні стратегії початку виступу ви можете назвати?
3. Охарактеризуйте основні складові мовлення оператора.
4. Яким чином відбувається контроль емоцій у процесі публічного виступу?

Практична робота

Вправа “Публічний виступ”.

Пропонується декільком учням вийти і виступити з публічним докладом – висвітлити одну із своїх “коронних” тем. Правила – ваш виступ повинен будуватися із зазначених вище правил.

Література:

1. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная уверенность. Психологические законы поведения человека в обществе. – СПб: ЕвроЗнак, 2002. - 560 с.
2. Бороздина Г. В. Психология делового общения. – М.: АСТ, 2003. - 200 с.
3. Данилова В. Л. Как стать собой: Психотехника социальной уверенности: Пособие для самообразования. – М., 1994. - 128 с.
4. Джослин К. Р. Позитивное воспитание от А до Я. – М.: АСТ, 1996. - 128 с.
5. Жариков Е., Крушельницкий Е. Для тебя и о тебе. – М.: АСТ, 2003. - 128 с.
6. Низ А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород, 1999. - 128 с.
7. Смит Мануэль Дж. Тренинг уверенности в себе. – М.: АСТ, 1999. - 128 с.
8. Прутченков А. С. Наедине с собой: Психологические тесты. – СПб, 2007. - 128 с.

§ 5. Комунікативна компетентність особистості

1. Поняття про комунікативну компетентність
2. Складові комунікативної компетентності
3. Завдання для самоконтролю.

4. Практична робота.

В психологічній літературі підкреслюється комунікативної компетентності для досягнення ефекту у спілкуванні.

Комунікативна компетентність визначається відповідне прагматичне використання спеціальних навичок у спілкуванні. Характеристиками комунікативної компетентності є, по-перше, відповідність поведінку контексту ставлень, в якій вона виявляється. Перш за все, це здебільшого пов'язаний із спілкуванням присутніми людьми і виявляється в ефекті „парної розмови”, який виникає на основі вибору у ролі „ми - теми”, згадування „наших” занять і маніфестації загальних установок.

По-друге, комунікативна компетентність означає, що знання правил спілкування, адаптаційні навички і гнучкість втіленні цього знання є необхідними для досягнення ефективних взаємин. По-третє, комунікативна компетентність визначається тим, що вона пов'язана з відносинами, а не індивідами. Тобто ми говоримо про компетентні відносини, соціально умілих індивідів. Комунікативна компетентність - це здатність зберігати стосунки з бажаною визначеністю, тобто здатність уникати у стосунках ям і капканів, виправляти порушення, коли тактика уникання не спрацьовує.

Комунікативна компетентність, на думку М. Обозова, може бути визначеною в двох аспектах: як орієнтованість особистості у різних ситуаціях спілкування, що базується на знаннях, чуттєвому досвіді, і як здатність ефективно взаємодіяти з оточуючими людьми завдяки розумінню себе та інших в умовах постійної зміни психічних станів, міжособистісних стосунків, соціальної ситуації. Комунікативну компетентність не можна вважати константною особистісною характеристикою і уявляти її як замкнений індивідуальний досвід. Комунікативна компетентність змінюється в залежності від засвоєння

культури суспільства, а також від розвитку іншої культури суспільства.

Перші параметри, за якими оцінюється комунікативна компетентність, пов'язані з соціально-психологічною толерантністю як особистою властивістю спілкування. В загальній психології толерантність вважається традиційно в психофізіологічному ракурсі як реагування на який-небудь несприятливий стимул в результаті зниження чуттєвості до його впливу. Соціально-психологічне розуміння толерантності передбачає здатність до різних думок, неупередженість в оцінці людей і підвищення ефективності спілкування в результаті змін у комунікативної компетентності тісно пов'язане з змінами соціально-психологічної толерантності.

В структурі феномену толерантності особистості виділяють два компонента: сенсуальну толерантність особистості і диспозиційну толерантність особистості.

Сенсуальна толерантність пов'язана із стійкістю особистості до впливів середовища, з послабленням реагування на певний несприятливий фактор, зокрема, на впливів суб'єктів міжособистісної діяльності за рахунок зниження чуттєвості. Образно кажучи, сенсуальна толерантність – нетерпимість – черствість, терпимість – стіна. В основі диспозиційної толерантності лежить принципово інший механізм, який забезпечує терпимість особистості у взаємодії з середовищем. Мова йде про готовність особистості до певної (терпимої) реакції на середовище. Ця готовність виявляється на когнітивному, афективному та поведінковому рівнях. За диспозиційною толерантністю особистості виявляються певні установки особистості, сукупність її ставлень до інших людей, до їх поведінки, до себе, до реальності: до інших людей, до їх поведінки, до себе, до впливу інших людей на себе, до життя взагалі. Прикладами установок, які забезпечують диспозиційну толерантність особистості, є: “всі люди коли-небудь помиляються”, “чим більше точок зору, тим краще”, “агресія і роздратованість

дуже часто провокують ситуацію, а не є внутрішньою сутністю людини" тощо. Диспозиційна толерантність-уступливість, толерантність-позиція, толерантність-установа, толерантність світосприйняття. Вона зовсім не пов'язана з психофізіологічною толерантністю.

Факторами, що зумовлюють феномен толерантності, є: соціогенетичний, мікросередовищний (або психологічний), біогенетичний. Соціогенетичний фактор – це вплив суб'єктивно-об'єктивних умов на формування і виявлення толерантності у суспільстві, в різних групах (зокрема професійних) і у конкретних особистостей. Мова йде про формування і виявлення толерантності під впливом пануючих в даний момент соціальних установок, еталонів, стереотипів, під впливом загальної спрямованості суспільства. Гуманістичної, плюралістичної – з одного боку, або антиособистісної, авторитарної – з іншого.

Психогенетичний (мікросередовищний) фактор – це вплив найближчого оточення індивіда (сім'ї, колективу, неформальної групи тощо) на формування і виявлення толерантності. За відсутністю блокуючого впливу соціогенетичних умов толерантність як риса особистості визначається саме мікросередовищним фактором. Під біогенетичним фактором розуміється вплив психофізіологічних особливостей індивіда на виявлення толерантності в залежності від статевих, вікових і темпераментних особливостей.

Дослідження комунікативної компетентності в соціальній психології здійснюється у напрямках, які визначаються аспектом дослідження цього феномену. Так, наприклад, поширенім є напрямок, який вивчає комунікативні потенціали особистості у зв'язку з загальними показниками малої групи: оцінку сформованості комунікативного контролю на різних стадіях спілкування у групі; ефективності комунікації в різних видах діяльності особистості і групи; визначення стратегій конструктивності – деструктивності поведінки в конфліктно-стресових ситуаціях.

напрямок дослідження комунікативної компетентності визначения ступеня розвитку соціально-оценічних критичних якостей і досвіду: емпатія, доброзичливість, відкритість інших.

Завдання для самоконтролю

1. Що таке комунікативна компетентність?
2. Розкрийте основні параметри комунікативної компетентності.
3. Яке місце займає феномен толерантності у комунікативній компетентності?

Практична робота

Опитувальник 1. Методика діагностики комунікативного контролю (М. Шнайдер).

Призначення. Методика призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно з М. Снайдером, люди з низьким комунікативним контролем постійно слідкують за собою, добре обізнані, як поводитись, управляють своїми емоційними виявленнями. Разом з тим вони відчувають величезні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять попередбачуваних ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися як занадто прямолінійні та нав'язливі.

Інструкція. Уважно прочитайте 10 висловлювань, які відображають реакції на деякі ситуації спілкування. Кожне з них оцініть як правильне (P) або неправильне (N) стосовно себе, поставивши поряд з кожним пунктом відповідну букву.

1. Мені здається важким наслідувати іншим людям.
2. Я міг би покривлятися, щоб звернути увагу оточуючих.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.

4. Іншим людям інколи здається, що мої переживання більш глибокі, ніж це є насправді.
5. В компанії я рідко опиняюсь в центрі уваги.
6. В різних ситуаціях спілкування з іншими людьми часто поводжується по-різному.
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому упевнений.
8. Щоб досягти успіхів у справах та у відносинах з людьми, я часто буваю саме таким, яким мене хочуть бачити.
9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких я не перплю.
10. Я не завжди такий, яким здається.

Обробка та інтерпретація

По одному балу нараховується за відповідь „Н” на запитання 1, 5, 7 і за відповідь „П” на всі інші запитання. Підраховується сума балів.

0-3 балів – низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість поведінка може мало змінюватись в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься з поведінкою інших людей.

4-6 балів – середній комунікативний контроль; спілкуванні щирій, широко ставиться до інших, але стриманий в емоційних виявленнях, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих людей.

7-10 балів – високий комунікативний контроль, постійно слідкує за собою, управляє виявленням своїх емоцій.

Комунікативна компетентність особистості має визначальне значення для всіх професій типу “людина – людина”, тому дослідження закономірностей і розробка на їх основі технік формування цього феномену має важливе значення для підготовки спеціалістів різних професій.

Вважається, що вивчення закономірностей і правил спілкування, їх засвоєння в процесі тренінгу, приводить до

досягнення комунікативної компетентності, до досягнення компетентності спілкування. В принципі, це так, проте слід зазначити на увазі, що не завжди конфліктне, неконструктивне спілкування пов'язане з низьким рівнем комунікативної компетентності суб'єкта. Буває, що суб'єкт сам “зараз і тут” спілкується деструктивно, якщо агресивна поведінка є для нього випадку необхідною і єдино можливою. Прикладів на це багато, одним з них є досягнення розрядки внутрішньої напруженості за допомогою вербалної агресії. Але це не зустрічається фенології конструктивного, позитивного спілкування

Література:

1. Андреева Г М. Социальная психология. – М.: Изд-во Университета, 1980.
2. Аронсон Э, Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: ЕвроЗнак, 2002. – 560 с.
3. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – М.: КоЛиД, 2000.
4. Леонтьев А. А. Психология общения. – М., 1997.
5. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
6. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношений. – К.: Либідь, 1990. – 191с.
7. Орбан-Лембrik Л. Е. Соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
8. Москаленко В. В. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.

Тема 6. 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 визначається тими функціями, які вона виконує 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 статус і належність до певних соціальних, професійних і інших груп, тобто ознаки, що характеризують особистість як певний соціальний тип, фіксуються в понятті „статус”.

Підґрунтя статусу становлять *ти* права, надаються особистості суспільством, конкретні 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 – спільноти, можна виокремити кілька статусів особистості (економічний, політичний, правовий, професійний), які виступають як соціальні ситуації 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 якості прав і обов'язків змінюються від найбільш загальних широких до конкретних і вузьких. Відповідно змінюються вимоги до якостей особистості – носія статусу. На рівні первинного колективу така оцінка ґрунтується на комплексі соціальних, соціально-психологічних властивостей, та рівні соціальної системи – узагальнених соціальних якостей.

Головними складовими статусу є авторитет та особистість. Авторитет, як і престиж, визначається як вплив особистості на інших людей, її соціальним станом, посадою, можливістю прийняття рішення, тобто співвідноситься з уявленням про її владу. Крім цього, престиж чи авторитет може означати визнання іншими людьми певних переваг особистості, не пов'язаних з її посадою чи владою. У цьому випадку носій авторитету є суб'єктом ціннісного, а не функціонального ставлення. Людина відчуває вплив авторитету, оскільки він є для неї виразником значущих якостей.

Підґрунтям авторитету є ті властивості людини, її якості, які за рівнем свого розвитку суттєво переважають ті ж якості інших.

Можна сказати, що *статус* – це величина престижу в спілкуванні з іншими. Найпоширенішим методом його вимірювання є соціометрична методика, на основі якої вимірюють статусну структуру міжособистісних взаємин, які диференціюють членів групи за кількістю отриманих відповідей.

На рівні міжособистісного спілкування статус – це відношення 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 відночається у рольову структуру суспільства. Роль – це способ поведінки, якої очікують від людини залежно від її статусу або позиції в суспільстві, в системі міжособистісних відносин.

Розрізняють такі ролі: соціальні (обумовлюються місцем людини в системі об'єктивних соціальних відносин – ролі професійні, соціально-демографічні) і міжособистісні (які залежать від статусу людини в системі міжособистісних відносин – лідер, аутсайдер). Соціальні ролі – це зразки

поведінки, яких очікують від людей відповідно залежними соціальних позицій. Наприклад, виконання ролі матері, начальника або студента несуть за собою різні набори поведінки та очікувань. Деякі з ролей називають приписаними (вони призначені для людини або не залежать від її власного бажання): чоловік або жінка, син, підліток, учень. 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 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 спільноти з такими різними, несхожими на нас людьми. Людина в ролі, "при виконанні", може виявити більш цілеспрямованості, рішучості, принциповості, ніж по роллю.

Водночас за роль можна сховатись, як за маску, щоб показати своє справжнє ставлення, приховати глибину сутності. Деякі маски стають звичними завдяки активному використанню, і тоді людина стає дуже важко від такої захисної оболонки відмовитись, виявити свої справжні почуття. Людина, яка постійно перебуває у певних ролях, 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 нормальні, здорові юнаки, студенти коледжу, платню виконували ролі „в'язнів” і „охоронців” імпровізованій в'язниці.

Невдовзі „в'язні” стали почувати себе розгублено, заспокоїти безпорадно і навіть впадали у паніку. З'явилися фізичні симптоми і психосоматичні порушення. Деято у депресію, апатію. Інші сердилися чи обурювалися. За певний час половина „в'язнів” благала відпустити їх, інші готові були відмовитися від платні за дострокове виходу.

В той самий час „охоронці” пристосувалися до влади. Їхні намагався допомагати „в'язням”, роблячи послуги для них. Інші були „кругі”, але „справедливі”, суверено, вимуливали правила. Третина стала жорстокою і непримиричною, вдавалась до зловживань, навіть коли в'язні не заслугували опору. Один „охоронець”, не знаючи, що робити, вимагав від експериментатора спостерігає за ним, походжав вночі по коридорам, розмахуючи дубинкою. Інший саджав „в'язнів” на всю ніч у карцер, приховуючи цей факт від експериментатора, котрий йому здавався занадто м'яким. Багато „охоронців” прагнули працювати понаднормово і небезпечно.

Експеримент припинили через шість днів. Для участі в ньому були несподіваними ті швидкі та жахливі події, які виникли під час відтворення, що сталися із звичайними студентами. „В'язні” винесли відбулися, а „охоронці” розчарувалися. Останні не лише відчули жорстоку, але ще й одержували від цього відчуття.

Критики наведеного дослідження стверджують, що відкрито відтворене не так уже і багато. Адже учасники були добре підготовлені, заспокоєні з фільмів, ігор, як треба поводитись і гралі свої ролі з іншими, з 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? „охоронці” втратили відчуття гри і почали поводитися неначе це їхня робота? Таке шестиденне дослідження не ілюструє могутність соціальних ролей.

Роль – це характеристика особистості як члену 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 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 „соціальна норма”.
3. Що становить підґрунття 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?

ребували ви коли-небудь у групах, де ваш статус був нижчим? І з чим це пов’язане?

Вправа 2.

Спробуйте визначити головні для себе ролі, які ви виконуєте сьогодні. А тепер уявіть себе на місці своїх батьків і спробуйте найважливіші ваші ролі їхніми очима. Чи є якісь зміни? Чим ви можете її пояснити?

Коментування вислову Гордона Олпорта: “Ярлики на нас співаючі сирени, які примушують нас забути про все інше, про наші тонкі відмінності, які ми в іншому разі повинні були б зберегти”.

Література:

1. Социальная психология. Под ред. Н. Петровского. – М., 1987.
2. Хрестоматия по социальной психологии. – М., 1994.
3. Корнев М., Коваленко А. Соціальна психологія. – СПб., 1995.
4. Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. – СПб: Прайм – ЕВРОЗНАК, 2002.
5. Зимбардо Ф. Застенчивость. М.: Педагогика, 1991.
6. Пайс Э. Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб., 2000.
7. Титаренко Т. Я знакомый и неузнаваемый. – К., 1991.
8. Цигульська Т. Загальна та прикладна психологія. Курс лекцій. – К., „Наукова думка”. 2000.
9. Семіченко В., Заслуженюк В. Психологія та педагогіка сімейного спілкування: Навч. посібник – К.: Неселка, 1998.
10. Хасан Б. І., Дорохова А. В. Интересы, ценности, нормы: Учебное пособие. – Красноярск, 1993.

Тема 7. Міжособистісні взаємини

1. Основні компоненти регулювання поведінки людей.
2. Типи міжособистісних взаємин.
3. Критерії поділу міжособистісних взаємин.
4. Соціальна перцепція.
5. Феномени ідентифікації, рефлексії, стереотипізації.
6. Явище каузальної атрибуції.
7. Завдання для самоконтролю.
8. Практична робота.

Міжособистісні взаємини – це сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між особами, які належать до певної групи; це система міжособистісних установок, ціннісних орієнтацій, очікувань, які визначають змістом спільної життєдіяльності людей.

У вітчизняній та зарубіжній психології в міжособистісних стосунках прийнято вирізняти три основні компоненти регулювання поведінки людей:

1) **когнітивний компонент** особистості людини, який 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, внутрішньоособистісна, міжособистісна, емоційна чутливість, задоволення собою, партнером, навчанням, умовами життя взагалі тощо.

3) **інтерактивний компонент** (взаємодія) регулюється першими двома і включає в себе конкретні відкриті стосовно партнера. У свою чергу, взаємодія чинить зворотний вплив на когнітивний та емоційний компоненти.

Якщо протягом тривалого часу дії партнера не відповідають надто оптимістичним, завищеним оцінкам

екта, це може привести до погіршення міжособистісних взаємин, спричинити зниження даних раніше оцінок інтенсивності та ділових якостей.

Міжособистісні стосунки охоплюють широке коло взаємодій, але головним регулятором сталості стосунків є привабливість однієї людини для іншої. Тому стан задоволеності-нездоволеності виступає основним критерієм класифікації таких стосунків. Привабливість складається з почуттів симпатії та притягання. Якщо симпатія-антиспатія – це почуття нездоволення та незадоволення від контактів з іншими людьми, то притягання-нехтування – практична готовність переживань (М. Обозов).

Прагнення бути разом може стати потребою, і тоді ми говоримо про певний тип міжособистісних стосунків: сімейних, 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 можливостей і можливостей (“я можу”). А “треба” – це найактивніший аспект творення, розвитку або руйнування стосунків. Так, дружні стосунки можуть зайти у суперечність з виробничими, моральними. Суспільні відносини або стимулюють, або руйнують міжособистісні стосунки. Важливість прагнення привести міжособистісні стосунки у відповідність до суспільних відносин.

Типи міжособистісних стосунків.

Оцінка міжособистісних стосунків передбачає введення їхньої класифікації. Так, виділяються стосунки залежності, приятелювання, дружби.

Міжособистісні стосунки можна визначити як взаємну залежність 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 стосунків, вибірковість щодо партнерів, функції стосунків.

Головним критерієм розрізнення міжособистості стосунків є рівень включення особистості у стосунки.

У структурі особистості виділяють такі загальновидові, соціокультурні, психологічні, індивідуальні включення індивідуальних характеристик особистості, відбувається у дружніх, подружніх стосунках, знайомства, приятелювання, обмежується включенням у взаємодію переважно видових соціокультурних особливостей особистості.

Другий критерій – вибірковість щодо партнерів можна визначити як кількість ознак, що мають значення встановлення та відтворення стосунків. Найбільш вибірковість виявляють стосунки дружби, подружні, кохання, найменшу – знайомства. Середня кількість осіб, уведених стосунки знайомства особистості – 150-500, приятелювання 70-50, стосунки дружби охоплюють 2-3 особи.

Додатковим критерієм розрізнення міжособистості стосунків є дистанція між партнерами, тривалість та кількість контактів, норми стосунків, вимоги до умов контакту. Загальна залежність наступна: з поглибленим 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 житок 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 засудити, що старшокласник не виконав домашнього завдання, бо йому, з огляду на специфіку юнацького віку, це навіть скандал, емоційно-насичено провести час із друзями, "прийняти" таку поведінку він не може. Виходячи зі стартової соціальної позиції, педагог цілком слушно вважатиме, що вчитель має вміти правильно розподіляти свій час і, в залежності від цього, не нехтувати навчанням заради розваг.

У другому випадку, скажімо, вчитель може розуміти і засудити учня за те, що він не використовується з тим, що в цілому обдарований учень має пов'язати своє майбутнє з гуманітарними науками і відповідно приділяти стільки ж уваги і часу точним наукам.

Важливе значення в міжособистісному сприйманні має ідентифікація, рефлексія і стереотипізація. Розглянемо їх в залежності в проекції на процес сприймання.

Ідентифікація – це усвідомлене або неусвідомлене відображення себе з іншою людиною та іншої людини з собою. Вона базується на досить хибному припущення, що всі люди в подібних ситуаціях відчувають і ведуть себе одинаково. Ми можемо ставити 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, наприклад, люди, які в сильному горі ніби кам'яніють, їх думки і почуття блокуються. І чим сильніше травмуюче переживання, тим спокійнішою зовні виглядає така людина. Ті люди, які відчувають перевагу виливати свої переживання в слізах, схарах, на основі неправильного підходу роблять висновок: "Ну і кам'яний же він (вона), ні слезинки 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 – усвідомити, як він відноситься до суб'єкта сприйняття. Описуючи цей процес, досить часто використовується 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 відомих або передбачуваних явищ, підведення формальних поведінки під визначений еталон. Стереотип – сформований образ людини, яким користуються як штампом. Цей образ формується під впливом узагальненої інформації, отриманої із книг, кінофільмів, думок авторитетних людей, а також узагальнення особистості досвіду людини. Формуються не завжди усвідомлені суб'єктивні еталони, на основі яких оцінюють конкретну людину.

У дослідженнях А. А. Бодальова, який спеціалізувався на особливості сприйняття людини людиною, було виявлено 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; люди з нижче середнього зросту притаманний комплекс неповноцінності, від якого вони прагнуть позбавитися; понаднормативним рівнем активності, бажанням всіма командувати; повні люди більш добре чим худі; тонкі губи – ознака злости 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.

Певна часто надмірна схильність підводити всі враження під визначені стереотипи набуває характеру феномена. В експериментах А. А. Бодальова двом групам студентів показали фотографію однієї і тієї ж людини. Одній групі було сказано, що це – видатний вчений, другій – що це – піонер. Потім пропонувалось описати його зовнішність. У студентів першої групи, весь вигляд даної людини був позитивний, про те, що він багато і напружено працює, добрий, добротливий, очі у нього розумні і ласкаві. Студенти другої групи, навпаки, стверджували, що це портрет людини жорстокої, непримітивної і підступної, деструктивну натуру якої видають її очі і бешкодні.

У буденному житті люди здебільшого не знають прямової причини поведінки іншої людини або знають її зворотно. Тому через дефіцит інформації вони починають інтерпретувати іншим як причини поведінки, так і самі зразки її поведінні більш узагальненні характеристики. Це відбувається через збіг поведінки особи з яким-небудь іншим зразком звичного досвіду людини або на підставі перенесення звичних мотивів поведінки в аналогічній ситуації. Система способів 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 вивчають чотири основні засоби інтерпретації в процесі міжособистісного розуміння:

- 1) аналітичний, коли кожний з елементів зовнішності вив'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 приписуються властивості того соціального типу, до якого вона віднесена на підставі сприймання її зовнішності. Однією з суттєвих ознак міжособистісного розуміння є адекватність, під якою розуміють точність об'єктивності відображення психічного образу іншої людини. Люди, які більше сконцентровані на власному 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 оцінці інших. Особам із спрощеною когнітивною структурою властива вища схильність до проекцій власних станів і точність сприймання. Загалом простежується залежність адекватності міжособистісного розуміння від набутих соціального досвіду.

В. Панфьоров підкреслює, що цінність людини об'єкта міжособистісного розуміння, визначається тими властивостями, які є значущі для людей, що спілкуються з нею. Тому процес інтерпретації розгортається в 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 міжособистісного контакт?
2. Які основні компоненти регулювання поведінки людей вирізняються в міжособистісних стосунках?
3. Назвіть типи міжособистісних стосунків.
4. Що є головним критерієм розрізнення міжособистісних стосунків?
5. Що таке соціальна перцепція?

Що таке каузальна атрибуція?

Поясніть феномени ідентифікації, рефлексії, інкорпорації.

Практична робота

Опітувальник 1. "Психологічна сумісність".

Опітувальник дає можливість спрогнозувати, як будуть відносини з людиною, індивідуальність якої відрізняється від вашої. Він виявить ступінь, збіг або відмінність думок і характеру, які проявляються під час спілкування з іншою людиною.

На окремому листку випишіть в стовпчик номери відповідей. Проти кожного номера проставте у відповідності з вашою думкою:

- ? бали – "правильно", 1 бал – "буває по-різному", 0 – "неправильно".
1. Мені легше запитати дорогу у перехожого, чим згадувати її по схемі.
 2. Люблю вибирати і купувати квіти.
 3. Я стараюся вибирати знайомства, які можуть принести практичну користь..
 4. По-моєму, краще діяти, ніж роздумувати.
 5. Мене дратує неакуратний почерк або неохайність виконана робота.
 6. По-моєму, краще чергування горя і радості, чим однотипне життя.
 7. Вважаю, немає нічого такого, чого не можна було зробити власніми рукою і мозком.
 8. Вважаю, що людині притаманні доброта і такт, це і є нашим важливим.
 9. Мені подобається жартувати над тими, хто здається мені не дуже розумним.
 10. Люблю лижні прогулочки (літом – плавання на довгу дистанцію)

11. Вважаю, що людина, яка не вміє тримати солідно, навряд чи має великий розум;

12. По-моєму, чиста совість важливіша, ніж матеріальна вигода.

13. Впевнений, якщо з людьми поводитися дружливо втрачають почуття відповідальності.

14. У іжі мені більше подобається витонченість, ніж різноманітність.

15. Мені важливо, що про мене думають близькі, думки інших мене не хвилюють.

16. Мені подобається обговорювати прочитану книгу або фільм.

Цей же опитувальник дайте заповнити наступній психологічній сумісності з якою ви бажаєте виявити. Особливо ефективна методика по відношенню до людей, з якими ви найбільш часто вступаєте у взаємодію, 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 непарних номерах висловлювань, запишіть різницю. Для підведення остаточних результатів зверніться до наступного ключа.

Різниця між сумами балів по парних висловлюваннях

До 5 балів	5-10 балів	Понад 10 балів
Ви гармонійна пара і схожі характерами	Ви гармонійна пара і непогано доповнююте один одного своїми характерами	Ви гармонійна пара, але між вами неминучі ситуації вияснення відносин, які викликаються несходжістю характерів
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
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

Тест 1. "Оптимальність взаємодії"

Інструкція: уявіть собі наступну типову ситуацію: необхідно розповісти щось близькій людині (дружині, сину, доньці). Але нічого не виходить, нічого не може дивитися телевізор, щось майструє Словом, зайнятий якою-небудь справою, яка цілком поглинула. Як же бути?

Із запропонованих варіантів вирішення даної ситуації виберіть два, які вам більше всього подобаються, до яких ви звернулись у відповідній ситуації.

1. Візьму також газету і буду читати (чи дивитися телевізор).
2. Буду розмовляти з ним, доки він не здогадається відкласти газету.
3. Скажу, що не ввічливо не звертати на мене увагу.
4. Запитаю, про що це він читає так захоплено, що не відповість, знову повторю запитання.
5. Вийду з кімнати і не буду з ним розмовляти, але він сам не заговорить. Тоді я скажу все, що я про нього думаю.
6. Подумаю: хай читає на здоров'я, поговоримо пізніше. І зайдусь своїми справами.
7. Попрошу почитати вголос або переказати новини.
8. Скажу, що нам потрібно поговорити, коли він закінчить читати.
9. Поставлю запитання ребром: "що потрібно зробити, щоб ти приділяв мені увагу?"
10. Спокійно поясню: нічого не маю проти читання, але зараз мені необхідна твоя увага.
11. Дуже ввічливо та обережно заберу і складу газету, сказавши: "Послухай мене..."
12. Почну говорити з ним на тему, яка напевне його зацікавить, і, заволодівши його увагою, перейду до того питання, яке мене хвилює.

Списання окремих варіантів вибору

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1	0	2	0	3	7	4	0	4	2	6

Ви вибрали два типових для вас способи реагування. Складіть суму балів. Якщо ви вибрали тільки один варіант, складіть суму, яка йому відповідає на два.

Більше 7 балів і більше. Ви вибрали самі оптимальні варіанти. Ви вибрали співрозмовника, не прагнучи подавити чи зневажити його, ви знаходите такий підхід, коли він природно надягає на вас свою відповідь (або над його інтересами) вступає у спілкування з

7-8 балів. Ви не приховуєте образи і робите це в різкій формі. Мабуть, в подібних ситуаціях було б спокійно вяснити (і бажано в розмові з самим собою) чому ця людина так неуважна до ваших слів? Що це вказує чи безтактність з її сторони? А може, це її реакція – опір на вашу безцеремонність, нетактовне відношення в її інтересах?

Менше 3 балів. Ви вимагаєте, щоб оточуючі вас люди за вимогою залишали свої справи і займалися тільки тим, що є вигідно для вас. Але найбільш ймовірно, що подібною манерою ви частіше досягаєте оберненого – посилення або прямої відмови слідувати вашим пропозиціям. А ще підсумком подібних ситуацій буває тривале спілкування взаємних образів.

Опитувальник 3. Визначення деструктивних ситуувань у міжособистісних стосунках (за В. В. Бойко).

Інструкція. Прочитайте наведені нижче судження і відповідь ("так" або "ні"), виражаючи свою згоду або згоду з ними. Будьте уважні і щирі.

1. Мій принцип у стосунках з людьми: довіряй, однак перевіряй.

2. Краще думати про людину погано і помилитися, навпаки (думати дооре і помилитися).
3. Високопоставлені посадові особи, як правило, хитруни.
4. Сучасна молодь розучилася переживати глибоке почуття любові.
5. З роками я став більш потайливим, тому що приходилося розплачуватися за свою довірливість.
6. Практично в будь-якому колективі присутнє заздрість або підсіджування.
7. Більшість людей позбавлені почуття співчуття інших.
8. Більшість працівників на підприємствах установах намагаються прибрати до рук все, щолежить.
9. Більшість підлітків сьогодні виховані гірше, коли б то не було раніше.
10. У моєму житті часто зустрічалися цинічні люди.
11. Буває так: робиш добро людям, а потім школу про це, тому що вони платять невдячністю.
12. Добро має бути з кулаками.
13. З нашим народом можна побудувати супільство в недалекому майбутньому.
14. Нерозумних людей навколо себе бачачи часто, ніж розумних.
15. Більшість людей, з якими приходиться мати відносини, показують себе порядними, однакож по суті інші.
16. Я дуже довірлива людина.
17. Праві ті, хто вважає, що слід більше боятися а не звірів.
18. Милосердя в нашему суспільстві в з найближчому майбутньому залишиться ілюзією.
19. Наша дійсність робить людину безликою.
20. Вихованість у моєму оточенні на роботі - рідка.
21. Я практично завжди зупиняюся, щоб дати на переходжих жетон для телефон-автомата в обмін на
22. Більшість людей готові зробити аморальні вчинки власних інтересів.
23. Люди, як правило, безініціативні в роботі.
24. Більшість людей похилого віку всім демонструє набленість.
25. Більшість людей на роботі любить пліткувати один з одного.

Обробка та інтерпретація даних.

Знамкована жорстокість у ставленні до людей, про них. Про наявність вказаної характеристики вказана такі варіанти відповідей (в дужках вказана кількість нараховуються за відповідний варіант): 1 - так (3 бали); 2 - так (3 бали); 11 - так (7 балів); 16 - ні (3 бали); 21 - ні (3 бали). Максимально можна набрати 20 балів. Чим більше балів, тим більш присутня завуальована жорстокість по відношенню до людей.

Відкрита жорстокість у ставленні до людей. Про наявність вказаної характеристики свідчать такі варіанти відповідей (в дужках вказана кількість нараховуються за відповідний варіант): 2 - так (9 балів); 7 - так (8 балів); 12 - так (10 балів); 17 - так (10 балів); 22 - так (8 балів). Максимально можна набрати 45 балів. Чим більше отриманих балів, тим присутня відкрита жорстокість по відношенню до людей.

Інформований негативізм у судженнях про людей. Вказані в об'єктивно обумовлених негативних судженнях про окремі типи людей та певні сторони взаємодії. Вказаної характеристики свідчать такі варіанти відповідей (в дужках вказана кількість нараховуються за відповідний варіант): 3 - так (1 бал); 13 - ні (1 бал); 18 - так (1 бал); 23 - ні (1 бал). Максимальне число балів - 5, набрати стільки не можна. Однак слід звернути увагу на особливий тип

опитуваних, які демонструють досить виражену жорсткість (завуальовану або і відкриту), водночас немов посягають на окуляри: те, що викликає обґрунтоване неприйняття, вони зауважують.

Схильність робити необґрунтовані узаяви негативних фактів в сфері взаємини з партнерами в спостереженнях за соціальною дійсністю. Про це вказаної характеристики свідчать такі варіанти відповідей: так (2 бали); 9 - так (2 бали); 14 - так (2 бали); 19 - так (2 бали); 24 - так (2 бали).

Максимальна кількість балів - 10. Негативний особистий досвід сплукання оточуючими. Вказує, якою мірою вам пощастило в цьому найближчого кола знайомих і партнерів зі спільнотою діяльності (попередні шкали оцінювали передусім цілеспрямованість та позитивні якості). Про негативний особистий досвід контингенту свідчить: 5 - так (5 балів); 10 - так (5 балів); 15 - так (5 балів); 20 - так (4 бали); 25 - так (1 бал). Максимально можливе число балів - 20.

За всіма шкалами максимально можна набрати 25 балів.

Вправа 1. "Обмін символами".

Кожний член групи придумує собі три особисті символи: 1) псевдонім; 2) мальований розпізнавальний образ; 3) девіз. Додаткова умова: всі символи повинні бути проєктивні, тобто відображати особисті характеристики автора. Всі символи записують на окремі листки, який не підписується. Потім члени групи обмінюються листками. Кожний учень, який отримав новий листок, повинний спробувати дати невідомому автору характеристику. Після цього як характеристика оголошується учасник групи, автор даної символіки дає оцінку тому, наскільки він співпадає з його власним задумом.

Вправа 2. "Надання переваги".

Задання виконується письмово. Кожний учень пише в групі людину, яка за багатьма своїми проявами відповідає йому, і називає п'ять якостей, які йому в цій людині відповідають. Потім кожний учень по черзі читає свою характеристику, а члени групи визначають, до кого вона відноситься.

Потім кожний перераховує п'ять якостей, які йому відповідають в інших людях (без адресації їх будь-яким членам групи). В процесі обговорення встановлюється, які негативні якості в даній групі є найбільш несподіваними.

Вправа 3. "Вуличне знайомство".

Учасники гри створюють пари. Один з учасників відчуває потребу "познайомитися" з іншим як з абсолютно незнакомою людиною, яку він зустрів на вулиці. Для цього він повинен прикладти максимум зусиль, використати всі свої харacterистики, але зберегти нейтральність, так як інший буде старатися уникнути "познайомства". Мета вважається досягнутою, якщо у процесі "познайомства" перший учень узнає умовне ім'я і номер телефону другого.

Перед початком "знайомства" парам потрібно обговорити місце дії, "роль", в якій виступає кожний учень, та встановити мету, яка спонукала первого до зобов'язання, а другого - до уникнення знайомства. Після програвання цієї гри визначається - хто найбільш успішно здійснив з поставленим завданням - "ініціатор знайомства", а хто самий незговірливий незнайомець, який зумів відповідно зіграти образ - зберегти своє "інкогніто".

Вправа 4. "Прийом на роботу"

Один із учнів грає роль особи, яка встановлює роботу, інші члени групи – "комісія", від рішення залежить його прийняття. Комісія дає запитання, пропонує відповідає на них. Після 2-3-х хвилинної взаємодії приймає рішення, бере даного претендента на посаду чи ні. Ситуація ускладнюється тим, що на одну посаду є декілька претендентів (декілька учасників групи проходять через відповідне випробування), потрібно зробити вибір на користь одного. Комісія також аргументувати свій вибір, пояснити, на підставі було надано перевагу.

Література:

1. Бодалев А. А. Личность и общение. – М., 1983.
2. Немов Р. Т. Психология: В 2 кн. – М., 1994.
3. Добрович А. Б. Общение: наука и искусство. – 1990.
4. Психологія: Підручник / Ю. Л. Трофимов, В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.
5. Загальна психологія: Навч. посібник / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – "А.П.Н.", 1999.
6. Корнєєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995
7. Семерченко В. А. Психологія спілкування. – "Магістр-С", 1998.

Тема 8. Розвиток навичок впевненої відмови

1. Відстоювання власної думки – право кожної людини.
2. Особливості права людини відстоювати власну думку.

Основні прийоми протистояння тиску інших.

Видання для самоконтролю.

Практична робота.

Чому не завжди вдається сказати "ні"? Ще французький філософ Епіктед підкresлював: "Та людина, яка сама собі не господар".

Іноді, у кожного в житті іноді бувають ситуації, коли ви говорите "так", не дивлячись на те, що хотів би ви. Чому ми чинимо так, чого насправді не хочемо? Тому що більшість із нас відчуває необхідність "за натовпом", виправдати очікування, не бути винним або заслужити схвалення.

Важливо відмітити, що суспільна думка завжди більша, ніж у ставленні до тих, хто явно її боїться, чим у ставленні до тих, хто до неї байдужий.

Це один цікавий момент: хоч ми і бажаємо відчувати себе вільними, прагнемо не просто відрізнятися від інших, а бути кращими за неї, – виявляється, ми дуже сильно виділяємося на фоні оточуючих.

Право на відмову. Вважається, що уміння відстоювати від непотрібних вам пропозицій, сказати "ні", – це на вас чинять психологічний тиск, – ознака фізично здорової особистості, самодостатності, яка дозволяє себе щасливо.

Якщо ми бажаємо навчитися говорити "ні", то повинні відмінити, що ви маєте право не залежати від того, як до вас відносяться інші. Іноді хочеться сказати: "Вас ніколи не будуть слухати, якщо ви не ризикнете бути неулюбленцем". Ще важливо пам'ятати: право відстоювати свою думку – це право для здорового вияву особистості у людських взаємодіянах. Однак не завжди слід виявляти наполегливість, особливо коли ви маєте контролювати ситуацію. В подібних ситуаціях безглуздо, а можливо і небезпечно, відстоювати свою думку. Краще припинити спілкування. Це стосується

ситуацій, де є загроза фізичної небезпеки, у цьому разі заяві мало чим зможуть допомогти.

Прийоми протистояння тиску. Відтак, якщо схиляють робити те, чого вам не хочеться, в першу оцініть ситуацію: де ви, з ким ви, що роблять оточуючі люди, як вони ставляться до того, що відбувається. Якщо вас виникла нервовість або страх, не потрібно впадати в паніку: це звичайна фізіологічна реакція, яка є застереженням від небезпеки. Ваші очі і вуха інформують вас про те, що відбувається навколо. Довіряйте їм. Як тільки ви усвідомите, що відбувається навколо, подумайте про наслідки:

- Як ви будете себе почувати на наступний день?
- Чи не пожалкусте про прийняті рішення?
- Чи не накличете біду?
- Чи не пошкодить це вашому здоров'ю?

Щоб ви не вирішили, ви повинні усвідомлювати можливі наслідки вчинку. Зваживши всі "за" і "проти", прийміть рішення. Коли ви будете говорити про нього іншим, старайтесь виглядіти і діяти спокійно, навіть якщо відчуваєте неспокій, страх. Дивіться прямо в очі людини. Створіть собі простір (наприклад, не сидіть, якщо та людина, яка вас умовляє стоять) і пам'ятайте, що ви маєте право відмовитися. Старайтесь говорити твердо і ясно рівним голосом. Врахуйте, що сповільнення швидкості мовлення розцінюється як втрата упевненості і жалю з приводу сказаного. А прискорення темпу мовлення (жестикуляції) свідченням того, що співрозмовник все більше надихається занурюється в те, про що він говорить.

Практичні рекомендації як краще діяти в різних ситуаціях.

1. Якщо вас схиляють до вживання спиртних напоїв або наркотиків, ви можете просто сказати: "Ні, дякую". Якщо це сказано з тиском зробіть вигляд, що вам терміново не будь потрібно (зателефонувати, вийти у ванну). Крім того,

оди можете ухилитися від цього заходу: не йти на вечірку, де вживають спиртні напої чи наркотики.

2. Якщо вас схиляють до інтимної близькості, є способів відмовитися від сексу:

- ні, будь ласка, рахуйтеся з моїми бажаннями;
- я не готова до близькості;
- якщо всі займаються цим, то для тебе не складе проблем знайти для себе партнера.
- Якщо вас схиляють до крадіжки, ви можете сказати, що не окупить небезпеку, і ви не бажаєте плямувати свою

ініціативу.

3. Якщо вам пропонують прогуляти уроки, то ви можете сказати: "Я б із задоволенням, але мої оцінки не дозволяють мені такої можливості". А ще можете запропонувати: "Мабуть нам не прогулятися разом після школи?".

Ці фрази не універсальні і вони можуть продовжувати використовуватися. У цьому випадку може виявитися корисним використання принципу "Кращий захист – наступ".

Якщо на вас хто-небудь тисне, спробуйте наступати на тиснення і запитуйте: "Чого ти до мене причепився? Для чого? Що я тобі такого зробив? Чому для тебе це так важливо? Чому я повинен тебе слухати?"

Можна залучити спільника. Звернутися до друга чи іншої людини, що знаходиться поруч: "Послухайте, поясніть мені, що я не хочу" або "Ви тільки послухайте, що він мені не відповіє!"

Якщо вже нічого не допомагає використайте принцип "Ні, а якщо ти будеш наполягати, то я закричу, що ти телефону, напишу" тощо (в залежності від ситуації).

Іноді корисним є компроміс. Ви можете сказати, що відмінно, але відмінно лише деякий час, а потім приймете рішення.

В будь-якому випадку ви повинні пам'ятати, що ви маєте право бути останнім суддею над собою і своїми діяльністями.

Завдання для самоконтролю

1. Чому деяким людям важко сказати "ні"? Можуть бути наслідки невміння протистояти відмовляти в необґрунтованій просьбі?
2. Які умови сприяють впевненій відмові?
3. Охарактеризуйте прийоми протистояння та відмови.
4. Відтворіть алгоритм впевненої відмови.

Практична робота

Вправа "Алгоритм відмови".

Ми розглянемо алгоритм відмови (покроковий) і вибір однієї із альтернатив відмови). Головне – зрозуміло дійсно вам потрібно відмовитися, або ви про це визначилися.

Так, потрібно	Ні, може мене умовляти
Створи собі простір (наприклад, не сиди, якщо той, хто тебе умовляє стойть) і пам'ятай, що ти маєш право відмовитися	Цей алгоритм тобі підходить

Ядерне звернення "Я не можу це зробити, тому що Головна причина"

Допоможи тому, кому відмовляєш. Саме складніше, ніж тобі! ("Не ображайся, я правда не можу!"

Вправа "Уміння сказати "ні"".

Учасники розбиваються на пари і домовляються про те, яку ситуацію вони будуть розігрувати (бажано, щоб вона була реальною: мабуть, кожен зустрічався з такою ситуацією).

важко відмовити кому-небудь). Один партнер іншого, застосовуючи різні прийоми, іншому відмовиться. Відмова здійснюється за певним алгоритмом.

Звернення: "З яким складнощами ви зіштовхнулись з цією вправи? Що нового знайшли для себе?"

Література:

1. Пономаренко Л. П., Белоусова Р. В. Основы психологии для старшеклассников: Пособие для педагога: В 2 ч. / Л. П. Пономаренко, Р. В. Белоусова. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – Ч. 2: Психология общения. – 190 с.
2. Сартан Г. Н. Психотренинги для учителей и педагогов. – М.: АСТ, 2002.
3. Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – Ч. 2: Психология общения. – 190 с.
4. Сартан Г. Н. Психотренинги для учителей и педагогов. – М.: АСТ, 2002.
5. Смит Мануель Дж. Как научится говорить "нет". – М.: АСТ, 2006.
6. Харрис Томас А. Я – хороший, ты – хороший. – М., 1996.
7. Эллис Альберт. Психотренинг по методу Альберта Эллиса. – М.: АСТ, 2002.
8. Эллис Альберт. Психотренинг по методу Альберта Эллиса Альберт. Психотренинг по методу Альберта Эллиса СПб., 1999.

Тема 9. Маніпулювання

1. Поняття про маніпулювання.
2. Причини маніпулювання.
3. Типи маніпулятивних систем.
4. Маніпулятивні способи поведінки в конфлікті.
5. Прийоми протистояння маніпулятору.
6. Завдання для самоконтролю.
7. Практична робота.

Що таке маніпулювання? Кожний із нас зустрівався з ситуацією, коли приходилося чинити далеку та, як того бажаєш. Причому явного тиску ми не зустрічали, а просто стаємо жертвами чиєї-небудь

маніпуляції. Нашими діями, як би крадькома, дуже присмна ситуація.

Маніпуляторами не народжуються, ними зазвичай дуже рано. Так, тільки навчившись ходити, уже знає, що для того щоб отримати своє, її потрібно кричати, іноді лащитися. Думаете, дітям, які плачуть, хочеться плакати? Нічого подібного. Просто вони хотіть отримати від батьків дещо, і сліззи в даний момент.

Маніпуляції стали таким звичайним явищем, перестали їх помічати. Більше всього маніпулятор була хто-небудь, навіть близька і кохана людина, узнає про справжні почуття.

Причини маніпулювання. Що ж змушує використовувати такий стиль? Причини маніпуляції можуть бути наступні:

1. Недовіра (людина ніколи не довіряє собі повідомлено або підсвідомо вона вірити, що її спають інших. Однак їй іншим вона не довіряє).

2. Кохання (кохання – це перемога, досягнута нелегко. Це влада, яка дозволяє маніпулятору зробити особистості річ).

3. Невизначеність (людині важко перенести невизначеність, і вона прагне перебудувати ситуацію вигідну для себе сторону.)

4. Небажання показувати свої справжні емоції вступати у близькі взаємини.

5. Бажання отримати схвалення, сподобатися всім кожному.

Типи маніпулятивних систем. Існує 4 типи маніпулятивних систем.

1. Активний маніпулятор прагне управляти іншими допомогою активних методів. Він може погрожувати, примушувати, шантажувати, навіювати і для вас набагато краще буде йому уступити.

Насмішний маніпулятор удає себе немічним. Він демонструє свою слабкість, невміння справитися з він б'є на вашу жалість.

Конкуруючий маніпулятор сприймає життя як турнір. Він постійно кидає вам виклик і не дає вийти з гри.

Наїдужкий маніпулятор грає в байдужість, прагне відсторонитися від контактів. Він демонструє, що нічого не цікавить і кінець справи для нього не при цьому помітне його скривджене самолюбство. Аби його не образити, йому поступаються.

Прийоми маніпулятора. Маніпулятор може використовувати наступні прийоми:

1. Завлити на оточуючих шквал почуттів, викликаючи зануреність.

2. Приберегти емоції прозапас, щоб скористатися ними пізніше.

3. Прикрашати звичайні почуття, взаємини і старатися зробити їх своєю великою заслугою.

4. Застосовувати погрози. (Ага! Ви так! Ну то я залишу ти!!!)

5. Свідомо і неусвідомлено спекулювати гарним зображенням до себе. (Ти мене не любиш, інакше ти б ...)

6. Постійно удаватися до порівняння себе з іншими, які прихованій докір. (У всіх є, а у мене). Цей трюк використовують діти, маніпулюючи своїми батьками, які розповідають, що у всіх знайомих є, наприклад інтернет, а у них – “нешансних” – до цього часу.

7. Шантажувати вас. (А я розкажу ...).

8. Налаштовувати людей один проти одного.

9. Демонструвати свій пригнічений стан, викликаючи зануреність.

Маніпулятивні способи поведінки в конфлікті. В конфлікті маніпулятори використовують наступні способи боротьби:

маніпуляції. Нашими діями, як би крадькома керуючи, дуже приемна ситуація.

Маніпуляторами не народжуються, ними стають зазвичай дуже рано. Так, тільки навчившись ходити, уже знає, що для того щоб отримати своє, їй потрібно кричати, іноді лаштитися. Думаете, дітям, які плачуть хочеться плакати? Нічого подібного. Просто вони бажають отримати від батьків дещо, і сльози в даний момент – їх вже не перестали їх помічати. Більше всього маніпулятор боїться, чого-небудь, навіть близька і кохана людина, узнає про справжні почуття.

Причини маніпулювання. Що ж змушує людей використовувати такий стиль? Причини маніпулювання можуть бути наступні:

1. Недовіра (людина ніколи не довіряє собі повністю). Усвідомлено або підсвідомо вона вірить, що її спасіння – інших. Однак їй іншим вона не довіряє.

2. Кохання (кохання – це перемога, досягнути якої не легко. Це влада, яка дозволяє маніпулятору зробити з іншими особистості річ).

3. Невизначеність (людині важко переносити невизначеність, і вона прагне перебудувати ситуацію у вигідну для себе сторону.)

4. Небажання показувати свої справжні емоції – вступати у близькі взаємини.

5. Бажання отримати схвалення, сподобатися всім кожному.

Типи маніпулятивних систем. Існує 4 типи маніпулятивних систем.

1. Активний маніпулятор прагне управляти іншими за допомогою активних методів. Він може погрожувати, примушувати, шантажувати, навіювати і для вас набагато краще буде йому уступити.

Пасивний маніпулятор удає себе немічним. Він демонструє свою слабкість, невміння справитися з собою, він б'є на вашу жалість.

3. Конкуруючий маніпулятор сприймає життя як турнір. Він постійно кидає вам виклик і не дає вам вийти з гри.

4. Байдужий маніпулятор грає в байдужість, прагне відсторонитися від контактів. Він демонструє, що уже нічого не цікавить і кінець справи для нього не важливий, при цьому помітне його скривджене самолюбство. Його щоб його не образити, йому поступаються.

Прийоми маніпулятора. Маніпулятор може використовувати наступні прийоми:

1. Звалити на оточуючих шквал почуттів, викликаючи у них розгубленість.

2. Приберегти емоції прозапас, щоб скористатися ними в будь-який час.

3. Прикрашати звичайні почуття, взаємини і старатися заслужити їх як свою велику заслугу.

4. Застосовувати погрози. (Ага! Ви так! Ну то я залишу твою!)

5. Свідомо і неусвідомлено спекулювати гарними уявленнями до себе. (Ти мене не любиш, інакше ти б ...)

6. Постійно удаватися до порівняння себе з іншими, пістити прихований докір. (У всіх є, а у мене). Цей трюк часто використовують діти, маніпулюючи своїми батьками, коли розповідають, що у всіх знайомих є, наприклад комп’ютер, а у них – “нешасних” – до цього часу.

7. Шантажувати вас. (А я розкажу ...).

8. Налаштовувати людей один проти одного.

9. Демонструвати свій пригнічений стан, викликаючи уважність із співчуття.

Маніпулятивні способи поведінки в конфлікті. В конфлікті маніпулятори використовують наступні способи боротьби:

1. Передчасні вибачення.

2. Відмову приймати боротьбу серйозно.
3. Утеча, прагнення уникати конfrontації обличчя, наприклад мовчання у відповідь на докори.
4. Використання інтимних знань про партнера.
5. Ланцюгове реагування: "домішування", відносяться до справи для того, щоб організувати атаку.
6. Спеціальне створення і підсиленняemoційного дискомфорту.
7. Зрада.
8. Непрямий напад, наприклад на деяку особу, що містять цінність для партнера, "удар рикошетом".
9. Удавання, що погоджуються з точкою партнера, але тільки заради короткочасного миру.
10. Дають обіцянки, але не роблять ніяких спроб виконати.
11. Вимагають набагато більше, чим партнер дати.

Що можна протиставити маніпулюванню. Дій, що використовуються маніпулятором дуже великі, але же потрібно реагувати, якщо випадковість або необхідні звели вас з таким співрозмовником?

Перш за все спробуйте зрозуміти, хто перед вами, тобто розгадайте маніпулятора. А далі вирішуйте – принайменше його гру або ні. Якщо за певних причин ви не бажаєте його прийняти, скажіть йому про це прямо, але дипломатично. Досить часто цього вистачає, щоб зацікавити у спілкуванні з вами людина змінила свою тактику.

Якщо раптом така відкрита розмова не дала результатів, а спілкування все ж таки не уникнути, то у випадку головне правило – не піддаватися на провокації, зберігати спокій і достойнство. Одна із самих ефективних технік дії на партнера – техніка ігнорування. Завжди може бути нечуття, не помітити, не надати значення, не знецінити. А знецінити зусилля і "мистецтво" маніпулятора це уже не мало.

Завдання для самоконтролю

- ||| що таке маніпулювання?
- ||| є існують причини маніпулювання?
- ||| ви знаєте типи маніпулятивних систем?
- ||| можливі прийоми маніпулятора?
- ||| що можна протиставити грі маніпулятора?

Практична робота

Вправа "Прийоми спілкування".

1. Зчитується 12 рекомендацій Дейла Карнегі. Потрібно відповісти на питання, які прийоми відносяться до відкритого спілкування, сприяючи прихильності людей до вас, а деякі – до закритого.
2. Проявляйте ширий інтерес до інших людей (С).
3. Хай ваш співрозмовник відчує, що ідея належить вам (С).
4. Якщо ви помилились признайтесь у цьому (М, С).
5. Посміхайтесь (С).
6. Нам'ятайте, що для людини звук її імені є самим чарівним звуком людської мови (С).
7. Проявляйте співчуття до думок і бажань інших (С).
8. Будьте хорошим слухачем. Заохочуйте інших повідомляти вам про себе (С).
9. Викликайте благородні спонуки (М).
10. Кидайте виклик (М).
11. Ведіть розмову в колі інтересів вашого співрозмовника (С).
12. Дайте людям відчути їх значимість (С).
13. Робіть так, щоб людям було присміно виконувати те, що ви відповідно відкажете (М).

Дискусія "Що заважає відкритому спілкуванню"

Вибирається учень, який бажає зіграти маніпулятором, готовий відстояти таку форму спілкування як найменш ефективну. Йому пропонуються опорні питання, але разом з тим щоб він мав можливість продумати свою позицію.

- Чи був у житті випадок, завдяки якому ви зробили висновок, що за допомогою маніпулювання можна дістати більшого, чим спілкуючись відкрито?

- Не боїтесь втратити довіру людей?
- Чи часто люди розкривають вашу гру?

що "купуються" довірливі люди?

- Які способи маніпулювання використовують шкільному житті?

- Чому люди стають маніпуляторами?
- Чи згодні ви з висловом Маккіавеллі: "Виправдовує засоби?"

Література:

1. Бодалев А. А. Личность и общение. – М., 1983.
2. Семиченко В. А. Психологія спілкування. – К.: "Магістр-S", 1998.
3. Психологія: Підручник / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П.А, Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.
4. Сміт Мануель Дж. Как научится говорить "нет". СПб., 1996.
5. Харрис Томас А. Я – хороший, ты – хороший. – М., 1993.
6. Пономаренко Л. П., Белоусова Р. В. Основы психологии для старшеклассников: Пособие для педагога: В 2 ч. – М.: Гуманіт. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – Ч. 1. Психология общения. – 190 с.

Тема 10. Конфлікти та шляхи виходу з них

1. Конфлікт.

2. Види конфліктів.

3. Стилі поведінки у конфлікті. Вибір стилю поведінки.

4. Правила розв'язання конфліктних ситуацій.

5. Раціонально-інтуїтивна модель оволодіння 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, думок, переконань, установок окремих людей, груп, і навіть, держав.

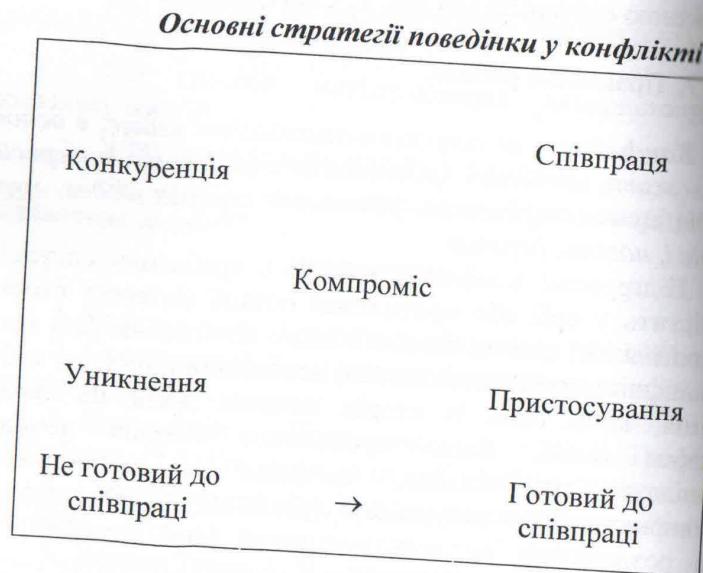
Підґрунтям конфлікту завжди є проблемна ситуація, що містить у собі або протилежні позиції (інтересу сторін, що протилежні цілі чи засоби їхнього досягнення). Для того, щоб конфлікт почав розвиватися, необхідний інцидент, тобто ситуація, коли одна із сторін починає діяти на шкоду інтересам іншої. Якщо протилежна сторона починає діяти 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 чоловіка уже є конфліктом. Багато раз на день в дрібницях чоловіко винчає себе, як вчинити правильно);
- 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 (співвідношенням влади).

Причини конфліктів можуть бути різні, здебільшого поведінки та досвіді, а також неефективність комунікації (недоліки у передачі інформації, неоднозначність кризових розуміння та ін.).



На графіку видно можливі стилі поведінки людей у конфліктній ситуації:

Уникнення. Коли учасники конфлікту не наполягають на власній позиції або позиції інших.

Пристосування. Коли учасники конфлікту поступаються перед вимогами інших.

Конкуренція. Коли кожен із учасників домагається задовілення своїх потреб і наполягає на своїй позиції на позиції інших.

Компроміс. Як видно на графіку, це серединна позиція, яка однаково враховани позиції учасників конфлікту, проте обидві сторін задоволені лише частково. Компроміс повністю не задовільняє потреби сторін, що виступають.

Співпраця або **співробітництво.** Коли учасники конфлікту з повагою ставляться як до своєї позиції, так і до позиції інших. Обидві сторони готові співпрацювати, щоб отримати загальноприйнятне рішення, яке максимально задовільняє інтереси кожного.

Вибір стилю конфліктної поведінки.

Визначити переважний стиль поведінки у конфлікті можна за методикою Томаса-Кілмана (див. “практична методика”). Кожен із стилів поведінки у конфлікті може бути переважним чи меншем доречним залежно від ситуації.

Уникнення:

- 1) коли предмет суперечки тривіальний, зовсім нічийний або коли на перший план виходять інші, важливіші проблеми;
- 2) коли ви відчуваєте, що немає ніяких шансів задовільнити свої вимоги, наприклад, коли ви не можете зможливості щось змінити, наприклад, чиєсь особисті риси;
- 3) коли потенційна шкода від конфлікту для обох сторін переважає вигоду від його вирішення;
- 4) для того, щоб дати людині можливість “охолонути”;
- 5) коли вам потрібно більше часу для збирання інформації;
- 6) коли інші можуть урегулювати цей конфлікт краще.

Приєднання:

- 1) коли ви розумієте, що помиляєтесь. Дає змогу висловити кращу позицію, навчитися в інших, показати, що ви є розсудливою людиною;
- 2) коли предмет конфлікту є набагато важливішим іншої сторони, ніж для вас самих. Дає змогу задовільнити 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 проекспериментувати і повчитися на власних помилках.

Конкуренція:

- 1) коли важливими є швидкі й рішучі дії, наприклад надзвичайних обставин;
- 2) у вирішенні важливих питань, коли треба застосувати непопулярні дії, наприклад, для зменшення витрат, дотримання непопулярних правил, зміщення дисципліни;
- 3) у питаннях, життєво важливих для вашої роботи, коли ви знаєте, що маєте рацію.

Компроміс:

- 1) коли цілі менш важливі й не варто зусиль або коли ви бачите, що застосування інших стилів не приведе до вирішення конфлікту;
- 2) коли обидва опоненти мають однакове повноваження (владу) і не можуть поступитися один одному;
- 3) для досягнення тимчасових домовленостей у вирішенні складних питань;
- 4) для досягнення прийнятого рішення за браком часу.

Співпраця:

- 1) для досягнення згоди, враховуючи позицію інших у загальноприйнятому 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 ділити ваші власні припущення та зрозуміти думку іншої сторони;

- 4) для того, щоб поєднати різні погляди;
- 5) для подолання поганих настроїв, що заважають погодити стосунки між людьми.

Правила розв'язання конфліктних ситуацій:

1. Потрібно завжди з'ясувати джерело і предмет конфлікту.
2. Ніколи не варто розширювати предмет конфлікту, збільшувати число претензій, особливо емоційного характеру, але треба з'ясувати основну причину, яка є стержнем конфлікту. Зрозуміти, для чого потрібний конфлікт: досить з'ясувати, чому виникає причина конфлікту, або він розв'язується.
3. Необхідно уважно відноситися до обох конфліктуючих сторін, до ініціатора і того, кого ініціатор винувачує, з'ясувати чого домагається ініціатор. (Може винувачувати, з'ясувати чого домагається ініціатора. (Може домагатися: самоствердження, задоволення своїх амбіцій, домагатися принизити іншого).
4. В конфлікті ніколи не повинно бути переможця, але він далі не розвивався.
5. Не можна переоцінювати заслуги одних і недооцінювати заслуги інших.
6. Потрібно пам'ятати, що кожна людина має індивідуальність і тому потрібно вміти прийняти точку зору іншого, а не все оцінювати лише зі своєї дзвініці.

Раціонально-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 запитання. Для того, щоб навчитися цьому, потрібний деякий час, тому з початку ви будете задумуватися над відповідями. Але з часом ви приймете цей підхід і вибір буде спонтанним. Варіанти будуть одночасно як би висвітлюватися у вашій

свідомості, і ви інтуїтивно зупините свій вибір на тих, які хотілося б здійснити в конкретному випадку.

В схемі наведені запитання і відповіді спроектовані. Надалі буде описано, як і коли застосовувати кожну з цих, щоб, потрапивши в конфліктну ситуацію, ви змогли переглянути варіанти і вибрати найкращий.

Контроль емоційної сфери

Подолання двох видів емоцій, які відносяться до основних джерел конфлікту, - роздратування і недовіри.

Коли необхідно стимувати своє роздратування:

- Ваше роздратування живить роздратування людей.
- Емоційний нагрів збільшується, не результату.
- Ваш гнів частково уже знайшов свій вихід.
- Необхідно разом подумати над вирішеннями проблеми в майбутньому і не згадувати минуле.

Як стимати своє роздратування?

- Наказувати собі зупинитися.
- Використовувати різноманітні способи самозаспокоєння.
- Запропонувати стимати роздратування обох, 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 і 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 і допомогти.

Коли необхідно махнути рукою і вийти?

Коли роздратування і злість дуже високі.

Відчуваєте, що ситуація стала нестерпною: думаєте про неї, відчуваєте все більше роздратування і

відчуття від вашого роздратування і недовіри.

- Взаємовідносини не варти емоційних витрат.
- Немає необхідності зберегти взаємовідносини.
- Немає реального способу вирішити проблему або змінитися від вашого роздратування і недовіри.

• Ви хочете йти далі.

Щоб легше “виягувати” уроки із конфліктних ситуацій, запам’ятайте наступні поради:

1. Подумайте, чому вас може навчити конфлікт.
2. Запитайте у внутрішнього голосу, чому можна змінитися, яку користь можна мати із цього неприємного досвіду.

3. Відведіть конфлікту відповідне місце:

- a) не дозволяйте негативному життєвому досвіду збити себе шляху;
- b) визначте власну позицію і, виходячи з неї, не дозволяйте впливу на вас інших людей;
- b) 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:

- a) навчіться прощати самого себе;
 - b) 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 перепоною:

- а) уникайте недобрих людей, які засуджують
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 “виягуванню” 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, в якій 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.
- а) я завжди наполегливо прагну досягнути свого;
б) я стараюсь заспокоїти іншу людину і головним чином зберегти наші відносини.
- а) я стараюсь знайти компромісне рішення;
б) іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
- а) улагоджуючи суперечливу ситуацію, я весь час стараюсь знайти підтримку в іншого;
б) стараюсь робити все, щоб уникнути даремної напруги.
- а) я намагаюся уникнути неприємності для себе;
б) я стараюсь добитися свого.
- 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.
- а) я завжди настійливо прагну добитися свого;
б) я спочатку стараюсь визначити, в чому полягають інтереси і суперечливі питання.
- а) думаю, що не завжди потрібно хвилюватися через можливі суперечності;
б) я докладаю зусиль, щоб добитися свого;
- а) я твердо прагну добитися свого;
б) я намагаюся знайти компромісне рішення.
- а) спочатку я прагну чітко визначити, в чому полягають інтереси і суперечливі питання;
б) я стараюсь заспокоїти іншого і зберегти наші відносини.
- а) я часто уникаю позицій, яка може викликати суперечки;
б) я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде назустріч.
- а) я надаю перевагу середній позиції.
б) я настоюю, щоб все було зроблено по-моєму.
- 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 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 даремних напруги.
- 18: а) якщо це зробить іншу людину щасливою, я дам йому можливість настоїти 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 тим, щоб з часом вирішити їх остаточно.
- 20: а) я прагну негайно подолати наші розбіжності;
б) я стараюсь знайти найкращий варіант виграну для обох.
- 21: а) проводячи переговори, стараюсь бути уважним до бажань іншого;
б) я завжди схилюсь до прямого обговорення проблем між моєю позицією і точкою зору іншої людини;
- 22: а) я прагну знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини;
б) я віdstoюю свої бажання.
- 23: а) як правило, я стурбований тим, щоб задовільнити 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.
- а) я прагну показати іншому логіку і переваги моїх поглядів;
б) ведучи переговори, я стараюсь бути уважним до бажань іншого.
а) я звичайно пропоную середню позицію;
б) я майже завжди стурбованій тим, щоб задовільнити інтереси кожного з нас.
а) часто я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки;
б) якщо це важливо для іншого, я дам йому можливість стояти на своєму.
а) завжди я настійливо прагну досягнути свого;
б) влаштовуючи ситуацію, я завжди прагну знайти підтримку в іншого.
а) я пропоную середню позицію;
б) думаю, що не завжди потрібно хвилюватися через суперечки, які виникають.
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 описаній методики. Підраховується кількість індексів, введеніх всередині кожної колонки.
- | Показники | | | | | Номери п/п | Показники | | | | |
|-----------|----|-----|----|---|------------|-----------|----|-----|----|---|
| I | II | III | IV | V | | I | II | III | IV | V |
| | | | A | б | 16 | Б | | | | а |
| а | б | а | | б | 17 | А | | | | б |
| | | | | б | 18 | | | б | | а |
| б | | а | | | 19 | | а | | б | |
| | | | | Б | 20 | | а | б | | а |
| а | б | | | А | 21 | | б | | | а |
| | | | б | А | 22 | Б | | а | | б |
| б | | | | | 23 | | а | | б | |
| | | | | А | 24 | | | б | | а |
| а | | б | | | 25 | А | | | | б |
| | | | | | 26 | | б | а | | |

12			б	A		27					
13	б		а			28	A	б			а
14	б	а				29					
15			Б	а	30		б		а	б	

Ітого балів:

- По I – Конкуренція
- По II – Співпраця
- По III – Компроміс
- 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 думаете.
 3. Теплі слова розтоплюють холодні серця.
 4. Послуга за послугу.
 5. Давай прихід і подумаємо разом.
 6. Під час суперечки заслуговує похвали той, хто перший замовкне.
 7. Чия сила, того й правда.
 8. Солодкі слова роблять солодким рух уперед.

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 близьку, хто примушує своїх ворогів тікати вrozтіч.
13. Убий ворога свою 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 нові 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 нещають 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 доброе.
25. Відкрито говори про свої конфлікти і йди їм навстріч – тільки це приведе до їх найкращого вирішення.
26. Найкращий спосіб уладження 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 прихильністю.

34. Якщо двоє йдуть на компроміс, то справедливе рішення гарантоване.

35. Правди можна добитися, воюючи та воюючи, Стратегії розв'язання конфліктів, які визначають за допомогою методики

1. **Черепаха** (втеча). Черепахи втікають і ховаються під своїм панциром, щоб обминати конфлікти. Вони відмовляються від власних цілей та стосунків. Вони тримаються далі від суперечливих запитань, через які виникає конфлікт, так і від людей, до яких він причетний. Вони почивають безпомічними. Вони вважають, що намагатися вирішувати конфлікт – справа повністю безнадійна. Вони переконані, що легше втекти (фізично та психологічно) від конфлікту, ніж зіткнутися з ним.

2. **Акула** (примус). Акули намагаються перемагати опонентів тим, що силоміць примушують їх прийняти 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 жалює, коли вони комусь подобаються, чи проявляє хтось до їх прихильність. Акули переконані, що конфлікти вирішуються тоді, коли один перемагає другого, який програє. Вони починають бути переможцями. Перемога, на їхню думку, дає людям почуття гордості та успіху. Поразка викликає почуття безсилия, неадекватності і невдачі. Вони намагаються здобути перемогу, приголомшуючи суперників, нападаючи раптово, також залякаючи або загрожуючи їм з позиції сили.

3. **Плюшевий ведмедик** (згладжування).

Ведмедіків – стосунки найважливіші, а власні цілі не мають великого значення. Ведмедики хочуть подобатися, хочуть, щоб усі їх любили і цінували. Вони вважають, що краще уникнути конфлікту заради гармонії, і впевнені, що конфлікт не можна обговорювати без шкоди для стосунків.

завдавати болю, ображати, псувати стосунки під час конфлікту. Щоб зберегти стосунки, вони готові пожертвувати іншими цілями. Плюшеві ведмедики немовби кажуть: "Я пожертвую власними цілями, робіть все, що ти хочеш, аби мені я тобі подобався". Плюшеві ведмедики намагаються зменшити конфлікт, боячись зіпсувати стосунки.

4. **Лисиця** (компроміс). Лисиці невибагливі як у своїх відносинах, так і в стосунках з іншими людьми. Лисиці шукають компроміс. Вони пожертвують частиною своїх домагань під час конфлікту і переконають іншу особу поступитися теж частиною часткою своїх цілей. Вони шукають такого рішення конфлікту, коли обидві сторони мали вигоду – "золоту середину", між двома крайніми позиціями. Вони готові пожертвувати заради досягнення згоди для спільногодобрея як у своїх домагань, так і в стосунків.

5. **Сова** (конfrontація). Сови дуже високо цінують чесноту та стосунки. Вони розглядають конфлікти як проблему, яку потрібно розв'язувати, і шукають таке рішення, яке задовольнило як їхні власні цілі, так і цілі супротивної сторони в конфлікті. Вони сприймають конфлікти як засіб змінення стосунків шляхом послаблення напруження між двома людьми. Вони намагаються розпочати дискусію, яка буде конфліктом як проблемою. Шукаючи рішення, які б задовільнили як їх самих, так і іншу особу, сови підтримують конфлікт. Сови не заспокоюються доти, доки не знайдене рішення, яке задовольнило і власні, і чужі цілі. Вони також не зуперуються доти, доки неповністю не спаде і негативні почуття повністю зняті.

Порахунок кількості і набраних балів

	Примус	Згладжування	Компроміс	Конfrontація
	3	4	5	
	8	9	10	

11	12	13	14
16	17	18	19
21	22	23	24
26	27	28	29
31	32	33	34

Чим більшою є загальна сума балів за стратегією розв'язання конфліктів, тим частіше ви буде застосовувати цю стратегію. Чим менша загальна сума балів, тим рідше ви користуєтесь нею.

Тест 3. "Якщо вам настутили на ногу..."

Інструкція: - "Скористайтеся тестом, вибравши по одній відповіді на кожне поставлене запитання".

1. В громадському транспорті почалася суперечка підвищених тонах. Ваша реакція?
 - а) не приймаю участі;
 - б) коротко висловлююсь на захист сторони, яку вважаю, має рацію;
 - в) активно втручаюся, чим "викликаю вогонь на себе".
2. Чи виступаєте ви на зборах з критикою керівництва?
 - а) ні;
 - б) тільки якщо маю для цього достатню основу;
 - в) критикую з кожного приводу і не тільки керівництво, але й його захисників.
3. Чи часто сперечаетесь з друзями?
 - а) тільки якщо вони не образливі;
 - б) лише з принципових питань;
 - в) суперечки – моя стихія.
4. Черги вийшли в наше життя. Як ви реагуєте, якщо небудь йде в обхід?
 - а) обурююсь, але тільки в душі, і мовчу – собі дорожу;
 - б) роблю зауваження;
 - в) проходжу вперед і починаю спостерігати за порядком.
5. Вдома на обід подали недосолене блюдо. Ваша реакція?
 - а) не буду підімати крик через дрібниці;
 - б) мовчки візьму солонку;
 - в) не утримаюсь і, може бути, демонстративно відмовлюсь від їжі.

а) на вулиці або в транспорті вам настутили на ногу...
 б) обуренням подивлюся на кривдника;
 в) зуко зроблю зауваження;

а) висловлююсь, не соромлячись у виразах.
 в) хто-небудь із близьких купив річ, яка вам не подобається...
 а) промовчу;

в) обмежуюся коротким тактовним коментарем;
 в) влаштую скандал.
 а) новезло в лотереї. Як ви до цього віднесетесь?
 в) постараюсь здаватися байдужим, але в душі дам собі ще піколи більше не брати участі в ній;

а) не приховаю суму, але поставлюся до цього з жартом,
 в) інчики взяти реванш;

а) програш надовго зіпсую настрій.

Якщо ви набрали:
 від 20 до 24 балів – ви тактовні і миролюбні, легко відноситеся до суперечок і конфліктів;
 від 11 до 19 балів – у вас слава конфліктної людини, але вправді ви конфліктуєте лише тоді, коли немає іншого вибору та інші знаряддя вичерпали себе.
 До 10 балів – суперечки і конфлікти – це повітря, без якого ви не можете жити. Люблячи критикувати інших, ви не заслухаєте зауважень на свою адресу. Дуже важко тим, хто відчувається поруч з вами – ви можете його "з"їсти живцем".

Література:

1. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна
 психологія: Підручник. – К.; 1995.
2. Рибакова М. М. Конфлікт в соціальному взаємодії. – Улан-Удэ: УГДУ, 1991.

3. Джэнни Грехем Скотт. Конфликты: пути преодоления. К.; - 1991.

4. Карен Хорни. Наши внутренние конфликты. Петербург., - 1997.

5. Практическая психология для менеджеров. 1996.

6. Практикум по основам психологии. Текущий хрестоматия. Учебное пособие для студентов мед. вузов. Сост. – В. А. Мельников. Симферополь: «Сонат», 1997.

Тема 11. Прийоми викликання до себе уваги, самопрезентація

1. Поняття про знаки уваги.
2. Складові самопрезентації.
3. Завдання для самоконтролю.
4. Практична робота

Знаки уваги. Перше враження про людину дуже важливим для встановлення контакту з нею. Ми з досвіду, що перше враження про людину може так і перешкоджати контакту з співрозмовником; більше досить часто воно визначає всі наші подальші взаємини з людиною.

Знаки уваги – це висловлювання або дії, звернені людині, які мають покращити її самопочуття і позитивні емоції, радість. Щоб прихилити людей до себе, дуже важливо уміти виявляти знаки уваги, до яких в чергу відносяться компліменти. **Комплімент** – один із знаків уваги, що виражається у вербальній формі. Уміння робити компліменти – це спеціальне мистецтво, якому треба навчитися.

Виділяють декілька функцій компліментів, допомогою компліменту можна:

- прихилити до себе;
- викликати позитивні емоції;

стимулювати певну дію (наприклад: “Ти ж такий хороший, навіть ти не можеш допомогти мені вирішити цю проблему”);

навіяти впевненість у перемозі, зняти “зажим” (наприклад: “Ти так гарно умієш говорити і виглядаєш так краснощо, що тобі важко відмовити!”);

викликати каяття (наприклад: “Я завжди вважав, що ви не можете на довіряти, як же ти міг так вчинити?”).

Конструктивні компліменти бувають:

прості (типу: “Ти добра людина, Вася?”);

у формі порівняння-метафори (“Ти – як травнева квітка”);

у формі антитези (свої якості трішки принижуються, а якості достоїнства співрозмовника). (наприклад: “Мені варто відмінити твоєї рішучості”);

у формі парадокса (початок негативний, а кінцівка – позитивна) (“Спочатку ти здався мені нудним і з тобою не відчуваюся, а пізніше, пізнавши тебе більше, я зрозуміла, що ти можеш бути дуже хорошим другом”);

непрямий комплімент (хвалити об'єкти кохання і захоплення, хобі). (наприклад: “Який прекрасний у вас щеня!”, “Ваша собачка така пухнаста” тощо).

Компліменти можуть мати різну спрямованість:

на зовнішність;

на внутрішній світ людини (ці компліменти значно важливі перед першими за свою дією);

на професійні якості (майте на увазі, що нічого не буде приемнішим для вчителя, чим позитивна оцінка його професійних здібностей);

на об'єкти гордості, кохання, хобі.

Об комплімент дійсно виявився компліментом, який дотримуватися наступних правил:

єдно повинен бути тільки один і позитивний.

подвійного змісту. Остерігайтесь зачепити слабке

2. Без гіпербол. Не захоплюйтесь перебільшеною можна назвати ледаря великим трудівником.

3. Якщо людина впевнена, що у неї феноменальна розвинута певна якість, то комплімент з цього приводу сприймається як банальність.

4. Без претензій. Не хваліть те, чого людина не бажає собі удосконалювати.

5. Без повчань. Комплімент констатує певну якість, яку не містить рекомендацій щодо її покращення.

6. Без приправ. Не добавляйте протилежного коментарій. "Руки золоті – але язичок!" Утримуйтесь від "ложки дьогту".

7. Найкращий комплімент – на фоні антикомпліменту собі.

Похвала і підтримка. Похвала – оціночне судження, якому людина порівнює себе з іншими, причому є порівняння на її користь.

Похвала викликає неадекватні емоції в таких випадках:

- коли вас хвалять за те, що ви насправді вважаєте негідним похвали;

- коли вас хвалить людина, яка не користується вашою повагою, яку ви вважаєте недостатньо компетентною, щоб вас оцінювати;

- коли вас хвалять, порівнюючи з іншими, хай і на вашу користь, але виникає відчуття, що не вас хвалять, а сwarzять іншого.

Підтримка – знак уваги, висловлений людині у ситуації, коли вона об'єктивно неуспішна (наприклад, "Нічого страшного, у всіх бувають помилки! Наступного разу у тебе це обов'язково вийде!"). Підтримка виключає порівняння з ким-небудь, окрім самого себе.

Самопрезентація. Щоб викликати сприятливі враження про себе, викликати у партнера бажання спілкуватися з вами, потрібно пам'ятати про психологічні механізми міжособистісного сприйняття. Дуже важливо, що також, є здатність до ефективної самопрезентації.

Самопрезентація – це уміння впливати на процес створення свого образу у партнера, тобто "подати" себе у позитивному світлі.

Управління сприйняттям партнера відбувається за допомогою звертання уваги на ті особливості зовнішнього вигляду, своїх поведінки, уявлення про ситуації, які "викликують" відповідні механізми сприйняття.

Якщо ви бажаєте навчитися викликати потрібне вам сприйняття, то повинні пам'ятати про "ефект ореолу" – позитивні асоціації, які викликають переваги, привабливості і ставлення, що впливають на сприйняття.

Фактор привабливості. Фактор привабливості у людини, неманіпулятивному спілкуванні виявляється в компетентності. У спілкуванні важливо викликати враження компетентності, яка знає про що говорить. Самоподача переваги компетентності має дуже велике значення для людей, компетентність яких передбачає ділове професійне спілкування з колегами, партнерами, колегами, юристами, педагогами і багатьох інших.

Якщо показати перевагу за допомогою одягу дуже просто, то проявити перевагу у манері поведінки, знанні предмета розмови значно складніше. Ознакою компетентності у цьому випадку, є незалежність суджень, аргументованість точок зору, розкутість і простота, за якою стоїть впевненість у собі.

Самоподача привабливості і демонстрація ставлення. Правило самоподачі і привабливості дуже просте: не одяг робить нас привабливими, а та робота, яка витрачена нами на його приведення у відповідність з нашими даними. Учиться подобатися!

Самоподача переваги і привабливості за значенням, частотою вживання значно програють демонстрації певного ставлення. Дійсно, завжди дуже важливо уміти показати партнери своє ставлення до нього – частіше гарне, але іноді й не дуже. Способи самоподачі ставлення можна розподілити на вербалні і невербалні. Дуже важливо, щоб вербалні і невербалні знаряддя не суперечили один одному: невербалні знаряддя не суперечили один одному:

спів~~гадання~~ не викликає довіру до людини. Неправильні спрощення справляє “неконгруентність”: коли, наприклад, висловлюється подяка або похвала з “кислім” або відповідом, зверхньою посмішкою.

Завдання для самоконтролю

1. Як ти розумієш знаки уваги?
2. Що ти знаєш про спрямованість компліментів?
3. Назви правила вживання компліментів.
4. Чим відрізняється похвала від підтримки?
5. Що таке самопрезентація?
6. Які ефекти міжособистісного сприймання і фактори привабливості можуть використовуватися для ефективної самопрезентації? Охарактеризуйте їх.

Практична робота

Вправа “Комплімент”.

Учням пропонується розбитися на пари і зробити одному по одному компліменту, використовуючи отримані знання. Кожний повинен також подякувати зроблений комплімент таким чином, щоб обом було приемно обговорення. Що було легше: робити комплімент чи відповідати на нього?

Вправа “Самопрезентація”.

Потрібно розіграти ситуації, в яких один учасник спробує створити потрібне йому враження на співрозмовника. А інші повинні згадати, який із способів самопрезентації використовувався і яка при цьому ставилася мета. Підведення підсумків.

Література:

1. Григор'єва Т. Д. Основы конструктивного обговорення. – Новосибирск., 1997.
2. Практикум по основам психології. Тексты и методики. Учебное пособия для студентов мед. ин-тов. / В. А. Мельников. Симферополь: «Сонат», 1997.
3. Пономаренко Л. П., Белоусова Р. В. Основы соціально-комунікативної культури особистості: Психологія для старшокласників: Посібник для педагога: В 2 кн. / М. Гуманіт. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – Ч. 2: Соціальна комунікативна культура особистості: Психологія общения. – 190 с.
4. Психологія: Підручник / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.

Тема 12. Соціально-комунікативна культура як основа особистісного росту і самовираження особистості

1. Поняття про соціально-комунікативну культуру.
2. Ідентифікація, емпатія – складові соціально-комунікативного розвитку особистості.
3. Соціально-комунікативний досвід особистості.
4. Завдання для самоконтролю.
5. Практична робота.

Соціально-комунікативна культура особистості може бути означена як певний ступінь єдності комунікативних і соціальних властивостей індивіда і виявляється у його вмінні використовувати різноманітні життєві проблеми засобами комунікації, налагоджувати міжособистісні взаємини на різних рівнях, здійснювати адекватну адаптацію й соціалізацію у суспільстві.

Соціально-комунікативна культура ґрунтується на певному рівні знань, зміст яких розкривається у правилах, нормах, цінностях, прийнятіх у соціумі та є основою для їх практичного втілення у міжособистісних взаєминах. Зокрема, на основі соціальних норм і цінностей у людини формується

певне ставлення до своєї поведінки, партнерів зі спілкуванням взаємодії, а також до членів референтної групи та суспільства в цілому. Зважаючи на це, норми, цінності виступають як особистості умовою, засобом, основою, продуктом соціальної дійсності, оскільки лише завдяки їм виробляється ціннісне ставлення до інших повсякденного життя, через їх призму актуалізуються самоціннісні потенціали та комунікативні можливості.

Знання людиною особливостей міжособистості взаємодії, комунікативного процесу забезпечує ефективність спілкування з ровесниками, оточуючими людьми.

Стрижневу роль у становленні соціально-комунікативної культури особистості відіграє рівень освіти, якою складових соціального інтелекту як специфічного когнітивного утворення, яке забезпечує ефективність спілкування з оточуючими та знаходить свій вираз в творчо підходити до питань взаємовідносин з іншими людьми.

Соціальний інтелект є особливою здатністю особистості, яка формується у процесі діяльності в соціумі, та характеризується як здатність до спілкування, соціальної взаємодії й пов'язана з умінням творчо мислити й творчо підходити до вирішення проблемних ситуацій у ході спілкування і взаємодії з іншими людьми та їхнім оточенням.

Для характеристики соціально-комунікативного процесу необхідно визначити, наскільки повно та якістю партнер зі спілкування здатен розуміти іншого та самого себе. Від цього значною мірою залежить темп ефективності взаємодії між ними. До процесу розуміння вихованцями однієї з груп включається механізм рефлексії. Саме тому одні з найважливіших складників соціально-комунікативної культури – рефлексія. Це вже не просто знання або розуміння іншого, а знання того, як інший розуміє свого партнера, свого відповідника, подвоєний процес дзеркального відображення один відносно другого, глибоке, послідовне взаємовідображення, змістом якого є рефлексія.

результатом внутрішнього світу партнера зі взаємодії, який в цьому внутрішньому світі, у свою чергу, відіграється внутрішній світ першого. Крім того, рефлексія передбачає не тільки знання суб'єкта про себе та іншого, а й уявлення про те, як він і його діяльність відображаються іншими.

Таким чином, до блоку знань соціально-комунікативної культури входять наступні: про сутність особистостей, моделей поведінки, прийнятих в соціумі, та засобів забезпечення доцільності їх дотримання; про зміст і способи використання соціального інтелекту; про сутність і особливості взаємодії з іншими людьми, структуру і стилі спілкування. Попри те, що соціально-комунікативна культура передбачає комплекс знань, умінь і навичок, спрямованих на певну ситуацію, як вираження сформованості певної системи соціально-комунікативних норм, які є необхідними для виконання соціально-комунікативної функції.

Соціально-комунікативна культура завжди пов'язана з соціальним контактом між двома суб'єктами. Але відмінність соціально-комунікативної культури від інших форм комунікації полягає в тому, що в спілкуванні люди, як правило, не виключають зваження на емоційні відчуття та почуття іншої людини. Розуміння та адекватна відповідь на емоційні відчуття та почуття іншої людини, як правило, є залогом тим, що має для особистості сенс, що є важливим для неї суттєвим. Адекватно відображаючи почуття іншої людини, ми сигналізуємо, наскільки розуміємо її внутрішні почуття та почуття іншої людини. Продуктивність взаємодії, розуміння залежить у таких випадках від здатності до адекватного відповіді на емоційні почуття, емоційних виявів.

Саме тому у спілкуванні є важливою здатністю засвоювати інші почуття та відгукуватися на переживання іншого, вміння засвоювати емоційну експресію як засіб спілкування, засвоювати виражати емоції, довільно керувати їх здатністю до адекватного сприйняття, оцінки та засвоювати здатність власних емоцій і емоцій інших людей, засвоювати здатність рефлексія емоційних станів, самоконтроль та засвоювати здатність реагувати на те, що відбувається.

Формування соціально-комунікативної особистості зумовлюється складовою системою суспільно-значущих і особистісних мотивів рівнем мотивації є перетворення потреби в інтерес, особистісну цінність, а цінності - у мету Розвиток мотивів соціально-комунікативної здійснюється у напрямі від зовнішніх спонуків власних мотиваційних утворень. Передусім, до мотивів соціально-комунікативної культури соціальні мотиви, які можуть бути широко представлені (бажання зайняти певне місце в суспільстві, соціальний статус, мотиви особистісної самореалізації та престижу) та вузько представлени (прагнення мати статус у конкретній соціальній групі). До внутрішніх належать мотиви пізнавальні, самоствердження, ідентифікація з іншою людиною, саморозвитку і самоактуалізації (прагнення до самовдосконалення, бажання використати свої індивідуальні можливості, реалізувати індивідуальний потенціал), афіліації (прагнення встановлювати відносини з іншими людьми), особистісного зростання (здатність відповісти в будь-яких ситуаціях).

У той же час про сформованість соціально-комунікативної культури у людини слід говорити лише якщо у процесі взаємодії, спілкування інша особистість не виступає об'єктом ціннісного ставлення, що виявляється визнанні її потреб, інтересів; орієнтації на позитивне відношення до неї.

Рівень сформованості соціально-комунікативної культури індивідів презентується у взаєморозумінні впорядкованості комунікативних дій, у результаті яких забезпечуються конструктивні особистісні зміни, відбувається безоцінне позитивне прийняття іншої людини; її активне слухання; конгруентне самовираження у спілкуванні. З огляду на те умовою успішного формування соціально-комунікативної культури молодих людей, зокрема, досягнення ними взаєморозуміння у процесі взаємодії, спілкування, є ідентифікація, емпатія, рефлексія.

процес ідентифікації, передусім, відбувається регуляція поведінки, уподібнення, партнерів зі спілкуванню і, як результат, — Феномен ідентифікації належить до найяскравіших процесів людського розвитку. Зокрема М. Герберт розглядає ідентифікацію як допомогою якого один суб'єкт уподоблюється іншому, приймаючи його цінності, погляди, установки, досвід, а також специфічні форми його поведінки. Цим із механізмів, що опосередковує формування у людей соціально-комунікативної культури, є аспект міжособистісної взаємодії, спілкування розглядається вченими, як виконана за іншого чи власного ініціативою або здатність відчувати, бачити, виділяти, відповідати і реагувати на почуття та переживання інших. Вона має складну структуру, включаючи когнітивний, емоційний і поведінковий компоненти. Як когнітивне явище це спосіб розуміння іншої людини, спрямований на іншої особистості, й не тільки осмислене, але й інтуїтивне й емоційних переживань. Це здатність проникати в іншої особистості, здатність орієнтації іншої людини, це співчутливість до її переживань, здатність прилучатися до емоційного життя іншої особистості, здатність розібратися в іншої особистості, здатність відчувасти емоційне відповіді чи негаразди. І, нарешті, поведінковий компонент виявляється в здатності "вкладати" себе в іншого і змінювати на зміни його особистості, його підтримці й допомозі.

Ми бачимо в емпатії важливий чинник соціально-комунікативного розвитку людини. Вона є ефективним способом розкриття, засвоєння і збалансованості внутрішнього світу міжособистісних взаємин, соціальних норм. Без неї неможливе адекватне розуміння. Прояв емпатії в процесі комунікації свідчить про загальну установку не тільки на розуміння формального боку спілкування, скільки на входження в його прихованій зміст, стан іншої людини, її відношення до іншої людини.

що відображається передусім невербальними засобами інтонацією, жестами, позами.

Існує пряма залежність: чим вищою є особистістю, тим інтенсивнішою стає співпереживати, співчувати людям. Егоцентричні емоції змінюються альтруїстичними мотивами. Дійова співучування долі іншого, співчуття до чужого горя збагачують розвивають міжособистісні взаємини. Актуальні емпатійних процесів (розвиток емоційної сприйнятливості, відчуття внутрішнього сприяння іншому) здійснюються процесі взаємодії, спілкування особистості, змістом яких є співпереживання про іншу людину, що виявляється у співчутті турбота про іншу людину, що виявляється у співпереживанні її. Здатність співчувати та співпереживати – радіти за іншого, а, отже, і вміти поставити себе на його місце – головне, що визначає добру людину.

Таким чином, у випадку ідентифікації вона відбувається поведінка іншої людини, але результат цієї буде різним: одна справа зрозуміти партнера, спілкування, ставши на його позицію, діючи відповідно до неї (ідентифікація); інша – зрозуміти його, враховуючи точку зору, навіть співчуваючи йому, але діяти по-своєму (емпатія).

Соціально-комунікативна культура розглядається як вибір і реалізація людиною способів взаємодії з оточуючим світом і пошук сенсу в цій взаємодії. Вона виражається у єдності соціальних, комунікативних засобів, умінь і навичок, нагромаджених у процесі суб'єкт-суб'єктної взаємодії.

У зв'язку з цим, соціально-комунікативна культура особистості репрезентується через оволодіння нею певного досвідом, який складається із п'яти компонентів:

1. Ціннісний досвід: інтереси, ідеали, переконання, соціальні норми. Цей досвід орієнтує зусилля людини на формування соціально-комунікативної культури (в напрямку випадку він є вираженням соціально-комунікативного ідеалу).

особистості з високим рівнем розвитку соціально-активної культури).

2. Досвід рефлексії: співвідношення знань про свої особистості, самого себе з вимогами діяльності (у нашому випадку – з вимогами соціально-комунікативної діяльності).

3. Досвід звичайної активізації: адаптація до певної взаємодії, спілкування, взаємодії, змін умов, орієнтація на зміни умови в досягненні успіху (допомагає пристосувати зусилля для вирішення значимих завдань, зокрема, до особистісного і життєвого самовизначення).

4. Операційний досвід: соціально-комунікативні засоби, а також уміння саморегуляції (об'єднання конкретних засобів для перетворення ситуації і своїх можливостей).

5. Досвід співробітництва: формується у взаєминах і зустрічах з іншими людьми, сприяє засвоєнню зусиль, спільному вирішенню завдань та створенню суб'єкт-суб'єктної взаємодії.

Всі п'ять компонентів суб'єктивного досвіду відтворюють цілісну систему життєвого досвіду людини як засобу взаємодії, спілкування, життєвого самовизначення.

Відтак соціально-комунікативна культура формується як процес спілкування людинив і пов'язана з різноманітною активністю, що виражається в її умінні використовувати у взаємодії, спілкуванні свої соціальні, комунікативні здібності, уміння, пов'язаних з розумінням, урахуванням особистісній взаємодії, спілкуванні особливостей іншої людини, вмінні встановлювати, підтримувати контакт, зберігати і перехоплювати ініціативу в спілкуванні, стимулювати як власну активність, так і активність іншої людини; прогнозувати можливий розвиток ситуації, в якої розгортається комунікація; вміти долати конфлікти, обирати адекватну манеру поведінки, міміку тощо.

Виходячи з окресленого вище, можна стверджувати, що соціально-комунікативна культура є багатоплановим явищем, за допомогою якого встановлюються і розвиваються

контакти між людьми, сприймання й розуміння суб'єкта взаємодії один даного. Навіть у найпростішому соціально-комунікативна культура – це взаємини, в яких її суб'єкти заявляють про себе і висловлюють ставлення один до одного. Ці взаємини є способом соціальних відносин між людьми і несуть у собі інформацію, але й суспільні цінності, соціальні норми.

Соціально-комунікативна культура – це структура єдності соціально-комунікативних знань, якостей і суб'єкта спілкування, що мають для нього особистості смисл і дають змогу самореалізуватися, адаптуватися до соціуму.

Завдання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте особливості соціально-комунікативної культури особистості.
2. Проаналізуйте як впливають ідентифікація і емансипація на соціально-комунікативний розвиток особистості.
3. Назвіть і охарактеризуйте основні складові соціально-комунікативного досвіду особистості.

Практична робота

Анкета "Соціально-комунікативна культура"

Школа _____ Клас _____ Стать (чол., жін.) _____

1. Поясність, як ви розумієте поняття "соціально-комунікативна культура"

Які, на вашу думку, знання і вміння включає в себе соціально-комунікативна культура?

Які вміння з перерахованих ви використовуєте у своїй інци?

4. Знання соціально-комунікативної культури необхідні,

- а) завоювати позитивне ставлення перед оточуючими, виробити серед значимих людей;
- б) уникнути неприємних ситуацій;
- в) не створювати незручностей іншим, не псувати їм життя;
- г) виділитися із загальної маси;
- д) задовольнити потребу у спілкуванні, взаємодії;
- е) досягти успіху у житті;
- ж) зробити успішну кар'єру;
- з) створити імідж висококультурної людини.

Обери одну відповідь.

Ваш варіант

Анкета "Мотиви виявлення соціально-комунікативної культури".

1. Ви виявляєте соціально-комунікативну культуру у семінарах:

- а) з ровесниками, однокласниками

завжди	досить часто	у деяких ситуаціях	не проявляю

Чому?

б) з учителями

зажди	досить часто	у деяких ситуаціях	не проявляє

Чому?

в) з батьками

зажди	досить часто	у деяких ситуаціях	не проявляє

Чому?

2. Соціально-комунікативна культура у взаєминах учнями класу проявляється:

а) зажди _____;

б) досить часто _____;

в) в окремих ситуаціях _____ саме?

г) відсутнія зовсім _____.

3. Чи виникають конфлікти, непорозуміння, агресія учнями твоого класу?

а) на _____;

б) так _____ З яких причин?

- а) низька культура спілкування (невміння правильно вживати, вживання грубих слів, неповага до інших);
 б) невміння контролювати власні емоції;
 в) нездатність знайти ефективний спосіб розв'язання пуроженої ситуації;
 г) небажання поступитися, прийняти позицію інших;
 д) інший варіант

Визначення рівня сформованості соціально-комунікативної культури школярів (В. Тернопільська).

Мета: визначення рівня сформованості соціально-комунікативної культури школярів.

Інструкція: прочитайте та дайте цирку відповідь на всі запитання за допомогою бланку. На бланкові надруковано запитання, то у бланку поставте знак “+”, а якщо не згодні – “-”. Стежте, щоб номер запитання відповіді збігався з номером на бланку. Майте на увазі, що запитання носять загальний характер і не можуть вмістити всіх необхідних даних. Тому уявіть собі типові ситуації і не пропускайте над деталями. Не слід витрачати багато часу на відповідання, відповідайте швидко.

Опитувальник

1. Чи багато у Вас друзів, з якими Ви постійно контактуєте?
2. Чи довго Вас турбую почуття образи, завдання Вам із товаришів?
3. Чи часто говорять, що Ви, більше думаете про інші, ніж про себе?

4. Чи зазвичай багато часу приділяєте своїй особі?
5. Чи є у Вас прагнення встановлювати знайомства з різними людьми?
6. Чи часто ви не можете приховати ворожість при розмові з людиною, яка для Вас неприємна?
7. Чи легше Вам просити за іншого, ніж за себе?
8. Чи правда, що Вам приємніше й простіше поводитися час за книгами або за якими-небудь іншими заняттями, ніж з своїми товаришами?
9. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, значно старші за вас?
10. Чи вважаєте ви, що людина спочатку повинна думати про себе, а потім вже про інших?
11. Чи вдається вам легко приховати ворожість до поганої людини?
12. Чи впевнені в тому, що не потрібно для кого-небудь напружуватись?
13. Чи вважаєте, що успіхів у вас більше, ніж невдач?
14. Чи важко вам включатися в нову компанію?
15. Чи часто намагаєтесь зробити людям послугу, які у них сталося горе чи неприємності?
16. Чи важко Вам освоїтися в новому колективі?
17. Чи прагнете при нагоді познайомитися з поспілкуватися з новою людиною?
18. Чи важко себе примусити щось зробити для інших?
19. Чи прагнете Ви якомога більше зробити для інших?
20. Чи дратують Вас люди, які оточують, чи виникає бажання побути на самоті?
21. Чи просто для Вас у разі потреби зобразити різні вирази обличчя: сум, радість, переляк, розpac тощо?
22. Чи впевнені Ви, що турбота про інших часто іде на шкоду собі?
23. Чи подобається вам постійно бути серед людей?
24. Чи відчуваєте Ви труднощі, незручності при сором'язливості, якщо доводиться проявляти ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?
25. Чи впевнені Ви, що найбільша цінність в житті – це інтересами інших людей?
26. Чи засуджуєте людей, які не вміють потурбуватися про себе?
27. Чи подобається Вам брати участь у колективних трапах?
28. Чи правда, що ви почуваєте невпевнено серед малознайомих Вам людей?
29. Чи є безкорисливість Вашою відмінною рисою?
30. Чи відчуваєте Ви дискомфорт, коли приходиться проявляти люб'язність?
31. Чи вважаєте ви, що Вам не важко внести внесок у життя в малознайомому для вас компанію?
32. Чи часто просите людей зробити що-небудь із присливих спонук?
33. Чи почуваєте Ви невимушено, коли потрапляєте в малознайому для вас компанію?
34. Чи прагнете ви обмежити коло своїх знайомих великою кількістю людей?
35. Чи є відмінною рисою вашого характеру вміння допомогти іншим людям?
36. Чи правда, що Ви не почуваєтесь достатньо відвертим і спокійним, коли доводиться говорити що-небудь цікавому групі людей?
37. Чи вірно, що у Вас багато друзів?
38. Чи здатні Ви докласти зусиль лише за добру справу, щоб змінити світ?
39. Чи часто ви опиняєтесь у центрі уваги своїх однокласників?
40. Чи часто Ви соромитеся, відчуваєте ніяковість, відчайдушність, коли виокремлюєтесь з малознайомими людьми?

Обробка результатів

“Номери запитань 1-го рядка містять позитивним відповіді, 2-гий рядок – негативні). Кожна позитивна відповідь 1-го рядка оцінюється у 2 бали, кожна негативна у

2-му, також у 2 бали. Підрахуйте загальну суму отриманих при опитуванні за даною методикою.

Бланк для відповідей

1	3	5	7	9	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3
2	4	6	8	1	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3
				0	2	4	6	8	0	2	4	6	8	0	2

Інтерпретація результатів

Від 30-40 балів – високий рівень;

Від 20-30 балів – достатній рівень;

Від 10-20 балів – середній рівень;

Від 0-10 балів – низький рівень.

Високий рівень сформованості комунікативної культури

Відзначається тоді, коли учень має глибокі, міцні знання щодо норм, правил, моделей поведінки, які дозволяють досягти певних результатів у соціумі та усвідомлює доцільність дотримання, виявляючи при цьому стійку активність та розширенні й поглибленні знань. Спонукальним механізмом прояву соціально-комунікативної культури є інші форми і рідше власне сумління, а самі вихованці володіють іншими мотиваційними, когнітивними і поведінковими якостями. Для вихованців із названим рівнем сформованості характерні прояви соціально цінної мотивації – засмодії з іншими людьми, хоча іноді вони мотивуються завоювати гарне ставлення оточуючих, прагненням занести неприємної ситуації, а також відсутністю активності у цьому напрямку. Характерною особливістю таких вихованців є їх непослідовність у словах і діях. Поведінка часто зумовлюється ситуативно - залежно від вимог, інтересів, потреб і під впливом значимих людей.

Достатній рівень відбуває сформованість соціально-комунікативної культури у взасминах, доброзичливе, чуйне і толерантне ставлення до інших, ввічливість, повагу, тактовність. Школярі мають адекватну самооцінку, розвинену

якості. Вихованцю з названою характеристикою відмінна ввічливість, доброзичливість, товариськість, відкритість, комунікабельність, впевненість, незалежність, самодостатність, адаптивність, культура мовлення. Такі учні відкриті, вимогливі до себе та інших, мають адекватну самооцінку і, як наслідок, успішну адаптацію у соціумі. Їм притаманні позитивні якості, які сприяють ефективному використанню повного обсягу комунікативних умінь і навичок, які дозволяють їм успішно встановлювати контакти з іншими та використовувати експресивних умінь, які забезпечують адекватний відповідник міміко-пантомічний супровід; адеквативно-рефлексивних умінь, які дають можливість підтримати внутрішній світ партнера по спілкуванню та підтримання самого себе.

Достатній рівень сформованості соціально-комунікативної культури характеризується достатньо підтриманою сформованістю соціально-комунікативної культури, яка проявляється в певних соціальних нормах, цінностях та моральних принципах, які відповідають нормам та цінностям соціуму та усвідомленням необхідності дотримання у повсякденних взаєминах. Спонукальним механізмом прояву соціально-комунікативної культури є інші форми і рідше власне сумління, а самі вихованці володіють іншими мотиваційними, когнітивними і поведінковими якостями. Для вихованців із названим рівнем сформованості характерні прояви соціально цінної мотивації – засмодії з іншими людьми, хоча іноді вони мотивуються завоювати гарне ставлення оточуючих, прагненням занести неприємної ситуації, а також відсутністю активності у цьому напрямку. Характерною особливістю таких вихованців є їх непослідовність у словах і діях. Поведінка часто зумовлюється ситуативно - залежно від вимог, інтересів, потреб і під впливом значимих людей.

здатність до саморегуляції власних дій. Вони вирізняються розвинутими комунікативними уміннями і навичками.

Середній рівень сформованості комунікативної культури є рівнем фрагментарного стосовно соціально-комунікативної культури. Ці особи глибоко усвідомлюються та не мають особистісного сенсу тобто не мотивуються внутрішньою потребою, а школяр діє згідно них тому, що так діють і цього вимагають. Не завжди може регулювати їх емоціями, почуттями, діями, вчинками.

Усвідомлює необхідність дотримання культурних норм, моделей поведінки прийнятих у соціумі, але не завжди може оцінити й проаналізувати відповідно до них власну поведінку, вчинки інших людей.

Не завжди усвідомлює цінність іншої людини. Відчуває інтересу до неї, не поважає її людську гідноту, вирізняється доброзичливістю, чуйністю, уважністю, принциповістю і толерантністю у взаєминах, рідко будує на основі поваги і розуміння. Ці якості проявляються лише вставленні до близьких і друзів. Не викликається допомога тим, хто цього потребує в різних життєвих ситуаціях. Властива егоцентричність, орієнтація на свої власні інтереси, неадекватна самооцінка; недостатня гнучкість у способах впливу, взаємодії; підвищена конфліктність, відсутність партнерської орієнтації і, як наслідок, низький рівень адаптації у соціумі. Вирізняються пасивністю у протистоянні з негативним проявам поведінки з боку інших. Вихованець мають труднощі комунікативного характеру, пов'язані з недостатнім оволодінням ними вербалними і невербалними засобами встановлення контакту. Їм властива невиразистість, експресивно-мімічних засобів спілкування. Доручені справи виконують, як правило, під примусом, після багаторазових нагадувань і під контролем. Навички саморегуляції поведінки розвинені недостатньо.

Для низького рівня сформованості соціально-комунікативної культури характерні недостатньо повні

про норми, правила поведінки прийняті у соціумі, комунікативні особливості особистості. Ці знання позбавлені значущості і не завжди знаходять вияв у поведінці вихованців. У них також спостерігається відсутність цінності у поведінці й розширені знань.

Школяр не завжди усвідомлює необхідність дотримання соціальних норм у взаєминах з іншими людьми і, як наслідок, не може оцінити відповідно до них власну високу, вчинки інших людей. Спонукальним механізмом дотримання соціальних норм виступають тільки окремі люди з певною соціальною групою. Соціальні норми не мотивуються внутрішньою потребою. Йому властивий низький рівень адаптації у соціумі, виявляється в уникненні широких контактів і соціальних зв'язків, у яких можна привернути до себе увагу оточуючих. Вихованці часто попадають під вплив інших.

Вихованець не усвідомлює цінності іншої людини. Він не відчуває інтересу до неї, не поважає її людської гідності, не виявляє доброзичливість, ввічливість, чуйність, тактовність, толерантність у взаєминах з ровесниками і старшими. У нього недостатньо сформовані уміння ефективного розв'язання конфліктних ситуацій, запобігання їм, комунікативні уміння. Ретельно вивчено лише те, що прямо контролюється. Відсутні навички самоконтролю і саморегуляції поведінки.

Методика виявлення "комунікативних і організаторських здібностей" (КОС - 2).

Методика спрямована на виявлення комунікативних і організаторських здібностей особистості (уміння чітко і ясно встановлювати ділові і товариські контакти, участь у засіданнях і загальношкільних засіданнях, уміння впливати на інших, прагнення проявляти ініціативу тощо).

Методика містить 40 питань, на кожне із них потрібно дати відповідь "так" або "ні". Час виконання методики 10-15 хвилин.

1. Чи є у Вас прагнення до вивчення людей і встановлення з ними знайомств?
2. Чи подобається Вам займатися суспільною працею?
3. Чи довго Вас турбує почуття образи, що завдані Вами-небудь із друзів?
4. Чи тяжко Вам орієнтуватися в критичній ситуації, що склалася?
5. Чи багато у Вас друзів, з якими Ви постійно спілкуєтесь?
6. Чи часто Вам вдається схилити більшість своїх друзів до прийнятої ними Вашої думки?
7. Чи вірно, що Вам приемніше і простіше проводити час з книгами або за яким-небудь іншим заняттям, чим з людьми?
8. Якщо виникають деякі перешкоди у здійсненні Ваших намірів, то чи легко Вам відмовитися від цих намірів?
9. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, значно старші від Вас за віком?
10. Чи любите Ви вигадувати і організовувати із своїми друзями різноманітні ігри і розваги?
11. Чи важко Вам включатися в нові для Вас компанії (колективи)?
12. Чи часто Ви відкладаєте на інші дні справи, коли потрібно було виконати сьогодні?
13. Чи легко Вам вдається встановлювати контакти і спілкуватися з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете Ви наполягати на тому, щоб Ваші друзі діяли у відповідності із Вашою думкою?
15. Чи важко Вам освоюватися в новому колективі?
16. Чи правда, що у Вас не буває конфліктів із друзями із-за невиконання ними своїх обіцянок, обов'язків?
17. Чи прагнете Ви при зручному випадку познайомитися і поспілкуватися з новою людиною?
18. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви приймете ініціативу на себе?
19. Чи дратують Вас оточуючі люди, і чи бажаєте Ви зустрітися наодинці?
20. Чи правда, що Ви зазвичай погано орієнтуєтесь у звичаях для Вас обставинах?
21. Чи подобається Вам постійно знаходитися серед людей?
22. Чи виникає у Вас роздратування, якщо Вам не вдається закінчити розпочату справу?
23. Чи виникають у Вас утруднення, якщо приходиться відмінляти ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?
24. Чи правда, що Ви втомлюєтесь від частого обговорювання з друзями?
25. Чи любите Ви брати участь у колективних іграх?
26. Чи часто Ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, що зачіпають інтереси Ваших друзів?
27. Чи правда, що Ви почуваєте себе невпевнено серед звичайних людей?
28. Чи правда, що Ви рідко прагнете довести свою правоту?
29. Чи переконані, що у Вас не викликає особливих пільг внести пожвавлення в малознайому компанію?
30. Чи приймаєте Ви участь у суспільній роботі у колективі?
31. Чи прагнете Ви обмежити коло своїх знайомих?
32. Чи правда, що Ви не прагнете відстоювати свою точку або рішення, якщо воно було відразу прийняте іншими?
33. Чи почуваєте Ви себе невимушено, потрапляючи в звичайний колектив?
34. Чи з бажанням Ви приступаєте до організації різноманітних заходів для своїх друзів?
35. Чи правда, що Ви почуваєте себе достатньо відвертим і спокійним, коли приходиться говорити щодо будь великої групі людей?
36. Чи часто Ви запізнюєтесь на ділові зустрічі, звичаєння?

37. Чи вірно, що у Вас багато друзів?
38. Чи часто Ви знаходитесь в центрі уваги товаришів?

39. Чи часто Ви соромитесть, почуваєтесь ненавистю при спілкуванні із малознайомими людьми?

40. Чи правда, що Ви не дуже впевнено почувалися оточенні великої групи своїх товаришів?

Ключ до обробки даних:
Комунікативні здібності (+) Так 1, 5, 9, 13, 17, 21, 23, 25, 27
33, 37

(-) Ні 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 29, 31, 33, 35, 39

Організаторські здібності (+) Так 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30
34, 38

(-) Ні 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 34, 36, 40

Методика діагностики спрямованості особистості
Б. Басса (орієнтаційна анкета).

Анкета складається із 27 пунктів-суджень, по кожному з яких можливі три варіанти відповідей, що відповідають трьом типам спрямованості особистості. Респондент повинен вибрати одну відповідь, яка у найбільшій мірі виражає його думку або відповідає реальності, а також ще одну, що навпаки найбільш далека від його думки, або найменше відповідає реальності. Відповідь "найбільш" отримує 2 бали, "найменш" – 0, невибраний – 1 бал. Бали, що набрані за пунктами сумуються для кожного типу спрямованості окремо.

За допомогою методики виявляються наступні типи спрямованості:

1. Спрямованість на себе (Я) – орієнтація на привнагороду і задоволення, не враховуючи інтересів однокласників, оточуючих, агресивність у досягненні статусу.

2. Спрямованість на інших – пристрастість, схильність до суперництва, роздратованість, недовіра, інтегрованість.

3. Спрямованість на спілкування (С) – прагнення залишити обставин підтримувати взаємини з людьми, залучати їх на спільну діяльність, але досить часто на шкоду іншої особи, до завдання конкретних завдань або відмова у ширій допомозі іншим, орієнтація на соціальне схвалення, залежність від потреби у прив'язаності та емоційних взаєминах з іншими.

Спрямованість на справу (С) – зацікавленість у вирішенні ділових проблем, виконання роботи якнайкраще, залучення на ділове співробітництво, здатність відстоювати в інших справи власну думку, яка корисна для досягнення цієї справи.

Тестовий матеріал

1. Найбільше задоволення я отримую від:

- A. Схвалення моєї роботи;
B. Усвідомлення того, що робота виконана добре;

B. Усвідомлення того, що мене оточують друзі.
2. Якщо б я грав у футбол (волейбол, баскетбол) то

3. Якщо би бути:

- A. Тренером, який розробляє тактику гри;
B. Відомим гравцем;
B. Вибраним капітаном команди.

3. На мою думку, кращим педагогом є той, хто:

- A. Проявляє інтерес до учнів і до кожного з них окремо, використовує індивідуальний підхід;
B. Викликає інтерес до предмета так, що учні із задоволенням поглиблюють свої знання з цього предмета;
B. Створює в колективі таку атмосферу, за якої учні не боїться висловити свою думку.

4. Мені подобається, коли люди:

- A. Радіють роботі, що виконана;
B. Із задоволенням працюють в колективі;
B. Прагнуть виконати свою роботу краще інших.

5. Я бажаю, щоб мої друзі:

- A. Були чуйними і допомагали людям, якими цього трапиться можливість;
- B. Були вірні і віддані мені;
- B. Були розумні і цікаві люди.
6. Найкращими друзями я вважаю тих:
- A. З ким складаються добре взаємовідносини;
- B. На кого завжди можна покластися;
- B. Хто може багато чого досягти в житті.
7. Більше всього я не люблю:
- A. Коли у мене що-небудь не виходить;
- B. Коли псуються взаємини із друзями;
- B. Коли мене критикують.
8. По-моєму, гірше всього, коли педагог:
- A. Не приховує, що деякі учні йому несимпатичні;
- B. Насміхається з них;
- B. Викликає дух суперництва в колективі;
9. В дитинстві мені більше всього подобалось:
- A. Проводити час із друзями;
- B. Відчуття виконаних справ;
- B. Коли мене за що-небудь хвалили.
10. Я бажав би бути схожим на тих, хто:
- A. Добився успіху в житті;
- B. По-справжньому захоплений своєю справою;
- B. Вирізняється дружелюбністю і доброзичливістю;
11. В першу чергу школа повинна:
- A. Навчати вирішувати задачі, які ставить життя;
- B. Розвивати перш за все індивідуальні здібності учня;
- B. Виховувати якості, що допомагають взаємодіяти з людьми.
12. Якщо б у мене було більше вільного часу, я скоріше всього використав би його:
- A. Для спілкування із друзями;
- B. Для відпочинку і розваг;
- B. Для своїх улюблених справ і самоосвіти.
13. Найбільших успіхів я досягаю, коли:
- A. Працюю з людьми, які мені симпатичні;
- B. У мене цікава робота;
- B. Мої зусилля добре винаходяться.
14. Я люблю коли:
- A. Інші люди мене цінують;
- B. Відчуваю задоволення від добре виконаної роботи;
- B. Приємно проводжу час із друзьями.
15. Якщо про мене вирішили б написати в газеті, я бажав:
- A. Розповіли про яку-небудь цікаву справу, яка пов'язана з навчанням, спортом, тощо в якій мені довелося брати участь;
- B. Написали про мою діяльність;
- B. Обов'язково розповіли про колектив, в якому я учаюсь.
16. Краще всього я навчаюсь, якщо викладач:
- A. Має до мене індивідуальний підхід;
- B. Вміє викликати у мене інтерес до предметів;
- B. Влаштовує колективне обговорення проблем, що виникають.
17. Для мене немає нічого гіршого за:
- A. Зневаги власної гідності;
- B. Невдача при виконанні важливої справи;
- B. Втрата друзів.
18. Більше всього я цінує:
- A. Успіх;
- B. Можливість успішної спільної роботи;
- B. Здоровий практичний розум.
19. Я не люблю людей, які:
- A. Вважають себе гіршими за інших;
- B. Часто сваряться і конфліктувати;
- B. Заперечують проти всього нового.
20. Приємно, коли:
- A. Працюєш над важливою для всіх справою;

- Б. Маєш багато друзів;
 В. Викликаєш захоплення і всім подобаєшся
21. По-моєму, в першу чергу керівник має бути:
 А. Доступним;
 Б. Авторитетним;
 В. Вимогливим.
22. У вільний час я охоче прочитав би книги:
 А. Про те, як заводити друзів і підтримувати з ними добре взаємини;
 Б. Про знаменитих і цікавих людей;
 В. Про останні досягнення науки і техніки.
23. Якщо б у мене були здібності до музики я налаштував би перевагу бути:
 А. Диригентом;
 Б. Композитором;
 В. Солістом.
24. Я бажав би:
 А. Придумати цікавий конкурс;
 Б. Перемогти в конкурсі;
 В. Організувати конкурс і керувати ним.
25. Для мене важливіше всеого знати:
 А. Що я хочу зробити;
 Б. Як досягнути мети;
 В. Як організувати людей для досягнення мети.
26. Людина повинна прагнути до того, щоб:
 А. Інші були нею задоволені;
 Б. Перш за все виконати своє завдання;
 В. Йй не потрібно було б дорікати за виконану роботу.
27. Краще всеого я відпочиваю у вільний час:
 А. У спілкуванні із друзями;
 Б. Продивляючись розважальні фільми;
 В. Займаючись своєю улюбленою справою.

Ключ

№	Я	О	Д	№	Я	О	Д
---	---	---	---	---	---	---	---

А	В	Б	15.	Б	В	А
Б	В	А	16.	А	В	Б
А	В	Б	17.	А	В	Б
В	Б	А	18.	А	Б	В
Б	А	В	19.	А	Б	В
В	А	Б	20.	В	Б	А
В	Б	А	21.	Б	А	В
А	Б	В	22.	Б	А	В
В	А	Б	23.	В	А	Б
А	В	Б	24.	Б	В	А
Б	В	А	25.	А	В	Б
Б	А	В	26.	В	А	Б
В	А	Б	27.	В	А	В
А	В	Б				

Виявлення схильності до емпатії (за І. М. Юсуповим).

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. Надміру 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 наверталися сльози.
10. Роздратований стан моїх батьків впливає на мої настрій.
11. Я байдужий до критики на мою адресу.
12. Мені більше подобається розглядати портрети, 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, 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 необґрунтовано озлоблені.
24. Дивлячись на сторонню людину, мені хочеться відгадати, як складеться її життя.
25. В дитинстві молодші за віком ходили за мене слідом.
26. При вигляді покалічененої тварини я стараюсь 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 справу чи розваги.
30. Люди перебільшують здатність тварин відповісти господаря.
31. Із скрутної конфліктної ситуації людина повинна одіти самостійно.
32. Якщо дитина плаче, на те є свої причини.
33. Молодь повинна завжди задовольняти присильні і чуди старих людей.
34. Мені хочеться розібратися, чому деякі мої однокласники були задумливі
35. Безпритульних домашніх тварин потрібно ловлювати і знищувати.
36. Якщо мої друзі починають обговорювати свої особисті проблеми я стараюсь перевести розмову на іншу тему.

Перед підрахунком результатів перевірте відповідності, з якою ви відповідали. Якщо ви відповіли "николи" на перелічення під номерами 3, 9, 10, 11, 13, 28, 36 "так, завжди" на пункти 11, 13, 17, 26, то ви не були цирк перед собою, а в деяких випадках прагнули показатися у кращому світлі. Результатом тестування можна довіряти, якщо по переважованих твердженнях ви дали не більше трьох нічиїх відповідей. Якщо їх чотири, виникає сумнів у достовірності відповідей, а коли п'ять, можете вважати ірністю роботу.

Тепер підсумуйте набрані вами бали по всіх відповідях.

82 – 90 балів. Це дуже високий рівень емпатії, якщо хворобливо розвинуте співпереживання. У спілкуванні, якій не варометр, тонко реагуєте на настрій співрозмовника, який не відмінно від того, що отримав від вас в якості громовідводу, обрушуючи на вас емоційний стан. Погано почувати себе у присутності важких людей". Дорослі і діти довіряють вам свої турботи за порадами. Досить часто відчуваєте комплекс вини, 203

побоюючись завдати людям турбот; не тільки словом, поглядом бойтесь зачепити їх. В той же час

Можете страждати при вигляді покаліченої. Не знаходите собі місця від випадкового холода привітання знайомого, шефа. Ваша вразливість іноді дозволяє заснути. Перебуваючи в пригніченому стані, потребу в емоційній підтримці зі сторони. При відношенні до життя ви близькі до невротичних. Потурбуйтесь про своє здоров'я.

63 – 81 бал. Висока емпатійність. Ви чутливі до проблем оточуючих, великудушні, схильні багато пробачати. З інтересом відноситесь до людей, подобається „читати“ їх обличчя і „підглядати“ в їх майданчику. Ви емоційно чутливі, комунікабельні, швидко устанавливаєте контакти і знаходите спільну мову. Оточуючі цінують вашу душевність. Ви стараетесь не допускати конфлікти, знаходити компромісні рішення. Добре переносите критику свою адресу. В оцінці подій більше довіряєте своїм почуттям і інтуїції, чим аналітичним висновкам. Надаєте перевагу працювати з людьми чи одноосібно. Постійно маєте потребу соціальному схваленні своїх дій. При всіх перерахованіх якостях ви не завжди акуратні в точній роботі. Вас може легко вивести із рівноваги.

37 – 62 бали. Нормальний рівень емпатії є властивий більшості людей. Оточуючі не можуть назвати “тovстошкірим”, але в той же час ви не відноситесь до особливо чутливих людей. В міжособистісних стосунках більше схильні судити про інших за їх вчинками, довіряти своїм особистим враженням. Вам властиві емоційні прояви, але в більшості випадків вони знаходяться під контролем. У спілкуванні уважні, праґнете зрозуміти більше, чим сказано словами, але при надто довгому виливанні почуттів співрозмовника втрачаєте терпіння. Надасте перевагу делікатно не висловлювати свою точку зору, не будучи впевненим, що вона буде прийнята. Під час читання художніх творів і перегляду фільмів частіше всього спілкує

дію, чим за переживаннями герой. Вам важко використовувати розвиток відносин між людьми, тому, звертатися їх вчинки для вас виявляються неочікуваними.

12 – 36 балів. Низький рівень емпатійності. Ви зазнаєте щоїв в установленні контактів з людьми, незатишно чисте себе в компанії. Емоційні прояви у вчинках яких здаються вам незрозумілими і полищеними змісту. Це перевагу заняттю конкретною справою, а не праці з ми. Ви – прихильник точних формулювань і нальних рішень. Мабуть у вас мало друзів, а ті, хто є, цінують за ділові якості і ясний розум, чим застить. Буває, коли відчуваєте себе у розpacі, то знайомі не оточують вас увагою. Але це можна виправити, якщо ви чисте свою оболонку і станете уважніше вдивлятися в фігу близьких, приймати їх потреби як свої.

11 балів і менше. Дуже низький рівень. Емпатійні
тенції особистості не розвинуті. Вам тяжко першим
почати розмову, тримаєтесь усамітнено серед
робітників. Особливо важкі контакти з дітьми і людьми,
старші за вас. У міжособистісних відносинах часто
входите в неприємному становищі. Багато в чому не
взаєморозуміння з оточуючими. Любите гострі
відчуття, надаєте перевагу спортивним змаганням над
спецтвом. В діяльності дуже центровані 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
хорливо не реагувати. Вам необхідна гімнастика почуттів.

Література:

1. Аронсон Э, Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: ЕвроЗнак, 2002. □ 560 с.
 2. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.

3. Тернопільська В.І. Психологія для старшокласників: від самопізнання до соціальної відповідальності. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.

4. Бурлачук Л. Ф., Коржова Е.Ф. Психологія життєвих ситуацій. – М., 1998. – 168 с.

5. Гриндер Дж., Бэндлер Р. Из лягушки в принца. Перевод с англ. – Воронеж, 1993. – 208 с.

ІДІЛ III. 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 визначенням, 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 діє на людину і який визначається зовнішніми обставинами за певними ознаками.

Будь-який психічний стан реалізується як складний комплекс відносно однорідних й якісно різних переживань, згрупуваних у часі.

Одним з таких комплексів є *настрій*, відносно стійкий психічний стан з помірною або слабкою інтенсивністю, який надає настрою на певний період певне емоційне забарвлення (емоційний фон) та певну психічну експресію людини.

Значний вплив на настрій робить загальна настроєність або незадоволеність людини життям в цілому чи певними локальними відносинами (в колективі, в сім'ї і т.д.).

Якщо довгий час тримається поганий настрій, то це є підказкою 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 пригнаної людини стають нервовими, дратівливими, постійно перебувають в поганому настрої. Взагалі незавершені справи впливають на настрій. Звичка відкладати важку неприємну справу “на потім”, на практиці обертається великими енерговитратами (на подолання власного поганого настрою), тому бажано зробити її зразу і відчути почування задоволення від того, що все уже позаду.

Не потрібно забувати, що існує поділ людей на оптимістів і пессимістів. Наприклад, два чоловіки тримали в руках склянки, наповнені до половини. “Моя склянка наполовину порожня”, – сумно зітхає один. “А моя наполовину повна!” – радісно повідомляє інший. Різниця між пессимістом і оптимістом полягає перш за все у тому, що пессиміст навіть у радісних подіях знаходить недоліки, а другий – несприятливих для себе обставинах знаходить що-небудь приемне. В структурі настрою пессиміста переважає смуток, туга, образа, тоді як оптиміст частіше буває в радісному, мажорному настрої.

Настрій залежить від функціонального стану організму (перш за все від стану нервої системи і регулюючих функцій речовин залоз внутрішньої секреції), тому стрибки настрою надмірний незрозумілій 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.

Виявилося, що на несприятливі дії різного роду, викликають негативні емоції, переживання, хвилювання (холод, втома, страх, приниження, біль, хвороба – своя і чужа, втрати 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 кількістю подразника, а суб’єктивним його значенням для людини. Стрес викликають не тільки негативні події. Оптимістичними можуть бути і ситуації, які супроводжуються позитивним присмінням хвилюванням (весілля, народження дитини, підвищення по службі, подорож).

Стрес виникає тоді, коли вплив подразника (стресора) виходить за межі пристосувальних можливостей організму і психіки.

Фізіологічний механізм стресу полягає в тому, що під впливом сильного подразника в кров викидаються певні гормони. У результаті цього дією змінюється режим роботи серця, підвищується частота пульсу, змінюються захисні сили організму. Але навіть у важкій стресовій ситуації людина повністю зберігає контроль за своїми діями, вчинками, станом в цілому, і, при цьому знижується адаптаційний резерв її організму, і, наслідком, підвищується вірогідність захворювання (зменшується захисна здатність організму).

Виділяються наступні види стресів:

- 1) фізіологічний (викликається надмірним фізичним та психічним напруженням);
- 2) психологічний (обумовлюється складними зовнішніми чинниками з оточуючими);
- 3) інформаційний (породжений надмірністю, недостатністю або безсистемністю життєво важливої інформації);
- 4) управлінський (висока відповідальність за наслідки своїх дій, високий рівень стресу, висока відповідальність за наслідки своїх рішень);
- 5) емоційний (проявляється в ситуаціях загрози, конфлікту, стресу).

Фази розвитку стресу (по Г. Сельє)



Виявлено залежність між соматичними захворюваннями людини і її особистими рисами. Люди, які прагнуть до професійних досягнень, кар'єри, честолюбі, які не вміють розслаблятися, відступати і помилятися, більше склонні 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, склонних покладати на себе більше справ, чим вони реально можуть виконати, занадто ранніх, 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

случаїв генерує сама людина. Знаючи це, ви можете вийти зі скрутної ситуацією.

Список стресових факторів

Подія	Оцінка стресу	Подія	Оцінка стресу
Ігнорування	100	Проблеми з батьками	73
Позитивний результат тесту на вірус СНІД	100	Виступ перед класом	72
Обвинувачення в ігноруванні	98	Недостатній сон	69
Смерть близького друга	97	Зміни в житловій ситуації (перепони, переїзди)	69
Смерть близького родича	96	Змагання або виступи на людях	66
Зараження хворобою, що передається статевим шляхом (не СНІДом)	94	Участь в бійці	66
Тревога, пов'язана з вагітністю	91	Проблема з сусідом по кімнаті	65
Неділя підсумкових екзаменів	90	Зміна місця навчання (роботи)	65
Тревоги, пов'язані з вагітністю партнерки	90	Відвідування неприємних вам занять	62
Проспати і запізнилися на екзамен	89	Випивка чи використання наркотиків	61
Провалити завдання	89	Конfrontація з	60

Друг чи подруга вам зрадили	85	викладачами Початок нового семестру	нання спиртного або наркотиків		занять	
Розрив постійних взаємовідносин	85	Перше побачення	стресія або стан кризи у вашого кращого друга	73	Відвідування спортивних змагань або ігор (наприклад футболу)	20
Серйозна хвороба близького друга або члена сім'ї	85	Реєстрація шлюбу				
Фінансові проблеми	84	Підтримання постійних взаємовідносин з другом (подругою)				
Написання роботи з основної спеціальності	83	Поїздка кожний день на заняття				
Вас піймали за списуванням на тестуванні	83	Тиск ровесників				
Керування машиною в нетверезому стані	82	Тривога, пов'язана із вашою зовнішністю				
Відчуття перевантажень в школі або на роботі	82	Отримання тільки позитивних оцінок				
Два іспити в один день	80	Важкі заняття, які подобаються				
Зрада вашому другу або подрузі	77	Знайомство з новими друзями, налагодження з ними стосунків				
Вступ до шлюбу	76	Тиск жіночих і чоловічих студентських організацій				
Негативні наслідки	75	Заснути під час				

Список стресових факторів оцінюється сумою балів за події, які відбулися за рік. Шкала, яку ми наводимо нижче, дозволяє приблизно оцінити значення ваших показників. Примітка: майте на увазі, що стрес – це внутрішній стан. Якщо ви відчуваєте, що ви не можете вести боротьбу зі стресом, то високий показник для вас може означати проблему.

2351 – надмірно, дуже високий
 1911 – 2350 – дуже високий
 1471 – 1910 – високий
 1031 – 470 – середній
 591 – 1030 – низьке середнього
 151 – 590 – низький
 0 – 150 – дуже низький

Деякі види професійної діяльності, для яких характерні особливості нервові навантаження, породжують так звані “професійні захворювання”. Так, встановлено, що тривалість праці психотерапевтів на 10 років менша за середньостатистичної – адже вони в процесі роботи змушені пропускати через себе” чужий біль, страждання. Хворобливі серця у хірургів зустрічаються в чотири рази частіше, ніж у робочих литеїніх цехів. Половина хірургів США після праці від інфаркту міокарда або інших серцево-судинних захворювань у віці до 50 років. Секундна розгубленість пасажирів літака, який зупинився в аеропорті, загрожує обернутися катастрофою, якщо пасажир 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). Виявляється 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, допомогою якої людина прагне (скоріше неусвідомлено) вийти зі стану дискомфорту. При цьому можливі наступні форми: агресія спрямовується на інших людей (они обвинувачують у порушенні планів даної людини), на себе (людина звинувачує у всьому тільки себе, часто занижуючи самооцінку), на предмет досягнення (людина "умовляє" себе вважати ціль менш привабливою, що знижує потребу в досягненні).

Прикладом фрустрації є описання експерименту, проведеного на початку 40-х років американським соціальним психологом Куртом Левіним.

Експеримент проводився з дітьми дошкільного віку. Діти цілий день гралися в кімнатах іграшками. Маленька деталь – іграшки були некомплектованими: столик – без стільців, телефонна трубка – без апарату і т.п. Однак гра була весело, діти замінювали деталі, яких не вистачало, уявляли, обмінювалися іграшками, із задоволенням спілкувалися.

Коли ж вони прийшли наступного дня, то виявилося, що в кімнаті відбулися деякі зміни. Були відкриті двері в іншу кімнату, яка до цього була зачинена. Зайти в неї буде неможливо, так як її перегороджувала сітка, але діти бачили предмети, які там знаходилися. А були там такі ж іграшки, які 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 грatisя – 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 фruстрованої 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 непідготовлена людина в такій ситуації досить часто відчуває всередині шок – на її доброту відповідають чорною невдачністю. 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 дій фрустраторів є спокійна й адекватна оцінка того, що відбувається, стримування емоцій, а іноді і навмисна байдужість до блокуючих перешкод. Уміння відкладти момент розгортання фрустраційної реакції частіше цього дозволяє взагалі попередити де зорганізованість свідомості.

Афект (від латинської "сильне хвилювання, пристрасть") – сильний, відносно короткос часовий стан, викликаний з різкою зміною важливих для людини життєвих обставин.

А. В. Петровський так описує етапи розгортання афекту. Спочатку людина концентрується на предметі свого уваги, не може не думати про нього. Її свідомість не

сприйнятлива до всього стороннього, навіть велике життєве значення. Звичайну картину наростає, складають сльози, плач, сміх, крики, утруднене дихання, нестримані жести та особливі обличчя (перекошений рот, широко розплющена координація рухів. Індуктивне розповсюджується по корі головного мозку, дезорганізації мислення, нездатності тверезо мислити, оцінювати те, що відбувається.

Не дивлячись на те, що здатність до саморегуляції стадії суттєво знижена, людина може оволодіти при відповідному зусиллі волі. Головне на цьому етапі - трохи відсунути подальший розвиток афекту, зменшити емоцій. Відомий ефективний народний "рецепт" починаєш втрачати контроль над собою, порахуй до десяти

Будь-яке почуття може переживатися в афективній формі. Футбольні фанати, прихильники рок-груп, переживають афективні стани, аж до різких форм агресії оточуючих. В стані афекту можуть котися (наприклад, вбивство на грунті ревнощів). Стан афекту вигляді бурхливого спалаху радості переживає вчений, зробив відкриття, Він може виникнути у студента, який вивчає 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 породжують, використовувати різні відволікаючі прогнозувати негативні наслідки ще до того, як запустити 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 безсилия і безпорадності.

Депресія – болісний стан. В цей період потяги, мотивованьова активність різко знижується, що поліщає людину

на що-небудь опертися, "нашупати ґрунт під ноги", щоб вибратися із затяжної душевної кризи. Для депресії є постійні думки про власну відповідальність за всі біди, які сталися як з самою людиною, так і з близькими. Вона відчуває почуття вини не тільки за свої дії, але і за ті, що не сталися через її втручання. Поступується з відчуттям власної нікчемності, відсутності перед життєвими труднощами, почуттям неефективності і даремності будь-яких зусиль. Виникає також суб'єктивне сприйняття часу – він тече занадто довго, підсилюючи почуття суму, зневіри.

Для людини, яка знаходиться в стані депресії, характерна уповільненість рухів, безініціативність, тенденція доводити розпочату справу до кінця, швидка утомленість..

Існує багато методик "імунізації" людей від радості і депресії. Ось одна із них: якщо ви відчуваєте "надавленням", то вам потрібно скласти розпорядок на день. Спробуйте розподілити свою діяльність так, щоб кожен час у вас була заповнена кожна година. Краще виконати з легких завдань, а потім просуватися до більш складних. Перевірте кожне завдання, коли закінчите його. Тим чином, ви перервete коло самозахисту від почуття радості. Щоб рухатися вперед, вам потрібний всього ряд маленьких успіхів, досягнень чи задоволення. Якщо ви не вистачаєте навичок, необхідних для того, щоб досягти цієї мети, не соромтеся попросити допомоги. Не залишайтесь вонирадним.

Дев'ять правил боротьби зі стресом.

Для того, щоб перемогти стрес, використовують дев'ять технік. В основному ці техніки мають три напрями: дію на тіло, дію на неефективну поведінку і дію на думки, які турбують людину.

Управління реакціями тіла. В більшості випадків комфорту, пов'язаний зі стресом, обумовлений емоційними реакціями "битись або втікати". Тіло готове до дії, м'язи

напружені, серцебиття підвищено. Якщо дія не виконано то ми просто залишаємося у напруженому стані, знаряддя виходу із цього стану — оволодіти спосібом розслаблення, не вживаючи алкоголь, наркотики, інші депресанти.

Фізичні вправи. Збудження, викликане стресом, зникнуту, якщо ми станемо діяти на тіло. Будь-які фізичні вправи можуть нам у цьому допомогти. Більшість спорту, особливо ходьба, танці – все це цінні інструменти боротьбі зі стресом.

Медитація. Ефективним способом розслаблення є медитація, але потрібно враховувати, що прослуховування музики, гра на музичних інструментах, прогулянки в природі, хобі і тому подібне – це теж своего роду медитации. Корисне все, що припиняє неприємні й сумні відчуття, але не можна залежати від них.

Прогресивна релаксація. Основна ідея полягає в тому, щоб напружені всі м'язи в певній частині вашого тіла (наприклад) і потім по своїй волі розслабити їх. Якщо ви спочатку напружите і розслабите всі частини вашого тіла, ви зрозумієте, що таке м'язова напруга. Потім, коли вся частина тіла розслаблена, зміни стану будуть більш підкорювані. Якщо ви будете практикуватись, то зможете зняти напругу у власному тілі і стати більш спокійним.

Будьте організованими. Неорганізованість створює стрес. Спробуйте подивитися на ситуацію по-новому зібратися. Кращим знаряддям проти стресу може бути формування пріоритетів. Запитайте себе, що для вас дійсно важливим і сконцентруйтесь на цих речах.

Багато з нас ставлять нереалістичні, завищенні цілі. Враховувати, що всі ми недосконалі, то така установка примушує багатьох людей відчувати себе неадекватними незалежно від того, як добре вони працюють. Ставте собою поступові, досяжні цілі. Вчіться говорити додатковим вимогам або відповідальності.

Шукайте соціальну підтримку. Підтримка сім'ї, друзів буфером, який пом'якшує дію стресових подій. Розкажіть свої проблеми і виражайте неспокій – це може бути корисно.

Напишіть про свої почуття. Якщо у вас немає нікого, що ви могли поговорити про стресові події, можете написати виразити свої думки і почуття на папері. Інші виявили, що ті люди, які пишуть про свої думки і почуття, краще справляються зі стресом.

Ухилення від сумних думок. Уявіть, що ви пишете ольний тест. Раптом розумієте, що вам не вистачає часу. ви скажете собі: "О, ні, це жахливо, я все провалив", то організму буде наступною: пітливість, напруга і в живості. З другої сторони, якщо ви скажете собі: потрібно було б слідкувати за часом, але це вже не оже, я просто буду відповідати на кожне запитання", то нашого стресу буде набагато нижчим.

*Не будьте надто чутливими до слів. Якщо з вами
виявляють різко –забудьте про це. Не робіть із цього
проблеми. Багато людей не вирізняються душевним
яким, і ви не повинні опускатися до їх рівня. Хай інші
відмежуються, заздрять, підозрюють і живуть негативним
життям. Будьте достатньо розумні, щоб не
стичатися такій отруті робити вас хворими. Не прагніть
в людях досконалість, намагайтесь бачити в них
хороше.*

Страйтесь частіше посміхатися. Стародавній м говорить: “Якщо ти смієшся, то весь світ сміється з Якщо ти плачеш, то плачеш один”.

Сміх створює здоров'я, дякуючи щасливому
тому стану людини, яка сміється. Він обумовлює
їнятливість до дій образливих слів. У стані посмішки
відчуває радість. Старайтесь вибирати книги, теле- і
програми, які спонукають вас сміятися. З цієї ж причини
айте перевагу спілкуванню з людьми, наділеними
ям гумору.

Завдання для самоконтролю

1. Що таке "стани"?
2. Поясніть природу виникнення стресу, виділяються види стресів?
3. Який психологічний стан називається фрустрацією?
4. Що таке афект? Охарактеризуйте механізми 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. Своїм 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

Рівень стресостійкості залежно від кількості набраних

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 –

1. Чи дуже важка і напружена ваша праця?
2. Чи часто ви думаете про роботу, навчання вечорами або у вихідні дні?
3. Чи часто вам приходиться затримувався на роботі або вдома, займатися справами, пов'язаними з роботою?
4. Чи відчуваєте ви, що вам постійно не вистачає часу?
5. Чи часто приходиться 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 завершуєте думку співрозмовника до того, як він закінчив говорити?
8. Якщо вам приходиться чекати кого-небудь, чи відчуваєте ви нетерпіння?
9. Якщо ви відчуваєте нетерпіння або роздратування, то чи важко вам це приховати?

10. Чи часто ви дратуєтесь, чекаючи в чергах?
11. Чи часто у вас виникає почуття, що че дуже швидко?
12. Чи надаєте ви перевагу йти (їхати) ~~як~~ скоріше, щоб зайнятися більш важливою справою?
13. Ви майже завжди ходите і робите все швидко?
14. Чи стараєтесь ви бути у всьому першим кращими?
15. Чи вважаєте ви себе людиною дуже енергетичною та наполегливою?
16. Чи вважають вас енергійним, наполегливим, близьким вам люди?
17. Чи вважають добре знаючі вас люди, що відноситесь 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 займатися справами і приділяти більше уваги собі та іншої тощо?
20. Чи докладаєте зусилля, щоб перемогти у грі, спортивному змаганню?
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 зворотний.

Деякі норми:

До 9 балів – низька склонність 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 склонність 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 впливають вибір способу та засобів його здійснення:

1. **Тривожність** – стан психологічного дискомфорту. Виявляється у невпевненості у собі, комплексі недостатності, хвилюванні перед можливими ситуаціями, завищенню почуттів відповідальності.

2. **Фрустрація** – психологічний стан, який виникає під час несподіваної неможливості задоволення потреб через наявність блоків (реальних або уявних). Виявляється у депресії, відчутті зняти напруження за допомогою куріння, алкоголю, наркотиків та іншої активності від активної діяльності.

3. **Агресивність** – підвищення активності, спровоциованою ситуацією. Виявляється у бажанні знищувати, розв'язувати конфлікти силовими методами, використанні негативних вербалних висловлювань.

4. **Ригідність** (негнучкість, інерційність) – психологічний консерватизм. Виявляється в інерційності думок, прив'язаності до незначного кола спілкування, відсутності обережності у ставленні до нового.

При використанні даної методики юнаки і дівчата відповідають кожне твердження за такою схемою: якщо відповідання 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 відається безвихідним становище, з яким 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 не вірююсь.

7. У розмові я нерідко перебиваю співрозмовника.

8. Мені нелегко зразу переключитись на іншу проблему, якщо я був захоплений попередньою.

9. Мій сон найчастіше неспокійній 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 можливості переконань.
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, яким чином 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. Я важко зближується з людьми.
25. Я люблю порпатись у своїх недоліках.
26. Інколи у мене буває стан відчаю.
27. Якщо я сердитий, то мені важко стримати себе.
28. Я завжди дуже хвилююсь, коли мої плани не вдаються.
29. Мене важко переконати.
30. Перед труднощами я найчастіше розгублююся.
31. Мені дуже подобається давати поради та рекомендації.
32. Нерідко я виявляю вп'ертість.
33. Я часто вагаюсь.
34. В екстремальних ситуаціях я поводжуся дитячому, намагаючись заховатися за будь-яке віправдання.
35. У мене різка й інколи грубувата жестикуляція.
36. Я без бажання йду на ризик.
37. Чекаючи когось, я завжди почиваю себе у комфорто.
38. Я переконаний, що мій характер невиправний.
39. І все ж я мстивий.
40. Навіть незначне відхилення від планів може у мене негативні емоції.

Ключ: Тривожність – 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; Фрустрація – 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; Агресивність – 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39; Ригідність – 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 погані якості у неї тієї чи іншої риси допоможе у розробці індивідуальної психокорекційної програми.

Тест 4. Стан здоров'я і самопочуття.

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, здоров'я людини тільки на 10% визначається медичною проблемою, в той час як 40% передається спадково, а 50% – залежить від способу життя та екологічною ситуацією. Велике значення має склонність людини загострено реагувати на події, надихнувши їм додаткове значення.

Виявите, наскільки ви “перевищуєте межу” нормального реагування на типові життєві ситуації, можна за допомогою даної методики. Із запропонованих до кожного питання варіантів відповідей виберіть той, який вам відповідить:

Що ви зробите, якщо побачите, що автобус підіде до зупинки раніше, чим ви опинитесь там:

- “візьмете ноги в руки”, щоб догнати його;
- пропустите його, сказавши собі: далі буде наступний;

- в) трохи прискорите крок – може бути, він почне вас?
2. Чи підете ви в похід з компанією значно молодшою від 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 видається важкий робочий або навчальний день, чим звичайно, чи пропаде у вас бажання робити інше, що-небудь, що обіцяє бути цікавим:
- а) зовсім не пропаде;
 - б) бажання пропадає, але ви маєте надію, що буде зможено 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) лягаете спати
 - б) п'єте чашку міцної кави;
 - в) довго гуляєте на свіжому повітрі.
6. Що важливіше всього для підтримки добре 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 вершками.
- Що для вас є найбільш важливим, коли ви відправляєтесь на відпочинок:
- а) щоб були всі зручності;
 - б) щоб була смачна їжа;
 - в) щоб була хоч мінімальна можливість зайнятися спортом.
- Чи відчуваєте ви зміну погоди:
- а) почуваєте себе через це декілька днів хворим;
 - б) майже не помічаю, якщо погода змінюється;
 - в) так, якщо я втомлений.
- Який ви маєте настрій, якщо 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 |
|-----|----|----|----|----|---|---|---|----|---|----|----|
| I | 10 | 2 | 10 | 1 | 6 | 1 | 6 | 4 | 0 | 0 | 0 |
| II | 6 | 10 | 6 | 10 | 4 | 9 | 9 | 10 | 2 | 10 | 6 |
| III | 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, але і реалізуєте його на практиці.
- Від 50 до 80 балів. Ваше самопочуття поки щоб достатньо 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

ДОДАТКИ

МІЖСОБІСТІСНОЇ СУБ'ЄКТ СУБ'ЄКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Що побудований наш тренінг

Тренінг складається із системи відносно самостійних

До структури кожного заняття входить насамперед комплекс. Адже тільки знявши м'язову натяжність, звільнившись від тривожності, людина починає думати і діяти. Це незамінний засіб профілактики і реабілітації із стресами. Ставили за мету навчитися прийомів релаксації, навіювання позитивних емоцій та активізації відповідей в групі для подальшого використання їх в подібному тренуванні.

Діагностичну функцію на окремих заняттях виконували негроміздкі психологічні тести. Для прискорення процесу тестування до кожного заняття готовували спеціальні пакети.

До структури занять включені різноманітні невербалні методики:

мімічні, жестові, тактильні.

Проводився груповий аналіз оцінок і самооцінок для само-корекції поведінки та особистісних якостей.

Рольові етюди давали змогу кожному на якийсь час стати "різним-Я" та "іншим-Я".

Деякі мнемотехнічні прийоми розширювали коло звичайних уявлень учасників про власну пам'ять та фантазію.

Мовлення – основний засіб спілкування. Тому широко застосовувалися вербалні методики. Серед них – інтонаційна техніка, прийоми ведення діалогу, способи подання та сприйняття зворотного зв'язку.

це може привести до погіршення вашого здоров'я та самопочуття.

Менше 50 балів. Ви надто перевантажені. При цьому обставинах не дивно, що ви не слідкуєте за станом вашого здоров'я, хоча і оправдовуєтесь перевантаженням. Потрібно терміново зайнятися своїм фізичним станом.

Література:

1. Семіченко В. А. Психічні стани. – К.: "Маріуполь", 1998.
2. Немов Р. С. Психологія: в 2-х кн. – Кн.. 2, – К.: В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін. – К.: Либідь, 2000.
3. Психологія: Підручник / Ю. Л. Трофімов, М., 1993
4. Мольц М. Я. Я – это я, или как стать счастливой. Сталкер, 1997.
5. Сухарев В. О. Психология интеллекта. – Донецк: Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. – СПб: прайм – ЕвроЗнак, 2002.

9. До заключної частини заняття обов'язково входить самозвіті учасників.

ЗАНЯТТЯ № 1

План

- I. Вступне слово тренера.
- II. Релаксаційний комплекс "Контраст".
- III. Самосприйняття і сприйняття себе іншими.
 1. Твое ім'я.
 2. Асоціації.
 3. Відверті думки.
- IV. Тест "Наскільки я лівша?"
- V. Самозвіти учасників.

Xід заняття

I. Вступне слово тренера.

Усі тут присутні, а втім, як і більшість учнів класу, хочуть відчувати свою значущість та цінність своєї особистості і вважають це цілком можливим у доброзичливому широкому оточенні.

Іншими словами, щоб людина почувала себе людиною, йй потрібні інші люди для підтвердження цього. Що ж заважає нам створити тут і вже зараз такі умови 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 самими собою;

- взаємопідтримують один одного;
- завдання виконують як важливу і відповідальну роботу;
- не обговорюють поза групою те, що відбувається в

Отже, починаємо.

II. Релаксаційний комплекс "Контраст".

— Упевнена в собі людина вміє володіти собою, ефективно працювати і відпочивати. Зняти почуття тривоги, напруження, емоційне напруження може спеціальне релаксування.

Найпростіший спосіб відпочити полягає в тому, що відпочатку ми напружуємо й утомлюємо м'язи, потім різко відпускаємо напруження.

Важливо усвідомити цей приемний стан релаксу.

На частина комплексу

— Приберіть позу знудженого кучера: руки покладіть на коліна, кисті вільно опустіть, коліна не стикаються, корпус згинений уперед, голова опущена. Заплющте очі. Вдихніть повітрям 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 напруйте всі м'язи ніг. Тільки ніг! Утоміть м'язи ніг — ще й ще підніміть напруження. Напруження на вдиху, релакс на видиху... Приємне почуття розслаблення залиште в ногах.

— Переходимо до мускулатури тулуба. Напруйте м'язи стегон і таза — вдих, при цьому живіт утягується й пускаються ребра. Тримайте в напружені м'язи до втоми. На видиху розслабтеся. Повторіть. М'язи ніг і тулуба залишаються розслабленими.

— Переходимо до мускулатури плечового поясу. Підніміть плечі якомога вище, напруйте їх, тільки плечі, — не — дайте відпочинок на видиху. Напруження — релакс. Залиште плечі в приемному відчутті спокою.

— Відкиньте голову назад до почутия напруження — на видиху опустіть голову на груди. Ще раз... М'язи розслаблені.

— Тепер на черзі руки. Стисніть кисті в кулаки сильніше — відпочиньте. Утоміть м'язи рук — відчути напруження. Залиште відчуття спокою в руках.

— Примріжте очі, зімкніть губи, стисніть зуби — розгладьте ваше обличчя. Напруження — розслаблення.

2-га частина комплексу

— Тепер уся ваша мускулатура розслаблена, запложені. Уважно внутрішнім поглядом огляньте всі м'язи. Ваші ноги, тулуб, плечі, руки, обличчя — всі м'язи розслаблені.

- Ви відпочиваєте.
- Ви відчуваєте приемний спокій.
- Ви спокійні, абсолютно спокійні.
- У вас добрий настрій.
- Ви спокійні та впевнені в собі.
- Побудьте в цьому приемному стані спокою.

3-тя частина комплексу

— Ви добре відпочили. Пора відновити активність мускулатури. Дихайте, зосереджуючись на вдихові. Вдих. Я лічитиму від 10 до 0, і з кожним відліком почути свіжості та бадьорості охоплюватиме вас усе більше й більше.

— Піднімаючи носки, напріжте злегка м'язи ніг у ногах. Десять.

— З невеликим зусиллям напріжте м'язи стегон і таза. Хвиля свіжості охопила увесь ваш тулуб. Прогніть.

— З задоволенням підніміть плечі. Опустіть. Ще раз. У плечах відчути бадьорості й свіжості. Порухайте 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.

— Трохи примріжуючись, напріжте повіки, губи, Пожавіте м'язи обличчя. П'ять.

— Усе ваше тіло відчуває потребу руху. Ви бадьорі й спені сил. Зробіть розминальні рухи, потягніться всіма м'язами 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

III. Самосприйняття і сприйняття тебе іншими.

— Давайте придивимося до себе та до інших

1. Твое ім'я.

A. — Зараз один з нас назве нам своє повне ім'я та по батькові. Наше завдання — назвати, передаючи завдання по болтуванням, коли ми називали його. Яке ім'я тобі більше до душі та дружній компанії, офіційній обстановці? (Завдання повторюється для кожного члена групи.)

B. — Тепер цей учасник поділиться з нами тим, що він

заглушив, коли ми називали його. Яке ім'я тобі більше до душі та дружній компанії, офіційній обстановці? (Завдання повторюється для кожного члена групи.)

C. — Кожний із нас побував у центрі уваги. Наше ім'я

заглушило як найкраща в світі музика. Звертаючись один до одного, щоразу починатимемо з імені.

2. Асоціації.

A. — Ми повідомлятимемо кожному присутньому по черзі, які асоціації він у нас викликає. Може, він нагадує нам рослину, предмет, тварину? А може, спливають у пам'яті слова пісні, фраза, порівняння з літературі? Не забуйте зберігатися на ім'я.

Б. — Яка асоціація, на твою думку, правильна, яка сподобалась, була несподіваною? (Занурюється для кожного члена групи.)

3. Відверті думки.

— В Америці ця гра дуже поширена.

А. — На окремій картці кожний оцінює балами від 10 такі свої якості:

- щирість;
- здатність подобатися;
- почуття гумору;
- сила характеру;
- уміння підтримати іншого;
- почуття відповідальності;
- цікава особистість (наприклад, 5 — за почуття гумору, 2 — за силу характеру).

Б. — Тепер оцініть ці якості в інших присутніх, фрази:

"Найменше я ціню в собі..." або "Я вважаю достоїнством..."

IV. Тест "Наскільки лівша"

— Чи є серед нас лівші? Давайте проведемо нескладний експрес-аналіз.

— 1. Переплетімо пальці рук. Великий палець правої (П) чи лівої (Л) руки виявився зверху? Повторимо 2-3 рази, щоб переконатися, що саме це положення зручне для лівши. Запишемо результат.

— 2. Зробимо в аркуші паперу (можна ручкою) невеликий отвір і подивимося через нього двома очима на якийсь предмет (лампу, вимикач тощо). Заплющуємо право (П) око — чи змінився спостережуваний предмет? Заплющуємо ліве (Л) око — чи зник предмет з поля зору? Перевіривши, запишемо другу букву нашої формулі.

— 3. Схрестивши руки на грудях, приберемо "Наполеона". Коли ви почуете себе комфортно, коли про-

чи коли ліва (Л) рука зверху? Ми визначили третю букву формулі.

— 4. Просто зобразимо "бурхливі оплески". Яка вона зверху? Запишемо результат.

— Наші формули готові. Ми всі трохи лівші? Вчені передують, що за цими біологічними ознаками цілком можна робити висновки про деякі загальні властивості характеру.

— Ви дістаете відповідну вашій формулі коротку характеристику. По черзі зачитуєте її вголос і висловлюєте свої міркування (згода, незгода, доповнення).

Матеріали до тесту

ПППП — носій такої характеристики консервативний, піддає

перевагу загальноприйнятим формам поведінки.

ПППЛ — темперament слабкий, переважає рішучість.

ППЛП — характер сильний, енергійний, артистичний. У спілкуванні з такою людиною не зашкодить рішучість і почуття гумору.

ППЛЛ — характер близький до типу ППЛП, але енергійний, контактніший, повільніше звикає до нових обставин. Успіхом зустрічається досить рідко.

ПЛПП — аналітичний склад розуму, основна риса — обережність, обережність. Уникає конфліктів, терплячий, терпимий і розважливий, у стосунках відає перевагу вітаній.

ПЛПЛ — слабкий тип, зустрічається тільки серед жінок. Характерні піддатливість різним впливам, піддаєність, але разом з тим здатність іти на конфлікт.

ПЛЛП — артистизм, деяка непостійність, схильність до нових вражень. У спілкуванні сміливий, уміє уникати конфліктів і переходити на новий тип поведінки. Серед жінок зустрічається приблизно вдвічі частіше, ніж серед чоловіків.

ПЛЛЛ — цей тип більше характерний для чоловіків. Відзначається незалежністю, непостійністю та аналітичним складом розуму.

ЛППП — один з найпоширеніших типів емоційний, легко контактує практично з усіма недостатньо наполегливий, легко піддається впливові.

ЛППЛ — схожий на ЛППП, але ще наполегливий. М'який і наївний. Потребує особливо бережного ставлення до нього.

ЛПЛП — це найсильніший тип характеру. Наполегливий, енергійний, важко піддається переконанню. Трохи консервативний через те, що часто нехтує чужу думку.

ЛПЛЛ — характер сильний, але ненав'язливий. Внутрішня агресивність прикрита зовнішньою м'якоттю. Здатний до швидкої взаємодії, але взаєморозуміння при цьому відстает.

ЛЛПП — характерні дружелюбність, простота, розсіяність інтересів.

ЛЛПЛ — простодушність, м'якість, довірливість основні риси. Дуже рідкісний тип, серед чоловіків практично не зустрічається.

ЛЛП — емоційність у поєднанні з рівнинною приводить до необдуманих вчинків. Енергійний.

ЛЛЛЛ — спроможний по-новому подивитися на
Яскраво виявлене емоційність поєднується з індивідуальністю
наполегливістю та деякою замкненістю.

V. Самозвіти учасників.

— Наша перша зустріч наближається до кінця. Подумайте і в кількох (двох-трьох) реченнях запишіть, чому сподобалося вам, що здивувало, якими були самопочуття, настрій.

— Прочитаємо по черзі свої записи...

— Ми започаткували ведення своєрідного щоденника для самоаналізу. Ви коротко фіксуватимете в ньому

стереження, результати тестувань, свої успіхи в роботі, змінений 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.

Xід заняття

1. Релаксаційний комплекс.

II. Значення жесту в спілкуванні.

— Жест — безумовно важливий знак спілкування. Він
якаго правильніше, точніше зрозуміти мовця. А в деяких
випадках (коли ми, наприклад, не знаємо мови) він може
бути єдиним засобом спілкування.

1. Передача-приём.

— Кожний учасник дістас окреме завдання в конверті. Наприклад: показати жестом радість, захоплення. Треба виконати завдання (передати), а ми будемо відгадувати (мати).

— Якщо виникнуть труднощі, дозволяється відкрити
пр., прочитати інструкцію й передати задану
рмацию. У нашому прикладі захоплення виражається
ком рук. Мімікою не допомагати! Мовне спілкування
оняється!

Завдання для учасників

Значення жесту

Onuc

Результати тестування

1—12 балів. Інроверт. Звернений у себе, вступає в контакти, у компанії здатний нагнати на нудьгу. Зорієнтований в основному на власні почуття, стриманий, сором'язливий, віддає перевагу книжкам перед спілкуванням. Песимістичний, тому навряд чи з нього буде добрий педагог чи організатор. За темпераментом звичайно флегматик або меланхолік.

13—24 бали. Амбаверт. Характерні спокійні, рівні стосунки з людьми, відповіальність за свої вчинки. Саме такі якості мають, як правило, кращі керівники, педагоги — ті, чиї 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. Ale 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 почуваю 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.

Xід 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. Післяожної фрази йде хвилинна 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 від мене хочете?
 2. Я б із нею так не повівся!
 3. Я більше не можу йти на поводу в групі!
 4. Я ніколи не буду її більше допомагати. Навіть спасибів за все, що зробив, не дочекається.
 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 достойнство нашого коменданта в тому, що він ніколи не запізнюються йти з роботи.
- Звіримо результати. По черзі зачитуємо свій варіант № I...
- 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.
- Підрахуємо кількість плюсів (правильних відповідей) і здобуте число помножимо на 10. Ваша оцінка в процентах: 100 % збігів — відмінний результат, 80 %

абрій, 60 % — задовільний, 40 % — незадовільний, 20 % — треба багато й довго вправлятися.

І. Інтонація → позиція → роль.

1. Етюд "Поступися місцем".

— Важливо не тільки вміти визначати зміст інтонації бесідника, а й самому обирати правильний тон.

— Одному учасникові дається завдання зобразити пасажира, який не помічає нікого навколо себе. Він вступиться місцем, приbere 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, непевненої 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!"

Непевненість: "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 відшвидити його. Ви говорите...

2. Продавщиця зайнята розмовою з приятелькою, а ви треба щось купити. Ви говорите...

3. Ваше замовлення виконане з дефектами. Ви вітераєтесь до майстра...

4. Хочете виправити погану оцінку. Ви звертатесь до вчителя...
5. Ваш сусід по парті забруднив чорнило на ваше сидіння. Ви підходите і говорите...
6. Ваш товариш поставив вас у незручне становлення перед чужими людьми. Ви заявляєте йому...
7. Люди, які сидять позаду вас у кінотеатрі, говорятимуть вам голосною розмовою. Ви звертаєтесь до них...
- Чи вдалося примірювання ролей? (Навіть зв'язки.)

IV. Тест "Три Я".

- Невпевнений тон відповідає позиції агресивний — батька, упевнений — дорослого, соціальну роль ми найчастіше виконуємо?
- Оцініть висловлювання в балах від 0 до 10 окремих бланках.
1. Мені часом бракує витримки.
 2. Якщо мої бажання заважають мені, то я виникаю приборкувати.
 3. Батьки, як зрілі люди, повинні відповісти за сімейне життя своїх дітей.
 4. Я іноді перебільшу свою роль у якихось подіях.
 5. Мене обдурити нелегко.
 6. Мені сподобалося б бути вихователем.
 7. Буває, мені хочеться попустувати, як маленькому події.
 8. Думаю, що я правильно розумію всі навколо.
 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 старшій 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.

Дити повинні безумовно виконувати вказівки

16. Я — людина, схильна до захоплення.
17. Мій основний критерій оцінки людини —

18. Мої погляди непохитні.
19. Буває, що я не поступаюся в спорі лише тому, що

неступатися.
20. Правила виправдані лише доти, доки вони корисні.
21. Люди повинні додержувати всіх правил незалежно

від їхніх.

Підрахуйте суму балів окремо за висловлюваннями.

Висловлювання 1,4,7,10,13,16,19 — це позиція дитини

Висловлювання 2,5,8,11,14,17,20 — позиція дорослої, людини (3).

Висловлювання 3,6,9,12,15,18,21 — це позиція батьків

— Розташуйте результати в порядку зменшення й збільшення формул своїх соціальних ролей. Про що ж вона може розповісти?

— ЗДБ — у вас розвинене почуття відповідальності, ви відчуваєте імпульсивні й не схильні до напутливості і повчань, але 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 стоять 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 організаторська робота, галасливі компанії й ви віддасте

перевагу роботі наодинці з книжкою, за кульманом етюдником, то все гаразд. Якщо ж ні, і ви не пересунути своє Б на друге й навіть третє місце, то не здійснене.

— *Д на першому місці* — цілком прийнятний ви скажімо, для наукової роботи. Ейнштейн жартівливо наважився на це, але причина своїх наукових успіхів тим, що він розвинув повільно й над багатьма питаннями задумався лише тоді, коли люди звичайно вже перестають про них думати. Але лише безпосередність добра тільки до певної міри. Якщо ви починаєте 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.

Xід заняття

I. Релаксаційний комплекс.

II. Міміка як показник внутрішнього стану людини.

1. Покажи почуття.

— Вам, звичайно, відомо, що рухи м'язів обличчя, які виражають внутрішній душевний стан, називаються мімікою. Міміка — важливий елемент спілкування.

— Зараз кожний дістане завдання зобразити мімікою відповідні 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 для відгадування...

— Чи легко порозумітися без слів?

B. — Поділимось на пари й побудемо один для одного перекалом, зображуючи іншу задану емоцію...

— 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 точніше 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 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, 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.

1. — Стуліть долоні рук. Повільно розводьте руки. Що відчуваєте? Знову зближуйте руки. Ваші відчуття?

2. — Спрямуйте долоні рук один на одного. Налаштуйтесь. Один з вас заплющує очі. Партер інтенсивно передає йому якийсь образ.

— Опишіть усе, що відчували: колір, тепло, тяжкість, обриси, рухи...

V. Тест "Рівень самоконтролю".

— А зараз невелике дослідження.

Відповідайте "так" або "ні", проставляючи на своїх бланках знак "+" або "-".

1. Мені здається важким наслідувати інших людей.
2. Я б, мабуть, зміг принагідно скорчити з себе дурника, щоб привернути увагу чи розважити навколошніх.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.
4. Іншим людям іноді здається, що я переживаю щось глибше, ніж це є насправді.
5. У компанії я рідко опиняюся в центрі уваги.
6. У різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми я часто поводжуєсь зовсім по-різному.

7. Я можу відстоювати тільки те, в чому я широконаконаний.

8. Щоб досягти успіху в справах і в стосунках з людьми, я стараюсь бути таким, яким мене хочуть побачити.

9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких не знаю.

10. Я завжди такий, яким здаєсь.

— За кожну відповідь, що збігається з ключем, ставте обі по одному балу.

Ключ:

Відповідь "так" на висловлювання 2,3,4,6,8,9,10. Відповідь "ні" на висловлювання 1,5,7. Підрахуйте бали. Що ви набрали:

0-3 бали: у вас низький самоконтроль. Ви не вважаєте потрібне його змінити залежно від ситуації. Ви здатні до широго саморозкриття в спілкуванні. Дехто вважає вас "незручним" у спілкуванні через вашу прямолінійність.

4-6 балів: у вас середній самоконтроль. Ви щирі, але зберігаете в своїх емоціях. Вам треба більше зважати в своїй поведінці на навколошніх людей.

7-10 балів: у вас високий самоконтроль. Ви легко входите в будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміну ситуації. І навіть можете передбачити враження, яке ви справляєте на навколошніх.

Враховуйте результати тесту в своєму спілкуванні з людьми.

IV. Самозвіти учасників.

Отже, ваші короткі враження від сьогоднішнього заняття...

Про успіхи і невдачі самостійних вправ (можна зчитати з поденника спостережень).

ТРЕНІНГ РОЗВИТКУ ОСОБИСТІСНОЇ ЦЛЕСПРЯМОВАНОСТІ СТАРШОКЛАСНИКІВ

В багатьох дослідженнях проблема цілеспрямованості юв'язана з проектуванням життєвого шляху особистості.

Адже юність – вік, коли необхідність визначення житті стає основним компонентом соціальної розвитку. Готовність до самовизначення формування механізмів, які забезпечать їм у свідоме, активне, творче життя. Мета програми – розвиток уміння визначати цілі, відповідності з ними, бути відповідальним за свою майбутність.

ЗАНЯТТЯ № 1

- I. Релаксаційний комплекс.
- II. Вправа “Анкета”.

Старшокласникам пропонується відповісти запитання анкети. Попередньо акцент робиться на тому, 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, звернути увагу на проблеми проектування життєвого шляху.

1. Мої життєві цілі (напишіть будь-які цілі, які приходять вам на думку: особисті, сімейні, дружинські, 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 що 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 заряддями ви могли б здійснити свої цілі?
6. Чи потрібна вам мрія? Яке ваше відношення до

у вас мрія?

7. Що таке ідеал? Чи потрібний він вам і чому?

Обговорення анкет.

Вправа “Зигзаг”.

Гравці влаштовуються по колу, розділивши на дві команди. Пропонується обговорити тему “Чи потрібно мати в житті цілі?” Одна частина гравців, незалежно від іншої 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 відповісти йому, почавши зі слів: “Якщо я вас вірно зрозумів...”, і далі продовжити своїми словами висловлювання попереднього гравця, показуючи тим самим, що він зрозумів виступаючого. І якщо згодний з його інтерпретацією його слів, то тільки тепер гравець номер один з протилежної команди висуває аргументи про те, що цілі не варто ставити, наприклад, безглаздо, оскільки життя не передбачуване...

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. Дано вправа дозволяє організувати дискусію, розвиває комунікативні навички: вчити слухати співрозмовника, створювати зворотній зв’язок, вести дискусію, бачити різні підходи до проблеми.

ЗАНЯТТЯ № 2

- 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 го "спробуйте кинути кульку в мішень так, щоб попасти в "десятку". Аналізуємо хід гри.

Відомо, що в процесі будь-якої діяльності, наприклад, однакових умов, завжди знаходиться той, хто попадає в "десятку". Питання в іншому: чи завжди ми проявляємо активність, винахідливість, шукаємо способи досягнення цієї мети? Якщо цей спосіб не приніс бажаного результату, то ми можемо відмовляємося від цілі як нереальної. Чи навпаки, у випадку невдачі можна спробувати сприйняти ситуацію як можливість зрозуміти себе, проаналізувати причини помилок, пошукувати нові шляхи; постаратися побачити, які кращі риси характеру ми проявили в цій ситуації, що нового ми про себе узяли. Суттєво, що особистість формується і проявляється в діяльності.

Повернемось до експерименту. Спробуйте задати самі наступні запитання:

Чи було сказано, що кидати кульку можна лише в певне місце, не встаючи, що ні в якому разі не можна лізти на дошки? А ціль була реально досяжною! Можна було просто підійти до мішені і прикладти 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 цілі потрібно ставити і досягати. Необхідно зрозуміти, 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 розвитку мотивації, дозволяє зробити висновок про те, що недостатньо тільки встановлювати цілі, 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 землі, потім повернутися всім корпусом назад і зафіксувати поглядом на стіні місце, яке вдалося побачити; повернутися у попереднє 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 знаходилися з відміткою яка зафіксувала їх попередній поворот, вони можуть наглядно впевнитися в реальній силі дії, яку вони 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.

ІІ. Вправа "Вперед до мети".

"Ніби кульки в ящику, які трясуть" (притча). Якщо в ящик насипати дерев'яні і сталіні кульки одного розміру і розпочати їх трясти, то скоро дерев'яні кульки будуть зверху, а сталіні - знізу, незалежно від того, як їх трясти.

Кожна кулька знає свій шлях. Невже ми дурні? Життя трясе нас, ми будемо рухатися в ньому, якщо зробимо вихід.

Або інша аналогія. Ви їдете в переповненому автомобілі, намагаєтесь протиснутися до виходу. Якщо ви не можете прорватися, або він загальмує, або, навпаки, різко приїде в зупинку, ваші зусилля пробратися до виходу виявляться бессилим. Людину цілеспрямовану будь-які потрясіння, якщо вона не має позитивних успіхів, 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 приjemних подій, які відбулися у вашому житті. Після кожного пункту помітьте, дякуючи кому або чому ці події відбулися.

Випишіть п'ять найбільш великих неприємностей, яким або чим були викликані ці неприємності; скільки разів 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 цього завдання кожному учаснику по черзі (по колу) пропонується називати одну якість. Після того, як було названо цю якість, присутні просить 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 цього, після перерахування пропонуємо 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 досягненню.

Досягненню.

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 командиру складіть план подолання будь-якої перешкоди з тим, щоб дозволити своєму війську можливо рухатися уперед. Можливо, деякі перешкоди можна обійти, через інші прорватися, атакуючи їх в лоб чи передньо піддати обстрілу. Десь прийдеться змиритися з мінімальними втратами, десь знешкодити мінні поля або же, навпаки, потрібно буде перегрупувати загін і відволікаючим ударом замаскувати нестачу сил. Розробіть такий план до будь-якої перешкоди, яка виникне на вашому шляху. Продовжіть виконання завдання дома.

ЗАНЯТТЯ № 4

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 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 років
--------------	---	-----------	------------	--------	-------------

Перерахуйте в колонці “Цілі – мрії” ваші цілі все, що ви бажаєте отримати; ким бажаєте стати. Перерахуйте всіх самих божевільних фантазій до простих дрібниць. Ви отримаєте довгий список, який містить в собі мрії, які бажання. Якщо ви готові присвятити своє перетвореню всього написаного, ви, мабуть, може 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 дві колонки: ліва – для застережливих поміток; права – для розстановки пріоритетів.

Крок другий. Поставте примітки.

Зупинимося на чотирьох важливих примітках:

1. Нездійснено – ставимо символ X.
2. Конфлікт інтересів – символ O.
3. Позачасово /просторовою досяжністю символ //.
4. Вимагає набуття більш кваліфікованих умінь та освіти – символ “+”.

Нездійснено. Продивіться список, поставивши в лівій колонці символ X біля кожної цілі, яку ви вважаєте нездійсненою. Ціль – викреслити маршрути, які не стоять у порядку денного.

Наприклад. Прогулянка на Місяць. Це ціль в принципі доступна. Тим більш, що вам дуже далеко до 55 років. Помітте, якщо ви по-справжньому бажаєте досягти цілі, ви будете ігнорувати помітку “нездійснено”.

Конфлікт інтересів. Пройдіться по списку і поставте символ “0” біля кожного маршруту, який ви вважаєте таки-

м, що викликає конфлікт інтересів. Ціль – викреслити цілі, які перечать іншим цілям і породжують конфліктні ситуації.

Приклад. Ви і ваша сім'я благополучно проживає в Іномирі, а ваша ціль – бізнес на Алясці. Ваша сім'я, вимірніше, буде проти переміщення на засніжену Аляску. Помітте, якщо ви по-справжньому бажаєте добитися цілі, будете ігнорувати помітку “конфлікт”.

Позачасовою /просторовою досяжністю.

Ціль – викреслити маршрути, які лежать поза вашою територією в часі і просторі.

Приклад. Володіти всією Східною Європою. Цієї цілі було б досягнути три століття тому, але зараз вона просторовою /часовою досяжністю. Помітте, якщо ви по-справжньому бажаєте досягнути цих цілей, будете ігнорувати цю помітку.

Вимагає набуття знань і більш кваліфікованих умінь.

Ціль – викреслити цілі, які вимагають від вас набуття кваліфікованих умінь і навичок.

Наприклад, стати нейрохірургом, в той час як ви нечили середньої школи. Чи готові ви відмовитися від цього життя і витратити багато років на навчання, необхідне для досягнення цієї цілі? Помітте, 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 встановити 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 старому. Пам'ятайте, це не кінцевий успіх, а лише те, що дій. Опишіть ціль в позитивних термінах, будьте конкретні. Визначення цілі в простій і ясній формі допоможе вам зрозуміти, чого ви насправді бажаєте. Чіткий опис – ваш перший крок на дорозі до успіху.

Перепони. Перерахуйте всі перепони, які можуть зустрітися на шляху до успіху, наприклад, брак умінь, 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 хочете досягнути накресленої цілі. Призначивши дату вже сьогодні, ви надаєте собі імпульс для руху вперед. Краще установити “тимчасовий діапазон”, а не “крайній термін”. Розрахуйте досягти успіху до призначеного часу, але залишіть запас чиєї-щоб при необхідності можна було б скорегтувати термін.

Особиста нагорода. Розпишіть, яку нагороду і переваги ви отримаєте, коли досягнете успіху. Перецін передчуття задоволення допоможе вам підвищити мотивацію і отримати рішучість, необхідну для підтримання ентузіазму.

Крок п'ятий. Помічайте свої успіхи.

Збережіть заповнену таблицю успіху і проглядані всякий раз, коли вам потрібно підвищити впевненість у собі чи підвищити мотивацію, досягнути успіху. Досягаючи цього, 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 лінійними, розчарованими, втомленими. Роздумуєте, а чи не все ви вже пізнали у цьому житті. Щоб уникнути днів, місяців і років перебування на грані застою, вам потрібно намітити ще один новий маршрут, перш чим ви досягнете кінцевого результату.

старому. Пам'ятайте, це не кінцевий успіх, а лише те, що досягли в дорозі.

ІІІ. Вправа “Портрет на пам’ять”.

Всі сидять у колі. Кожний на листку пише своє ім'я. Віддалення: листочки потрібно буде передати по колу за свою стороною стрілкою. Отримавши листок з іменем, кожний членник напише на кожному листку тільки хороше про ту особу, чий листок зараз у неї в руках. По закінченні вправи кожний отримає свій листок з думкою про себе групи – “Портрет на пам’ять”.

ІV. 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 листку та із побажаннями передає клубок сусіду. І так далі. Коли коло замкнеться, можна продовжити вправу. Гравець вінчуючись змотуванням клубка від кінця до початку. При цьому ведучий може розповісти, наприклад, східну притчу.

Притча “Знання дорогого 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 перевірив. Потім взяв молоток, один раз вдарив по мотору і привів його в дію. Мотор запрацював.

Коли спеціаліст подав рахунок селянину, той, удивовано поглянувши на нього, обурився: “Як, ти хочеш 50 туманів тільки за один удар молотком!” “Дорогий товариш, – сказав майстер, – за удар молотком я порахував тільки один туман, а 49 туманів я повинний взяти з тебе за мої знання, дикуючи яким я зміг зробити цей удар по потрібній частині”.

Закінчили заняття слід побажаннями старшокласникам усвідомлювати свої цілі, уміти їх досягати та бути відповідальними за своє майбутнє.

ТРЕНІНГ ФОРМУВАННЯ ВМІНЬ САМОРЕГУЛІАЦІЇ ЕМОЦІЙ У СТАРШОКЛАСНИКІВ

Саморегуляція емоцій – одна з головних запорук успішної діяльності людини на будь-якій ниві. У міру становлення в дитині здатності до саморегуляції емоцій розширяються 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, сформувати в них відповідальність за власні емоційні проявлення 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 – 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 –

значити свої сильні та слабкі сторони і цілеспрямовано розвивати перші й компенсувати другі;

- виховувати самого себе, а в кінцевому підсумку прививати на своє власне життя.

Ведучий задає запитання: "Що означає коло? Чому група сидить у колі? Чому під час спілкування ми дивимось в очі один 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 пізнання 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 привноситися 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, воно обмежує людину у пізнанні себе.

6. Не критикувати і визнавати право кожного висловлення своєї думки. Правило передбачає неможливість переривати того, хто говорить.

7. Висловлюватись лише від власного імені та про те, що сприйнято, відчуту тут і зараз.

Знайомство – "Хто-Я". *Призначення:* створення клімату психологічної безпеки; формування установок та 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 завжди 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 зверталися.

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

просить кожного з учасників описати свій стан у цей момент, спробувати визначити причини виникнення цього стану: "Який зараз у вас настрій? Чи є бажання висловлювати? і т.п.

Малюнок Я. Кожний член групи на аркуші паперу символічно малює свій власний образ в алгоритмічній формі, як він себе уявляє. Для малювання можна використовувати фломастери або кольорові олівці, але у всіх має бути одинаковий колір. На малювання відводиться 5–10 хвилин. Можна малювати що завгодно.

Коли малюнки виконані, ведучий їх збирає, перемішує, і зі стопки бере один. Продемонструвавши його групі, просить кожного учасника розповісти про своє враження від 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.

Товкотнечка. 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 (стільці 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;
- дій 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 на цій основі розпочати розвиток вміння бачити, відчуваючи 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 називати 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, хто сидить в колі, її 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 партнери, що висловлює емоційне до нього ставлення, яке складає у групі, почуття до нього ("тут" і "зараз"). Після закінчення кожен з партнерів говорити 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 уміння аналізувати інших.

Учасники поділяються на дві рівні підгрупи, потім утворюючи два концентричні кола. Члени групи, які стоять

внутрішньому колі, повертаються обличчям до учасників, що стоять у зовнішньому й встають один проти одного. Потім у кожній парі, який стоїть у внутрішньому колі, називається партнеру дві позитивні якості, які йому притаманні. Той, хто приймає комплімент, повторює названі дві якості й називає їх свої дві якості. За сигналом ведучого внутрішнє коло виходить 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 згадати, яке ставлення до нього демонструє кожна група.

Розтопи коло. Усі встають у коло та беруться за руки. Хто бажає входить у коло. Він оточений, його завдання – розтопити коло своїм теплом. Коло випускає лише того, хто зможе знайти добре 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 його розмішити.

Минуле, теперішнє і майбутнє. Усі члени групи у колі, хтось з них запрошується до центру. Обранець стілець, а всі інші детально розглядають його. Потім висловлюють свої припущення щодо його дитинства (минулого), поведінки поза тренінгових заняттів (теперішнього) 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 увірватись. Він повинен лише слідкувати за особистими враженнями, емоціями.

Після того, як усі висловились, слово надходить гравцю.

Рефлексія. Учасникам пропонується осмислити вербалізувати результати заняття. Свої спостереження вони висловлюють по черзі, починаючи свої думки загальнюючою 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, на яких усі гравці повинні описати які-небудь почуття, емоцію, що перше спало на думку. Зібрали картки, ведучий по черзі зачитує їх голосом і непомітно замінює на

передньою заготовлені. Потім він роздає ці картки і просить гравців розсітись по кімнатах та намалювати на аркуші паперу художній алегоричний образ почуття, яке буде вказано на картці.

Працювати потрібно самостійно, позначивши "верх" малюнка. Гравцям надається повна свобода творчості. Час на виконання 5 хвилин.

Зібрали малюнки, ведучий може або вивісити їх на стінці, або показувати по черзі. І в тому, і в іншому випадку, імовільно, щоб кожен з учасників висловив думку щодо того, що почуття "зображене".

Автори малюнків не повинні говорити правильну відповідь, поки повністю не будуть висловлені всі згадки про кожний малюнок.

Потім ведучий визнає, що малювали всі одне й те саме, і згадки 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 віталізують 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 приемне, 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 відчуваю 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, намагаються 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

іdomити, як він називається. Потім обговорюють результати (хто і наскільки правильно вгадав настрій).

Рефлексія проводиться за допомогою фрази "Що я відчув сьогодні?"

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 па 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-балльною 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, ходою. 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 потанцовувати, 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 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: "Чого нового я дізнався сьогодні про себе? Які нові емоції я розвинув 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. Задача 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 від 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.: Інститут психології АПН України, 1994.

2. Лантушко Г. Н. Розвиток личностного підполагання старшокласників // Практична психологія та соціальна робота. – К., 1999. – № 2.

3. Міщенко Т. А. Соціально-психологічний тренінг з формуванням вмінь саморегуляції емоцій у старшокласників // Практична психологія та соціальна робота. – К., 1999. – № 7.

Вправи з розвитку рефлексії та емпатії

Мета даного комплексу вправ полягає у розвитку зміння проникати у внутрішній стан іншої людини, мислено увійти себе на її місце, адекватно оцінювати та розуміти її психоемоційні стани, «думати за неї», «вживатися» в її психоемоційні стани, співпереживати її.

Вправа № 1.

Інструкція: «Уважно придивіться до розданих фотокарток, на яких зображені люди, психоемоційні стани яких можна віднести до простих емоцій (останні мають бути чітко вираженими мімічними чи пантомічними способами). З цією метою можна використати, наприміром, матеріали, представлені в роботі психологів Гамезо М. М., Домашенко І. А. Дайте характеристику психоемоційного стану людини, фотокартку якої ви вивчали».

Далі вправа ускладнюється. Слухачі демонструється серія фотокарток із зображенням людей різного віку й статі, в різних психоемоційних станах. Час спостереження поступово скорочується. Правильність та глибина зроблених слухачами висновків перевіряється. Випадки, які спричинили труднощі в пізнанні, розглядають повторно й обговорюють колективно.

Вправа № 2.

Використовуються ті ж самі фотокартки, що і в попередній вправі, однак завдання дещо ускладнюється. Учасникам пропонується визначити, що за події спричинили (або могли викликати) той чи інший психоемоційний стан, та за яких умов могли виникнути відповідні емоції.

Вправа № 3.

Учасникам роздають фотокартки із зображенням людей, чиї психоемоційні стани виражені не так явно й чітко, як у попередніх випадках, або ж емоції, які вони переживають, носять більш складний характер. Час виконання вправ не обмежується, щоб була зможа добре проаналізувати побачене.

Завдання 1. Максимально повно та точно охарактеризуйте всі відтінки емоційного стану зображеного людини, спробуйте відтворити характер і хід думок, а також протікання почуттів.

Завдання 2. Визначте, чим би могла займатися ця людина в той момент, коли її фотографували, які події передували цьому моменту, якими б могли бути її дії у наступну мить тощо.

Вправа № 4.

Виконавців вправи розподіляють по парах. За командою ведучого один із них зображає «замороженого» (нерухоме тіло, закам'яніле обличчя, порожній погляд і т.ін.).

Завдання партнера полягає в тому, щоб упродовж однієї хвилини вивести його з цього стану, «розморозити». Можна користуватися жестами, мімікою, пантомікою, однак у жодному випадку словами або дотиками.

Критерії ефективності виконання вправи становлюють самі учасники. По завершенні вправи партнери міняються ролями.

Вправа № 5.

Учасники сідають по колу. Їх знайомлять з інструкцією такого змісту: «Нехай кожний з вас подумає над тим, яку якість він більше всього цінує в людях. Після того як ви зробите свій вибір, придумайте (або згадаєте) коротку розповідь, історію, притчу, що несли б інформацію про вибрану вами якість. Почувши вашу розповідь (історію, притчу), інші учасники групи мають зрозуміти, про яку якість йде мова».

Після першої, а також кожної з наступних розповідей тренер звертається до групи з питанням: «Як вам здається, про яку якість йшла мова?» Після того як учасники групи висловлять свої пропозиції, тренер звертається до самого оповідача і просить його сказати, яку якість вибрал він.

Вправа дозволяє учасникам краще взнати один одного, вона спонукує членів групи до прояву творчої активності, розвиває уяву. Крім того, вона змушує вдумуватися в зміст того, що розповідає один з них.

Вправа № 6.

Учасники сідають по колу. Їх знайомлять з інструкцією такого змісту: «Зараз я роздам декому з вас картки, в яких йдеться про ті чи інші емоційні стани. Ті, хто одержить картки, прочитає, що на них написано, але так, щоб напис не бачили інші члени групи, і потім по черзі зобразятъ їхній стан. Ми будемо дивитися, і постараємося зрозуміти, який стан зображеного».

У перебігу вправи тренер дає можливість учасникам висловити свої думки відносно зображеного стану, який називає його. Під час обговорення нерідко висловлюються думки про те, які стани важко розпізнаються, що сприяє їхньому розумінню тощо. Щоразу після того, як буде правильно названо (наприклад, радість), можна запропонувати іншим учасникам групи, на які ознаки вони орієнтувались, визначаючи стан. Таке обговорення дає можливість сформувати «банк» тих невербальних проявів, на які можна орієнтуватися, визначаючи психоемоційні стани людини.

Крім того, дана вправа дозволяє розвивати виразність поведінки в тих учасників, яким тренер пропонує зобразити чи інший стан.

Вправа № 7.

Учасників розподіляють на дві підгрупи.

Інструкція: «Кожній підгрупі дається 7 хвилин на підготовку, під час якої вона повинна буде вибрати яке небудь почуття або емоцію (емоційний стан) і продумати, якого можна зобразити. Це може бути або скульптурне зображення, або невербальна дія. У зображенні повинні брати участь усі члени підгрупи. У той час як перша підгрупа показує те, що вона підготувала, друга відгадує, яке почуття або емоція зображені. Потім підгрупи міняються місцями».

Підгрупи готуються в різних приміщеннях. Після того як підготовка закінчена, тренер пропонує одній з підгруп зобразити те почуття або стан, що вони вибрали, не називаючи його. Інша підгрупа дивиться. Потім їй дається одна хвилина на обговорення і хтось висловлює думку групи. Після цього тренер звертається до підгрупи, що демонструвала почуття або стан для того, щоб вони сказали, яке саме почуття або стан вони хотіли зобразити. Потім підгрупи міняються ролями.

Починаючи обговорення результатів виконання цієї вправи, тренер орієнтуються на те, чи допущені були учасниками підгруп помилки і який характер останніх.

Як правило, помилки, що допускаються в цій вправі, в'язані з наступними обставинами:

- учасники не зрозуміли зображення, що пропонувалося іншою підгрупою;
- учасники не знайшли точного слова для позначення зображеного почуття або стану;
- учасникам не удалося передати у своєму зображенні місту емоції або почуття.

Якщо допущено помилку, то під час обговорення можна поговорити про те, з чим вона пов'язана. Часто причиною помилок буває неподілженість у роботі підгрупи, невміння вислухати і почути усіх.

Якщо ж підгрупи правильно ідентифікують запропоновані їм зображення емоційних станів або почуттів, то тренер може поставити запитання: «За якими ознаками ви визначили стан або почуття?» Відповідь на це питання дозволяє виявити ті конкретні прояви невербальної поведінки людини, що мають сигнальне значення для розуміння стану інших людей.

Вправа № 8.

Учасників розподіляють по парах. За командою ведучого або ж самостійно вони починають повільно і в унісон, по складах називати слова (приміром, «СА-МО-...»). Третім складом може бути «...ВАР» (слово «САМОВАР») або ж «...ХІД» (у слові «САМОХІД»).

Один із партнерів намагається домогтися збігу свого третього складу з третім складом напарника, інший - уникнути такого збігу. В умовах вправи наголошується, що третій склад обоє учасників мають називати разом, орієнтуючись не на почуті звуки, а на інтуїцію, аналіз тактики поведінки партнера.

При виконанні вправи можна використовувати поле, на центральній клітинці якого встановлюється фішка. Після кожного ігрового циклу фішку переміщають на клітинку в бік того гравця, який виграв цей цикл. Останній перемогу отримує той виконавець, якому вдається привезти фішку на свій бік ігрового поля.

Вправа № 9.

Вправу виконують як діалог двох учасників. Одночасно може працювати велика кількість пар. Кожний виконавець отримує записку із завданням з'ясувати щось у партнера (наприклад, чи був він старостою класу під час навчання в школі, чи є в когось із знайомих комп'ютер тощо). При цьому він не повинен допустити, щоб напарник отримав відповідь на своє запитання та дізнався, яке ж завдання вирішується, одночасно намагаючись дізнатися про його завдання.

Вправа № 10.

Учасники сідають колом. За командою ведучого кожен вказує на того із своїх колег, з ким він хотів би виконувати якесь доручення. Завдання полягає в тому, щоб домогтися такого вибору, при якому б вся група розбилася на пари, де партнери взаємно обрали один одного.

Слід мати на увазі, що це досить складна і, головне, психологічно не досить приемна вправа, оскільки знову знову внаслідок вибору утворюються не пари, а «багатокутники», а деяких учасників так ніхто і не обирає. Часто потрібно досить багато спроб, поки пари, нарешті, «знайдуть» один одного.

Вправа № 11.

Учасники розподіляються по парах і сідають обличчям один до одного. Завдання першого партнера полягає в тому, щоб, зосередившись на якомусь образі, спробувати «мислено» передати його напарнику. Відповідно, останній

намагається вірно зрозуміти, на чому ж зосереджена увага його колеги. Потім учасники обмінюються завданнями.

Вправу можна модифікувати, і тоді один і той же образ «транслює» виконавцю уся група.

Вправа № 12.

Виконавці намагаються передати мімікою різні психоемоційні стани (гнів, радість, здивування, страх тощо), контролюючи себе за допомогою дзеркала. Звертається увага на ту обставину, що в роботі беруть участь усі групи м'язів (лоба, повік, очей, губ, щелеп тощо).

Під час виконання вправи учасники намагаються знайти нові, несподівані, незвичні вирази обличчя та мімічні рухи, які виражають різні психоемоційні стани. Звертається увага на наявність взаємозв'язку між переживанням людиною тих чи інших психоемоційних станів та їх зовнішнім вираженням.

Вправа № 13.

Групу розподіляють на трійки. У кожній з таких міні груп ролі розподіляються так: «глухий і німий» - нічого не чує, говорити не може, в його розпорядженні зір, жестикуляція й пантоміма; «глухий і паралітик» - може лише бачити й говорити; «сліпий і німий» - може чути, жестикулювати й користуватися пантомімою.

Завдання: не виходячи з приписаних ролей, домовитися між собою про щось (приміром, про місце зустрічі, подарунок імениннику тощо).

У процесі виконання вправи виникає безліч комічних ситуацій. Лише поступово учасники засвоюють свої ролі, виробляють характерні для кожної трійки способи взаємопорозуміння.

Вправа № 14.

Учасники сидять по колу. Інструкція: «Зосередьтеся на свою сусіді справа. Згадаєте всі його прояви під час роботи з групою, все, що він говорив, робив. Згадаєте почуття і

ставлення, що виникали у вас до цієї людини. Для цього буде дві хвилини.”

Коли дві хвилини проходять, тренер пропонує інструкцію: “Вирішить, який з описів природи, погоди, року, з якими ви зустрічалися в літературі або працювали, відповідає вашим уявленням про цю людину. Коли будуть готові, кожен з нас, по черзі, представить своїх сусідові цей опис”.

Ця вправа дозволяє кожному учасникові особистісно орієнтований зворотний зв'язок, у той же час характер завдання спрямований на розвиток асоціативного механізмів. Виникаючі описи дуже різноманітні, вони приводить цитати з літературних творів, хтось створює авторські тексти, нерідко велики і детальні.

Вправа № 15.

Учасники сидять по колу. Інструкція: “Зосередьтеся на своєму сусіді справа. Згадайте всі його прояви під час роботи в групі, все, що він говорив, робив. Згадайте почуття і уявлення, що виникали у вас до цієї людини. Для цього ви буде три хвилини”.

Після закінчення трьох хвилин тренер продовжує інструкцію: “Навколо нас, та у нас самих теж, постійно все рухається. Погайдуються листя дерев, летять птахи, падає сніг, бігають діти. Характер руху може бути дуже різним. Знайдіть такий образ руху, який би відображав ваше уявлення про вашого сусіда справа.

Коли усі будуть готові, кожен, по черзі, повідомить своєму сусідові про образ, який він викликав”.

Вправа № 16.

Група ділиться на дві підгрупи, утворюючи дві шеренги так, щоб всі сиділи обличчям один до одного (якщо в групі непарне число учасників, то тренер також бере участь у виконанні вправи).

Інструкція: “Уявіть собі, що всі ми їдемо в автобусах: підгрупа іде в одному, друга — в іншому. Автобуси знаходяться у транспортній “пробці”. Ви сидите біля вікна і відчуєте, що в іншому автобусі прямо напроти вас і теж біля вікна сидить ваш знайомий. Це велике везіння, оскільки вам потрібно слід передати йому якусь важливу інформацію, і ви, користавшись ситуацією, намагаетесь це зробите. Однак ви не можете це зробити, і тому ви можете лише мовчкі, без слів, невербально. Скоріше у вас небагато. Той, кому передають інформацію, має спробувати зрозуміти, що йому повідомляє його знайомий”.

На першому етапі вправи тренер пропонує одній підгрупі виступити в ролі тих, хто передає інформацію, а іншій, — в ролі тих, хто сприймає повідомлення. Доцільно надати учасникам можливість підготуватися до виконання вправи. Коли всі готові, тренер пропонує кому-небудь з першої шеренги почати передавати інформацію, а всіх інших просить уважно спостерігати. Після того як інформація буде передана, той учасник групи, кому вона була призначена, розкаже, що він зрозумів. Інші учасники у цей час можуть висловлювати свої версії вербалізації даного тексту. Це активізує роботу, дозволяє набути більшого матеріалу для обговорення, знижує напруженість. По завершенні той, хто передавав повідомлення, говорить, чи правильно його зрозуміли, і за необхідності вносить корективи.

Вправа № 17.

Учасники сідають парами. Інструкція: “Зараз кожний з вас по черзі розповість партнерові якусь історію. Краще, якщо це буде історія з завершеним сюжетом, де описані різні почуття її учасників, психологічні колізії тощо, тобто не слід обмежуватися: я встав, вмився, посідав, одягнувся, вийшов з будинку, почекав автобус тощо. Водночас це має бути така історія, яку б ви могли б розповісти всім нам. У кожного буде по 3 хвилини, щоб розповісти свою історію. Я буду стежити за часом і скажу вам, коли він закінчиться для першого оповідача, а коли — для другого”.

Учасники групи розповідають один одному історії.

“Тепер зожної пари один із партнерів переходить колу (за стрілкою годинника) до іншої пари. У нових парах розповідаєте партнерам ті історії, що почули від своїх партнерів по попередніх парах”.

Після того як історії розказані, всі повертаються до кола, і тренер пропонує кожному розповісти ту історію, він почув на другому етапі. Післяожної розповіді тренер звертається до того, від кого оповідач почув цю історію, і до того, хто є її автором з питаннями: “Що виявилося упущенім з того, що ви розповіли? Що перекручено? Може, з'явилося нове, про що ви не говорили?”

Вправа № 18.

Учасників розподіляють по парах і ставлять обличчям один до одного. Завдання полягає в тому, щоб уявити між собою і напарником товсте скло і спробувати передати йому якесь повідомлення, не користуючись при цьому словами.

Вправа № 19.

Учасники намагаються визначити за допомогою контакту очей, хто з присутніх їх підтримує, а хто – ні. При цьому всі намагаються мовчати та зберігати незворушний вираз обличчя.

Один із учасників виходить з аудиторії секунд на 10, інші за цей час домовляються, хто буде його підтримувати, а хто – ні.

Далі аналізується, чи зміг учасник виявити ці дві групи учасників тренінгу та що допомагало (заважало) йому у вирішенні цієї задачі?

Вправа № 20.

Учасники групи стоять по колу.

Інструкція: “Нехай кожний з нас по черзі зробить рух, що відображає його внутрішній стан, а ми всі будемо

повторювати цей рух 3-4 рази, намагаючись проникнути в стан подини, зрозуміти його”.

Після завершення вправи можна задати групі питання “Який, на вашу думку, стан кожного з нас?”. Після того, як щодо стану кого-небудь з учасників буде висловлено кілька гіпотез, варто звернутися до нього за поясненням його дійсного стану.

Вправа № 21.

Учасники групи сидятьарами. Тренер бере участь у виконанні вправи, якщо в групі непарна кількість учасників.

Інструкція: “Згадайте все, що ви вже знаєте один про одного, те, що говорив ваш партнер, як він вів себе, діяв у різних ситуаціях спільної роботи, а після цього по черзі розкажіть один одному про те, прояви яких стереотипів, звичок та ідей, дуже значущих для вашого партнера, ви помітили в його поведінці”.

Після того як робота в парах закінчена, група сідає колом, і тренер ставить питання: “Розкажіть про ваші враження від роботи в парах”, “Що ви нового дізналися про себе під час роботи в парах?” тощо.

Вправа спрямована на усвідомлення своїх звичок, стереотипів, принципів, що дозволяє учасникам в подальшому зауважувати їх вплив на власну поведінку та на оточуючих людей. Це підвищує поведінкову і когнітивну гнучкість особистості, сприяє подоланню бар'єрів у спілкуванні.

Вправа № 22.

Вправа проводиться в малих групах. У кожного учасника є ручка та папір для записів.

Інструкція: “Кожному з нас (тренер також бере участь у вправі) слід підготувати перелік питань до кожного учасника своєї підгрупи та ймовірних відповідей на них.

При формульованні питань ми будемо враховувати дві умови: 1. Питання повинні стосуватися станів, ставлень та

якостей учасників групи. 2. При формулюванні питань треба виходити з тих уявлень, які ви вважаєте найбільш вірними, точними. Іншими словами, спочатку ви вирішуєте, що, на вашу думку, переживає, знає, думає ця людина, і лише згодом – і на цій основі – ви формулюєте питання. Наприклад, ви впевнені, що Дмитро вважає, що Лора є тією людиною, яка завжди підтримає в скрутній ситуації. У цьому випадку ви можете задати Дмитру запитання: “Дмитро, тобі видається особливо характерним у поведінці Лори в нашій групі?” або “Дмитро, якщо у тебе будуть якісь проблеми, на чию допомогу ти будеш розраховувати передусім?””.

На складання переліку запитань і прогнозовані відповідей на них відводиться 7 хвилин.

Коли всі будуть готові, тренер продовжує інструкцію: “Зараз хтось з підгрупи почне відповідати на запитання. Кожний задаст йому питання, призначені для цього. Вислухавши відповідь, треба дослівно зачитати свій прогноз, після чого своє запитання задаст другий учасник. Вправа закінчиться, коли кожний побуде у ролі того, хто відповідає на запитання”.

Якщо тренер вважає, що рівень розвитку групи недостатній для того, щоб виконувати ця вправу усно, він може запропонувати виконати її письмово. У цьому випадку слід заздалегідь підготувати картки, а також змінити інструкцію, повідомивши учасникам, що запитання треба записувати на одній стороні картки, залишивши місце для відповіді, а прогнозовану відповідь – записувати на звороті картки. При цьому слід мати на увазі, що такий варіант виконання вправи різко скорочує обсяг зворотного зв'язку, який можуть одержати учасники групи.

Вправа № 23.

Учасники групи розділяються на підгрупи по 4-5 чоловік.

Інструкція: “Зараз кожний з вас буде намагатися згадати ситуацію, у якій ваше уявлення про людину або її якість, ставлення до вас або до інших людей виявилося помилковим. Коли усі будуть готові, по черзі максимально докладно і детально описаніть цю ситуацію і постарайтесь сформулювати причину вашої помилки. Коли всі розкажуть про свої ситуації, спробуйте узагальнити виявлені вами помилки і будьте готові до того, щоб повідомити усім нам зроблені висновки”.

Вправа спрямована на усвідомлення інтерпретаційних перекручувань при сприйнятті якостей і ставлень людей. При виконанні вправи можуть виникнути труднощі, пов'язані з тим, що декому з учасників важко згадувати або докладно описувати подібні ситуації.

Тренер використовує виявлені труднощі для створення додаткової мотивації учасників, закликаючи їх до зусиль у структуруванні власного досвіду. У процесі обговорення нерідкі звернення учасників до таких феноменів міжособового сприйняття, як ефект ореолу, першого враження, новизни, стерео-типізації тощо.

Вправа № 24.

Учасники сідають по колу.

Інструкція: “Будемо по черзі виконувати якусь дію. Робити це треба невербально, однак слід постаратися, щоб усі ми зрозуміли, яку дію ви робите. Хтось почне першим, а ми всі разом слідом за ним будемо повторювати цю дію до моєї команди. Після команди продовжить наступний по колу (за годинниковою стрілкою), а ми всі разом з ним будемо деякий час виконувати його дію і т.ін., поки коло не замкнеться”.

Після того як вправа буде завершеною, тренер запитує, звертаючись до групи, яку дію виконував перший учасник, яку – другий і т.ін. При цьому щоразу тренер уточнює з «авторами», чи правильно їх зрозуміли.

Вправа № 25.

Всі учасники сідають по колу.

Інструкція: “Я буду називати числа. Відразу ж після того, як число буде назване, повинно встати саме стільки людей, яке число пролунало (не більше і не менше). Наприклад, якщо я кажу «четири», то якнайшвидше мусить встати четверо з вас. Сісти вони зможуть тільки після того, я скажу “спасибі”. Виконувати завдання треба мовччи. Тактику виконання завдання слід виробляти в процесі роботи, орієнтуючись на дії один одного”.

Тренер кілька разів називає різні числа. Спочатку краще назвати 5-7, у середині – 1-2. Під час виконання вправи тренер блокує спроби учасників групи обговорити і прийняти яку-небудь форму алгоритмізації роботи.

Під час обговорення тренер може задати групі кілька питань: “Що допомагало нам справлятися з поставленою задачею і що ускладнювало її виконання?”, “На що ви орієнтувалися, коли приймали рішення вставати?”, “Яка у вас була тактика?”, “Як можна було організувати роботу, якби була можливість заздалегідь обговорити спосіб рішення цієї задачі?”.

Обговорення дозволяє учасникам групи усвідомити, що для виконання загальної задачі необхідно швидко орієнтуватися в намірах, тактиці, станах інших людей, погоджувати свої дії з діями інших. У перебігу більш деталізованого обговорення можна говорити про прояв ініціативи і проблеми прийняття на себе відповідальності за те, що відбувається в групі.

Вправа № 26.

Всі учасники сідають по колу. Тренер виходить з кола і знайомить їх з інструкцією до виконання вправи.

Інструкція: “У вас є півтори хвилини, упродовж яких треба уважно вдвійтися один в одного”. (За часом стежить тренер.) Через півтори хвилини тренер просить усіх повернутися на стільцях спиною до кола, підходить до одного

учасників групи і говорить, звертаючись до нього, наприклад: “Володимир, я йду по колу (тренер йде вправо або ліво), проходжу першу, другу, третю, зупиняюся біля четвертої людини. Хто це?”. Володимир відповідає (якщо відповідь неправильна, треба йому про це сказати і дати можливість відповісти ще і ще, аж поки не буде отримана правильна відповість). Після цього тренер пропонує Володимиру відповісти на ряд запитань, що стосуються зовнішнього вигляду названого учасника групи. Наприклад: “Чи є в Дмитра краватка?” “Що в нього в руках? Якого кольору в нього сорочка?” тощо.

Далі тренер дає аналогічне завдання ще 4-5 учасникам. На закінчення вправи тренер просить усіх повернутися обличчям до кола і ще раз подивитися один на одного.

Вправа № 27.

Учасники групи сідають по колу.

Інструкція: “Нам потрібний один доброволець, який хотів би перевірити свою психологічну спостережливість”.

Тренер чекає, поки не з'явиться бажаючий. Для прикладу, добровольцем виявився учасник на ім'я Андрій. “Андрій, почекай, будь ласка, одну хвилину за дверима”. Після того, як Андрій залишає кімнату, всі інші учасники групи розміщаються по кімнаті, залишаючись сидіти на стільцях або стояти по одному чи парами. Тренер запрошує Андрія: “У тебе є одна хвилина для того, щоб постаратися запам'ятати розташування усіх, хто знаходиться в цій кімнаті... Тепер тобі прийдеться ще раз вийти за двері”.

Тренер швидко міняє членів групи (приблизно половину) місцями, запрошує Андрія і пропонує повернути усіх на свої місця.

Вправу доцільно повторити, щоб три-чотири учасники могли перевірити свою спостережливість.

Варіант: можна шоразу просити бути спостерігачами двох чоловік одночасно.

Після того як усі роботи підписані, учасники сідають більш тісне коло, і кожний по черзі кладе в центр автопортрет, який він підписував, і пояснює, чому він поставив саме цей підпис. Тренер звертається до усіх проханням не говорити, правий "мистецтвознавець" чи Автор картини теж ніяк не виявляє себе. Усі тільки слухають, не висловлюючи своїх інтерпретацій, і можуть лише задавати «мистецтвознавцеві» уточнюючі питання.

Після того як усі роботи представлені, тренер бере автопортрети, по черзі кладе їх у центр кола і запитує: «Чи це автопортрет?»

Вправа викликає велику зацікавленість учасників. Кожний намагається визначити автора автопортрета, що вручений йому, а так само авторів інших робіт.

Вправа № 31.

Учасники групи утворюють "зовнішнє коло" (сидять по колу, повернувшись спиною до центру). В центрі кола покладено декілька чистих аркушів паперу і два фломастери (синій та червоний).

Інструкція: "За моїм проханням хтось із нас ввійде в коло і на чистому листі паперу синім фломастером намалює найбільш стійкі об'єднання, характерні для нашої групи. Кожного з нас при цьому можна буде зобразити у вигляді кружечка, усередині якого написане ім'я. Кружечки з'єднуються синіми лініями. Якщо хтось, на думку першого виконавця, не входить до жодного об'єднання, то його треба зобразити у вигляді ізольованого кружечка. Після того як перший учасник намалює свій варіант, він торкається рукою плеча того учасника, хто продовжить роботу, і сідає обличчям до центру кола. Наступний виконавець, а також усі подальші, знайомляться із запропонованим варіантом групування учасників, відмічаючи синім хрестиком ті з них, які, на їхню думку, показані правильно. Ті варіанти, що викликають незгоду, відмічаються червоним хрестиком, а на іншому аркуші пропонується свій варіант. Наприклад, на

ашу думку, у це об'єднання входить ще одна людина, зображенна у складі іншого угрупування. У цьому випадку ви позначаєте червоним хрестиком обидві групи і на іншому аркуші синім фломастером малюєте нові склади обох груп. Коли закінчить роботу останній учасник, усі ми подивимося на те, що вийшло".

Вправа може викликати значну напруженість в групі, тому, вирішивши її проводити, тренер має бути впевненим, що група справиться з завданням. Обговорення вправи стосується переважно раціональних аспектів завдання. Тренер звертається до учасників з питаннями: "Чий варіант найбільше зберігся?", "Які варіанти групувань були для вас найбільш несподіваними?".

Вправа № 32.

Всі учасники сидять по колу.

Інструкція: "Зосередьтеся на нашому спільному досвіді роботи у групі. Згадайте все, що відбувалося в групі за три-чотири дні і опишіть будь-який приклад об'єднання двох і більш учасників групи з якогось приводу (підтримка в ході обговорення, спільна дія тощо). Постараїтесь, щоб ваш приклад був конкретним і детальним. Буде краще, якщо вам вдастся згадати декілька прикладів, тому що, коли ми почнемо про них розповідати, треба буде уникнути повторів".

Під час обговорення ведучий звертається до учасників, об'єднання яких описується, з питанням: "Чи згодні ви з тим, що розповіла Алла?" і дає можливість іншим учасникам доповнити та скорегтувати зафіксований епізод.

Вправа № 33.

Учасники сидять по колу. Інструкція: "Зараз ми будемо вітатися один з одним. При цьому постараїтесь максимально зосередитися і побачити якнайбільше в кожнім з нас і нікого не пропустити. Давайте встанемо".

Коли всі учасники групи привітаються, тренер пропонує знову сісти по колу.

“Будь ласка, збережіть свої враження про побачене. Й знадобиться для відповіді на питання: “Що нового побачили у вигляді, настрої, відносинах кого-небудь із нас? Той, у кого вже є відповідь відносно когось із нас, може зараз почати говорити. Продовжить той, про кого говорили. Неред тим як продовжити, черговий учасник може внести корекцію (висловити враження, почуття) у почуте про себе”.

При проведенні вправи в учасників може виникнути бажання доповнити почуті висловлювання. Ведучий дозволивши зробити це.

Вправа гарна мотиває групу на подальшу роботу, сприяє її зімкненню, поліпшує групову атмосферу.

Вправа № 34.

Учасники сидять по колу.

Інструкція: “Зарах один з нас (це може бути доброволець або названий тренером учасник групи) повернеться спиною до кола. Після цього я запропоную комусь із учасників описати зовнішній вигляд когось із нас: я покажу на ту людину, яку треба буде описати, не називаючи її імені. Задача того, хто відвернувся, зрозуміти, про кого йде мова”.

Для ускладнення вправи можна заборонити описувати одяг, прикраси і т.ін.

Вправи з розвитку виразності поведінки в публічній обстановці

Мета даного комплексу вправ полягає у розвитку уміння передавати своєю поведінкою певний настрій, ставлення до ситуації чи іншої людини, володіти собою в ситуації публічного спілкування, у підвищенні рівня комунікативної компетентності педагогів.

Вправа № 1.

Учасники по черзі передають групі своє бачення різних предметів чи явищ, приміром: сніг, сонячний день, поле, нічний ліс тощо, намагаючись викликати у слухачів точне, образне уявлення про них. (Для ефективного виконання вправи доцільно пригадати й використати в розповіді свої уявлення, враження, відчуття від названих предметів (явищ), ті асоціації, з якими вони пов'язані тощо).

Вправа № 2.

Група розігрує етюд: у клас заходить «вчитель», що середжує на собі увагу «учнів», сказавши, що хоче зробити важливе повідомлення. На цьому етюд обривається. За поведінкою «вчителя», інтонаціями його голосу, мімікою «учні» намагаються вгадати приблизний характер повідомлення, яке хотів зробити «вчитель».

Вправа № 3.

Учасники сідають колом. Ведучий називає два випадкові слова. Один з учасників у голос описує образ, який би поєднував ці слова. Потім він пропонує партнеру, який сидить ліворуч від нього, своє слово. Той поєднує образом це третє слово з другим словом ведучого, а своє власне слово – вже четверте у цьому ланцюжку – передає як завдання партнеру зліва і т.ін.

Вправа № 4.

Два виконавці отримують завдання (у таємниці від групи й один від одного): перший – підтримувати розмову з партнером у звичайній манері, другий – за будь-яку ціну захопити й утримати лідерство під час діалогу.

Потім ведучий пропонує їм організувати обговорення будь-якої проблеми. Після закінчення діалогу (п'ять-сім хвилин) його стратегію й перебіг колективно аналізують. Особлива увага звертається на специфічні прийоми захвату та

утримання лідерства, які використовувалися під час діалогу, називаються інші можливі прийоми тощо.

Вправа № 5.

Учасники сідають колом. Перший, на кого вказують, призначає тему і починає розповідь. Потім, ідучи за випадковими асоціаціями, він веде розповідь у сторону цієї теми. Несподівано він передає слово іншому учаснику. Завдання останнього полягає в тому, щоб “розплутати” розповідь, тобто він має стисло повернутися у зворотному напрямку за асоціативними поворотами свого попередника. Потім він пропонує свою тему, “заплутує” свою розповідь, передає слово ще комусь і т.ін.

Вправа № 6.

З числа виконавців утворюють дві команди, які передають в умові змагання між собою. Завдання полягає в передачі інструкції від учасника до учасника по ланцюжку. Критеріями оцінки якості виконання завдання виступають швидкість передачі та відсутність спотворень, причому останній критерій є суттєвішим, тобто виграє та команда, яка передає інструкцію без спотворень (або з мінімальними порушеннями її змісту), і лише за однакових результатів враховується фактор часу.

Командам пропонується обрати капітанів (номер перший у своїй команді), розподілитися за номерами і приготуватися до передачі інструкції. Останній учасник має не розповісти, а виконати інструкцію».

Зразок інструкції:

«Останній член вашої команди має:

1. Вишикувати свою групу в ряд.
2. Поміняти місцями третього й п'ятого учасників.
3. Запропонувати другому учаснику обійти ряд

годинникою стрілкою і стати за передостаннім учасником.

4. Запропонувати першому учаснику підійти до останнього і висловити йому співчуття з приводу того, що він

явився останнім і т.ін.».

Вправа № 7.

Всі учасники сідають колом.

Інструкція: «Зараз у кожного з вас буде півтори хвилини для того, щоб звернутися до групи. Ціль звертання: допомогти кожному забути про проблеми, що не стосуються заняття, зосередитися на ситуації «тут і тепер», повністю включитися у роботу».

Після того, як всі учасники виконають це завдання, тренер звертається до групи з питанням: «Чиє звернення вплинуло на вас найсильніше, допомогло включитися в ситуацію «тут і тепер», відволіктися від проблем, що не відносяться до групової роботи?».

Обговорення проголошених звернень виявляє ті моменти, що дозволяють найбільш ефективно виконати це завдання. Найкращого результату досягають ті учасники, які під час звернення дивляться в очі слухачам, фрази вимовляють чітко, ясно, зрозуміло, орієнтуються на інтереси слухачів, говорять про те, що співзвучно їх переживанням, виявляють справжню зацікавленість, ширість, відкритість, гнучкість, не нав'язують своєї точки зору тощо.

Таким чином, ця вправа дозволяє здобути корисний у змістовному плані матеріал, вирішуючи у той же час задачу включення кожного учасника в ситуацію групової роботи.

Вправа № 8.

Всі учасники розташовуються великим півколом.

Інструкція: «Нехай кожний по черзі вийде в центр і спробує будь-якими доступними йому засобами, але тільки невербальними, встановити контакт із кожним учасником заняття».

Після того, як усі виконають це завдання, тренер пропонує учасникам обговорити їхні враження, що виникли в процесі виконання вправи. При підведенні підсумків тренер акцентує увагу на тих засобах встановлення контакту, що

називають учасники, а також на тих ознаках, що свідчать про встановлення контакту.

Вправа № 9.

Всі учасники сідають по колу.

Інструкція: «Нехай кожний з вас по черзі зробить подарунок своєму сусідові ліворуч (за годинниковою стрілкою). Подарунок слід зробити («вручити») мовчанням (невербально), але так, щоб ваш сусід зрозумів, що ви йому даруєте. Той, хто одержує подарунок, має постаратися зрозуміти, що йому дарують. Поки усі не одержатимуть подарунки, говорити нічого не треба. Усе робимо мовчанням.

Коли всі одержать подарунки (коло замкнеться), тренер звертається до того учасника групи, який одержав подарунок останнім, і запитує його про те, який саме подарунок він одержав. Після того як той відповість, тренер звертається до учасника, який вручав подарунок, і запитує про те, який подарунок він зробив. Якщо у відповідях є розбіжності, потрібно з'ясувати, з чим конкретно пов'язане непорозуміння. Якщо учасник групи не може сказати, що йому подарували, можна запитати про це в групі.

Отриманий матеріал дозволяє обговорити ідеї, що відносяться до закономірностей підготовки передачі і прийому інформації в процесі спілкування. Під час обговорення вправи учасники можуть формулювати умови, що полегшують розуміння в процесі спілкування. Найчастіше до цих умов відносять виділення істотної, однозначної ознаки «подарунка», використання адекватних засобів невербального зображення істотної ознаки, концентрацію уваги на партнери.

Вправа № 10.

Учасники групи сидять по колу.

Інструкція: «Зраз к кожний з нас, мовчаки, нічого не кажучи іншим, вибере якусь тварину. Після того як усі зроблять це, будемо по черзі, невербально, нічого не говорячи, без жодних звуків, зображувати обрану тварину.

Це показує, всі інші висловлюють припущення, що це за тварину. – При цьому не будемо повторюватися: якщо обрану тварину хтось уже зобразив, замініть її на іншу».

Вправа проходить весело, доречна в тих випадках, коли необхідна емоційна розрядка. У той же час вона сприяє розвитку експресивності, виразності поведінки.

Вправа № 11.

Учасники групи сидять по колу. У тренера в руках картки, на яких написані такі слова: бачити, спостерігати, ділити, брати, підтримувати, грати, піднімати, пручатися, міркувати, шукати і т.ін.

Інструкція: «Зараз я дам кожному картку. На картках написані слова, що позначають різні дії. У вас буде хвилина для того, щоб придумати жести та вирази обличчя, за допомогою яких ви зможете повідомити іншим, яке слово написано на вашій картці. Після цього кожний по черзі представить свій варіант».

Вправа дає можливість учасникам розширити свої уявлення про способи і засоби вияву змісту, розвиває виразність та експресивність поведінки.

Вправа № 12.

Учасники сідають по колу.

Інструкція: «Я буду зачитувати вам різні висловлення, ви повинні будете написати відповіді, використовуючи спочатку уточнення, потім переказ, а потім – подальший розвиток думок співрозмовника».

Характер висловлень, що зачитуються групі, може мінятися залежно від її складу. Наприклад: «Вчора наш директор знову зробив мені зауваження в присутності моїх колег. Ніби я перший рік працюю, і мені треба пояснювати, як виконувати свої обов'язки. Надоїло мені все це, давно пора покінчити з цим нервуванням».

Після того, як усі написали відповіді, тренер просить кожного або деяких учасників їх зачитати. При необхідності

(якщо відповіді не підходять запропонованим для тренуванням) тренер вносить корективи сам або залучає групу

Дана вправа дозволяє її учасникам усвідомити запропонованих їм прийомів активного слухання, потренуватися в їхньому використанні, що є кроком на шляху формування уміння слухати іншу людину.

Вправа № 13.

Вправа виконується в малих групах (4-5 чоловік).

Інструкція: «Зараз ми трохи поговоримо по телефону. Зробимо це так: кожний по черзі «побесідує» по уявлюваному телефону. З ким конкретно і про що – вирішіть самі. Під час розмови не треба буде нічого вимовляти вголос, зберігаючи тільки беззвучну артикуляцію і всі інші невербальні прояви. При цьому можна стояти або сидіти, ходити або залишатися на місці. Задача інших — зрозуміти, з ким і про що говорить колега».

У перебігу обговорення виділяються ті ознаки, якими робився висновок про тему розмови і співрозмовника. Якщо в групі є люди, які досить добре знають один одного, то результати їх, як правило, виявляються більш точними, аж до того, що вони називають конкретні імена тих людей, з ким ведеться розмова.

Вправа № 14.

Група розподіляється на дві підгрупи.

Інструкція: «Зараз у кожної з підгруп буде час на самостійну роботу, протягом якого вам слід вибрати прислів'я або приказку і придумати, як ви можете всі разом її зобразити. Зробити це треба без слів, невербально, можна використовувати різні дії. У зображені повинні брати участь усі члени підгрупи. Після десятихвилинної підготовки одна група покаже, що вона зробила, а інша буде дивитися і буде намагатися зрозуміти, що зображене, і навпаки».

Вправа № 15.

Група ділиться на дві підгрупи, які сідають так, щоб утворилися два кола – внутрішнє та зовнішнє.

Інструкція: «Учасники, що сидять у внутрішньому колі, мають обговорити за принципом «зараз і тут» (тобто вони реагують на слова та форми поведінки своїх партнерів, що виникають в цю хвилину) таку тему (пропонуються теми для дискусії: «Учень зірвав урок», «В класі важко налагодити хорошу дисципліну», «Діти не хочуть вчитися» тощо). Тема обговорюється.

Учасники зовнішнього кола мають обрати когось із внутрішнього кола і спостерігати за ним. Вони підмічають, як цей «об'єкт» поводить себе в дискусії, які комунікативні засоби використовує, чи допомагає партнерам по спілкуванню, є він активним чи пасивний, чи є він лідером тощо».

Через 20 хвилин учасники міняються позиціями. Ведучий може дати нову тему для дискусії, або ж продовжити обговорення тієї ж, якщо виникла цікава і змістовна бесіда. На загальному обговоренні вся група сідає разом і аналізує різні форми поведінки учасників, виділяючи найбільш ефективні комунікативні засоби.

Вправа № 16.

Вправа проводиться в групах з трьох чоловік.

Інструкція: «Під час виконання вправи двоє людей розмовляють, третій виступає в ролі «контролера». Будуть проведені три бесіди: кожний поговорить з кожним і кожний по черзі виступить у ролі контролера. Одна розмова розрахована хвилини на 8-10. Я буду стежити за часом і скажу вам, коли треба помінятися ролями. Розмовляючи в парі, дотримуйтесь наступного правила: перш ніж висловити свою думку з обговорюваної проблеми, слід повторити те, що сказав співрозмовник. Повторення може починатися словами: «ти думаєш...», «ти говориш...» тощо. Контролер стежить за

дотриманням цього правила і має право втрутитися в розмови, якщо виконавці забувають його виконувати».

Тема для бесіди пропонується тренером і залежить від складу групи.

Після завершення вправи доцільно обговорити в групі питання «Як впливало на бесіду повторення співрозмовника?» Як правило, у процесі обговорення висловлюються такі ідеї:

- ✓ це дозволяло перевірити, чи правильно я зрозумів співрозмовника;
- ✓ давало можливість не відхилятися від теми обговорення, говорити про одне і те саме;
- ✓ у процесі повторення відбувалося осмислення співрозмовника;
- ✓ давало можливість краще запам'ятати те, що сказав співрозмовник;
- ✓ поліпшувало емоційний контакт (приємно переконатися, що тебе почули, зрозуміли);
- ✓ слухаючи свої слова у викладі іншого, починаєш краще розуміти себе, зауважувати нові аспекти обговорюваної проблеми тощо.

Вправа № 17.

Учасники сидять по колу.

Інструкція: «Зараз ми будемо виконувати вправу, під час якої нам знадобляться правила гарного слухання. Запишіть їх, будь ласка (можна роздати учасникам групи картки з надрукованими правилами)».

Правила гарного слухання:

1. Цілком сконцентруй свою увагу на співрозмовнику. Звертай увагу не лише на слова, але і на позу, міміку, жестикуляцію.
2. Перевіряй, чи правильно ти зрозумів слова співрозмовника.
3. Не давай порад.
4. Не давай оцінок.

«Вправу ми будемо виконувати в парах. Виберіть собі напарником того з членів групи, про кого ви поки що знаєте менше всього, однак з ким би ви хотіли познайомитися більше».

Тренер чекає, поки всі учасники сядуть парами.

«Розподіліть між собою ролі: один з вас буде «тим, хто говорить», інший – «тим, хто слухає».

Завдання буде складатися з декількох кроків (етапів). Кожен крок (етап) розрахований на певний час, однак вам не варто стежити за часом. Я щораз буду говорити, що слід робити і коли треба завершити виконання завдання.

Спочатку правилами гарного слухання керується лише «той, хто слухає».

Отже, «той, хто говорить» протягом 5 хвилин розповідає «тому, хто слухає» про свої труднощі у спілкуванні. Особлива увага при цьому звертається на ті свої якості, що породжують ці труднощі. «Той, хто слухає» дотримується правил гарного слухання і тим самим допомагає «тому, хто говорить» розповідати про себе».

Через 5 хвилин тренер зупиняє бесіду.
«Зараз у «того, хто говорить» буде хвилина, упродовж якої треба буде розповісти «тому, хто слухає», що в поведінці останнього допомагало йому відкрито висловлюватися, розповідати про себе, а що ускладнює цю розповідь. Віднесіться, будь ласка, до цього завдання дуже серйозно, тому що саме від вас ваш співрозмовник може довідатися, що в його поведінці спонукає інших людей висловлюватися відкрито, говорити про себе, а що утрудняє таку розповідь, а знати це кожному дуже важливо».

Після того як хвилина пройшла, тренер дає наступне завдання: «Тепер «той, хто говорить» протягом п'яти хвилин буде розповідати «тому, хто слухає» про свої сильні сторони в спілкуванні, про те, що йому допомагає встановлювати контакти, будувати взаємини з людьми. «Той, хто слухає», не забуваючи дотримуватись правил гарного слухання, має

врахувати всю ту інформацію, що він одержав від «того, хто говорить» упродовж попередньої хвилини».

Через 5 хвилин тренер зупиняє бесіду і пропонує перейти до наступного етапу.

«Той, хто слухає» за п'ять хвилин має повторити «того, хто говорить», що він зрозумів із двох його розповідей про себе, тобто про труднощі та проблеми в спілкуванні і його сильні сторони у спілкуванні. Упродовж цих 5 хвилин «той, хто говорить» весь час мовчить і тільки рухами голови показує, згодний він чи ні з тим, що говорить йому «той, хто слухає». Якщо він робить негативний рух головою в знак того, що його неправильно зрозуміли, то «той, хто слухає», мусить пропонувати інші варіанти доти, поки не одержить підтвердження правильності своїх слів. Після того як «той, хто слухає» скаже все, що він запам'ятав із двох розповідей «того, хто говорить», останній може сказати, що було пропущено або перекручено». В другій частині вправи учасники пари міняються ролями: той, хто був «тим, хто слухає» стає «тим, хто говорить», і навпаки. Усі чотири кроки вправи повторюються, при цьому тренер щораз сам ставить завдання на наступний крок. Під час обговорення вправи можна задати групі такі питання: «Як вам вдавалося виконувати запропоновані правила, які правила було легше виконувати, які складніше?», «Про що вам було легше говорити – про свої труднощі та проблеми в спілкуванні чи про сильні сторони?», «Яке враження справила на вас та частина вправи, коли ви були «тим, хто говорить», який вплив справили на вас різні дії «того, хто слухає», як вони вами сприймалися?» тощо.

Дана вправа залежно від того, як буде організоване її обговорення, може дати дуже різнобічні результати. Найбільше простий шлях – рефлексія процесу слухання, внаслідок чого формується вміння слухати іншого, усвідомлюються такі бар'єри слухання, як оцінювання, бажання дати пораду, розповісти щось із свого досвіду тощо. Більш складний шлях – аналіз виникаючих у перебігу роботи

почуттів, зокрема тих, котрі супроводжували розповідь про труднощі та проблеми у спілкуванні, розповідь про сильні сторони.

Приклади ділових ігор

На завершення наведено зразки матриць ділових ігор, використання яких сприяє (разом з вирішенням інших дидактичних задач) розвитку в їх учасників продуктивного рівня комунікативної компетентності. При їх розробці та організації ми керувалися рядом методичних вимог, обґрунтovаних у психологічній літературі:

1. Ділова гра має сприяти розвитку творчого мислення учнів, тобто формувати в них уміння аналізувати життєві ситуації, пропонувати варіанти їх вирішень, давати їм обґрунтування тощо. З цією метою на етапі розробки гри конструюється, а під час її проведення реалізується система пізнавальних завдань та проблемних ситуацій.
2. За своїми цілями ділова гра містить два плани, під час її проведення одночасно вирішуються як ігрові, так і учебово-пізнавальні завдання (при домінуванні останніх).
3. За своїм змістом ділова гра має імітувати умови та специфіку конкретних життєвих ситуацій, взаємин з оточуючими.
4. За свою «конструкцією» та методикою проведення ділова гра має бути спільною діяльністю учасників з виявлення професійно значущих цілей та їх досягнення шляхом прийняття (і обґрунтування) відповідних індивідуальних та групових рішень. За формулою спільна діяльність носить характер рольової взаємодії учасників, яка протікає відповідно до заданих або створюваних у перебігу гри обов'язкових для всіх правил і норм. Наголосимо, що ця вимога є обов'язковою умовою проведення повноцінної та результативної ділової гри.

5. Основним шляхом включення учасників груп у спільну пізнавальну діяльність (а, значить, і шляхом створенням та вирішення проблемних ситуацій) є їх діалогічне та полілогічне спілкування, під час якого виробляються

індивідуальні та групові рішення, досягаються проміжні кінцеві результати гри.

Перший варіант

Мета гри – проаналізувати певну тему, створити підсумковий документ, в якому розкривалася б суть найважливіших понять та закономірних зв'язків між ними, пропонувалася б концепція та методичні шляхи вирішення поставленої ситуації (паралельно з описаною пізнавальною метою під час гри розв'язуються також задачі формування учасників групи умінь брати участь та організовувати колективну пізнавальну діяльність, розвитку у них комунікативної компетентності тощо).

Перебіг гри та методичні поради щодо її проведення

На етапі підготовки до гри ведучий формує основні групи учасників: «ерудити» (5-7 чоловік), «опоненти» (5-7 чоловік), «рецензенти» (5-7 чоловік), «організатори» (3-5 чоловік), «консультанти» (3-5 чоловік) і «арбітри» (3-5 чоловік). Це робиться на пропедевтичній консультації. Тут же ведучий розкриває мету та завдання гри, дає інструкції всім групам її учасників, рекомендує літературу для самостійної роботи тощо.

Група «ерудитів» має готовувати основні повідомлення по проблемі, яка аналізується. Ведучий надає їм необхідну допомогу у виробленні плану, підборі літератури, узагальненні матеріалу і т.ін. При цьому він має домогтися, щоб повідомлення «ерудитів» розкривали тему заняття.

Перед «опонентами» ставиться задача підготуватися до дискусії з «ерудитами» по суті зроблених ними повідомлень. Усе це вимагає глибокого аналізу рекомендованої літератури, вироблення власного ставлення до різних аспектів розглядуваної проблеми, підготовки проблемних запитань тощо.

Близькою до описаної є і задача «рецензентів». Вони вивчають тему, готовуючись аналізувати повідомлення «ерудитів». Для цього їх попередньо доцільно ознайомити з

найважливішими вимогами, яким має відповісти рецензія, показують зразки кращих повідомлень та рецензій на них тощо. «Організатори» мають оформити приміщення, в якому буде проходити гра, підібрати необхідну наочність. Вони ж будути проект підсумкового документа, у якому розкривається сутність основних понять по темі заняття, закономірні зв'язки між ними, концепція та методика вирішення поставленої педагогічної задачі. Підготовка такого документа вимагає вивчення рекомендованої літератури та глибокого проникнення в сутність теми.

Перед «консультантами» ставиться задача вивчити тему з метою надання у процесі гри інформаційної допомоги та психологічної підтримки тим її учасникам, кому вона необхідна. Відповідно, «арбітри», аналізуючи тему заняття, будути аргументовано оцінювати роботу кожної групи та гравців.

На етапі підготовки гри ведучий надає усім групам та гравців необхідну методичну та консультативну допомогу.

Сама гра розпочинається з того, що ведучий нагадує її учасникам мету та завдання, знайомить їх із правилами, перебігом та регламентом гри.

Потім слово надається першому «ерудиту». Після його повідомлення (під час якого має бути розкрита перша проблема розглядуваної теми) «опоненти» задають питання. Якщо відповіді «ерудита» недостатньо вичерпні або їх просто неправильні, то ведучий може запропонувати відповісти на поставлені запитання «консультантам», самим «опонентам» або бажаючим з інших груп гравців. Далі виступають «рецензенти», роблячи аналіз заслуханого повідомлення.

Після обговорення першої проблеми аналогічним чином заслуховуються (і організовується робота по аналізу) повідомлення решти «ерудитів».

«Організатори» уважно вислуховують повідомлення «ерудитів» та перебіг обговорення, вносять до проекту підсумкового документа необхідні корективи й доповнення. Після завершення обговорення усіх повідомлень

«організатори» знайомлять із змістом підсумкового документа учасників гри з метою організації його колективного аналізу. Наголосимо на необхідності самого серйозного ставлення до вироблення цього документа, оскільки він виконує функції своєрідної «опорної схеми» в осмисленні сутності розглядуваної проблеми.

«Арбітри» під час гри оцінюють роботу кожної групи. По завершенню гри вони повідомляють її учасникам про кількісні та якісні результати оцінювання.

Ведучий у заключному слові зупиняється на характеристиці наукових засад тих висновків, що були зроблені гравцями внаслідок гри, при необхідності вносить корективи до підсумкового документа. Паралельно він аналізує особливості організації та перебіг колективної пізнавальної діяльності у групах гравців.

Другий варіант

Мета гри – розібратися у певній темі, знайти ефективні підходи і методичні шляхи вирішення поставленої задачі, забезпечити розвиток комунікативної компетентності учасників гри.

Перебіг гри та методичні поради щодо проведення:

Гра розпочинається з формування груп учасників у кількісному складі п'яти-семи чоловік. Це робить ведучий, однак за наявності у слухачів певного досвіду участі в ділових іграх можна дати відповідні доручення декільком із них, делегувавши необхідні повноваження. Останній варіант є більш продуктивним, оскільки прискорює входження слухачів в ігрову ситуацію та забезпечує тренування їх спроможності до самоорганізації.

Потім ведучий ставить завдання перед сформованими групами. Наголошується, що насамперед кожна група має виробити спільній підхід до розв'язання поставленої задачі, загальну теоретичну концепцію її вирішення. Друге, що має зробити кожна група, це виробити програму «інтерв'ю», тобто перекласти названу загальну концепцію на мову конкретних

питань, завдань, ситуації тощо. Паралельно учасники гри отуються відповідати на запитання, підготовлені іншими групами, розв'язувати запропоновані ними задачі.

Поки групи працюють над поставленими завданнями, ведучий керує їх роботою (ставить проблемні запитання, робить інформаційні довідки, коментує перебіг обговорення, звертає увагу гравців на ті чи інші аспекти розглядуваної проблеми тощо). При необхідності він може і прямо включитися у процес організації колективної пізнавальної діяльності, направляючи та коректуючи його.

Наступний етап – безпосереднє проведення «інтерв'ю». Кожній групі (по черзі) надається можливість запросити одного з гравців іншої групи, задати йому підготовлені запитання, отримавши тим самим необхідні дані для подальшої роботи (для аналізу особливостей запропонованого варіант розв'язання тієї чи іншої педагогічної задачі). Наголосимо на необхідності суворої дотримання всіма учасниками приписаних їм ролей. Якщо при відповідях на поставлені запитання гравець зіштовхується з певними труднощами, він може звернутися за допомогою до своєї групи.

Після проведення усіх «інтерв'ю» знову настає етап колективної роботи. Кожна група, виходячи із загальної концепції та отриманої під час заняття інформації, готує підсумковий документ, у якому розкривається б загальні ідеї та методичні шляхи вирішення конкретної задачі.

Далі представники груп знайомлять усіх присутніх із підсумковими документами, а ведучий організовує їх обговорення з наступним виробленням узагальнюючих висновків та рекомендацій.

На завершення ведучий підводить підсумки, звертаючи насамперед увагу на глибину аналізу поставленої задачі, ті аспекти проблеми, що були упущені під час групового обговорення, на якість підсумкових документів та вироблених рекомендацій, на глибину розкриття наукових основ тих висновків, до яких прийшли гравці, на характер та

особливості протікання колективної пізнавальної діяльності у групах тощо.

Третій варіант

Мета гри – формування в учасників умінь самооцінки професійної та особистісної компетентності, виявлення типових труднощів, з якими вони зіштовхуються у професійній діяльності, вироблення програм професійного та особистісного вдосконалення, діагностування рівня готовності до розв'язання задач.

Перебіг гри та методичні поради щодо її проведення
Гра розпочинається з того, що ведучий формує групи учасників (по п'ять – сім чоловік у кожній), знайомить останніх із правилами та перебігом гри.

На наступному етапі кожен з учасників, критично оцінюючи себе, свою готовність розв'язувати ті чи інші задачі, самостійно виділяють типові для себе труднощі та проблеми по запропонованих параметрах (останні міняються залежно від тієї конкретної задачі, готовність до розв'язання якої є предметом для рефлексії з боку слухачів). Важливо, щоб виділені критерії охоплювали як проблеми, зумовлені відсутністю в учасників гри певних психологічних та спеціальних знань, умінь і навичок, так і проблеми, породжені специфікою їх індивідуально-психологічних та особистісних параметрів чи характером протікання психоемоційних та функціональних станів.

Сформульовані таким чином проблеми та труднощі заносяться до спеціальної таблиці. До неї ж записуються і результати кількісної самооцінки учасників гри за відповідними параметрами. Окремо фіксується їхня загальна оцінка своєї готовності до розв'язання відповідного класу задач (не як середнє арифметичне попередніх оцінок).

У випадках, коли ведучий не очікує високих результатів індивідуальної роботи в силу упередженого ставлення слухачів або ж відсутності у них навичок самооцінки, він може запропонувати їм типовий перелік

таких проблем і труднощів, з якого учасники гри будуть вибирати характерні для себе.

Потім учасники гри працюють над вирішенням другого завдання етапу індивідуальної роботи – розробити програму самовдосконалення, тобто запропонувати конкретні заходи по подоланню названих труднощів та вирішенню виділених проблем.

Наступний етап – колективна робота учасників гри по групах. При цьому можливі два підходи. При першому роботу кожної групи організовує сам ведучий. Його доцільно застосовувати у випадках, коли обмаль навчального часу для розв'язання поставлених вище задач. При відсутності таких обмежень організацію колективної пізнавальної діяльності доцільно делегувати самій групі.

Результатом роботи груп має бути виявлення найбільш типових проблем і труднощів та вироблення узагальненої програми професійного та особистісного самовдосконалення. На цьому ж етапі групи визначають своїх представників, які будуть знайомити присутніх із перебігом та результатами своєї роботи.

Після цього ведучий організовує обговорення результатів роботи груп. Представники останніх по черзі розповідають про перебіг обговорення, проблеми та труднощі, з якими зіштовхнулися учасники під час обговорення, знайомлять присутніх із наслідками колективної роботи тощо. Їм задають запитання для уточнення окремих позицій, аналізують висунуті пропозиції, аргументовано погоджуються з ними або ж відхиляють їх.

На етапі підведення підсумків ведучий аналізує особливості організації та протікання колективної пізнавальної діяльності по окремих групах та розкриває наукові основи тих висновків, до яких прийшли слухачі внаслідок гри.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ОСОБИСТІТЬ ТА ЇЇ ІНДИВІДУАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ.....	5
Тема 1. Поняття про особистість та її структуру.....	5
Тема 2. Самосвідомість та “Я – концепція” особистості.....	12
Тема 3. Темперамент. Характер.....	25
Тема 4. Емоції та почуття особистості.....	39
Тема 5. Вольова активність особистості.....	58
Тема 6. Відповідальність та її структурні компоненти.....	66
РОЗДІЛ II. ОСНОВИ СПІЛКУВАННЯ І МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМИН.....	79
Тема 1. Структура, функції та види спілкування	79
Тема 3. Ділове спілкування.....	103
Тема 4. Особливості публічного виступу.....	109
Тема 5. Комунікативна компетентність особистості	113
Тема 6. Спілкування і соціум. Соціальні ролі.....	119
Тема 7. Міжособистісні взаємини.....	126
Тема 8. Розвиток навичок впевненої відмови	144
Тема 10. Конфлікти та шляхи виходу з них	155
Тема 11. Прийоми викликання до себе уваги, симпатії. Самопрезентація	172
Тема 12. Соціально-комунікативна культура як основа особистісного росту і самовираження особистості	177
РОЗДІЛ III. ОСНОВИ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ.....	207
Тема 1 Психічні стани. Саморегуляція особистості.....	207
ДОДАТКИ	229

