

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

О. О. Резван,
Н. С. Моргунова,
О. В. Кір'янова

ПРАКТИКУМ ІЗ ПСИХОЛОГІЇ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2019

УДК 159.9(076)

Р34

Автори:

Резван Оксана Олексіївна, доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри мовної підготовки, педагогіки та психології Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова;

Моргунова Надія Сергіївна, кандидат психологічних наук, доцент, завідувач кафедри мовної підготовки Харківського національного автомобільно-дорожнього університету;

Кір'янова Олена Василівна, старший викладач кафедри мовної підготовки, педагогіки та психології Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Рецензенти:

Марусинець Мар'яна Михайлівна, доктор педагогічних наук, професор кафедри психології і педагогіки Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова;

Ходикіна Юлія Юріївна, кандидат психологічних наук, доцент кафедри філософсько-психологічної антропології ХНПУ імені Г. С. Сковороди

*Рекомендовано до друку Вченою радою ХНУМГ ім. О. М. Бекетова,
протокол № 9 від 29 березня 2019 р.*

Резван О. О

Р34 Практикум із психології : навч. посібник / О. О. Резван, Н. С. Моргунова, О. В. Кір'янова ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. – 157 с.

Практикум укладено з метою формування в майбутніх фахівців непсихологічних спеціальностей умінь розвитку особистісних когнітивних, емоційно-вольових і комунікативних здібностей. Практичні тематичні навчальні завдання спрямовані на рефлексію студентів щодо сформованості необхідних для професійної діяльності якостей і психічних пізнавальних процесів. Систематизовано психодіагностичний і тренінговий матеріал, що корелюється з професійними проблемами майбутніх фахівців.

Призначений для студентів усіх спеціальностей технічних ЗВО, де психологія не є профільною дисципліною.

УДК 159.9(076)

© О. О. Резван, Н. С. Моргунова,
О. В. Кір'янова, 2019

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
1 ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА. ПСИХІКА Й ОРГАНІЗМ.....	6
2 ПСИХІЧНІ ПІЗНАВАЛЬНІ ПРОЦЕСИ. ЧУТТЄВІ	
ФОРМИ ПІЗНАННЯ ДІЙСНОСТІ.....	21
2.1 Відчуття	21
2.2 Сприйняття	24
3 ПСИХІЧНІ ПІЗНАВАЛЬНІ ПРОЦЕСИ. РАЦІОНАЛЬНІ	
ФОРМИ ПІЗНАННЯ ДІЙСНОСТІ.....	36
3.1 Увага	36
3.2 Пам'ять.....	41
3.3 Мислення	49
3.4 Уява.....	54
3.5 Мовлення	56
4 ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ. ЕМОЦІЙНО-ВОЛЬОВА	
СФЕРА ОСОБИСТОСТІ.....	61
5 ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ. СПРЯМОВАНІСТЬ. МОТИВИ.	
САМООЦІНКА	72
6 ПСИХІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ. ТЕМПЕРАМЕНТ.	
ХАРАКТЕР.....	86
7 СПІЛКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ.....	107
8 СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ФЕНОМЕНИ	
МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН ЛЮДЕЙ У ГРУПІ	123
9 ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОНФЛІКТІВ	
В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	141
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	155

ПЕРЕДМОВА

Програма навчальної дисципліни «Психологія» передбачає проведення лекційних, практичних та інших видів аудиторних групових занять. Їхня мета – навчання студентів використанню психологічних методи діагностики рівня розвитку когнітивних, емоційно-вольових і комунікативних процесів людини; аналізування ними пізнавальної мотивації та формування досить чіткого уявлення щодо сфер використання психолого-педагогічних знань у майбутній професійній діяльності.

Із метою орієнтування студентів на професійну успішність, кар'єрне зростання в практикумі передбачені завдання, спрямовані на формування управлінських умінь. Майбутньому керівникові життєво важливо мати навички вивчення й опису особистості в усіх її проявах (процеси, стани, властивості тощо). Від його вміння та здатності кваліфіковано й професійно керувати підлеглими залежатиме не тільки особисте кар'єрне зростання, а й успішна діяльність усього виробничого колективу. Ці вміння значною мірою можуть бути сформовані саме під час занять із психології. Відмінною рисою сучасної психології є її прикладна спрямованість, прагнення використовувати широкий спектр формуючих активних методів впливу на людину: від консультування до психотренінгів.

Практикум із психології призначений для студентів усіх спеціальностей технічних ЗВО, де психологія не є профільною дисципліною.

Переважає більшість уже виданих навчальних посібників – це практикуми для студентів, які навчаються за спеціальністю «Психологія», або збірники психодіагностичних методик із окремих розділів загальної психології. У технічному закладі освіти програма курсу передбачає тільки лекційні й практичні заняття, тож такі посібники не можуть забезпечити комплексне вивчення дисципліни. Ця обставина спонукала авторів укласти практикум для викладачів і студентів технічних ЗВО, для яких психологія не є профільною дисципліною для вивчення.

Завдання цього посібника – системно представити сутнісні характеристики психічних процесів, психічних станів і властивостей особистості; основні соціально-психологічні феномени, які проявляються в спілкуванні й діяльності, психологічні особливості конфліктів в управлінській роботі керівника.

Особливістю змісту практикуму є можливість варіювати складність виконуваних завдань залежно від рівня підготовки студентів у групі.

Кожна тема навчального посібника містить короткий словник основних понять і термінів, який допоможе активізувати теоретичні знання, отримані на лекціях, швидше та якісніше засвоїти зміст розділу.

Список рекомендованих джерел дасть змогу студентам прискорити й конкретизувати пошук потрібної літератури для роботи над обраною темою реферату чи підготовки доповіді.

На особливу увагу, на наш погляд, заслуговують подані в практикумі тренінгові вправи, ситуаційні завдання, рольові ігри, які вимагають ретельного опрацювання змісту теми, вдумливого оволодіння ситуацією й розвиненої здатності фантазувати. Виконання таких завдань дозволить розвинути в студентів управлінські навички роботи: різні варіанти прийняття рішень, проведення службових нарад, ведення ділових переговорів тощо.

Контрольні питання для перевірки знань передбачають не тільки вибір студентами однозначної відповіді, а й залучення їх до дискусії з обговорюваних проблем.

Практикум стане вагомою допомогою в роботі викладача. Обсяг поданих практичних завдань значно перевищує необхідний для проведення заняття, тож викладач може самостійно обрати відповідні завдання й форми їхнього виконання. Це значно скорочує час і зусилля на підготовку до практичного заняття (полегшує роботу над його змістовним аспектом), отже, педагог зможе приділити більше уваги методиці його проведення.

1 ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА. ПСИХІКА Й ОРГАНІЗМ

План

1. Психологія в системі наук. Головні форми прояву психіки та їх взаємозв'язок.
2. Головні етапи розвитку психіки й поведінки тварин у процесі еволюції.
3. Свідомість як вищий ступінь розвитку психіки. Несвідомі форми психічної діяльності людей.
4. Психіка й організм.
5. Практичні завдання.
6. Визначення особливостей застосування різних методів психологічних досліджень (опитувальник, тест, проєктивна методика).
7. Контрольний тест.

Теми доповідей і рефератів

1. Основні етапи становлення й розвитку психології.
2. Тлумачення понять «свідомість» і «самосвідомість» у провідних психологічних теоріях.
3. Проблеми методу дослідження в психології.
4. Змінені стани свідомості: медитація, гіпноз, вплив наркотичних препаратів тощо. Можливі механізми їх пояснення.
5. Паранормальні явища: можливі механізми та природа їх прояву.
6. Роль психологічних знань у формуванні фахівця.
7. Еволюція психіки.

Основні поняття теми

Несвідоме – це сукупність психічних процесів, що не представлені у свідомості людини (сновидіння, автоматизовані дії, гіпноз, сомнамбулізм, релаксація, інстинкти, інтуїція, установки тощо.). У несвідомому стані, на відміну від свідомого, людина не може контролювати свої дії й оцінювати їхній результат. Несвідоме так чи інакше існує практично в усіх психічних процесах, властивостях і станах людини.

Біхевіоризм (Д. Уотсон, Е. Торндайк) – напрям у психології ХХ століття. Біхевіористи запропонували вважати предметом психології поведінку, в основу якої покладено схему «стимул – реакція» (S – R), що означає, що в кожній ситуації стимулу S відповідає певна поведінка чи реакція R. Знаючи силу діючих подразників і зважаючи на минулий досвід людини, можна передбачити її поведінку.

Гештальтпсихологія (М. Вертгеймер, К. Коффка, В. Келера, К. Левін) – напрям у психології ХХ століття. Гештальт – це специфічна організація частин, що утворюють одне ціле. Аналіз частин не може забезпечити розуміння цілого: людське сприйняття не детерміноване механічною сумою зовнішніх

подразників, а має свою власну організацію, тобто гештальтпсихологія вивчає не явища, а структуру зв'язків.

Глибинна психологія (З. Фрейд, А. Адлер, К. Юнг) – (фрейдизм (психоаналіз), неофрейдизм) напрям у психології ХХ століття, що додає вирішальний характер глибинним, передусім несвідомим явищам у психічному житті людини.

Гуманістична психологія (Г. Олпорт, Г. Мюррей, А. Маслоу, К. Роджерс) – психологічний напрям, що виник на початку 50-х років ХХ століття, який вважає предметом психологічних досліджень здорову творчу особистість людини. Провідною концепцією гуманістичної психології є потреба в реалізації можливостей людини, самоактуалізації особистості.

Діяльнісний підхід (С. Л. Рубінштейн, О. М. Леонтьев) – психологічна школа, яка виникла в ХХ ст. у СРСР. Її заслугою стало те, що в основу психологічних явищ було покладено діяльність, дію. Усі психічні процеси не тільки формуються, а й виявляються в діяльності. Саме діяльність є тим процесом, у якому людина формує свої реальні зв'язки з предметним світом.

Когнітивна психологія (Ж. Піаже, Дж. Брунер, Р. Аткинсон) – психологічний напрям ХХ століття, представники якого вважають пріоритетними впливи інтелекту, мислення на спрямованість, емоції та поведінку людини.

Надсвідоме – рівень психічної активності особистості, який виникає під час вирішення творчих завдань і не піддається індивідуальному свідомому вольовому контролю.

Онтогенез – індивідуальний розвиток організму з моменту народження до смерті.

Відображення – загальна властивість матерії, що виявляється в здатності матеріальних об'єктів відобразити з різною адекватністю ознаки, властивості й характеристики інших об'єктів.

Підсвідоме – це феномени психіки, які у певний момент перебувають поза фокусом свідомості, але органічно з ним пов'язані, і за певних умов порівняно легко переходять у його сферу.

Психіка – це властивість високоорганізованої матерії, що полягає в суб'єктивному відображенні об'єктивного світу.

Психічні процеси – це різноманітні форми суб'єктивного відображення людиною дійсності, поява й перебіг яких визначаються конкретними завданнями, ситуаціями й вимогами діяльності. Усі психічні процеси поділяються на пізнавальні (відчуття, сприйняття, пам'ять, мислення, уява, мова); емоційні – активні й пасивні переживання; вольові – прийняття рішення, виконання дії, вольове зусилля, подолання перешкод тощо.

Психічні властивості – стійкі психічні особливості особистості, які постійно проявляються в поведінці й діяльності та характеризують індивідуально-своєрідну саме для цієї людини поведінку.

Психічні стани – порівняно стійкий рівень психічної діяльності, що визначився на певний час, який виявляється в підвищеній або зниженій

активності особистості.

Психічні утворення – це психічні явища, що формуються в процесі набуття людиною життєвого та професійного досвіду, особливе поєднання знань, навичок і вмінь.

Психологія – це наука про закономірності формування й розвитку психіки як особливої форми життєдіяльності.

Соціально-психологічні явища (масові явища психіки) – це психологічні феномени, обумовлені взаємодією, спілкуванням і взаємовпливом людей одне на одного та їхньою приналежністю до певних соціальних спільнот.

Стадія елементарної чутливості – жива істота реагує тільки на окремі властивості предметів зовнішнього світу та її поведінка визначається вродженими інстинктами (харчування, збереження, розмноження тощо).

Стадія перцептивної психіки (предметного сприйняття) полягає в здатності тварин відбивати комплекс подразників, предмет у цілому.

Стадія інтелектуальної психіки характеризується здатністю тварини відображати міжпредметні зв'язки й ситуацію загалом.

Свідомість – це вищий рівень психічного відображення об'єктивної реальності, а також вищий рівень саморегуляції, властивий тільки людині як соціальній істоті.

Чутливість – здатність реагувати на біотично значущі об'єкти (їжа, небезпека) не в процесі безпосереднього контакту з ними, а на відстані (звук, запах тощо) – за допомогою сигналів про них, завдяки чому організми можуть уникати загрози для свого існування або скористатися сприятливими умовами.

Питання для обговорення

1. Що є предметом психології?
2. Опишіть конкретні життєві та професійні ситуації, за яких необхідні психологічні знання й уміння. Визначте потребу в психологічних знаннях для себе й оточення.
3. Чи існує душа як реальність? Поясніть вираз «душа болить». Охарактеризуйте вислів «душевна людина». Чи тотожні поняття «душа» і «психіка»? У чому виявляється психіка людини?
4. Наведіть приклади психічної діяльності людей, проявів психічних процесів, властивостей і станів у конкретних життєвих ситуаціях.
5. Наведіть приклади конкретних завдань, що вирішують різні галузі психології. Які галузі психології найтісніше пов'язані з Вашою майбутньою спеціальністю?
6. Чи можна вивчати психіку тільки шляхом життєвого спостереження? Чим методи психології відрізняються від методів інших наук? Чи дає гарантію достовірності отримання даних методом психологічного дослідження?
7. Поясніть, як трактували психіку на різних етапах розвитку психологічної науки.
8. Чим відрізняється розвиток психіки у тварин в умовах біологічної еволюції та в людини в умовах історичного процесу?

Практичні завдання

Завдання 1. Чи згодні Ви з такою думкою філософа Платона: «Пізнай самого себе – і ти пізнаєш увесь світ»? Обґрунтуйте відповідь.

Завдання 2. Прокоментуйте подані висловлювання. Відповідаючи на поставлене запитання, наведіть докази «за» і «проти».

«Психологія – це не наука, а як там не є життєва практика! Подивіться на таксистів, офіціантів, ворожок, жебраків – чим не психологи? Увійти в довіру, вчасно зорієнтуватися щодо Ваших слів і емоційного стану, змусити повірити, довіритися, угадати Ваш настрій, соціальний стан, особливості характеру, а потім скористатися цим – так тут і «справжнім» психологам є чому повчитися!»

Завдання 3. Розкрийте зміст прислів'їв і приказок на психологічну тему.

1. Наука в ліс не веде, а з лісу виводить.
2. Щоб пізнати людину, треба з нею пуд солі з'їсти.
3. Яблуко від яблуні недалеко падає.
4. Товариш пізнається в біді.

Завдання 4. Визначте, які види психічних явищ (процеси, властивості, стани) виявляються в таких ситуаціях:

1. Школяр зосереджено виконує домашнє завдання.
2. Дівчина, повернувшись додому, із захопленням переповідає сюжет нового фільму матері.
3. Начальник дуже суворий із підлеглими, грубо поводитьься з ними, дратується з будь-якого приводу.
4. Хлопчик дуже засмутився, дізнавшись, що їхній клас не їде на екскурсію.
5. Офіціант перераховує відвідувачу всі найменування наявних в асортименті вин.

Завдання 5. Визначте, які галузі психології вирішують такі завдання:

1. Визначити фактори, що впливають на перебіг кризи підліткового віку.
2. Виявити причини зниження продуктивності праці на підприємстві.
3. Розробити способи залучення уваги учнів на уроці.
4. Виявити лідера в колективі й залучити його до організації групової роботи.
5. Визначити темперамент людини за особливостями поведінки.
6. Вивчити вплив добових біоритмів людини на продуктивність її праці.
7. Установити обсяг короткочасної пам'яті в людей похилого віку.

8. Розробити способи встановлення ділових взаємин у колективі, що формується.

Завдання 6. *Визначте, які методи психологічних досліджень використовувалися в таких ситуаціях:*

1. Для перевірки дієвості розробленої вченими методики швидкого навчання іноземної мови організовується дослідження, під час якого одну групу піддослідних навчають запропонованим способом, а іншу – традиційним. Потім результати порівнюються.

2. Групі людей необхідно письмово відповісти на запитання про їхні інтереси.

3. Психолог пропонує дітям намалювати неіснуючу тварину.

4. На консультації в психолога відвідувач розповідає про проблеми, які його турбують.

5. Досліджуючи трудову діяльність менеджера, психолог залишається непомітним у приміщенні.

6. Щоб дізнатися про особливості міжособистісних стосунків, що виникають у групах туристів, які прямують далекими маршрутами, психолог, вдаючи звичайного туриста, приєднується до однієї з груп.

7. Під час відбору учнів у клас для обдарованих дітей психолог вивчає їхні здібності.

Завдання 7. *У багатьох річках живе найпростіша за своєю будовою тварина – губка. Губку можна припікати розпеченим залізом, пропускати через її тіло електричний струм, але тварина ніяк не реагує на подразники. Поясніть, чому так відбувається?*

Завдання 8. *Павук, що знаходиться в банці разом із мухою, «не впізнає» її, навіть якщо дуже голодний, тоді як за звичних умов навмисно ловить комаху в павутину та з'їдає. Поясніть поведінку павука.*

Завдання 9. *Назвіть форми поведінки тварин.*

1. Мурашиний лев (родина комах із ряду сітчастокрилих), ледь вилупившись із яйця, виповзає на мурашину стежку, що вабить його запахом мурашиної кислоти. Там він обирає суху піщану ділянку, де викопує ямку й ховається в ній. Мураха, яка біжить цією стежкою, оббігає ямку, але в цей момент неминуче скидає вниз кілька піщинок, які падають на голову мурашиного лева. Мурашиний лев сильним рухом голови викидає струмінь піску саме в той бік, звідки на нього посипалися піщинки, і збиває мурашу. Вона падає прямо в розкриті клішні мурашиного лева, який з'їдає її.

2. Недалеко від клітки на підлозі лежить персик. Шимпанзе спробував лапою дістати його, але не зміг. Не допомогли ні кривий прутик, ні палиця. Тоді мавпа схопила гілку та спробувала просунути її між прутами клітки.

Сучки заважали впоратися з завданням, тож шимпанзе їх обламав і дістав, нарешті, персик.

3. Собаки допомагають саперам відшукувати та знешкоджувати міни. Наприклад, вівчарка Дік знайшла понад 12 000 мін.

Завдання 10. Згідно з правилами поведінки в школі учні повинні працювати на уроці доти, доки вчитель скаже: «Урок закінчено. Можна йти», – навіть якщо дзвінок пролунав раніше. Але часто дзвінок наприкінці уроку викликає в школярів рухливе збудження, вони припиняють працювати, прагнучи якнайшвидше вийти з класу. Який фізіологічний механізм лежить в основі описаного психічного явища?

Завдання 11. Визначте, яка діяльність – свідомо чи несвідомо – представлена в наведених нижче прикладах?

1. Учень швидко й правильно виконує множення багатозначних чисел, але не пам'ятає правил множення.

2. Під час сеансу гіпнозу респонденту, що перебуває в гіпнотичному стані, було запропоновано вкрати гаманець у товариша. Респондент не зміг виконати цього завдання, а ось інші накази – умитися, взяти книгу – виконав.

3. Готуючись до публічного виступу, до іспитів, змагань або відповідальної ділової зустрічі, дуже корисно заздалегідь змодельовати свою можливу емоційну реакцію. Таке попереднє «прогрівання» різних емоційних ситуацій, зазвичай, допомагає розумніше й спокійніше вирішувати безліч життєвих конфліктів, не витрачаючи психофізіологічних резервів організму.

Завдання 12. Письменник А. Беляєв створив у своїй уяві голову професора Доуеля, наділену здібностями відчувати, мислити, згадувати, тобто здатністю продукувати психіку. Цей фантастичний образ має під собою реальні основи, тому що голову (точніше, мозок) уважають органом психіки, а психіку, відповідно, функцією мозку. Чи могла насправді функціонувати голова професора Доуеля? Чи буде така голова мислити? Які особливості психіки відрізнятимуть цей своєрідний суб'єкт (якщо можна так його назвати) від інших людей?

Завдання 13. Індивідуальність особистості істотно визначається специфікою взаємодії півкуль. Користуючись інформацією, наведеною в таблиці 1.1, визначте, яка з півкуль виконує такі функції:

- керує правою частиною тіла й відповідає за раціонально-логічну оцінку дійсності;
- керує лівою частиною й пізнає світ за допомогою емоцій;
- реалізує здатність до одномоментного сприйняття предметів, зображень, ситуацій;
- сприймає конкретні деталі, частини, елементи;

- переважно оперує знаковою інформацією;
- забезпечує можливість логічних конструкцій;
- здійснює розпізнавання облич людей, сприйняття музики, різних невербальних звуків (наприклад, шуму дощу, шелесту листя тощо);
- відповідає за орієнтацію в просторі, розпізнавання складних образів, емоційне ставлення до сприйнятих об'єктів.

Таблиця 1– Функціональна специфіка півкуль мозку

<i>Ліва</i>	<i>Права</i>
Хронологічний порядок	Поточний час
Читання карт, схем	Конкретний простір
Запам'ятовування імен, слів, символів	Запам'ятовування образів, конкретних подій, упізнавання облич людей
Мовна активність, чутливість до сенсу	Емоційна активність
Оптимізм	Песимізм
Детальне сприйняття	Цілісне, образне сприйняття
Технічна творчість, точні знання	Художня творчість, емоційність

Завдання 14. Які науково обґрунтовані психологічні відмінності між статями (поза сексуальною сферою) можна визначити, виключаючи існуючі думки й стереотипи масової свідомості? Який ступінь цих відмінностей, наскільки чітко розмежовуються чоловічі й жіночі якості? Під час відповіді використовуйте матеріал таблиці 1.2. Чи є, на Вашу думку, спірні позиції щодо розуміння відмінностей між статями? Поясніть свою думку.

Таблиця 2 – Психологічні відмінності між статями

<i>Більш розвинені в жінок</i>	<i>Більш розвинені в чоловіків</i>
Інтуїція	Логіка
Чутливість	Раціоналізм
Гнучкість	Твердість
Увага до деталей	Сприйняття в цілому
Практицизм	Романтизм
Гуманітарна спрямованість	Технічна спрямованість
Уміння підкорятися, мотив відносин з оточення	Прагнення до лідерства, мотив досягнення успіху
Спритність і чуйність рук	Орієнтація в просторі й у часі
Старанність	Активність
Колективізм	Індивідуалізм

Завдання 15. Порівняйте психологічні особливості індивідів, що належать до трьох основних соматипів (за У. Шелдон). Наведіть приклади відповідності психологічних особливостей і соматипів особистості з художніх творів, кінофільмів.

Таблиця 3 – Психологічні особливості індивідів (за У. Шелдон)

<i>Ендоморфний тип. Темперамент – вісцеротонік</i>	<i>Мезоморфний тип. Темперамент – соматотонік</i>	<i>Ектоморфний тип. Темперамент – церебротонік</i>
Надмірний розвиток внутрішніх органів тіла, статура відносно слабка, із надлишком жирової тканини	Струнка й міцна, гарно розвинена м'язова системи	Організм крихкий і тонкий, грудна клітка сплюснена. Кінцівки довгі, тонкі зі слабкою мускулатурою
Розслабленість у поставі й рухах	Упевненість у поставі й рухах	Загальмованість, скута постава
Любов до комфорту	Схильність до фізичної діяльності	Надмірна фізіологічна чутливість
Реакція повільна	Енергійна реакція	Підвищена реактивність (швидкість реакції)
Пристрасть до їжі	Потреба в фізичних навантаженнях	Інтелектуалізовані потреби (театр, книги)
Любов до компаній, дружніх виливів. Привітність з усіма. Соціофілія (схильність до суспільного життя)	Потреба в домінуванні. Рішучі манери. Хоробрість. Сильна агресивність. Схильність до ризику	Схильність до усамітнення. Скритність почуттів, емоційна загальмованість. Соціофобія (страх перед громадськими контактами)
Орієнтація на інших. Жага любові та схвалення оточення. Терпимість	Психологічна нестійкість. Відсутність співчуття	Загальмованість у спілкуванні. Непередбачуваність і нестандартність
Міцний сон. Емоційна рівність. Відсутність вибухових емоцій і вчинків	Галаслива поведінка. Гучний голос	Неміцний сон. Хронічна втома. Тихий голос, погано переносить галас. Юнацька жвавість
Стереотипний спосіб мислення	Об'єктивне й широке мислення, спрямоване зовні (екстравертного типу)	Концентровано-приховане й суб'єктивне мислення
Товариськість і розслабленість під впливом алкоголю	Самовпевненість, агресивність під впливом алкоголю	Стійкість до дії алкоголю
Потреба в людях у важку хвилину	Потреба в діях у важку хвилину	Потреба в самоті у важку хвилину

**Визначення особливостей застосування різних методів
психологічних досліджень
(опитувальник, тест, проективна методика)**

***Опитувальник «Який Ви психолог?»
(за матеріалами часопису «Психологічна газета: ми і світ»)***

Кожен із нас часом дає оцінку іншим людям – товаришеві, сусіду, колезі, вчителю, начальнику, супутнику життя. Чи правильно ми оцінюємо людину? Пропонований тест виявить Ваші здібності в питанні: чи можете Ви реально оцінювати поведінку оточення?

Інструкція. Перед Вами твердження. Не роздумуючи, зробіть вибір одного варіанта. Підрахуйте отримані бали.

Твердження:

1. На Вашу думку, ті, хто завжди дотримується правил хорошого тону:
 - а) увічливі, приємні в спілкуванні – 2;
 - б) суворо виховані – 4;
 - в) нещирі, бо приховують справжні прояви характеру – 1.
2. Ви знаєте подружню пару, яка ніколи не свариться. На Вашу думку, вони:
 - а) щасливі – 2;
 - б) байдужі один до одного – 1;
 - в) не довіряють один одному – 4.
3. Ви вперше бачите людину, і вона відразу починає розповідати анекдоти. Ви вирішите, що людина:
 - а) жартівник – 1;
 - б) відчуває себе невпевнено й у такий спосіб намагається подолати свій стан – 2;
 - в) хоче справити позитивне враження – 4.
4. Ви говорите з кимось на тему, що цікавить обох. Ваш співрозмовник супроводжує розмову жестикуляцією. Ви вважаєте, що:
 - а) це видає його внутрішнє напруження – 4;
 - б) він дуже втомився – 1;
 - в) він нещирий – 2.
5. Ви вирішили краще пізнати когось зі своїх знайомих. Чи вважаєте, що необхідно:
 - а) опинитися з ним в одній компанії – 1;
 - б) поспостерігати, як він працює – 2;
 - в) побачити його в скрутному становищі – 4.
6. Гість у ресторані дає великі «чайові». Ви переконані, що він:
 - а) хоче справити враження – 4;
 - б) хоче заробити повагу персоналу, що обслуговує – 1;

в) щедра людина – 1.

7. Якщо людина ніколи не починає розмову першою, Ви вважаєте, що вона:

- а) щось приховує – 2;
- б) сором'язлива – 4;
- в) боїться бути незрозумілою – 1.

8. На Вашу думку, низький лоб людини свідчить про те, що вона:

- а) має низький рівень інтелекту – 1;
- б) уперта – 2;
- в) це нічого особливого не означає – 4.

9. Якщо людина не дивиться в очі співрозмовнику, Ви вважаєте, що вона:

- а) страждає комплексом неповноцінності – 1;
- б) нещира – 4;
- в) неуважна – 2.

10. Ви знаєте людину, яка матеріально добре забезпечена, але завжди купує найдешевші речі. Ви вважаєте, що вона:

- а) скромна – 2;
- б) ощадлива – 4;
- в) скупа – 1.

Обробка результатів

35 балів і більше. Вам дуже легко скласти думку про людину. Достатньо подивитися на когось, і вже знаєте, що це за птах. Окрім того, Ви можете відразу ж повідомити їй свою думку, оскільки впевнені, що не помилилися. Але навіть якщо це дійсно так, задумайтеся: чи варто так прямолінійно ділитися своїми думками?

Від 26 до 34 балів. Ви вмiєте правильно оцiнювати ситуацiю, напевно, добре розбираєтесь в людях. Iз Вас вийшов би вiдмiнний психолог. До того ж володiєте ще однiєю якiстю: не зважати на чужу думку. Вiддаєте перевагу власному враженню про людину. Це так необхiдно вчителю, керiвнику. Переконавшись, що помилилися, визнаєте свою помилку, а це взагалi рiдкiсть!

Вiд 16 до 25 балiв. Ви нiколи не впевненi у своїй думцi й змiнюєте її залежно вiд почутого про людину. Вiд цього спостережливiсть притупляється ще бiльше i, як правило, Ви не в змозi самостiйно оцiнити оточення. Вам заважає загальна невпевненiсть у собi. Бiльше покладайтеся на особистий досвiд, нiж на твердження iнших.

15 балiв i менше. Ви готовi вiдразу повірити будь-кому. Ви надто довірливи й оцiнюєте людей зважаючи на те, чи посмiхаються вони, чи добре ставляться до Вас. Якщо виявляється, що Ваша оцiнка була помилковою, дуже дивуєтесь. Це справжня трагедiя для Ваших пiдлеглих (якщо вони є). Навчiться спочатку зважити всi «за» i «проти» й тiльки пiсля цього висловлювати думку. Не бiйтеся згодом її змiнити, але тiльки на основi власного досвiду. Дуже серйозно зважуйте слова, коли потрiбно висловитися.

Тест на визначення специфіки взаємодії півкуль мозку

1. Сплетіть кілька разів пальці рук і Ви помітите, що зверху завжди знаходиться один і той самий великий палець: якщо лівий, то Ви емоційна людина, правий – переважає аналітичний склад розуму.

2. Візьміть ручку або олівець. Спробуйте прицілитися, обравши мішень і дивлячись на неї двома очима через кінчик ручки чи олівця. Зажмурте одне око, потім друге. Якщо мішень значно зміщується при заплющеному лівому оці, то ліве око – ведуче, і навпаки. Праве ведуче свідчить про твердий і наполегливий характер, ліве – про м'який і поступливий.

3. Якщо при сплетінні рук на грудях (із ліктем) виявляється права рука, Ви схильні до простоти й добродушності, ліва – до кокетування.

4. Якщо Вам зручніше, аплодуючи, плескати правою рукою, можна говорити про рішучість вашого характеру, якщо лівої, то Ви схильні до коливань перед прийняттям рішення.

Обробка результатів

Позначте отримані в чотирьох тестах результати буквами П (правий) і Л (лівий) і визначте особливості свого характеру у варіантах відповідей.

ПППП. Вам властива сталість орієнтації на загальноприйняту думку. Ви не любите конфліктувати, сперечатися, сваритися.

ПППЛ. Визначальна риса Вашого характеру – нерішучість.

ППЛП. Вам властива рішучість, почуття гумору, артистизм. Це дуже контактний тип характеру.

ПЛПЛ. Рідкісний тип характеру, близький до попереднього, але м'якший. Спостерігається деяке протиріччя між нерішучістю й твердістю.

ПЛПП. Варіант, що поєднує аналітичний склад розуму з м'якістю характеру. Повільне звикання до нового, обережність.

ЛППЛ. Слабкий і найрідкісніший тип характеру, володарі якого піддаються чужому впливу, часто беззахисні.

ЛППП. Таке поєднання зустрічається дуже часто. Головна риса – емоційність, що поєднується з недостатньою наполегливістю. Ви піддаєтеся чужому впливу. Водночас пристосовуєтеся до різних умов життя. Щасливі з друзями, легко знаходите порозуміння з людьми.

ЛПЛП. Вам властиві м'якість і наївність. Вимагаєте особливого, уважного ставлення.

ЛППЛ. Вам притаманні дружелюбність і простота, певна невизначеність в інтересах, а також схильність до самоаналізу.

ЛЛПП. У Вашому характері переважає простодушність, м'якість, довірливість. Дуже рідкісне поєднання.

ЛЛПЛ. Ви емоційні, енергійні, рішучі, але часто наспіх приймаєте рішення, які призводять до ускладнень. Вам необхідно виробити в собі «гальмівний механізм».

ЛЛЛЛ. Неконсервативний тип характеру. Ви здатні поглянути на старі речі по-новому. Вам притаманні емоційність, егоїзм, упертість, що іноді переходить у замкнутість.

ЛЛЛЛ. Найсильніший тип характеру. Вас важко в чомусь переконати. Важко змінюєте свою точку зору. Але водночас енергійні, наполегливо домагаєтесь цілей.

ЛЛЛЛ. Дуже схожий на попередній тип. Та сама наполегливість у досягненні поставлених цілей, схильність до самоаналізу. Але друзів знаходите важко.

ЛЛЛЛ. У Вас легкий характер. Умієте уникати конфліктів, любите подорожувати. Легко знаходите друзів. Але часто змінюєте свої захоплення.

ЛЛЛЛ. Мінливість і незалежність. Ви здаєтесь м'яким, але в справі – вимогливі й наполегливі.

Проективна методика «Неіснуюча тварина»

Мета: самодіагностика особистості за допомогою проективного методу (символічного перенесення змісту внутрішнього світу на зовнішні предмети).

Інструкція. Вигадайте й намалюйте неіснуючу тварину й назвіть її неіснуючою назвою. Укажіть, де вона живе, чим харчується, до чого прагне (чого хоче). Інтерпретацію читайте після завершення малюнка.

Інтерпретація результатів

А. Розташування на аркуші.

Якщо малюнок праворуч у верхній частині аркуша, то зображення пов'язане з тим, що відбувається зараз або з майбутнім періодом, із позитивними емоціями.

Якщо малюнок ліворуч і внизу, то зображення пов'язане з минулими моментами, із негативними емоціями й пасивністю.

Нормативним є, коли малюнок розташований у центральній частині листка.

Чим ближче зображення до верхнього берега аркуша, тим вище самооцінка й невдоволення своїм становищем у суспільстві, відсутність визнання з боку оточення, тим вищі претензії щодо самоствердження й просування.

Якщо малюнок у нижній частині листка, це свідчить про прояв невпевненості в собі, низьку самооцінку, пригніченість, нерішучість.

Якщо голова тварини повернута праворуч, – це ознака того, що майже все, що планує людина, здійснюється або починає здійснюватися.

Якщо голова повернута ліворуч, то людині, автору такого малюнка, властива поміркованість, лише незначна частина її задумів реалізується, часом вона просто виявляє страх перед активними діями.

Положення «фас», тобто голова, спрямована на того, хто малює, трактується як егоцентризм.

Б. Значення деталей голови.

Вуха – зацікавленість в інформації, значущість думки оточення про себе, людина емоційно реагує на оцінку, хоча часом і не змінює своєї поведінки.

Відкритий рот у поєднанні з мовою – ознака балакучості, а разом із промальовуванням губ – чуттєвість. Відкритий рот без промальовування губ і

язика, особливо темний, – ознака побоювання, страхів, недовіри. Рот із зубами – ознака вербальної агресії (огризається, грубить, задирається).

Дуже виділені очі – це символ властивого людині страху. Наявність вій свідчить про прояв істероїдно-демонстративних рис у поведінці, зацікавленості в захопленні оточенням зовнішньою красою й манерою одягатися, надання цьому великого значення.

На голові тварини можуть бути додаткові деталі.

Роги – агресія. У поєднанні з іншими ознаками агресії – нігтями, щетиною, голками – визначається її характер: спонтанна або захисно-відповідна.

Пір'я – тенденція до егоцентризму й самовиправдання, до демонстративності.

Грива, шерсть – чуттєвість, акцентуація уваги на своїй статі, сексуальній ролі.

В. Ноги, лапи тварини.

Якщо лапи «грунтовні» щодо до розміру всієї фігури, то ґрунтовність, обдуманість, раціональність прийняття рішення. За відсутності ніг або тендітних ногах – схильність до поверхневих суджень, легковажності в висновках, імпульсивності рішень. Однотипність, повторюваність форми ніг («багатоніжка») – конформність суджень, їхня стандартність, банальність. Різноманітність у формі й положенні ніг, лап – прояв самостійності, небанальності, оригінальності, інакомислення, часом навіть творче начало.

Г. Частини, що піднімаються над рівнем фігури.

Якщо ці частини функціональні – крила, щупальця тощо – це прояв бажання людини охопити різні сфери життя, завоювати собі «місце під сонцем», потіснивши інших, захопленість, енергійність, упевненість у собі.

Прикрашають деталі: пір'я, бантики, кучері – прояв демонстративності, бажання звернути на себе увагу, манірності.

Хвости. Якщо хвіст спрямований угору, – людина позитивно оцінює свої дії, рішення; хвіст спрямований униз – невдоволення собою, жаль про зроблене, сказане, каяття. Хвіст, спрямований праворуч, показує ставлення людини до своїх дій або поведінки, ліворуч – до своїх думок, рішень.

Д. Контур фігури.

Наявність щитів чи панцирів символізує захист від оточення; голки, панцир у вигляді гострих кутів – агресію. Затемнення лінії контура, подвоєні лінії – прояв тривоги, страху, підозрілості.

Спрямованість такого захисту відповідно до просторового положення: верхній контур проти вищих (батьків, викладачів, начальників); нижній контур – захист проти насмішок, боязнь осуду, відсутність авторитету серед молодших, підлеглих; бічні структури – готовність до захисту й самозахисту будь-якого порядку та в різних ситуаціях.

Сильний натиск малюнка, лінії, видимі навіть на зворотному боці аркуша (судомний високий тонус м'язів руки, що малює), різка тривожність (звернути увагу, яка деталь малюнка виконана з сильним натиском, тобто до чого

прив'язана тривога).

Е. Загальна оцінка тварини.

Небезпечна, така, що загрожує, та нейтральна тварина – це ставлення до власної персони, до свого «Я», уявлення про своє місце у світі, ідентифікація себе за значущістю (із зайцем, слоном, комашкою тощо намальованою твариною). У цьому разі зображується тварина – представник того, хто малює.

Фігура кола, особливо нічим не заповненого, символізує тенденцію до замкнутості, закритості внутрішнього світу, небажання піддаватися тестуванню.

Умонтування механічних частин у живу тканину тварини – постановка фігури на танкові гусениці, прикріплення до її тіла пропелера, проводів, рукояток, антен тощо – прояв шизоїдності, схильності до шизофренії.

Ж. Назви.

Якщо в назві є раціональне з'єднання смислових частин (бегекіт, мухобик) – раціональність, здатність до адаптації. Назви з науковим відтінком (ратолетіус, напліюлярія) – демонстрація свого інтелекту, ерудиції.

Звукові назви (Лалію, шама) без будь-якого осмислення – прояв легковажності, невміння враховувати сигнали небезпеки.

Іронічні назви – прояв поблажливо-іронічного ставлення до оточення. Подовжені назви – прояв захисних тенденцій, схильність до фантазування захисного порядку.

Вправа з елементами аутотренінгу «Політ білого птаха»

Ведучий: «Влаштуйтеся максимально зручно, розслаблено, очі закрийте, руки й ноги схрестіть, праву руку й праву ногу розмістіть зверху. Я лежу на теплому жовтому піску, наді мною спокійне, чисте, синє небо. У небі плавно летить білий птах. Я піднімаюся й лечу поруч із ним, я сам цей білий птах. Я лечу в спокійному синьому небі, піді мною – спокійне синє море. Удалині замаюрів жовтий піщаний берег, він наближається. Я підлітаю, опускаюся на теплий жовтий пісок, знову перетворююся на людину й лягаю на спину. Я лежу на теплому жовтому піску, наді мною спокійне синє небо, я розслаблений, відпочиваю. Ступень моїх ніг торкнулася приємна прохолода. Приємна прохолода заповнила м'язи ніг. М'язи – легкі й бадьорі. Приємна прохолода заповнила живіт, м'язи спини. М'язи – легкі й бадьорі. Приємна прохолода заповнила груди, руки. Мені легше дихати. Приємна прохолода заповнила шию й голову. Голова – ясна й чиста. М'язи – легкі й бадьорі... Три глибокі вдихи, відкриваю очі, встаю. Я відпочив!»

Контрольний тест

1. Головними формами прояву й існування психіки є:
 - а) психічні процеси, факти, функції;
 - б) психічні реакції, властивості, стани;
 - в) психічні процеси, стани, властивості.
2. Згідно з найпоширенішою в сучасній психології точкою зору, психіка є

властивістю:

- а) усього живого;
- б) усього існуючого;
- в) тільки людини;
- г) людини й більшості тварин.

3. Психіка людини:

- а) передається дитині на генетичному рівні;
- б) розвивається в дитини спонтанно, сама собою;
- в) формується в процесі засвоєння загальнолюдського досвіду;
- г) усі відповіді правильні.

4. Метод організації дослідження, згідно з яким протягом тривалого часу вивчаються ті самі досліджувані, називають:

- а) лонгітюдним;
- б) експериментом;
- в) порівняльним;
- г) наглядом.

5. Античне психологічне знання було пов'язане з:

- а) філософією;
- б) теологією;
- в) алхімією;
- г) астрологією.

6. Із діяльністю якого автора пов'язують початок історії наукової психології:

- а) Гіппократа;
- б) Вундта;
- в) Арістотеля;
- г) Фрейда?

7. Складний ланцюжок безумовних рефлексів, генетично обумовлених, спільних для окремого виду тварин, – це:

- а) таксиси;
- б) рефлекси;
- в) інстинкти;
- г) навички.

8. Яка форма поведінки найбільш притаманна стадії розвитку психіки «предметне сприйняття»:

- а) інстинкти;
- б) інтелектуальна поведінка;
- в) навички;
- г) рефлекси?

9. Функцією лівої півкулі мозку є:

- а) мовна активність;
- б) емоційна активність;

- в) запам'ятовування образів, ідентифікація осіб;
- г) сприйняття світу похмурим.

10. Функцією правої півкулі мозку є:

- а) детальне сприйняття;
- б) образне сприйняття;
- в) мовна активність;
- г) бачення світу веселим, легким.

11. Психічне відображення це:

- а) точне дзеркальне відображення навколишнього світу;
- б) активне вибіркове суб'єктивне відображення навколишнього світу;
- в) довільне фантазування, що існує незалежно від навколишнього світу;
- г) усі відповіді правильні.

2 ПСИХІЧНІ ПІЗНАВАЛЬНІ ПРОЦЕСИ. ЧУТТЄВІ ФОРМИ ПІЗНАННЯ ДІЙСНОСТІ

2.1 Відчуття

План

1. Поняття про відчуття.
2. Анатомо-фізіологічні механізми відчуттів.
3. Види відчуттів: інтероцептивні (органічні), пропріоцептивні (кінестетичні), екстероцептивні (*дистанційні*: зорові, слухові; нюхові; *контактні*: смакові, температурні, тактильні, дотикові).
4. Властивості відчуттів. Чутливість та її вимірювання. Поняття про пороги відчуттів.
5. Практичні завдання.

Теми доповідей і рефератів

1. Зв'язок відчуттів із властивостями зовнішнього середовища та внутрішніх систем організму.
2. Психофізіологічні механізми формування відчуттів.
3. Особливості будови й функціонування зорового сприйняття.

Головні поняття теми

Адаптація – пристосування до зовнішніх умов. Розрізняють адаптацію: фізіологічну, соціально-психологічну та професійну.

Акомодація – пристосування очей до чіткого бачення по-різному віддалених предметів (у людини відбувається внаслідок зміни кривизни кришталика).

Бінокулярний зір – бачення одного й того самого об'єкта двома очима;

забезпечує сприйняття глибини, віддаленості й об'ємності предметів.

Інтероцептивні відчуття – відчуття, які сигналізують про внутрішній стан організму.

Кінестетичні відчуття – відчуття руху органів власного тіла як результат роздратування пропріорецепторів.

Відчуття – найпростіша форма психічного відображення, властива і тварині, і людині, що забезпечує пізнання окремих властивостей, предметів і явищ.

Поріг відчуттів (абсолютний) – мінімальна величина подразника, що викликає ледь помітне відчуття, – *нижній п.*, максимальна величина подразника, що викликає відчуття цієї модальності, – *верхній п.*

Послідовний образ – короткочасне збереження сліду образу від подразника, що діяв раніше.

Пропріоцептивні відчуття – відчуття, які сигналізують про положення різних частин тіла та їхній рух.

Рецептори – спеціалізовані нервові закінчення, що перетворюють роздратування на нервові збудження.

Сенсибілізація – підвищення чутливості аналізатора під впливом внутрішніх факторів.

Сенсорний – такий, що належить до органів чуттів.

Синестезія – взаємодія відчуттів різних модальностей (слух, зір тощо).

Чутливість – здатність реагувати на порівняно слабкі або такі, що мають незначні відмінності, впливи.

Екстероцептивні відчуття – сигналізують про різні характеристики зовнішнього світу.

Питання для обговорення

1. Які існують пороги відчуттів?
2. Розкрийте зміст адаптації та охарактеризуйте її види.
3. Чим обумовлене явище послідовного образу?
4. У чому полягає сутність сенсибілізації та синестезії?
5. Що є апаратом зорового рецептора денного й нічного часу?
6. Як називається явище, коли неприємний запах, що довго дошкуляє, перестає відчуватися?

Практичні завдання

Завдання 1. Назвіть закономірність відчуттів, що виявляється в підвищенні чутливості органів почуттів при одночасному впливі подразників на інші органи чуття.

Завдання 2. Виберіть правильну відповідь із запропонованих варіантів.

1. Під впливом смаку цукру знижується колірна чутливість до оранжево-червоних променів завдяки явищу:

- а) взаємодії аналізаторів;
- б) сенсифілізації;
- в) синестезії;
- г) контрасту.

2. Під впливом попереднього подразнення ока червоним кольором чутливість зору в темряві посилюється внаслідок:

- а) контрасту;
- б) адаптації;
- в) синестезії;
- г) взаємодії аналізаторів.

3. Під впливом деяких запахів (гераніолу, бергамотового масла) відбувається загострення слухової чутливості внаслідок:

- а) синестезії;
- б) контрасту;
- в) адаптації;
- г) сенсифілізації;
- д) взаємодії аналізаторів.

4. Після занурення руки в холодну воду подразник, нагрітий до 30 С, сприймається як теплий. Цю реакцію можна пояснити таким явищем:

- а) адаптація;
- б) контраст;
- в) синестезія;
- г) сенсифілізація.

Завдання 3. *Визначте відповідність між прикладами та явищами, що їх пояснюють.*

1. Перебуваючи деякий час у приміщенні, людина перестає відчувати запах гару.

2. Андрій Скрябін мав кольоровий слух, тобто чув звуки, пофарбовані в різні кольори.

3. Орієнтування сліпоглухих у навколишньому світі обумовлюється активізацією нюхових, рухових і вібраційних відчуттів.

4. Після обтирання обличчя холодною водою гострота зору водія підвищилася внаслідок:

- а) адаптації.
- б) синестезії.
- в) сенсифілізації.

Завдання 4. *Побудуйте логічний ряд із понять у такий спосіб, щоб кожне попереднє було родовим (загальнішим) щодо наступного поняття.*

Відчуття, психіка, дотик, пізнання, відображення, чуттєвий образ.

Завдання 5. Виберіть слова, що характеризують особливості відчуттів людини.

Суб'єктивність, первинність, відображення, чуттєвий образ, подразливість, пізнавальний процес, живе споглядання, виборче відображення, рефлекторність, матеріальність, об'єктивність, вторинність, інформативність, абстрактність, предметність, властивість мозку.

2.2 Сприйняття

План

1. Сприйняття як психічний процес і система перцептивних дій.
2. Властивості сприйняття: предметність, цілісність, константність, категоріальність, апперцепція.
3. Сприйняття простору, часу, руху. Ілюзії сприйняття.
4. Практичні завдання.

Теми доповідей і рефератів

1. Вплив мислення на розвиток сприйняття.
2. Закони й загадки зорового сприйняття.

Головні поняття теми

Апперцепція – залежність сприйняття від минулого досвіду, запасу знань і загальної спрямованості особистості.

Сприйняття – форма цілісного психічного відображення предметів або явищ під час їхньої безпосередньої дії на органи чуття.

Сприйняття міжособистісне – сприйняття, розуміння й оцінка людини людиною.

Вибірковість – якість сприйняття, яка визначається спрямованістю або досвідом особистості.

Ілюзія сприйняття – спотворене відображення реальності, що має стійкий характер.

Категоріальність – будь-який образ, що сприймається, завжди позначається певним словом і належить саме до цього категорійного поняття.

Константність сприйняття – відносна сталість образів чи предметів, зокрема, їхньої форми, кольору, величини при зміні умов сприйняття.

Поріг сприйняття (поріг відчуття, поріг чутливості) – величина подразника, що викликає або змінює сприйняття, відчуття.

Предметність сприйняття – віднесення відомостей, одержуваних із зовнішнього світу, до об'єктів цього світу.

Сенсорика – поняття, що узагальнює відчуття та сприйняття.

Цілісність сприйняття – особливість сприйняття, що полягає в можливості створення образу об'єктів у сукупності їхніх властивостей на підставі неповної або обмеженої інформації, що надходить від органів чуття.

Питання для обговорення

1. Чи можна розглядати сприйняття як суму відчуттів?
2. Які перцептивні дії виокремлюють у процесі сприйняття?
3. Поясніть, чому чужу помилку помітити легше, ніж власну? Чому помилки рекомендується виправляти червоним олівцем?
4. Що забезпечує об'ємність сприйняття предметів?
5. Які особливості сприйняття часу залежать від змісту діяльності?

Практичні завдання

Завдання 1. *Виберіть правильну відповідь із варіантів.*

1. Розмовляючи телефоном, ми чуємо не всі звуки, але розуміємо всю фразу завдяки такій властивості сприйняття:

- а) апперцепція;
- б) константність;
- в) предметність;
- г) цілісність;
- д) категоріальність.

2. Побачивши незнайомий предмет, ми намагаємося віднайти в ньому подібність зі знайомими нам об'єктами, віднести до якоїсь категорії, у цьому виявляється така властивість сприйняття як:

- а) цілісність;
- б) константність;
- в) апперцепція;
- г) предметність;
- д) категоріальність.

3. Чорнильна пляма, зазвичай, сприймається як цілісний предмет (птаха, якась тварина тощо). Відбувається це завдяки такій властивості сприйняття як:

- а) апперцепція;
- б) цілісність;
- в) категоріальність;
- г) предметність;
- д) константність.

Завдання 2. *Розгляньте запропоновані ілюзії сприйняття й спробуйте визначити причини, що їх викликають. Наведіть приклади з життя, де ми стикаємося з такими ілюзіями.*

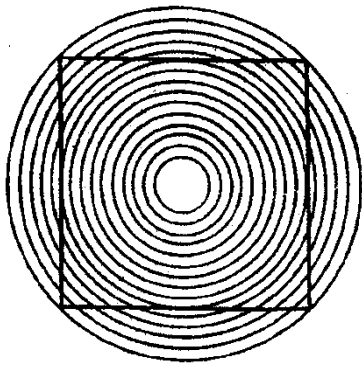


Рисунок 2.1 – Прямолінійні сторони квадрата здаються вигнутими

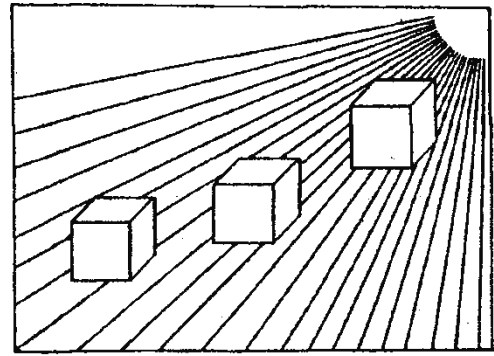


Рисунок 2.2 – Рівні куби внаслідок віддалення за законами лінійної перспективи здаються більшими

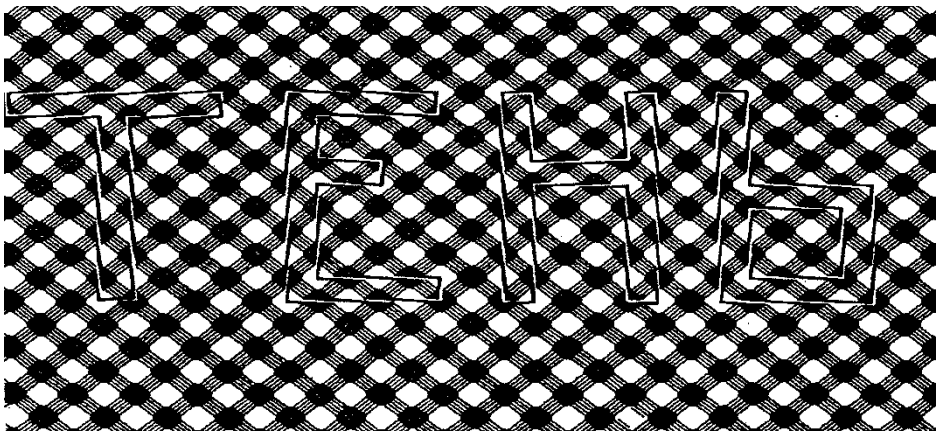


Рисунок 2.3 – Ілюзія зміщення. Чи прямо намальовані букви?

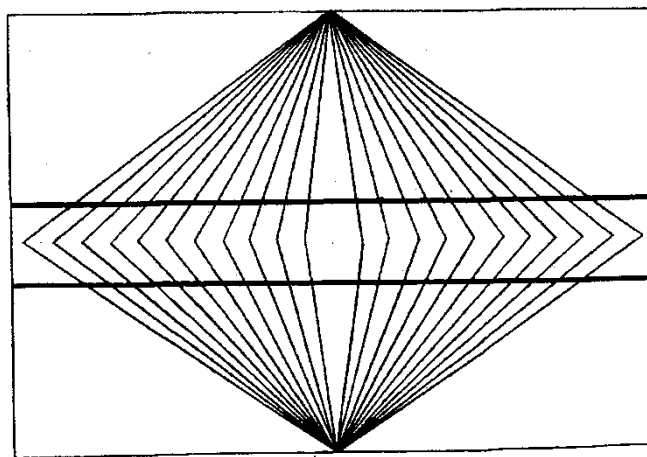


Рисунок 2.4 – Горизонтальні прями лінії через фон викривляються

Ілюзії, пов'язані з особливостями будови ока

Сліпа пляма. Наявність сліпої плями на сітчастій оболонці ока вперше відкрив у 1668 році відомий французький фізик Е. Маріотт. Оскільки сітчаста оболонка ока в тому місці, де в нього входить зоровий нерв, не має світлочутливих закінчень нервових волокон, тому зображення предметів, що

попадають на це місце сітківки, не передаються в мозок і, отже, не сприймаються. Сліпа пляма, здавалося б, повинна заважати бачити весь предмет, але за звичайних умов ми цього не помічаємо. По-перше, тому що зображення предметів, які попадають на сліпу пляму в одному оці, в іншому проектується не на сліпу пляму; по-друге, тому що частини предмета, які випадають, мимоволі замінюються образами сусідніх частин або фону, що оточує цей предмет (на рисунку зникаюча фігура замінюється білим фоном).

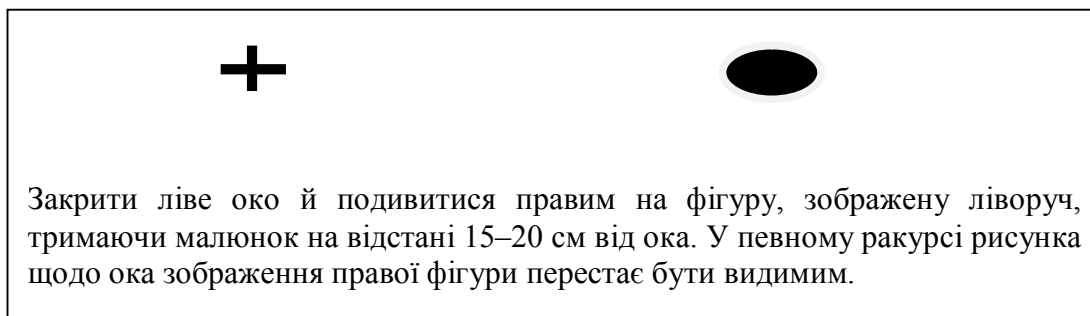


Рисунок 2.5 – Сліпа пляма



Рисунок 2.6 – Іррадіація

Іррадіація. Явище іррадіації (лат. «неправильне випромінювання») полягає в тому, що світлі предмети на темному тлі здаються більшими за свої справжні розміри й начебто захоплюють частину темного тла. Коли ми розглядаємо світлу поверхню на темному тлі, унаслідок недосконалості кристалика нібито розсуваються межі цієї поверхні, і вона здається нам більшою за свої справжні геометричні розміри. На рисунку завдяки яскравості кольорів білий квадрат здається значно більшим щодо чорного квадрата на білому тлі.

«Ціле» й «частина»

Багато помилкових зорових вражень обумовлені тим, що ми сприймаємо фігури та їхні частини не окремо, а завжди в якомусь співвідношенні з іншими фігурами, що оточують їх певним фоном або середовищем. До цього розділу належить, мабуть, найбільша кількість зорових ілюзій, що зустрічаються в практиці. Усі вони поділяються на п'ять груп.

По-перше, порівнюючи дві фігури, із яких одна, дійсно, менша за іншу, ми помилково сприймаємо всі частини меншої фігури меншими, а частини

великої – більшими («ціле більше – більші та його частини»). Це добре видно, скажімо, на прикладі з лінійкою: лівий відрізок на ній здається нам більшим, довшим за правий, хоча насправді вони однакові. Це обумовлюється психологічним аспектом сприйняття.

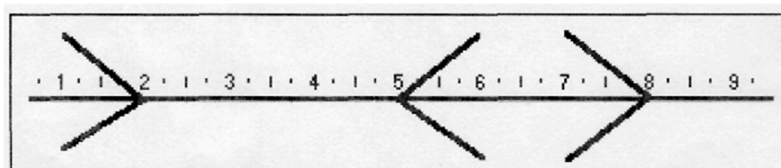


Рисунок 2.7 – «Ціле» й «частина»

На двох інших малюнках фігури справа більші за ліві (фігури в цілому), проте позначені літерами частини цих фігур дорівнюють зазначеним літерами частинам лівих фігур, хоча вони й здаються значно більшими. Це відбувається тому, що властивості фігури ми помилково переносимо на її частини.

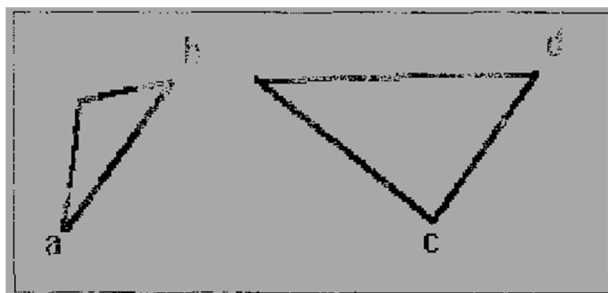


Рисунок 2.8 – «Ціле» й «частина»

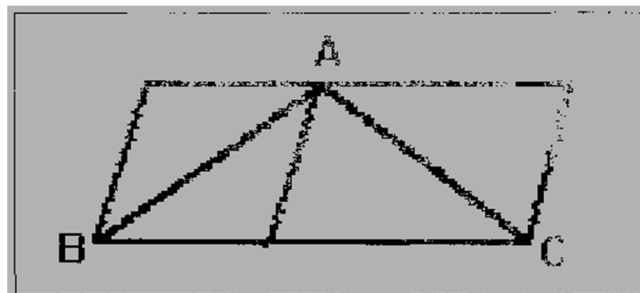


Рисунок 2.9 – «Ціле» й «частина»

По-третє, при сприйнятті фігур у цілому й окремих їхніх частин (ліній, кутів, окремих деталей) зорові ілюзії можуть з'являтися через так званий загальнопсихологічний закон контрасту, тобто середовища, оточення цих частин та їхнього взаємозв'язку з іншими частинами фігури. Наприклад: на малюнку ліворуч коло, що прилягає ближче до боків гострого кута, здається більшим за інше, тоді як їхні розміри однакові. На іншому малюнку внутрішнє коло ліворуч здається більшим правого внутрішнього кола. Це пояснюється не контрастом яскравості чи колірним контрастом, який тут мізерно малий або зовсім відсутній, а особливостями сприйняття фігури й фону.

По-четверте, відомі ілюзії, причина яких криється в уподібненні (асиміляції) однієї частини фігури до іншої. На наведеному рисунку пряма дотична до всіх кружків різних радіусів здається кривою, оскільки ми мимоволі уподібнюємо її до верхньої криволінійної межі (ілюзія С. Томпсона).

Нарешті, остання група ілюзій, пов'язаних із зоровим сприйняттям цілого й частини, причина яких криється в нездатності зорового апарату іноді виділити частину з цілого через складність середовища. Наприклад, у безладді ліній одного кольору, яскравості й товщини не відразу можна виділити (розпізнати) якусь певну фігуру.

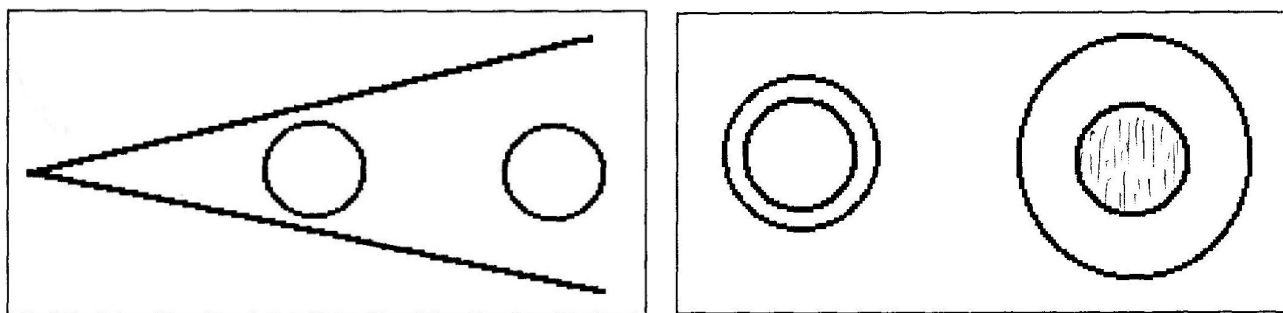


Рисунок 2.10 – Ілюзії за розміром

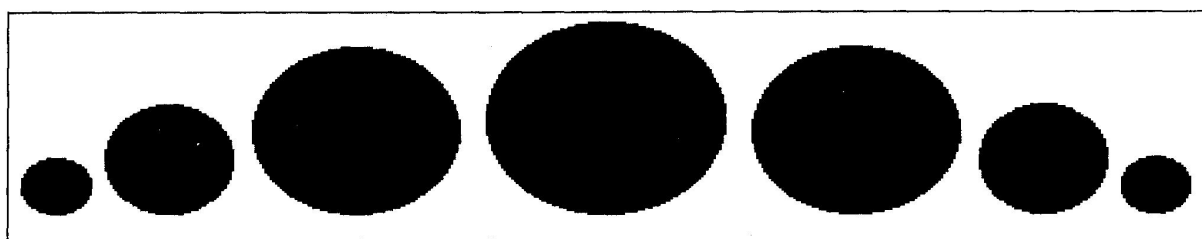


Рисунок 2.11 – Ілюзії за розміром

Переоцінка вертикальних ліній

Завдяки історично накопиченому досвіду, з одного боку, і розташуванню лінії, що з'єднує очі людини в горизонтальній площині, з іншого, людина має здатність точніше визначити на око горизонтальні відстані, ніж висоту предметів. Тож більшість людей перебільшує вертикальну довжину в порівнянні з горизонтальною, і це також призводить до ілюзій зору. Якщо запропонувати ряду осіб накреслити вертикальну й горизонтальну лінії однакової довжини, то такі вертикальні лінії переважно будуть коротшими за горизонтальні. Під час поділу на око вертикальної лінії навпіл, зазвичай, середина виявляється занадто високо (це чітко видно на рисунку).

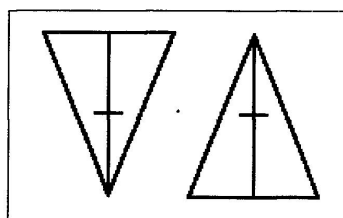


Рисунок 2.12 – Переоцінка вертикальних ліній

Вертикальні паралельні лінії при значній їхній довжині, зазвичай, здаються у верхній частині таким, що злегка розходяться, а горизонтальні – такими, що сходяться.

До цієї групи належать також ілюзії заповненого простору. Заповнений простір, яким око рухається горизонтально, подовжується (дивіться рисунок).

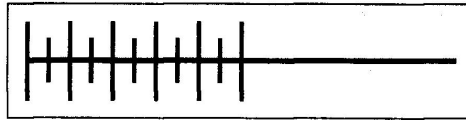


Рисунок 2.13 – Ілюзії заповненого простору

Так, наприклад, на морі всі відстані здаються меншими, оскільки його безмежний простір є простором неподільним. Будинки, прикрашені фігурами й орнаментами, здаються нам більшими за свій справжній розмір.

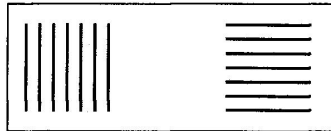


Рисунок 2.14 – Ілюзії заповненого простору

На іншому зображенні нам здається, що права фігура вже й вища (погляд ковзає вертикаллю) за ліву. Насправді обидві ці фігури – правильні заштриховані квадрати з рівними боками. Отже, заповнений простір нам завжди здається ширшим за незаповнений і за горизонталлю й за вертикаллю? Однак це не завжди так, і багато залежить від напрямку, яким рухається наш погляд, прагнучи сприйняти фігуру.

Перебільшення гострих кутів

Багато ілюзій пояснюються здатністю нашого зору перебільшувати видимі на плоских фігурах гострі кути. Можливо, такі ілюзії з'являються через явища іррадіації, оскільки розширюється видимий світлий простір біля темних ліній, що обмежують гострий кут. Можливо, також гострий кут збільшується внаслідок психологічного контрасту. Так, часто гострі кути лежать поряд із тупими, що впливає на адекватність їх оцінки. Велике значення в цих ілюзіях має напрямок руху очей та їхня рухливість узагалі. Якщо є злам ліній, то наше око передусім «схоплює» гострий кут, оскільки вісь поля зору переміщується спочатку в найкоротшому напрямку й лише потім обстежує сторони тупих кутів.

Гострі кути завжди здаються більшими, ніж вони є насправді, і тому з'являються певні спотворення істинного співвідношення частин видимої фігури. На рисунку паралельні прямі лінії через вплив фону здаються непаралельними й вигнутими.

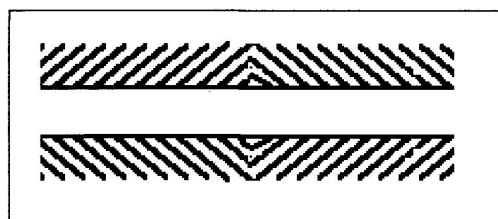


Рисунок 2.15 – Перебільшення гострих кутів

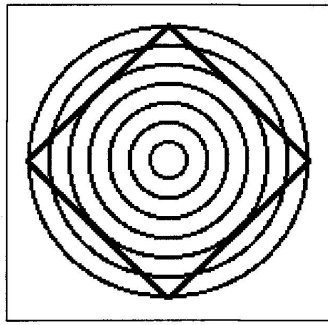


Рисунок 2.16 – Перебільшення гострих кутів

Іноді зміна напрямку ліній і спотворення форми фігури відбувається через те, що око стежить за напрямками інших ліній, які перебувають в полі зору. Отже, можливі випадки поєднання причин, що викликають ілюзію зору, наприклад, перебільшення гострих кутів і психологічний контраст, або однієї з цих обставин, і того, що погляд рухається навколишніми лініями її фону. Як бачимо на рисунку, прямолінійні сторони квадрата здаються викривленими, а весь квадрат – деформованим.

Мінливий рельєф і перспектива

Цікаві зорові ілюзії виникають за умов видимого нами рельєфу або глибини малюнка. Поява цих ілюзій обумовлюється здатністю очей бачити предмети на різних відстанях, сприймати простір за яскравістю предметів, за їхніми тінями й кількістю проміжних об'єктів. З іншого боку, ці ілюзії виникають і в процесі усвідомлення видимого. Мозок, сприймаючи предмет, спотворює видиме нами рельєфне зображення. Прикладом є рисунок: куб здається видимим то зверху, то збоку; розкрита книга то здається зображеною корінцем до нас, то корінцем від нас. Це відбувається як за нашим бажанням, так і мимоволі чи іноді навіть усупереч нашому бажанню.

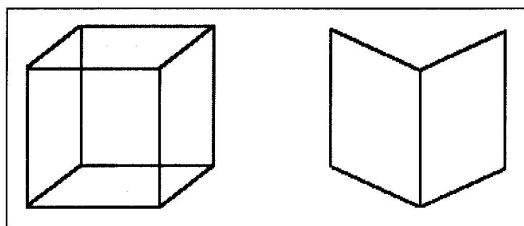


Рисунок 2.17 – Мінливий рельєф і перспектива

Ми часто бачимо паралельні лінії, що сходяться вдалині (полотно залізниці, шосе тощо). Це явище називається перспективою. Щоб зобразити на малюнку деяку частину простору, заповнену предметами, так, щоб малюнок справляв враження дійсності, потрібно вміти користуватися законами перспективи. Усі лінії на цьому рисунку, що йдуть насправді паралельно до поверхні, повинні бути зображені такими, що сходяться в точці горизонту, так званій «точці сходу». Лінії ж, що йдуть під різними кутами, повинні збігатися

по той або інший бік «точки сходу» тим далі від неї, чим під більшим кутом до лінії прямого зору вони проходять. Із цих точок особливо чудовою є та, у якій сходяться лінії, що йдуть під кутом 45 градусів до лінії прямого зору; ця точка називається «точкою віддалення». Вона чудова тим, що якщо навпроти неї розташувати очі на відстані рівній відстані від «точки сходу» до «точки віддалення», то малюнок справляє враження об'ємності. Перспективне сприйняття простору, вироблене багатовіковою еволюцією зору, людина переносить і на розглянуті нею картини, і фотографії, на яких зображені різно віддалені предмети. На малюнку коридор здається об'ємним саме завдяки перспективі: коридор на ньому йде вглиб, а підлога складається з прямокутників.

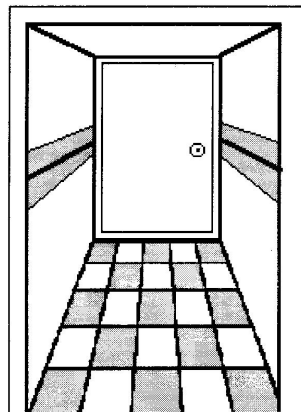


Рисунок 2.18 – Мінливий рельєф і перспектива

«Фігура» та «фон»

Тут ми розглянемо ряд ілюзій зору, обумовлених впливом контрасту яскравості, тобто відношенням різниці яскравостей об'єкта й фону до яскравості фону. По-перше, на темнішому тлі ми бачимо фігури світлішими і, навпаки, на світлому – темнішими. По-друге, при сприйнятті фігури та фону ми схильні бачити насамперед плями меншої площі, а також плями більш яскраві, «виступаючі», до того ж частіше фон нам здається таким, що перебуває далі від нас, за фігурою. Чим більший контраст яскравості, тим помітніший об'єкт і тим виразніше видно його контур і форму. На малюнку більшість бачить насамперед вазу, а потім два силуети.

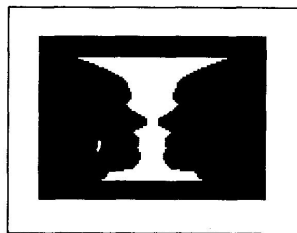


Рисунок 2.19 – «Фігура» та «фон»

Нарешті, є також ілюзія сприйняття фігури й тла. Якщо прямокутний предмет, пофарбований у чорний колір, як проілюстровано на рисунку зліва, розглядати з великої відстані на білому тлі, то він буде приблизно таким, як на зображенні праворуч. Око дуже часто темну пляму сприймає як тінь від інших предметів, що стоять поряд. На цьому принципі засноване камуфляжне забарвлення предметів плямами різних кольорів із метою військового маскування. Таке саме забарвлення «камуфляж» спостерігається у світі тварин і рослин, що слугує для них своєрідним захисним одягом.

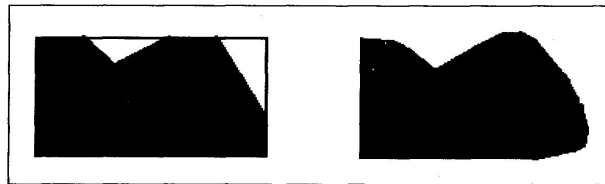


Рисунок 2.20 – «Фігура» та «фон»

Портретні ілюзії

Багатьом доводилося бачити загадкові, начебто живі, портрети, які завжди дивляться на нас, стежачи за нашими пересуваннями. Це пояснюється тим, що зіниці очей на портреті розміщені посередині розрізу очей. Саме такими ми бачимо очі, що дивляться на нас, коли ж вони дивляться вбік, повз нас, то зіниця й уся райдужна оболонка здаються нам розташованими не посередині ока, а зміщеними. Якщо ми відходимо вбік від портрета, зіниці, зазвичай, не змінюють свого положення, залишаються посередині, а оскільки все обличчя ми продовжуємо бачити в попередньому положенні відносно нас, то і здається, що портрет повернув голову й стежить за нами.

Ілюзії під час руху об'єкта

Під час руху об'єкта спостереження зустрічається також ряд зорових ілюзій, обумовлених деякими властивостями нашого зорового апарату. Наприклад, якщо коло з пофарбованим сектором привести в обертання, то воно нам здається забарвленим повністю. Це можна пояснити здатністю нашого ока протягом часток секунди утримувати зорове враження, хоча видимий предмет уже зник із поля зору.

Існує ілюзія, яку можна назвати спіраллю Плато, а якщо простіше – ефект дзиги. Якщо диск зі спіраллю (дзигу) обертати за годинниковою стрілкою, то після тривалого фіксування її оком виникає враження стягування всіх гілок спіралі до центру; при обертанні спіралі у зворотному напрямку ми бачимо розбіжності спіралей у зворотному від центру напрямку до периферії.

Якщо після тривалого розглядання спіралі, що рухається, поглянемо на нерухомі предмети, то побачимо їхній рух у зворотному напрямку. Наприклад, коли після тривалого спостереження за місцевістю з вікна потяга чи за водою з вікна рухомого пароплава ми переведемо погляд на нерухомі предмети

всередині поїзда або пароплава, то нам здасться, що вони теж рухаються, але у зворотному напрямку. Такі ілюзії пов'язані з послідовними рухомими образами.

На властивості нашого ока протягом 0,1 секунди «бачити» те, що вже зникло, заснований кінематограф. При зміні 24-х кадрів за секунду та перекритті вікна проектора на момент зміни кадру особливим екраном (обтюратором), наше око не помічає цієї зміни та сприймає не рух стрічки, а повільніший рух фігур, що проектується на екран. Телебачення також використовує закон зорового враження. На екрані приймача електронний промінь із дуже великою швидкістю начебто «малює» зображення видимої нами картини, рухаючись горизонтальними рядками й від рядка до рядка зміщуючись за вертикаллю. Унаслідок високої швидкості переміщення електронного променя від верхньої частини екрану рядками до нижньої його межі, ми не помічаємо цього руху, а сприймаємо зображення загалом.

Завдання 3. Виконайте тест «Провідний тип сприйняття».

Мета дослідження: визначення головного типу сприйняття.

Інструкція. Дайте відповідь на питання. У таблиці обведіть кружком номери питань, на які буде відповідь «згоден».

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

Твердження:

1. Люблю спостерігати за хмарами й зірками.
2. Часто наспівую собі тихенько.
3. Не визнаю моди, яка незручна.
4. Обожаю приймати душ, відвідувати сауну.
5. Для мене важливий колір автомобіля.
6. Упізнаю того, хто ввійшов до кімнати, почувши його кроки.
7. Мене розважає наслідування діалектам.
8. Багато часу присвячую зовнішньому вигляду.
9. Люблю масаж.
10. Коли є вільний час, люблю розглядати людей.
11. Погано себе почуваю, якщо мало рухаюся.
12. Розглядаючи одяг у вітрині, знаю, що він мені пасуватиме.
13. Коли чую стару мелодію, до мене повертаються спогади минулого.
14. Часто читаю чи дивлюся телевизор під час прийому їжі.
15. Дуже часто розмовляю телефоном.
16. Люблю смакувати нові оригінальні страви.
17. Волію слухати розповідь, яку хтось читає, ніж читати самому.
18. Після поганого дня мій організм у напруженні.
19. Охоче й багато фотографую.

20. Довго пам'ятаю, що мені сказали приятелі та знайомі.
21. Легко віддаю гроші за квіти, оскільки вони прикрашають життя.
22. Увечері люблю приймати гарячу ванну.
23. Намагаюся записувати свої особисті справи.
24. Часто розмовляю сам із собою.
25. Після тривалої поїздки на машині довго приходжу до тями.
26. Тембр голосу багато говорить мені про людину.
27. Дуже часто оцінюю людей за манерою одягатися.
28. Люблю потягатися, розправляти кінцівки, розминатися.
29. Занадто тверде й дуже м'яке ліжко – це для мене мука.
30. Мені нелегко знайти зручне взуття.
31. Дуже люблю ходити в кіно.
32. Упізнаю побачені колись обличчя навіть через роки.
33. Люблю ходити під дощем, коли краплини стукають по парасольці.
34. Умію слухати те, що мені говорять.
35. Люблю танцювати, займатися спортом чи гімнастикою.
36. Не можу заснути, коли в кімнаті чути звуки годинника.
37. Коли слухаю музику, для мене важлива якість апаратури.
38. Коли слухаю музику, відбиваю ритм ногою.
39. На відпочинку не люблю оглядати пам'ятники архітектури.
40. Дуже дратує безлад.
41. Не люблю синтетичні тканини.
42. Уважаю, що атмосфера в кімнаті залежить від освітлення.
43. У вільний час люблю слухати музику.
44. Саме потиск руки багато говорить мені про особистість.
45. Охоче відвідую галереї та виставки.
46. Серйозна дискусія – це захоплююча справа.
47. Через дотик можна сказати значно більше, ніж словами.
48. У шумі не можу зосередитися.

Інтерпретація результатів

Тип А – бачити. Малюнки, образні описи, фотографії говорять людям цього типу більше, ніж слова. Вони моментально схоплюють усе, що можна побачити: кольори, форми, лінії, гармонію та безлад, проте люблять їх чи ні, судять за тим, як на них дивляться.

Тип В – відчувати, відчувати на дотик. Почуття та враження людей цього типу стосуються переважно того, що відноситься до дотику, інтуїції, здогаду. У розмові їх цікавлять внутрішні переживання, але люблять їх чи ні, судять за тим, як до них торкаються.

Тип С – чути. Величезне значення для людей цього типу має все акустичне: звуки, слова, музика, шумові ефекти, але люблять їх чи ні, судять за тим, що їм говорять.

Подібність типів може сприяти спілкуванню, розбіжність породжує конфлікти й непорозуміння.

3 ПСИХІЧНІ ПІЗНАВАЛЬНІ ПРОЦЕСИ. РАЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ ПІЗНАННЯ ДІЙСНОСТІ

3.1 Увага

План

1. Увага як спрямованість і зосередженість на певному явищі (об'єкті) психічної діяльності людини.
2. Види уваги та їх порівняльна характеристика: мимовільна, довільна, післядовільна.
3. Властивості уваги, їх розвиток.
4. Практичні завдання.
5. Тест на уважність.

Теми для рефератів

1. Психологічні теорії уваги.
2. Увага й установка (концепція Д. Н. Узнадзе).
3. Емоційно-моторна теорія уваги Т. Рібо.
4. Прийоми розвитку уваги.

Головні поняття теми

Увага – спрямованість і зосередженість свідомості людини на певних об'єктах при одночасному відволіканні від інших.

Увага зовнішня (сенсорно-перцептивна) звернена на об'єкти зовнішнього світу; необхідна умова пізнання й перетворення навколишнього світу.

Увага внутрішня (інтелектуальна) звернена на об'єкти суб'єктивного світу людини; необхідна умова самопізнання й самовиховання.

Увага мимовільна – найбільш проста й генетично обумовлена. Має пасивний характер; виникає й підтримується незалежно від свідомих намірів, завдяки особливостям об'єкта, новизни, сили впливу, відповідності актуальної потреби тощо.

Увага післядовільна – виникає на основі уваги довільної та полягає в зосередженні на об'єкті, зважаючи на його цінність, значущість чи інтерес для особистості.

Увага довільна спрямовується й підтримується свідомо поставленою метою, а тому нерозривно пов'язана з мовленням. Про довільну увагу йдеться, якщо діяльність здійснюється в руслі свідомих намірів і вимагає з боку суб'єкта вольових зусиль.

Концентрація уваги – якість уваги, що характеризує ступінь зосередженості уваги на об'єкті.

Обсяг уваги – якість уваги, що характеризує кількість об'єктів, які можуть бути охоплені увагою одночасно.

Переключення уваги – якість уваги, що характеризує навмисне

перенесення уваги з одного об'єкта на інший.

Розподіл уваги – якість уваги, що характеризує можливість утримувати у сфері уваги одночасно декілька об'єктів.

Стійкість уваги – якість уваги, що характеризує тривалість зосередження уваги на об'єкті.

Питання для обговорення

1. Чи можлива розумна діяльність без уваги? Чим може зумовлюватися неуважність учнів на заняттях?

2. Розкрийте зміст кожної якості уваги, її роль у житті й діяльності людини, назвіть фактори, що впливають на прояв і розвиток цих якостей.

Практичні завдання

Завдання 1. *Виберіть правильну відповідь із варіантів.*

1. Зосередженість свідомості на якомусь предметі, явищі, переживанні забезпечує:

- а) сприйняття;
- б) увага;
- в) рефлексія;
- г) упізнавання;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

2. Увага виконує функцію:

- а) активізації потрібних психофізіологічних процесів;
- б) цілеспрямованого організованого відбору інформації, що надходить;
- в) забезпечення тривалого зосередження на об'єкті;
- г) фокусування свідомості на необхідних елементах дійсності;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

3. Орієнтовний рефлекс розглядається як об'єктивна, вроджена ознака такого виду уваги, як:

- а) мимовільна;
- б) довільна;
- в) післядовільна;
- г) усі відповіді правильні.
- д) усі відповіді неправильні.

4. Умовою виникнення мимовільної уваги є:

- а) несподіванка подразника;
- б) новизна подразника;
- в) інтереси (потяг) людини;
- г) незвичайність подразника;
- д) усі відповіді правильні;

е) усі відповіді неправильні.

5. Довільна увага:

- а) має біологічне походження;
- б) є продуктом дозрівання організму;
- в) має соціальне коріння;
- г) неминуче формується з віком;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

6. Психологічна сутність довільної уваги полягає в таких факторах:

- а) здійснення контролю за об'єктами сприйняття й мислення;
- б) спосіб контролю, організованого людиною, зважаючи на об'єктивні вимоги завдання;
- в) захоплення незвичайністю об'єкта;
- г) орієнтування на ознаки об'єкта;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

7. Приділяти увагу означає:

- а) обмежувати поле сприйняття;
- б) розділяти об'єкт на деталі;
- в) виділяти деталі із загального непевного уявлення;
- г) посилювати інтенсивність подання;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

8. Обмеження обсягу уваги визначає така властивість, як:

- а) стійкість;
- б) концентрація;
- в) розподіл;
- г) переключення;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

9. Концентрація уваги визначається:

- а) підвищенням інтенсивності сигналу з обмеженим полем сприйняття;
- б) центральним налаштуванням;
- в) функціонуванням домінант;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

Завдання 2. *Укажіть, які умови стимулюють виникнення й підтримання мимовільної та довільної уваги під час навчання.*

Визначення питань; виконання невеликих завдань протягом короткого відрізка часу; усвідомлення поточних результатів діяльності у формі внутрішнього словесного звіту; особливості подразників (новизна, абсолютна й

відносна сила, контраст, зміна); найкращий розпорядок діяльності, створення звичних умов діяльності; використання потреб та інтересів, із задоволенням яких пов'язаний матеріал, що сприймається; постановка істотних цілей і завдань діяльності; розширення кола уявлень і розвиток в учнів пізнавальних інтересів.

Завдання 3. Дайте відповідь, чому:

- а) світлова реклама влаштована так, що світло то загоряється, то гасне;
- б) льотчики не можуть одночасно низько вести літак і відшукувати на землі дрібні предмети;
- в) перебуваючи в гостях і будучи повністю захопленим розмовою зі співрозмовником, Ви моментально реагуєте на своє ім'я, неголосно вимовлене в іншій групі гостей («феномен вечірки»);
- г) живий, але поверхневий розум французи визначають так: він не здатний до справи, що вимагає тривалого дихання;
- д) у багатьох спортивних змаганнях звучить попередня команда.

Завдання 4. Які особливості уваги ілюструють наведені нижче приклади з життя видатних людей? Від чого залежить їхня увага?

1. А. Фур'є до 30-річного віку відрізнявся неприборканим жвавим характером і нездатністю до старанності, але, ознайомившись із математикою, став іншою людиною, а згодом – ученим.

2. Б. Мальбранш випадково й проти свого бажання почав читати трактат Декарта про людину. Це так збудливо подіяло на нього, що викликало сильне серцебиття, через що доводилося постійно відкладати книгу, щоб зітхнути вільно; унаслідок чого він став картезіанцем.

3. Коли І. Ньютон вирішував якусь наукову задачу, він перебував у постійному збудженні, що не давало вченому ні хвилини спокою.

Завдання 5. Прокоментуйте наведені ситуації. У чому причини неухважності? Геніальність робить людей неухважними чи увага робить із них геніїв?

1. Одного разу І. Ньютон задумав зварити яйце. Узявши годинник, він запам'ятав початок варіння, але через деякий час виявив, що тримає в руках яйце, а варить годинник.

2. Відома історія, коли Н. Жуковський прийшов додому й подзвонив; через двері запитали: «Вам кого?» Він у відповідь: «Скажіть, чи вдома господар?» – «Ні». – «А господиня?» – «Ні, і господині немає. А що передати?» – «Скажіть, що приходив Жуковський».

3. Одного разу у відомого математика Гільберта був званий вечір. Після приходу одного з гостей мадам Гільберт відвела чоловіка в бік і сказала: «Давид, піди зміни краватку». Гільберт пішов. Минула година, а він все не

повертався. Стривожена господиня будинку вирушила на пошуки чоловіка і, заглянувши в спальню, виявила, що він міцно спить у ліжку. Прокинувшись, Гільберт згадав, що, знявши краватку, автоматично став роздягатися далі й, одягнувши піжаму, ліг у ліжку.

4. Дені Дідро, наймаючи візників, забував відпускати їх, через що йому доводилося платити за всі дні, які вони марно простоювали біля його будинку.

Завдання 6. Прочитайте текст. Визначте найуважнішого. Відповідь аргументуйте.

Якось зав'язалася суперечка, хто найуважніший. Один стверджував, що це Іван Іванович: «Коли він читає книгу або слухає, що йому говорять, то ніщо його не може відволікти: ні поява когось у кімнаті, ні розмова сусідів, ні звук радіо. Уся його увага поглинена тим, що він робить у цей момент».

Інший учасник вважав найуважнішим Павла Миколайовича: «Із яким би захопленням він не розповідав (здається, що він весь поглинений розповіддю), жодна деталь поведінки учнів у класі не вислизає з його уваги. Він бачить і чує все, що діється навколо».

Третій вважав, що уважнішим за всіх є Микола Васильович: «Одного разу ми йшли в повній темряві дорогою й раптом несподівано спалахнуло та відразу згасло світло електричного ліхтарика. Ми встигли лише ледь помітити фігуру чоловіка, а Микола Васильович за цю коротку мить розгледів і чоловіка, і автомат у його руках, і що поруч стоїть собака, і навіть побачив червону зірочку на кашкеті. Виявилося, що він все помітив правильно. Ми зустріли прикордонника».

Завдання 7. Які з наведених висловлювань помилкові й чому?

1. Увага – необхідна умова виконання будь-якої діяльності.
2. Увага – вроджена, генетична здатність людини.
3. Увага людини визначається структурою діяльності, відображає її протікання та служить механізмом контролю.
4. В акті зосередження свідомості має місце відображення дійсності.
5. Увага – прояв внутрішньої волі, первинної духовної сили людини.
6. Довільна увага – свідомо регульоване зосередження на об'єкті, спрямоване вимогами діяльності.

Завдання 8. Виконайте тест на уважність.

Мета: визначити рівень уважності.

Інструкція. Дайте відповідь «так» чи «ні» на питання».

Питання:

1. Коли Ви граєте в якусь гру, чи часто програєте через неуважність?
2. Чи розігрують Вас знайомі?
3. Чи вмієте Ви одночасно займатися якоюсь справою та слухати, про що говорять навколо?

4. Чи знаходили Ви коли-небудь на вулиці гроші або ключі?
5. Чи дивитесь Ви уважно навсідч, коли переходите вулицю?
6. Чи можете Ви пригадати подробиці фільму, який подивилися вчора?
7. Коли відволікають від читання або будь-якої роботи, Ви дратуєтесь?
8. Чи перевіряєте Ви решту в магазині?
9. Чи швидко знаходите у квартирі потрібну річ?
10. Чи здригаєтесь, коли раптово хтось покличе Вас на вулиці?
11. Чи буває, що Ви одну людину приймаєте за іншу?
12. Захопившись бесідою в транспорті, чи можете Ви проїхати потрібну зупинку?
13. Чи можете Ви назвати дати народження близьких?
14. Чи легко Ви прокидаєтесь?
15. Чи знайдете у великому місті без сторонньої допомоги те місце, де побували один раз рік тому?

Обробка результатів

Одним балом оцінюються відповіді «так» на питання 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 13, 14, 15 і відповіді «ні» на питання 1, 7, 10, 11, 12.

Підсумуйте відповіді.

Інтерпретація результатів

11 балів і більше. Ви дивно уважні й проникливі. Вашій пам'яті можна тільки позаздрити.

5–10 балів. Ви досить уважні, не забуваєте нічого важливого, хоча й не про все пам'ятаєте, але все ж здатні у відповідальний момент зосередитися й не допустити помилки.

4 бали й менше. Ви дуже неуважні й це причина багатьох бід. Ви вперто не надаєте значення таким «дрібницям», хоча через Вашу неувагу неприємності терпить і оточення. Вам обов'язково потрібно тренувати свою увагу.

3.2 Пам'ять

План

1. Поняття про пам'ять. Фізіологічні механізми пам'яті.
2. Види пам'яті: за часом зберігання інформації (миттєва, короткочасна, довготривала, оперативна, генетична), за характером психічної активності (рухова, емоційна, образна, словесно-логічна).
3. Характеристика процесів пам'яті: запам'ятовування, збереження (забування), відтворення.
4. Індивідуальні особливості й типи пам'яті.
5. Уява.
6. Практичні завдання.
7. Тест «Піктограма або «Танцюючі чоловічки».

Теми для рефератів

1. Теорії пам'яті в психології.
2. Взаємозв'язок і взаємодія різних видів пам'яті в людини.
3. Практичні висновки-рекомендації щодо поліпшення пам'яті.
4. Індивідуальні особливості пам'яті та здатності людини.

Головні поняття теми

Відтворення – процес відтворення сприйнятого раніше образу предмета. Відтворення відрізняється від сприйняття тим, що здійснюється після сприйняття й поза ним.

Запам'ятовування – процес відображення й подальшого збереження сприйнятої інформації.

Обсяг пам'яті – кількісні можливості інформації, що відображається, зберігається й відтворюється людиною.

Пам'ять – запам'ятовування, збереження, подальше впізнавання й відтворення інформації з минулого досвіду.

Пам'ять довготривала – підсистема пам'яті, що забезпечує тривале – від годин до десятиліть – утримання знань, збереження умінь і навичок; їй властивий величезний обсяг інформації, що зберігається.

Пам'ять миттєва (сенсорна) – забезпечення збереження сприйманого образу під час мигання й рухів очима (0,3–2 с).

Пам'ять короткочасна – підсистема пам'яті, що забезпечує оперативне утримання й перетворення даних, що надходять від органів почуттів і з довготривалої пам'яті (15–20 с).

Пам'ять образна – ділиться на зорову, слухову й рухову. Рівень розвитку цих видів пам'яті в індивідів неоднаковий, і це дає змогу говорити про переважання одного з них.

Пам'ять оперативна – відрізняється від пам'яті короткочасної тим, що безпосередньо включена в регулювання діяльності для утримання її проміжних результатів.

Міцність запам'ятовування виражається в збереженні завченого матеріалу й у швидкості його забування.

Швидкість запам'ятовування визначається кількістю повторень, необхідних тій чи іншій людині для запам'ятовування певного обсягу матеріалу.

Збереження – утримання в пам'яті отриманої інформації протягом досить тривалого часу.

Точність відтворення визначається процентним співвідношенням правильно відтвореного матеріалу до всього обсягу відтвореного матеріалу.

Питання для обговорення

1. Чим відрізняється оперативна пам'ять від короткочасної?
2. Від чого залежить продуктивність довільного запам'ятовування?

3. Які головні умови підвищення продуктивності мимовільного запам'ятовування Ви знаєте?
4. У чому полягає вибірковість процесів збереження й забування?
5. Чому короткі записи інформації сприяють кращому запам'ятовуванню матеріалу?
6. Чим відрізняється ретроактивне відображення від проєктованого?
7. Що необхідно для запобігання забуванню важливого матеріалу?
8. У чому полягає головна відмінність образів уявлень від образів сприйняття й від понять?

Практичні завдання

Завдання 1. Які з названих понять можна віднести до пам'яті, а які характеризують поняття уяви?

Досвід, упізнавання, мрія, забування, пригадування, збереження, мета, відтворення образу, наслідки впливу подразника, передбачення, творчість, відображення, що випереджає, мрії, відтворення образу, спогад, фіксація інформації, узагальнений чуттєвий образ, запам'ятовування, ілюзія, фантазія, модель майбутнього, розповідь про минуле, розповідь про майбутнє, ідеал, гіпотеза, уява, галюцинація, ремінісценція, словесний портрет.

Завдання 2. Проаналізуйте подані твердження. Які з них неправильні? Поясніть свою точку зору.

1. Механізм короткочасної пам'яті дозволяє інформації зберігатися менше секунди.
2. Ємність довгострокової пам'яті й тривалість зберігання в ній інформації залежить від важливості матеріалу, що запам'ятовується.
3. Інформація завжди легше відтворюється в тому контексті, у якому відбувалося її запам'ятовування.
4. Ми завжди довше пам'ятаємо про роботу, яку встигли закінчити.
5. Серйозне опрацювання матеріалу протягом короткого часу призводить до більш ефективного запам'ятовування, ніж тривале його вивчення.
6. Завжди легше згадати будь-який елемент минулого досвіду, ніж упізнати його серед інших предметів.
7. Короткочасна пам'ять істотно поліпшується у віці від 5 до 11 років.
8. Процеси пам'яті не пов'язані з процесами мислення.
9. В оперативній пам'яті інформація зберігається триваліший термін, ніж у короткочасній.

Завдання 3. Проведіть діагностику обсягу короткочасної зорової пам'яті. Протягом 20 секунд дивіться на таблицю, потім закрийте її та запишіть числа, які запам'ятали.

Таблиця 4 – Діагностика обсягу короточасної зорової пам'яті

13	91	47	39
65	83	19	51
23	94	71	87

Оцінювання короточасної зорової пам'яті проводиться відповідно до кількості правильно відтворених чисел. Норма дорослої людини – 7 і більше.

Завдання 4. *За яких умов названі образи належать до пам'яті, а за яких до уяви?*

Опосередкований спосіб, трансформований образ, художній образ, образ-уявлення, синтезований образ, образи-копії, типовий образ, музичні образи-уявлення, акцентований образ, фантастичний образ, свідомо реконструйований образ, асоціативний образ, послідовний образ, гіперболізований образ, образи сновидінь, галюцинаційні образи.

Завдання 5. *Виберіть правильну відповідь із запропонованих варіантів.*

1. Сенсорна пам'ять – підсистема пам'яті, що забезпечує:

- а) дію на рівні рецепторів;
- б) збереження інформації в інтервалі менше однієї секунди;
- в) появу зорових образів;
- г) регуляцію діяльності;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

2. Короточасна пам'ять – підсистема пам'яті, що забезпечує:

- а) збереження інформації в межах двох хвилин;
- б) тривале утримання знань;
- в) можливість довго пам'ятати номер телефону;
- г) короткострокове зберігання інформації;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

3. Довгострокова пам'ять – підсистема пам'яті, що забезпечує:

- а) величезний обсяг інформації, що зберігається;
- б) тривале утримання знань, збереження умінь і навичок (від годин до десятиліть);
- в) можливість узагальнення образів та уявлень;
- г) зв'язок пам'яті з емоціями;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

4. Семантична пам'ять – це пам'ять:

- а) у межах якої інформація обробляється в момент кодування;

б) яка складається зі структур, що дають змогу організувати пізнання світу;

в) у якій зберігається інформація про життєво важливі події;

г) у якій зберігається приватна, «прохідна» інформація;

д) усі відповіді правильні;

е) усі відповіді неправильні.

5. Які з названих тверджень характеризують пам'ять:

а) завжди відіграє позитивну роль у процесах мислення;

б) може викликати деяку функціональну ригідність;

в) завжди полегшує вирішення завдання;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді неправильні.

***Завдання 6.** Індивідуальні відмінності пам'яті виявляються, зокрема, в тому, що деякі люди продуктивніше зберігають образний матеріал, інші – словесний, а треті однаково запам'ятовують і той, і інший. Визначте, у яких твердженнях мова йде про наочно-образний, словесно-логічний (абстрактний) чи проміжний типи пам'яті.*

Сталевари пам'ятають безліч відтінків червоного кольору; математик легко запам'ятає інформацію у вигляді формули; продавець пам'ятає ціни й види продукту певної ваги; студент на іспиті пам'ятає, що потрібний йому матеріал був надрукований на сторінці зліва внизу; закрійник пам'ятає лекала поширених фасонів і легко впізнає їх за описом замовника; живописець пам'ятає поєднання кольорів заходу в Гімалаях; музикант на слух може награти будь-яку мелодію; літній учитель пам'ятає обличчя учнів багатьох своїх випусків; учитель-літератор знає на пам'ять величезну кількість віршів; жителі північних районів пам'ятають різні «кольори білого снігу»; поліглот вільно володіє 12 мовами; читач, що випадково закрив книгу, легко знаходить місце, на якому зупинився; приїхавши вдруге до малознайомого міста, людина чітко уявляє дорогу до потрібного місця.

***Завдання 7.** Визначте, за яких обставин пам'ять працює краще, а коли гірше.*

Коли ми старіємо; коли ми хочемо показати себе якнайкраще; коли ми поглинені цікавою роботою; коли нас кваплять; коли на нас тиснуть обставини; коли виникають фактори, що відволікають; коли нас перебивають; коли нас переповнюють почуття (збудження, захват, гнів тощо); коли ми занурені в роздуми; коли ми втомилися або хочемо спати; коли ми перебуваємо у звичному середовищі; коли ми діємо на «автопілоті»; коли ми не розуміємо сенсу інформації, яку сприймаємо; коли ми діємо в напрямку до свідомо поставленої мети; коли ми перебуваємо в стресі; коли ми перебуваємо в депресії; коли ми надто тривожні; коли ми перебуваємо в умовах дефіциту часу.

Завдання 8. *Аналізуючи висловлювання, поясніть взаємозв'язок пам'яті й інших психічних функцій.*

1. Народна мудрість говорить: порожня голова не думає.
2. Багатство пам'яті – міра опанування матеріальною й духовною реальністю.
3. Хороша пам'ять – основа навчання.
4. Чим людина розумніша, тим краще її пам'ять,
5. Багатий запас слів – показник хорошої пам'яті й розуму.
6. Будь-яка наукова робота сприяє кращій пам'яті.
7. Якщо людина втрачає пам'ять, вона втрачає й розум.
8. Без пам'яті людина перестає бути особистістю.
9. Завдяки пам'яті людина стає людиною.
10. Якщо є хороша пам'ять, можна задовольнитися вельми середнім інтелектом.

Завдання 9. *Визначте, про які види пам'яті йдеться у фрагментах. Які ознаки на це вказують?*

1. Б. Спіноза говорив: «... усякий переходить від однієї думки до іншої, залежно від того, як звичка розташувала в його тілі образи речей. Солдат, наприклад, побачивши сліди коня на піску, негайно ж переходить від думки про коня до думки про вершника, а звідси – до думки про війну тощо. Селянин же від думки про коня – до думки про плуг, поле тощо, так же будь-хто від однієї думки переходить до тієї чи іншої згідно з тим, чи звук він з'єднувати й пов'язувати образи речей таким чи іншим способом».

2. Марсель Пруст у романі «У пошуках втраченого часу» описує епізод, коли він, умочивши шматочок бісквіта в чай, відправив його до рота. У момент, коли шматочок торкнувся піднебіння, він відчув надзвичайне й незвичне почуття: сьогодення з усією його нудною похмурістю зникло, а смакове відчуття потягнуло за собою ланцюжок образів із щасливого дитинства: «Раптом у моєму розумі спливла давня картина. Смак цей був таким же, що й у маленького шматочка бісквіта, яким недільними ранками в Комбре ... пригощала мене моя тітка Леоні, після того, як вмочала його у свій настояний на травах чай». Довгий поетичний опис своїх спогадів Пруст закінчив відомою фразою: «Увесь Комбре та його околиці, усе, що має форму й об'єм, місто з його садами – все вихлопнулося з моєї чашки чаю».

Завдання 10. *Які механізми пам'яті визначають поведінку героїв таких ситуацій?*

1. В оповіданні А. П. Чехова «Кінське прізвище» йдеться про те, що зникле з пам'яті прізвище Овсов з'явилося знову, щойно лікар нагадав про продаж вівса.

2. У фільмі «Вогні великого міста» герой Ч. Чапліна рятує п'яного

мільйонера від самогубства. Щоразу, коли мільйонер у п'яному стані зустрічає Чарлі, він обходиться з ним, як із найкращим другом і запрошує до себе в гості. Але, тверезіючи під ранок, він бачить у Чарлі лише непроханого гостя та швидко виставляє його за двері.

3. Згадуючи про події, свідком яких була, людина з расистськими поглядами схильна буде вказати на «інородця» (негра, китайця, чеченця), сексуально заклопотана людина буде багато в чому бачити сексуальну агресію, а людина з тривожно-недовірливим характером буде переконана, що «так і мало статися».

Завдання 11. А. Р. Лурія протягом декількох років спостерігав за людиною з феноменальною пам'яттю. Ознайомтеся з деякими фактами, описаними в його книзі, і визначте недоліки інтелектуальної діяльності Шеришевського, спричинені особливостями організації його пам'яті.

1. Шеришевський міг без помилок відтворити послідовність із 400 слів через 20 років. Один із секретів такої пам'яті полягав у тому, що його сприйняття було комплексним, синтетичним. Образи (зорові, слухові, смакові тощо) зливалися в єдине ціле. Шеришевський чув світло й бачив звук, він сприймав на слух слово та колір. «У вас такий жовтий і розсипчастий голос», – говорив він. Композитори Скрябін, Чюрленіс володіли подібною синестезією: звук породжував у них переживання кольору, смаку, дотику.

2. Шеришевський міг довільно й точно пригадати все, що запам'яталося багато років тому. Допомогало йому в цьому вміння яскраво візуально уявити собі запам'ятоване (наприклад, сімку він сприймав як людину з вусами). Але це саме створювало труднощі під час читання, оскільки кожне слово породжувало яскравий образ, а це заважало розумінню.

Крім того, сприйняття його було дуже конкретним, абстрактні поняття були важкі через їхню непорівнянність із якимись конкретними зоровими образами.

3. Одного разу Шеришевському у великій аудиторії запропонували для запам'ятовування довгий список зі слів і попросили відтворити. Він зробив це бездоганно. Потім запитали, чи було в ряду слово, що означає інфекційне захворювання. Уся аудиторія миттєво згадала це слово – «тиф», а Шеришевському знадобилося для цього цілих дві хвилини, оскільки він діяв шляхом перебирання слів подумки по порядку в списку.

4. А. Р. Лурія виявив, що запам'ятовування в Шеришевського підпорядковувалося швидше законам сприйняття й уваги, а не законам пам'яті: він не відтворював слово, якщо погано бачив його, оскільки не міг «рахувати»; пригадування залежало від освітленості й розміру образу, від його розташування, від того, чи не затемнився образ плямою, що виникла від стороннього голосу. Читання було для нього тортурами: Шеришевський через силу пробирався крізь зорові образи, які поза волею виростали навколо

кожного слова, що дуже стомлювало його. Були й великі труднощі з забуванням: йому доводилося винаходити спеціальні прийоми, щоб забувати. Розуміння складних та абстрактних логіко-граматичних структур перебігало в Шеришевського важче, ніж у людей, пам'ять яких виявлялася звичайним способом.

***Завдання 12.** Дослідіть особливості опосередкованого запам'ятовування та його продуктивності, а також характер розумової діяльності.*

Тест «Піктограма або «Танцюючі чоловічки»

Інструкція. Вам буде запропоновано для запам'ятовування перелік слів і словосполучень. Для полегшення завдання можете відразу після пред'явлення слова або словосполучення виконати, як вузлик на пам'ять, будь-яке зображення, що допоможе Вам за 40–60 хвилин відтворити матеріал. Якість малюнка не має значення. Пам'ятайте, що Ви робите його для себе з метою полегшення запам'ятовування. Кожне зображення позначайте номером, відповідно до порядку пред'явлення слів і словосполучень.

Після інструктажу слова та словосполучення зачитуються з інтервалом у 30 секунд:

1. Веселе свято.
2. Важка робота.
3. Розвиток.
4. Смачна вечеря.
5. Сміливий вчинок.
6. Хвороба.
7. Щастя.
8. Розлука.
9. Дружба.
10. Темна ніч.
11. Печаль.
12. Весела компанія.

Оцінка результатів

Під час оцінювання результатів дослідження підраховується кількість правильно відтворених слів і словосполучень. Середня норма – 7 слів.

Зміст самих малюнків відображає запас знань і уявлень того, хто проходив випробування, особливості його індивідуального життєвого досвіду, а також здатності до відволікання, абстрагування.

Усі зображення можна класифікувати за видами:

- абстрактні – у вигляді ліній, неоформлених якимось упізнаваним образом;
- знаково-символічні – у вигляді знаків або символів (геометричні фігури, стрілки тощо);
- конкретні – реальні предмети;
- сюжетні – зображені предмети, персонажі, об'єднані в якусь ситуацію,

сюжет, або один персонаж виконує якусь дію;

- метафоричні – зображення у вигляді метафор, художньої вигадки; наприклад, до слова «радість» зображується людина, що піднялася в повітря на крилах.

Зіставте правильно відтворені словосполучення з даними видами зображень.

Відповідно до найуживанішого виду зображення робиться висновок про характер розумового процесу.

Інтерпретація результатів

Якщо той, хто проходить випробування, користується абстрактними й знаково-символьними малюнками, він належить до типу «мислитель». Такі люди в розумовій діяльності прагнуть до узагальнення, синтезу інформації, мають високий рівень абстрактно-логічного мислення.

Якщо переважають сюжетні й метафоричні зображення, то ті, хто проходить випробування, складають групу людей з образним мисленням, у яких розвинене творче сприйняття дійсності.

У разі переваги конкретного виду зображень можна припустити про переважання в людини конкретно-дієвого мислення, що передбачає оперування об'єктами та зв'язками, які безпосередньо сприймаються, або практичного мислення, спрямованого на вирішення окремих конкретних завдань у практичній діяльності.

Якщо часто зображуються чоловічки й відтворення словесного матеріалу при цьому проходить успішно, це може бути оцінено як прояв товариськості, але якщо відтворення ускладнене, це може бути ознакою інфантильності.

3.3 Мислення

План

1. Мислення як вища форма пізнавальної діяльності.
2. Види мислення: предметно-дійове, наочно-образне, словесно-логічне.
3. Розумові операції.
4. Форми мислення.
5. Практичні завдання.

Теми для рефератів

1. Психологія творчого мислення.
2. Особистісні особливості творчої людини.
3. Мислення й інтелект.
4. Діагностика розумового розвитку. Коефіцієнт інтелекту.
5. Проблеми та шляхи розвитку творчого мислення.
6. Порівняльна характеристика теоретичного й емпіричного мислення.

Головні поняття теми

Абстракція – розумова операція, що базується на виокремленні суттєвих властивостей і зв'язків предмета й відволіканні від інших, несуттєвих.

Аналіз – розумова операція розчленування складного об'єкта на його складники або характеристики.

Гіпотеза – припущення, проект розв'язання задачі.

Дедукція – логічний висновок у процесі мислення від загального до конкретного.

Інтелект – загальна пізнавальна здатність, яка визначає готовність людини до засвоєння й використання знань і досвіду, а також до розумної поведінки в проблемних ситуаціях.

Індукція – логічний висновок у процесі мислення від часткового до загального.

Мислення є процес узагальненого й опосередкованого відображення дійсності в її суттєвих зв'язках і відносинах.

Предметно-дієве мислення – вид мислення, що спирається на безпосереднє сприйняття предметів у процесі взаємодії.

Наочно-образне мислення – вид мислення, що характеризується опорою на уявлення й образи.

Узагальнення – уявне об'єднання предметів і явищ за їхніми загальними й суттєвими ознаками.

Поняття – форма мислення, яка відображає істотні властивості, зв'язки й відносини предметів і явищ, виражена словом або групою слів.

Синтез – розумова операція, що дає змогу в єдиному аналітико-синтетичному процесі мислення переходити від частин до цілого.

Словесно-логічне мислення – вид мислення, що здійснюється за допомогою логічних операцій із поняттями.

Порівняння – розумова операція, заснована на встановленні подібності й відмінності між об'єктами.

Судження – форма мислення, яка відображає зв'язки між предметами та явищами; твердження або заперечення чого-небудь.

Умовивід – форма мислення, унаслідок якої на основі декількох суджень робиться певний висновок.

Питання для обговорення

1. У чому полягає відмінність мислення людини та тварин?
2. У чому полягає відмінність предметно-дієвого мислення від наочно-образного?
3. У чому полягає відмінність понять та уявлень, як вони взаємопов'язані?

Практичні завдання

Завдання 1. *Виберіть правильну відповідь із варіантів.*

1. За формою розрізняють такі види мислення:

- а) предметно-дійове;
- б) теоретичне;
- в) інтуїтивне;
- г) дискурсивне;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

2. Наочно-образне мислення пов'язане з проявами:

- а) оперування поняттями;
- б) рефлексії;
- в) оперування судженнями;
- г) оперування уявленнями;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

3. Поняття – це найважливіший елемент:

- а) сприйняття;
- б) мислення;
- в) пам'яті;
- г) мови;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

4. Із розвитком понять відбувається становлення:

- а) аналізу;
- б) синтезу;
- в) порівняння;
- г) узагальнення;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

Завдання 2. *Найпоширенішим є поділ стилів мислення на «теоретиків» (або, у близькій типології В. Оствальда, «класиків») і «емпіриків» («романтиків»). Визначте в наведених нижче характеристиках, де мова йде про «теоретиків», а де про «емпіриків».*

1. Вони характеризуються великою спостережливістю, допитливістю, віртуозним використанням порівняльного аналізу.

2. Вони вважають, що відкриття визначаються яскравими спалахами уяви.

3. Згідно з їхньою точкою зору, те, що не можна спостерігати в досвіді, не можна використовувати в науковому міркуванні.

4. Їхня цінність полягає в тому, що зроблені ними відкриття слугують вихідною інформацією для наукового прориву, який реалізується іншими.

5. Їхня сильна сторона – аналітичність, раціональність мислення, невисока емоційність.

6. Вони визнають наукою тільки встановлення зв'язків між безпосередньо вимірюваними величинами.

7. Вони долучаються до прориву, позначеному зусиллями інших, і роблять результат доказовим і переконливим.

8. Коли в матеріалі є «біла пляма», вони заповнюють відсутні деталі гіпотезою, що спирається на інтуїцію.

9. Їхня слабкість у надмірній, часто необґрунтованій довірливості щодо знайдених закономірностей.

10. Вони менш спостережливі ніж інші, але й не настільки довірливі.

Завдання 3. Прокоментуйте наведені визначення мислення й оберіть, на Ваш погляд, найбільш правильні.

1. Мислення – це процес, що завжди спирається на дані чуттєвого досвіду.

2. Мислення – це простий ланцюг асоціацій, що протікають у свідомості.

3. Мислення – це опосередковане й узагальнене відображення дійсності, вид розумової діяльності, що полягає в пізнанні сутності речей та явищ, закономірних зв'язків і відносин між ними.

4. Мислення – це процес переробки споглядання й уявлень у поняття.

5. Мислення – це процес переробки інформації.

6. Думка – це біоструми мозку.

Завдання 4. Із поданого рисунка виписіть поняття, що належать до особливостей перебігу процесу мислення, форм мислення, розумових операцій. Знайдіть визначення форм мислення й розумових операцій у словнику та запам'ятайте їх.

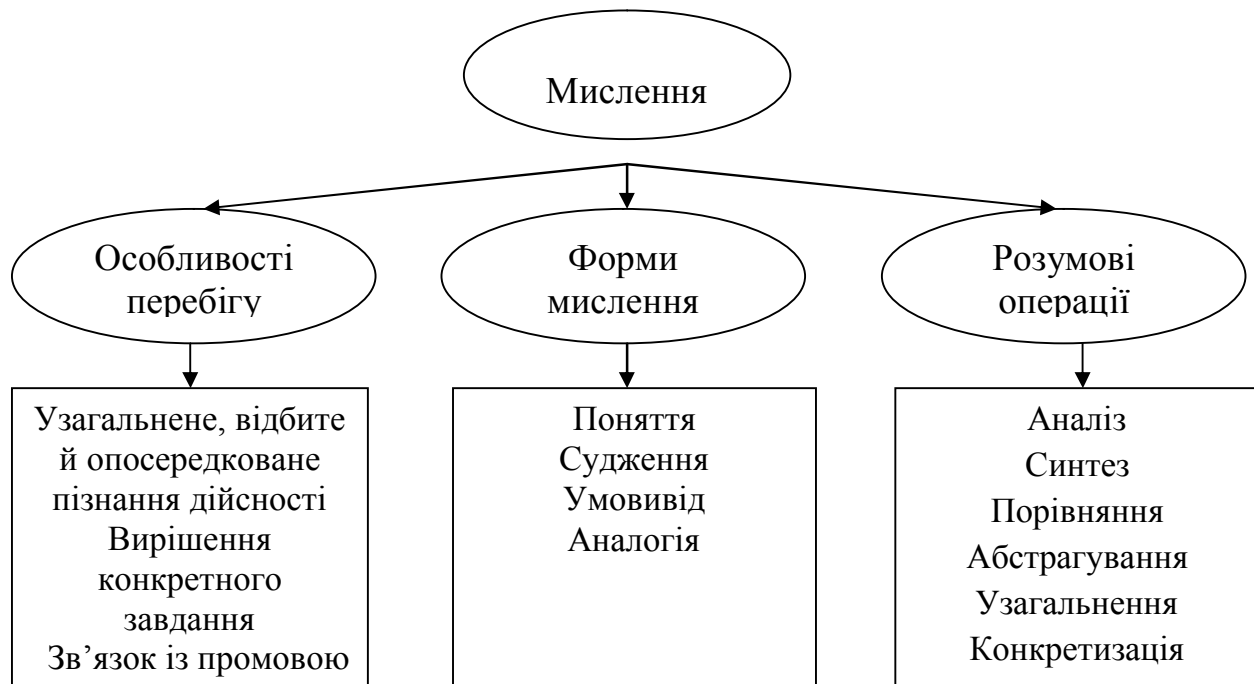


Рисунок 3.1 – Загальна характеристика мислення як психічного процесу

Завдання 5. З'ясуйте, чи правильний наведений умовивід? Знайдіть, у чому тут «фокус». Наведіть інші приклади помилкових аналогій.

У книзі Льюїса Керролла «Аліса в Країні див» є такий діалог.

Аліса запитує Чеширського кота:

– А звідки Ви знаєте, що Ви не у своєму розумі?

– Почнемо з того, що пес у своєму розумі. Згодна?

– Припустімо, – погодилася Аліса.

– Далі, – сказав кіт. – Пес бурчить, коли сердиться, а коли задоволений, виляє хвостом. Ну, а я бурчу, коли я задоволений, і виляю хвостом, коли серджуся. Отже, я не при своєму розумі.

Завдання 6. З'ясуйте, який із двох наведених силогізмів правильний?

1. Усі планети обертаються навколо Сонця. Земля обертається навколо Сонця. Земля планета.

2. Усі планети обертаються навколо Сонця. Земля планета. Земля обертається навколо Сонця.

Завдання 7. Зробіть (якщо це можливо) умовивід із кожної пари суджень.

1. Тим, хто лисий, гребінець не потрібний. Жодна ящірка не має волосся.

2. Усі мої друзі застудилися. Тому, хто застуджений, не можна співати.

3. Жодна нещаслива людина не сміється. Жодна щаслива людина не стогне.

4. Жоден весільний пиріг не корисний. Некорисної їжі потрібно уникати.

Завдання 8. Перевірте своє мислення.

1. Ти і Я, та ми з тобою. Скільки нас?

2. Якого каміння в морі немає?

3. У кошику три яблука. Як поділити їх між трьома дівчатами, щоб одне яблуко залишилося в кошику?

4. Де знаходяться міста без будинків, річки без води й ліси без дерев?

5. Ви – пілот. Ваш літак прямує із Гавани в Київ з двома посадками в Алжирі та Стамбулі. Скільки років пілотові?

6. На руках 10 пальців. Скільки пальців на 10 руках?

7. Зазвичай місяць закінчується 30 або 31 числом. У якому місяці є 28 число?

8. Ви входите до темної малознайомої кімнати. У ній дві лампи – газова й гасова. Що Ви запалите насамперед?

9. Які займенники псують бруківку?

10. Одинокий нічний сторож помер удень. Чи дадуть йому пенсію?

3.4 Уява

План

1. Поняття про уяву.
2. Види уяви.
3. Форми уяви: аглютинація, схематизація, гіперболізація, загострення, типізація.
4. Практичні завдання.

Теми для рефератів

1. Уява й індивідуальна творчість.
2. Уява та проектні особистісні тести.
3. Уява й художня творчість.

Головні поняття теми

Аглютинація – створення нових образів на основі «склеювання» частин, наявних образів та уявлень.

Уява – форма психічного відображення, що виявляється у створенні образів на основі раніше сформованих уявлень. Уява активна буває двох видів: творча й відтворювальна.

Уява відтворювальна виявляється на основі опису, розповіді, креслення, схеми, символу або знака.

Уява пасивна характеризується створенням образів, які не втілюються в життя; програмами, які не реалізуються або взагалі не можуть бути здійснені.

Уява творча передбачає самостійне створення образу, речі, ознаки, які не мають аналогів і реалізуються в оригінальних і цінних продуктах діяльності.

Гіперболізація (або акцентування) – збільшення або зменшення предмета, зміна якості його частин.

Загострення – форма уяви, якій властиве підкреслення будь-яких ознак.

Схематизація – образ уяви, коли розбіжності зменшуються, а риси схожості виходять на перший план.

Творчість – діяльність людини або колективу людей щодо створення нових оригінальних суспільно значущих цінностей.

Питання для обговорення

1. Порівняйте уяву з іншими пізнавальними психічними процесами. Чи можна говорити про наявність уяви у тварин?
2. Визначте, які прийоми створення образів уяви використані винахідниками при конструюванні дирижабля, танка, аеросаней, тролейбуса, ракети?
3. Який вид уяви переважає в діяльності художника, письменника?
4. Охарактеризуйте методичні прийоми, які найбільше сприяють розвитку уяви.

Практичні завдання

Завдання 1. *Виберіть правильний варіант із запропонованих відповідей.*

Уява – це форма психічного відображення ...

- а) що встановлює зв'язки й відносини між пізнаваними об'єктами;
- б) предметів та явищ загалом при їхньому безпосередньому впливі на органи чуття;
- в) окремих властивостей предметів та явищ;
- г) що полягає у створенні образів на основі раніше сформованих уявлень;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

Завдання 2. *Уставте назву виду уяви, пропущену у визначеннях.*

1. Уява, яка з'являється в результаті опису, розповіді, креслення, схеми, символу або знака, є ... уявою.

2. Уяву, що характеризується створенням образів, які не втілюються в життя, називають ... уявою.

3. Уява, яка передбачає самостійне створення образів, речей, що не мають аналогів, нових, реалізованих в оригінальних і цінних продуктах діяльності, називають ... уявою.

Завдання 3. *Уставте назву форми уяви, пропущену у визначеннях.*

1. Форма уяви, що реалізується в «склеюванні» різних непок'єднаних якостей у повсякденному житті, називається ...

2. Форма уяви, що полягає у виокремленні суттєвого, повторюваного в образах, називається ...

3. Форма уяви, що полягає в збільшенні або зменшенні предмета, зміні якості його частин, називається ...

4. Форма уяви, що полягає в підкресленні будь-яких ознак, називається ...

5. Форма уяви, що полягає у вирівнюванні відмінностей предметів і виявленні рис подібності між ними називається ...

Завдання 4. *Виберіть правильний варіант із запропонованих відповідей.*

1. Вид творчої уяви, пов'язаної з усвідомленням бажаного майбутнього, називається:

- а) мареннями;
- б) фантазією;
- в) мрією;
- г) сновидінням.

2. Образи хлопчика-мізинчика, багаторукої богині створені на основі:

- а) типізації;
- б) гіперболізації;
- в) схематизації;

г) аглютинації.

3. Технічні винаходи: тролейбус, аеросани, літак-амфібія створені за допомогою такої форми уяви, як:

- а) аглютинація;
- б) типізація;
- в) гіперболізація;
- г) схематизація.

Завдання 5. *Із запропонованих понять побудуйте логічний ряд у такий спосіб, щоб кожне попереднє поняття було родовим (більш загальним) щодо наступних.*

- а) уява, мрія, творча уява, нові образи, русалка, психіка, відображення;
- б) мрії, психіка, уява відтворювальна, пасивна уява.

Завдання 6. *Які з психологічних явищ можна віднести до продуктів пасивної уяви, а які до активної?*

Мрія; образи сновидінь; образи, спрямовані на той чи інший спосіб рішення ситуації; образи, що виходять від самого суб'єкта як учасника подій, що розгортаються; образи, спрямовані на виконання творчого завдання; образи, не пов'язані з волею.

3.5 Мовлення

План

1. Поняття про мову й мовлення.
2. Анатомо-фізіологічні основи мовлення.
3. Види мовлення: зовнішнє (усне (монологічне й діалогічне), писемне), внутрішнє, егоцентричне.
4. Функції мови. Властивості мови: змістовність, виразність, зрозумілість, дієвість.
5. Сприйняття мовлення.
6. Практичні завдання.
7. Контрольний тест.

Теми для рефератів

1. Відмінність мови людини як засобу спілкування від сигналів тварин.
2. Феномен езопової мови.
3. Розвиток і взаємозв'язок мови й мислення.
4. Теорії засвоєння мови й розвитку мовлення.
5. Структура мови й мовної діяльності.

Головні поняття теми

Афазія – порушення мови, що виникає через локальні ураження кори головного мозку.

Внутрішнє мовлення – особливий вид беззвучної мовної діяльності людини, що характеризується згорнутістю граматичної структури та змісту.

Діалогічне мовлення – вид мовлення, при якому рівною мірою активні всі його учасники.

Знакова система – набір знаків, об'єднаних спільними правилами їх взаємозв'язку й практичного використання.

Монологічне мовлення – висловлювання однієї людини, об'єднане однією складною думкою.

Семантика – значення одиниць мови (слова, речення, тексту).

Мовлення – процес спілкування людей за допомогою мови.

Егоцентричне мовлення – мовна діяльність, яка супроводжує гру дитини-дошкільника та звернена до самого себе, і виступає проміжною ланкою при переході від зовнішнього мовлення до внутрішнього.

Мова – система словесних знаків, що становлять результати психічної діяльності, а також засіб спілкування, який реалізується в мовленні.

Питання для обговорення

1. У чому полягає відмінність між мовленням людини та звуковою сигналізацією тварин?
2. Мова як суспільно-історичне явище.
3. Розкрийте психологічний зміст сприйняття усного мовлення.

Практичні завдання

Завдання 1. *Виберіть правильні варіанти відповіді.*

1. Вид беззвучної мовленнєвої діяльності людини, що характеризується граничною згорнутістю структури й змісту та є основним інструментом мислення, називається:

- а) монологічним мовленням;
- б) писемним мовленням;
- в) егоцентричним мовленням;
- г) усі відповіді неправильні.

2. Мова розвивається шляхом:

- а) інтеріоризації засвоєної мови;
- б) наслідування «батьківської моделі»;
- в) генетичного наслідування;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

3. Властивість мови, що характеризується обсягом виражених у ній думок і забезпечена підготовленістю того, хто говорить, – це:

- а) виразність;
- б) зрозумілість;
- в) змістовність;
- г) дієвість;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

4. Егоцентричне мовлення – це:

- а) вид беззвучної мовної діяльності, що є основним інструментом мислення;
- б) гучне мовлення дитини, адресоване самому собі;
- в) вид мовлення, під час якого певною мірою активні всі його учасники;
- г) довільне, розгорнуте й організоване мовлення;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

5. Мовлення – це:

- а) психічне явище;
- б) процес використання людиною мови для спілкування;
- в) обмін інформацією між людьми;
- г) процес відображення думок і почуттів;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

Завдання 2. *Із наведених понять виберіть потрібні й побудуйте логічний ряд у такий спосіб, щоб кожне попереднє поняття було родовим (загальнішим) щодо наступних. Поясніть, чому залишилися поняття, які не ввійшли до жодного ряду?*

1. Слово, мозок, засіб спілкування, знакова система, соціальне явище, думка, психіка, сигнал, мова, уява, мовлення, значення, шрифт, частина слова.

2. Мова, мовлення, відображення, психічне явище, інформація, функція мови, позначення, мета, кодування, процес спілкування, діяльність, рефлекс, уявлення, мозок.

Завдання 3. *Визначте особливості мови й мовлення.*

1. Найбільш досконала, притаманна людині діяльність спілкування для передачі думок, вираження волі, почуттів.

2. Історично усталені норми засобів спілкування.

3. Індивідуальні особливості вимови, стилю словника.

4. Засіб засвоєння, збереження й передачі культурного досвіду людства.

5. Використання звуків, букв, морфем, слів, речень для задоволення потреб спілкування.

Завдання 4. Визначте особливості таких видів мовлення: діалогічного, монологічного, писемного, внутрішнього.

1. Мовлення, у якому відсутні немовні комунікативні засоби (жести, міміка, пантоміма тощо).
2. Мовлення, зміст якого зрозумілий завдяки конкретній ситуації спілкування.
3. Мовлення, у якому граматичні зв'язки виражені найповніше.
4. Переважно не спонтанне мовлення.
5. Заздалегідь заплановане мовлення.
6. Граматично неформлене мовлення.
7. Мовлення, у якому подальші висловлювання переважно обумовлені попередніми висловлюваннями співрозмовників.
8. Мовлення, під час якого виникає необхідність одну й ту саму думку висловити в різних послідовних висловлюваннях.

Контрольний тест

1. Пізнавальний психічний процес безпосереднього відображення в мозку людини окремих якостей предметів реального світу, які впливають на органи чуття, називається:
 - а) відчуття;
 - б) сприйняття;
 - в) увага;
 - г) мислення.
2. Механізм комплексної умовно-рефлекторної діяльності системи аналізаторів – це фізіологічний процес, що називається:
 - а) відчуття;
 - б) сприйняття;
 - в) увага;
 - г) мислення.
3. Рецептори аналізаторів, винесені на поверхню тіла, називаються:
 - а) пропріорецептори;
 - б) інтерорецептори;
 - в) екстерорецептори.
4. Адаптація – це:
 - а) підвищена чутливість аналізаторів;
 - б) знижена чутливість аналізаторів;
 - в) пристосування аналізаторів до дії подразника;
 - г) втрата здатності відчувати.
5. «Оksamитовий голос», «солодкі звуки», «холодний колір» – ці поняття ілюструють явище, що називається:
 - а) адаптація;
 - б) синестезія;

- в) компенсація;
- г) сенсibilізація.

6. Яка закономірність сприйняття виявляється у фактах:

- тарілку, що стоїть на столі, ми сприймаємо як круглу, хоча її зображення на сітківці ока має форму еліпса;

- сніг ми сприймаємо білим і в рожевих променях вечірнього сонця, і в сутінках:

- а) апперцепція;
- б) константність;
- в) ілюзія;
- г) осмисленість.

7. Ілюзія – це:

- а) спотворене відображення реальності;
- б) порушення сприйняття;
- в) індивідуальна особливість сприйняття;
- г) сенсорний компонент сприйняття.

8. Зосередженість психічної діяльності на тих чи інших предметах або явищах дійсності, яка забезпечує їхнє чітке відображення, – це:

- а) сприйняття;
- б) мислення
- в) увага;
- г) спостереження.

9. Свідомо регульована зосередженість психічної діяльності на об'єкті – це:

- а) післядовільна увага;
- б) довільна увага;
- в) мимовільна увага;
- г) зовнішня увага.

10. Вид уваги, що виникає за умови входження в діяльність та інтересу, що з'являється, – це:

- а) внутрішня;
- б) довільна;
- в) мимовільна;
- г) післядовільна.

11. Трирічний хлопчик склав кубики різного кольору в ряд і рухає «поїзд» кімнатою, супроводжуючи свої дії звуками «ду-ду». Виберіть види мислення, які виявляються в цій грі малюка:

- а) наочно-образне та словесно-логічне;
- б) наочно-дієве та словесно-логічне;
- в) наочно-дієве й наочно-образне.

12. До якого виду пам'яті можна віднести питання: «Які були останні

слова в попередньому реченні?»:

- а) миттєвої;
- б) короткочасної;
- в) оперативної;
- г) довгострокової?

13. До якого виду пам'яті можна віднести питання: «Що ви їли на обід минулої неділі?»:

- а) миттєвої;
- б) короткочасної;
- в) оперативної;
- г) довгострокової?

14. Який прийом уяви використано у створенні образів русалки, сфінкса, кентавра:

- а) аглютинація;
- б) гіперболізація;
- в) конкретизація;
- г) загострення;
- д) типізація?

4 ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ. ЕМОЦІЙНО-ВОЛЬОВА СФЕРА ОСОБИСТОСТІ

План

1. Поняття емоційно-чуттєвої сфери особистості.
2. Поняття вольової сфери особистості.
3. Практичні завдання.
4. Тест «Сила волі».
5. Контрольний тест.

Теми доповідей і рефератів

1. Виховання естетичних почуттів.
2. Роль емоцій у діяльності людини.
3. Комунікативна функція емоцій.
4. Сигнальна функція емоцій.
5. Культура вираження емоцій і почуттів.
6. Емоційно-вольова регуляція діяльності.
7. Вольові якості особистості.
8. Роль волі у вихованні людини.
9. Гнів і його наслідки в житті людини (природа гніву; наслідки прояву гніву (психологічні й фізіологічні); способи управління гнівливістю).

Головні поняття теми

Афект – інтенсивний, бурхливий і короткочасний емоційний спалах.

Воля – свідоме регулювання людиною своєї поведінки й діяльності, виражене в умінні долати внутрішні й зовнішні труднощі при здійсненні цілеспрямованих дій і вчинків.

Вольове зусилля – момент перебудови організму з однієї, інстинктивної або звичної реакції на іншу.

Вольові якості – якості особистості, що сприяють подоланню внутрішніх і зовнішніх труднощів під час досягнення людиною визначених нею цілей:

первинні вольові якості (цілеспрямованість, наполегливість, витримка) необхідні для досягнення будь-яких цілей;

вторинні, або похідні, вольові якості (рішучість, сміливість, самовладання, впевненість) необхідні в екстремальних умовах;

третинні вольові якості (відповідальність, дисциплінованість, обов'язковість, принциповість, діловитість, ініціативність) необхідні при здійсненні командної або управлінської діяльності.

Пристрасть – певне поєднання емоцій, мотивів і почуттів, сконцентрованих навколо певного виду діяльності або предмета.

Стрес – стан сильного й тривалого психологічного напруження, що виникає в момент небезпеки, образи, сорому, загрози й характеризується дезорганізацією поведінки й мови, яка проявляється або в безладній активності, або в пасивності, бездіяльності.

Почуття – одна з форм переживання людиною свого ставлення до предметів та явищ дійсності, що відрізняється відносною стійкістю.

Емоції – психічні процеси, що протікають у формі переживань і відображають особисту значущість та оцінку зовнішніх і внутрішніх ситуацій для життєдіяльності людини:

базові (первинні) емоції – виникають за певних ситуацій і зникають разом із нею;

соціальні (вторинні) емоції – стійкі, не залежать від ситуації, формуються на основі базових;

стенічні емоції – стимулюють діяльність та активний стан людини;

астенічні емоції – дезорганізують діяльність.

Питання для обговорення

1. Дайте визначення понять «почуття й емоції». Поясніть відмінності в прояві емоційних станів і почуттів людини.

2. Розкрийте зміст видів почуттів, емоційних, моральних, естетичних, інтелектуальних.

3. Як проявляються стенічні й астенічні емоції в поведінці людини. У чому виражається негативна роль афекту?

4. У чому виражаються функції емоційних проявів людини?

5. Дайте визначення поняття «воля».

6. Розкрийте структуру вольової дії.
7. Назвіть функції волі.

Практичні завдання

Завдання 1. Аналітичне завдання (робота в групах).

Проаналізуйте, чим відрізняються форми прояву гніву жінок і чоловіків (критерії: логічність, тривалість дозрівання, прояви, закінчення). Дайте рекомендації щодо боротьби з гнівливістю.

Чому гнів належить до смертних гріхів?

Завдання 2. Визначте, до якої категорії емоційних явищ (стенічні й астеничні емоції, настрій, афект, стрес) належить переживання, описане в кожному випадку. За якими ознаками це можна встановити?

1. Отримавши у свої ворота гол, гравці стали непізнаваними – куди й поділися їхній запал та одержимість.

2. Під час складання вступного іспиту з математики сильний учень, відмінник не може впоратися з простенькою задачею. Він каже, що у нього якийсь дивний стан: усе забув.

3. Учень 7 класу розповідає, що коли він дуже засмучений, то завжди всім починає говорити грубості. Злість так захоплює його, що він хоче її вилити на інших. Через це виникають сварки, бійки й інші непорозуміння. Пізніше він шкодує про скоєне й кається.

4. Під час навчання стрибкам із парашутом деякі новачки не знаходять у собі сили, щоб вистрибнути з літака. Інших тільки повторним наказом вдається змусити зробити крок за його межі. Страх і хвилювання не залишають їх і тоді, коли шовковий купол парашута розкривається над головою. Люди втрачають здатність сприймати те, що відбувається, і не можуть зробити жодної розумної дії. Іноді такий стан не можна подолати й доводиться прощатися з мрією про стрибки.

5. Графиня Ростова після отримання звістки про загибель сина Петра «лежала на кріслі дивно-ніяково випинаючись, і билася головою об стіну...

– Наташо! кричала вона, відштовхуючи від себе оточення. – Ідть геть, усе неправда! Убили! Ха-ха-ха! неправда!» (Л. М. Толстой «Війна й мир»).

Завдання 3. Визначте, які види почуттів описані.

1. «Я танув і тремтів від невимовної насолоди, коли писав музику до «Онегіна» (із листа П. І. Чайковського).

2. Після довгих зусиль учневі вдалося вирішити важке завдання, наслідком чого стала нестримна радість.

3. Хлопчик-староста був зовсім пригнічений тим, що хлопці назвали його «зрадником», оскільки він повідомив класному керівнику, хто розбив скло.

Завдання 4. Чи згодні Ви з наведеними визначеннями почуття «заздрість»? З яким із них Ви не погоджуєтесь? Віднесіть ці формулювання до одного з розумінь змісту почуття «заздрість»:

Заздрість – це таке особливе почуття справедливості.

Буває двох видів: корислива й безкорислива. Корислива: хочу, щоб у мене це було. Безкорислива: хочу, щоб і в нього цього не було.

«Заздрість – один із стимулів мрії» (Ілля Шевелєв).

«У заздрість, серед іншого, закладена любов до справедливості» (Вільям Хезлітт).

«Заздрісникові важко визнати чийсь перевагу, але ще важче пробачити його» (А. Гришанков).

«Заздрість – ворог щасливих» (Епіктет).

«Заздрість – один із найдієвіших елементів ненависті» (О. Бальзак).

«Заздрість – сестра змагання, значить із хорошого роду» (О. С. Пушкін).

«Безсила злість втішає себе лихослів'ям» (П'єр Буаст).

«Заздрість – визнання себе переможеним» (А. Скрябін).

«Заздрість нападається на найвищі переваги й щадить одну тільки посередність» (Гастон де Левіс).

«Заздрість – мимовільна данина поваги, яку нікчемність платить гідності» (Антуан де Ламотт).

Як Ви думаєте, чому заздрість є смертним гріхом?

Завдання 5. Зі списку випишіть а) почуття; б) емоції; в) відчуття. Поясніть різницю між поняттями.

Азарт, безпека, занепокоєння, подяка, добробут, страх, огида, гнів, вина, велич, влада, захоплення, зарозумілість, голод, гордість, сум, довіра, обов'язок, гідність, спрага, жалість, турбота, заздрість, зловтіха, злість, інтерес, краса, лінь, любов, помста, надія, гордість, гнів, ніжність, ненависть, ворожість, непевність, незадоволення, образа, обожнювання, самотність, обережність, відповідальність, відроза, огида, патріотизм, туга, передчуття, презирство, зневагу, відданість, пристрась, радість, розчарування, роздратування, каяття, розгубленість, ревності, нудьга, сексуальність, сміховинність, співчуття, власність, сумнів, спокій, справедливість, страх, сором, тривога, смуток, приниження, переконання, повага, здивування, задоволення, втома, честолюбство, гумор, лють, розпач.

Завдання 6. Уважається, що ступінь гармонійності характеру людини залежить від рівномірності розподілу важливості для нього відносин:

- до себе;
- до іншої людини;
- до праці;
- до матеріальної власності.

Якщо будь-які відносини стають для людини кардинально важливішими

за всі інші, мова йде про пристрасть, яка ініціює певний перекис у характері людини. Охарактеризуйте почуття ревности. З якою пристрастю пов'язані ревности? Дайте рецепт боротьби з ревностями.

Завдання 7. *Із записаних у дужках слів виберіть ті, які пов'язані з цим словом згідно зі зразком.*

Зразок: нервовий імпульс – об'єктивне.

Почуття – (духовне, суб'єктивне, раціональне, матеріальне, нервовий процес).

Зразок: особистість – самосвідомість.

Почуття – (суб'єкт, ставлення, настрої, бажання, воля, мотивація).

Завдання 8. *Визначте, які з названих позитивних і негативних емоцій відповідають стану підвищеної активності людини, а які – зниженої. Наведіть приклад.*

Радість, мрії, страх, обурення, туга, паніка, гнів, пригніченість, печаль, захват, страждання, лють, щастя, жах, екстаз, смуток, насолода, роздратування, здивування, інтерес.

Завдання 9. *Завершіть давню притчу. Поясніть описане явище.*

«Куди ти йдеш?» – запитав мандрівник, зустрівшись із Чумою.

«Іду в Багдад. Мені треба заморити там п'ять тисяч осіб».

Через кілька днів той самий чоловік знову зустрів Чуму.

«Ти ж сказала, що замориш п'ять тисяч чоловік, а заморила п'ятдесят», – дорікнув він їй.

«Ні, – заперечила Чума, – я згубила тільки п'ять. Решта померла від ...»

Завдання 10. *Співвіднесіть фази розумового процесу й інтелектуальні емоції.*

Таблиця 5 – Фази мислення й інтелектуальні емоції

<i>Фази мислення</i>	<i>Інтелектуальні емоції</i>
Визначення проблеми	Здогад
Формування здогаду	Прагнення дійти сутності проблеми
Первинна перевірка	Динаміка сумніву – впевненості
Прийняття здогаду	Здивування
	Радість відкриття істини
	Задоволення від отриманих знань, проведеної роботи

Завдання 11. Назвіть емоції людини. Які емоції утворюють ворожу тріаду?

- а) «найхолоднішу» та «найгарячішу»;
- б) «найгучнішу» та «найтихішу»;
- в) «найсильнішу» та «найслабшу».

Завдання 12. Які закономірності в походженні естетичних почуттів можна виявити в таких прикладах.

1. Н. Р. Чернишевський писав, що аристократу в жінці миліший «блідий колір», «туги прикмети», маленькі ручки, тендітна постать. Для селянина ж ознакою жіночої краси є рум'яна, міцна фігура, великі, здатні до праці руки.

2. Естетично прийнятним є стиль одягу сільських вчительки й лікаря з яскравими квітковими сплетеннями, проте в міських умовах, щоб не виглядати безглуздо, представниці цих професій повинні одягатися в одяг спокійних тонів без недоладності в кольорах.

Завдання 13. Поясніть, чому виникають такі змістові протиріччя у виявленні почуттів.

1. Коли люди зустрічають близьких на вокзалі після довгої розлуки, вони часто плачуть, замість того, щоб радіти.

2. На весіллі молодята, замість того, щоб радіти, часто відчують взаємне роздратування й переживають комплекс негативних емоцій.

3. Коли людина наштовхується на перешкоду у своїй діяльності, вона, замість смутку й печалі, часто демонструє гнів, лють, агресію.

4. Спортсмени, виборовши світовий рекорд, замість відчуття гордості й щастя, часто плачуть і дратуються.

5. Коли людину провокують, ображають, зачіпають, вона часто сміється в обличчя кривднику.

6. У напружених екстремальних, ризикованих ситуаціях замість страху люди жартують, сміються.

Завдання 14. Доведіть, що праця стала основою виникнення й розвитку вольових дій.

Завдання 15. Чи може бути вольове явище недієвим? Наведіть приклад. Визначте, де в поданих ситуаціях виявляється спонукальна, а де – гальмівна функція волі.

1. П'ятикласник наполегливо працює над завданням із математики, тому що мама дозволяє йому гуляти тільки тоді, коли уроки зроблені.

2. Під час повітряного бою льотчик отримав смертельне поранення. Якоїсь мить він зрозумів, що, якщо випустить із рук штурвал літака, загинуть усі, хто в ньому перебуває. І ось льотчик продовжує керувати літаком. Він

благополучно садить його на землю і... з літака його виносять уже мертвим.

3. Абітурієнт уже втретє недобирає балів для вступу на навчання до обраного ЗВО, тож наступного року буде ще більш старанно готуватися.

4. Студент наполегливо вчить формули всю ніч перед іспитом. Очі злипаються, однак він підбадьорює себе думкою, що це останній іспит і він повинен здати його добре, аби не втратити стипендію.

5. Офіціанта образив клієнт ресторану, обливши його горілкою. Однак хлопець стійко переніс цю образу, сподіваючись отримати щедрі чайові.

6. Жінка третій день сидить на дієті, щоб до суботи схуднути до розміру сукні, яку вона планує одягнути на важливу подію.

7. Тринадцятирічний хлопчик купив скарбничку для того, щоб не витратити гроші, які він збирає на шкіряну «косуху».

8. Перед боксерським поєдинком Дерек Чисора дав ляпаса Віталію Кличку й виплюнув воду в обличчя його братові Володимиру, однак брати Клички витримали зневагу й не стали відповідати кривдникові поза рингом.

Завдання 16. *Визначте, які властивості волі (збудливість вольового зусилля, його тривалість, енергійність, придушення дії або здатність до затримки) виявилися в кожній із ситуацій.*

1. Згідно з переказами, грецький воїн, пробігши понад 40 км із містечка Марафон в Афіни та принісши звістку про перемогу греків над персами, упав мертвим на міській площі.

2. Конструктор Н., навчаючись у школі, дуже погано креслив, тож вирішив удосконалювати свої вміння. Він почав відвідувати креслярський гурток. Оскільки заняття проходили щопонеділка, хлопцю доводилося проводити за креслярською дошкою всю неділю. За рік учитель визнав креслення Н. кращими в школі.

3. Десятикласник, повертаючись зі школи вздовж берега замерзлої річки, почув крики про допомогу. Побачивши хлопчика, що борсається у воді, юнак скинув взуття, куртку та стрибнув у крижану воду.

4. Жінка поводила себе дивно: підходила до холодильника, кланялася йому й відходила. Пояснювалося все просто: вона хотіла схуднути й написала на холодильнику записку: «Не жерти після 18.00. Якщо зрозуміла – кивни».

Завдання 17. *Ознайомтеся з прийомами самовиховання волі, що включають дотримання таких вимог:*

1. Починати потрібно з формування звички долати порівняно незначні труднощі, перешкоди.

2. Надзвичайно небезпечні будь-які самовиправдання. Це брехня не тільки для інших, а й для самого себе.

3. Труднощі й перешкоди треба долати.

4. Прийняте одного разу рішення має бути виконаним до кінця завжди.

5. Окрему мету потрібно ділити на етапи, визначати найближчі перешкоди, подолання яких створює умови для наближення кінцевої мети.

6. Максимально суворе дотримання режиму дня, розпорядку всього життя.

7. Систематичні заняття спортом, уміння долати труднощі під час занять фізичною культурою – це тренування не тільки м'язів, а й волі.

8. І, мабуть, найголовніше у вихованні волі – це самонавіювання.

9. Потрібно завжди пам'ятати: воля, як і будь-яка інша якість, потребує тренування.

Які, на Ваш погляд, прийоми роботи над собою сприяють формуванню вольових якостей особистості?

Завдання 18. Оцініть наведений список слів залежно від того, які з них більшою мірою характеризують людей із сильною чи слабкою волею щодо себе.

Треба, хочу, сумніваюся, розраховую, можу, необхідно, виконаю, сподіваюся, вмію, повинен, зобов'язаний, ризикну, подумаю, боюся, вирішу, буду, стану, бажаю, вимагаю, наполягаю, роздумую, пораджуся, побоююся, вагаюся, припускаю, боюся, мучуся, уникаю, неодмінно спробую, упораюся, обов'язково, відкладу, прагну, досягаю, стримуюся.

Завдання 19. Виконайте з метою визначення ступеня розвитку сили волі.

Тест «Сила волі»

Інструкція. Відповідаючи на питання, позначте в таблиці знаком «+» обрану Вами одну з трьох відповідей «так», «не знаю (іноді)», «ні».

Питання:

1. Чи в змозі Ви завершити розпочату роботу, яка Вам нецікава, незважаючи на те, що час та обставини дозволяють зупинитися й пізніше знову повернутися до неї?

2. Долаєте Ви без особливих зусиль внутрішній опір, коли потрібно зробити щось неприємне (наприклад, заступити на чергування у вихідний день)?

3. Коли Ви потрапляєте в конфліктну ситуацію – у навчанні чи побуті – чи в змозі Ви взяти себе в руки настільки, щоб поглянути на ситуацію тверезо з максимальною об'єктивністю?

4. Якщо Вам призначено дієту, чи зможете подолати кулінарні спокуси?

5. Чи знайдете Ви вранці сили встати раніше, як було заплановано ввечері?

6. Чи залишитеся Ви на місці події, щоб дати свідчення?

7. Чи швидко Ви відповідаєте на листи?

8. Якщо у Вас викликає страх майбутній політ літаком або відвідування стоматологічного кабінету, чи зумієте Ви без особливих зусиль подолати це почуття та в останній момент не змінити свого наміру?

9. Чи будете Ви приймати дуже неприємні ліки, які Вам наполегливо рекомендує лікар?

10. Чи стримаєте Ви зопалу дане слово, навіть якщо його виконання

завдасть чимало клопоту, іншими словами – чи є Ви людиною слова?

11. Чи не вагаючись Ви вирушаєте в ділову поїздку до незнайомого міста?

12. Чи дотримуетесь Ви чіткого розпорядку дня: час пробудження, прийому їжі, занять, прибирання й інших справ?

13. Чи ставитесь Ви несхвально до бібліотечних боржників?

14. Найцікавіша телепередача не змусить Вас відкласти виконання термінової роботи. Чи це так?

15. Чи зможете зупинити сварку й замовкнути, якими б образливими не здалися Вам слова «протилежної сторони»?

Бланк відповіді

Варіанти відповіді	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Разом
Так																
Ні																
Не знаю, іноді																

Обробка результатів

Підсумуйте отримані відповіді за такою системою: «так» – 2 бали; «ні» – 0 балів; «не знаю» – 1 бал.

Інтерпретація результатів

0–12 балів. Сила волі у Вас слабка. Ви просто робите те, що легше й цікавіше, навіть якщо це в чомусь може зашкодити. До обов'язків ставитесь нерідко абияк, що буває причиною різних Ваших неприємностей. Ваша позиція виражається відомим висловом: «Мені що, більше за всіх треба?» Будь-яке прохання, будь-який обов'язок Ви сприймаєте мало не як фізичний біль. Справа тут не тільки в слабкій волі, а й в егоїзмі. Спробуйте поглянути на себе, враховуючи таку оцінку, можливо, це допоможе змінити Ваше ставлення до оточення і щось «змінити» у своєму характері. Якщо вдасться – від цього виграєте не тільки Ви.

13–21 бал. Сила волі у Вас середня. Якщо зіткнетесь з перешкодами, то почнете діяти, щоб подолати їх. Але якщо побачите обхідний шлях, тут же скористаєтеся ним. Не перестараетесь, але й дане Вами слово стримаєте. Неприємну роботу постараетесь виконати, хоча й побурчите. Із доброї волі зайві обов'язки на себе не візьмете. Це інколи негативно позначається на ставленні до Вас керівника, не з кращого боку характеризує і в очах оточення. Якщо хочете досягти в житті більшого, тренуйте волю.

22–30 балів. Із силою волі у Вас усе гаразд. На Вас можна покластися – Ви не підведете. Вас не страшать ані нові доручення, ані далекі поїздки, ані складні справи. Але іноді Ваша тверда й непримиренна позиція з непринципових питань докучає оточенню. Сила волі – це дуже добре, але треба розвивати ще й такі якості, як гнучкість, поблажливість, доброта.

Контрольний тест

1. Емоції, пов'язані з потребою в пізнавальній і духовній гармонії, називаються:

- а) гностичні;
- б) акізитивні;
- в) гедоністичні;
- г) романтичні.

2. Емоції, пов'язані з потребою в тілесному й духовному комфорті, називаються:

- а) гностичні;
- б) гедоністичні;
- в) глористичні;
- г) романтичні.

3. Сильний і порівняно короткочасний емоційний стан, який виникає у зв'язку з різкою й несподіваною зміною актуальних для суб'єкта життєвих обставин і супроводжується руховими й тілесними проявами, – це:

- а) стрес,
- б) афект;
- в) депресія;
- г) емпатія.

4. Визначте властивість людини, яка виявляється в її здатності свідомо управляти своєю психікою та вчинками, регулювати свою діяльність:

- а) самосвідомість;
- б) воля
- в) емоції;
- г) свідомість.

5. Здатність людини співчувати, «стати» на місце іншої людини – це:

- а) інсайт;
- б) імпринтинг;
- в) емпатія;
- г) рефлексія.

6. Емоції можуть бути:

- а) позитивними;
- б) негативними;
- в) байдужими;
- г) стенічними;
- д) астенічними;
- е) всі відповіді правильні.

7. Спокій, хвилювання, байдужість, зацікавленість – це:

- а) риси особистості;
- б) психічні стани;
- в) психічні властивості;

г) індивідуальна психічна діяльність.

8. Інтелектуальні почуття – це:

- а) почуття прекрасного;
- б) любов до рідного краю;
- в) цікавість;
- г) почуття гумору.

9. Вольові якості формуються й закріплюються:

- а) у дитинстві (до 10 років);
- б) у підлітковому віці;
- в) в юнацькому віці;
- г) до 30 років.

10. Одночасний прояв протилежних емоцій і почуттів (наприклад: сміх і сльози, любов і ненависть) – це:

- а) апатія;
- б) амбівалентність;
- в) депресія;
- г) стрес;
- д) антипатія.

11. Емоційний стан, що виникає при невдачах і супроводжується станом безвиході, крахом надій, – це:

- а) апатія;
- б) депресія;
- в) фрустрація;
- г) конформізм;
- д) афект.

12. Дії, що відбуваються під впливом сильних емоцій, називаються:

- а) довільними;
- б) мимовільними;
- в) імпульсивними;
- г) спонтанними;
- д) цілеспрямованими.

13. Стан душевного розладу, пригніченості, пов'язаний із занепадом сил і зниженням активності називається:

- а) стенічними емоціями;
- б) астеничними емоціями;
- в) стресом;
- г) апатією;
- д) депресією.

14. Психічна особливість людини, що виявляється в подоланні перешкод на шляху до поставленої мети, – це:

- а) страх;
- б) воля;

- в) самовиховання;
- г) самовладання;
- г) рішучість.

15. «Я вб'ю тебе! – закричав він і, схопивши зі столу мармурову дошку, з невідомою йому досі силою, замахнувся нею». Про який емоційний стан ідеться:

- а) стрес;
- б) афект;
- в) гнів;
- г) переляк;
- д) фрустрація.

15. Який емоційний стан описано: коли до класу ввійшов директор, учениця, що відповідала біля дошки, розгубилася й замовкла, на навідні питання відповідала плутано. Проте після того, як директор пішов, дівчинка змогла дати чіткі відповіді на всі питання:

- а) стрес;
- б) афект;
- в) афіліація;
- г) атракція;
- д) фрустрація.

5 ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ. СПРЯМОВАНІСТЬ. МОТИВИ. САМООЦІНКА

План

1. Особистість. Структура й розвиток особистості.
2. Спрямованість, потреби, мотивація.
3. Самосвідомість і «Я-концепція» особистості. Особистісне зростання.
4. Психологічний захист і його механізми.
5. Практичні завдання.
6. Опитувальник Келлермана-Плутчика-Конте (LIFE STYLE INDEX).
7. Експрес-діагностика соціальних цінностей особистості (тест Н. П. Фетіскіна).
8. Тест «Рівень самооцінки».
9. Мотивація успіху й боязнь невдачі (опитувальник А. А. Реана).

Теми доповідей і рефератів

1. Гармонійний розвиток особистості в ментальності народів світу.
2. Кар'єрне зростання фахівця як умова реалізації успішності особистості.
3. Свідомість і самосвідомість особистості.
4. Професійний аспект особистісного зростання.

Головні поняття теми

Локус контролю – характеристика локалізації причин, зважаючи на які, людина пояснює як свою поведінку та відповідальність, так і поведінку та відповідальність інших людей, за якими вона спостерігає.

Інтернальний (внутрішній) локус контролю – пошук причин поведінки й відповідальності в самому собі.

Екстернальний (зовнішній) локус контролю – локалізація таких причин і відповідальності поза людиною, у її докільлі, долі.

Мотив – це спонукання до діяльності, пов'язане із задоволенням певної потреби.

Мотив досягнення успіху – прагнення людини досягати успіхів у різних видах діяльності й спілкування.

Мотив уникнення невдачі – відносно стійке прагнення людини уникати невдач у життєвих ситуаціях, пов'язаних з оцінкою іншими людьми результатів її діяльності й спілкування.

Спрямованість – це система стійких мотивів (найвагоміших потреб, інтересів, схильностей, переконань, ідеалів, світогляду тощо), що визначає поведінку особистості в мінливих зовнішніх умовах.

Потреба – це необхідність особистості в способах і умовах свого існування. Потреби можуть бути:

- *біологічними* (в їжі, сні, захисті від холоду й спеки тощо);
- *культурними* (формується на основі природних потреб: природної потреби в їжі – потреба в смачних, спеціально приготовлених стравах й естетичному сервіруванні; потреби в одязі – потреба одягатися зручно й модно);
- *духовними* (читання книг, перегляд фільмів, вистав, прослуховування музики);
- *матеріальними* (їжа, одяг, житло, предмети побуту тощо);
- *соціальними*.

Психологічний захист – це регулятивна система, яку особистість використовує для зняття психологічного дискомфорту, переживань, що загрожують Я-образ і зберігають його на бажаному й можливому за певних умов рівні.

Самооцінка – це оцінка особистістю самого себе, своїх можливостей і місця серед інших людей.

Рівень домагань – це бажаний рівень самооцінки особистості (рівень Я), максимальний успіх у будь-якому виді діяльності (спілкування), на який розраховує людина.

«Я-концепція» – система уявлень людини про саму себе, що виявляється в самооцінці, почутті самоповаги, рівні домагань.

Питання для обговорення

1. Назвіть основні прояви спрямованості особистості. Які види спрямованості виокремлюють залежно від панівних мотивів у діяльності й

поведінці особистості? Охарактеризуйте їх.

2. Що розуміють під мотивами поведінки? Які основні мотиви в поведінці й діяльності людини Ви знаєте?

3. Які психічні явища пов'язує закон П. Йеркса – Дж. Доджсона?

4. Наведіть приклади ситуацій, у яких актуалізуються мотиви досягнення успіху й уникнення невдач.

5. Перерахуйте зовнішні й внутрішні мотиви, що виникають у навчальній діяльності.

6. Що є джерелом активності живої істоти?

7. Які потреби властиві особистості? Сформулюйте своє розуміння базових потреб.

8. Які принципи мотивації людини були розкриті в теорії ієрархії потреб А. Маслоу? Які рівні має піраміда потреб Абрахама Маслоу?

9. Чи згодні Ви з думкою І. С. Тургенєва: «Гідний жалю той, хто живе без ідеалів»?

10. У чому полягає активність людської особистості? Чим вона відрізняється від активності тварин?

11. Назвіть та охарактеризуйте головні види діяльності людини. Яка їхня роль у розвитку особистості?

12. Поясніть значення поняття «Я-концепція» особистості. Назвіть її компоненти.

13. Поясніть значення поняття «рівень прагнень». Яке співвідношення рівня прагнень і можливостей необхідне для забезпечення кращого розвитку й формування особистості?

14. Наведіть приклади актуалізації в свідомості людини різних «образів Я»: «Я-реальне», «Я-динамічне», «Я-ідеальне», «Я-ретроспективне», «Я-функціонально-рольове», «Я-соціальне», «Я-фізичне», «Я-духовне».

15. Як взаємопов'язані самооцінка особистості й рівень її прагнень? Які способи психологічного впливу сприяють підвищенню самооцінки?

16. Що спричиняє в людини психічний стан фрустрація? Які її прямі психологічні наслідки?

17. Поясніть значення поняття «психологічний захист». У яких ситуаціях вступають у дію захисні механізми психіки?

Практичні завдання

Завдання 1. Визначте, на актуалізацію яких потреб і мотивів орієнтовані сформульовані дії.

1. Якщо Ви хочете гарно провести вечір, відвідайте наше кафе.

2. Якщо ти зараз підеш, то більше ніколи не побачиш мене.

3. Якщо Ви не припините розмовляти зі мною в такому тоні, я змушений буду просити Вас залишити мій кабінет!

4. Розкажи Дідові Морозу вірш про ялинку, і він дасть тобі подарунок.

5. Щоб Ваші вихованці росли здоровими й сповненими сил, додавайте в корм спеціальні вітаміни.

6. Якщо хочеш сьогодні мати вигляд «на всі сто», ходімо до мого знайомого перукаря.

7. Додай, будь ласка, звук, а то ми не почуємо новин.

8. Приміряйте, будь ласка, цю сукню! Вона так пасує до Вашого іміджу!

9. Не забудь погуляти з собакою, інакше вона буде вити всю ніч.

10. Негайно лягай спати, інакше вранці проспипш!

Завдання 2. *Визначте, у яких поданих ситуаціях поведінка є діяльністю, а в яких – ні.*

1. Дитина будує будиночок із кубиків.

2. Люди похилого віку прогулюються на свіжому повітрі.

3. Людина гризе нігті в стані задумливості.

4. Студент пропускає ранкові заняття, оскільки йому не хочеться рано прокидатися.

5. Школяр малює каракулі на сторінках підручника.

6. Продавець обважує покупців.

7. Людина розмовляє уві сні.

Завдання 3. *Проаналізуйте добре знайомі Вам види діяльності (ігрову, навчальну, трудову), виокремивши в них мотив, мету, завдання, умови виконання, дії та операції.*

Завдання 4. *У поданих ситуаціях виокремить структурні компоненти діяльності (мету, умови виконання, дії).*

1. Бажаючи гарно виглядати на весіллі подруги, дівчина зі старанністю шие собі модну красиву сукню за викрійкою, знятою нею з модного журналу.

2. Щоб порадувати й здивувати своїх гостей, господиня вивчає кулінарні книги й обдзвонює знайомих у пошуку «екзотичних» рецептів страв.

3. Збираючись у далеку поїздку, автолюбитель перевіряє стан своєї машини: заливає повний бак бензином, оновлює мастило, підкачує колеса, купує мінімум запчастин.

4. Бажаючи отримати гідну оцінку на семінарі, студент йде в бібліотеку, терпляче конспектує наукову статтю, шукає відповіді на питання викладача.

Завдання 5. *Опишіть життєві ситуації, за яких відбувається актуалізація різних типів самооцінки: адекватної, неадекватно завищеної, неадекватно заниженої.*

Завдання 6. Розробіть декілька психологічних рекомендацій щодо взаємодії з людьми, які мають різні типи самооцінки.

Завдання 7. Ознайомтеся з методами психологічного захисту.

1. Психологічний захист може сприяти збереженню внутрішнього комфорту людини, навіть у разі порушення нею соціальних норм і заборон, оскільки він дає підстави для самовиправдання. Якщо людина, ставиться до себе в цілому позитивно, допускає у свідомості уявлення про свою недосконалість, вади, то вона стає на шлях подолання протиріч, що виникають.

Захисні механізми людської психіки спрямовані на зменшення негативних і травматичних переживань і проявляються на несвідомому рівні. Вони обмежують свободу людини, спонтанність реагування, спотворюють взаємодію з іншими людьми.

2. – Ти що, уже забула, як він кричав і замахувався на тебе?

– Ну, не так уже він і кричав. А руку простягнув, щоб чайник вимкнути.

Витіснення – це усунення зі свідомості неприємних переживань. Воно виявляється в забуванні того, що заподіює психологічний дискомфорт. Витіснення можна порівняти з греблею, яку може прорвати, – завжди є ризик, що спогади про неприємні події вирвуться назовні. Психіка витрачає величезну кількість енергії на їхнє придушення.

3. – А Светка-то сьогодні натягнула міні-спідницю. Які ж у неї товсті ноги!

На прийомі в психолога: «Мені весь час здається, що мене обговорюють сусідки».

Проекція виявляється в тому, що людина несвідомо приписує свої почуття, думки, бажання й потреби іншим людям. Цей механізм психологічного захисту дає можливість зняти з себе відповідальність за власні риси характеру й бажання, які здаються неприйнятними.

Наприклад, необґрунтовані ревності можуть бути результатом роботи механізму проекції. Захищаючись від власного бажання невірності, людина підозрює в зраді свого партнера.

4. – Так сказала моя мама ...

– А ти сама чого хочеш?

Інтроекція. Це схильність нерозбірливо привласнювати чужі норми, установки, правила поведінки, думки й цінності без спроби розібратися в них і критично переосмислити. Інтроекція схожа на заковтування величезних шматків їжі без спроби її розжувати.

Уся освіта й виховання побудовані на механізмі інтроекції. Батьки говорять: не сунь пальці в розетку, не виходь на мороз без шапки... Ці правила сприяють виживанню дітей. Якщо ж людина в дорослому віці «заковтує» чужі правила й норми без спроби зрозуміти, наскільки вони підходять особисто їй, вона стає не здатна розрізнити, що дійсно відчуває й чого хоче сама, а чого

хочуть інші.

5. – Як пройшла твоя співбесіда?

– Не отримав цю посаду. Але це й на краще. Там немає можливості для саморозвитку.

Раціоналізація. Це спроба підібрати розумні й прийнятні причини виникнення неприємної ситуації, ситуації провалу. Метою цього захисного механізму є збереження високого рівня самооцінки й переконання себе в тому, що ми не винні, що проблема не в нас. Зрозуміло, що корисніше для особистісного зростання й розвитку буде взяти відповідальність за те, що сталося на себе й винести уроки з життєвого досвіду.

Раціоналізація може виявлятися як знецінення. Класичний приклад раціоналізації – байка Езопа «Лисиця й виноград». Лисиця ніяк не може отримати виноград і відступає, пояснюючи це тим, що він ще «зелений».

6. – Ти брешеш на зло. Ти не могла бачити його з іншою. Він мене не зраджує!!!

Заперечення. Цей захисний механізм дозволяє ігнорувати (заперечувати) очевидні факти, захищаючи психіку від травм. Це повна відмова від неприємної інформації. Заперечення часто стає першою реакцією на біль втрати.

7. Жінка плаче. Чоловік: «Скажи хоч, що трапилося?»

Регресія. Регресія дозволяє пристосуватися до ситуації, що травмує, через неусвідомлене повернення до звичних із дитинства форм поведінки: плачу, примх, емоційних прохань тощо. Ми на несвідомому рівні засвоїли, що такі форми поведінки гарантують підтримку, безпеку.

Регресія дає можливість скинути з себе тягар відповідальності за те, що відбувається, адже в дитинстві багато за що відповідали батьки. Зловживання регресією призводить до відсутності успішної життєвої стратегії, складнощів у відносинах з іншими людьми й появи психосоматичних захворювань.

8. Дружина повідомила, що йде до іншого. Чоловік вирушив до спортзалу й став бити грушу.

Сублімація. У спробі забути подію, що травмує, ми переключаємося на діяльність, прийнятну нам й іншим людям: починаємо займатися творчістю чи спортом. Сублімація – це продуктивний захисний механізм, що дав світу величезну кількість творів мистецтва. Набагато корисніше і для себе, і для суспільства написати вірш, намалювати картину або просто нарубати дров, аніж напиться чи відлупцювати щасливішого суперника.

9. – Я вважаю, що неприпустимо навіть ляснути дитину. Таких батьків потрібно віддавати під суд.

Реактивна освіта. Щодо реактивної освіти, то наша свідомість захищається від негативного в самооцінці, виявляючи в поведінці й думках протилежні за змістом моделі. Цей захисний процес здійснюється двоступенево: спочатку неприйнятний імпульс придушується, потім на рівні

свідомості проявляється абсолютно протилежний, водночас досить гіпертрофовано й негнучко.

Заміщення. У захисному механізмі, який отримав назву заміщення, прояв інстинктивного імпульсу переадресується з більш загрозливого об'єкта чи особи на менш загрозливий. Найпоширеніший приклад: дитина, після покарання батьками, штурхає свою молодшу сестру, штовхає її собаку чи ламає її іграшки. Заміщення також виявляється в підвищеній чутливості дорослих до найменших дратівливих моментів. Наприклад, надто вимогливий роботодавець критикує співробітницю, а вона реагує спалахами люті на незначні провокації з боку чоловіка чи дітей. Жінка не усвідомлює, що, опинившись об'єктами її роздратування, вони просто заміщають начальника. У кожному з цих прикладів істинний об'єкт ворожості заміщається набагато менш загрозливим для суб'єкта. Менш поширена така форма заміщення, коли воно спрямоване проти себе самого: ворожі імпульси, адресовані іншим, переадресовуються на себе, що викликає відчуття пригніченості або засудження самого себе.

Компенсація. Це несвідома спроба подолання реальних та уявних недоліків. Компенсаторна поведінка універсальна, оскільки досягнення статусу є важливою потребою майже всіх людей. Компенсація може бути соціально прийнятною (сліпий стає знаменитим музикантом) і непринятною (компенсація низького зростання – прагненням до влади й агресивністю; компенсація інвалідності – грубістю й конфліктністю). Виокремлюють пряму компенсацію (прагнення до успіху в очевидно програшній галузі) і непряму компенсацію (прагнення утвердити себе в іншій сфері).

Завдання 8. Використовуючи інформацію про методи психологічного захисту, визначте, які з них діють у таких ситуаціях.

1. Після розлучення в Маргарити виникли серйозні фінансові труднощі. Вона змінила дороге вишукане вбрання на одяг спортивного стилю, стала ходити на роботу пішки (раніше підвозив чоловік або ж вона брала таксі). Колег і знайомих жінка запевняла, що такий одяг їй зручніший, а завдяки пішим прогулянкам вона отримує необхідне фізичне навантаження, тож немає потреби сидіти на дієті.

2. Антон Сидоренко часто приходив додому «напідпитку», тож через це в сім'ї нерідкі сварки. Одного разу його дружина пішла в магазин, забувши взяти з собою гаманець, і була змушена повернутися. Антон у цій ситуації заявив: «Пити треба менше, тоді й забувати не будеш».

3. Сергій не повністю виконав домашнє завдання з біології. Щоб не ганьбитися перед класом, став удавати, що в нього болить голова, та опустив її на парту.

4. Іван не склав іспит із математики й пояснив це тим, що дисципліна дуже складна.

5. Андрій останнім часом приохотився до випивки, але не вважає себе

алкоголіком.

6. Ігор не зізнається сам собі, що не задоволений своєю посадою, і йому здається, що всі незадоволені його роботою.

Завдання 9. *Опишіть декілька життєвих ситуацій, за яких відбувається актуалізація механізмів психологічного захисту. Визначте, які саме механізми виявляються.*

Завдання 10. *Складіть психологічний портрет добре знайомої Вам людини. Назвіть головні особистісні риси, які їй притаманні. Як можна взаємодіяти з цією людиною, зважаючи на особливості її особистості?*

Завдання 11. *Установіть відповідність.*

А. Переконавання.

Б. Мотиви.

В. Рівень домагань.

1. Ніколи не змінюю своїх рішень.
2. Не хочу вчити психологію – краще посплю.
3. Мені достатньо чотирьох балів.
4. Навчаюсь, тому що потрібен диплом.
5. Обманювати іноді можна, якщо це на благо іншій людині.
6. Хочу отримати перший дорослий розряд із баскетболу.
7. Учитель не повинен ображати дитину.
8. Навчаюсь, тому що хочу реалізуватися в професії.
9. Хочу, щоб мене поважали одногрупники.
10. Людина в житті повинна спробувати все.

Завдання 12. *Уважно прочитайте наведені нижче твердження, що описують почуття, поведінку й реакції людей у певних життєвих ситуаціях, і, якщо вони характерні Вам, позначте ці номери знаком «+».*

Опитувальник Келлермана – Плутчика – Конте (LIFE STYLE INDEX)

Мета: вивчення особливостей психологічного захисту.

Твердження:

1. Зі мною дуже легко домовитися.
2. Я сплю більше, ніж інші мої знайомі.
3. Я завжди знаходжу людину, на яку хочу бути схожим.
4. Якщо мене лікують, намагаюсь дізнатися, чому мені це все роблять.
5. Якщо я чогось захочу, не можу дочекатися, поки не отримаю.
6. Я часто червонію.
7. Одне з найбільших моїх достоїнств – стриманість.
8. Іноді в мене з'являється бажання пробити стіну кулаком.
9. Я нестриманий.

10. Якщо мене хтось затягне в натовп людей, я готовий його вбити.
11. Я рідко запам'ятовую свої сни.
12. Мене дратують люди, які командують іншими.
13. Мені часто буває погано.
14. Я – високоморальна людина, яких мало.
15. Чим більше маю майна, тим щасливішим себе почуваю.
16. Я завжди перебуваю в центрі своїх мрій.
17. Я ніяковію навіть від думки, що члени моєї сім'ї ходили б голими.
18. Люди вже мені говорили, що я часто хвалюся.
19. Якщо від мене хтось відмовляється, іноді навіть виникає бажання покінчити з життям.
20. Люди мною часто милуються.
21. Я іноді бував таким запеклим, що навіть ламав речі.
22. Мене дуже дратують люди, що складають усілякі плітки.
23. Я завжди бачу кращу сторону життя.
24. Я хочу й увесь час намагаюся за допомогою фізичних вправ змінити свій зовнішній вигляд.
25. Іноді мені хочеться, щоб атомна бомба зруйнувала навколишній світ.
26. Я не забобонний.
27. Мені вже говорили, що я буваю занадто імпульсивним.
28. Мене дратують люди, які вихваляються перед іншими.
29. Ненавиджу недружніх.
30. Я дуже стараюся нікого не образити.
31. Я з тих людей, які не плачуть.
32. Я дуже багато курю.
33. Мені дуже важко розлучитися з тим, що мені належить.
34. Я погано запам'ятовую обличчя.
35. Я багато займаюся онанізмом.
36. Я важко запам'ятовую прізвища.
37. Якщо мені хтось заважає, я нічого йому не кажу, а відразу ж поскаржуся комусь.
38. Люблю вислуховувати різні думки з обговорюваного питання, навіть якщо знаю, як його необхідно вирішувати.
39. Мені ніколи люди не набридають.
40. Я не можу спокійно всидіти на місці.
41. Я мало що пам'ятаю зі свого дитинства.
42. Я довго не помічаю негативних якостей своїх знайомих.
43. Перш ніж сердитися, потрібно все добре обміркувати.
44. Про мене кажуть, що я довірливий.
45. Мені неприємні люди, які одним стрибком досягають своєї мети.
46. Неприємні думки я намагаюся викинути з голови.
47. Я ніколи не втрачаю оптимізму.
48. Перед подорожжю я обдумую кожен дрібницю.
49. Іноді я сам бачу, що серджуся на когось більше, ніж варто було б.

50. Якщо справи йдуть не так, як мені хочеться, іноді стаю похмурим.
51. Під час суперечки я люблю вказувати іншим на помилки в їхніх міркуваннях.
52. Якщо мені кидають виклик, з'являється сильне бажання його прийняти.
53. Неприємні фільми мене дратують.
54. Я дратуюся, якщо на мене не звертають уваги.
55. Люди кажуть про мене, що я не емоційний.
56. Прийнявши якесь рішення, я навіть після цього обмірковую його.
57. Якщо хтось говорить, що моїх здібностей недостатньо для цієї роботи, то обов'язково намагаюся виконати її.
58. Коли я керую автомобілем, мені іноді хочеться розбити іншу машину.
59. Багато людей мене дратують, тому що вони егоїсти.
60. Вирушаючи у відпустку, я завжди беру з собою якусь роботу.
61. Я гидую деякими харчовими продуктами.
62. Я іноді гризу нігті.
63. Кажуть, що я схильний обходити гострі питання.
64. Я люблю алкогольні напої.
65. Я обурююся, коли чую вульгарні жарти.
66. Мені іноді сняться речі, які викликають неприязнь.
67. Кар'єристи мене дратують.
68. Я багато брешу.
69. Я гидую порнографією.
70. Через свій характер я мав неприємності на роботі.
71. Найбільше я ненавиджу нещасних людей.
72. Будь-яке розчарування спричиняє в мене поганий настрій.
73. Якщо я чую або читаю про якусь трагедію, це не змінює мого настрою.
74. Дотик до чогось слизького викликає в мене огиду.
75. Коли я в піднесеному настрої, то починаю поводитися як дитина.
76. Я все-таки багато сперечаюся з людьми.
77. Я ніколи не маю неприємних відчуттів на похоронах від того, що перебуваю в одному приміщенні з небіжчиком.
78. Не люблю людей, які намагаються бути в центрі уваги.
79. Багато людей мене дратують.
80. Митися не у своїй ванні для мене справжня мука.
81. Мені соромно вимовляти нецензурні слова.
82. Я дратуюся, коли відчуваю, що не можна довіряти людям.
83. Мені потрібно, щоб про мене говорили, що я сексуально привабливий.
84. Що б я не починав, ніколи не закінчую розпочатої справи.
85. Я намагаюся одягатися так, щоб виглядати більш привабливим.
86. Я дотримуюся більш суворих моральних принципів, ніж мої знайомі.
87. У суперечці мої аргументи, зазвичай, більш логічні, ніж в інших.
88. Аморальні люди мені неприємні.

89. Коли хтось мене штовхає, я здатний сказитися.
 90. Я часто закохуюся.
 91. Кажуть, що я людина об'єктивна.
 92. Вид крові не викликає в мене ніякого хвилювання.

Обробка результатів

Вісім еґо-захисних механізмів формують вісім окремих шкал, числові значення яких виводяться з числа позитивних відповідей на певні твердження, поділених на кількість тверджень у кожній шкалі. Напруженість психологічного захисту підраховується за формулою (число «+» / n – число тверджень) × 100 %.

Опитувальник складається з 8 шкал:

n = 10 *Реактивні освіти (гіперкомпенсація)*: 17, 53, 61, 65, 66, 69, 74, 80, 81, 86.

n = 11 *Заперечення реальності (заборона)*: 1, 20, 23, 26, 39, 42, 44, 46, 47, 63, 90.

n = 10 *Заміщення*: 8, 10, 19, 21, 25, 37, 49, 58, 76, 89.

n = 17 *Регресія*: 2, 5, 9, 13, 27, 32, 35, 40, 50, 54, 62, 64, 68, 70, 72, 75, 84.

n = 10 *Компенсація*: 3, 15, 16, 18, 24, 33, 52, 57, 83, 85.

n = 12 *Проекція*: 12, 22, 28, 29, 45, 59, 67, 71, 78, 82, 88.

n = 10 *Витіснення*: 6, 11, 31, 34, 36, 41, 55, 73, 77, 92.

n = 12 *Раціоналізація*: 4, 7, 14, 30, 38, 43, 48, 51, 56, 60, 87, 91.

Завдання 13. *Визначте власні особистісні, професійні й соціально-психологічні орієнтації та переваги за допомогою експрес-діагностики соціальних цінностей особистості (тест Н. П. Фетіскіна).*

Тест Н. П. Фетіскіна

Інструкція. Подано 16 цінностей. Визначте для себе значущість кожної з них у балах за такою шкалою: 10 (неважливо), 20, 30, 40 ... 100 (дуже важливо).

Цінності:

1. Цікава робота, що приносить задоволення.
2. Високооплачувана робота.
3. Вдале одруження або заміжжя.
4. Знайомство з новими людьми, соціальні заходи.
5. Участь у громадській діяльності.
6. Ваше віросповідання.
7. Спортивні вправи.
8. Інтелектуальний розвиток.
9. Кар'єрне зростання.
10. Красива машина, будинок, одяг тощо.
11. Час у колі сім'ї.
12. Декілька близьких друзів.
13. Робота на добровільних засадах у некомерційних організаціях.
14. Медитація, роздуми, молитви тощо.

15. Здорова збалансована дієта.

16. Читання навчальної літератури, перегляд освітніх програм, самовдосконалення тощо.

Обробка й аналіз результатів

Розподіліть бали відповідно до таблиці, цифри в розділах – номери відповідних цінностей.

Чим більша сума балів у кожному розділі, тим більш значимий для Вас цей вид цінностей. Важливим є те, що чим ближчими є значення у всіх восьми розділах одне до одного, тим більш різнобічна Ви людина.

Таблиця 6 – Оцінка значущості соціальних цінностей особистості

Професійні	Фінансові	Сімейні	Соціальні	Суспільні	Духовні	Фізичні	Інтелектуальні
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
Усього балів:	Усього балів:	Усього балів:	Усього балів:	Усього балів:	Усього балів:	Усього балів:	Усього балів:

Завдання 14. Пройдіть тест «Рівень самооцінки».

Інструкція. Проаналізуйте твердження, визначивши за 4 бальною шкалою своє ставлення до них. Бали розподіляються так:

Я думаю про це: дуже часто – 4 бали;
часто – 3 бали;
іноді – 2 бали;
рідко – 1 бал;
ніколи – 0 балів.

Твердження:

1. Мені хочеться, щоб друзі підбадьорювали мене.
2. Постійно відчуваю свою відповідальність за навчання.
3. Мене хвилює моє майбутнє.
4. Багато людей ненавидять мене.
5. Я менш ініціативний, ніж інші.
6. Мене хвилює мій психічний стан.
7. Я боюся здатися невігласом.
8. Зовнішність інших набагато привабливіша, ніж моя.
9. Я боюся виступати з промовою перед незнайомими людьми.
10. Я часто помиляюся.
11. Шкода, що я не вмю говорити з людьми так, як це потрібно.
12. Шкода, що мені не вистачає впевненості в собі.

13. Я хотів би, щоб інші люди частіше схвалювали мої дії.
14. Я надто скромний.
15. Моє життя марне.
16. Думка багатьох людей щодо мене помилкова.
17. Мені ні з ким поділитися своїми думками.
18. Люди чекають від мене занадто багато.
19. Люди не дуже цікавляться моїми досягненнями.
20. Я трохи сором'язливий.
21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене.
22. Я не відчуваю себе в безпеці.
23. Я часто хвилююся даремно.
24. Я відчуваю себе ніяково, коли вхожу в кімнату, де вже сидять люди.
25. Я відчуваю, що люди говорять про мене за моєю спиною.
26. Я відчуваю себе скутим.
27. Я впевнений, що люди майже все приймають легше, ніж я.
28. Мені здається, що зі мною має трапитись якась неприємність.
29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене.
30. Дуже шкода, що я не такий товариський.
31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений у своїй правоті.
32. Я думаю про те, чого чекає від мене група.

Інтерпретація результатів

0–35 балів. Високий рівень самооцінки – означає, що людина, як правило, не обтяжена комплексом неповноцінності, вона правильно реагує на зауваження інших і рідко сумнівається у своїх діях.

36–45 балів. Середній рівень самооцінки – свідчить про те, що людина рідко страждає від комплексу неповноцінності й лише час від часу намагається підладитися під думку інших.

46–120 балів. Низький рівень самооцінки – сигналізує про те, що людина хворобливо ставиться до критичних зауважень на свою адресу, намагається завжди рахуватися з думкою інших і часто страждає від комплексу неповноцінності.

Завдання 15. *Пройдіть тест і діагностуйте наявність у себе мотивації на успіх або боязнь невдачі.*

Мотивація успіху й боязнь невдачі (опитувальник А. А. Реана)

Інструкція. Відповідаючи на подані питання, дайте відповідь «так» або «ні». Якщо Ви не впевнені у відповіді, то згадайте, що «так» об'єднує як очевидне «так», так і «скоріше так, ніж ні». Так само можна сказати про відповідь «ні»: вона об'єднує очевидне «ні» і «скоріше ні, ніж так».

Питання:

1. Залучаючись до роботи, зазвичай, оптимістично сподіваюся на успіх.
2. У діяльності активний.

3. Схильний до прояву ініціативності.
4. При виконанні відповідальних завдань намагаюся в міру можливості знайти причини для відмови від них.
5. Часто вибираю крайнощі: або дуже легкі завдання, або занадто складні.
6. При зустрічі з перешкодами, зазвичай, не відступаю, а шукаю способи їх подолання.
7. В оцінці успіхів і невдач схильний до переоцінки своїх успіхів.
8. Продуктивність діяльності, як правило, залежить від моєї власної цілеспрямованості, а не від зовнішнього контролю.
9. Під час виконання складних завдань, в умовах обмеженого часу, результативність діяльності погіршується.
10. Схильний проявляти наполегливість для досягнення мети.
11. Схильний планувати своє майбутнє на доволі віддалену перспективу.
12. Якщо ризикую, то, найімовірніше, з розумом, а не відчайдушно.
13. Не дуже наполегливий у досягненні мети, особливо якщо відсутній зовнішній контроль.
14. Віддаю перевагу посереднім чи завищеним за рівнем складності, але досяжним цілям, аніж нереально складним.
15. У разі невдачі під час виконання будь-якого завдання, його привабливість, зазвичай, знижується.
16. В оцінці успіхів і невдач схильний до переоцінювання своїх невдач.
17. Віддаю перевагу плануванню свого майбутнього лише на найближчий час.
18. Під час виконання роботи в умовах обмеженого часу результативність діяльності поліпшується, навіть якщо завдання дуже важке.
19. У разі невдачі під час виконання завдання від поставленої мети, зазвичай, не відмовляюся.
20. Якщо завдання вибирав собі сам, то в разі невдачі його привабливість ще більше зростає.

Інструкція. Відповідь «так»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20.

Відповідь «ні»: 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17.

Обробка результатів і критерії оцінки

За кожний збіг відповіді з ключем нараховується 1 бал. Підраховується загальна кількість набраних балів.

Якщо кількість набраних балів *від 1 до 7*, то діагностується *мотивація на невдачу (боязнь невдачі)*.

Якщо кількість набраних балів *від 8 до 13*, то потрібно вважати, що мотиваційний полюс яскраво не виражений. Водночас враховується, якщо кількість балів 8, 9, є певна тенденція до *мотивації на невдачу*, а якщо – 12, 13, є певна тенденція до *мотивації на успіх*.

Якщо кількість набраних балів *від 14 до 20*, то діагностується мотивація на успіх (надія на успіх).

Мотивація на успіх є позитивною мотивацією. У разі такої мотивації

людина, починаючи справу, налаштована на досягнення чогось конструктивного, позитивного. В основі її активності лежить надія на успіх і потреба в досягненні успіху. Такі люди, зазвичай, упевнені в собі, у своїх силах, відповідальні, ініціативні й активні. Вони відрізняються наполегливістю в досягненні мети, цілеспрямованістю.

Мотивація на невдачу є негативною мотивацією. У разі такої мотивації активність людини обумовлена з потребою уникнути зриву, осуду, покарання, невдачі. Загалом в основі цієї мотивації лежить ідея уникнення й ідея негативних очікувань. Починаючи справу, людина вже заздалегідь боїться можливої невдачі, думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі, а не про способи досягнення успіху.

Люди, мотивовані на невдачу, зазвичай, відрізняються підвищеною тривожністю, низькою впевненістю у своїх силах. Вони намагаються уникати відповідальних завдань, а в ситуації необхідності вирішення надмірно відповідальних завдань можуть впадати в стан близький до панічного. Принаймні їхня ситуативна тривожність у цих випадках стає надзвичайно високою. Усе це водночас може поєднуватися з досить відповідальним ставленням до справи.

6 ПСИХІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ. ТЕМПЕРАМЕНТ. ХАРАКТЕР

План

1. Індивід. Особистість. Індивідуальність.
2. Темперамент.
3. Характер.
4. Акцентуації характеру.
5. Задатки та здібності.
6. Практичні завдання.
7. Тест-опитувальник Леонгарда – Шмішека «Акцентуація характеру».
8. Тест на визначення «формули» темпераменту (методика Є. Жарікова, Є. Крушельницького).
9. Психологічні тренінгові вправи.
10. Контрольний тест.

Теми доповідей і рефератів

1. Конституційні теорії темпераменту (Кречмер, Шелдон).
2. Особливості виховання й навчання дітей різного віку з різними типами темпераменту.
3. Формування й розвиток таланту.
4. Роль геніїв у культурно-історичному розвитку суспільства.

Головні поняття теми

Акцентуація характеру – це перебільшений розвиток окремих властивостей характеру, унаслідок чого погіршується взаємодія з іншими людьми.

Діяльність – це активна взаємодія людини із середовищем, у якому вона досягає свідомо поставленої мети, обумовленої певним мотивом.

Задатки – це деякі генетично детерміновані (уроджені) анатомо-фізіологічні особливості нервової системи, що становлять індивідуально-природну основу формування й розвитку здібностей.

Індивід – біологічний організм, носій загальних спадкових властивостей біологічного виду (індивідами ми народжуємося).

Індивідуальність – це поєднання психологічних особливостей людини, що становлять її своєрідність і відмінність від інших людей.

Особистість – соціально-психологічна сутність людини, що формується через засвоєння нею суспільних форм свідомості й поведінки, суспільно-історичного досвіду людства.

Здібності – це індивідуально-психологічні особливості, що забезпечують успіх діяльності й легкість оволодіння нею.

Темперамент – це сукупність якостей, які характеризують динамічні особливості психічних процесів і поведінки людини, їхню силу, інтенсивність, швидкість, темп.

Рівень домагань – бажаний рівень самооцінки особистості (рівень Я), максимальний успіх у будь-якому виді діяльності (спілкування), на який розраховує людина.

Характер – це стійкі індивідуальні особливості особистості, які формуються й систематично виявляються в діяльності та спілкуванні й визначають типові для конкретної людини способи поведінки.

Екстраверсія – **інтроверсія** – це характеристика індивідуально-психологічних відмінностей людини, спрямованості особистості або на світ зовнішніх об'єктів (екстраверсія), або на явища її власного суб'єктивного світу (інтроверсія).

Питання для обговорення

1. Поясніть взаємозв'язок між поняттями «людина», «індивід», «особистість», «індивідуальність».

2. Чи згодні Ви з твердженням, що кожна особистість є індивідом, але не кожен індивід – особистість?

3. Як Ви розумієте вислів: особистість неповторна у своїй індивідуальності?

4. Що є джерелом і рушійними силами розвитку особистості?

5. Яку психічну властивість особистості називають темпераментом? У чому саме вона виявляється?

6. Хто першим здійснив спробу визначити типи темпераменту? Який внесок у вчення про темперамент І. П. Павлова?

7. Визначте фізіологічні основи кожного типу темпераменту. Чи можна змінити свій тип темпераменту?
8. Охарактеризуйте типи темпераменту: холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік.
9. Дайте визначення поняття «характер».
10. У чому виявляється взаємозв'язок характеру й темпераменту?
11. Поясніть значення поняття «риса характеру». Які життєві пріоритети впливають на формування головних рис характеру особистості?
12. Поясніть значення поняття «акцентуовані риси характеру».
13. Назвіть головні етапи формування характеру.
14. Дайте визначення поняття «здібності». Яке їхнє значення в діяльності людини?
15. Поясніть значення поняття «задатки». Який взаємозв'язок між задатками та здібностями?
16. Які умови сприяють розвитку здібностей особистості?
17. Проаналізуйте думку П. Антокольського: «Бездарність дитини завжди наслідок відсутності виховання».

Практичні завдання

Завдання 1. Ознайомтесь зі зразками прояву в поведінці людей властивостей індивіда та властивостей особистості. Виберіть окремо зразки поведінки, що характеризують індивіда, та властиві лише особистості.

1. У дівчинки помітна повільність у моториці, у мовленні, у мисленні, у протіканні інших пізнавальних процесів, у виникненні почуттів. Вона неспішно й важко переключається з однієї діяльності на іншу.
2. Студент розповів про те, як він розподіляє час між навчанням, спортом та особистим життям.
3. Пан М. вступив у політичну партію.
4. Викладач Г. вирізняється серед інших виразною мімікою, різкими рухами й швидкою ходою.
5. Учитель вніс пропозиції, запровадження яких значно підвищило успішність учнів під час навчання в школі.
6. В інженера Ш. хороша дикція та приємний голос.

Завдання 2. Складіть психологічний портрет добре знайомої Вам людини. Назвіть головні особистісні риси, якими вона володіє. Як можна взаємодіяти з цією людиною, зважаючи на особливості її особистості?

Завдання 3. Визначте переваги й недоліки кожного типу темпераменту (використовуючи інформацію в таблиці). Укажіть бажаний для них вид діяльності (професію).

Таблиця 7

<i>Вид темпераменту</i>	<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>	<i>Професія</i>
-------------------------	-----------------	-----------------	-----------------

Описова характеристика типів темпераменту

<i>№ з/п</i>	<i>Холерик</i>	<i>Сангвінік</i>	<i>Флегматик</i>	<i>Меланхолік</i>
1	2	3	4	5
1	Неврівноважена поведінка	Добре врівноважена поведінка	Відмінно врівноважена поведінка	Дуже неврівноважена поведінка
2	Сильні короткочасні емоційні переживання	Поверхневі короткочасні емоційні переживання	Слабкі емоційні переживання	Глибокі та тривалі емоційні переживання
3	Настрій нестійкий із переважанням бадьорого	Настрій стійкий, життєрадісний	Настрій стійкий, без великих радощів і печалей	Настрій нестійкий із переважанням песимізму
4	Мова гучна, різка, нерівномірна	Мова гучна, жива, плавна	Мова монотонна, повільна	Мова тиха з задиханням
5	Терпіння слабке	Терпіння помірне	Терпіння дуже велике	Терпіння дуже слабке
6	Адаптація хороша	Адаптація відмінна	Адаптація повільна	Адаптація важка
7	Товариськість висока	Товариськість помірна	Товариськість невисока	Товариськість низька (замкнутість)
8	Агресивність у поведінці	Миротлюбна поведінка	Стриманість у поведінці	Істеричність поведінки (обурення й відхід від будь-яких труднощів)
9	Ставлення до критики збуджене	Ставлення до критики спокійне	Ставлення до критики байдуже	Образливе ставлення до критики
10	Пристрасна поведінка й діяльність	Енергійні (ділові або балакучі) поведінка й діяльність	Поведінка невтомного трудівника	Нерівномірна реактивна поведінка (як відповідь на активність інших)

Продовження таблиці 7

1	2	3	4	5
11	Ставлення до нового позитивне	Байдуже ставлення до нового	Негативне ставлення до нового	Часта зміна оптимістичного й песимістичного настроїв
12	Ставлення до небезпеки бойове, ризиковане, без особливого розрахунку	Розважливе, без особливого ризику ставлення до небезпеки	Холоднокровне, незворушне ставлення до небезпеки	Тривожне, розгублене, пригнічене ставлення до небезпеки
13	Прагнення до мети сильне, з повною віддачею	Прагнення до швидкого досягнення з уникненням перешкод	Досягнення мети повільне, наполегливе	Прагнення до мети то сильне, то слабе, з униканням перешкод
14	Істотна переоцінка своїх здібностей	Деяка переоцінка своїх здібностей	Більш реальна оцінка своїх здібностей	Частіша недооцінка своїх здібностей
15	Помірна навіюваність і недовірливість	Невелика навіюваність і недовірливість	Слабка навіюваність і недовірливість	Велика навіюваність і недовірливість

Завдання 4. Саша – типовий представник сангвінічного темпераменту. Яку з рис особистості сформувавши в нього найлегше?

Завдання 5. Оля – типовий представник меланхолійного темпераменту. Які риси особистості можуть сформуватися в неї?

Завдання 6. Уявіть, що Ви – керівник фірми й підбираєте співробітників. Людей якого типу темпераменту Ви б хотіли бачити на таких посадах: секретар-референт, водій, агент із реклами, агент зі зв'язків із громадськістю, бухгалтер, охоронець? Поясніть свій вибір. Під час виконання завдання використовуйте інформацію про темпераменти.

Темперамент і діяльність

Кожен темперамент має позитивні якості, які людина може з успіхом використовувати у своїй діяльності. Для холериків це енергійність, товарицькість, наполегливість, здатність швидко переключатися з одного виду діяльності на інший. Для сангвініків це швидка реакція, здатність тривалий час і напружено працювати й переключатися з одного виду діяльності на інший.

Для флегматиків позитивним є те, що, прийняте рішення вони доводять до кінця, це – «трудівники життя». Для меланхоліків це чутливість, здатність співчувати, співпереживати, якісно виконувати тонку роботу.

Продуктивність праці людини тісно пов'язана з особливостями її темпераменту. Так, особлива рухливість (реактивність) сангвініка може привнести додатковий ефект, якщо робота вимагає від нього зміни об'єктів спілкування, роду занять, частого переходу від одного ритму життя до іншого. Може скластися хибне уявлення, що люди інертні (флегматики) не мають переваги ні в яких видах діяльності. Але це неправильно: саме флегматики особливо легко здійснюють повільні й плавні рухи, у них виявляється стійка перевага стереотипних способів дії, пунктуальне дотримання одного разу прийнятого порядку, а несвоєчасність своїх реакцій вони надолужують ретельнішим плануванням дій і педантичним контролем. Такі люди надають перевагу вправам та операціям, що включають статичні ходи, повільні й плавні елементи, і домагаються в них найбільших успіхів. Як встановлено, люди, що відрізняються слабкою нервовою системою, – меланхоліки – сильніше мотивовані на виконання простіших дій, ніж інші, вони менше втомлюються та дратуються від повторення. У таких людей максимум мотивації виявляється в завданнях з великою надією на успіх. Люди, які відрізняються сильнішою нервовою системою й високою реактивністю, – сангвініки – не тільки прагнуть до виконання завдань середньої складності, а й можуть успішно їх виконувати. Загалом меланхоліки й флегматики характеризуються великою відповідністю рівня домагань рівню реально виконуваних ними завдань, тобто їхні домагання реалістичніші, аніж у сангвініків і холериків, які частіше характеризуються нереалістичними (завищеними, заниженими) рівнями домагань.

Завдання 7. Оберіть особливості, властиві сангвініку, флегматику, холерику й меланхоліку. Запишіть їх.

1. Сангвінік
2. Флегматик
3. Холерик
4. Меланхолік

Бадьорий, підвищений настрій, швидка пристосованість до нових обставин, повільне засвоєння й зміна навичок, невпевненість у собі, підвищена емоційна збудливість, витриманість, одноманітність міміки, енергійність, рухливість, пригніченість і розгубленість у разі невдач, швидка поява й зміна почуттів та емоційних станів, низька активність, терплячість, невиразність мовлення, рівний, спокійний настрій, збуджений стан, зосередженість уваги.

Завдання 8. Прочитайте текст. Визначте тип темпераменту осіб.

Чотири втомлених мандрівники о півночі дісталися міської брами. Ворота зачинені, варта міцно спить.

Перший мандрівник сів на землю. «От не щастить, варто було у вряди-годи раз вибратися з дому, і таке невезіння! Що ж робити – до ранку далеко,

згадаєте мене, ще й дощ піде», – примовляв він крізь сльози.

«Чого тут бурчати, виб'ємо ворота, й уся справа!» – гарячкував другий із чоловіків, гамселячи кулаком у ворота.

«Друзі, зберігайте спокій, не варто метушитися, сядемо й почекаємо, літня ніч така коротка», – заспокоював попутників третій мандрівник.

«Навіщо сидіти й дивитися? Глянемо на ворота ближче. Дивіться, під ними велика щілина. Нумо подивимося, раптом через неї проліземо», – взяв у свої руки ініціативу четвертий попутник.

Завдання 9. Назвіть типових холериків, сангвініків, флегматиків, меланхоліків серед персонажів художніх творів або героїв кінофільмів.

Завдання 10. Вигадайте історію, у якій всі учасники будуть наділені тим чи іншим темпераментом. І ось ці герої потрапляють у якусь певну ситуацію. Як поведуть вони себе в силу свого темпераменту, що будуть робити? Пам'ятайте, що у цих людей різні психологічні особливості.

Ситуації: «Затримка рейсу». «Наречена спізналася на весілля». «Завис комп'ютер». «Перегляд нового фільму».

Завдання 11. Подані риси характеру розподіть за групами. Наведіть ще по два приклади до кожної з груп.

1. Ставлення до праці
2. Ставлення до інших людей
3. Ставлення до самого себе
4. Вольові риси характеру

Наполегливість, товариськість, егоїзм, скромність, ініціативність, чуйність, консерватизм, ощадливість, сугестивність, самокритичність, зарозумілість, витримка.

Завдання 12. Визначте, який типу темпераменту характеризують такі психологічні особливості:

- замкнутий, важко зближується людьми;
- говорить жваво, швидко, багатослівний, товариський;
- надмірно гучний голос;
- спокійна, дещо уповільнена мова, скупий на слова;
- тиха, невпевнена мова;
- схильний перебивати, захоплювати ініціативу в розмові;
- мова має яскраве емоційне забарвлення;
- рухи спокійні;
- обережні, боязкі рухи;
- рухи різкі;
- багато зайвих рухів;

- береться за справу швидко, енергійно;
- швидко й легко переключає увагу;
- увага стійка, переключається повільно;
- цікавиться багато чим, але не довго;
- у роботу включається не поспішаючи, але ґрунтовно;
- зрідка проявляє ініціативу;
- болісно й довго переживає невдачу;
- живий погляд;
- стримана, невпевнена міміка.

Завдання 13. Прочитайте інформацію, подану в уривках, і визначте тип темпераменту¹.

1. Улюблений колір – червоний. Вони живуть сьогоднішнім днем. Уже в дитинстві «червоні» діти серед кольорових олівців вибирають саме червоний. І весь світ для них здається яскравим і дивним.

2. Довго пам'ятають образи. Завжди серйозні, майже ніколи не відчують свободи й розкутості, приємної веселості. Вони ніколи не бувають активістами й громадськими діячами. Геніїв на нашій планеті якраз більше серед цих людей. Учені стверджують, що їх приблизно 48 %. Цікаве спостереження зробили лікарі: люди даного типу темпераменту в сільській місцевості нерідко перетворюються на флегматиків, а то й на сангвініків. Можливо, впливає свіже повітря, вода, їжа, праця й те, що в селі немає великого скупчення людей.

3. Нелегко розсмішити або розгнівати. Вони роблять усе без поспіху. Їхні смаки: спокійна музика, спокійна обстановка, пастельні кольори (перевагу надають синьому – світло-блакитному). Надійні в дружбі, сім'ї. В екстремальних умовах губляться, тому потребують підтримки.

4. Завжди перебувають із кимось у стані «війни». Медики стверджують, що в спеціалізованих центрах, колоніях, в'язницях їх найбільше. Вони надмірно агресивні. Серед композиторів, поетів, акторів, художників багато людей даного типу. Вони розкуті, компанійські. Музику люблять гучну, кольори дуже яскраві, різку зміну подій. Професії таких людей часто пов'язані з ризиком: дресирувальник, верхолаз, альпініст, атлет цирку, льотчик-випробувач, мандрівник.

Завдання 14. Які риси характеру виявляються в таких ситуаціях:

1. Людина ретельно готується до публічного виступу.
2. Дівчинка постійно розкидає свої речі, незважаючи на зауваження матері.
3. Школяр часто приходиться на заняття з невиконаним домашнім завданням.

¹ Мостова Т. Типи темпераментів. Чому їх треба знати?.. / Т. Мостова // Дивослово. – 1999. – № 3. – С. 45–48.

4. Старший брат не бажає ділитися солодощами з молодшим.
5. Співробітник не любить, коли його публічно хвалить керівник.
6. У компанії друзів він завжди в центрі уваги.
7. Юнак докладає максимум зусиль, щоб потрапити на міжнародні змагання.
8. Він не може відмовити, коли звертаються за допомогою.
9. Він завжди вітає зі святами всіх рідних і знайомих.
10. Навіть незначна критика викликає в нього негативну реакцію.

Завдання 15. *Ознайомтеся з видами акцентуації характеру.*

1. *Демонстративний тип.* Демонстративна особистість відчуває гостру потребу бути в центрі уваги, справляти враження, домагатися своїх цілей за будь-яку ціну: сльози, неприємність, скандали, хвороби, хвастощі, вбрання, незвичайне захоплення, брехня. Такі люди забувають про свої погані вчинки. Артистичні, ввічливі, їхнє мислення та вчинки неординарні. Вони прагнуть до лідерства, жадають влади; дуже контактні, легко пристосовуються до людей. Водночас такі люди егоїстичні, лицемірні, несумлінні в роботі, гонорові. Вони дратують оточення самовпевненістю, систематично самі провокують конфліктні ситуації, але водночас активно захищаються. Якщо «демонстративний» знайомий розповідає Вам про те, як ходив на концерт поп-зірки й сидів на останньому ряду, центральним героєм його розповіді буде він сам, а не співак і не слухачі. Але варто пам'ятати: значна частина будь-яких його оповідань – плід фантазії. Патологічна брехливість – щоб прикрасити свою особу. Має схильність до носіння яскравого, екстравагантного одягу, за яким може бути визначений зовні.

2. *Застрягаючий тип.* «Застрягає» на своїх почуттях, думках, недовірливий, не може забути образ, «зводить рахунки». Це людина, схильна до глибоких переживань. Хвороблива образливість такого типу, зазвичай, добре помітна. Службова й побутова незговірливість, схильність до затяжних чвар, у конфліктах – активна сторона. Іноді надмірно вимогливий до близьких людей і підлеглих на роботі. «Застрягаючий» дуже важко пробачає людям їхні помилки, водночас болісно переживає і свої власні промахи. Прагне досягти високих показників у будь-якій справі, має підвищені вимоги до себе. Припустімо, він випадково Вам нашкодив, не виконав якоесь прохання або просто наступив на ногу. Ви вже про це забули, а «застрягаючий» все ще картає себе й розсипається у вибаченнях. Такі люди чутливі до соціальної справедливості й уразливі, з ними потрібно поводитися дуже обережно. У конфліктах, як правило, виступають ініціатором, активною стороною.

3. *Педантичний тип.* Цим людям властива сумлінність і підвищена акуратність, надійність у справах, але водночас вони здатні виводити з рівноваги оточення надмірним формалізмом (в умовах служби – бюрократизмом) і занудністю. Вони не виносять різких змін, здатні засмутитися або втратити рівновагу, якщо хтось переклав з одного стаканчика в

інший олівець на їхньому столі або на сантиметр пересунув крісло в їхній кімнаті. Педантичні особи нерішучі й обережні. Саме вони точно сім разів відміряють, перш ніж відрізати. Водночас за необхідності діляться лідерством на користь інших. У конфліктах, у які вступають досить рідко, виступають пасивною стороною.

4. *Емоційний тип.* Головна особливість збудливої особистості – імпульсивність поведінки. Збудливі люди здатні «стрімголов» захопитися новою ідеєю, кинутися в бійку, вплутатися в авантюру. Вони часто щось роблять на спір. Манера спілкування й поведінки часто залежить не від логіки, а від пориву, інстинкту. Вони позбавлені терпимості, дратівливі, нестримані, агресивні, похмурі, але можуть бути улесливими й послужливими (маскування). Схильність до хамства й нецензурної лайки або мовчазності, сповільненості в бесіді. Активно й часто конфліктують. Їм важко ужитися в колективі. В емоційно спокійному стані люди такого типу зазвичай старанні, акуратні, люблять тварин і маленьких дітей. Однак у стані емоційного збудження вони бувають дратівливі, часто не контролюють свою поведінку. Як і гіпертиміки, дуже схильні до асоціальної поведінки.

5. *Гіпертимний тип.* Такі люди надзвичайно контактні, балакучі, із виразними жестами, мімікою, пантомімікою. Це енергійні, ініціативні, самостійні, оптимістично налаштовані люди, дуже часто перебувають у піднесеному настрої, навіть за відсутності будь-яких зовнішніх причин для цього. Водночас вони дратівливі, важко переносять умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушену самотність. Вони часто спонтанно відхиляються від розпочатої теми розмови, у них нерідко виникають епізодичні конфлікти з іншими людьми через досить несерйозне ставлення до своїх службових і сімейних обов'язків. Гіпертиміки прагнуть до лідерства, ризиків, авантур, у них відсутня самокритичність. Вони не реагують на зауваження, ігнорують покарання, втрачають межу дозволеного. Дослідники встановили, що гіпертимний тип – один із найбільш схильних до асоціальної поведінки через свою легковажність, гіперактивність, «стадне почуття» та схильність до ризику.

6. *Дистимний тип.* Людям цього тину притаманні низька контактність, песимістичні настрої, небагатослівність, схильність до песимізму. Скажіть дистиміку: «Яка чудова погода!» – і він похмуро буркне: «Все одно зіпсується». Ведуть замкнутий спосіб життя, рідко конфліктують. Серйозні, сумлінні, з загостреним почуттям справедливості. Такі люди цінують тих, хто з ними товаришує й готові їм підкорятися. Їм властиві повільність мислення, пасивність та індивідуалізм.

7. *Тривожний (психастенічний) тип.* Як зрозуміло з назви, люди цього типу відрізняються підвищеною тривожністю через можливі невдачі. Саме «тривожна» людина починає думати про бомбу в метро чи трамваї, що зійшов із рейок, якщо Ви на три хвилини спізнюєтеся на зустріч із нею. «Тривожні» люди складають враження боязких, навіть покірних. Їм властива низька

контактність, крайня нерішучість, невпевненість у собі, сумніви у власних діях. Невдачу переживають довго. Вони рідко вступають у конфлікти з оточенням. У конфліктних ситуаціях пасивні, шукають підтримки.

8. *Екзальтований (лабільний) тип.* Головною рисою екзальтованої особистості є бурхлива реакція на те, що відбувається. Людям такого типу властива особлива вразливість, як реакція на будь-яку подію або факт: вони легко приходять у захват від радісних подій та у відчай від сумних. Їм притаманні мінливі настрої, балакучість, висока контактність, улюбленість. Такі люди часто сперечаються, але не доводять суперечку до відкритого конфлікту. Представники цього типу альтруїстичні.

9. *Емотивний (емоційний) тип.* Особливістю емотивної особистості є надмірна чутливість і глибокі реакції на рівні тонких емоцій. Надмірно чутливі до зауважень, невдач, тому часто мають сумний настрій. Ці люди сердечні, ранимі, добрі, чуйні емоційно, віддають перевагу спілкуванню у вузькому колі. Їм притаманне загострене почуття відповідальності. Альтруїстичні, завжди ставлять себе на місце іншого, із задоволенням надають допомогу навіть на шкоду собі, все сприймають близько до серця. Варто поскаржитися такій людині на головний біль, і вона виявить щире турботу та співчуття: відразу знайде потрібну пігулку та склянку води. Як не дивно, у групі підлітків з асоціальною поведінкою відсоток людей з емотивною акцентуацією характеру досить високий. Якщо людина вразлива й чутлива, це ще не означає, що вона й «мухи не образить».

10. *Циклоїдний тип.* Цим людям властиві періодичні перепади настрою, наслідком чого стає часта зміна їхньої манери спілкування з оточенням. У моменти душевного підйому вони поводяться як гіпертимний тип, а під час спаду настрою – як дистимний.

Завдання 16. *Користуючись інформацією, поданою в завданні 15, визначте тип акцентуації характеру особи.*

1. Дівчина поводить себе зухвало, намагаючись привернути увагу оточенням.

2. Юнак завжди сором'язливий, чутливий, не любить шумних компаній, вважає за краще мати одного-двох друзів.

3. Співробітник лабораторії завжди виконує роботу за визначеним зразком, вважаючи що «нововведення» тільки зашкодять відпрацьованій технології.

4. Студент активний, упевнений у своїх силах, але водночас схильний давати обіцянки й не виконувати їх.

5. Учень добре знається на шкільному матеріалові, завжди готується до уроків, але соромиться відповідати перед усім класом.

6. Співробітник наукового відділу весь робочий час працює наодинці, практично не спілкується з колегами, оскільки не відчуває потреби в комунікації.

7. Юнак дуже любить перебувати в компанії, жартувати й розповідати анекдоти, бути заводієм.

8. Дівчина постійно сумнівається – чи правильно вона обрала одяг, чи правильно вчинила.

9. Хлопчик під час гри з друзями став відбирати в них іграшки, у пориві злості побився з ними й потім довго ходив ображений, намагався помститися.

10. Дівчинка перейшла на інший бік вулиці, коли їй перебіг дорогу чорний кіт.

11. Жінка прийшла з роботи втомлена, посварилася з чоловіком через невимитий посуд, але потім стала вибачатися за свою поведінку.

12. Актриса під час знімання вимагає до себе особливого ставлення та уваги, влаштовує скандали з будь-якого приводу, може піти зі знімального майданчика, якщо її щось не влаштовує.

Завдання 17. У яких прикладах виявляються вміння, навички, звички?

1. У цеху працює мостовий кран. У кабіні кранівника три важелі: один – піднімає й відпускає вантаж, інший – просуває кран поперек цеху, третій – переміщує міст крана уздовж осі. Працюючи всіма важелями, кранівник переміщує вантаж трьома осями так, що вантаж рухається прямою лінією.

2. Недосвідчений кранівник пересуває вантаж по кожній осі, працюючи по черзі кожним важелем. Вантаж рухається начебто стрибками й ламаною лінією: рухається, зупиняється, потім рухається в іншому напрямку.

3. Коли спортсмен-початківець учить перезаряджати гвинтівку, він нерідко шепоче: «Раз – повернути ліворуч, два – потягнути до себе, три – штовхнути від себе, чотири – повернути праворуч.

4. При переході вулиці з одностороннім рухом, подивившись ліворуч, назустріч транспорту, що рухається, Ви, дійшовши середини дороги, відчуєте потребу подивитися праворуч, хоча й добре знаєте, що транспорт звідти не може рухатися.

5. Спочатку учень думає над тим, ставити чи не ставити кому в реченні. Для цього він згадує правила пунктуації, вибирає з них такі, що відповідають цьому випадку. Учень не може відразу визначити, потрібно чи не потрібно ставити кому в реченні.

6. Учень швидко, не витрачаючи часу на визначення типу речення, безпомилково ставить розділові знаки.

Завдання 18. Поясніть розвиток здібностей Марі Івонн.

У 1938 р. експедиція французького етнографа Велляра знайшла в Парагваї, у глибині лісів, дворічну дівчинку, покинуту напризволяще. Вона належала до племені, яке перебувало на дуже низькому рівні свого розвитку. Мова його відрізнялася дуже бідним словником, ніхто з цього племені не знав грамоти.

Дівчинку, яку назвали Марі Івонн, привезли в Париж. Вона виросла, закінчила університет, успішно займалася етнографією, вільно володіла французькою, іспанською, португальською мовами.

Завдання 19. Для яких професій необхідні такі види здібностей:

- мнемічні;
- інтелектуальні;
- комунікативні;
- художні;
- психомоторні;
- емпатійні;
- творчі;
- вокальні;
- сенсорно-перцептивні (зорові, слухові, нюхові, дотикові, смакові);
- організаторські;
- навчальні;
- мовні.

Завдання 20. Пройдіть тест і встановіть тип акцентуації особистості.

Тест «Акцентуація характеру»
(тест-опитувальник Леонгарда – Шмішека)

Інструкція. Запропоновано 88 питань щодо різних сторін Вашої особистості. Поряд із номером питання поставте знак «+» (так), якщо згодні, або «-» (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

Питання:

1. Ваш настрій загалом веселий і безтурботний?
2. Сприйнятливі Ви до образ?
3. Чи траплялося Вам іноді швидко заплакати?
4. Ви завжди вважаєте себе правим у справі, яку робите й не заспокоїтеся, поки не переконаєтеся в цьому?
5. Ви вважаєте себе сміливішим, ніж у дитячому віці?
6. Ваш настрій може змінюватися з великої радості на глибоку печаль?
7. Ви перебуваєте в центрі уваги будь-якої компанії?
8. У Вас бувають такі дні, коли без вагомих на те причин, Ви перебуваєте в похмурому й дратівливому настрої та ні з ким не хочете розмовляти?
9. Ви серйозна людина?
10. Ви можете сильно надихнутися?
11. Ви заповзятливі?
12. Ви швидко забуваєте чужу образу?
13. Ви м'якосерда людина?
14. Ви намагаєтеся перевірити, після того як опустили лист у поштову скриньку, чи не залишився він висіти в прорізі?

15. Ви завжди намагаєтеся бути сумлінним у роботі?
16. Ви відчували в дитинстві страх перед грозою або собаками?
17. Ви вважаєте інших людей недостатньо вимогливими одне до одного?
18. Ваш настрій дуже залежить від життєвих подій і переживань?
19. Ви завжди прямодушні зі своїми знайомими?
20. Ваш настрій часто буває пригніченим?
21. У Вас колись був істеричний напад або виснаження нервової системи?
22. Ви схильні до стану сильного внутрішнього занепокоєння чи пристрасного прагнення?
23. Вам важко тривалий час просидіти на стільці?
24. Ви боретеся за свої інтереси, якщо хтось чинить з Вами несправедливо?
25. Ви змогли б убити людину?
26. Вам заважає завіса, яка висить криво, чи нерівно постелена скатертина настільки, що хочеться негайно усунути цей недолік?
27. Ви відчували в дитинстві страх, коли залишалися наодинці в кімнаті?
28. У Вас часто без причини змінюється настрій?
29. Ви завжди старанно ставитеся до своєї діяльності?
30. Ви швидко можете розгніватися?
31. Ви можете бути відчайдушно веселим?
32. Ви можете іноді цілком перейнятися почуттям радості?
33. Ви підходите для організації та проведення розважальних заходів?
34. Ви висловлюєте, зазвичай, людям свою відверту думку щодо того чи іншого питання?
35. На Вас впливає вигляд крові?
36. Ви охоче займаєтеся діяльністю, пов'язаною з великою відповідальністю?
37. Ви схильні заступитися за людину, з якою вчинили несправедливо?
38. Вам важко входити в темний підвал?
39. Ви виконуєте нудну чорнову роботу так само повільно й ретельно, як і улюблену Вами справу?
40. Ви товариська людина?
41. Ви охоче декламували в школі вірші?
42. Ви тікали з дому в дитячому віці?
43. Ви важко сприймаєте життя?
44. У Вас траплялися конфлікти й неприємності, які так виснажували нерви, що Ви не виходили на роботу (заняття)?
45. Чи можна сказати, що в разі невдач Ви не втрачаєте почуття гумору?
46. Ви першим зробите крок до примирення, якщо Вас хтось образить?
47. Ви любите тварин?
48. Ви підете з роботи (із занять) або з дому, якщо у Вас там щось не гаразд?
49. Вас переслідують невизначені думки, що з Вами або з Вашими рідними трапиться якесь нещастя?

50. Ви вважаєте, що настрій залежить від погоди?
51. Для Вас складно виступити на сцені перед великою кількістю глядачів?
52. Ви можете втратити рівновагу й дати волю рукам, якщо Вас хтось навмисне грубо розсердить?
53. Ви багато спілкуєтеся?
54. Якщо Ви в чомусь розчаровані, то приходите у відчай?
55. Вам подобається робота організаторського спрямування?
56. Ви наполегливо йдете до своєї мети, навіть якщо на шляху зустрічається багато перешкод?
57. Вас може захопити кінофільм так, що сльози виступлять на очах?
58. Вам важко заснути, якщо цілий день роздумували над своїм майбутнім або якоюсь проблемою?
59. Вам доводилося в шкільні роки користуватися підказками або списувати в товаришів домашнє завдання?
60. Вам важко піти вночі на кладовище?
61. Ви з особливою увагою слідкуєте за тим, щоб кожна річ у будинку лежала на своєму місці?
62. Вам доводилося лягти спати в гарному настрої, а прокинутися в пригніченому й потім декілька годин залишатися в ньому?
63. Ви можете з легкістю пристосуватися до нової ситуації?
64. У Вас є схильність до головного болю?
65. Ви часто смієтеся?
66. Ви можете бути привітними з людьми, не відкриваючи свого справжнього ставлення до них?
67. Вас можна назвати жвавою та спритною людиною?
68. Ви дуже страждаєте від несправедливості?
69. Вас можна назвати пристрасним любителем природи?
70. Ви маєте звичку перевіряти перед сном або перед тим, як піти з дому, чи вимкнений газ, світло, чи закриті двері?
71. Ви полохлива людина?
72. Чи буває так, що Ви відчуваєте себе на «сьомому небі», хоча об'єктивних причин для цього немає?
73. Ви охоче брали участь у гуртках художньої самодіяльності, у театральному гуртку?
74. Вам іноді хочеться дивитися вдалину?
75. Ви дивитесь на майбутнє песимістично?
76. Ваш настрій може змінюватися від найбільшої радості до глибокої туги за короткий період часу?
77. Ваш настрій легко піднімається в дружній компанії?
78. Ви довго злитеся?
79. Ви дуже переживаєте, якщо горе сталося в іншій людині?
80. У Вас була в школі звичка переписувати аркуш у зошиті, якщо Ви його зіпсували або зробили помилку?

81. Чи можна сказати, що Ви більше недовірливі й обережні, ніж довірливі?

82. Ви часто бачите страшні сни?

83. У Вас виникала думка проти волі кинутися з вікна під поїзд, що наближається?

84. Ви стаєте радісним у веселому оточенні?

85. Ви легко можете відволіктися від важких питань і не думати про них?

86. Вам важко стримати себе, якщо розлютитесь?

87. Ви віддасте перевагу мовчанню (так), чи Ви балакучі (ні)?

88. Чи могли б Ви, якби довелось брати участь у театральній виставі, з повним проникненням і перевтіленням увійти в роль і забути про себе?

Обробка результатів

У разі збігу відповіді з «ключем», надається 1 бал.

Ключ

1. *Демонстративність/демонстративний тип:*

відповіді «+» на питання 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88;
відповіді «-» на питання 51.

Суму відповідей помножити на 2.

2. *Застрагання/застрагаючий тип:*

відповіді «+» на питання: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81;
відповіді «-» на питання: 12, 46, 59.

Суму відповідей помножити на 2.

3. *Педантичність/педантичний тип:*

відповіді «+» на питання: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83;
відповіді «-» на питання: 36.

Суму відповідей помножити на 2.

4. *Збудливість/збудливий тип:*

відповіді «+» на питання: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

Суму відповідей помножити на 3.

5. *Гіпертимність/гіпертимний тип:*

відповіді «+» на питання: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

Суму відповідей помножити на 3.

6. *Дистимність/дистимний тип:*

відповіді «+» на питання: 9, 21, 43, 75, 87;

відповіді «-» на питання: 31, 53, 65.

Суму відповідей помножити на 3.

7. *Тривожність/тривожно-боязкий тип:*

відповіді «+» на питання: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82.

відповіді «-» на питання: 5.

Суму відповідей помножити на 3.

8. *Екзальтованість/афективно-екзальтований тип:*

відповіді «+» на питання: 10, 32, 54, 76.

Суму відповідей помножити на 6.

9. *Емотивність/емотивний тип:*

відповіді «+» на питання: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79;

відповіді «-» на питання: 25.

Суму відповідей помножити на 3.

10. *Циклотимність/циклотимний тип:*

відповіді «+» на питання: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

Суму відповідей помножити на 3.

Максимальна сума після множення 24. Ознакою акцентуації вважається величина, що перевершує 12 балів. У разі перевищення 19 балів риса характеру є акцентуованою.

Завдання 21. *Виконайте тест на визначення «формули» темпераменту (методика Є. Жарікова, Є. Крушельницького).*

Методика Є. Жарікова та Є. Крушельницького

Інструкція. У переважної більшості людей поєднуються риси всіх чотирьох типів темпераменту, один із яких виражений сильніше, а інші – слабше, тому можна говорити вже не про темперамент, а про «темпераментну структуру», яка охоплює всі типи. Щоб визначити її, Вам потрібно висловити свою згоду (високі бали) або незгоду (низькі бали) з наведеними висловлюваннями (система оцінок від 0 до 10). Якщо важко визначитися з оцінкою (тобто залежно від обставин може бути і так, і так), ставте середні бали – 4, 5, 6, 7. Важливо оцінити себе якомога об'єктивніше.

Твердження:

1. Перед будь-якою важливою для мене подією я починаю нервувати.
2. Я працюю нерівномірно, ривками.
3. Я швидко переключаюся з однієї справи на іншу.
4. Якщо потрібно, я можу спокійно чекати.
5. Мені потрібні співчуття й підтримка, особливо під час невдач і труднощів.
6. У відносинах із людьми я нестриманий і запальний.
7. Мені неважко зробити вибір.
8. Мені не доводиться стримувати свої емоції, це виходить само собою.

Обробка результатів і критерії оцінки

Підсумуйте кількість балів із питань, номери яких вказані у формулах:

$$M = 1 + 5 =$$

$$C = 3 + 7 =$$

$$X = 2 + 6 =$$

$$F = 4 + 8 =$$

Відповідні символи – M, C, X, F – запишіть у порядку зменшення їхніх значень. Символи з однаковими значеннями запишіть один під одним. Ви отримали так звану пріоритетну формулу, наприклад M X 3 F. Її власника

насамперед характеризують меланхолійні риси (М), тому його умовно можна назвати меланхоліком. Слабкіше виражені ознаки холерика (Х), сангвініка (С) і флегматика (Ф).

Психологічні тренінгові вправи

1. Вправа на ранжування – «психологічний зріст».

Ведучий: Закрийте очі. Із закритими очима станьте за зростом від найнижчого до найвищого зліва направо. Забороняється розмовляти.

Аналіз: Хто вгадав свій зріст? Хто занижив або завищив свій зріст? Чому?

2. Психотехнічна вправа «масовик-витівник», спрямована на розвиток особистості меланхоліка.

У дружній компанії або на вечірці не сидіть у кутку, у котре обдумуючи свої думки, а спробуйте зіграти роль масовика-витівника. Запропонуйте всім учасникам вечірки якусь гру або інше цікаве заняття. Важливо не просто запропонувати, а й організувати її проведення, залучити якомога більше людей.

Безумовно, Вам спочатку це буде дуже важко, але перший успіх окрилить, і Ви відчуєте радість від спілкування з людьми.

3. Психотехнічна вправа «ведений», спрямована на розвиток особистості сангвініка.

Під час ділової бесіди або простої розмови періодично передавайте ініціативу Вашому співрозмовнику, наприклад, запитуючи його: «А як Ви вважаєте? Що Ви думаєте з цього питання?» Якнайкраще буде, якщо Ви говоритимете про щось цікаве, те, що хвилює Вашого співрозмовника.

Не робіть ніяких зауважень щодо манери спілкування Вашого співрозмовника, навпаки – похваліть його. Але зробіть це без іронії, доброзичливо.

4. Психотехнічна вправа «ризик – справа благородна», спрямована на розвиток особистості флегматика.

Зазвичай, Ви довго й серйозно обмірковуєте будь-яке більш-менш важливе рішення. Напевно, це розумно, але іноді дозволяйте собі безрозсудні вчинки, ризикніть, і найголовніше – не шкодуйте й не турбуйтеся, якщо не отримали очікуваний результат, адже життя таке захопливе й цікаве.

Візьміть собі за правило, хоча б один раз на день (тиждень) здійснювати ризикований вчинок (нехай зовсім маленький, але обов'язковий).

5. Психотехнічна вправа «Попелюшка», спрямована на розвиток особистості холерика.

Як би Вам не було важко, під час веселої вечірки або в дружній компанії цілу годину (краще дві, а ще краще – три) спробуйте просидіти осторонь, мовчки спостерігаючи за всім, що відбувається. У цей час Вас, зазвичай, будуть просити взяти найактивнішу участь у спільних веселощах, але посилайтеся на втрачений «золотий черевичок» і залишайтеся осторонь.

Водночас спробуйте поспостерігати за присутніми. Як вони поведуться? Що роблять? Як говорять? Чи не впізнаєте Ви себе в декому із них? Якщо «так», можливо, щось захочеться змінити й у собі?

Контрольний тест

1. Темперамент був уперше описаний:

- а) Арістотелем;
- б) Платоном;
- в) Гіппократом;
- г) Павловим;
- д) Кречмером.

2. Природна схильність до виконання будь-якої діяльності – це:

- а) вольовий характер;
- б) талант;
- в) геніальність;
- г) задатки;
- д) здібності.

3. Тип темпераменту, що характеризується запальністю й поспішністю в діях, – це:

- а) меланхолік;
- б) холерик;
- в) сангвінік;
- г) флегматик.

4. Темперамент, що виявляється в емоційній нестійкості й нерішучості, глибоких переживаннях, навіть через дрібниці, зважаючи на слабкий тип нервової системи, – це:

- а) меланхолік;
- б) холерик;
- в) сангвінік;
- г) флегматик.

5. Темперамент, що характеризується активністю, енергійністю, самовладанням, великою працездатністю, комунікабельністю й легкістю пристосування до мінливих умов навколишнього середовища, – це:

- а) меланхолік;
- б) холерик;
- в) сангвінік;
- г) флегматик.

6. Темперамент, який характеризує індивіда уповільненою швидкістю перебігу нервових процесів, маловиразною мімікою, – це:

- а) меланхолік;
- б) холерик;
- в) сангвінік;

г) флегматик.

7. Темперамент, що характеризується нестримністю, запальністю, різкістю, стрімкістю й непередбачуваною поведінкою в спілкуванні з оточенням, – це:

- а) меланхолік;
- б) холерик;
- в) сангвінік;
- г) флегматик.

8. Риса характеру, що виявляється в здійсненні швидких необдуманих дії, типова для осіб із холеричним типом темпераменту, називається:

- а) відповідальність;
- б) самостійність;
- в) одержимість;
- г) імпульсивність;
- д) відповідальність.

9. Уроджена якість, що забезпечує успішність виконання певної діяльності, називається:

- а) здібності;
- б) обдарованість;
- в) талант;
- г) задатки;
- г) геніальність.

10. Індивідуально-психологічні особливості особистості, які є умовою успішного виконання діяльності й легкості її освоєння, – це:

- а) здібності;
- б) обдарованість;
- в) талант;
- г) задатки;
- д) геніальність.

11. Вищий рівень розвитку здібностей, що забезпечує потребу у творчості й високопродуктивній діяльності, – це:

- а) здібності;
- б) обдарованість;
- в) талант;
- г) задатки;
- д) геніальність.

12. Уроджені анатоמו-фізіологічні особливості нервової системи, що дозволяють успішно опанувати ту чи іншу діяльність, називаються:

- а) здібності;
- б) обдарованість;
- в) талант;
- г) задатки;

д) геніальність.

13. Спонукач до діяльності, пов'язаний із задоволенням певної потреби, – це:

- а) інтерес;
- б) мотив;
- в) цілеспрямованість;
- г) рішучість;
- д) потреба.

14. Головна причина активності людини, пов'язана зі станом потреби й залежності від конкретних умов існування, – це:

- а) потреба;
- б) інтерес;
- в) соціалізація;
- г) інтуїція;
- д) конформність.

15. Дія або елемент поведінки, виконання якого стало потребою, називається:

- а) звичка;
- б) вчинок;
- в) навик;
- г) уміння;
- д) працьовитість.

16. Риса характеру особистості, провідним мотивом діяльності якої є прагнення до досягнення першості, слави, почесного становища у сфері суспільного життя, – це:

- а) честолюбство;
- б) рішучість;
- в) одержимість;
- г) імпульсивність;
- д) самовпевненість;
- е) егоїзм.

17. Найважливішими для людини, на думку Маслоу, є потреби:

- а) біологічні;
- б) самоактуалізації;
- в) пізнавальні;
- г) соціальні;
- д) природні.

18. Спосіб психологічного захисту, результатом якого є стирання негативної інформації, – це:

- а) раціоналізація;
- б) витіснення;
- в) проекція;

г) ідентифікація.

19. Спосіб психологічного захисту, результатом якого є зниження цінності недосяжного, – це:

- а) раціоналізація;
- б) витіснення;
- в) проекція;
- г) ідентифікація.

20. Спосіб психологічного захисту, результатом якого є несвідоме приписування іншій людині своїх негативних бажань, – це:

- а) раціоналізація;
- б) витіснення;
- в) проекція;
- г) ідентифікація.

7 СПІЛКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ

План

1. Продуктивні технології спілкування.
2. Прийоми переконання в діловому спілкуванні.
3. Прийоми ефективного початку й висновку висловлювання.
4. Роль тональності в спілкуванні.
5. Формування толерантного ставлення до партнера.
6. Полемічні форми спілкування.
7. Мовна грамотність у спілкуванні.
8. Проблеми міжкультурної комунікації.
9. Практичні завдання.
10. Продуктивні технології спілкування.
11. Ділова гра «Дійти згоди».
12. Тест «Емоційна чуйність».
13. Контрольний тест.

Теми для рефератів

1. Оптимізація процесу спілкування.
2. Особливості спілкування в соціальних мережах.
3. Проблеми й перспективи ділового INTERNET-спілкування.
4. Проблеми міжкультурних бар'єрів у спілкуванні.
5. Мистецтво спілкування з батьками й дітьми.
6. Проблеми професійного спілкування в умовах навчання у вищій школі.

Головні поняття теми

Вербальне спілкування – спілкування, що здійснюється за допомогою мови.

Граматична правильність мови – підготовка висловлювання (усного або письмового) щодо норм граматики певної мови.

Лексична правильність мови – підготовка висловлювання (усного або письмового) щодо точності й доречності вживання лексичних одиниць мови.

Невербальні засоби спілкування – спілкування, що здійснюється за допомогою міміки, жестів, іміджу тощо, найчастіше доповнює вербальне спілкування.

Ораторська майстерність – майстерність підготовки й відтворення усних форм мовлення: публічного виступу, дискусії, бесіди тощо.

Прийоми переконання – методи дії та впливу на партнера (переконання, навіювання, примус).

Технології маніпулятивного спілкування – приховане від адресата спонування його до зміни ставлення до будь-чого, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення маніпулятором власних цілей (оборона, виведення з рівноваги, гра на нетерплячості тощо).

Технології продуктивного спілкування – методи, що дають змогу діловим партнерам будувати стосунки та здійснювати дії, зрозумілі рівною мірою обом сторонам (переконання, співпраця, компроміс тощо).

Тонування – акцентування певних лексичних одиниць тексту в усному мовленні за допомогою підвищення (зниження) тону мовлення.

Цільова організація тексту – складання тексту на доступному для розуміння певною аудиторією рівні.

Питання для обговорення

1. Визначте роль спілкування в житті суспільства й окремої людини.
2. Які функції виконує спілкування? Спробуйте самостійно дібрати приклади, що розкривають зміст кожної з функцій спілкування.
3. Що належить до невербальних засобів спілкування? Розкрийте їхню сутність.
4. Який із методів впливу на співрозмовника є найбільш насильницьким? Аргументуйте свою думку.
5. Які маніпуляції застосовуються в процесі спілкування? Розкрийте психологічні основи деяких із них.
6. Назвіть види ділового спілкування. Визначте принципи ведення ділової бесіди.
7. Назвіть типи організації тексту. Які з них мають інтерактивну функцію?
8. Визначте особливості INTERNET-спілкування.
9. Які проблеми виникають у співрозмовників у процесі спілкування телефоном?
10. Чи можливе безконфліктне спілкування?
11. Розкрийте роль слухання в діловій бесіді. Які типові помилки виникають у процесі слухання?

Практичні завдання

Завдання 1. Проаналізуйте наведені нижче афоризми.

1. Не засмучуюся, якщо люди мене не розуміють, засмучуюся, якщо я не розумію людей. *Конфуцій*.
2. Додане наостанок завжди здається найважливішим. *Тит Лівій*.
3. Коли сказати нічого, завжди говорять погано. *Вольтер*.
4. Скарга на те, що нас не розуміють, найчастіше походить від того, що ми не розуміємо людей. *Василь Ключевський*.
5. Насолоджуватися спілкуванням – головна ознака дружби. *Арістотель*.
6. Спілкування з поганими людьми псує хороші устої. *Ієронім*.
7. Часто під час спілкування з людьми необхідно з доброзичливості симулювати, нібито нам незрозумілі мотиви їхніх дій. *Фрідріх Ніцше*.
8. Будь-яке спілкування, що не підносить, тягне вниз, і навпаки... *Фрідріх Ніцше*.
9. У спілкуванні варто триматися так, щоб друзів не робити ворогами, а ворогів друзями. *Піфагор*.
10. Близьке спілкування – ось звідки беруть початок ніжна дружба й сильна ненависть. *Антуан де Рівароль*.
11. Без дружби ніяке спілкування між людьми не має цінності. *Сократ*.
12. Спілкування облагороджує й підносить; у суспільстві людина мимоволі, без будь-кого удавання тримає себе інакше, ніж на самоті. *Людвіг Фейєрбах*.
13. Люди, пізнання яких однакове, недовго залишаються кращим товариством одне для одного. *Ральф Емерсон*.
14. Обмеження в їжі повертають нам тілесне здоров'я, а обмеження в спілкуванні з людьми – душевний спокій. *Б. Сен-П'єр*.
15. Треба набагато частіше слухати, ніж говорити, бо дуже важко говорити багато, не сказавши чогось зайвого. *Людвиг XIV Бурбон*.
16. Критика подібна до поштового голуба: вона завжди повертається назад. *Дейл Карнегі*.

Завдання 2. Виконайте завдання з продуктивних технологій спілкування.

Технологія «Ви – підходу»

Галузь застосування: у ситуації важливості виявлення інтересу партнера.

Практичний ефект: стандартні фрази прозвучать інакше, що полегшить співрозмовнику сприйняття нашої думки. Розмова ведеться на рівних, партнери уникають тиску й маніпуляції.

Суть: здатність людини подивитися на ситуацію очима свого співрозмовника й продемонструвати значущість його думки для нас.

<i>Стандартний варіант</i>	<i>«Ви – підхід»</i>
Ми вважаємо, що...	Як Ви вважаєте?
Я переконаний, що ...	Ви погодитесь з тим, що ...?
Нам необхідно, щоб Ви	Вас це влаштує?

Завдання: перетворіть фрази, використовуючи технологію «Ви – підходу»:

<i>Стандартний варіант</i>	<i>«Ви – підхід»</i>
Ми хочемо, щоб Ви зрозуміли ...	
Я Вам зараз поясню	
Мені це необхідно	
Пересядьте, Ви мені заважаєте	

Технологія «Я – твердження» (спілкування без звинувачень)

Галузь застосування: у ситуації необхідності висловлення свого невдоволення поведінкою іншої людини, уникаючи звинувачень.

Практичний ефект: ми позбавляємося від негативних емоцій у коректній формі, що дозволяє нам обговорювати суть справи, а не з'ясовувати стосунки з партнером. Чи дає ця технологія гарантію того, що партнер прийме нашу модель спілкування? Гарантії немає, але ми так само пропонуємо йому чесні правила гри.

Суть: не давати оцінки поведінці й особистості співрозмовника, а говорити про ситуацію, про своє сприйняття його поведінки. Можна запропонувати рецепт нейтральної форми висловлювань.

Обвинувальна форма: «Ти мені брешеш» – «Я – твердження»: «Мені здається, що це не відповідає дійсності».

Завдання: перетворіть фрази, використовуючи технологію «Я – твердження»:

<i>Обвинувальна форма висловлювань</i>	<i>«Я – твердження»</i>
Ти безвідповідальна людина, завжди запізнюєшся	
Ти мене підвів	
Ви не хочете мене зрозуміти	
Ви нічого ясно не пояснили	
Ти думаєш тільки про себе, тобі байдуже щодо моїх проблем	

Технологія «Позитивного спілкування»

Галузь застосування: у ситуації, коли ми хочемо домогтися позитивної відповіді

Практичний ефект: існує взаємозв'язок між нашими очікуваннями й поведінкою партнера. Негативні очікування вірогідно реалізуються (з людиною часто трапляється те, чого вона найбільше боїться).

Суть: питання, що містить заперечення, провокує негативну відповідь. Якщо нам потрібна позитивна відповідь, необхідно прибирати з формулювань питань заперечення «не», «чи не можна», «ні» тощо.

<i>Негативний варіант</i>	<i>Позитивне спілкування</i>
Не могли б Ви...?	Могли б Ви ...?
Чи немає у Вас ...?	Чи є у Вас...?
Це недалеко	Це близько

Завдання: перебудуйте фрази, користуючись технологією «Позитивного спілкування»:

<i>Негативний варіант</i>	<i>Позитивне спілкування</i>
Чи немає у Вас цього документа?	
Чи не можна від Вас зателефонувати?	
Чи не дозволите скористатися Вашим комп'ютером?	
Це не небезпечно?	

Завдання 3. *Ознайомтесь із прийомами переконання ділового партнера для подальшого виконання практичних завдань з метою навчання переконання в діловому спілкуванні.*

1. Черговість аргументів, що наводяться, впливає на їхню переконливість. Найпереконливіший такий порядок аргументів: сильні – середні – один найсильніший.

Не кількість аргументів вирішує результат справи, а їхня надійність. Не рекомендовано також починати з прохання, варто починати з аргументів: оскільки прохання без аргументів має найменші шанси на позитивне рішення. Важливо враховувати ще одну обставину: один і той самий аргумент для різних людей може бути і сильним, і слабким.

2. Для отримання позитивного рішення з дуже важливого для Вас питання поставте його на третє місце, нехай йому передують два коротких, простих для співрозмовника питання, на які він без проблем скаже Вам «так».

Підтверджено, що коли людина говорить або чує «ні», у кров надходять гормони норадреналіну, які налаштовують її на боротьбу. Навпаки, слово «так» призводить до виділення морфіноподібних речовин – «гормонів задоволення». Одержавши дві порції «гормону задоволення», співрозмовник розслабляється, налаштовується доброзичливо, йому психологічно легше погодитися, ніж вступати в боротьбу. Такі питання повинні бути короткими, щоб не втомити співрозмовника, не забирати в нього багато часу.

3. Переконливість аргументів значною мірою залежить від іміджу й статусу того, хто переконує.

Одна справа, коли говорить людина авторитетна, шанована, інша ситуація – коли це незначна особа, яка не сприймається серйозно. Високий посадовий чи соціальний статус, видатні успіхи в якійсь галузі, освіченість, визнання оточенням, високі особистісні якості піднімають статус та імідж людини, а разом із ними – і вагу її аргументів.

4. Не заганяйте в кут себе, не знижуйте свій статус.

Невпевнена поведінка принижує людину й асоціюється з її низьким статусом. Варто уникати вибачень (без належних для цього причин), проявів ознак непевності. Наведемо декілька типових прикладів «самогубного» початку бесіди: «Вибачте, я не завадив?», «Будь ласка, якщо у Вас є час мене вислухати».

5. Не принижуйте статус та імідж співрозмовника.

Будь-який прояв неповаги, зневаги до співрозмовника – це замах на його статус, який спричиняє негативну реакцію. Не намагайтеся вказати співрозмовнику на помилку або його неправоту – це негативно впливає на імідж того, кого критикують. Відвідувач відчуває себе менш значущим, якщо його крісло стоїть далеко від столу господаря кабінету.

6. До аргументів приємного нам співрозмовника ми ставимося поблажливо, а до аргументів неприємного – критично.

Приємне враження, як відомо, створюється багатьма обставинами: поважним ставленням, умінням вислухати, грамотною промовою, приємними манерами, зовнішнім виглядом тощо.

7. Бажаючи переконати співрозмовника, починайте не з моментів, які розділяють Вас, а з того, у чому Ви згодні з ним.

Кожен із великим задоволенням вислуховує те, із чим він згоден і що не суперечить його поглядам. І навпаки, ми дратуємося, коли почуте суперечить сформованій у нас думці. Перше – робить того, хто говорить, приємним співрозмовником, друге – неприємним.

8. Будьте хорошим слухачем.

Уважне слухання – запорука Вашої переконливості. Ніколи не

переконаєш, якщо не зрозумієш хід думок співрозмовника. Крім того, уважний слухач повертає до себе співрозмовника.

9. Уникайте конфліктогенів.

Конфліктогени – це слова або дії (бездіяльність), що можуть призвести до конфлікту: грубість, погрози, глузування, безапеляційність тощо. Зазвичай вони не залишаються непоміченими й розмова перетворюється на суперечку.

10. Перевіряйте, чи правильно Ви розумієте одне одного.

Багато слів має декілька значень залежно від контексту. Зазвичай співрозмовники просто по-різному розуміють тему розмови, і варто тільки зрозуміти одне одного, щоб дійти згоди.

11. Слідкуйте за мімікою, жестами й позами – своїми та співрозмовника.

Той, хто знає мову жестів і поз, «читає» співрозмовника, отримуючи додаткову інформацію. Водночас часто ми буваємо непереконаливі, якщо наші жести й пози не відповідають словами, що виголошуються. Знання особливостей невербальної комунікації дають змогу зробити мову переконливішою.

12. Покажіть, що те, що Ви пропонуєте, задовольняє якусь із потреб співрозмовника.

Людина потребує задоволення багатьох потреб: потреби в безпеці, упевненості в майбутньому, потреби належати до якоїсь спільності, потреби в повазі, у самореалізації, в отриманні позитивних емоцій тощо. І все це слугує джерелом знаходження сильних аргументів.

13. Добре перевірена (зокрема в рекламній справі) класична схема послідовного впливу на свідомість людини:

Увага – інтерес – бажання – дія. Увагу можна повернути незвичністю викладу, його формою, візуальними засобами. Інтерес виникає, коли слухач зрозуміє, що він може задовольнити якусь із своїх потреб. Бажання виникає, коли він побачить, що мета досяжна. Дія є результатом бажання й підказки, що саме треба зробити для його задоволення.

***Завдання 4.** Використовуючи попередню інформацію, виконайте завдання на формування вмінь переконання в спілкуванні.*

1. Спробуйте переконати здійснювати пробіжки:

- а) даму середніх років;
- б) літнього чоловіка.

2. Спробуйте переконати кинути палити:

- а) восьмикласника;
- б) тридцятирічну жінку.

3. Спробуйте переконати застрахувати майно:

- а) багатодітну родину;
- б) самотнього чоловіка;

в) директора фірми.

4. Спробуйте переконати вивчити курс ефективного спілкування:

- а) нового співробітника фірми;
- б) директора фірми.

5. Спробуйте переконати зробити пожертву в товариство із захисту безпритульних собак:

- а) молоду жінку;
- б) успішного директора фірми.

6. Переконливо доведіть, що:

- а) дачна ділянка – це прекрасно;
- б) дача – це валіза без ручки.

7. Переконливо доведіть, що:

а) щасливий шлюб можливий тільки тоді, коли молоді люди пристрасно люблять один одного;

б) щасливий шлюб неможливий, якщо молоді люди пристрасно люблять один одного.

8. Уявіть, що Ви продавець на базарі. Зазиваючи покупців, потрібно продати:

- а) ласти;
- б) мікроскоп;
- в) підручник із культури ділового спілкування.

***Завдання 5.** Обробіть поданий текст для усного повідомлення в такий спосіб: витративши п'ять хвилин, використати всі відомі Вам засоби переконання, доповнити інформацію й подати повідомлення відповідно до завдання:*

а) щоб сприймався нейтрально, наприклад, як наукове повідомлення на конференції;

б) спростувати його, піддати нападкам, усіляко очорнити;

в) подати у хвалебному тоні, щоб сприймався, наприклад, як реклама приватної практики знайомого психолога.

Щастя й удача обов'язково придуть

Психологи відзначають, що успіх зумовлений як елементами везіння, так і певною логікою, стереотипами поведінки, закладеними в нас самих. Ділову людину характеризує організованість, уміння чітко вести справи, правильно організувати робоче місце, час і себе, поєднувати у своєму іміджі елегантність і діловитість. Варто іноді переглядати свої реальні можливості, цінності, коло спілкування – це дасть змогу більшою мірою планувати реальне.

Умійте позбавлятися від непотрібних емоцій: негативні стани гальмують Ваше просування вперед. Пам'ятайте, що можливих рішень завжди більше, ніж ми думаємо. Розвивайте в собі впевненість, вона передасться іншим, що

позитивно позначиться на стані Ваших справ. Учїться вмїнню спілкуватися: слухати, розмовляти, ставити питання, відповідати на них.

Підсильтє свої можливостї, звернувшись до мови ділового одягу. Учїться розслаблятися й відновлювати свої внутрішні ресурси. Запорука успіху – у нашому бажанні самовдосконалюватись, в удосконаленні своєї зовнішності й особистісних якостей. Успїх приходить до тих, хто в нього вірить. Дорогу подужає той, хто йде.

Завдання 6. Виконайте завдання на формування вміння починати й закінчувати виступ. Запропонуйте вступ і висновок до наступних тем, зробіть так, щоб вони перегукувалися.

Тема	Аудиторія
Створи себе сам	лікарі-хірурги
Дружба допомагає жити	викладачі університету
Бережіть любов	військові
Як жити, не старіючи	учителі
Резерви психіки людини	працівники міліції
Як навчитися володіти собою	першокласники
Хороші манери прибуткові	співробітники рекламного агентства
Коли приходить успіх	учні профтехучилища

Завдання 7. Складіть імпровізацію – логічно завершений фрагмент виступу (не більше двох хвилин), до якого органічно включіть за пропонований матеріал (один із них).

1. Провал – це можливість почати знову, але ефективніше. Успїх – це коли отримуєш те, що хочеш. Щастя – це коли те, що ти отримуєш, тобі подобається. Я не знаю ключа до успіху, але ключ до провалу полягає в спробі принести задоволення всім. *Генрі Форд.*

2. Єдині справжні поети нашого часу служать у рекламних агентствах. *Теннесі Вільямс.*

3. Тихіше їдеш – далі будеш.

4. Того, хто бажає, доля веде, а хто не хоче – тягне.

5. Якщо єдиний інструмент, яким Ви володієте, – це молоток, то багато що навколо здасться Вам цвяхами. *Марк Твен.*

6. Велика удача спричиняє багато дрібних неприємностей (*японське прислів'я*).

7. Не пливи за течією, не пливи проти течії – пливи поперек течії, якщо хочеш досягти протилежного берега (*китайська мудрість*).

Завдання 8. Виконайте вправи на формування оптимального тону спілкування. Наведені фрази прочитайте з п'ятьма різними відтінками тону й голосу (спокійним, дружнім, злісним, уїдлигим, керівним). Слухачі повинні визначити, який відтінок тону Ви презентували.

1. Не читайте свою доповідь з кам'яним обличчям і стоячи як бовдур.
2. Хіба Ви не знаєте, що ця людина тут більше не працює?

Завдання 9. Виконайте завдання на формування толерантного ставлення до партнера.

Змініть ставлення до неприємного партнера

Інструкція. Слухачі діляться на пари. Кожен згадує свого неприємного партнера або знайомого й розповідає про нього співрозмовнику за такою схемою:

1. Як виглядає? Як одягається?
2. Вік.
3. Сімейний стан. Чи є проблеми в сім'ї?
4. Стан здоров'я.
5. Де навчався, працював раніше?
6. Що становить організація, де він працює зараз?
7. Як до нього ставляться в колективі?
8. Які його політичні погляди, захоплення?
9. Що найбільше любить? Що вміє добре робити?
10. Що для нього важливе в житті, чого побоюється, на що сподівається?

Співрозмовник уважно слухає розповідь, позначає основні моменти й перетворює інформацію в такий спосіб, щоб на «погану» людину можна було поглянути по-іншому. Наприклад, замість «довгий, тонкий» – «стрункий», замість «консерватор» – «людина усталених поглядів», замість «лає все іноземне» – «патріот» тощо.

Така робота вимагає широти поглядів і доброзичливості.

Завдання 10. Виконайте завдання на формування вмінь вести полеміку щодо певної теми. Підготуйте дискусію за однією з тем або запропонуйте свою.

1. Реклама: наука чи мистецтво?
2. Жінка й кар'єра: «за» і «проти».
3. Талант: щастя чи проблема?

Завдання 11. Виконайте завдання на формування правильності вживання граматичних і лексичних форм слова.

1. Прокоментуйте помилки у виразах: кримінальний злочин, вільна вакансія, прейскурант цін, пам'ятний сувенір, майбутні перспективи, сміливий

ризик, перша прем'єра, моя автобіографія, перше бойове хрещення, хронометраж часу.

2. Усуньте багатослівність у виразах: кожна хвилина часу, відступати назад, у грудні місяці, уперше познайомитися, заповісти в спадок, у літній період часу, помилкова омана.

3. Поясніть значення слів-паронімів й укладіть звороти зі словами: зрівняти – порівняти; надягати – одягати; ефектний – ефективний; економний – економічний; невіглас – нечема; відряджений – відрядний; представити – надати; акціонерний – акціонерський; абонент – абонемент; парламентар – парламентарій.

4. Уставте закінчення, вживши слова в потрібній формі.

Кандидат економічних наук, доцент Іванова Ганна Іллівна очоли... підприємство у важкий період. Директор розгляну... проект зобов'язання, згідно з яким... здійснювалася реконструкція виробництва. На користь проекту висловилися відомі професор.... Згідно наказ... директора токар... і слюсар... інструментальники працювали протягом першого кварталу понаднормово. Завдяки успішн... перебіг... обставин, завдання виконано в строк. Цех... заповнені продукцією. Зараз всупереч негативн... змін... в економіці більшість відділів працю... стабільно: це інженер..., бухгалтер..., інспектор.... П'ять маркетологів відправи... у відрядження вивчати ситуацію, що склалася на ринку. Деяка частина наших працівників ще потребу... спеціальної підготовки.

5. Оформіть вступну частину заяви: від кого й кому вона адресована.

а) від кого подано заяву: Костянтин Живаго, Булат Окуджава, Микола Жерех, Сергій Жук, Михайло Фоменко, Євген Крися, Петро Горло;

б) кому адресовано заяву: Наталія Седих, Антоніна Венда, Марія Міцкевич, Світлана Карась, Ганна Шевченко, Олена Ремесло.

Завдання 12. *Що Ви скажете про потреби в спілкуванні у тварини й людини, прочитавши таку інформацію:*

1. На початку 1967 року в один із зоопарків відправили леопарда. Дорогою, щоб не зголоднів, пустили до нього в клітку живу курку. Коли леопард прибув на місце, курка в клітці була живою – леопард знайшов собі компаньйона.

2. Потрапивши в полон у Німеччині, Крістофер Берні протягом 18 місяців перебував в одиночному ув'язненні, його лише зрідка виводили з камери. Одного разу Крістоферу вдалося пронести в камеру равлика. Тваринка склала йому компанію на деякий час.

3. Вівці, які тримаються стадами, завжди слідуєть за своїм ватажком. Водночас вони не виявляють ніякого інтересу до особин інших стад і ніколи не підуть за «чужим» бараном.

Завдання 13. Поясніть причини відсутності розуміння в міжкультурній комунікації. Використайте знання про психологічну дистанцію та її норми в різних народів.

1. Японці сідають досить близько одне до одного й частіше використовують контактний погляд, ніж американці; їх не дратує необхідність стикатися ліктями, колінами; американці вважають, що азіати фамільярні й надмірно «давлять», а азіати вважають американців занадто холодними й офіційними.

2. Коли зустрічаються й розмовляють два американці, вони стоять на відстані близько метра одне від одного, якщо ж це американець та японець – вони повільно пересуваються кімнатою: японець наступає, а американець відступає. Чому так відбувається?

3. Молоду пару, яка нещодавно емігрувала до Чикаго з Данії, запросили в місцевий американський клуб. За кілька тижнів після цього жінки з клубу стали скаржитися, що данець до них чіпляється, а чоловіки відчули, що датчанка своєю поведінкою нібито натякає на свою доступність у сексуальному плані.

4. При рукостисканні сільські жителі простягають руку здалеку й нахилиють корпус уперед, але з місця не сходять. Городяни наближаються до партнера досить близько для того, щоб потиснути руку. Чому так відбувається?

Завдання 14. Проаналізуйте спостереження американського психолога Джейна Темплтона за поведінкою потенційного покупця. Чи є ця інформація достовірною для використання в процесі купівлі-продажу?

Якщо очі можливого покупця дивляться вниз, а обличчя він відвертає вбік, – Вам відмовлять. Навпаки, якщо клієнт щиро, а не механічно посміхається та його підборіддя виставлене вперед, то, ймовірно, він обмірковує Вашу пропозицію. Якщо погляд покупця зустрічається на декілька секунд із Вашим і він одночасно злегка посміхається, то клієнт схильний прийняти Вашу пропозицію. І нарешті, якщо він трохи опускає голову на обличчі помітна посмішка, будьте впевнені – покупка, дійсно, буде зроблена.

Завдання 15. Використовуючи всі можливі засоби (вербальні й невербальні), способи спілкування (ділові й маніпулятивні), комунікативні вміння (ведення діалогу, переконання, полеміки), розв'яжіть подані ситуації продуктивним способом.

Ділова гра «Дійти згоди»

1. Домовтеся про можливість оренди приміщення для проведення виставки.

Роль 1. Ви – директор відомого художника. Ви не маєте у своєму розпорядженні великої суми грошей, але маєте можливість віддати якусь кількість картин господареві галереї.

Роль 2. Ви – господар галереї. У Вас є реальні пропозиції від бізнесменів,

що хочуть орендувати приміщення для виставки, презентації різних фірм.

2. Домовтеся про можливість передачі середній школі автобуса для перевезення дітей.

Роль 1. Ви – директор автотранспортного підприємства, якому не вигідно віддавати новий автобус для благодійних цілей.

Роль 2. Ви – директор школи. Вам необхідно переконати директора автотранспортного підприємства взяти на баланс своєї фірми новий шкільний автобус, який буде у Вашому розпорядженні.

3. Домовтеся про можливість проведення весілля в кафе.

Роль 1. Ви – організатор весілля. Вам необхідно умовити господаря кафе дозволити використовувати в меню страви, приготовлені в домашніх умовах, або свої алкогольні напої.

Роль 2. Ви – господар кафе. Вам не вигідні умови замовника. Водночас у Вас немає інших замовлень на час проведення цього весілля.

4. Домовтеся про можливість видання нової книги.

Роль 1. Ви – господар друкарні. Вам не вигідно видавати книгу тиражем менше ніж 10 000 примірників. До того ж Ви хочете переконати замовника видати книгу в кольоровому форматі й на гарному папері.

Роль 2. Ви – автор книги. У Вас недостатньо грошей для здійснення пропозиції видавця. Водночас Вашу книгу дуже чекають у певних колах суспільства. Ви знаєте, що вона буде добре продаватися.

Завдання 16. Виконайте тест на визначення ступеня емоційної чуйності.

Тест «Емоційна чуйність»

Мета: дослідження емпатичних тенденцій.

Інструкція. Запропонований тест містить 33 твердження. Прочитайте та дайте відповідь, згадуючи або припускаючи, які почуття в подібній ситуації виникали або могли виникнути особисто у Вас. Якщо Ваші переживання, думки, реакції відповідають запропонованим у твердженні, то в бланку відповідей проти відповідного номера підкресліть відповідь «так», а якщо вони інші, то підкресліть відповідь «ні».

Твердження:

1. Я засмучуюся, коли бачу, що незнайома мені людина відчуває себе серед людей самотньо.

2. Люди перебільшують здатність тварин розуміти й переживати.

3. Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися й відверто виказують свої почуття.

4. Мене дратує в нещасних людях те, що вони самі себе жаліють.

5. Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати.

6. Я вважаю, що нерозумно плакати від щастя.

7. Я беру близько до серця проблеми моїх друзів.

8. Часом пісні про кохання викликають у мене сильні переживання.

9. Я дуже хвилююся, якщо доводиться повідомляти людям неприємні для них новини.

10. На мій настрій дуже впливають люди, які мене оточують.

11. Я вважаю іноземців «холодними» та «бездушними».

12. Мені хотілося б здобути професію, пов'язану зі спілкуванням з людьми.

13. Я не засмучуюся, коли мої друзі вчиняють необдумано.

14. Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки.

15. На мою думку, самотні літні люди недобррозичливі.

16. Коли я бачу людину, яка плаче, то й сам (сама) хвилююся.

17. Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою людиною.

18. Коли я читаю книгу (роман, повість тощо), то так переживаю, начебто все, про що йдеться, відбувається насправді.

19. Коли я бачу, що з кимось погано поводяться, то завжди серджуся й переживаю, обурююся.

20. Я можу не хвилюватися, навіть якщо всі навколо хвилюються.

21. Якщо мій друг чи подруга починають обговорювати свої проблеми, я намагаюся перевести розмову на іншу тему.

22. Мені неприємно, коли люди зітхають і плачуть під час перегляду кінофільмів.

23. Чужий сміх мене не заражає.

24. Коли я приймаю рішення, почуття інших людей на мене, зазвичай, не впливають.

25. Я втрачаю душевний спокій, якщо інші люди чимось пригнічені.

26. Я хвилююся, коли бачу людей, які легко засмучуються через дрібниці.

27. Я дуже засмучуюся, коли бачу страждання тварин.

28. Нерозумно хвилюватися через те, що відбувається в кінофільмі або про що читаєш у книзі.

29. Я дуже засмучуюся, коли бачу безпорадних старих людей.

30. Чужі сльози викликають у мене роздратування, а не співчуття.

31. Я дуже переживаю, коли переглядаю кінофільм.

32. Я можу залишатися байдужим до будь-якого хвилювання навколо.

33. Маленькі діти плачуть без причин.

Обробка результатів

Мета обробки результатів – отримання індексу емпатійності (або емпатичних тенденцій того, хто проходить випробування). Щоб отримати індекс емпатійності, потрібно підрахувати кількість відповідей, що збігаються з «ключем».

Ключ до тесту

Так	1, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, 25, 26, 27, 29, 31
Ні	2, 3, 4, 6, 11, 13, 15, 20, 21, 22, 23, 24, 28, 30, 32, 33

Індекс емпатійності (ІЕ) є сумою збігів відповідей на твердження, що

передбачають відповідь «так» і на твердження, що допускають відповідь «ні». Рівень емпатичних тенденцій подано в таблиці інтерпретації індексу ІЕ з урахуванням віку й статі респондентів.

Таблиця 8 – Інтерпретація індексу ІЕ

<i>Стать</i>	<i>Рівні емпатичних тенденцій</i>		
	<i>високий</i>	<i>середній</i>	<i>низький</i>
Юнаки	33–25	24–17	16–8
Дівчата	33–29	28–22	21–22

Якщо індекс емпатійності виявився нижче запропонованого для інтерпретації в таблиці, то рівень емпатичних тенденцій вважають дуже низьким.

КОНТРОЛЬНИЙ ТЕСТ

1. Інтерактивний аспект спілкування – це:

- а) обмін інформацією між людьми;
- б) організація взаємодії між людьми;
- в) сприйняття людьми одне одного.

2. Семантичний бар'єр у процесі спілкуванні – це:

- а) політичні, релігійні, професійні розбіжності, що визначають ступінь авторитету комунікатора для реципієнта;
- б) різні мови, діалекти, дефекти мовлення, неправильна граматична будова фраз;
- в) спотворення інформації під час її передачі через кількох осіб-ретрансляторів;
- г) відмінності в системах значень (тезаурусах) учасників спілкування (жаргон, сленг, жарти, цитати, звороти мовлення).

3. Інформаційно-дефіцитний бар'єр у процесі спілкуванні – це:

- а) політичні, релігійні, професійні розбіжності, що визначають ступінь авторитету комунікатора для реципієнта;
- б) різні мови, діалекти, дефекти мовлення, неправильна граматична будова фраз;
- в) спотворення інформації під час її передачі через кількох осіб-ретрансляторів;
- г) механічний обрив інформації;
- д) невідповідність стилю мовлення комунікатора й ситуації спілкування (або стилю мовлення та психологічного стану);
- е) відмінності в системах значень (тезаурусах) учасників спілкування

(жаргон, сленг, жарти, цитати, звороти мовлення).

4. Такесика – це:

- а) біологічно необхідна форма людського спілкування, що виявляється через динамічні доторкання;
- б) просторова орієнтація партнерів у момент спілкування;
- в) рухи, що сприймаються органами зору, які виконують виразно-регуляторну функцію в спілкуванні;
- г) ритміко-інтонаційні особливості мови;
- д) включення в мову пауз, зітхань, кашлю, плачу.

5. Проксеміка – це:

- а) біологічно необхідна форма людського спілкування, що виявляється через динамічні доторкання;
- б) просторова орієнтація партнерів у момент спілкування;
- в) рухи, що сприймаються органами зору, які виконують виразно-регуляторну функцію в спілкуванні;
- г) ритміко-інтонаційні особливості мови;
- д) включення в мову пауз, зітхань, кашлю, плачу.

6. Підтвердження взаємних рольових очікувань у процесі спілкування – це:

- а) ідентифікація;
- б) конгруенція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) стереотипізація.

7. Уміння сформулювати до себе емоційно позитивне ставлення – це:

- а) ідентифікація;
- б) конгруенція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) стереотипізація.

8. Уявне уподібнення себе до іншого під час спілкування – це:

- а) ідентифікація;
- б) конгруенція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) стереотипізація.

9. Усвідомлення діючим суб'єктом того, як він насправді сприймається й оцінюється іншими індивідами, – це:

- а) ідентифікація;
- б) конгруенція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;

д) стереотипізація.

10. Психологічний прийом переконання, який стверджує, що черговість наведених аргументів впливає на їхню переконливість (найбільш переконливий такий порядок аргументів: сильні; середньої сили; один, але найсильніший) – це:

- а) правило Гомера;
- б) правило Паскаля;
- в) правило Сократа.

8 СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ФЕНОМЕНИ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН ЛЮДЕЙ У ГРУПІ

План

1. Поняття групи в психології.
2. Рівні розвитку та структура груп.
3. Динамічні процеси в групах.
4. Лідерство й керівництво.
5. Практичні завдання.
7. Тестування соціально-психологічних феноменів міжособистісних відносин у групі.
8. Тренінгові вправи.
9. Контрольний тест.

Теми доповідей і рефератів

1. Нормативна поведінка в студентській групі.
2. Вплив групи на особистість.
3. Методи вивчення міжособистісних відносин у групі.
4. Роль і рольова поведінка в групі.
5. Проблема конформізму в психології.
6. Соціально-психологічний клімат навчальної групи.
7. Етапи формування колективу.
8. Типи лідерів у групі.

Головні поняття теми

Сугестивність – це мимовільна податливість людини думці групи (людина й сама не помітила, як змінилися її погляди, поведінка, це відбувається само собою, щиро).

Група – це людська спільність, яка виокремлюється на основі певної ознаки, наприклад, класової приналежності, наявності й характеру спільної діяльності, особливостей організації тощо.

Група-асоціація виникає на основі спільної діяльності. У такій групі з'являється організаційна структура, але діє вона ще не злагоджено.

Група-кооперація має успішно діючу організаційну структуру, високий рівень групового співробітництва.

Груповий тиск – це процес впливу установок, норм, цінностей і поведінки членів групи на думку й поведінку індивіда.

Групові норми – норми моралі, еталони прийнятної й неприйнятної поведінки в групі.

Дифузна група – група незнайомих людей, випадково об'єднаних на короткий проміжок часу (опинилися в одному просторі в один і той самий час, оскільки мають одну ціль).

Колектив – вищий рівень розвитку групи, міжособистісні стосунки якої опосередковуються спільною діяльністю, а сама групова діяльність має значення не тільки для кожного члена групи, а й для всього суспільства.

Комунікативна структура групи – це сукупність зв'язків між її членами, що характеризуються процесами прийому й передачі інформації, циркулюючої в групі.

Конформізм – зміна думок, установок і поведінки індивідів під впливом оточення.

Корпорація – це організована група, об'єднана тільки внутрішніми цілями, що не виходять за її межі. Корпорація характеризується замкнутістю структури, підпорядкуванням груповій моралі, відмовою від власних індивідуальних інтересів, максимальною централізацією й авторитарністю керівництва.

Лідер – особистість, за якою всі інші члени групи визнають право брати на себе найвідповідальніші рішення щодо їхніх інтересів і визначення напрямку й характеру діяльності всієї групи.

Мала група – це невелика за розміром спільність людей, пов'язаних безпосередньою взаємодією.

Нереферентна група – це група, яка викликає в індивіда неприязнь, психологію й поведінку членів якої він засуджує та заперечує.

Неформальна структура групи – це структура зв'язків, комунікацій і впливів, яка реально складається в організації.

Референтна група – реальна або умовна соціальна спільність, із якою індивід співвідносить себе як із певним еталоном.

Рольова структура малої групи – це сукупність відносин між індивідами. Найважливішим складником цієї структури є розподіл групових ролей, тобто типових способів поведінки, що встановлюються, очікуються й реалізуються учасниками групового процесу.

Соціальна інгібіція – тенденція до гальмування поведінки й діяльності під впливом інших людей (у разі виконання незнайомої або складної роботи).

Соціальна роль – спосіб поведінки суб'єкта, який відповідає прийнятним нормам поведінки відповідно до його статусу.

Соціальна фасилітація полягає в тому, що присутність інших людей під час виконання роботи людиною покращує результат цієї діяльності (у разі виконання знайомої або простої роботи).

Соціальний статус – це положення суб'єкта в системі міжособистісних відносин, що визначає його права, обов'язки й привілеї.

Соціометрична структура групи – це сукупність зв'язків між її членами, що характеризуються взаємними уподобаннями й відображеннями за результатами соціометричного тесту.

Структура групи – це сукупність зв'язків, що складаються в групі між окремими індивідами або мікрогрупами як елементами цієї структури.

Структура соціальної влади та впливу в малій групі – це сукупність зв'язків між її членами, що характеризуються спрямованістю й інтенсивністю їхнього взаємного впливу.

Структура функціональних зв'язків – сукупність зв'язків і відносин між членами групи, що визначаються характером розподілу функцій.

Формальна структура групи – це сукупність зв'язків і відносин між членами групи, що визначається формальними приписами (посадовими інструкціями, ієрархічною структурою організації тощо).

Питання для обговорення

1. Дайте визначення малої групи, назвіть її головні якісні ознаки.
2. Чому люди об'єднуються в малі групи? Назвіть головні механізми утворення малих груп (формальних і неформальних).
3. За якими критеріями класифікують групи? Охарактеризуйте Вашу навчальну групу за кількома критеріями.
4. Які групи можуть бути референтними? Які критерії вибору референтної групи людиною? Наведіть приклади негативної референтності малої групи.
5. Які рівні розвитку груп виокремлює психологія? Якому рівню розвитку відповідає Ваша група?
6. Чим відрізняється колектив від корпорації в психологічному значенні цих термінів?
7. Які етапи проходить група у своєму розвитку?
8. Поясніть поняття «соціально-психологічний клімат колективу».
9. Що входить у поняття структури групи? Чим відрізняється формальна структура групи від неформальної?
10. Дайте характеристику соціометричної структури групи. Про що свідчить наявність «ізолюваного» в колективі?
11. Як Ви розумієте поняття «групова роль»? Охарактеризуйте ролі, пов'язані з вирішенням завдань і наданням підтримки.
12. Охарактеризуйте головні елементи групової структури.
13. Поясніть зміст понять «соціальний статус» і «соціальна роль». Які соціальні ролі виконуєте Ви?
14. Які динамічні процеси протікають у групах?
15. Що впливає на згуртованість групи?
16. У чому полягає розбіжність конформізму й сугестивності? Чим відрізняється внутрішня й зовнішня конформність?

17. Які характеристики особистості й групи спричиняють прояв конформізму? Які соціальні умови сприяють посиленню конформності людини в групі?

18. Поясніть зміст поняття «нонконформізм». Які соціальні умови пов'язані з формуванням нонконформізму?

19. Що є протилежним до конформізму й нонконформізму?

20. Наведіть приклади феноменів соціальної фасилітації та інгібіції. Дайте пояснення ефектів цих феноменів. Які характеристики людини в процесі її діяльності покращуються чи погіршуються в присутності інших людей?

21. Наведіть приклади позитивних і негативних впливів групи на особистість.

22. Охарактеризуйте типи взаємин у колективі.

23. Якими ознаками визначаються розбіжності впливу лідерства й формального керівництва на діяльність групи?

24. Із яких компонентів складається загальне лідерство в групі? Який лідер вважається кращим?

25. Охарактеризуйте відомі Вам теорії походження лідерства.

26. Які типи лідерів виділяються відповідно до психоаналітичного підходу?

27. Охарактеризуйте основні стилі керівництва. Назвіть їхні переваги й недоліки.

28. Який стиль керівництва є найефективнішим за звичних умов (у стабільному, постійному колективі), у критичних ситуаціях?

29. Охарактеризуйте складові структури особистісно-ділових характеристик керівника. Що входить до «технології особистої чарівності»?

Практичні завдання

***Завдання 1.** Виберіть одну з груп, до якої Ви належите; це може бути дружба компанія, навчальна група тощо. Опишіть і проаналізуйте структуру цієї групи. Проілюструйте її конкретними прикладами.*

***Завдання 2.** Наведіть приклади того, як соціальна роль спотворює сприйняття якостей людини, яка виконує цю роль, із повсякденного життя або зі ЗМІ.*

***Завдання 3.** Прокоментуйте твердження Р. Кратчфілда: «Тенденція до конформності – фундаментальна властивість особистості».*

***Завдання 4.** Наведіть приклади зміни поведінки, установок, переконань тощо з повсякденного життя, що відбуваються під впливом групи й групового тиску. Наведіть приклади того, як поведінка членів групи відрізняється від звичайної індивідуальної поведінки людей, що входять у неї. Які засоби впливу й тиску використовувала група?*

Тестування соціально-психологічних феноменів міжособистісних відносин у групі

Завдання 1. Визначте за допомогою психологічного тесту основні тенденції Вашої поведінки в групі.

Методика «Q-сортування» (В. Стефансон)

Мета дослідження: вивчення уявлень людини про себе; визначення основних тенденцій поведінки людини в реальній групі: залежність, незалежність, товариськість, некомунікабельність, прийняття «боротьби», «уникнення боротьби».

Інструкція. Прочитайте твердження. Співвіднесіть, наскільки вони притаманні Вам («так», «ні», «сумніваюся»).

Твердження:

1. Критичний до оточення і товаришів.
2. Виникає тривога, коли в групі починається конфлікт.
3. Схильний слухати поради лідера.
4. Не схильний до занадто близьких стосунків із товаришами.
5. Подобається дружність у групі.
6. Схильний суперечити лідеру.
7. Відчуває симпатії до одного-двох членів групи.
8. Уникає зустрічей і зборів у групі.
9. Подобається похвала лідера.
10. Незалежний у судженнях і манері поведінки.
11. Готовий стати на чийсь бік у суперечці.
12. Схильний керувати товаришами.
13. Радіє спілкуванню з одним-двома друзями.
14. Зовні спокійний під час прояву ворожості з боку членів групи.
15. Схильний підтримувати настрій своєї групи.
16. Не надаю значення особистим якостям членів групи.
17. Схильний відволікати групу від її цілей.
18. Відчуває задоволення у разі протиставлення себе лідеру.
19. Хотів би зблизитися з деякими членами групи.
20. Воліє залишатися нейтральним у суперечці.
21. Подобається, коли лідер активний і добре керує.
22. Віддає перевагу холоднокровному обговоренню розбіжностей.
23. Недостатньо стриманий у вираженні почуттів.
24. Прагне згуртувати навколо себе однодумців.
25. Незадоволений занадто формальними відносинами.
26. Коли звинувачують – розгублюється й мовчить.
27. Воліє погоджуватися з основними напрямками.
28. Прив'язаний до групи в цілому більше, ніж до окремих товаришів.
29. Схильний затягувати й загострювати суперечку.
30. Прагне бути в центрі уваги.

31. Хотів би бути членом вужчого угруповання.
32. Схильний до компромісів.
33. Відчуває внутрішнє занепокоєння, коли лідер чинить усупереч його очікуванням.
34. Болісно реагує на зауваження товаришів.
35. Може бути підступним і вкрадливим.
36. Схильний взяти на себе керівництво в групі.
37. Відвертий у групі.
38. Виникає нервове занепокоєння під час групових розбіжностей.
39. Уважає за краще, коли лідер бере на себе відповідальність під час планування робіт.
40. Не схильний відповідати на прояв дружності.
41. Схильний сердитися на товаришів.
42. Намагається вести інших проти лідера.
43. Легко знайомиться за межами групи.
44. Намагається уникати втягування в суперечку.
45. Легко погоджується з пропозиціями інших членів групи.
46. Чинить опір щодо утворення угруповань.
47. Насмішкуватий та іронічний, коли роздратований.
48. Має неприязнь до тих, хто намагається виділитися.
49. Віддає перевагу меншій, але більш інтимній групі.
50. Намагається не показувати свої справжні почуття.
51. Стає на бік лідера під час групових розбіжностей.
52. Ініціативний у встановленні контактів у спілкуванні.
53. Уникає критики щодо товаришів.
54. Уважає кращим звертатися до лідера частіше, ніж до інших.
55. Не подобається, коли відносини в групі стають занадто фамільярними.
56. Любить затівати суперечки.
57. Прагне утримувати свій високий статус у групі.
58. Схильний втручатися в контакти товаришів, порушувати їх.
59. Схильний до перепалок, задиристий.
60. Схильний висловлювати невдоволення лідером.

Обробка та інтерпретація результатів тесту

Відповіді розносяться згідно з відповідними ключами й підраховуються тенденції по кожній зі сполучених пар. Оскільки заперечення однієї якості є визнанням полярної якості, кількість відповідей «так» додається до кількості відповідей «ні» протилежних тенденцій.

Три-чотири відповіді «сумніваюся» щодо окремих тенденцій розцінюються як ознака нерішучості, ухильності, астенічності, проте в інших випадках це може свідчити про відому вибірковість у поведінці, про тактичну гнучкість, стеничність. Ці якості можна верифікувати, аналізуючи їх у сукупності з іншими особистісними особливостями.

Можлива й нульова оцінка, коли суми відповідей за однією тенденцією збігаються з сумою відповідей за протилежною. Саме таке положення може

стати джерелом внутрішнього конфлікту особистості, що знаходиться у владі протилежних тенденцій, що мають однакову виразність.

Залежність: 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 54.

Незалежність: 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 57, 60.

Товариськість: 5, 7, 13, 19, 25, 31, 37, 43, 49, 52.

Нетовариськість: 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 46, 55, 58.

Прийняття «боротьби»: 1, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 47, 56, 59.

Уникання «боротьби»: 2, 8, 14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 53.

Опис шкал тесту

Тенденція до залежності визначена як внутрішнє прагнення індивіда до прийняття групових стандартів і цінностей: соціальних і морально-етичних.

Тенденція до товариськості свідчить про контактність, прагнення до утворення емоційних зв'язків як у своїй групі, так і за її межами.

Тенденція до «боротьби» – активне прагнення особистості брати участь у груповому житті, домагатися більш високого статусу в системі міжособистісних взаємин.

Тенденція до уникнення «боротьби» показує прагнення уникнути взаємодії, зберегти нейтралітет у групових суперечках і конфліктах, схильність до компромісних рішень.

Кожна з тенденцій має внутрішню й зовнішню характеристику, тобто залежність, товариськість і «боротьба» можуть бути істинними, внутрішньо притаманними особистості, а можуть бути зовнішніми, своєрідною «маскою», що приховує справжнє обличчя людини.

Якщо число позитивних відповідей у кожній сполученій парі (залежність – незалежність, товариськість – нетовариськість, прийняття «боротьби» – уникнення «боротьби») наближається до 20, то говорять про дійсне переважання тієї чи іншої стійкої тенденції, властивої індивіду, яке виявляється не тільки в певній групі, але й за її межами.

Завдання 2. *Визначте за допомогою психологічного тесту Ваш стиль міжособистісної взаємодії.*

Визначення стилю міжособистісної взаємодії (С. В. Максимов, Ю. А. Лобейко)

Мета дослідження: визначення стилів взаємодії та керівництва, визначення рівня активності – пасивності в міжособистісній взаємодії.

Інструкція. Уважно прочитайте кожне твердження й оцініть за п'ятибальною шкалою частоту прояву тієї чи іншої дії у Вашій звичайній взаємодії з іншими людьми.

Часто

5 4 3

Рідко

2 1

Твердження:

1. Вказую людям, що потрібно робити.
2. Вислуховую думку інших людей.

3. Даю можливість іншим брати участь у прийнятті рішення.
4. Даю можливість іншим діяти самостійно.
5. Наполегливо пояснюю, як потрібно щось робити.
6. Навчаю людей, як потрібно працювати.
7. Раджуся з іншими.
8. Не заважаю іншим працювати.
9. Вказую, коли потрібно виконувати роботу.
10. Зважаю на успіхи інших.
11. Підтримую ініціативу.
12. Не втручаюся в процес визначення цілей діяльності іншими.
13. Показую, як потрібно працювати.
14. Іноді даю можливість іншим брати участь в обдумуванні проблеми.
15. Уважно вислуховую співрозмовників.
16. Якщо втручаюся в справи інших, то по-діловому.
17. Думки інших не поділяю.
18. Докладаю зусиль для того, щоб залагодити розбіжності.
19. Намагаюся залагоджувати розбіжності.
20. Уважаю, що кожен повинен застосовувати свій талант як може.

Обробка та інтерпретація результатів тесту:

дії 1, 5, 9, 13, 17 вказують на прихильність до директивного стилю;

дії 3, 7, 11, 15, 19 свідчать про прихильність до колегіального стилю;

дії 4, 8, 12, 16, 20 є індикаторами невтручання в дії інших людей;

дії 2, 6, 10, 14, 18 дають підставу судити про прихильність до ділового стилю.

У кожній групі максимально можна набрати 25 балів.

20 і більше балів свідчать про те, що опитуваний є прихильником стилю 1, 2, 3 або 4.

Якщо в якійсь групі набрано 12–14 балів, опитуваний схильний іноді проявляти цей стиль взаємодії.

Загальний показник (за опитувальником в цілому) у 70–80 балів вказує на спрямованість до взаємодії з людьми.

Показник у 30–40 балів говорить про пасивність особистості в груповій діяльності. Бажано зіставити самооцінку з оцінками підлеглих і колег. Саме на основі такого порівняння можлива свідомо корекція свого індивідуального стилю діяльності.

Завдання 3. *Визначте за допомогою психологічного тесту Вашу бажану роль у групі.*

Тест «Соціальні ролі в групі»

Мета дослідження: визначення бажаної соціальної ролі в групі.

Інструкція. У кожному розділі розподіліть 10 балів між твердженнями, які, на Вашу думку, найкраще характеризують Вашу поведінку. Ці бали можна або розподілити між декількома твердженнями, або в окремому випадку всі 10

балів віддати якомусь одному твердженню. Внесіть бали в таблицю.

Твердження:

1. Що, на мою думку, я можу привнести в групову роботу:

А. Я швидко знаходжу нові можливості.

Б. Я можу добре працювати з великою кількістю людей.

В. У мене багато нових ідей.

Г. Я допомагаю іншим людям висувати їхні ідеї.

Д. Я здатний дуже ефективно працювати й мені подобається інтенсивна робота.

Е. Я згоден бути непопулярним, якщо в підсумку це призведе до гарних результатів.

Ж. Зазвичай, я працюю швидко.

И. У мене немає упереджень, тому завжди допускаю альтернативній дії.

2. Виявляю свої недоліки під час групової роботи, можливо, це тому, що:

А. Я дуже напружений, якщо запланований захід не проведено.

Б. Я даю занадто велику свободу людям, чію точку зору вважаю обґрунтованою.

В. Я маю слабкість багато говорити самому.

Г. Власний погляд на речі заважає мені негайно розділяти ентузіазм колег.

Д. Якщо мені необхідно чогось досягти, буваю авторитарним.

Е. Мені важко поставити себе на місце керівника, оскільки боюся зруйнувати атмосферу співпраці в групі.

Ж. Я дуже захоплююся власними ідеями та втрачаю суть того, що відбувається в групі.

И. Мої колеги вважають, що я занадто турбуюся через несуттєві деталі й хвилююся, що нічого не вийде.

3. Коли я включений в роботу з іншими:

А. Я впливаю на людей, не пригнічуючи їх.

Б. Я дуже уважний, отже помилок через недбалість бути не може.

В. Я готовий наполягати на якійсь дії, щоб не втратити час і не випустити з уваги головну мету.

Г. У мене завжди є оригінальні ідеї.

Д. Я завжди готовий підтримати хорошу пропозицію в загальних інтересах.

Е. Я дуже уважний до нових ідей і пропозицій.

Ж. Оточенню подобається моя холодна розсудливість.

И. Мені можна довірити контроль за роботою.

4. Під час групової роботи характерним є те, що:

А. Я дуже зацікавлений у тому, щоб добре знати своїх колег.

Б. Я спокійно поділяю погляди оточення або дотримуюся поглядів

меншості.

В. У мене завжди знайдуться аргументи для спростування помилкових пропозицій.

Г. Я думаю, що маю здібності виконати роботу в разі форс-мажору.

Д. У мене є схильність уникати очевидного, припускаючи щось несподіване.

Е. Усе, за що я беруся, намагаюся зробити найдосконалішим.

Ж. Я готовий встановлювати контакти й поза групою.

И. Хоча мене цікавлять усі точки зору, я, не вагаючись, можу прийняти власне рішення, якщо потрібно.

5. Я отримую задоволення від своєї роботи, тому що:

А. Мені подобається аналізувати ситуації та шукати правильний вибір.

Б. Мені подобається знаходити практичні розв'язання проблеми.

В. Мені подобається відчувати, що я впливаю на встановлення хороших взаємин.

Г. Мені приємно впливати на прийняття рішень.

Д. У мене є можливість зустрічатися з людьми, які можуть запропонувати щось нове.

Е. Я можу домогтися згоди людей щодо перебігу виконання роботи.

Ж. Мені подобається зосереджувати власну увагу на виконанні поставлених завдань.

И. Мені подобається працювати в галузі, де можу застосовувати уяву й творчі здібності.

6. Якщо я несподівано отримав важке завдання, яке необхідно виконати в обмежений час і з незнайомими людьми:

А. Я буду відчувати себе загнаним у глухий кут, поки не знайду вихід із нього й не вироблю свою лінію поведінки.

Б. Я буду працювати з тим, у кого виявиться найкраще рішення, навіть якщо він мені не симпатичний.

В. Я намагатимуся знайти людей, між якими зможу розділити на частини це завдання, у такий спосіб зменшивши обсяг роботи.

Г. Моє вроджене почуття часу не дозволить мені відійти від графіка.

Д. Я вірю, що буду спокійно, на межі своїх можливостей, йти прямо до мети.

Е. Я буду прагнути досягти визначеної мети всупереч будь-яким скрутним ситуаціям.

Ж. Я готовий взяти виконання роботи на себе, якщо побачу, що група не впорається.

И. Я влаштую обговорення, задля стимулювання людей до висловлення нових ідей і пошуку можливостей просування до мети.

7. Мої проблеми під час роботи в групі:

А. Я завжди показую нетерпіння, якщо хтось гальмує процес.

Б. Деякі люди критикують мене за те, що я занадто аналітичний і мені не

вистачає інтуїції.

В. Моє бажання переконатися, що робота виконується на найвищому рівні, викликає невдоволення.

Г. Мені дуже швидко все набридає, і я сподіваюся тільки на одного-двох людей, які можуть надихнути мене.

Д. Мені важко розпочати роботу, якщо чітко не уявляю своєї мети.

Е. Іноді важко пояснити іншим якісь складні речі, що приходять мені на розум.

Ж. Я розумію, що вимагаю від інших зробити те, чого сам зробити не можу.

И. Якщо натрапляю на реальний опір, то мені важко чітко викласти власну точку зору.

Бланк опитувальника

Питання	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	И
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								

Обробка результатів та інтерпретація

Побудуйте таблицю відповідно до наведеного нижче «ключа», вписуючи з кожного питання поруч із відповідною буквою ту кількість балів, яку Ви дали цьому варіанту відповіді в таблиці відповідей випробуваного. Підрахуйте суму балів у кожному з восьми стовпців. Виділіть ті стовпці-ролі, які набрали найбільшу суму. Ці ролі Ви частіше виконуєте в групі.

Прочитайте й проаналізуйте опис ролей у груповій взаємодії:

I роль – голова;

II роль – формувач;

III роль – генератор ідей;

IV роль – оцінювач ідей;

V роль – організатор роботи;

VI роль – організатор групи;

VII роль – дослідник ресурсів;

VIII роль – завершувач.

Ключ

Питання	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1	Г	Д	В	И	Ж	Б	А	Д
2	Б	Д	Ж	Г	А	Е	В	И
3	А	В	Г	Ж	И	Д	Е	Б
4	И	Б	Д	В	Г	А	Ж	Д
5	Е	Г	И	А	Б	В	Д	Ж
6	В	Ж	А	Д	Е	Б	И	Г
7	Ж	А	Е	Б	Д	И	Г	В
Підсумок								

Завдання 4. Визначте психологічний клімат у Вашій групі, пройшовши соціометричний тест.

Тест «Психологічний клімат у групі (соціометричний)»

Інструкція. Дайте письмову відповідь на питання до ситуацій.

Ситуація 1. Припустімо, ефективність виступів Вашої команди КВК останніми роками суттєво знизилась, оскільки на сцену вийшли аналогічні конкуруючі студентські. Необхідно розробити нову стратегію підготовки й участі в КВК Вашої групи.

А. Очолити цю роботу доручили Вам особисто:

1. Кого Ви запросите у свою команду з цією метою (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас зробити такий вибір?

2. Кого Ви абсолютно точно не візьмете у свою команду (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас до такого рішення?

Б. Якщо б очолити цю роботу доручили іншому студенту Вашої групи:

1. Хто ця людина, яка, як Ви впевнені, обов'язково запросить Вас у свою команду з цією метою (тільки одне прізвище)? Як Ви вважаєте, які Ваші якості спонукали б його зробити цей вибір?

2. Як Ви вважаєте, а хто абсолютно точно не став би запрошувати Вас у свою команду? Які Ваші якості спонукали б його до цього рішення?

Ситуація 2. Вашій групі доведеться брати участь у відповідальних переговорах із Вашим «важким» деканом, вельми важливою особою, що впливає, наприклад, на розподіл стипендіального фонду або проведення дозвілля тощо. Від успіху переговорів залежить вигідне або, принаймні, справедливе для групи розв'язання проблем.

А. Очолити переговори доручили Вам особисто:

1. Кого Ви запросите в свою команду з цією метою (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас зробити такий вибір?

2. Із ким Вам абсолютно точно не хотілося б виконувати таку роботу

(тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас прийняти таке рішення?

Б. Якщо б очолити переговори доручили іншому студенту Вашої групи:

1. Хто ця людина, яка, як Ви впевнені, обов'язково запросить Вас у свою команду з цією метою (тільки одне прізвище)? Як Ви вважаєте, які Ваші якості спонукали б його зробити цей вибір?

2. Як Ви гадаєте, а хто абсолютно точно не став би запрошувати Вас у свою команду? Як Ви вважаєте, які Ваші якості спонукали б його до цього рішення?

Ситуація 3. У приміщенні Вашого ЗВО або гуртожитку сталася аварія (пожежа, затоплення). Заощаджуючи кошти, керівництво вирішило частину відновлювальних робіт виконати своїми силами.

Вас включили до складу ремонтної бригади:

А. 1. Кого б Ви хотіли бачити поруч із собою під час цих непривабливих, і таких, що не відповідають Вашим посадовим обов'язкам робіт (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас зробити такий вибір?

2. Із ким Вам абсолютно точно не хотілося б виконувати таку роботу (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас до такого рішення?

Б. 1. Хто та людина, яка, як Ви впевнені, хотіла б разом із Вами брати участь у цій справі (тільки одне прізвище)? Як Ви думаєте, які Ваші якості спонукали б її зробити цей вибір?

2. Хто, на Вашу думку, абсолютно точно не захотів би з Вами брати участь у цій справі (тільки одне прізвище)? Як Ви вважаєте, які Ваші якості підвели б його до цього рішення?

Ситуація 4. Керівництво Вашого факультету вирішило власним коштом організувати для студентів веселий пікнік із виїздом на природу.

А. 1. Кого б Ви хотіли неодмінно побачити на цьому розважальному заході (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас зробити такий вибір?

2. Кого б Вам зовсім не хотілося бачити на пікніку (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас дійти до такого рішення?

Б. 1. Хто, як Вам здається, хотів би Вас побачити на пікніку (тільки одне прізвище)? Як Ви думаєте, які Ваші якості спонукали б його зробити цей вибір?

2. Хто, на Вашу думку, абсолютно точно не захотів би Вас там бачити (тільки одне прізвище)? Як Ви вважаєте, які Ваші якості підвели б його до цього рішення?

Ситуація 5. Ви вирішили відсвяткувати у себе вдома власний день народження.

А. 1. Кого Ви обов'язково запросите на це свято (тільки одне прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас зробити такий вибір?

2. Кого Ви абсолютно точно не станете запрошувати (тільки одне

прізвище)? Які якості цієї людини спонукали Вас прийти до такого рішення?

Б. 1. Хто, як Вам здається, із Вашої групи обов'язково запросив би Вас на свій день народження (лише одне прізвище)? Як Ви думаєте, які Ваші якості спонукали б його зробити цей вибір?

2. Хто з Вашої групи абсолютно точно не став би запрошувати Вас на свій день народження (лише одне прізвище)? Як Ви вважаєте, які Ваші якості підвели б його до цього рішення?

Обробка результатів

У кожній ситуації підраховується кількість:

- позитивних виборів;
- негативних виборів;
- припущень щодо позитивних виборів;
- припущень щодо негативних виборів.

Виявляються:

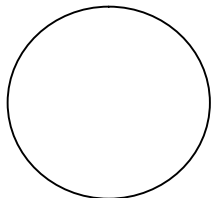
- лідери або «зірки» групи, які отримали найбільше позитивних виборів;
- члени групи, які отримали середню кількість позитивних виборів;
- члени групи, які отримали найменше позитивних виборів;
- аутсайтери, які отримали найбільше негативних виборів;
- члени групи, які отримали середню кількість негативних виборів;
- члени групи, які отримали найменше негативних виборів;
- мікрогрупа.

Обговорення проводиться згідно з результатами тестування, зважаючи на психологічний клімат у групі.

Завдання 5. Виконайте соціометричний тест, який сформує уявлення про структуру групи.

Методика «Груповий пиріг»

Кругова діаграма – це Ваша група. Розділіть її на шматочки по одному для кожного члена групи, для себе та для викладача. На кожній частині напишіть прізвище й ініціали того, кому вона належить. Розмір шматочка повинен відповідати розміру вкладу кожного в діяльність групи.



Дайте відповіді на питання:

1. Якими критеріями Ви керувалися для визначення розміру вкладу кожного в діяльність групи?

2. Назвіть трьох людей, які отримали найбільші шматочки. Чи є вони лідерами групи? Якщо так, то опишіть аспекти їхнього лідерства.

3. Як Ви оцінили себе в порівнянні з іншими членами групи? Поясніть.

Завдання 6. *Пройдіть соціометричний тест, який визначає адекватність Вашого сприйняття взаємин у групі.*

«Групова соціометрія»

А. Кожен учасник у порядку вільної черговості, стає в центр, закриває очі, а всі інші розташовуються від нього на такій відстані, яка символізує психологічну «дистанцію» щодо цієї людини. Кожен запам'ятовує своє місце, потім «будова» руйнується.

Б. Після цього учасник відкриває очі й розставляє всіх присутніх так, як вони, на його думку, могли б розташуватися щодо нього.

В. Далі кожен член групи займає місце, на яке він сам себе спочатку поставив.

Аналіз: процедура дає можливість кожному перевірити точність, адекватність свого бачення взаємин у групі, зокрема, власного місця в ній. Кого учасник поставив правильно, а з ким помилився, і чому?

Тренінгові вправи

Завдання 1. *Візьміть участь у тренінговій вправі, спрямованій на згуртування групи.*

«Голос нашого «Ми»

Ведучий: «Спробуємо за кілька хвилин створити згуртовану спільність нашої групи. Будемо робити це поступово, у декілька етапів.

Перший етап: усі встаємо й розташовуємося одним великим колом (якщо велика кількість учасників, то можна – коло в колі). Таке розташування вже само собою здійснює на нашу групу дію, яка згуртовує, – усі стоять пліч-о-пліч (сприяє об'єднанню), добре нападати на когось у центрі, у цьому разі – на мене. Тепер поміняйтеся місцями в колі так, щоб усі стояли «через» – хлопчик – дівчинка.

Наступний крок – скорочує дистанцію між нами до мінімуму. Станьте якомога ближче одне до одного та спробуйте організувати взаємну дружню підтримку – візьміться за руки, за плечі, за талію – кому як зручно.

Йдемо далі – спробуємо відчувати нашу спільність. Похитаймося трохи, спільно порухаємося... Що ще можна зробити нашим колом? Я пропоную поспівати трохи. Одна умова – щоб слова знали всі. Які ми знаємо пісні? (Група вибирає пісню.) Отже, почали!»

Аналіз. Як тепер себе почуваємо? Чи стало Вам «тепліше»? Чи відчували ми хоч трохи нашу спільність? Що відчуваємо тепер?

Завдання 2. Візьміть участь у тренінговій вправі, спрямованій на згуртування групи.

«Падіння спиною»

Інструкція. Група стає в коло або розбивається на кілька підгруп по 5–10 осіб парами (один – за спиною в іншого). Далі той, хто стоїть попереду, повинен впасти на руки тому, хто стоїть позаду (можна декілька разів). Потім учасники в парі міняються місцями. Той, хто «ловив» – «падає» сам.

Аналіз: Хто впав відразу? Хто зволікав? Хто взагалі не падав і чому? Кого скільки тримали на руках? Пов'язати готовність до падіння з рівнем довіри учасників одне до одного.

Завдання 3. Візьміть участь у психологічній грі, що дає можливість більше дізнатися про Ваших одногрупників.

Психологічна гра «Я ніколи не ...»

Інструкція. Ця гра допоможе людям краще пізнати одне одного. Беруть участь 7–15 осіб. Для гри необхідні фішки відповідно до кількості учасників. Перший гравець каже: «Я ніколи не ...». Далі він називає те, що ніколи не робив у своєму житті (гра на чесність). Наприклад: не тримав кішок у будинку, не був за кордоном, не носив чоботи, не голився тощо.

Припустімо, гравець сказав «Я ніколи не їв ананасів». Усі гравці, які їли ананаси, повинні дати йому по одній фішці. Потім відповідь переходить до іншого гравця, і він теж називає те, що ніколи не робив. Завдання кожного гравця назвати щось таке, що він ніколи не робив, а всі або більшість присутніх робили.

Завдання 4. Візьміть участь у психологічній грі, спрямованій на виявлення лідерської поведінки.

Психологічна гра «Катастрофа на повітряній кулі»

Група знаходиться в кошику повітряної кулі, яка летить над океаном. Несподівано куля починає втрачати висоту. Удалині, у напрямку вітру, кілька безлюдних островів. Є шанс урятуватися й долетіти до острова, якщо позбутися якихось не дуже потрібних речей, що містяться в кошику кулі. Питання полягає в тому, що саме викинути? Якісь речі можуть стати в пригоді для життя на островах, щоправда, скільки там доведеться пробути, ніхто не знає.

Список речей, які містяться в кошику повітряної кулі:

1. Миски, кружки, ложки.
2. Ракетниці з сигнальними ракетами.
3. Географічні карти, компас.
4. Консерви м'ясні.
5. Сокири, ножі, лопати.
6. Каністра з питною водою.
7. Аптечка.

8. Гвинтівка з набором набоїв.
9. Шоколад.
10. Золото, коштовності.
11. Собака породи водолаз.
12. Рибальська снасть.
13. Туалетні приладдя.
14. Сіль, цукор, набір вітамінів.
15. Медичний спирт.

Потрібно розташувати названі предмети за ступенем їхньої значущості для виживання людей у цих умовах. Першим номером зазначається предмет, який вирішено викинути найперше, другим номером той, що викидається наступним, і далі. П'ятнадцятим номером зазначається найважливіший предмет – його викинуть останнім. Список речей видається учасникам гри. Гра йде в три етапи.

Етап 1. Кожен виконує завдання самостійно.

Етап 2. Завдання виконується малими групами.

Етап 3. Завдання виконується великою групою.

Щоб досягти згоди, група повинна дійти до єдиної думки. Досягти цього нелегко, бо не кожна оцінка отримує повне схвалення всіма. Група має вибрати такі оцінки, із якими погоджуються всі хоча б частково. Зволікати не можна – можна загинути.

Під час аналізу дайте відповіді на питання:

1. Яка була атмосфера в групі?
2. Що заважало досягненню згоди?
3. Які виявилися ознаки лідерства?
4. Хто виявляв активність?
5. Хто був пасивним?
6. Хто домінував?
7. Унаслідок чого здійснювався вплив?
8. Які індивідуальні стилі спілкування можна було виявити – відхід, придушення, перехід на особистості, психологічний шантаж, пошук односторонніх, щось інше?
9. Які види поведінки допомагали, а які заважали досягненню згоди?

Контрольний тест

1. Соціальна спільність, із якою індивід співвідносить себе як із певним еталоном – це група:
 - а) формальна;
 - б) умовна;
 - в) референтна;
 - г) реальна.
2. Свідома поступливість людини думці більшості групи, зміна своєї поведінки під впливом групи задля уникнення конфлікту з нею – це:

- а) сугестивність;
- б) конформізм;
- в) нонконформізм.

3. За значущістю для індивіда виокремлюють групи:

- а) реальні й умовні;
- б) формальні й неформальні;
- в) референтні й нереферентні.

4. Конформізм – це:

- а) негативне ставлення до будь-кого;
- б) підкорення впливу іншої людини;
- в) позитивне ставлення до будь-чого;
- г) підкорення людини груповому тиску.

5. Якому стилю лідерства відповідає директивний метод керівництва?

- а) авторитарному;
- б) демократичному;
- в) ліберальному.

6. Якому стилю лідерства відповідає колегіальний метод керівництва?

- а) авторитарному;
- б) демократичному;
- в) ліберальному.

7. На формальні й неформальні групи поділяються за ознакою класифікації:

- а) за характером діяльності;
- б) за формами власності;
- в) за характером внутрішніх зв'язків;
- г) за статусом.

8. На неформальну структуру колективу не впливає:

- а) комунікація;
- б) ідентифікація;
- в) адаптація;
- г) інтеграція;
- д) субординація.

9. Який тип взаємин характеризується дистанціюванням одного від одного за відсутності, як співпраці, так і суперництва?

- а) дружня кооперація;
- б) дружнє змагання;
- в) невтручання;
- г) кооперація антагоністів;
- д) суперництво.

10. Який тип взаємовідносин характеризується орієнтацією на індивідуальну мету навіть в умовах спільної праці, що ґрунтується на спільній

взаємній довірі?

- а) дружня кооперація;
- б) дружнє змагання;
- в) невторчання;
- г) кооперація антагоністів.

9 ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОНФЛІКТІВ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

План

1. Поняття конфлікту та його структура.
2. Психологічні елементи конфлікту.
3. Робота з кейсами:
 - ідентифікація конфліктів;
 - конфліктні ситуації.
4. Ситуативні завдання.
5. Ділова гра «Реформування організації».
6. Контрольний тест.

Теми для рефератів

1. Характеристика конфлікту як соціального феномена.
2. Технології управління конфліктами.
3. Шляхи запобігання конфлікту.
4. Алгоритми діяльності керівника (менеджера) з управління конфліктами.
5. Стратегії поведінки особистості в конфлікті.
6. Технології ефективного спілкування й раціональної поведінки в конфлікті.
7. Типологія конфліктів у сфері управління.

Головні поняття теми

Сприйняття міжособистісне – розуміння й оцінка людини людиною; містить: 1) ідентифікацію; 2) рефлексію; 3) емпатію; 4) стереотипізацію.

Діагностика конфлікту – дослідження конфлікту з метою визначення його головних характеристик.

Уникання – стиль конфліктної поведінки, що характеризується прагненням уникнути протиставлення при сприйнятті протиріч як несуттєвих і для себе, і для опонента.

Інтерес – реальна причина соціальних дій, що має для індивіда велике значення.

Інцидент – формальне безпосереднє зіткнення сторін у конфлікті.

Компроміс – метод поведінки в конфлікті, що базується на взаємних

поступках.

Конфлікт – протиріччя, пов'язане з протиборством і гострими емоційними переживаннями.

Конфлікт внутрішньоособистісний – гостре переживання індивіда, що відображає його суперечливі відносини із зовнішнім середовищем і невизначеністю вибору; це зіткнення двох і більше тенденцій у психіці однієї людини.

Конфліктна ситуація – стан конфронтації двох і більше соціальних суб'єктів через існуючі між ними реальні й уявні протиріччя, потенційна готовність до конфліктних дій.

Образ конфліктної ситуації – суб'єктивне відображення предмета конфлікту у свідомості учасників конфлікту.

Об'єкт конфлікту – конкретна причина, мотив, привід для конфліктного протистояння.

Предмет конфлікту – прихована (внутрішня) причина, що спонукає людину до конфліктних дій.

Пристосування – стиль поведінки в конфлікті, що виражається в жертвності власних інтересів заради збереження існуючих відносин.

Прогнозування конфлікту – виявлення можливих протиріч і причин конфліктного протистояння в соціальному середовищі.

Вишення конфлікту – усунення (зняття) протиріч, що спричинили конфлікт, і встановлення нормальних відносин між опонентами.

Ранг опонента – реальні й потенційні можливості реалізації своїх цілей у конфлікті всупереч діям опонента.

Суперництво – стиль поведінки в конфлікті, що характеризується прагненням взяти гору в протиборстві з опонентом.

Співпраця – стиль поведінки в конфлікті, заснований на прагненні опонентів спільними зусиллями розв'язати проблему.

Урегулювання конфлікту – зняття гостроти протиборства сторін без усунення причин конфлікту.

Ухилення – стиль поведінки в конфлікті, що характеризується прагненням ухилитися від протиборства при сприйнятті протиріч як несуттєвих для себе та значущих для опонента.

Питання для обговорення

1. Дайте визначення поняття «конфлікт».
2. Сформулюйте необхідні й достатні умови виникнення конфлікту.
3. Чим характеризується протиборство суб'єктів соціальної взаємодії?
4. Зобразіть графічно структуру конфлікту.
5. Дайте визначення головних структурних елементів конфлікту: «сторони конфлікту», «предмет конфлікту», «образ конфліктної ситуації», «мотиви конфлікту», «позиції сторін, що конфліктують».
6. Дайте визначення понять «конфліктна ситуація» та «інцидент».
7. Назвіть типи конфліктних ситуацій.

Ситуативні завдання

Завдання 1. Візьміть участь у вирішенні ситуаційних завдань з ідентифікації конфліктів (визначити причину конфлікту, предмет конфлікту, умови конфлікту).

Ситуація 1. Між двома співробітниками організації виникла суперечка щодо термінів упровадження нової технології. Один із них мотивував пропонувані терміни впровадження інтересами виробництва продукції, другий обґрунтовував свою думку з позиції інтересів персоналу, якому належить освоювати нову технологію.

Чи є описана ситуація конфліктом? Які перспективи розвитку цієї ситуації та механізми управління нею?

Ситуація 2. Керівник заявив претензії підлеглому (у формі зауваження та штрафу) щодо його помилки, яка призвела до серйозних матеріальних збитків фірми.

Чи є описана ситуація конфліктом? Відповідь обґрунтуйте.

Ситуація 3. Приймаючи на роботу співробітника, керівник фірми пообіцяв за два місяці перевести його на вищу посаду. Після закінчення зазначеного терміну обіцянка керівника не була виконана.

Чи можна описану ситуацію ідентифікувати як конфліктну взаємодію? Якщо ні, то які перспективи переростання описаної ситуації в конфлікт.

Завдання 2. Візьміть участь у вирішенні ситуаційних завдань щодо визначення конфліктної ситуації (визначити причину конфлікту, конфліктну ситуацію, інцидент).

Ситуація 1. Вас нещодавно призначено менеджером по персоналу. Ви ще погано знаєте співробітників фірми, які ще теж не знають Вас в обличчя. Ви йдете на нараду до генерального директора, проходитье повз кімнату для паління й помічаєте двох співробітників, які курять і про щось жваво розмовляють. Повертаючись із наради, яка тривала одну годину, Ви знову бачите тих самих співробітників на тому самому місці за бесідою.

Як би Ви вчинили в такій ситуації? Поясніть свою поведінку.

Ситуація 2. Ви начальник відділу. У відділі напружена ситуація: зриваються терміни виконання робіт, не вистачає співробітників. Виїжджаючи у відрядження, Ви випадково зустрічаєте свою підлеглу – молоду жінку, яка вже два тижні перебуває на лікарняному. Ви бачите її абсолютно здоровою. Дівчина когось із нетерпінням очікує в аеропорту.

Як Ви вчините в такій ситуації? Поясніть свою поведінку.

Ситуація 3. Одна співробітниця висловлює іншій претензії щодо систематичних численних помилок в її роботі. Друга співробітниця приймає висловлювані претензії за образу. Між ними виникає конфлікт.

У чому причина конфлікту? Визначте конфліктну ситуацію.

Ситуація 4. Керівник узяв на роботу фахівця, який має працювати в

підпорядкуванні його заступника. Прийом на роботу не було узгоджено із заступником. Незабаром виявилася нездатність нового працівника виконувати свої обов'язки. Заступник у службовій записці доповідає про це керівнику...

Як би Ви вчинили на місці керівника? Програйте можливі варіанти.

Ситуація 5. У відповідь на критику, яка прозвучала на службовій нараді від підлеглого, начальник почав прискіпуватися до дрібниць у його роботі й посилив контроль за його діяльністю.

У чому причина конфлікту? Визначте конфліктну ситуацію.

Ситуація 6. Ви досвідчений, авторитетний начальник відділу, який давно обіймає цю посаду. Напередодні свята Ви надали прізвища кращих співробітників свого відділу для заохочення. Серед тих, кому має бути вручена грамота та грошова премія, Сидоров, якого Ви особисто попередили про необхідність з'явитися на урочисті збори для нагородження. Сидоров разом зі своєю сім'єю з'явився, але грамоту й премію, з невідомих для Вас причин, йому не вручили. Наступного дня, не встигнувши розібратися в причинах непорозуміння, Ви випадково зустрічаєте Сидорова в коридорі.

Які можливі варіанти розвитку ситуації, що виникла? Як би Ви поводитись у кожній із них?

Ситуація 7. Робітники одного з цехів підприємства неодноразово заявляли про незадовільні умови праці, висловлювали побоювання за своє здоров'я (у цеху не приділялося належної уваги забезпеченню безпеки праці). Працівникам уже понад три місяці не виплачували заробітну плату. Два дні тому з одним із робітників на виробництві стався нещасний випадок. Це переповнило чашу терпіння робітників. Вони відмовилися працювати й запросили на збори керівництво підприємства...

Як би Ви вчинили в цій ситуації як керівник підприємства?

Завдання 3. *Із допомогою психологічного тесту визначте позиції та спрямованість керівника.*

Методика визначення позицій і спрямованості керівника

Тест вимірює такі чотири типи позицій, схильностей та орієнтацій керівника:

Д – орієнтація на інтереси справи;

П – орієнтація на відносини з людьми, психологічний клімат у колективі;

С – орієнтація на себе;

О – орієнтація на офіційну субординацію.

Інструкція. Вам запропоновано 20 виробничих ситуацій і чотири варіанти їх рішення (А, Б, В чи Г). Виберіть, будь ласка, ті варіанти, які Вам підходять, і позначте їх.

Тест дозволяє заочно оцінити іншого керівника, тож обирайте варіанти рішень, які йому підходять. Намагайтеся бути щирими й об'єктивними.

Ситуація 1. Ваш безпосередній керівник, оминаючи Вас, дає термінове

завдання Вашому підлеглому, який вже виконує інше поточне завдання. Ви й Ваш начальник вважаєте свої завдання невідкладними. Виберіть найбільш прийнятний для Вас варіант рішення.

А. Не заперечуючи завдання начальника, буду суворо дотримуватися посадової субординації, запропоную підлеглому відкласти виконання поточної роботи.

Б. Усе залежить від того, наскільки для мене авторитетний начальник.

В. Висловлю підлеглому свою незгоду із завданням начальника, попереджу його, що надалі в таких ситуаціях буду скасовувати завдання, доручені йому без узгодження зі мною.

Г. В інтересах справи запропоную підлеглому виконати розпочату роботу.

Ситуація 2. Ви отримали одночасно два термінових завдання: від Вашого безпосереднього начальника й керівника організації. Часу для узгодження термінів виконання завдань у Вас немає, необхідно терміново почати роботу. Виберіть бажане рішення.

А. Насамперед почну виконувати завдання того, кого більше поважаю.

Б. Спочатку буду виконувати завдання важливіше з моєї точки зору.

В. Спочатку виконаю завдання керівника організації.

Г. Буду виконувати завдання свого безпосереднього начальника.

Ситуація 3. Між двома Вашими підлеглими виник конфлікт, який заважає їм успішно працювати. Кожен із них окремо звертався до Вас із проханням розібратися й підтримати його позицію. Виберіть свій варіант поведінки в такій ситуації.

А. Я повинен припинити конфлікт на роботі, а вирішувати конфліктні ситуації – це їхня особиста справа.

Б. Найкраще попросити розібратися в конфлікті представників громадських організацій.

В. Спершу особисто спробую розібратися в мотивах конфлікту та знайти прийнятний для обох спосіб примирення.

Г. З'ясую, хто з членів колективу є авторитетом для конфліктуючих, і спробую через нього вплинути на співробітників.

Ситуація 4. У найнапруженіший період завершення виробничого завдання в бригаді трапився неприємний випадок: порушено трудову дисципліну, через що допущено брак. Бригадиру невідомо, хто винуватець, проте виявити й покарати його треба. Як би Ви вчинили як бригадир? Виберіть прийнятний для Вас варіант рішення.

А. Залишу з'ясування фактів щодо цього інциденту до закінчення виконання виробничого завдання.

Б. Запідозрених у проступку викличу до себе, серйозно поговорю з кожним віч-на-віч, запропоную назвати винного.

В. Повідомлю про те, що трапилося робітникам, яким найбільше довіряю, запропоную їм з'ясувати, хто винен, і доповісти.

Г. Після зміни проведу збори бригади, публічно буду вимагати виявлення винних і їх покарання.

Ситуація 5. Вам надана можливість вибрати собі заступника. Є кілька кандидатур. Претенденти відрізняються такими якостями:

А. Перший прагне, насамперед, налагодити доброзичливі товариські стосунки в колективі, створити атмосферу взаємної довіри, воліє уникнення конфліктів, що не всі розуміють правильно.

Б. Другий часто віддає перевагу інтересам справи, йде на загострення стосунків, «незважаючи на осіб», відрізняється підвищеним почуттям відповідальності за доручену справу.

В. Третій воліє працювати чітко за правилами, завжди акуратний у виконанні своїх посадових обов'язків, вимогливий до підлеглих.

Г. Четвертий відрізняється напористістю, особистою зацікавленістю в роботі, зосереджений на досягненні своєї мети, завжди прагне довести справу до кінця, не надає великого значення можливим ускладненням у взаєминах із підлеглими.

Ситуація 6. Вам пропонують вибрати собі заступника. Кандидати відрізняються один від одного такими особливостями взаємин з керівником.

А. Перший швидко погоджується з думкою або розпорядженням керівника, прагне чітко, беззастережно й у встановлені терміни виконати всі його завдання.

Б. Другий може швидко погоджуватися з думкою начальника, зацікавлено й відповідально виконує всі його розпорядження й завдання, але тільки, якщо начальник є авторитетом для нього.

В. Третій має багатий професійний досвід і знання, хороший фахівець, умілий організатор, але буває незлагідний, конфліктний.

Г. Четвертий дуже досвідчений і грамотний фахівець, але завжди прагне до самостійності й незалежності в роботі, не любить, коли йому заважають.

Ситуація 7. Коли Вам трапляється спілкуватися з колегами або підлеглими в неформальних обставинах, до чого Ви схильні?

А. Вести розмови, близькі Вам за діловими й професійними інтересами.

Б. Задавати тон бесіди, уточнювати думки щодо спірних питань, відстоювати свою точку зору, намагатися в чомусь переконати інших.

В. Поділяти спільну тему розмов, не нав'язувати своєї думки, підтримувати спільну точку зору, прагнути не виділятися своєю активністю, а тільки вислуховувати співрозмовників.

Г. Прагнете не говорити про справи й роботу, виступати посередником у спілкуванні, бути невимушеним й уважним до інших.

Ситуація 8. Підлеглий вдруге не виконав Вашого завдання в строк, хоча обіцяв і давав слово, що подібного випадку більше не повториться. Як Ви вчините в такій ситуації?

А. Дочекаюся виконання завдання, а потім суворо поговорю наодинці, попередивши, що це востаннє.

Б. Не чекаючи виконання завдання, поговорю з ним про причини повторного зриву, вимагатиму виконання завдання, покараю за зрив штрафом.

В. Пораджуся з досвідченим працівником, авторитетним у колективі, як вчинити з порушником? Якщо такого працівника немає, винесу питання про недисциплінованість підлеглого на збори колективу.

Г. Не чекаючи виконання завдання, винесу питання про покарання працівника на вирішення активу. Надалі підвищу вимогливість і контроль за його роботою.

Ситуація 9. Підлеглий ігнорує Ваші поради та вказівки, робить все по-своєму, не звертаючи уваги на зауваження, не виправляючи того, на що Ви вказуєте. Як Ви будете чинити з цим підлеглим надалі?

А. Розібравшись у мотивах завзятості й побачивши їх неспроможність, застосую звичайні адміністративні методи покарання.

Б. В інтересах справи постараюся викликати його на відверту розмову, спробую знайти спільну мову, налаштувати на діловий контакт.

Г. Звернуся до активу колективу – нехай вкажуть на його неправильну поведінку й застосують заходи громадського впливу.

Г. Спробую розібратися, чи не роблю я сам помилок у взаєминах із цим підлеглим, потім вирішу, як учинити.

Ситуація 10. У трудовий колектив, у якому конфлікт між двома групами щодо впровадження нововведень, прийшов новий керівник. Як, на Вашу думку, йому краще діяти, щоб нормалізувати психологічний клімат у колективі?

А. Насамперед встановити діловий контакт із прихильниками нового, не беручи серйозно доводи прихильників старого порядку, вести роботу з упровадження нововведень, впливаючи на супротивників силою свого прикладу й прикладу інших.

Б. Насамперед спробувати переконати прихильників колишнього стилю роботи, супротивників перебудови, впливати на них у дискусії.

В. Насамперед вибрати актив, доручити йому розібратися й запропонувати заходи щодо нормалізації атмосфери в колективі, спиратися на актив, підтримку адміністрації й громадських організацій.

Г. Вивчити перспективи розвитку колективу й поліпшення якості продукції, поставити перед колективом нові перспективні завдання щодо спільної трудової діяльності, спиратися на кращі досягнення й трудові традиції колективу, не протиставляти нове старому.

Ситуація 11. У найнапруженіший період завершення виробничої програми один із співробітників Вашого колективу захворів. Кожен із підлеглих виконує свої завдання. Робота відсутнього працівника також повинна бути виконана в строк. Як учините в такій ситуації?

А. Подивлюся, хто зі співробітників менше завантажений і розпоряджуся: «Ви візьмете цю роботу, а Ви допоможете доробити це».

Б. Запропоную колективу: «Давайте разом подумаємо, як вийти із ситуації».

В. Звернуся з проханням до членів активу колективу висловити свої пропозиції, попередньо обговоривши їх із співробітниками, потім прийму рішення.

Г. Викликаю до себе найдосвідченішого й найнадійнішого працівника й попрошу його виручити колектив, виконавши роботу за відсутнього.

Ситуація 12. У Вас виникли напружені взаємини з колегою. Причини такої ситуації Вам не зовсім зрозумілі, але нормалізувати відносини потрібно, щоб не страждала робота. Що б Ви зробили передусім?

А. Відкрито викликали колегу на відверту розмову, щоб з'ясувати справжні причини напружених взаємин.

Б. Насамперед спробую розібратися у власній поведінці щодо цього працівника.

В. Звернуся до колеги зі словами: «Від наших напружених взаємовідносин страждає справа. Час домовитися, як будемо працювати далі».

Г. Звернуся до інших колег, які обізнані щодо особливостей наших взаємовідносин і можуть бути посередниками в нормалізації ситуації.

Ситуація 13. Вас нещодавно обрали керівником трудового колективу, у якому Ви кілька років працювали рядовим співробітником. На 8 годину 15 хвилин Ви викликали до себе в кабінет підлеглого для з'ясування причин його частих запізнень на роботу, але самі несподівано спізнилися на 15 хвилин. Підлеглий же прийшов вчасно й чекає на Вас. Із чого Ви почнете бесіду?

А. Попри власне запізнення, відразу ж вимагатиму пояснень від підлеглого.

Б. Вибачуся перед підлеглим і почну бесіду.

В. Привітаюся, поясню причину свого запізнення й запитаю його: «Як Ви думаєте, чого можна очікувати від керівника, який так само часто запізнюється, як і Ви?»

Г. Скакую бесіду, пославшись на інші справи, й перенесу її на інший час.

Ситуація 14. Ви працюєте бригадиром уже другий рік. Молодий робітник звертається до Вас із проханням дозволити йому взяти відпустку на чотири дні за свій рахунок через одруження.

– Чому ж на чотири? – питаєте Ви.

– А коли одружувався Іванов, Ви йому дозволили на чотири, – незворушно відповідає робітник і подає заяву.

Ви підписуєте на три дні згідно з чинним законодавством. Однак підлеглий виходить на роботу через чотири дні. Як Ви вчините?

А. Повідомлю про порушення дисципліни директору, нехай він вирішить.

Б. Запропоную підлеглому відпрацювати четвертий день у вихідний. Скажу: «Іванов теж відпрацював».

В. Зважаючи на винятковість випадку (адже люди одружуються нечасто) обмежусь публічним зауваженням.

Г. Візьму відповідальність за його прогул на себе. Просто скажу: «Не треба було так чинити». Привітаю, побажаю щастя.

Ситуація 15. Ви керівник виробничого колективу. Під час нічного чергування один із Ваших робітників у стані алкогольного сп'яніння зіпсував дороге обладнання. Інший, намагаючись його відремонтувати, отримав травму. Винуватець телефонує Вам додому та з тривогою запитує, що ж їм тепер робити? Яку Ви дасте відповідь?

А. «Дійте згідно з інструкцією. Прочитайте її, вона в мене на столі, і зробіть усе, що треба».

Б. «Доповідайте про подію вахтеру. Складіть акт щодо поламки обладнання. Потерпілий нехай звертається до чергової медсестри. Завтра розберемося».

В. «Без мене нічого не робіть. Зараз я приїду й усе вирішу».

Г. «У якому стані потерпілий? Якщо необхідно, терміново викликайте лікаря».

Ситуація 16. Одного разу Ви стали учасником дискусії кількох керівників виробництва про те, як краще поводитися з підлеглими. Одна з точок зору Вам сподобалася найбільше. Яка?

А. Перший: «Щоб підлеглий добре працював, потрібно підходити до нього індивідуально, враховувати особливості його особистості».

Б. Другий: «Усе це дрібниці. Головне в оцінці людей – це їхні ділові якості, старанність. Кожен повинен робити те, що йому належить робити».

В. Третій: «Я вважаю, що успіху в керівництві можна досягти лише, якщо підлеглі довіряють своєму керівнику, поважають його».

Г. Четвертий: «Це правильно, але все-таки кращими стимулами в роботі є чіткий наказ, пристойна зарплата, заслужена премія».

Ситуація 17. Ви – начальник цеху. Після реорганізації Вам терміново необхідно перекомплектувати кілька бригад згідно з новим штатним розкладом. Яким шляхом Ви цього досягнете?

А. Візьмуся за справу сам: вивчу списки й особові справи працівників цеху, запропоную свій проект на зборах колективу.

Б. Запропоную розв'язати це питання відділу кадрів. Адже це їхня робота.

В. Задля уникнення конфліктів запропоную висловити свої побажання всім зацікавленим особам, створю комісію з комплектування нових бригад.

Г. Спочатку визначу, хто очолюватиме нові бригади й ділянки, потім доручу цим людям надати свої пропозиції щодо складу бригад.

Ситуація 18. У Вашому колективі є працівник, який скоріше перебуває на робочому місці, ніж працює. Його ця ситуація цілком влаштовує, а Вас ні. Як Ви вчините у такій ситуації?

А. Поговорю з цією людиною віч-на-віч. Дам зрозуміти, що йому краще звільнитися за власним бажанням.

Б. Напишу доповідну записку директору з пропозицією «скоротити» цю штатну одиницю.

В. Запропоную колективу обговорити цю ситуацію й підготувати свої пропозиції щодо можливих варіантів розв'язання проблеми.

Г. Знайду для цієї людини відповідну справу, прикріплю наставника, посилю контроль за його роботою.

Ситуація 19. Під час розподілу коефіцієнта трудової участі (КТУ) деякі члени бригади вважають, що їхня оцінка є незаслужено заниженою, це стало приводом скарг до начальника цеху. Як би Ви відреагували на ці скарги?

А. Відповідь скаржникам приблизно так: «КТУ затверджує й розподіляє Ваша бригада, я тут ні до чого».

Б. «Добре, я врахую Ваші скарги та спробую з'ясувати це питання у Вашого бригадира».

В. «Не хвилюйтеся, Ви отримаєте свої гроші. Надайте свої претензії в письмовій формі на моє ім'я».

Г. Пообіцявши допомогти встановити істину, відразу ж піду на ділянку й поговорю з бригадиром, майстром та іншими членами активу бригади. У разі підтвердження обґрунтованості скарг запропоную бригадиру перерозподілити КТУ наступного місяця.

Ситуація 20. Ви нещодавно розпочали працювати керівником сучасного цеху на великому промисловому підприємстві, прийшовши на цю посаду з іншого заводу. Йдучи коридором, Ви бачите трьох робітників Вашого цеху, які про щось жваво розмовляють і не звертають на Вас уваги. Повертаючись за 20 хвилин, Ви бачите таку ж ситуацію. Як Ви вчините?

А. Зупинюся, дам зрозуміти робітникам, що я новий начальник цеху. Між іншим зауважу, що їхня бесіда затягнулася й пора братися за справу.

Б. Запитаю, хто їхній безпосередній начальник. Викличу його до себе в кабінет.

В. Спершу поцікавлюся, про що йде мова, потім відрекомендуюсь і запитаю, чи немає в них якихось претензій до адміністрації. Після цього запропоную пройти в цех на робоче місце.

Г. Насамперед відрекомендуюсь, поцікавлюся, як ідуть справи в їхній бригаді, наскільки завантажені роботою, що заважає працювати в заданому ритмі? Візьму цих робітників на замітку.

Оцінка результатів

Підрахуйте кількість набраних Вами балів у кожній позиції й визначте отримані пріоритети особистих орієнтацій у керівництві.

Ключ

Номер ситуації	Тип орієнтації			
	Д	П	С	О
1	Г	Б	В	А
2	Б	А	Г	В
3	А	Г	В	Б
4	А	В	Б	Г
5	Б	А	Г	В

Номер ситуації	Тип орієнтації			
	Д	П	С	О
6	В	Б	Г	А
7	А	Г	Б	В
8	А	В	Б	Г
9	Б	В	Г	А
10	Г	Б	А	В
11	А	Б	Г	В
12	В	Г	Б	А
13	Г	Б	В	А
14	Б	В	Г	А
15	А	Г	В	Б
16	Б	А	В	Г
17	Г	В	А	Б
18	В	Г	А	Б
19	Г	Б	В	А
20	Г	В	А	Б
Результат				

Орієнтація на справу (Д) характеризує рівень компетентності, здатності до самостійного прийняття рішень, Вашу особисту продуктивність.

Орієнтація на відносини з людьми (П) характеризує Вашу виховну гуманну спрямованість, уміння делегувати повноваження, залучати членів колективу в процес прийняття рішень.

Орієнтація на себе (С) характеризує Ваше прагнення реалізувати себе в керівній роботі, досягти особистих цілей, прагнення до самостійності й незалежності.

Орієнтація на офіційну субординацію (О) характеризує Ваше прагнення дотримуватися зовнішніх проявів діяльності керівника, здаватися керівником, тримати велику дистанцію з підлеглими, зберігати авторитет будь-якою ціною.

Завдання 4. Візьміть участь у діловій грі.

Ділова гра «Реформування організації»

Мета: розвиток у студентів навичок аналізу конфліктів в організації та формування в них умінь вести ділову дискусію щодо спірних питань.

Ігрова ситуація. Упровадження нових технологій у виробничий процес підприємства призвело до того, що, на думку головного технолога, існування однієї з ділянок у складальному цеху стало недоцільним. На одній із нарад головний інженер висунув ідею про злиття цієї ділянки з іншою, суміжною за технологічною лінією. Пропозиція головного інженера викликала опір із боку начальника цеху й начальника ділянки, що підпадає під реорганізацію.

Хід гри:

1. Розподілити ролі серед студентів: директор підприємства, головний технолог, начальник цеху, начальник ділянки (склад тих, хто грає, може змінюватися під час гри). Студенти, які не ввійшли до складу тих, що грають, виконують роль експертів.

2. Для тих, хто грає, уточнюють установку на гру й ігрову ситуацію, а також їх знайомлять з ігровим сценарієм і дають час на підготовку до гри (до 10 хвилин).

Розігрування сценарію (до 30 хвилин). Директор підприємства проводить нараду щодо спірного питання, показаного в ігровій ситуації. На нараду запрошені головний технолог, начальник цеху та начальник дільниці.

3. Аналіз дій учасників гри експертами (до 30 хвилин).

4. Підбиття підсумків викладачем.

Примітка. Ігровий сценарій може бути програний двома або трьома складами учасників, що дозволить зробити порівняльний аналіз роботи студентів у кожній із ролей.

Контрольний тест

1. Конфлікт – це:

- а) боротьба думок;
- б) суперечка, дискусія з гострої проблеми;
- в) протиборство на основі зіткнення протилежно спрямованих мотивів або суджень;
- г) суперництво, спрямоване на досягнення перемоги в суперечці;
- д) зіткнення протилежних позицій.

2. Протиборство – це:

- а) відкрите висловлювання незгоди з будь-якого питання;
- б) зіткнення інтересів;
- в) нанесення взаємної шкоди;
- г) боротьба думок;
- д) суперництво.

3. Необхідними й достатніми умовами виникнення конфлікту між суб'єктами соціальної взаємодії є:

- а) наявність у них протилежних суджень або мотивів і бажання хоча б одного з них здобути перемогу над іншим;
- б) наявність у них протилежно спрямованих мотивів або суджень, а також стан протиборства між ними;
- в) наявність у них протилежних позицій та активні дії обох сторін задля досягнення своїх позицій;
- г) наявність у них протилежно спрямованих мотивів і відкриті заяви про свої вимоги;
- д) наявність протилежних інтересів у кожного з них і відсутність можливостей щодо їхньої реалізації.

4. Конфліктна ситуація – це:

- а) випадкові зіткнення інтересів суб'єктів соціальної взаємодії;
- б) накопичені суперечності, пов'язані з діяльністю суб'єктів соціальної взаємодії, які створюють ґрунт для протиборства між ними;
- в) процес протиборства між суб'єктами соціальної взаємодії, спрямований на з'ясування стосунків;
- г) причина конфлікту;
- д) етап розвитку конфлікту.

5. Причина конфлікту – це:

- а) протилежні мотиви суб'єктів соціальної взаємодії;
- б) збіг обставин, які проявляють конфлікт;
- в) явища, події, факти, ситуації, що передують конфлікту й за певних умов діяльності суб'єктів соціальної взаємодії призводять до нього;
- г) накопичені суперечності, пов'язані з діяльністю суб'єктів соціальної взаємодії, які створюють ґрунт для реального протиборства між ними;
- д) те, через що виникає конфлікт.

6. Те, через що виникає конфлікт, – це:

- а) мотиви конфлікту;
- б) позиції конфлікуючих сторін;
- в) предмет конфлікту;
- г) сторони конфлікту;
- д) образ конфліктної ситуації.

7. Образ конфліктної ситуації – це:

- а) те, через що виникає конфлікт;
- б) суб'єктивне відображення у свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії предмета конфлікту;
- в) внутрішні спонукальні сили, що підштовхують суб'єкт соціальної взаємодії до конфлікту;
- г) те, про що заявляють одне одному конфлікуючі сторони;
- д) суб'єктивне відображення у свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії цілей конфлікту.

8. Інцидент – це:

- а) збіг обставин, що є приводом для конфлікту;
- б) справжня причина конфлікту;
- в) накопичені суперечності, пов'язані з діяльністю суб'єктів соціальної взаємодії, які створюють ґрунт для реального протиборства між ними;
- г) те, через що виникає конфлікт;
- д) необхідна умова конфлікту.

9. Сторони конфлікту – це:

- а) суб'єкти соціальної взаємодії, які перебувають у стані конфлікту або підтримують (явно або неявно) конфлікуючих;
- б) тільки суб'єкти соціальної взаємодії, що перебувають у стані конфлікту;

- в) конкретні особи, які перебувають у стані конфлікту;
- г) суб'єкти соціальної взаємодії, які перебувають у стані конфлікту й посередник (медіатор);
- д) конфліктуючі сторони в переговорному процесі вирішення конфлікту.

10. До якого виду належить конфлікт, який характеризується тим, що в ньому стикаються дві особистості? В основі такого конфлікту лежать об'єктивні протиріччя, і він сприяє розвитку відповідної соціальної системи:

- а) міжособистісний, бурхливий і швидкоплинний;
- б) міжособистісний, конструктивний;
- в) міжособистісний, економічний;
- г) гострий і тривалий;
- д) деструктивний?

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Базові

1. Асмолов А. Г. Психология личности : учебник / А. Г. Асмолов. – М. : Издательство МГУ, 1990. – 367 с.
2. Асмолов А. Г. Психология личности : Принципы общепсихологического анализа : учебник / А. Г. Асмолов. – М. : Смысл, 2001. – 426 с.
3. Варій М. Й. Загальна психологія : підручник / М. Й. Варій. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 1007 с.
4. Донцов А. И. Психология коллектива : методологические проблемы исследования / А. И. Донцов. – М. : Издательство МГУ, 1984. – 206 с.
5. Дружинин В. Н. Психология : учебник для гуманитарных вузов / В. Н. Дружинин. – СПб : Питер, 2009. – 656 с.
6. Загальна психологія : практикум : навч. посібник / [В. В. Волошина, Л. В. Долинська, С. О. Ставицька та ін.]. – Київ : Каравела, 2005. – 280 с.
7. Загальна психологія : підручник / [О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін.]. – Київ : Каравела, 2017. – 464 с.
8. Загальна психологія : хрестоматія : навч. посібник / [О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін.]. – Київ : Каравела, 2012. – 640 с.
9. Зелінська Т. М. Практикум із загальної психології : навч. посібник / Т. М. Зелінська, І. М. Михайлова. – Київ : Каравела, 2010. – 272 с.
10. Киричук О. В. Основи психології : підручник / О. В. Киричук, В. А. Романець, В. О. Татенко ; за заг. ред. О. В. Киричука, В. А. Роменця. – Київ : Либідь, 2002. – 632 с.
11. Личко А. Е. Психопатии и акцентуации характеров у подростков / А. Е. Личко. – СПб : Медицина, 1983. – 259 с.
12. Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. посібник / С. Д. Максименко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
13. Мерлин В. С. Структура личности. Характер, способности, самосознание / В. С. Мерлин. – Пермь : Пермский Государственный педагогический институт, 1990. – 110 с.
14. М'ясоїд П. А. Загальна психологія : навч. посібник / П. А. М'ясоїд. – Київ : Вища школа, 2004. – 487 с.
15. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношений / Н. Н. Обозов. – Київ : Либідь, 1990. – 191 с.
16. Практикум з психології: психодіагностичні методики для самопізнання / упорядник І. М. Періг. – Тернопіль : СМП «Тайп», 2017. – 116 с.
17. Практикум із загальної психології : робочий зошит : метод. рекомендації до лаб. занять з курсу «Практикум із загальної психології» / [Н. Ф. Портницька, І. А. Гречуха, А. І. Литвинчук та ін.] ; за ред. Н. Ф. Портницької. – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2016. – 270 с.

18. Приходько Ю. О. Психологічний словник-довідник : навч. посібник / Ю. О. Приходько, В. І. Юрченко. – Київ : Каравела, 2012. – 328 с.
19. Рогов Е. И. Психология для студентов вузов : учебн. пособие / Е. И. Рогов. – М. : ИКЦ «МарТ» ; Ростов н/Д : Изд. центр «МарТ», 2005. – 560 с.
20. Савчин М. В. Загальна психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. В. Савчин. – Київ : Академвидав, 2011. – 464 с.
21. Столяренко Л. Д. Психология : учебник для вузов / Л. Д. Столяренко. – СПб : Питер, 2010. – 592 с.
22. Цимбалюк І. М. Загальна психологія : модульно-рейтинговий курс для студентів вузів : навч. посібник / І. М. Цимбалюк, О. Ю. Яницька. – Київ : Професіонал, 2004. – 303 с.

Додаткові

1. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы / В. С. Агеев. – М. : МГУ, 1990. – 240 с.
2. Ананьев Б. Г. Проблема формирования характера / Б. Г. Ананьев. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 56 с.
3. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
4. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры: психология человеческих взаимоотношений / Э. Берн. – СПб : Лениздат, 1992. – 400 с.
5. Беседин А. Н. Общение и конфликт в управленческой деятельности : монография / А. Н. Беседин. – Харьков : ХНАДУ, 2010. – 511 с.
6. Вольнова Л. М. Загальна психологія : метод. рекомендації для самост. та індивідуальної роботи / Л. М. Вольнова. – Київ : НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2013. – 68 с.
7. Гамезо М. В. Атлас по психологии : информ.-метод. пособие / М. В. Гамезо, И. А. Домашенко. – М. : Педагогическое общество России, 2004. – 276 с.
8. Головаха Е. И. Психология человеческого взаимопонимания / Е. И. Головаха, Н. В. Панина. – Киев : Политиздат Украины, 1989. – 189 с.
9. Гришина Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – СПб : Питер, 2009. – 544 с.
10. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – СПб : Питер, 2009. – 384 с.
11. Засади когнітивної психології спілкування : монографія / [В. П. Казміренко, В. М. Духневич, О. Ю. Осадько та ін.] ; за наук. ред. В. П. Казміренка ; Національна академія педагогічних наук України. – Інститут соціальної та політичної психології. – Кіровоград : Імекс – ЛТД, 2013. – 390 с.
12. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – Київ : Наукова думка, 1989. – 219 с.
13. Клейман П. Психологія 101 : факти, теорія, статистика, тести й таке інше / П. Клейман. – Харків : Глобус, 2017. – 240 с.

14. Козырев Г. И. Основы конфликтологии : учебник / Г. И. Козырев. – М. : Форум : ИНФРА-М, 2010. – 240 с.
15. Кудерская Т. В. Практикум по курсу «Психология» : учебн. пособие [Электронный ресурс] / Т. В. Кудерская, Ю. Н. Яцишина. – Краматорськ : ДГМА, 2009. – 84 с. – Режим доступа : <http://www.dgma.donetsk.ua/metod/ugo/psih/do/p.pdf>
16. Курбатов В. И. Конфликтология / В. И. Курбатов. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 444 с.
17. Мостова Т. Типи темпераментів. Чому їх треба знати?.. / Т. Мостова // Дивослово. – 1999. – № 3. – С. 45–48.
18. Рувинский Л. И. Как воспитать волю и характер : книга для учащихся / Л. И. Рувинский, С. И. Хохлов. – Москва : Просвещение, 1986. – 144 с.
19. Литвак М. Е. Психологическое айкидо / М. Е. Литвак. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 218 с.
20. Методичні рекомендації для організації самостійної роботи студентів з дисципліни «Практикум із загальної психології» : для студ. 2 і 3 курсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ruh.znaimo.com.ua/index-20011.html>
21. Пиз А. Язык жестов. Что могут рассказать о характере и мыслях человека его жесты : увлекательное пособие для деловых людей / А. Пиз. – Воронеж : НПДО Модек, 1992. – 218 с.
22. Попович І. С. Психологічні виміри соціальних очікувань особистості : монографія / І. С. Попович. – Херсон, ПАТ «ХМД», 2017. – 504 с.
23. Практикум з курсу «Основи загальної психології» [Електронний ресурс]. – Київ – Львів – Харків. – 97 с. – Режим доступу : http://www.umsa.edu.ua/lecture/psychiatry/kaf_psychiatry_praktikum.pdf
24. Психологія та педагогіка : збірник міні-кейсів (задачі та практичні ситуації) : навч. посібник / за заг. ред. Л. А. Колесніченко . – Київ : КНЕУ, 2008. – 380 с.
25. Тестовые задания по общей психологии : учебно-методич. пособие для студентов непсихологич. фак. ун-та [Электронный ресурс] / Г. И. Кислова ; М-во образования Рос. Федерации, ДГУ. – Махачкала : ИПЦ ДГУ, 2004. – 26 с. – Режим доступа : <http://oobelor.narod.ru/dokument/2011/psihologiya.pdf>
26. Шейнов В. П. Управление конфликтами: теория и практика / В. П. Шейнов. – Минск : Харвест, 2010. – 912 с.
27. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор / Э. Шостром, пер. с англ. А. Малышевой. – Минск : Полифакт, 1992. – 128 с.

Навчальне видання

РЕЗВАН Оксана Олексіївна,
МОРГУНОВА Надія Сергіївна,
КІР'ЯНОВА Олена Василівна

ПРАКТИКУМ ІЗ ПСИХОЛОГІЇ
НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Відповідальний за випуск *О. О. Жигло*

Редактор *В. І. Шалда*

Комп'ютерне верстання *О. В. Кір'янова*

Підп. до друку 23.03.2019. Формат 60 × 84/16.
Друк на ризографі. Ум. друк. арк. 7,6.
Тираж 60 пр. Зам. №

Видавець і виготовлювач:
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 5328 від 11.04.2017.