

Грубі Т.В.

ПРАКТИКУМ З СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ



Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка
Факультет психології

Кафедра психології освіти

Грубі Т.В.

ПРАКТИКУМ
З СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*для студентів педагогічних спеціальностей, які
здобувають освітньо-кваліфікаційний рівень «Бакалавр»*

Кам'янець-Подільський

2011

УДК 316.6 (075.8)

ВВК 88.5я73

Г90

Рецензенти:

- Карамушка Л.М., член-кореспондент НАПН України, доктор психологічних наук, професор, завідувач лабораторії організаційної психології Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України
- Бондарчук О.І., доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри психології управління ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» НАПН України;
- Гудима О.В., кандидат психологічних наук, доцент кафедри загальної та практичної психології Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Друкується за ухвалою Вченої ради

Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка
(протокол № 9 від 28 вересня 2011)

Грубі Т.В.

Практикум з соціальної психології: навчальний посібник. – Кам'янець-Подільський, 2011. – 170 с.

У запропонованому посібнику подано розробки практичних занять, що включають план проведення заняття та методичне забезпечення до нього, що дозволяє закріпити теоретичні знання та засвоїти практичні прийоми діагностування психологічних особливостей особистості.

Посібник призначено для викладачів вищої школи та студентів вищих навчальних закладів педагогічних спеціальностей, які вивчають психологію. Посібник може бути корисним також шкільним педагогам та психологам, практичним психологам, , всім, хто цікавиться психологією.

ЗМІСТ

Передмова.....	5
Тематичний план курсу «Соціальна психологія».....	6
Тема 1. Соціальна психологія як наука.....	7
Тема 2. Спілкування та спільна діяльність як поняття соціальної психології.....	22
Тема 3. Поняття про соціальну групу.....	54
Тема 4. Особистість у групі.....	69
Тема 5. Соціально-психологічні явища в малих групах.....	86
Тема 6. Соціалізація особистості.....	114
Тема 7. Соціальна психологія шкільної освітньої системи.....	128
Тема 8. Соціальна психологія сімейних відносин.....	141
Теми для написання рефератів.....	167
Список рекомендованої літератури.....	168

ПЕРЕДМОВА

Запропонований навчальний посібник виступає засобом організації різних форм і методів навчальної роботи студентів з психології, орієнтує їх на самостійну творчу навчальну діяльність, оволодіння навичками та вміннями аналізувати, працювати з різноманітними методиками дослідження.

Зміст навчального посібника присвячений практичним заняттям з соціальної психології, що стають заключним етапом вивчення курсу «Психології» студентами вищих навчальних закладів педагогічних спеціальностей.

Метою курсу «Соціальна психологія» є засвоєння студентами соціально-психологічних знань, озброєння навичками соціально-психологічного дослідження на вміннями самостійного використання його результатів для оптимізації навчально-виховного процесу в школі. Практичні заняття соціальної психології надають широкі можливості для успішного вирішення завдання психологічної освіти студентів, вони сприяють знайомству з різноманітними методами отримання психологічної інформації, виробленню вміння спостерігати та аналізувати в психологічному аспекті власну поведінку та поведінку інших людей, вдосконаленню професійно важливих якостей внаслідок розвитку рефлексивних здібностей. Запропонований навчальний матеріал допоможе розширенню та поглибленню психологічних знань студентів.

Посібник складено відповідно до навчальної програми курсу «Психологія», адресовано студентам вищих навчальних закладів педагогічних спеціальностей, може використовуватися шкільними педагогами, практичними психологами, викладачами вищої школи, тощо.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН КУРСУ
«СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»

№	ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ	Кількість годин на:			Індивід. робота студентів
		Лекції	Практ	Сам.роб	
1	Соціальна психологія як наука	2	2	3	Дослідницьке завдання на вивчення взаємовідносин у класному колективі
2	Спілкування та спільна діяльність як поняття соціальної психології	2	2	3	
3	Поняття про соціальну групу	2	2	3	
4	Особистість у групі	2	2	3	
5	Соціально-психологічні явища в малих групах	2	2	3	
6	Соціалізація особистості	2	2	3	
7	Соціальна психологія шкільної освітньої системи	2	2	3	
8	Соціальна психологія сімейних відносин.	2	2	3	
	Форма контролю - атестація				
	Разом — 56 години	16	16	24	

ТЕМА 1. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА

Мета: закріпити теоретичні знання з теми; сприяти ефективному розкриттю студентами питань щодо тенденції розвитку соціально-психологічних ідей; створити умови для виявлення знань студентами особливостей соціальної психології в Україні та закордоном; розвивати мислення студентів шляхом навчання їх робити порівняльний аналіз основних напрямків зарубіжної соціальної психології; розглянути особливості загально-психологічних методів у соціальній психології; вміти використовувати отримані знання в майбутній професійній діяльності.

План

1. Місце соціальної психології в системі наукового знання.
2. Предмет, основні задачі, структура та функції соціальної психології.
3. Основні поняття соціальної психології: особистість, спілкування, спільна діяльність, соціалізація, група (мала та велика), взаємостосунки в групах. колектив, конфлікт, тощо.
4. Історія виникнення та формування соціальної психології. Загальна характеристика основних етапів соціальної психології.
5. Сучасний стан розвитку соціальної психології в Україні та закордоном.
6. Загальна характеристика прикладної соціальної психології.
7. Загальна характеристика методів соціальної психології.

Питання на самостійне опрацювання

1. Історія виникнення та формування соціальної психології. Загальна характеристика основних етапів соціальної психології. Перші соціально-психологічні теорії (психологія мас, психологія народів, теорії інстинктів соціальної поведінки).
2. Сучасний стан розвитку соціальної психології в Україні та закордоном.
3. Загальна характеристика прикладної соціальної психології.
4. Поняття методології, рівні методології. Проблеми надійності соціально-психологічної інформації.
5. Виконання соціально-психологічних досліджень в школі.

Основні поняття: соціальна психологія, політична психологія, етнопсихологія; психологія управління, конфліктологія, особистість, група (мала та велика), колектив, лідер, керівник, конфлікт, соціалізація, соціальна установка, спілкування, сім'я, спільна діяльність, експеримент, спостереження, опитування, тестування, інтерв'ю, бесіда, анкетування, соціометрія, референтометрія.

Обладнання: структурно-логічні схеми, таблиці, портрети вчених, тексти методик, бланки методик «Соціометрія».

Попередня підготовка

Завдання 1: Виписати з наукових джерел в психологічний словник визначення основних понять:

Соціальна психологія; предмет соціальної психології; соціально-психологічне відображення; соціальна психіка; концепція «психологія народів»; концепція «психологія мас»; теорія інстинктів поведінки; класична теорія організації та управління; неокласична теорія організації (теорія людських відносин); соціальна фасилітація; соціальна інгібіція; психоаналітична теорія; когнітивна теорія; біхевіористська теорія; гуманістична теорія.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 2. Групове обговорення актуальних проблем, які стоять перед сучасною соціальною психологією. Обґрунтувати виділення соціальної психології у самостійну галузь психологічної науки.

Завдання 3. Аргументування необхідності знань з соціальної психології для працівника (вчителя, викладача, тощо) закладу освіти.

Завдання 4. Інтерв'ю на тему: „Чому ви обрали професію вчителя/педагога?“

Завдання 5. Творче завдання. Скласти структурно-логічну схему за темою „Методи соціальної психології“

Завдання 6. Проведення діагностичних методик: «Соціометрія» (за Дж. Морено)

Запитання для контролю знань студентів:

1. Охарактеризуйте місце соціальної психології в системі наукового знання.
2. У чому виявляється зв'язок соціальної психології з іншими психологічними науками?
3. Проаналізуйте зв'язок соціальної психології з соціологією, педагогікою, історією, економікою, з теорією держави і права.
4. Які уявлення склалися у сучасній соціальній психології про її предмет?
5. Які задачі соціальної психології Ви знаєте?
6. Розкрийте зміст основних категорій соціальної психології.
7. Які основні функції та завдання соціальної психології?
8. У чому полягають основні особливості концепції “психологія мас”?
9. Чи згодні ви з твердженням про те, що концепція “психологія народів” більше тяжіла до етнопсихології, ніж до соціальної психології?
10. Яким є вплив теорії інстинктів соціальної поведінки на становлення соціальної психології як самостійної галузі знання?
11. Проаналізуйте передумови виникнення соціальної психології як самостійної науки.
12. Назвіть та охарактеризуйте основні етапи становлення та розвитку зарубіжної соціальної психології.
13. Вкажіть на особливості історії української соціальної психології.
14. Зробіть порівняльний аналіз основних напрямків зарубіжної соціальної психології.
15. На розв'язання яких проблем спрямований метод соціометрії?
16. Визначте особливості й види соціально-психологічних досліджень
17. Розкрийте зміст методу спостереження
18. Охарактеризуйте сутність методу експерименту в соціальній психології.
19. Проаналізуйте сутність тестування як методу соціально-психологічної діагностики.
20. Обґрунтуйте основні положення методу соціометрії.
21. Що таке референтометрія? Чим цей метод відрізняється від соціометрії?
22. У чому полягає специфіка методів соціальної психології?

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Соціальна психологія: 1) галузь психології, яка вивчає факти, закономірності і механізми поведінки, діяльності і спілкування індивіда, що обумовлює його входження в соціальні спільності, а також психологічні характеристики цих спільностей; 2) наука про закономірності становлення соціально-психологічної реальності, її структуру, механізми розвитку та функціонування (М.Н.Корнєв, А.Б.Коваленко); 3) наука про взаємозв'язок соціального і психічного, їх взаємодію, взаємозалежність, взаємовпливи на рівні окремої людини, спільності; про соціально-психологічні явища, які виникають у процесі соціальної взаємодії і характеризують індивіда і групу.

Предмет соціальної психології: 1) вивчення закономірностей і механізмів виникнення, функціонування і вияву реальності, яка формується у процесі суб'єктивного відображення людиною об'єктивних соціальних відносин і соціальних спільностей; 2) є психічне як суб'єктивне відображення об'єктивного, соціального і одночасно як ціннісне відношення до нього, як регулятор соціального прогресу, соціальної системи (М.Н.Корнєв, А.Б.Коваленко).

Структура соціальної психології:

- 1) соціальна психологія особистості;
- 2) соціальна психологія спільностей та міжособистісних відносин;
- 3) соціальна психологія спілкування та взаємодії індивідів у спільній діяльності.

Метод (в стародавньому світі як синонім “учіння”) - являє собою систему пізнавальних та перетворюючих засобів, прийомів, принципів та підходів, які може застосувати конкретна наука для пізнання свого предмета.

Спостереження — пасивний метод наукового дослідження, при якому дослідник, тобто спостерігач не впливає на розвиток подій.

Методи спостереження:

- Польове (у реальних умовах) і лабораторне (у штучно створених умовах).
- Пряме (безпосередньо під час подій, що відбуваються) і непряме (за

результатами подій, що відбулися).

- Відкрите й приховане.
- Структуроване (за чітко визначеною схемою) і неструктуроване (без чіткого плану).
- Людське (спостерігач — людина) і механічне (за допомогою електронних чи механічних пристроїв).

Експеримент - форма пізнання об'єктивної дійсності, один з основних методів наукового дослідження, в якому вивчення явищ відбувається в доцільно вибраних або штучно створених умовах, що забезпечують появу тих процесів, спостереження яких необхідне для встановлення закономірних зв'язків між явищами. Залежно від характеру та умов експериментальної ситуації розрізняють два головні різновиди експерименту: лабораторний і природний.

Природний експеримент проводиться не в лабораторії, а в звичайних життєвих умовах; при цьому експериментальному впливу піддаються умови, в яких протікає діяльність, що вивчається, сама ж діяльність піддослідного спостерігається в її природному виявленні. Природний експеримент поєднує в собі позитивні якості спостереження і лабораторного експерименту, однак порівняно з лабораторним є менш точним і в багатьох випадках має доповнюватися ним.

Лабораторний експеримент – це дослідження, проведене у штучно створених умовах (у лабораторії). На відміну від природного експерименту він передбачає організацію досить незвичної для піддослідних ситуації. В умовах лабораторного експерименту піддослідний знає, що його вивчають, але, як правило, не має інформації про характер завдань, які розв'язує дослідник в експерименті.

Опитування – метод збору первинної інформації, який ґрунтується на безпосередній – бесіда, інтерв'ю чи опосередкованій – анкета соціально-педагогічній взаємодії дослідника та респондента. Залежно від особливостей процедури проведення розрізняють такі різновиди опитування: групове та індивідуальне; очне та заочне; усне та письмове. Серед усних методів

опитування найбільш вживаними є бесіда та інтерв'ю.

Бесіда – це метод одержання інформації за допомогою вербальної комунікації у ході вільного діалогу між дослідником та піддослідним на певну тему. Бесіда не обмежена в часі і, крім того, існує двобічний зв'язок між дослідником і респондентом.

Інтерв'ю – це метод одержання необхідної інформації шляхом безпосередньої цілеспрямованої бесіди інтерв'юера з респондентом. У разі проведення інтерв'ю двобічний зв'язок обмежений, інтерв'юер лише фіксує відповіді респондента, зберігаючи нейтральну позицію.

Анкетування - метод письмового опитування, яке здійснюється за допомогою структурно організованих запитань. При цьому дослідник має змогу одночасно опитати будь-яку кількість осіб. Інша його перевага полягає у порівняно легкій статистичній обробці зібраного матеріалу. Залежно від розв'язаних завдань запитання в анкеті можуть бути відкриті і закриті.

Закриті запитання передбачають перелік можливих варіантів відповідей або дихотомічна форма відповідей (так, ні).

Відкриті запитання передбачають, що відповіді даватимуться респондентом у вільній формі.

Тестування – метод психологічної діагностики, провідним організаційним моментом якого є застосування стандартизованих запитань та задач (тести), що мають певну шкалу значень. Метод використовується для стандартизованого вимірювання індивідуальних відмінностей особистості.

Метод вивчення документів – використовується здебільшого як додатковий метод, за його допомогою можливий аналіз продуктів людської діяльності. Застосовується переважно на ранніх етапах дослідження, коли необхідне попереднє ознайомлення з об'єктом дослідження, або на заключному етапі – для повнішої та об'єктивнішої інтерпретації результатів.

Соціометрія – це соціально-педагогічний метод, який використовується для оцінки міжособистісних емоційних зв'язків у групі. Метод відтворює методологію соціометричних досліджень і включає цикл вимірюваних процедур та математичних методів обробки первинної інформації, отриманої в

результаті здійсненої процедури. Соціометрія спрямована на вивчення соціальних ролей у малих групах та на вимірювання структури взаємовідносин у групі в цілому.

Соціограма – графічне вираження математичної обробки результатів, отриманих за допомогою соціометричного тесту. Соціограма наочно показує складне сплетіння взаємних симпатій та антипатій, також дає змогу представити структуру відносини в групі, зробити припущення про стилі лідерства, міру організованості групи в цілому.

Референтометрія – один із соціометричних методів, спрямований на виявлення референтності членів групи для кожного індивіда, який входить у цю групу. Даний метод дає змогу виявити мотиви міжособистісних відносин та вибору, переваг у групі.

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; діагностувати в міжособистісні стосунки в групі за допомогою методики Q-сортування (В. Стефансона); розглянути на прикладі заданої групи міжособистісних стосунків за допомогою соціометрії

Діагностика міжособистісних стосунків в групі за допомогою методики Q-сортування (В. Стефансона)

Методика дозволяє визначити шість основних тенденцій поведінки людини в реальній групі: залежність (виявляється у внутрішньому прагненні індивіда до прийняття групових стандартів і цінностей), незалежність, комунікабельність (свідчить про контактність, прагнення до емоційних проявів в спілкуванні як в групі, так і за її межами), некомунікабельність, прийняття "боротьби (виступає як активне прагнення особистості брати участь в житті групи, добиватися високого статусу в системі міжособистісних відносин), уникнення «боротьби» (демонструє прагнення уникати взаємодії, зберігати нейтралітет в групових конфліктах, схильність до компромісів).

Інструкція: Вам пропонується набір 60 тверджень, що стосуються поведінки людини в групі Прочитайте послідовно кожне твердження і оцініть "так" ті, які відповідають вашим уявленням про себе, або "ні" — якщо воно не відповідає йому У виняткових випадках дозволяється використовувати оцінку "сумніваюсь ". Відповіді зафіксувати на бланку для відповідей.

Опитувальник

1. Я критичний стосовно товаришів.
2. У мене виникає тривога, коли в групі починається конфлікт.
3. Я схильний слідувати порадам лідера.
4. Я не схильний до надто близьких стосунків з товаришами.
5. Мені подобається дружність у групі.
6. Я схильний заперечувати лідеру.
7. Відчуваю симпатію до одного-двох членів групи.
8. Уникаю зустрічей і зборів у групі.
9. Мені подобається схвалення лідера.
10. Я незалежний у судженнях і манері поведінки.
11. Я готовий прийняти будь-який бік у суперечці.
12. Я схильний управляти товаришами.
13. Радий спілкуванню з одним-двома друзями.
14. При проявах ворожості з боку інших членів групи я зовні спокійний
15. Я схильний підтримувати настрій своєї групи.
16. Не надаю значення особистим якостям членів групи.
17. Я схильний відволікати групу від її цілей.
18. Відчуваю задоволення, протиставляючи себе лідеру.
19. Бажав би зблизитися з деякими членами групи.
20. Надаю перевагу нейтральності у суперечці.
21. Мені подобається, коли лідер активний і добре управляє.
22. Надаю перевагу холоднокровному обговоренню розбіжностей.
23. Я недостатньо стриманий у вираженні почуттів.
24. Прагну згуртувати навколо себе однодумців.
25. Незадоволений надто формальними (діловими) стосунками.

26. Коли мене звинувачують я гублюся і мовчу.
27. Вважаю за потрібне погоджуватися з основними напрямками в групі.
28. Я прив'язаний до групи як цілого більше, ніж до окремих її членів.
29. Я схильний затягувати та загострювати суперечку.
30. Прагну бути в центрі уваги.
31. Я бажав би бути членом вужчої групи.
32. Я схильний до компромісів.
33. Відчуваю неспокій, коли лідер діє всупереч моїм очікуванням.
34. Хворобливо ставлюся до зауважень товаришів.
35. Можу бути підступним і улесливим.
36. Я схильний приймати на себе керівництво групою.
37. Я щирий у групі.
38. У мене виникає нервове хвилювання під час групових суперечок.
39. Очікую, що лідер братиме на себе відповідальність за планування робіт.
40. Я не схильний відповідати на прояви дружелюбності.
41. Я схильний ображатися на товаришів.
42. Я намагаюся вести інших проти лідера.
43. Легко знаходжу знайомства за межами групи.
44. Намагаюся уникати втягнення в суперечку.
45. Легко погоджуюся з пропозиціями інших членів групи.
46. Чиню опір утворенню угруповань у групі.
47. Коли роздратований, я іронічний і глузливий.
48. У мене виникає неприязнь до тих, хто намагається виділитися.
49. Надаю перевагу меншій, але інтимнішій групі.
50. Намагаюся не виявляти свої істинні почуття.
51. Приймаю бік лідера у групових суперечках.
52. Я ініціативний у встановленні контактів у спілкуванні.
53. Уникаю критикувати товаришів.
54. Надаю перевагу зверненню до лідера частіше, ніж до інших.
55. Мені не подобається, що стосунки в групі надто фамільярні.
56. Люблю спричиняти суперечки.

57. Прагну мати або утримувати високе положення у групі.

58. Я схильний втручатися у контакти знайомих і руйнувати їх.

59. Я схильний до сварок, задиркуватий.

60. Я схильний виражати незадоволення лідером.

Бланк для відповідей

№ питання	Так	Ні	Сумніваюсь	№ питання	Так	Ні	Сумніваюсь	№ питання	Так	Ні	Сумніваюсь
1.				21.				41.			
2.				22.				42.			
3.				23.				43.			
4.				24.				44.			
5.				25.				45.			
6.				26.				46.			
7.				27.				47.			
8.				28.				48.			
9.				29.				49.			
10.				30.				50.			
11.				31.				51.			
12.				32.				52.			
13.				33.				53.			
14.				34.				54.			
15.				35.				55.			
16.				36.				56.			
17.				37.				57.			
18.				38.				58.			
19.				39.				59.			
20.				40.				60.			

Обробка та інтерпретація результатів.

Відповіді досліджуваного, відповідно до ключа, розподіляються за шістьома тенденціями.

Ключ:

- 1) залежність — 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 54.
- 2) незалежність — 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 57, 60.
- 3) комунікабельність — 5, 7, 13, 19, 25, 31, 37, 43, 49, 52.
- 4) некомунікабельність — 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 46, 55, 58.
- 5) прийняття «боротьби» — 1, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 47, 56, 59.
- 6) уникнення «боротьби» — 2, 8, 14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 53.

Підраховується частота прояву кожної тенденції. При цьому кількість відповідей «так» за однією тенденцією додається до кількості відповідей «ні» за полярною тенденцією в парі. Наприклад, кількість позитивних відповідей за шкалою «залежність» додається до кількості негативних відповідей за шкалою «незалежність». Якщо одержана сума наближається до 20, то можна говорити про перевагу тієї чи іншої стійкої тенденції, притаманної індивіду, яка виявляється не тільки в певній групі, а й за її межами.

У разі, коли кількість відповідей «так» однієї тенденції дорівнює кількості позитивних відповідей за протилежною тенденцією (наприклад, залежність-незалежність), то такий стан може свідчити про наявність внутрішнього конфлікту особистості, яка перебуває під владою однаково виражених протилежних тенденцій.

Три-чотири відповіді "сумніваюсь" за окремими тенденціями розглядаються як ознака нерішучості, ухиляння, сором'язливості, але також можуть свідчити про певну вибірковість у поведінці, тактичну гнучкість, тобто стеничність. Краще розглядати такі характеристики в сукупності з іншими параметрами.

Соціометричний метод

(Вивчення міжособистісних стосунків у групі)

Членам групи пропонується відповісти на запитання, які дають змогу виявити їх симпатії і антипатії один до одного, до лідерів, членів групи, яких група не приймає. Дослідник зачитує два запитання: а) і б) і дає піддослідним таку інструкцію: «Напишіть на папірцях під цифрою 1 прізвище члена групи, якого Ви вибрали б у першу чергу, під цифрою 2 — кого б Ви вибрали, якби не було першого, під цифрою 3 - кого б Ви вибрали, якби не було першого і другого». Потім дослідник зачитує запитання про особисті стосунки і так само проводить інструктаж.

З метою підтвердження вірогідності відповідей дослідження може проводитися в групі кілька разів. Для повторного дослідження беруться інші запитання.

Запитання для вивчення ділових стосунків

1. а) кого зі своїх товаришів із групи Ви попросили б у разі необхідності надати допомогу в підготовці до занять (в першу, другу, третю чергу)?
б) кого зі своїх товаришів із групи Ви не хотіли б просити у разі необхідності надавати Вам допомогу у підготовці до занять?
2. а) з ким Ви поїхали б у тривале службове відрядження?
б) кого з членів своєї групи Ви не взяли б у службове відрядження?
3. а) хто з членів групи краще виконає обов'язки старости?
б) кому з членів групи найважче буде виконувати обов'язки старости?

Запитання для вивчення особистих стосунків

1. а) до кого в своїй групі Ви звернулися б за порадою у важкій життєвій ситуації?
б) з ким із групи Вам не хотілося б ні про що радитися?
2. а) якби всі члени Вашої групи жили в гуртожитку, з ким із них Вам хотілося б поселитися в одній кімнаті?
б) якби всю Вашу групу переформували, кого з її членів Ви не хотіли б залишити в своїй групі?
- 3 а) кого з групи Ви запросили б на день народження?

б) кого з групи Ви не хотіли б бачити на своєму дні народження?

Для обробки одержаних даних існує два графічних способи, що доповнюють один одного:

- 1) таблиці результатів;
- 2) соціограми.

Таблиці результатів заповнюються в першу чергу, окремо за діловими і особистими стосунками.

По вертикалі записуються за номерами прізвища всіх членів групи, яка вивчається; по горизонталі — тільки їх номер. На відповідних перетинах цифрами +1, +2, +3 позначають тих, кого вибрав кожен дослідний в першу, другу, третю чергу, цифрами -1, -2, -3 — тих, кого піддослідний не обирає в першу, другу і третю чергу.

Взаємний позитивний або негативний вибір обводиться в таблиці кружечком (незалежно від черговості вибору). Після того, як позитивний й негативні вибори будуть занесені до таблиці, треба підрахувати по вертикалі алгебраїчну суму всіх одержаних кожним членом групи виборів (сума виборів). Потім треба підрахувати суму балів для кожного члена групи, враховуючи при цьому, що вибір у першу чергу дорівнює балам +3 балам (-3), у другу — +2(-2), в третю +1(-1). Після цього підраховується загальна алгебраїчна сума, яка і визначає статус у групі.

$$\text{Згуртованість групи} = \Sigma r / 0,5 n(n-1)$$

де Σr — сума всіх взаємних виборів у групі;

n — кількість членів групи.

Згуртованість групи тим вища, чим ближче до одиниці коефіцієнт згуртованості.

Інтерпретація

На підставі даних соціометричного аналізу робляться висновки рівень згуртованості групи; наявність угруповань; їхні зв'язки з лідерами; про

взаємодію лідерів між собою; відповідність обраного актин групи реальному; наявність членів групи, яких група не приймає, ізольованих.

Таблиця результатів

№	Прізвище	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Адамено		+1			+2			+3		- 1
2	Бортникова	+1			+3	+2					
3	Василенко	- 1	+1		+2	+3					
4	Горелов		+2			+1				+3	
5	Данилова	+2	+1		+3			- 3			-2
6	Євфратов										
7	Козаченко	+1			+3						
8	Портнова	+1		+3	+2						
9	Щумська		+2			+1		+3			- 1
10	Яковлєв		+2	+1		+3				- 1	
	К-ть виборів										
	К-ть балів										
	Загальна сума										

Соціограма — це графічне зображення результатів, одержаних за допомогою соціометричної методики при дослідженні міжособистісних відносин. Вона дає наочне уявлення про внутрішньогрупову диференціацію членів малої соціальної групи за їх статусом (популярністю).

Одностороння стрілка - позитивний односторонній вибір

Двостороння стрілка - позитивний взаємний вибір

Одностороння пунктирна стрілка - негативний односторонній вибір

Двостороння пунктирна стрілка - негативний взаємний вибір

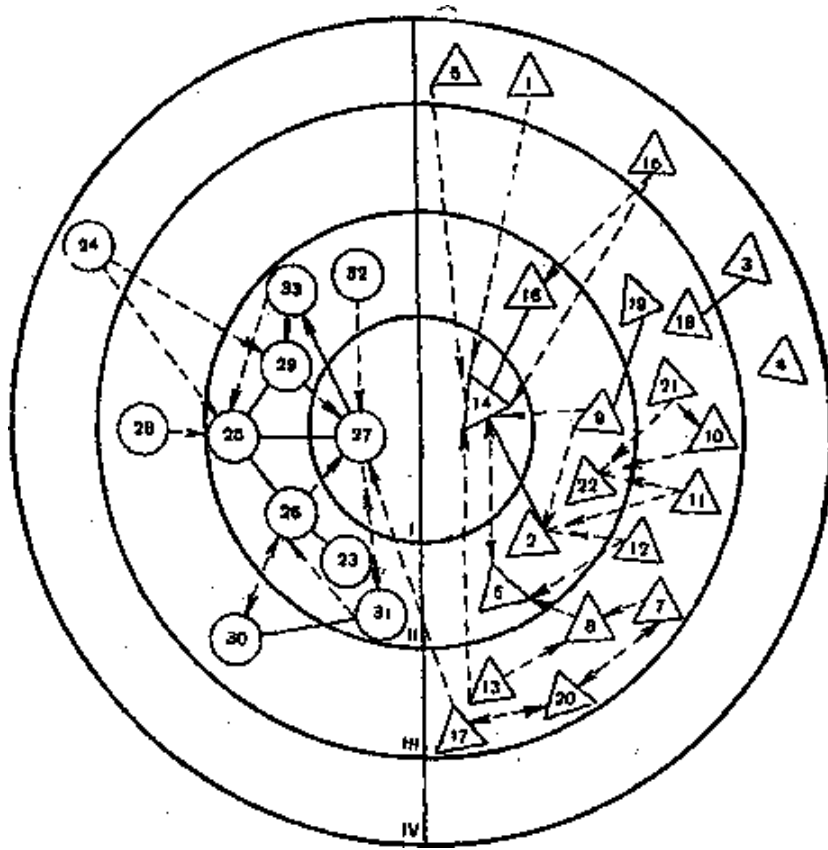


Рис. 1. Соціограма (карта групової диференціації шкільного класу)

ТЕМА 2. СПІЛКУВАННЯ ТА СПІЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПОНЯТТЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Мета: засвоєння студентами теоретичних знань про види, рівні, стилі, типи та бар'єри спілкування; сприяти ефективному розкриттю студентами суті спілкування як соціального феномену; створити умови для виявлення та розкриття студентами складових спілкування як обміну інформацією, комунікації та взаємодії, сприйняття людьми один одного; формувати практичні навички роботи під час тренінгових ігор та діагностичних методик; навчити використовувати теоретичні та практичні знання теми в життєвих ситуаціях.

План

1. Роль феномену спілкування в життєдіяльності людини.
2. Структура і функції спілкування. Види спілкування.
3. Рівні, стилі і типи спілкування. Стратегії та тактики спілкування.
4. Засоби спілкування. Техніка та прийоми спілкування.
5. Труднощі, бар'єри та деформації спілкування.
6. Поняття структури та форми спільної діяльності. Спільна діяльність дітей та підлітків.
7. Взаємодія як елементарна одиниця спільної діяльності. Види взаємодії.
8. Фактори ефективної спільної діяльності.

Питання на самостійне опрацювання

1. Роль феномену спілкування в життєдіяльності людини.
2. Види спілкування.
3. Стратегії та тактики спілкування.
4. Труднощі, бар'єри та деформації спілкування.

Основні поняття: комунікація, діяльність, спілкування, спільна діяльність, взаємодія, види взаємодії, види спілкування, соціальне спілкування, комунікація, взаємодія, інтеракція, міжособистісні стосунки,

Обладнання: структурно-логічні схеми, таблиці, бланки методик.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 1. Перевірка самостійної роботи студентів (перевірка конспектів).

Завдання 2. Опитування студентів для контролю знань.

Запитання для контролю знань студентів:

1. Дайте характеристику феномену спілкування в комунікативній культурі суспільства та що являє собою процес спілкування?
2. Що можна віднести до основних візуальних засобів спілкування?
3. Дайте характеристику феномену спілкування в сприйнятті людини людиною?
4. Що можна віднести до способів впливу в спілкуванні?
5. Розкрийте структуру та перелічіть функції спілкування?
6. Охарактеризуйте види спілкування, стратегії та тактики спілкування.
7. Перелічіть рівні, стилі й типи спілкування.
8. Які Ви знаєте засоби та форми спілкування?
9. Назвіть техніки та прийоми спілкування.
10. Які труднощі, бар'єри та деформації спілкування ви знаєте?
11. Охарактеризуйте соціокультурні та етнопсихологічні особливості спілкування.
12. Дайте характеристику морально-психологічного контексту спілкування.
13. Назвіть основні способи впливу спілкування на розвиток особистості.
14. Розкрийте проблеми спілкування, їх причини та шляхи усунення.
15. Проаналізуйте проблеми міжособистісного сприйняття в спілкуванні.
16. Що є об'єктом і предметом спілкування?
17. Охарактеризуйте вербальне і невербальне спілкування
18. Яка роль спілкування у вашій професійній діяльності?
19. Дайте визначення поняттю «спільна діяльність»
20. Розкрийте структуру спільної діяльності.
21. Охарактеризуйте форми спільної діяльності.

Завдання 3. Групове обговорення визначення відчуття сили мови.

Завдання 4. Тренувальні вправи на усвідомлення „сміслових“ жестів (Алан Піз).

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Комунікація (лат. *communico* — спілкуюсь із кимось) — спектр зв'язків та взаємодій, що передбачають безпосередні чи опосередковані контакти, реалізацію соціальних відносин, регуляцію соціального процесу, ціннісне ставлення до нього, обмін інформацією, співпереживання, взаєморозуміння, сприймання, відтворення, вплив групи на людину чи однієї людини на іншу.

Комунікативний потенціал особистості — притаманні особистості об'єктивні й суб'єктивні комунікативні можливості, які реалізуються як свідомо, так і стихійно і є внутрішнім резервом індивіда.

Діяльність — специфічний вид активності людини, спрямований на пізнання і творче перетворення навколишнього світу, в тому числі й самої себе, умов і засобів свого існування; цілеспрямований взаємовплив учасників взаємодії.

Спілкування — увесь спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які вступають особистості та групи.

Культура спілкування — сукупність знань і вмінь, способів і навичок комунікативної взаємодії, а також пов'язаних з нею загальних для конкретного суспільства і конкретних ситуацій етико-психологічних принципів і норм.

Культура мовлення — здатність індивіда використовувати оптимальні для конкретної ситуації мовні засоби, етичні норми.

Міжособистісне спілкування — процес предметної та інформаційної взаємодії між людьми, в якому формуються, конкретизуються, уточнюються і реалізуються їх міжособистісні відносини (взаємовплив, сприйняття одне одного тощо) та виявляються психологічні особливості комунікативного потенціалу кожного індивіда.

Функції (лат. *functio* — виконання, здійснення) **спілкування** —

зовнішній вияв властивостей спілкування, ролі і завдання, які воно виконує у процесі життєдіяльності індивіда в соціумі.

Функції спілкування

I. За Б. Ф. Ломовим

1. Інформаційно-комунікативна - сприймання, пізнання та передача інформації.
2. Регулятивно-комунікаційна - регуляція поведінки, діяльності, способи впливу.
3. Афективно-комунікативна - усе розмаїття проявів емоцій.

II. За Т.К. Чмут

1. Організація спільної діяльності.
2. Пізнання.
3. Міжособистісні взаємини.

III. За В. А. Семиченко

А. Спілкування, як головна умова виживання, навчання, виховання, розвитку особистості

Б. Функції, які забезпечують досягнення мети:

1. **Контактна** - встановлення комунікацій, як виявлення взаємної готовності прийняти та передати інформацію.
2. **Інформаційна** - обмін інформацією.
3. **Спонукальна** - стимул, спрямування активності на виконання певних дій.
4. **Координаційна** - взаємна орієнтація на узгодження дій для спільної діяльності.
5. **Розуміння** - адекватне сприйняття і розуміння стилю поведінки, взаєморозуміння.
6. **Амотивна** - цілеспрямований виклик необхідних емоцій, обмін емоціями, зміна у партнерів емоційних станів.
7. **Встановлення відносин** - усвідомлення та фіксація свого місця в системі.
8. **Здійснення впливу** - зміна стану, поведінки, ціннісно-мотиваційної сфери, особистісно-сміслових утворень, намірів, настанов, думок, рішень, потреб, дій, оцінок.

Стратегія (грец. *strategia*, від *stratos* — військо і *ago* — веду) **спілкування** — загальна схема дій учасників комунікативного процесу, загальний план досягнення мети, яку переслідують співрозмовники.

Тактика (грец. *taktika* — мистецтво командування військом) спілкування — система послідовних дій, яка сприяє реалізації обраної стратегії, досягненню

поставленої мети.

Стиль спілкування — система принципів, норм, методів, прийомів діяльності і поведінки індивіда. Індивідуальність людини у взаємодії з іншими реалізується і через стиль спілкування.

Вербальні засоби спілкування - усна і писемна мова, яка є основою культури народу, невичерпним океаном вселюдського досвіду. Мова як засіб спілкування пов'язує людину з сучасниками, минулими та прийдешніми поколіннями.

Невербальні засоби спілкування – система знаків, які відрізняються від мовних способами та формою їх виявлення. У процесі взаємодії вербальні й невербальні засоби можуть підсилювати або послаблювати дію один одного.

Невербальне (лат. *verbalis*, від *verbum* — слово) спілкування — вид спілкування, для якого характерне використання невербальної поведінки і невербальних комунікацій як головного засобу передавання інформації, організації взаємодії, формування образу, думки про партнера, здійснення впливу на іншу людину.

Невербальні комунікації — система символів, знаків, жестів, відчужених і незалежних від психологічних і соціально-психологічних властивостей людини, наділених чіткими значеннями, що використовуються для передавання повідомлення.

Невербальна поведінка — найрізноманітніші рухи (жести, експресія обличчя, пози, інтонаційно-ритмічні особливості голосу, дотик), які виражають психічні стани людини, її ставлення до партнера, до ситуації спілкування загалом.

Усамітнення — перебування у самотійності ізольовано, відокремлено, без спілкування з ким-небудь.

Взаємодія - процес безпосереднього або опосередкованого взаємовпливу суб'єктів під час їхньої спільної діяльності, який породжує причинну зумовленість або каузальну атрибуцію (*causa* - причина, *attributio* - наділяти, приписувати).

Каузальна атрибуція - своєрідна суб'єктивна інтерпретація та оцінка

людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного життєвого досвіду. Вона може стосуватися сприймання не тільки окремих людей, а й соціальних груп та самої себе. В експериментальних дослідженнях були виявлені такі особливості впливів каузальної атрибуції у спілкуванні:

- суб'єктивні чинники (інформаційні, мотиваційні);
- пояснення невдалих результатів діяльності зовнішніми чинниками, а успішних - внутрішніми;
- істотна відмінність між тлумаченням особою власних вчинків та поведінки інших людей.

Міжособистісне сприймання під час спілкування - взаємодія, сприймання (пізнання), обмін інформацією.

Сприймання партнерами один одного під час спілкування позначають терміном «соціальна перцепція» (від *perceptio* - сприймання, пізнавання), який вперше використав Дж. Браунер. О. О. Бодальов зазначає, що характер взаємодії і результат спільної діяльності залежать від того, як люди відображають та інтерпретують зовнішність, поведінку, можливості одне одного.

Механізми взаєморозуміння

Взаєморозуміння - складне явище, у якому виокремлюють два рівні. *Перший* - усвідомлення мети, мотивів, установок іншої людини як своїх власних. *Другий* рівень - здатність прийняти мету, мотиви, установки іншої людини як свої власні. У дітей, як правило, цей рівень нерозвинутий, а тому їм властиві вияви егоцентризму.

Егоцентризм (від лат. *Ego* - я, *centrum* - центр кола) - зосередженість індивіда тільки на власних інтересах та переживаннях. Існують такі різновиди егоцентризму: пізнавальний, моральний, комунікативний.

Другого рівня людина досягає поступово, за рахунок таких механізмів взаєморозуміння, як ідентифікація та рефлексія.

Ідентифікація (від лат. *identeficare* - ототожнювати) - розуміння іншої людини за рахунок уподібнення себе до неї. Ідентифікація тісно пов'язана з іншим механізмом взаєморозуміння - емпатією.

Емпатія (від гр. *empathia* - співпереживання) особливий спосіб розуміння іншої людини, коли домінує не раціональне, а емоційне сприйняття її внутрішнього світу. Ситуація «відчувається». Емпатія може бути адекватною і неадекватною. Найтиповіші форми емпатії - співпереживання і співчуття.

Співпереживання передбачає переживання іншим тих самих почуттів так, ніби ситуація є особистою для людини, яка співпереживає і може діяти.

Співчуття в емпатії - це переживання негараздів інших безвідносно до власного стану.

Рефлексія (від лат. *reflexio* - відображення, звернення назад) - взаємне усвідомлення діючими індивідами того, як кожен сприймається партнером у спілкуванні; подвійне, глибоке і послідовне взаємовідчуття.

У щоденному житті люди не завжди знають справжні причини поведінки інших осіб, а тому здатні приписувати їм те, що знають з попереднього досвіду, аналізу власних мотивів. Цей феномен у психології називається «**каузальна атрибуція**».

Установка у сприйманні людини людиною має істотне значення, особливо коли йдеться про враження щодо незнайомої людини.

(Експеримент О. О. Бодальова повною мірою відтворює ефект установки на сприймання людини. Студентам двох різних груп показали одну і ту саму фотографію, але першій групі було повідомлено, що ця людина - видатний вчений, а другій - що це злочинець. Складаючи словесний портрет, студенти першої групи побачили в підборідді свідчення сили волі, у глибоко посаджених очах - глибину думки, студенти другої групи цю саму людину описували так: очі - злі, а випнуте підборіддя свідчить про рішучість іти до кінця в злочині. Такі факти пов'язані зі стереотипним сприйняттям людини).

Стереотип - специфічне, спрощене, майже автоматичне відображення у свідомості своїх дій, поведінки, ставлення, яке базується на власному досвіді, обмеженій інформації. Наприклад, стереотип певної професії (вчителі - нотації, бухгалтери - педанти тощо).

На ґрунті «стереотипів» формуються ефекти міжособистісного сприймання - ефекти ореола, первинності та новизни.

Суть **ефекту ореолу** полягає в тому, що позитивне загальне враження зумовлює позитивну оцінку всіх інших якостей людини і навпаки. Образ, який існував раніше, відіграє роль ореола, що заважає бачити справжні, об'єктивні риси.

Ефект первинності спостерігається в тому разі, коли людина сприймається вперше, і саме тут найбільше впливає попередня установка. Коли ж ми спілкуємося зі знайомою особою, то найбільш вагомою стає нова інформація про цю людину.

Учені вважають, що у 90% випадків ми оцінюємо людину з першого погляду - «подобається» або «ні» і надзвичайно важко змінюємо перше враження.

Отже, стереотипи й ефекти міжособистісного спілкування відображають схоластизм, спрощеність, емоційну забарвленість. Стереотипи сприйняття, з одного боку, дають можливість скоротити час ознайомлення, швидше вступити в контакт із людьми різного віку, професій, статі, а з іншого - призводять до спотворення сприймання.

Об'єктивне сприймання - це безпосереднє сприймання, за умови присутності, але без спільної діяльності.

Суб'єктивне сприймання - сприймання, опосередковане спільною діяльністю, коли предмет діяльності має особистісний сенс.

Психологічна характеристика вербального і невербального спілкування

Спілкування здійснюється за такими основними каналами:

1. Вербальний (усний, словесний);
2. Невербальний.(несловесний);
3. Вербальні засоби спілкування (ВЗС).

Древній поет Сааді писав: «Розумний ти чи дурень, величний ти чи ні не знаємо ми, доки ти слова не сказав».

До структури вербального спілкування належать:

1. Значення і смисл слів, фраз: точність, виразність, доступність, дотримання правила побудови фраз, вимова звуків, слів, виразність інтонації. «Розум людини проявляється в ясності її мовлення»;

2. Словесні звукові явища: темп мовлення (швидкий, середній, уповільнений), модуляція висоти голосу (плавний, різкий), тональність голосу (висока, низька), ритм (рівномірний, перерваний), тембр (хрипкий, скрипучий, розкотистий, оксамитовий), інтонація, дикція, емоційне забарвлення. Найпривабливішою, за даними досліджень, є плавна, спокійна, розмірена манера мовлення.

3. Виразальні властивості голосу:

- а) характерні специфічні звуки, які виникають під час спілкування - сміх, хмикання, плач, шепіт, подих;
- б) розподільні звуки - кашель;
- в) нульові звуки - паузи, а також звуки «е-е...», «м-м...» тощо.

Дослідження показали, що у повсякденних актах комунікації людини слова становлять 7%, звуки та інтонації - 38%, несловесна (невербальна) взаємодія - 53%.

«Говоримо голосом, спілкуємося всім тілом», - стверджував стародавній філософ Публіцій.

Невербальні засоби спілкування (НЗС)

НЗС є предметом досліджень таких наук:

1. **Кінесика** - вивчає зовнішні прояви людських почуттів і емоцій: *міміку* - рух м'язів обличчя, *жести* - жестові рухи окремих частин тіла, *пантоміміку* - моторику всього тіла і пози, поставу, нахилиння, ходу.

2. **Такесика** - вивчає дотики під час спілкування: потиски руки, поцілунок, погладжування, відштовхування.

3. **Проксеміка** - досліджує розміщення людей під час спілкування. Особи одна щодо одної можуть перебувати в:

- *інтимній зоні (15-45 см)* - вона прийнятна лише для близьких, добре знайомих людей. Для неї характерні довіра, неголосне мовлення, тактильний контакт, дотики. Дослідження показують, що порушення інтимної зони зумовлюють певні психофізіологічні зміни в організмі - прискорення серцевих скорочень, підвищення вмісту адреналіну в крові, приплив крові до голови. Невмотивоване вторгнення в інтимну зону під час спілкування завжди

сприймається партнером як порушення, або намагання порушити, його недоторканість;

- *особистісній, або персональній зоні (45-120 см)* - характерна для щоденного спілкування з друзями та колегами; передбачає тільки візуальний контакт між партнерами;

- *соціальній зоні (120-400 см)* - звичайно дотримується під час офіційних зустрічей у кабінетах, викладацьких та інших службових приміщеннях, як правило з тими, кого не досить добре знають;

- *публічній зоні (понад 400 см)* - передбачає спілкування з великою групою людей - у лекційній аудиторії, на мітингах тощо.

Велике значення під час спілкування має *міміка* - рухи м'язів обличчя, які віддзеркалюють внутрішній емоційний стан людини, дають істинну інформацію про її переживання. Мімікою передається 70% інформації (очі, погляд, обличчя). Помічено, коли людина намагається щось утаїти (або збрехати), вона уникає зустрічатися очима з партнером під час розмови.

Завдання 5: виконання психодіагностичної вправи

«Деструктивна (руйнівна) поведінка»

Мета вправи: на основі аналізу власного стилю поведінки виявити «саботажників спілкування», які ми використовуємо свідомо чи підсвідомо.

Завдання: проаналізуйте свій стиль спілкування, якщо Вам здається, що Ви самотні серед людей і загані в кут. Заповніть пусті колонки у наведеній нижче таблиці. Яких «саботажників спілкування» використовуєте Ви для підриву конструктивного спілкування з іншими? Які з них застосовуються іншими у ставленні до Вас самих? Хто це робить: Ваші керівники, колеги, підлеглі?

Перераховані в таблиці фрази стають особливо руйнівними, коли вони вимовлені презирливим тоном і з амбіційною мімікою, супроводжуються агресивними жестами і позами.

Саботажники спілкування	Приклади	Це робите Ви	Це роблять інші
Погрози (викликають страх, покору, образу, ворожість)	«Якщо не будете вчасно приходити на роботу, нам доведеться подумати про ваше звільнення». «Робіть, як вам наказано, чи...»		
Накази (якщо ми використовуємо владу над іншими людьми)	«Не питайте чому; робіть, як вам кажуть». «Ваша справа - мовчки виконувати»		
Критика (негативна)	«Ви недостатньо старанно працюєте». «Ви постійно нарікаєте»		
Образливі «діагностичні» прізвиська	«Таке може сказати тільки ідіот». «Ти просто дурень». «Чого ще можна очікувати від (кретина, козла, схибнутого тощо)»		
Вирок	«За тобою тюрма плаче». «Невдаха». «Пропаща людина»		
Слова «зобов'язливі»	«Ви повинні поводитися більш відповідально». «Ви не повинні так сердитися»		
Приховування важливої інформації	«Вам цей проект обов'язково сподобається. Ви не пожалкуєте, якщо укладете з нами угоду» (репліка-пастка, яка стимулює прийняття не вигідного рішення)		
Комунікація, яка не залишає вибору	«Робіть, як я сказав, чи забирайтеся геть». «Або буде по-моєму, або вас звільнено»		
Допит	«Скільки годин ви витратили на це?». «Чому так пізно?» «Чим це ви займаєтесь на робочому місці?»		
Діагноз мотивів поведінки	«Ви одержимі власницьким інстинктом». «Вам бракує ініціативи»		
Несвоєчасні поради (коли людина просто хоче, аби її вислухали)	«Якби ти вчасно навів порядок на своєму столі, ти не мав би причин для паніки». «Чому ти не зробив ось так...» «Я б на твоєму місці...» «Просто не звертай на них уваги». «Візьми себе в руки, не розпускайся»		

Відмова від вирішення питання	«Нема чого тут обговорювати. Я не бачу ніякої проблеми». «Кинь, давай поговоримо про щось інше»		
Інтерпретація	«Я вважаю таку поведінку негідною». «Так чинять тільки безвідповідальні люди»		
Зміна теми	«Скільки можна про це говорити, давай поговоримо про щось інше. Я вчора зустрічався з одним діловим партнером...»		
Змагання	«Я потрапив минулого тижня в жахливу аварію...». «Це що. Ти побачив би мою машину...»		
Заспокоєння відсутності існування проблеми	«Не нервуй». «Не хвилюйся, все владнається». «Плюнь». «Все мине». «Забудь». «Та ні, ти прекрасно виглядаєш»		

Завдання 6: виконання практичних вправ, спрямованих на оптимізацію процесу спілкування

Вправа 1. Виконують у парах. Перший учасник починає розповідь зі слів: *«Мене не люблять за те, що...»*. Другий, вислухавши, має відреагувати, починаючи словами: *«Все одно ти молодець, тому що...»*. Потім учасники міняються ролями. Після виконання вправи - обговорення: що відчував той, до кого була звернена підтримка? Хто не зміг цього зробити? Чому?

Вправа 2. Виконують у парах. Перший учасник: *«Я тебе сприймаю...»*. Другий учасник: *«Я тебе сприймаю...»*.

Або: всі сідають у коло. У центрі - учасник, який хоче вислухати від інших думку про себе, тобто отримати зворотний зв'язок. Акцентують на тому, які почуття викликає його поведінка.

Вправа 3. Усі сідають у коло. Кожен член групи протягом двох хвилин повинен розповісти про свої сильні сторони: що він любить, цінує і приймає в собі. Ця вправа спрямована на уміння мислити про себе в позитивному плані.

Вправа 4. Ця вправа дозволяє розвивати індивідуальний невербальний репертуар особистості. Одному з членів групи повідомляють, що за його відсутності група вибере один із чотирьох кольорів (червоний, синій, жовтий, зелений). Коли колір обрано, всі учасники по черзі демонструють рухи тіла, які,

на їхню думку, повинні відповідати задуманому кольору. Перший учасник має відгадати, який же колір був задуманий. Рухи тіла не слід робити за підказками.

Потім треба відгадати задумані пори року (статичні пози), смакові відчуття: гірке, солодке, кисле, солоне (змінити інтонації голосу, вимовляючи одну й ту саму фразу).

Відгадайте задуманих різних тварин: слон, тигр, білка, гадюка.

Вправа закінчується потиском руки один одному.

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; діагностувати в студентів комунікативну толерантність за допомогою методики діагностики комунікативної толерантності» В. Бойка; розглянути тест для визначення потреби у спілкуванні (Ю.М.Орлова, В.І.Шкуркіна), діагностувати доброзичливість (за шкалою Кемпбелла); дослідити комунікативні та організаторські схильності за допомогою тесту-опитувальника КОЗ; розглянути методику “Діагностики ригідності” (Г.Айзенка),

Тест для визначення потреби у спілкуванні

(Ю.М.Орлов, В.І.Шкуркін)

Мета: виявити рівень потреби досліджуваного у спілкуванні.

Інструкція: Тест містить твердження, які корелюють із ознаками двох протилежних труп: з високим і низьким рівнем потреби у спілкуванні

- 1.Я одержую задоволення, беручи участь у різних святах.
- 2.Я можу вгамувати свої бажання, якщо вони суперечать бажанням моїх товаришів.
3. Мені подобається висловлювати комусь свою симпатію.
- 4.Я більше зосереджений на тому, щоб справляти вплив, ніж мати друзів.
- 5.Я відчуваю, що у мене чомусь більше прав стосовно своїх друзів, ніж обов'язків.

6. Коли я дізнаюся про успіхи свого друга, у мене чомусь П» гіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь до помагати.
8. Мої турботи зникають, коли я перебуваю серед друзів на роботі.
9. Мої друзі мені дуже набридли.
10. Коли я роблю погану роботу, присутність людей мене надто дратує
11. Притиснутий до стіни, я говорю лише ту частку правди, яка, на мою думку, не зашкодить моїм друзям і знайомим.
12. У скрутній ситуації я більше думаю не стільки про себе, скільки про близьку мені людину
13. Неприємності в друзів викликають у мене стан, близький до хвороби.
14. Мені приємно допомагати іншим, навіть якщо це додасть мені значних труднощів.
15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він не має рації.
16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, ніж про кохання.
17. Сцени насильства в кіно навіюють мені відразу
18. Коли я один, я відчуваю тривогу і напруженість більше, ніж коли перебуваю серед людей.
19. Я вважаю, що головною радістю в житті є спілкування.
20. Мені шкода покинутих собак та кішок.
21. Я вважаю, що краще мати менше друзів, але близьких.
22. Я люблю бувати серед людей.
23. Я довго переживаю після сварки з близькими.
24. У мене більше близьких людей, ніж у багатьох інших.
25. У мене більше прагнення до досягнень, ніж до дружби.
26. В судженнях про інших людей я здебільшого довіряю власній інтуїції і уяві, ніж судженням про них з боку інших людей.
27. Я надаю більшого значення матеріальному добробуту і престижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.

29. Стосовно до мене люди часто були невдячними.
30. Я люблю оповідання про безкорисливе кохання і дружбу
31. Заради друга я можу піти на жертву.
32. У дитинстві я входив до компанії, яка завжди трималася разом.
33. Якби я був журналістом, я писав би про силу дружби.

Обробка результатів:

Піддослідний одержує по 1 балу, якщо відповів «Так» на твердження 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 31, 32, 33 і «Ні» - на 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29. Сума балів свідчить про рівень потреби у спілкуванні: до 22 балів — низький; 23-25 — нижче середнього; 26-27 — середній; 28-29 — вище середнього; 30-33 — високий.

Методика “діагностика ригідності”

(автор — Г. Айзенк)

Мета: Ригідність (негнучкість) суттєво впливає на процес спілкування і взаємодії, особливо за потреби його коригувати у зв'язку із зміною ситуації. Ригідна людина важко відмовляється від сформованої нею поведінки. Саме її рішення не завжди адекватні ситуації.

Інструкція Якщо ви згодні з твердженням, то поряд з ним ставте 2 бали, якщо частково згодні — то 1 бал, якщо не згодні — 0 балів.

1. Мені важко змінювати свої звички.
2. Я важко переключаю увагу.
3. Я з обережністю ставлюся до всього нового.
4. Мене важко переконати.
5. Часто мене не залишають думки, від яких варто було б позбутися
6. Мені важко знаходити контакт з людьми.
7. Мене засмучують навіть незначні порушення плану.
8. Нерідко я проявляю впертість.
9. Я неохоче іду на ризик.
10. Я важко переживаю відхилення від свого режиму.

Оброблення результатів та висновки

Підраховується сума балів, проставлених відповідно з інструкцією.

Сума 0 — 7 балів свідчить про *відсутність ригідності*, про легке переключення з однієї установки на іншу. Сума 8 — 14 балів є показником *середнього рівня ригідності*. Якщо вона сягає 15 — 20, є підстави стверджувати про сильно виражену ригідність (переключення з однієї установки на іншу дається особливо важко).

Діагностика доброзичливості

(за шкалою Кемпбелла)

Мета: визначити рівень доброзичливого ставлення до інших

Інструкція: Уважно прочитайте пари суджень опитувальника. Якщо ви вважаєте, що будь-яке судження з пари вірне і відповідає вашому уявленню про себе та інших людей, то в банку відповідей навпроти відмітьте обрану вами відповідь (оберіть або А або В)

1. Виберіть вірне судження:

А. Людина найчастіше може бути впевнений в інших людях.

В. Довіряти іншій небезпечно, так як він може використовувати це в своїх цілях.

2. Виберіть вірне судження

А. Люди швидше будуть допомагати один одному, ніж ображати один одного.

В. У наш час навряд чи знайдеться така людина, якій можна було б повністю довіритися.

3. Виберіть вірне судження

А. Ситуація, коли людина працює для інших, сповнена небезпеки.

В. Друзі і співробітники виступають кращим гарантом безпеки.

4. Виберіть вірне судження

А. Віра в інших є основою виживання в наш час.

В. Довіряти іншим рівнозначно пошуку неприємностей.

5. Виберіть вірне судження

А. Якщо знайомий просить у позики, краще знайти спосіб відмовити йому.

В.Здатність допомогти іншому становить одну з кращих сторін нашого життя.

6.Виберіть вірне судження

А."Договір дорожчий за гроші" - все ще краще правило в наш час.

В.У наш час необхідно прагнути загрозувати всім незалежно від власних принципів.

7.Виберіть вірне судження

А.Неможливо перестрибнути через себе.

В.Там, де є воля, є і результат.

8.Виберіть вірне судження

У ділових відносинах не місце дружбу.

Основна функція ділових відносин полягає в можливості допомогти іншому.

Ключ до тесту

Вибори, що відображають доброзичливе ставлення до інших людей: 1А, 2А, 3В, 4А, 5В, 6А, 7В, 8В.

При збігу відповіді випробуваного з ключем він оцінюється в 1 бал, при розбіжності - 0 балів. Бали підсумовуються.

Інтерпретація результатів тесту

2 бали і менше - низький показник доброзичливого ставлення до інших;

3 - 5 балів - середній показник доброзичливого ставлення до інших;

6 балів і вище - високий показник доброзичливого ставлення до інших.

Методика діагностики комунікативної толерантності» В. Бойка

Мета: методика дозволяє визначити загальний рівень комунікативної толерантності та рівні толерантності за окремими показниками - неприйняття індивідуальності іншого, використання себе як еталона, нетерпимість до особистісного дискомфорту партнера по спілкуванню тощо.

Інструкція: скористайтеся оцінками від 0 до 3 балів, щоб вказати, наскільки твердження, що наведені нижче, є правильними стосовно особисто Вас:

- 0 балів - зовсім неправильно;
- 1 балів - правильно певною мірою;
- 2 балів - правильно значною мірою;
- 3 балів - правильно найвищою мірою.

Текст опитувальника

Про низький рівень загальної комунікативної толерантності свідчать наступні особливості поведінки:

1. Ви не вмієте або не хочете розуміти або приймати індивідуальність інших людей.

Індивідуальність іншого це, передусім, те, що створює особливе в ньому: дане від природи, виховане, засвоєне в середовищі буття. Міра невідповідності особистісних підструктур партнерів і створює відмінності їх індивідуальностей. Перевірте себе: наскільки Ви здатні приймати чи не приймати індивідуальність людей, що Вам зустрічаються. Скористайтеся оцінками від 0 до 3 балів, щоб вказати, наскільки твердження, що наведені нижче, є правильними стосовно особисто Вас. Закінчивши оцінку тверджень, підрахуйте суму отриманих балів, але будьте відвертими.

	Бали
1. Повільні люди зазвичай діють мені на нерви. 2. Мене дратують метушливі, непосидючі люди. 3. Шумні дитячі ігри переношу важко. 4. Оригінальні, нестандартні, яскраві особистості найчастіше діють на мене негативно. 5. Бездоганна у всьому людина насторожила би мене. ВСЬОГО:	

2. Оцінюючи поведінку, спосіб думок чи окремі характеристики людей, Ви розглядаєте як еталон самого себе.

У такому разі Ви відмовляєте партнерові в праві на індивідуальність, і, як у прокрустове ліжко, «втискуєте» партнера у ту чи іншу підструктуру своєї особистості. Більше того, у прямому чи завуальованому вигляді Ви вважаєте себе «істиною в останній інстанції», судите про партнера, керуючись своїми звичками, настановами та настроями.

Перевірте себе: чи немає у Вас тенденції оцінювати людей, виходячи із

особистого «Я». Міру згоди із твердженням, як і в попередньому випадку, виражайте в балах від 0 до 3.

	Бали
1. Мене зазвичай виводить з рівноваги нетямущий співрозмовник. 2. Мене дратують балакучі. 3. Мене б обтяжувала розмова з байдужим для мене супутником у потягу, літаку, якщо він виявить ініціативу. 4. Мене б обтяжувала розмова з випадковим супутником, котрий поступається мені за рівнем знань і культури. 5. Мені важко знайти спільну мову з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж я. ВСЬОГО:	

3. Ви категоричні чи консервативні в оцінці людей.

У такий засіб Ви регламентуєте прояв індивідуальності партнерів та вимагаєте від них бажаної для Вас одноманітності, яка відповідає Вашому внутрішньому світові - цінностям та смакам, що склалися.

Перевірте себе: якою мірою категоричні чи консервативні Ваші оцінки на адресу оточуючих (ступінь згоди з твердженнями оцінюйте від 0 до 3 балів).

	Бали
1. Сучасна молодь викликає неприємні відчуття своїм зовнішнім виглядом (зачіски, косметика, одяг). 2. Так звані «нові росіяни» зазвичай справляють неприємне враження чи безкультур'ям, чи жадобою. 3. Представники деяких національностей в моєму оточенні відверто мені не симпатичні. 4. Є тип чоловіків (жінок), котрих я не переносю. 5. Терпіти не можу ділових партнерів з низьким професійним рівнем. ВСЬОГО:	

4. Ви не вмієте приховувати або хоча б згладжувати неприємні почуття, які виникають при зіткненні з некоммунікбельними якостями у партнерів.

Якості особистості партнера, котрі визначають позитивний емоційний фон спілкування з ним, назвемо коммунікбельними, а якості партнера, які викликають негативне ставлення до нього - некоммунікбельними. Людина з загальним низьким рівнем коммунікативної толерантності зазвичай демонструє некеровані негативні реакції у відповідь на некоммунікбельні якості партнера.

Неприйняття в іншому найчастіше викликають некомунікабельні типи особистості, некомунікабельні риси особистості і некомунікабельні манери спілкування.

Перевірте себе: якою мірою Ви вмієте приховувати або згладжувати неприємне враження при зіткненні з некомунікабельними рисами інших людей (ступінь згоди з твердженнями оцінюйте від 0 до 3 балів).

	Бали
1. Вважаю, що на грубість треба відповідати тим же. 2. Мені важко приховати, якщо людина мені чимось неприємна. 3. Мене дратують люди, які прагнуть у сварці стояти на своєму. 4. Мені неприємні самовпевнені люди. 5. Зазвичай мені важко утриматися від зауваження на адресу озлобленої або нервової людини, яка штовхається в транспорті. ВСЬОГО:	

5. Ви прагнете переробити, перевиховувати свого партнера.

Власне, Ви беретеся за непосильне завдання - можливість змінити ту чи іншу підструктуру особистості, оновити, підремонтувати або замінити її елементи. Спроби перевиховувати партнера проявляються жорсткій чи м'якій формі, але, у всякому разі, вони зустрічають його опір. Жорстка форма відображається, наприклад, у звичці читати мораль, повчати, докоряти в порушенні правил етики. М'яка зводиться до вимог додержуватися правил поведінки і співробітництва, до зауважень з різних приводів.

Перевірте себе: чи є у Вас схильність переробляти і перевиховувати партнера (оцінка тверджень від 0 до 3).

	Бали
1. Я маю звичку повчати оточуючих. 2. Невиховані люди обурюють мене. 3. Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся виховувати когось. 4. Я за звичкою постійно роблю комусь зауваження. 5. Я люблю командувати близькими. ВСЬОГО:	

6. Вам хочеться підігнати партнера під себе, зробити його зручним

У цьому разі Ви як би «обтесуєте» ті чи інші якості партнера, нама-

гаючись регламентувати його дії або досягти схожості з собою, наполягаєте на прийнятті Вашої позиції, оцінюючи партнера, Ви виходите із своїх обставин та ін. Перевірте себе: якою мірою Ви схильні підганяти партнерів під себе, робити їх зручними (оцінка тверджень від 0 до 3 балів).

	Бали
1. Мене дратують старі люди, коли у годину пік вони опиняються в міському транспорті або в магазині. 2. Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто тортури. 3. Коли партнер не згодний у чомусь з моєю правильною позицією, то зазвичай це мене дратує. 4. Я виявляю нетерплячість, коли мені заперечують. 5. Мене дратує, коли партнер робить щось по-своєму, не так, як мені хочеться. ВСЬОГО:	

7. Ви не вмієте прощати іншим їх помилки, незграбність, неприємності, які партнер вчинив Вам не навмисне.

Це означає, що Ваша свідомість «застрягає» на відмінностях між особистісними підструктурами - Вашою та партнера. Таким є джерело взаємних образ, прагнення ускладнити взаємини з партнером, надавати особливого неприємного змісту його діям та словам.

Перевірте себе: чи притаманна Вам така тенденція поведінки (оцінка тверджень від 0 до 3 балів).

	Бали
1. Зазвичай я сподіваюсь, що моїм кривдникам дістанеться по заслугах. 2. Мені часто докоряють тим, що я буркотливий. 3. Я довго пам'ятаю образи, які нанесені мені тими, кого я ціную та поважаю. 4. Не можна прощати співробітникам нетактовні жарти. 5. Якщо діловий партнер ненавмисне зачепить моє самолюбство, я на нього все одно ображуся. ВСЬОГО:	

8. Ви нетерпимі до фізичного чи психічного дискомфорту, в якому опинився партнер.

Таке спостерігається у тих випадках, коли партнеру зле, він жаліється,

поводить себе примхливо, нервує, шукає співучасті та співпереживання. Людина з низьким рівнем комунікативної толерантності душевно черства і тому або не помічає подібних станів, або вони її дратують, або щонайменше викликають осуд. При цьому ця людина ігнорує, що сама теж була в дискомфортному стані, і, як правило, розраховує на розуміння і підтримку оточуючих.

Перевірте себе: якою мірою Ви терпимі до дискомфортних станів оточуючих (оцінка тверджень від 0 до 3 балів).

	Бали
1. Я засуджую людей, котрі плачуться в «чужу жилетку». 2. Внутрішньо я не схвалюю колег (приятелів), які у зручному випадку розповідають про свої хвороби. 3. Я намагаюся відходити від розмови, коли хтось починає жалітися на своє сімейне життя. 4. Зазвичай я без особливої уваги вислуховував сповіді друзів (подруг). 5. Мені іноді хочеться позлити кого-небудь з рідних або друзів. ВСЬОГО:	

9. Ви погано пристосовуєтесь до характерів, звичок, настанов або домагань інших.

Така обставина вказує на те, що адаптація до самого себе для Вас функціонально більш важлива і досягається простіше, ніж адаптація до партнерів. У всякому разі, Ви постараетесь змінювати і перероблювати перш за все партнера, а не себе - для декотрих це непохитне кредо. Взаємне існування, однак, передбачає адаптаційні вміння з обох сторін.

Перевірте себе: які Ваші адаптивні здібності у взаємодії з людьми (оцінка тверджень від 0 до 3 балів).

	Бали
1. Як правило, мені важко йти на поступки партнерам. 2. Мені важко ладнати з людьми, у яких поганий характер. 3. Зазвичай я важко пристосовуюся до нових партнерів по спільній роботі. 4. Я утримуюся підтримувати стосунки з дещо дивними людьми. 5. Найчастіше я принципово наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий. ВСЬОГО:	

Обробка та інтерпретація результатів

Ви ознайомилися з деякими поведінковими ознаками, які свідчать про низький рівень *загальної комунікативної толерантності*, що супроводжується негативними емоціями. Підрахуйте суму балів, які отримані за всіма 9 ознаками і зробіть висновок: чим більше балів, тим нижчий рівень комунікативної толерантності. Максимальна кількість балів, яку можна заробити, - 135, свідчить про абсолютну нетерпимість до оточення, що навряд чи можливо для нормальної особистості. Так само неможливо одержати нуль балів - свідомство терпимості особистості до всіх типів партнерів у всіх ситуаціях. В середньому опитані набирають: вихователі дошкільних установ - 31 бал, медсестри - 43, лікарі - 40 балів. Порівняйте свої дані з наведеними показниками і зробіть висновок про свою комунікативну толерантність.

Тест-опитувальник КОЗ

(дослідження комунікативних та організаторських схильностей)

Мета: Комунікативні та організаторські схильності являють собою важливий компонент та передумови розвитку здібностей у тих видах діяльності, які пов'язані зі спілкуванням з людьми, з організацією колективної роботи. Вони є важливою ланкою у розвитку педагогічних здібностей. Дослідити комунікативні та організаторські схильності за допомогою тесту-опитувальника КОЗ. Можна проводити як з одним досліджуваним так і з групою.

Обладнання: тексти опитувальника, бланки для відповідей.

Інструкція: Запропонований тест містить 40 питань. Прочитайте їх та дайте відповіді на всі питання за допомогою бланка. На бланку надруковані номери питань. Якщо ваша відповідь на питання позитивна, тобто ви погоджуєтесь з тим, про що запитують у питанні, то на бланку відповідний номер обведіть кружечком. Якщо ваша відповідь негативна, тобто ви не погоджуєтесь, то відповідний номер закресліть. Слідкуйте, щоб номер питання і номер у бланку для відповідей співпадали. Майте на увазі, що питання носять загальний характер і не можуть містити всіх необхідних подробиць. Тому уявіть собі типові ситуації і не задумуйтесь над деталями. Не слід витратити багато часу на

роздуми, відповідайте швидко. Можливо, на деякі питання вам буде важко відповісти. Тоді намагайтесь дати ту відповідь, якій ви надасте перевагу. При відповіді на будь-яке з цих питань звертайте увагу на його перші слова та узгоджуйте свої відповіді з ними. Відповідаючи на питання, не прагніть створити задалегідь приємне враження. Важлива ваша відвертість при відповіді.

Текст опитувальника:

1. Чи багато у вас друзів, з якими ви постійно спілкуєтесь?
2. Чи часто вам вдається схилити більшість своїх знайомих до прийняття ними вашої думки?
3. Чи довго вас турбує почуття образи, яку завдали вам хтось із приятелів?
4. Чи завжди вам важко орієнтуватися у критичній ситуації, що склалась?
5. Чи є у вас прагнення до встановлення нових знайомств з різними людьми?
6. Чи подобається вам займатись громадською роботою?
7. Чи вірно, що вам приємніше та простіше проводити час з книжками або з якими-небудь іншими справами, ніж з людьми?
8. Якщо виникли які-небудь завади у здійсненні ваших намірів, то чи легко відступаєте від них?
9. Чи легко ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші за віком?
10. Чи любите ви придумувати та організовувати зі своїми приятелями різні ігри та розваги?
11. Чи важко вам включатись у нову для вас компанію?
12. Чи часто ви відкладаєте на інші дні ті справи, які потрібно було б виконати сьогодні?
13. Чи легко вам вдається встановлювати контакти з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете ви добитися, щоб ваші приятелі, колеги діяли у відповідності з вашою думкою?
15. Чи важко ви адаптуєтесь у новому колективі?
16. Чи вірно, що у вас не буває конфліктів з колегами з причини невиконання ними своїх обов'язків, зобов'язань?
17. Чи прагнете ви при нагоді познайомитись та поговорити з новою людиною?

18. Чи часто у вирішенні важливих справ ви приймаєте ініціативу на себе?
19. Чи дратують вас оточуючі люди і чи хочеться вам побути одному?
20. Чи правда, що ви зазвичай погано орієнтуєтесь при незнайомих умовах?
21. Чи подобається вам постійно знаходитись серед людей?
22. Чи виникає у вас роздратування, якщо вам не вдається закінчити розпочату справу?
23. Чи зазнаєте ви почуття утруднення, незручності, якщо прийдеться проявити ініціативу, щоб познайомитись з новою людиною?
24. Чи правда, що ви стомлюєтесь від частого спілкування з приятелями?
25. Чи любите ви брати участь у колективних іграх?
26. Чи часто ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, що стосуються інтересів ваших друзів, знайомих?
27. Чи правда, що ви почуваете себе невпевнено серед малознайомих людей?
28. Чи вірно, що ви рідко прагнете довести свою правоту?
29. Чи вважаєте ви, що вам не дуже важко внести пожвавлення в малознайому компанію?
30. Чи брали ви участь у громадській роботі в школі?
31. Чи прагнете ви обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю людей?
32. Чи вірно, що ви не прагнете відстоювати свою думку або рішення, якщо воно не було відразу прийняте вашими товаришами?
33. Чи відчуваєте себе невимушено, попавши у незнайому вам компанію?
34. Чи охоче ви приступаєте до організації різних заходів для своїх товаришів?
35. Чи правда, що ви не відчуваєте себе достатньо впевненим та спокійним, коли потрібно говорити що-небудь великій групі людей?
36. Чи часто ви спізнюєтесь на ділові зустрічі, побачення?
37. Чи вірно, що у вас багато друзів?
38. Чи часто ви потрапляєте у центр уваги своїх товаришів?
39. Чи часто ви соромитесь, почуваетесь незручно при спілкуванні з малознайомими людьми?
40. Чи правда, що ви не дуже впевнено почуваете себе в оточенні великої

групи своїх приятелів?

Обробка результатів

Бланк для відповідей являє собою чотири колонки з цифрами, що означають номери питань та пронумеровані від 1 до 40 у певному порядку.

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

Мета обробки результатів — отримання індексів комунікативних та організаторських здібностей. Для цього відповіді досліджуваного зіставляють із дешифратором і підраховують кількість збігів окремо за комунікативними та організаторськими схильностями. У дешифраторі враховується за рядками розташування номерів питань у бланку для відповідей.

Дешифратор

Схильності	Відповіді	
	позитивні	негативні
Комунікативні	номера питань 1-го рядка	номера питань 2-го рядка
Організаторські	номера питань 3-го рядка	номера питань 4-го рядка

$$K_k = K_x / 20$$

$$K_o = O_x / 20$$

K_k — коефіцієнт комунікативних схильностей;

K_o — коефіцієнт організаційних схильностей;

Щоб визначити рівень комунікативних та рівень організаторських здібностей, потрібно порахувати їх коефіцієнти. Коефіцієнти являють собою відношення кількості збігів відповідей тієї чи іншої схильності до максимально можливої кількості збігів, у даному випадку — до 20. Формули для підрахунку такі: **K_x та O_x** — кількість співпадаючих з дешифратором відповідей, відповідно до комунікативних та організаційних схильностей.

Інтерпретація результатів тесту

У ході аналізу результатів спочатку дають оцінку рівня комунікативних та організаторських схильностей досліджуваного. Для цього користуються шкалою оцінок.

Шкала оцінок комунікативних та організаторських схильностей

Кк	Ко	Шкала оцінки
0,10–0,45	0,2–0,55	1
0,46–0,55	0,56–0,65	2
0,56–0,65	0,66–0,70	3
0,66–0,75	0,71–0,80	4
0,75–1,00	0,81–1,00	5

Рівень розвитку комунікативних та організаторських схильностей характеризується за допомогою оцінок за шкалою наступним чином.

Досліджувані, що отримали оцінку 1, — це люди з низьким рівнем прояву комунікативних та організаторських схильностей.

Досліджувані, що отримали оцінку 2, мають комунікативні та організаційні схильності нижче середнього рівня. Вони не прагнуть до спілкування, почувають себе скуто у новій компанії, колективі, надають перевагу проводити час наодинці, обмежують свої знайомства, відчувають труднощі у встановленні контактів з людьми і у виступах перед аудиторією, погано орієнтуються у незнайомій ситуації, не відстоюють свою думку, важко переживають образи. У багатьох справах вони намагаються уникати прояву самостійних рішень та ініціативи.

Для досліджуваних з оцінкою 3 характерний середній рівень прояву комунікативних та організаторських схильностей. Вони прагнуть до контактів з людьми, не обмежують коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують свою роботу, однак потенціал їх схильностей не відрізняється високою стійкістю. Ця група досліджуваних потребує подальшої серйозної та планомірної виховної роботи по формуванню та розвитку комунікативних та організаторських схильностей.

Досліджувані, що отримали оцінку 4, відносяться до групи з високим рівнем прояву комунікативних та організаторських схильностей. Вони не губляться у новій обстановці, швидко знаходять друзів, постійно прагнуть розширити коло знайомих, займаються громадською діяльністю, допомагають близьким, друзям, проявляють ініціативу у спілкуванні, з задоволенням беруть участь у організації громадських заходів, здатні приймати самостійні рішення у важкій ситуації. Все це вони роблять не за примусом, а згідно внутрішнім прагненням.

Досліджуваним, що отримали вищу оцінку 5, притаманний дуже високий рівень прояву комунікативних та організаторських схильностей. Вони відчують потребу у комунікативній та організаторській діяльності і активно прагнуть до неї, швидко орієнтуються у складних ситуаціях, невимушено поводять себе у новому колективі, це ініціативні люди, які віддають перевагу у важливих справах або у складній ситуації приймати самостійні рішення, відстоюють свою думку та досягають, щоб її сприймали інші. Вони можуть внести позитивний внесок у незнайому компанію, люблять організовувати різні ігри, заходи, настійливі у діяльності, яка їх приваблює, і самі шукають такі справи, які б задовольняли їх потребу у комунікації та організаційній діяльності.

Комунікативні та організаторські схильності являють собою важливий компонент та передумови розвитку здібностей у тих видах діяльності, які пов'язані зі спілкуванням з людьми, з організацією колективної роботи. Вони є важливою ланкою у розвитку педагогічних здібностей.

Бажання займатись організаційною діяльністю та спілкуватись з людьми залежить і від змісту відповідних форм активності, і від типологічних особливостей самої особистості. В основному вони визначаються суб'єктивною цінністю та значущістю для людини майбутніх результатів її активності та ставлення і відношення до осіб, з якими вона взаємодіє. Це слід врахувати, складаючи рекомендації для осіб з низьким рівнем розвитку досліджуваних схильностей. Достатньо часто схильності з'являються у ході таких видів діяльності і спілкування, які спочатку людині байдужі, але по мірі включення в них стають значущими. Тут важливі власні зусилля та подолання

комунікативних бар'єрів, які можливі, якщо людина ставить собі свідому мету саморозвитку.

Загальні правила успішного спілкування

1. Перед початком розмови необхідно з'ясувати: Якої мети заплановано досягти під час спілкування? Що для цього потрібно (які документи)? Хто братиме участь у спілкуванні? Які питання необхідно обговорити? Яким може бути ймовірний результат спілкування?

2. Планування часу, необхідного для проведення розмови. Для цього важливо встановити пріоритети у розмові, щоб не згаяти час на непотрібні, другорядні питання.

3. Врахування особливостей партнера по спілкуванню (культурно-освітніх, національних, вікових, психологічних та професійних якостей). Спілкуватися бажано мовою партнера, тобто використовувати термінологію, форми викладу матеріалу, прийнятні для учасника спілкування.

4. Підкреслення значущості і важливості партнера по спілкуванню. Така повага і увага до нього допоможе у процесі обміну інформацією пізнати загальний рівень його інтелекту, обсяг інформаційного фонду, різноманітні аспекти, що характеризують його як професіонала.

5. Ефективність спілкування представників різних національностей стає набагато вищою, якщо вони знають мову один одного.

6. Досконале знання змісту, предмета й характеру розмови. Вироблення спільного інформаційного поля.

7. Здатність об'єктивно оцінювати свої особистісно-ділові якості, наукову компетенцію обговорюваних проблем. Важливо не переоцінювати і не занижувати свою науково-теоретичну, практичну й психологічну підготовленість.

8. Демонстрація спільних інтересів, цілей, точок зору, близьких особистісних якостей. Найголовнішою вважається демонстрація професійної спорідненості.

9. Інтерес до проблем співрозмовника. Здатність прислухатися до іншої

сторони, слухати і чути того, хто говорить. Вони повинні бути явними і виявлятися в уважному його вислуховуванні, формулюванні запитань під час розмови тощо.

10. Доступність і логічність викладу своєї думки, чітке і лаконічне її формулювання з урахуванням темпу мови. Не варто говорити швидше, ніж говорить більшість людей, адже співрозмовник повинен встигнути осмислити інформацію. Ефект виступу залежить не від кількості проголошених цінних ідей, а від кількості засвоєних і прийнятих слухачами.

11. Уміння захищати свої погляди. При цьому не обійтися без ділової критики, яка не має нічого спільного з критикою на емоціях. Приклади емоційної критики: “Ви ні на що не здатний”; “Ви не надійний партнер” та ін. Приклади ділової критики: “Ми переконані, що Ви могли би справитися з цим завданням краще”; “Вам не завжди вдається дотримуватися обіцяного” та ін.

12. Уміння ілюструвати ключові моменти у розмові. Для цього варто застосовувати приклади з реального життя, експресивність мови.

13. Уміння не реагувати на емоції партнера по спілкуванню, стримувати свої емоції. Потрібно наголошувати на потребах, пріоритетах і перевагах, а не на особі (відмежувати особистість від проблеми і всю силу аргументів спрямувати у русло проблеми). Важливо зважати на те, що особа робить, а не на її риси характеру, якості.

14. Здатність партнерів правильно ставити запитання, виявляти активність в обговоренні проблеми. Зворотний зв'язок при цьому варто базувати на спостереженнях, а не на умовиводах, на конкретній ситуації, а не на абстрактній поведінці, тобто послуговуватися принципом “тут і тепер”. Не слід виправдовуватися, набагато раціональніше виявляти активність, впевненість, готовність сприймати напади.

15. Уміння створювати ефект зовнішньої привабливості (“ефект візуального іміджу”) завдяки доброзичливому погляду, елегантній манері спілкування.

16. Використання “ефекту перших фраз”. Йдеться про енергійний початок розмови.

17. Здатність розпізнавати причини, що зумовлюють втрату інформації (“ефект дисперсії” — розсіювання інформації в міру її віддаленості від відправника).

18. Уміння використовувати контрзасоби щодо недобросовісних прийомів під час розмови. Ефективно використовувати недружелюбні зауваження собі на користь, а на деякі з них взагалі не зважати. Значний ефект справляють на партнера прохання викласти те саме позитивно, говорити спокійно тощо.

19. Дотримання поради з психології переконуючого впливу: “Зрозуміти — ще не означає прийняти інформацію”. Якщо людина зрозуміла все, про що йшлося, це ще не означає, що вона погодилася і прийняла інформацію, оскільки повідомлення може суперечити її переконанням, не задовольняти її потреби, викликати когнітивний або моральний дисонанс, дискомфорт.

20. Використання техніки вирівнювання напруження. У процесі розмови воно нагнітається поступово. Нерідко буває, що у партнерів ще до початку розмови розладналися стосунки. Тому, враховуючи вид напруження, необхідно обрати ефективний спосіб його зняття. З цією метою партнеру можна надати змогу виговоритися (висловити все, що наболіло, без обмежень і переривань). Важливо також вербалізувати його і свій емоційний стан. Якщо напруження сягнуло “точки кипіння”, краще перевести розмову з абстрактної площини на рівень конкретних пропозицій. Знімає напруження застосування позиції “на рівних”, пов’язаної з підкресленням значущості партнера і поваги до нього. Її протилежністю є позиція підкорення, яка призводить до нагнітання напруження.

21. Уміння відповідати опоненту. Ефективним у цьому сенсі є прийом “так — але”. Він передбачає, щоб перші слова були стверджувальними незалежно від змісту висловлювання партнера, має вів рацію чи ні (“Справді”, “Правильно”, “Я згоден”, “З цим не можна не погодитися” тощо). Опонент, не дослухавши речення до кінця, відчує приємність від стверджувальних фраз. Завдяки цьому створюється позитивний емоційний фон, який не заважатиме сприйняттю наступних слів, наступного “але”, оскільки воно (“але”)

вплітатиметься у позитивну емоційну канву.

22. Уміння вчасно зупинитися. Якщо дискусія стає надто емоційною або один з опонентів застосував недопустиму тактику, що вплинуло на самопочуття, завжди можна ініціювати перерву. Виправданим є цей прийом і тоді, коли стає очевидним приховування інформації. Доцільно переривати розмову і тоді, коли партнери зайшли у глухий кут, зберігаючи шанси, але так, щоб залишилась можливість продовжувати її в майбутньому, якщо в цьому буде потреба.

Отже, будь-який засіб може бути вагомим і ефективним, якщо його застосовувати не механічно, а на основі врахування конкретної ситуації, соціокультурного та етнопсихологічного контексту комунікації. Дотримуючись універсальних технік і правил (вияв поваги до партнера, ставлення до нього як до найвищої цінності та ін.), важливо пам'ятати, що однакових ситуацій спілкування не буває. Іноді дії поза правилами теж можуть забезпечувати необхідний результат спілкування.

ТЕМА 3. ПОНЯТТЯ ПРО СОЦІАЛЬНУ ГРУПУ

Мета: перевірити знання студентів щодо міжособистісних стосунків у групі; сприяти розкриттю студентами утворення та розвиток малих та великих групи; розкрити основні підходи в дослідженні малої групи; охарактеризувати класифікацію соціальних груп; навчити студентів давати характеристику комунікативному потенціалу малої соціальної групи; створити умови для розкриття студентами знань про механізми групової динаміки; навчити використовувати теоретичні та практичні знання теми в життєвих ситуаціях.

План

1. Поняття групи у соціальній психології. Ознаки соціальної групи. Класифікація соціальної групи.
2. Поняття малої групи у вітчизняній та зарубіжній психології. Ознаки малої групи. Межі малої групи. Класифікація малих груп.
3. Рівні розвитку малої групи. Параметрична та страто метрична концепції розвитку малої групи.
4. Групова динаміка, групові процеси. Механізми групової динаміки. Утворення та розвиток малої групи. Проблема групової згуртованості. Лідерство і керівництво.
5. Соціально-психологічні характеристики великих груп.
6. Соціально-психологічні характеристики натовпу та етнічної групи.

Питання на самостійне опрацювання

1. Рівні розвитку малої групи. Параметрична та страто метрична концепції розвитку малої групи.
2. Соціально-психологічні характеристики натовпу та етнічної групи.

Основні поняття: група, сім'я, лідерство, керівництво, соціальна група, групова динаміка, згуртованість, мала група, велика група, натовп, етнічна група.

Обладнання: таблиці, тексти методик, структурно-логічні схеми, фотографії, малюнки.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 1. Перевірка самостійної роботи студентів (перевірка конспектів).

Завдання 2. Опитування студентів для контролю знань.

Запитання для контролю знань студентів:

1. Розкрийте поняття соціальної спільноти й соціальної групи.
2. У чому полягає соціально-психологічний феномен групової поведінки?
3. Розкрийте сутність соціальної групи.
4. Назвіть ознаки соціальної групи.
5. Що є необхідним для того, щоб успішно керувати міжособистісними відносинами в трудовому колективі?
6. Дайте визначення неформальних груп.
7. Опишіть можливості групової діяльності.
8. Дайте характеристику груповій динаміці та її рівням, управління груповою динамікою.
9. Охарактеризуйте специфіку моделі міжособистісних взаємин у групі
10. Перерахуйте види груп та цілі їх діяльності
11. Розкрийте основні параметри та характеристики групи.
12. Яку класифікацію соціальних груп ви знаєте?
13. Охарактеризуйте міжособистісні відносини в групі.
14. Назвіть стадії розвитку групи та управління груповою динамікою.

Завдання 3: виконання психологічної вправи, спрямованої на виявлення лідера

Групу поділяють на дві частини. Дають завдання: кожна група має на половині дошки, працюючи одночасно, за 3 с щось намалювати (будинок, дерево, людину тощо). Змагання іде на швидкість і якість роботи. Одночасно один або два студенти спостерігають, як відбувається виявлення лідера, хто виконує роль координатора спільної діяльності. Фіксують і появу негативних лідерів, які стверджують, що завдання виконати неможливо.

Вибір спільного відпочинку

Членам групи повідомляють, що вони мають провести разом вихідний день. У кожного з них є свої погляди на оптимальний варіант відпочинку. Дають колективне завдання: у процесі обговорення прийти до рішення, яке б максимально влаштувало всіх членів групи. Під час роботи здійснюють спостереження за виявленням лідера, стилем його діяльності, загальним настроєм групи. Потім усі діляться спільними враженнями про стан кожного в процесі обговорення задоволення від спільної праці й досягнутого результату чи сприйняття себе незрозумілим, неприйнятним і самотнім.

Завдання 4: *Корекційно-розвивальна вправа «Розвиток емпатії»*

1. Подумайте, чи здатні Ви відповідати на такі запитання: «Що я зараз переживаю?», «Чого я в цей момент хочу?», «Навіщо я це роблю?». Якщо Ви можете це собі сказати, Ви маєте здатність мислити за інших.

2. Подумайте, чому в однакових ситуаціях ви іноді дієте так, а іноді - інакше. Пригадайте конкретні події. Потрібно знати причини своїх дій. Це допоможе Вам розуміти причини дій інших.

3. Назвіть (про себе) ім'я людини, Вам неприємної. З'ясуйте, в чому причина.

4. Пригадайте випадок, коли під час розмови Ваш співрозмовник наполягав, як Ви вважаєте, на абсурдній точці зору. Навіщо він це робив?

5. Чи були випадки, коли Ви, слухаючи промовця, думали, що він говорить одне, а має на увазі інше. Чому Ви так думали?

6. Якщо Ви хочете розвинути свої здібності розуміти переживання і наміри інших людей, виробіть в себе звичку спостерігати:

- а) зверніть увагу на якусь людину, оцініть її емоційний стан;
- б) навчіться слухати інших людей;
- в) перед тим як що-небудь пропонувати чи висловлювати прохання, подумайте, чи можуть Вам заперечити;
- г) коли дивитися по телевізору художні фільми, періодично вимикайте звук. Під час цього намагайтеся не губити зв'язку між подіями. Це допоможе

Вам розвинути здатність ідентифікувати себе з іншими людьми.

7. Коли будете в картинній галереї, поспостерігайте за людьми, які уважно розглядають картину: а) на якій зображена радісна подія і б) яка зображає сумну чи трагічну подію. Порівняйте поведінку двох груп людей, зверніть увагу на їхні обличчя, осанку, жести, характер розмов між ними. Чи помітили Ви різницю?

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Соціальна група 1) це сукупність людей, виділена за соціально значимими критеріями (стать, вік, раса, національність, професія, місце проживання, дохід, влада, освіта та ін.). Вона є своєрідним посередником між окремою людиною і суспільством; **2)** це сукупність двох і/або більше людей, які певним чином взаємодіють один з одним, усвідомлюють свою приналежність до цієї групи і вважаються членами цієї групи з погляду інших (Роберт Мертон).

Загальні ознаки соціальних груп:

1. Об'єднані спільною діяльністю.
2. Відносно однорідні.
3. Зберігають певну цілісність сукупності індивідів, хоча індивідуальні властивості не збігаються.
4. У соціальних діях і поведінці можуть виступати самостійно.

Загальні ознаки масових спільнот:

1. Випадковість об'єднання, різнорідність, невизначеність.
2. Ситуативність виникнення та існування під час випадкової діяльності.
3. Аморфність утворення та існування.
4. Нездатність існувати у складі інших соціальних спільнот.

Наприклад, **натовп (юрба)** - відносно короткочасне, безструктурне скупчення людей, об'єднаних просторовою близькістю, без чітко усвідомленої мети, його дії зумовлені загальним емоційним станом та зовнішніми стимулами:

- **випадковий** - може бути агресивним (дії спричинені ненавистю, небезпекою, прагненням оволодіти цінностями) та в стані екстазу (під час

релігійних ритуалів, карнавалів, концертів);

- **конвенційний** - в основі його виникнення лежать реальні чи уявні правила та норми;

- **експресивний** - об'єднання на ґрунті спільних почуттів (радості, горя, протесту тощо).

У розглянутій класифікації груп за основу береться якийсь один критерій: психологічний, діяльнісний, структурний тощо. Водночас М. Н. Корнев та А. Б. Коваленко пропонують класифікацію за багатьма ознаками.

За типами головної діяльності та функції: виробничо-трудові, соціально-політичні, навчально-виховні, виконавчо-наказові родинні, військові, спортивні, аматорські.

За соціальною спрямованістю: соціально-корисні, соціально-небезпечні.

За типом домінуючої структури: формальні, неформальні.

За ступенем організації: неорганізовані, цільові.

За ступенем безпосереднього впливу на особистість: первинні, вторинні, рефлекторні.

За мірою відкритості: відкриті, закриті.

За тривалістю існування: короткочасні, тривалі.

За ступенем міцності та сталості внутрішніх зв'язків: згуртовані, малозгуртовані

Усі групи поділяються на: *організовані; неорганізовані; спонтанні.*

Група - сукупність осіб, об'єднаних чимось спільним.

Умовні групи - у них об'єднуються люди за певними ознаками (віком, професією, статтю), які, проте, не мають прямих міжособистісних стосунків, можуть не знати один одного і не зустрічатися.

Реальні групи - спільноти, пов'язані між собою об'єктивними взаєминами.

Лабораторні групи - штучно об'єднані групи, що створені здебільшого для якоїсь тимчасової діяльності.

Природні - усталене об'єднання людей у житті та спільній діяльності.

Мала група - це нечисленна група (від 3 до 15, іноді - до 45 осіб) об'єднаних загальною соціальною діяльністю людей, які безпосередньо спілкуються, сприяють виникненню емоційних відносин, виробленню групових норм і розвитку групових процесів; у малій групі існує постійно діюча система прямого й зворотного зв'язку між усіма її членами.

Ознаки, які характеризують малу групу:

1. Наявність перцептивних аспектів - можливість сприйняти індивідуальність одне одного в групі; взаємодія та активність кожного.
2. Наявність постійної мети спільної діяльності.
3. Наявність у групі організаційних засад - функція керівництва розподіляється в групі, а лідерство має ситуативний характер.
4. Розподіл і диференціація персональних ролей.
5. Наявність емоційних відносин.
6. Вироблення специфічної групової культури.

Великі групи — це такі групи, у яких окремі їх члени можуть не бути особисто знайомі один з одним (мешканці Львова, українці, члени конфесійної групи). Це багатотисячні групи людей, що розсіяні на великих просторах і для яких властиві опосередковані соціальні взаємодії (класові, територіальні, етнічні спільноти).

Психологічна структура груп

Групові інтереси	Групові потреби	Групові погляди (думки)	Групові цінності	Групові норми	Групові цілі
------------------	-----------------	-------------------------	------------------	---------------	--------------

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; визначити індекс групової згуртованості студентської групи; діагностувати схильність до лідерства та керівництва; визначити ступень вираженості лідерських якостей у досліджуваного за допомогою тесту «Лідер»

Визначення індексу групової згуртованості

Мета: визначити індекс групової згуртованості

Інструкція: Подано низку запитань з кількома варіантами відповідей.

Слід вибрати той варіант, який найбільше відповідає означеній навчальній групі.

1. Як би ви оцінили свою належність до групи:
 - а) почуваюся її членом, частиною колективу;
 - б) беру участь у більшості видів діяльності;
 - в) беру участь в одних видах діяльності й не беру в інших;
 - г) не відчуваю, що є членом групи;
 - д) живу та існую окремо від неї; е) не знаю, важко відповісти.
2. Чи перейшли б в іншу групу, якби вам випала така нагода (без зміни інших умов):
 - а) так, дуже хотілося б перейти;
 - б) швидше б перейшов, ніж залишився;
 - в) не бачу ніякої різниці;
 - г) швидше лишився б у своїй групі;
 - д) дуже хотів би лишитися у своїй групі; е) не знаю, важко сказати.
3. Які стосунки між членами вашої групи:
 - а) кращі, ніж у більшості інших груп;
 - б) приблизно такі, як і в більшості груп;
 - в) гірші, ніж у більшості груп;
 - г) не знаю.
4. Які взаємини склалися у вашій групі з викладачами:
 - а) кращі, ніж у більшості інших груп;
 - б) приблизно такі, як і в більшості груп;
 - в) гірші, ніж у більшості груп;
 - г) не знаю.
5. Яке ставлення до навчання у вашій групі:
 - а) краще, ніж у більшості інших груп;
 - б) приблизно таке, як і в більшості груп;

в) гірше, ніж у більшості груп;

г) не знаю.

6. Яке ставлення до майбутньої професії у вашій групі:

а) краще, ніж у більшості інших груп;

б) приблизно таке, як і в більшості груп;

в) гірше, ніж у більшості груп;

г) не знаю.

7. Ви проводите разом усією групою вільний час:

а) частіше, ніж інші групи;

б) приблизно так, як і інші групи;

в) рідше, ніж більшість груп;

г) не знаю.

Обробка результатів дослідження

Відповідно до результатів підрахуйте набрану вами кількість балів, скориставшись таким «ключем»:

Індекси відповідей	Номери запитань у балах						
	1	2	3	4	5	6	7
а	5	1	3	3	3	3	3
б	4	2	2	2	2	2	2
в	3	3	1	1	1	1	1
г	2	4	1	1	1	1	1
д	1	5					
є	1	1					

Максимальна сума балів (25) відповідає суб'єктивній оцінці рівня групової згуртованості як високого.

Мінімальна оцінка (7) свідчить про те, що студент упевнений у відсутності згуртованості, в роз'єднаності та індивідуалістичності членів групи. Якщо переважають відповіді «г» на 1, 2 питання і «г» - на всі інші, це свідчить про незацікавленість опитуваного в соціальних контактах, відсутність спостережливості, певний ступінь відчуження від соціуму.

Якщо **середній бал** усіх відповідей у групі **наближається до 25**, можна вважати, що ця група справді характеризується високим рівнем згуртованості, низькі ж показники свідчать про відсутність процесу інтеграції.

Методика на виявлення схильності до лідерства

Мета: За допомогою цієї методики можна оцінити вашу здатність впливати на своє оточення (тобто вести за собою, спонукати до діяльності). Варіанти відповідей «так» чи «ні».

1. Чи підійшла б вам професія актора або політика?
2. Чи дратують вас люди, які намагаються екстравагантно вдягатися, поводитися незважаючи на думку інших?
3. Чи можете розмовляти з іншою людиною про ваші особисті проблеми?
4. Чи відразу реагуєте на найменші прояви неправильного трактування ваших слів і вчинків?
5. Чи відчуваєте дискомфорт, коли інші досягають успіхів у тій сфері, де і ви хотіли б його добитися?
6. Чи любите займатися дуже важкою справою, щоб показати на що ви здатні?
7. Чи могли б присвятити себе досягненню чогось видатного ціною відмови від комфорту та дрібних життєвих радощів?
8. Чи влаштовує вас одне і те саме коло друзів?
9. Чи надаєте перевагу розміреному, розписаному по годинах життю?
10. Чи любите міняти меблі в квартирі?
11. Чи подобається вам робити щось постійно по-новому?
12. Чи любите ставити на місце занадто самовпевнених людей?
13. Чи подобається вам демонструвати, що начальник чи керівник не має рації?

Опрацювання результатів

Нарахуйте по 5 балів за відповіді «ні» на запитання 8, 9 і «так» - на всі інші запитання.

65 до 35 балів - ви людина, яка має хороші задатки, щоб впливати на людей, які вас оточують, змінювати їхню думку, керувати іншими. У взаєминах з людьми почуваєтеся досить упевнено. Ви переконані, що не слід замикатися у

собі, уникаючи людей, триматися осторонь і думати лише про себе. Ви відчуваєте потребу щось робити для тих, хто вас оточує, вказувати їм на помилки, учити їх, щоб викликати в них інтерес до зовнішнього світу. У випадку з тими, хто не дозволяє себе повчати і не поділяє ваших принципів, у вас можуть виникати ускладнення. Ви схильні вважати, що з такими людьми нічого панькатися. Їх треба переконувати і ви це вмієте. Але треба стежити за тим, щоб ваше ставлення до людей не перетворилося на тиранію, прагнення придушити будь-який опір не набуло рис деспотизму.

35 балів. На жаль, ви буваєте малопереконливим, навіть там, де абсолютно маєте рацію. Швидше за все, ви вважаєте, що і ваше життя, і життя інших має будуватися за принципами дисципліни, здорового глузду та хороших звичок і має бути добре прогнозованим. Коли виникають мінімальні відхилення від очікуваного оптимуму, ви розгублюєтеся, не можете знайти вихід. Інколи буваєте занадто невпевнені в собі й це блокує вашу волю та активність. Через це ви не можете досягти запланованого і в результаті виявляєтеся несправедливо обділеним.

Методика на виявлення схильності до керівництва

Мета: Методика виявляє рівень готовності людини до виконання управлінських завдань. Варіанти відповідей «так» чи «ні».

1. Чи охоче беретеся за організаційні завдання, до виконання яких не дається готової інструкції?

2. Чи важко відмовитися від тих прийомів розв'язання організаційних завдань, які у вас склалися раніше?

3. Перебуваючи в цьому колективі, чи довго ви у своїх спогадах віддавали перевагу тій групі, в якій працювали раніше?

4. Чи прагнете до того, щоб виробити універсальний стиль поведінки, придатний для більшості життєвих ситуацій?

5. Чи вмієте без істотних помилок дати цілісну оцінку студентам своєї групи на основі коротких спостережень, кваліфікувавши їх як сильних, середніх або слабких у навчанні, організації спільних справ? Чи справджувалися ваші

прогнози потім?

6. Чи легко вам вийти за межі особистих симпатій або антипатій, вирішуючи спірні питання?

7. Чи вважаєте ви, що універсального способу виходу із напружених життєвих ситуацій немає, і треба поєднувати різні прийоми залежно від суті проблеми?

8. Вам легше уникнути суперечки з викладачами, ніж ровесниками?

9. Чи хотілося б щось самому змінити в житті вашої групи?

10. Чи часто так буває, що ваше перше враження про людину як хорошого або поганого організатора виявляється слухним?

11. Чи часто вам доводиться пояснювати власні невдачі об'єктивними несприятливими чинниками?

12. Чи часто відчуваєте, що для результативнішої праці у вас бракує часу?

13. Чи вважаєте ви, що якби інші зважали на ваші поради, то життя в групі істотно поліпшилося б?

14. Коли працюєте з кимось у парі й вам здається, що знаєте хід розв'язання проблеми краще, ніж партнер, чи даєте йому можливість висловити власну думку, запропонувати свій варіант розв'язання

Відповіді	Запитання													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Так	1	0	0	0	2	1	1	1	1	1	1	0	0	1
Ні	0	1	1	2	0	0	0	2	0	0	2	1	2	0

0-5 балів. Звичайно, у житті можливі різні несподіванки, але і вашими даними вам краще стати висококваліфікованим фахівцем, ніж керівником. Вам легше відповідати за себе, ніж за інших.

6-11 балів. Певні здібності до керівництва іншими людьми у є, але вони можуть бути реалізовані лише в умовах стабільності, відсутності змін.

12-15 балів. Вам можна прогнозувати непогані успіхи у ролі керівника-організатора. Ви вмієте сконцентрувати сили на найважливіших проблемах,

проявляєте схильність до роботи з людьми. Уже зараз ви не пливете за течією, виокремлюєте головне від другорядного, вмiєте домагатися втілення запланованого.

16-20 балів. Можливо, ви вже домоглися реальних успіхів у організації колективних справ, є формальним лiдером. Ви справді можете вивести із прориву багато справ, маєте необхідні організаторські здібності. Але в майбутньому вам може завадити надмірна категоричність в оцінках та судженнях, надмірна безкомпромісність, відсутність гнучкості в роботі з людьми.

Тест «Лiдер»

Мета: визначення ступеня вираженості лiдерських якостей у досліджуваного

Інструкція. Пропонується 50 запитань. До кожного треба вибрати одну із зазначених відповідей: а - «так», б - «ні».

1. Чи часто перебуваєте в центрі уваги?
2. Чи вважаєте, що більшість із людей, які вас оточують, посiдають вищу посаду ніж ви?
3. Перебуваючи серед людей, рівних вам за становищем, чи відчуваєте, що не бажаєте висловити свої думки, навіть коли це потрібно?
4. Чи подобалося вам у дитинстві керувати іграми своїх однолітків?
5. Чи відчуваєте велике задоволення, коли вдається переконати колег, які до цього вам заперечували?
6. Чи називають вас інколи нерішучою особою?
7. Чи згодні з твердженням: «Усе найкорисніше в світі створене невеликою кількістю видатних особистостей»?
8. Чи відчуваєте потребу в пораднику, який міг би спрямувати вашу професійну активність? .
9. Чи втрачали коли-небудь терпіння у бесiді з людьми?
10. Чи отримуєте задоволення від того, що люди, які вас оточують, побоюються вас?
11. Чи завжди намагаєтесь знайти таке місце за столом, яке б давало вам

змогу контролювати ситуацію і привертати до себе увагу?

12. Чи вважаєте свою зовнішність імпозантною?

13. Чи вважаєте себе мрійником?

14. Чи легко розгублюєтеся, коли люди, які вас оточують, не погоджуються з вашою думкою?

15. Чи організуєте з власної ініціативи спортивні, робочі та ін. групи?

16. Коли заходи, якими ви займалися, не дали очікуваних результатів:

- а) ви із задоволенням перекладаєте відповідальність на когось іншого;
- б) умієте відповідати за свої рішення.

17. Яка з цих думок ближча до вашої власної:

- а) справжній керівник повинен сам виконувати справу аж до дрібниць;
- б) справжній керівник повинен уміти керувати.

18. Якому типу людей віддаєте перевагу у співпраці:

- а) покірним;
- б) самостійним.

19. Чи уникаєте гарячих дискусій?

20. Чи часто стикались у дитинстві з владністю вашого батька?

21. Чи умієте в професійній дискусії привернути на свій бік тих, хто раніше був з вами незгодний?

22. Уявіть таку сцену: під час прогулянки з друзями в лісі ви заблукали.

Наближається вечір, треба прийняти рішення:

- а) вважаєте, що має вирішувати людина, найкомпетентніша у групі;
- б) просто сподіваєтеся на рішення інших.

23. Є фраза: «Краще бути першим на селі, ніж другим у місті». Якби постали перед таким вибором, то якому б надали перевагу:

- а) бути першим на селі;
- б) бути другим у місті.

24. Чи вважаєте себе впливовою людиною?

25. Чи може негативний досвід примусити вас ніколи більше не проявляти особистої ініціативи?

26. З вашої точки зору справжній лідер групи:

- а) найкомпетентніший;
 - б) той, у кого найсильніший характер.
27. Чи завжди ви намагаєтеся розуміти (оцінювати) інших?
28. Чи вмієте поважати дисципліну навколо вас?
29. Якому типу керівника надаєте перевагу:
- а) тому, хто вирішує все сам;
 - б) тому, хто постійно радиться.
30. Який тип керівництва, на ваш погляд, більше сприяє хорошій роботі:
- а) колегіальний;
 - б) авторитарний.
31. Чи часто вам здається, що вас використовують?
32. Який з поданих портретів найближчий до вашого образу:
- а) високий голос, експресивні риси, за словом у кишеню не лізе;
 - б) невисокий голос, повільні відповіді, стримані жести, задумливий погляд.
33. На робочому засіданні ви один маєте думку, яка суперечить іншим, але ви упевнені у своїй правоті. Як поведетеся:
- а) мовчатимете;
 - б) відстоюватимете власну точку зору.
34. Чи називають вас людиною, яка підпорядковує і свої, і чужі інтереси тільки справі?
35. Якщо на вас лежить велика відповідальність за якусь справу, чи не відчуваєте при цьому тривоги?
36. Чого б прагнули в своїй професійній діяльності:
- а) працювати під керівництвом хорошого начальника;
 - б) працювати незалежно.
37. Чи згодні ви з твердженням: «Щоб сімейне життя було вдалим, потрібно, аби важливі рішення приймав хтось один із подружжя»?
38. Чи доводилося вам купувати щось під впливом інших, не відчуваючи в цьому великої потреби?
39. Чи вважаєте свої організаторські здібності вищими від середніх?

40. Як поводитесь, зіткнувшись з труднощами:
- а) труднощі блокують поведінку;
 - б) труднощі примушують діяти активніше.
41. Чи часто докоряєте своїм співробітникам, коли вони на це заслуговують?
42. Чи вважаєте, що ваша нервова система успішно витримує напруження життя?
43. Коли вам треба провести реорганізацію, то як дієте:
- а) вводите зміни швидко;
 - б) пропонуєте повільні, еволюційні зміни.
44. Якщо це потрібно чи зумієте перервати балакучого співрозмовника?
45. Чи згодні з думкою: «Аби бути щасливим, треба жити непомітно»?
46. Чи вважаєте, що кожна людина завдяки своїм здібностям має зробити щось видатне?
47. Ким раніше вам хотілося стати:
- а) відомим художником, композитором, поетом тощо;
 - б) керівником колективу.
48. Яку музику вам приємніше слухати:
- а) урочисту, величну;
 - б) тиху, ліричну.
49. Чи хвилюєтесь під час зустрічі з видатними особистостями?
50. Чи часто зустрічаєте людей більш вольових, ніж ви?

Опрацювання результатів.

Нарахуйте по одному балу за кожен збіг: 1а, 2а, 3б, 4а, 5а, 6б, 7а, 8б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13б, 14б, 15б, 16б, 17б, 18б, 19б, 20а, 21а, 22а, 23а, 24а, 25б, 26а, 27б, 28а, 29б, 30б, 32а, 33а, 34а, 35б, 36б, 37а, 38б, 39а, 40б, 41а, 42а, 43а, 44а, 45б, 46а, 47б, 48а, 49б, 50б.

Підрахуйте загальну кількість балів. Ступінь вираженості лідерства: **до 25 балів** - лідерство виражене слабо; **26-35 балів** - середня вираженість лідерства; **35-40 балів** — лідерство виражене значною мірою; **понад 40 балів** - схильність до диктату.

ТЕМА 4. ОСОБИСТІТЬ У ГРУПІ

Мета: закріпити теоретичні знання з теми; досягти розуміння студентами соціальної ролі особистості; сприяти ефективному розкриттю студентами питань щодо соціалізації особистості; охарактеризувати види соціальних ролей; визначити особливість впливу соціальних ролей на розвиток особистості; розвивати мислення, пам'ять та увагу студентів.

План

1. Специфіка проблематики особистості в соціальній психології.
2. Специфіка входження особистості у групу.
3. Позитивний та негативний вплив групи на особистість.
4. Індивідуальні особливості людини і зовнішні поведінкові прояви.
5. Статусно-рольові характеристики особистості.
6. Міжособистісне сприймання і розуміння людьми один одного.

Питання на самостійне опрацювання

1. Індивідуальні особливості людини і зовнішні поведінкові прояви.
2. Статусно-рольові характеристики особистості.
3. Міжособистісне сприймання і розуміння людьми один одного.

Основні поняття: особистість, індивідуальність, суспільство, статус, роль, престиж, авторитет, позиція, соціальна роль; види соціальних ролей.

Обладнання: структурно-логічні схеми, таблиці.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 1. Перевірка самостійної роботи студентів (перевірка конспектів).

Завдання 2. Проведення психологічного диктанту.

Завдання 3. Опитування студентів для контролю знань.

Запитання для контрольного опитування:

1. Дайте загальну характеристику особистості у структурі субординаційно-рольових стосунків.
2. Назвіть види соціальних ролей особистості.
3. Розкрийте вплив ролей на розвиток особистості?

4. Охарактеризувати значення гендерних ролей.
5. Дайте характеристику статусно-рольову реалізацію особистості.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Особистість — суб'єкт власної життєдіяльності, суспільна істота, наділена свідомістю і представлена психологічними характеристиками, які є стійкими, соціально зумовленими, виявляються у суспільних зв'язках, відносинах з навколишнім світом, іншими людьми, визначають поведінку людини.

Індивідуальність (лат. *individuitas* — неподільність) — сукупність особливостей і певних властивостей людини, які характеризують її неповторність і виявляються у рисах характеру, у специфіці інтересів, якостей, що відрізняють одну людину від іншої.

Суспільство — система соціальних зв'язків, сукупність усіх способів взаємодії і форм об'єднання людей за конкретними інтересами, потребами, взаємними симпатіями, відповідним типом діяльності та спілкування, що виникають у процесі соціального життя і становлять цілісність.

Активність особистості — здатність особистості ініціювати зміни у процесі відносин з навколишнім світом.

Культура особистості — сукупність соціальних норм і цінностей, якими індивід керується в процесі практичної діяльності, реалізуючи свої потреби й інтереси у взаємодії із соціальним оточенням.

Світогляд — система поглядів на об'єктивний світ і місце людини в ньому, на ставлення людини до себе та навколишньої дійсності.

Рефлексія (лат. *reflexio* — звернення назад, самопізнання) — усвідомлення індивідом того, як його сприймають і оцінюють інші індивіди або спільності; вид пізнання, у процесі якого суб'єкт стає об'єктом свого спостереження; роздуми, аналіз власного психічного стану.

Соціальні норми — еталон, мірило, зразок, з якими особистість співвідносить свої вчинки, на основі яких обґрунтовує свої дії, оцінює поведінку інших.

Спосіб життя — стійка типова форма життєдіяльності особистості та спільностей, міра їх включення в соціум, типові форми взаємодії індивіда із суспільством, групами, іншими людьми.

Статус (лат. status — стан, становище) — місце індивіда в системі міжособистісних відносин у групі, суспільстві, його права, обов'язки і привілеї.

Авторитет (лат. autoritas — вплив, влада) — загальновизнаний вплив індивіда на займаній посаді; визнання за індивідом права на прийняття відповідального рішення в умовах спільної діяльності.

Престиж (франц. prestige — авторитет, вплив, повага) — міра визнання суспільством заслуг індивіда (соціальної спільноти), громадська оцінка його суспільної вагомості; результат співвідношення соціально значущих характеристик особистості зі шкалою цінностей, що склалася в певній групі.

Позиція (лат. positio — розміщую, ставлю) — стійка система відносин людини з певними аспектами дійсності, що виявляється у відповідній поведінці та вчинках; узагальнена характеристика поглядів, уявлень, установок людини, групи у статусно-рольовій структурі.

Роль (франц. role — список) — певна соціальна, психологічна характеристика особистості, спосіб поведінки людини залежно від статусу і позиції у групі, суспільстві, в системі міжособистісних, суспільних відносин. Роль є поведінковою характеристикою людини.

Ранг (нім. rang — чин і франц. rang — ряд) — чин, звання, категорія людей, явищ дійсності; ступінь соціального визнання людини в групі.

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; діагностувати ціннісні орієнтації особистості; визначити індекс задоволеності життям за допомогою методики визначення індексу задоволеності життям в адаптації Н. Паніної; діагностувати психічні стани використовуючи діагностику самооцінки психічних станів» (адаптований варіант методики Г. Айзенка; використовуючи опитувальник Р. Плутчика щодо

дослідження психологічних захистів особистості, дослідити в студентів психологічні захисні механізми; виявити в студентів рівень самомоніторингу

Методика визначення ціннісних орієнтацій особистості (М. Рокич)

Інструкція. Уважно вивчить наведений нижче список цінностей і проранжуйте їх, поставивши найбільш значущу цінність на перше місце. Найменш важлива для Вас цінність займе останнє, 18 місце. Працюйте, не поспішаючи, вдумливо. Якщо в процесі роботи Ви поміняєте свою думку, можете виправити вибір. Кінцевий результат має відображати Вашу істинну позицію.

Перелік А (термінальні цінності):

1. активне діяльнісне життя (повнота і емоційна насиченість життя);
2. життєва мудрість (зрілість суджень и здоровий глузд, що досягається життєвим досвідом);
3. здоров'я (фізичне і психічне);
4. цікава робота;
5. краса природи і мистецтва (переживання прекрасного в природі і мистецтві);
6. любов (духовна и фізична близькість з коханою людиною);
7. матеріально забезпечене життя (відсутність матеріальних утруднень);
8. наявність гарних і вірних друзів;
9. суспільне визнання (повага оточуючих, колективу, товаришів);
10. пізнання (можливість розширення своєї освіти, світогляду, загальної культури, інтелектуального розвитку);
11. продуктивне життя (максимальне використання своїх можливостей, сил і здібностей);
12. розвиток (робота над собою, постійне фізичне і духовне вдосконалення);
13. розваги (приємне, легке проведення часу, відсутність обов'язків);
14. свобода (самостійність, незалежність у судженнях і вчинках);
15. щасливе сімейне життя;
16. щастя інших (добробут, розвиток і вдосконалення інших людей, всього народу, людства в цілому);

- 17.творчість (можливість творчої діяльності);
- 18.впевненість у собі (внутрішня гармонія, свобода від внутрішніх протиріч, сумнівів).

Перелік Б (інструментальні цінності) :

1. охайність (акуратність, вміння тримати в порядку речі, порядок у справах;
2. вихованість (гарні манери);
3. високі запити (високі вимоги до життя і високі домагання);
4. життєрадісність (почуття гумору);
5. виконавська дисципліна (дисциплінованість);
6. незалежність (здатність діяти самостійно, рішуче);
7. непримиренність до недоліків у собі та інших;
8. освіченість (широта знань, висока загальна культура);
9. відповідальність (почуття обов'язку, вміння тримати слово);
- 10.раціоналізм (вміння логічно мислити, приймати обґрунтовані, раціональні рішення);
- 11.самоконтроль (стриманість, самодисципліна);
- 12.сміливість у відстоюванні своєї думки, своїх поглядів;
- 13.тверда воля (вміння наполягти на своєму, не відступати перед труднощами);
- 14.терпимість (до поглядів і думок інших, вміння прощати іншим їх помилки);
- 15.широта поглядів (вміння зрозуміти іншу точку зору, поважати інакші смаки, звичаї, звички)
- 16.чесність(правдивість, щирість);
- 17.ефективність у справах (працьовитість, продуктивність у роботі);
18. чуйність (турботливість).

Перелік А (термінальні цінності):

№ цінності	1	2	3	4	5	6	7	8	9
№ місця (за важливістю)									
№ цінності	10	11	12	13	14	15	16	17	18
№ місця (за важливістю)									

Перелік Б (інструментальні цінності) :

№ цінності	1	2	3	4	5	6	7	8	9
№ місця (за важливістю)									
№ цінності	10	11	12	13	14	15	16	17	18
№ місця (за важливістю)									

Ранжування цінностей може відбуватися за декількома варіантами: 1) в якій мірі дані цінності значущі для керівника, 2) яким чином, на думку керівника, вони ранжовані у бездоганної в усіх відношеннях людини; 3) якою мірою ці цінності реалізовані у керівника освіти в даний момент, 4) якою мірою він хотів би їх реалізувати в найближчому майбутньому. Результати кожного ранжування фіксуються з поясненням необхідності цього для наступної роботи щодо порівняння й обговорення результатів.

Результати ранжування порівнюються за допомогою запитань: «Що заважає реалізувати цінності, важливі для ідеальної людини?», «Що необхідно робити, щоби це досягти?», «Від чого залежить успіх реалізації цінностей».

Опитувальник «Діагностика самооцінки психічних станів»

(адаптований варіант методики Г. Айзенка)

Мета опитування. Визначення рівня тривожності, агресивності, фрустрації та ригідності.

Інструкція для учасників опитування: Дайте, будь ласка, оцінку зазначених психічних станів, які можуть виникати у Вас під час конфліктної ситуації, та зробіть позначку у відповідній колонці таблиці бланка для відповідей. Будьте відвертими, пам'ятаючи, що Ваша відповідь має відображати реальний, а не бажаний психічний стан.

Бланк для відповідей

№	<i>Психічний стан</i>	Так	Не знаю	Ні
1	Не почуваюся впевненим	2	1	0
2	Нерідко червонію через дрібниці	2	1	0
3	Мій сон неспокійний	2	1	0

4	Легко впадаю в апатію, поганий настрій	2	1	0
5	Хвилююся через неприємності, які існують поки що лише в моїй уяві	2	1	0
6	Мене лякають конфлікти	2	1	0
7	Люблю «порпатися» у власних недоліках	2	1	0
8	Мене легко переконати	2	1	0
9	Я дуже вразливий	2	1	0
10	Важко витримую час очікувань	2	1	0
11	Нерідко мені здається безвихідною ситуація, з якої насправді можна знайти вихід	2	1	0
12	Неприємності дуже мене засмучують	2	1	0
13	У разі великих неприємностей я схильний до самозвинувачувань	2	1	0
14	Нешастя й невдачі нічого мене не навчили	2	1	0
15	Я часто відмовляюся від боротьби, вважаючи її марною	2	1	0
16	Я часто відчуваюся беззахисним	2	1	0
17	Іноді я відчуваю відчай	2	1	0
18	Зазнаю почуття розгубленості перед труднощами	2	1	0
19	Іноді, у важкі хвилини, поводжуся як дитина, хочу, щоб мене пожаліли	2	1	0
20	Вважаю недоліки власного характеру невинними	2	1	0
21	Залишаю за собою останнє слово	2	1	0
22	Нерідко під час розмови перебиваю співрозмовника	2	1	0
23	Мене легко розсердити	2	1	0
24	Полюбляю робити зауваження	2	1	0
25	Прагну бути авторитетом для оточуючих	2	1	0
26	Не задовольняюся малим, хочу набагато більше	2	1	0
27	Коли розгніваюся, не вмію стримуватися	2	1	0
28	Люблю керувати, а не підпорядковуватися	2	1	0
29	Маю різку, грубувату жестикуляцію	2	1	0
30	Я мстивий	2	1	0
31	Мені важко змінювати звички	2	1	0

32	Важко переключаю увагу	2	1	0
33	Дуже насторожено ставлюся до всього нового	2	1	0
34	Мене важко переконати	2	1	0
35	Нерідко мене не залишають думки, яких варто було б позбутися	2	1	0
36	Важко сходжуся з людьми	2	1	0
37	Мене засмучує щонайменша зміна плану дій	2	1	0
38	Я неохоче йду на ризик	2	1	0
39	Гостро переживаю відхилення від установленого мною звичного режиму	2	1	0
40	Почуваюся на межі можливостей	2	1	0

Обробка та інтерпретація результатів дослідження

Усі твердження, що входять до складу тесту й описую психологічні стани особистості, поділяються на чотири парні групи:

перша група (питання №№ 1-10) - характеризують тривожність;

друга група (№№ 11-20) - фрустрацію;

третья група (№№ 21-30) - агресивність;

четверта група (№№ 31-40) - ригідність.

Відповіді респондентів, відповідно до визначеної групи, розподіляються за кожним психічним станом, після чого підраховується частота його виявлення у кожній групі.

1. Тривожність:

0-7 балів - Ви не тривожні.

8-14 балів - середня тривожність, рівень допустимий.

15-20 балів - Ви надто тривожні.

2. Фрустрація:

0-7 балів - Ви маєте високу самооцінку, стійкі до невдач і не боїтеся труднощів.

8-14 балів - середній рівень фрустрації.

15-20 балів - низька самооцінка, уникаєте труднощів, остерігаєтеся конфліктів та гострих суперечок.

3. Агресивність:

0-7 балів - Ви спокійні й врівноважені.

8-14 балів - середній рівень агресивності.

15-20 балів - Ви агресивні, нестримані, труднощі у стосунках із людьми, схильні до провокації конфліктів і конфліктних ситуацій.

4. Ригідність:

0-7 балів - ригідність відсутня. Вам властиві легкість і гнучкість у поведінкових реакціях і прийнятті рішень.

8-14 балів - середній рівень ригідності.

15-20 балів - сильно виражена ригідність. Вам протипоказані зміна робочого місця, а також зміни в житті, в стосунках з іншими людьми, оскільки це призводить до виникнення труднощів у спілкуванні, стресів, конфліктів, погіршення самопочуття.

Методика визначення індексу

задоволеності життям в адаптації Н. Паніної

Інструкція. Оцініть, будь-ласка, наведені у бланку відповідей судження:

№	Судження	Згоден	Не згоден	Не знаю
1	Багато з того, що трапилося в моєму житті, перевершило мої очікування			
2	Життя несе мені більше розчарувань, ніж більшості людей, яких я знаю			
3	Зараз для мене настали найпохмуріші дні			
4	Собі я побажав (ла) би більше щастя в житті			
5	Зараз я майже так саме щасливий (а), як і в минулому.			
6	Мені доводиться займатися справами, які здебільшого скучні і нецікаві			
7	Зараз я переживаю найкращі роки в моєму житті			
8	Я вважаю, що в майбутньому мене очікують привабливі справи			
9	Як і раніш, я займаюся тим, що мене приваблює			
10	З роками я відчуваю все більшу втому (від життя)			
11	Відчуття віку не хвилює мене			
12	Коли я озираюся на прожиті роки, я відчуваю			

	задоволення			
13	Я нічого не став (ла) би змінювати в своєму житті, навіть якщо була б така можливість			
14	Я зробив (ла) в житті значно більше дурниць ніж ровесники			
15	Я виглядаю краще ніж більшість ровесників			
16	У мене є плани, які я збираюся здійснити в найближчий час			
17	Озираючись на прожиті роки, можу сказати, що багато втратив (ла) у своєму житті			
18	Я частіше ніж інші знаходжуся в пригніченому стані			
19	Від життя я отримав (ла) доволі багато з того, що очікував (ла)			
20	Все-таки з віком більшості людей жити стає важче.			

Обробка результатів дослідження

Питання з номерами 1,5,7,8,9,11,12,13,15,16,19 оцінюються: згоден – 2 бали, не згоден – 0 балів, не знаю – 1 бал

Питання 2,3,4,6,10,14,17,18,20: згоден – 0 балів, не згоден – 2 бали, не знаю – 1 бал.

Сума балів питань:

1–4 – інтерес до життя – апатія;

5–8 – послідовність у досягненні життєвих цілей, рішучість, сила волі, цілеспрямованість;

9–12 – узгодженість між поставленими та реальними цілями;

13–16 – позитивна або негативна оцінка власних якостей та вчинків;

17–20 – загальний фон тональності настрою;

Загальна сума балів визначає рівень задоволеності життям

Опитувальник Р. Плутчика щодо

дослідження психологічних захистів особистості

(в адаптації Л.І. Васермана, О.Ф. Єршєва, Є.Б. Клубової)

Інструкція: Обведіть № тверджень, з якими Ви згодні.

Текст опитувальника

1. Зі мною легко ладити.

2. Я сплю більше, ніж більшість знайомих мені людей.
3. В моєму житті завжди були люди, на яких мені хотілося би бути подібним.
4. Якщо мене лікують, я намагаюся узнати, якою є ціль кожного призначення лікаря.
5. Якщо я чого-небудь захочу, не можу дочекатися, поки не отримаю.
6. Я часто червонію.
7. Одна із самих моїх великих переваг – вміння володіти собою.
8. Іноді у мене виявляється бажання розбити стіну кулаком.
9. Я легко виходжу із себе.
10. Якщо в натовпі хтось мене випадково штовхне, я готовий його вбити.
11. Я рідко пам'ятаю свої сни.
12. Мене злять люди, які командують іншими в буденному житті.
13. Я часто погано себе почуваю.
14. Я людина виключно справедлива.
15. Чим більше у мене речей, тим щасливішим я стаю.
16. У своїх мріях я завжди стаю центром уваги.
17. Мене розстроює навіть думка про те, що члени моєї сім'ї можуть ходити на пляжі без одяжі.
18. Мені говорять, що я часто хвастаюсь.
19. Якщо хто-небудь мене відштовхує, в мене може з'явитися навіть думка про самогубство.
20. Майже всі від мене в захваті.
21. Буває, що в гніві я щось ламаю або розбиваю.
22. Мене дуже дратують люди, які пліткують.
23. Я завжди бачу кращий бік життя.
24. Я весь час намагаюся, не жаліючи зусиль, змінити свій образ.
25. Іноді я хочу, щоби атомна бомба знищила весь світ.
26. Я людина, вільна від забобонів.
27. Мені говорять, що я буваю надто імпульсивним.
28. Мені дратують люди, які хизуються перед іншими.

29. Терпіти не можу недобррозичливих людей.
30. Я завжди намагаюся нікого не образити.
31. Я з тих людей, хто ніколи не плаче.
32. Я дуже багато палю.
33. Мені дуже важко розлучитися з тим, що мені належить.
34. Я погано запам'ятовую обличчя.
35. Я часто гризу кінчик олівця.
36. Я погано запам'ятовую обличчя.
37. Якщо хтось мені заважає, я йому про це не говорю, а жаліюся кому-небудь іншому.
38. Навіть якщо я знаю, що правда на моєму боці, я готовий вислухати різні думки по питанню, яке обговорюється.
39. Люди мені ніколи не набридають.
40. Мені з трудом вдається всидіти на одному місці навіть короткий час.
41. Я мало що пам'ятаю зі свого дитинства.
42. Я довго не помічаю негативних рис інших людей.
43. Перед тим, як гніватися, слід все гарно обміркувати.
44. Люди вважають мене надто довірливим.
45. Люди, які скандалом досягають свого, викликають в мене неприязнь.
46. Неприємні речі я намагаюся викинути з голови.
47. Я ніколи не втрачаю оптимізму.
48. Відправляючись у мандрівку, я планую все до дрібниць.
49. Іноді я бачу, що гніваюсь на іншого більше, ніж потрібно.
50. Коли справи йдуть не так, як я хочу, я стаю похмурим.
51. В суперечці мені доставляє радість вказувати іншому на помилки в його міркуваннях.
52. Я легко відгукуюсь на кинутий виклик.
53. Непристойні фільми мене обурюють.
54. Я дратуюсь, коли на мене не звертають увагу.
55. Мене вважають байдужою людиною.
56. Прийнявши якесь рішення, я часто в ньому сумніваюся.

57. Якщо хто-небудь сумнівається в моїх здібностях, то я наперекір часто роблю саме це.
58. Коли я за рулем, в мене часто виникає бажання розбити іншу машину.
59. Багато людей мене дратують через їх егоїстичність.
60. Їдучи у відпустку, я часто беру із собою роботу.
61. Деякі продукти викликають в мене нудоту.
62. Я гризу нігті.
63. Говорять, що я уникаю проблем.
64. Я люблю випити спиртне.
65. Вульгарні жарти викликають в мене замішання.
66. Мені іноді сняться неприємні події
67. Кар'єристи мене дратують.
68. Я багато говорю неправди.
69. Я відчуваю відразу до порнографії.
70. Через мій поганий характер в мене бувають неприємності.
71. Більше за все я не люблю лицемірних, нещирих людей.
72. Коли мене щось розчаровує, я впадаю в депресію.
73. Коли я читаю, чи слухаю про трагічні події, це залишає мене байдужим.
74. Дотик до чогось слизького викликає в мене відразу.
75. Коли я в хорошому настрої, я можу вести себе, як дитина.
76. Мабуть, я часто сперечаюся з людьми через дрібниці.
77. Я ніколи сильно не переживаю під час похорон, або коли знаходжусь в одному приміщенні з небіжчиком.
78. Я не люблю людей, які прагнуть бути і в центрі уваги.
79. Більшість людей викликає в мене роздратування.
80. Митися не в себе вдома для мене справжня мука.
81. Мені важко вимовляти непристойні слова.
82. Мене дратує, коли не можна довіряти людям.
83. Відчуваю потребу, щоби мене вважали сексуально привабливим.
84. Мені здається, що я ніколи не закінчу розпочаті справи.

85. Я завжди прагну добре вдягатися, щоби виглядати більш привабливим.
86. Мої моральні норми вищі, ніж у більшості моїх знайомих.
87. В суперечці я більш логічний, ніж більшість моїх знайомих.
88. Люди низької моралі мені неприємні.
89. Я лютую, якщо хтось на мене наштовхнеться.
90. Я часто закохуюсь.
91. Говорять, що я надто об'єктивний в багатьох питаннях.
92. Побачивши скривавлену людину, я зберігаю спокій.

Опрацювання результатів

Захисти: Заперечення: 1.20.23.26.39.42.44.46.47.63.90

Компенсація: 3.15.16,18,24,33,52,57,83,85.

Раціоналізація: 4,7,14,30,38,43,48,51,56,60,87,91

Регресія: 2,5.9.13,27,32,35,40,50,54,62,64,68,70,72,75,84

Заміщення: 8,10,19,21,25,37,49,58,76,89

Проекція : 12,22,28,29,45,59,67,71,78,79,82,88

Реактивні утворення: 17,53,61,65,66,69,74,80,81,86

Витіснення: 6,11,31,34.36,41,55,73,77,92

Шкала самомоніторингу (М. Снайдер)

Інструкція: Оцінюючи запропоновані судження, оберіть оцінку, що співпадає з Вашою думкою.

№	Судження	Варіанти оцінок	
1	Мені важко наслідувати поведінку інших людей	Вірно	Невірно
2	Я сприймаю як спектакль свої намагання справити враження на інших людей або підтримувати стосунки з ними	Вірно	Невірно
3	Мені здається, що міг би бути непоганим актором	Вірно	Невірно
4	Я справляю на інших враження людини, яка відчуває більш глибокі емоції, ніж насправді	Вірно	Невірно
5	Я зазвичай знаходжусь в центрі уваги оточуючих	Вірно	Невірно
6	В різних ситуаціях і з різними людьми я поведжу себе як зовсім інша людина	Вірно	Невірно
7	Я можу доводити ідеї, в які я вірю	Вірно	Невірно

8	Для того, щоби не залишатися на самоті і щоби подобатися іншим, я намагаюсь бути таким, яким вони бажають мене бачити	Вірно	Невірно
9	Я можу вводити в оману інших, демонструючи доброзичливість, навіть якщо вони не подобаються мені	Вірно	Невірно
10	Я не завжди такий, яким здаюся	Вірно	Невірно

Ключ до методики

Для відповідей за №№ питань 1, 5, 7 – привласнюється 1 бал за відповідь «Не правильно», для інших №№ відповідей – 1 бал за відповідь «Правильно».

Оцінювання результатів

0-3 – низький рівень самомоніторингу

4-6 – середній рівень самомоніторингу

8-10 – високий рівень самомоніторингу Увага!

Оптимальний вважається середній рівень самомоніторингу!

Як завоювати друзів і впливати на людей

(за Дейлом Карнегі)

П'ять головних принципів спілкування з людьми

1.Замість того, щоб звинувачувати, намагайтесь зрозуміти людину, що значно корисніше критики для Вас же, бо виховує в людині здатність ставитись до Вас терпимо, із співчуттям і добротою.

2.Перш за все необхідно пробудити в людині зацікавленість, щоб примусити її саму захотіти зробити що-небудь.

3.Коли займаємось розв'язанням власних проблем, ми витрачаємо 95% часу на думки про себе, що не є правильним. Треба перестати думати про власні бажання, а спробувати краще пізнати позитивні якості інших людей і висловити їм схвалення, вдячність, які мають іти від усієї душі, відверто; треба бути щедрим на похвалу.

4. Кращий спосіб впливати на людину — це говорити з нею про те, чого вона хоче і намагатися допомогти їй досягти бажаного.

5. Необхідно завжди враховувати точку зору інших людей, їхні сумніви і плани.

Шість способів сподобатися людям:

1. Проявляйте до них щирий інтерес.
2. Посміхайтесь.
3. Пам'ятайте, що ім'я людини є для неї найкращим словом з усього лексичного запасу.
4. Вмійте добре слухати і заохочувати співбесідника до розмови.
5. Заводьте бесіду про те, що цікавить Вашого співбесідника, а не Вас.
6. Постарайтеся дати людині відчуття її перевагу над Вами, робіть це щиро і природно.

Дванадцять способів схилити людину до вашої точки зору

1. Не можна перемогти у суперечці — єдиний спосіб здобути у суперечці успіх — це уникнути її.

2. Поважайте думку іншої людини, Вашого співбесідника. Ніколи не говоріть йому, що він не має рації.

3. Якщо Ви знаєте, що хтось думає чи хоче сказати про Вас щось негативне, обеззбройте його, сказавши про це раніше. Якщо Ви не маєте рації, визнайте це швидко і в категоричній формі.

4. Починайте завжди бесіду в дружньому тоні.

5. Розмовляючи з кимось, не починайте з тих питань, з яких Ваші думки розходяться, а починайте і продовжуйте говорити про ті проблеми, думки з яких збігаються. Примушуйте людину говорити «Так» одразу, тобто намагайтеся одержати ствердну відповідь на початку бесіди.

6. Дайте можливість співбесіднику більше говорити, а самі намагайтеся говорити менше, а побільше слухати. Якщо Ви не згодні, не переривайте співбесідника, це неввічливо; дайте йому висловитися, уточнюючи та задаючи питання. Намагайтеся його зрозуміти.

7. Дайте людині відчути, що ідея, яку Ви висловили, належить їй, а не Вам.

8. У будь-якої людини є причини поводити себе так, а не інакше. Знайдіть причину і Ви одержите ключ, за допомогою якого розгадаєте дії людини і навіть її особисті якості. Намагайтеся дивитися на речі очима вашого співбесідника.

9. Ставтесь із співчуттям до бажань іншої людини.

10. Звертайтеся до благородних, а не істинних мотивів.

11. Використовуйте принципи наочності для доказу власної правоти..

12. Якщо Ви хочете примусити вольову з сильним характером людину прийняти Вашу точку зору, киньте їй виклик в тому розумінні, що візьміть під сумнів її можливості і здатності щось зробити аби навпаки публічно заявіть, що вона це може зробити.

Дев'ять способів змінити думку людини, не викликаючи при цьому її незадоволення чи образи

1. Починайте бесіду з похвали співбесідника і захоплення ним.

2. Не говоріть людині прямо в очі про її помилки.

3. Перш ніж критикувати інших, вкажіть на власні недоліки.

4. Задавайте запитання, замість того, щоб давати накази.

5. Дайте можливість людині зберегти свою репутацію.

6. Хваліть співбесідника за найменші його досягнення, будьте щирими, щось схвалюючи, і щедрими на похвалу.

7. Створюйте людині добру репутацію, яку вона могла б виправдати, приписуйте їй добрі якості, доводячи наявність яких, вона здійснюватиме гідні вчинки.

8. Використовуйте заохочення; намагайтеся показати людині, що те, що ви хочете від неї одержати або досягти, легко може бути здійсненим саме і тільки нею.

9. Поводьтесь так, щоб людина була щаслива зробити те, що Ви їй пропонуєте.

ТЕМА 5: СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЯВИЩА В МАЛИХ ГРУПАХ

Мета: сприяти розкриттю студентами структури малої соціальної групи; розкрити основні підходи в дослідженні малої групи; охарактеризувати класифікацію малих соціальних груп; навчити студентів давати характеристику комунікативному потенціалу малої соціальної групи; створити умови для розкриття студентами знань про механізми групової динаміки; формувати у студентів вміння аналізувати та синтезувати феномен конформізму; розвивати в студентів навички асертивної поведінки.

План

1. Загальна характеристика міжособистісного впливу. Види міжособистісного впливу. Структура міжособистісних взаємин у групі.
2. Соціально-психологічний клімат колективу як показник міжособистісних відносин у групі.
3. Симпатія. Атракція. Дружба. Альтруїстична поведінка.
4. Види психологічного впливу: переконання, зараження, навіювання, наслідування.
5. Конфліктна взаємодія в групі. Поняття конфлікту, конфліктної ситуації. Причини конфліктів у групі. Структура конфлікту. Попередження та розв'язання конфліктів.

Питання на самостійне опрацювання

1. Симпатія. Атракція. Дружба. Альтруїстична поведінка.
2. Види психологічного впливу: переконання, зараження, навіювання, наслідування.

Основні поняття: мала група, групова згуртованість, механізми групової динаміки, соціально-психологічний клімат; групові конфлікти, конформізм, асертивність, асертивна поведінка

Обладнання: структурно-логічні схеми, таблиці, тексти методик, бланки опитувальників.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 1. Перевірка самостійної роботи студентів (перевірка конспектів).

Завдання 2. Визначте зміст понять, позначаючи стрілкою змістовно-сміслову відповідність між правою та лівою колонками.

Деструктивний конфлікт	Розбіжності, що торкаються принципів сторін, проблем життєдіяльності організації та її членів, вирішення яких виводить організацію на новий високий і ефективний рівень розвитку
Конструктивний конфлікт	Це те, через що виникає конфлікт
Мотиви конфлікту	Це те, про що заявляють сторони один одному в процесі конфлікту
Предмет конфлікту	Це внутрішні спонукальні сили, які підштовхують суб'єктів взаємодії до конфлікту
Позиції конфлікту	Зіткнення, яке призводить до негативних, часто руйнівних дій, що іноді перетворюються на плітки сторін та інші негативні явища, що різко погіршує ефективність роботи групи чи організації

Завдання 3. Опитування студентів для контролю знань.

Запитання для контрольного опитування:

1. Дайте загальну характеристику малих груп, назвіть види малих груп.
2. Які основні підходи ви знаєте в дослідженні малої групи?
3. Дайте класифікацію малих соціальних груп.
4. Що таке лідерство та керівництво малими групами в соціальній психології?
5. Перелічіть фактори ефективної діяльності команд.
6. Які механізми групової динаміки в соціальній психології Ви знаєте.
7. Назвіть особливості групової згуртованості й групових конфліктів.
8. Дайте визначення поняттю конфлікт та які причини виникнення конфліктів?

9. Які фактори призводять до ескалації конфлікту. Опишіть психологічну характеристику конфлікту?

10. Як характер особистості впливає на причини вирішення конфлікту?

Завдання 4. У поданих нижче твердженнях оберіть прийнятний варіант відповіді.

1. *Конфлікт* — це:

а) зіткнення рівних за спрямованістю, але протилежних за силою тенденцій учасників взаємодії;

б) зіткнення рівних за силою, але протилежних за спрямованістю тенденцій учасників взаємодії;

в) суперництво, спрямоване на досягнення перемоги в суперечці;

г) те саме, що й сварка;

д) боротьба думок.

2. *Конфліктна ситуація* — це:

а) етап розвитку конфлікту;

б) випадкові зіткнення інтересів суб'єктів взаємодії;

в) процес протидії між суб'єктами взаємодії, спрямований на з'ясування стосунків;

г) причина конфлікту;

д) накопичені протиріччя, пов'язані з діяльністю суб'єктів взаємодії, які створюють основу для протидії між ними.

3. *Конфлікти неминучі, тому що:*

а) скільки людей - стільки думок;

б) є необхідною умовою суспільного та особистісного розвитку;

в) кожна людина переконана у власній правоті.

4. *Інцидент* - це:

а) збіг обставин, які стали приводом для конфлікту;

б) справжня причина конфлікту;

в) накопичені протиріччя, пов'язані з діяльністю суб'єктів, взаємодії, які створюють основу для протидії між ними;

г) те, через що виникає конфлікт;

д) необхідна умова конфлікту.

5. Об'єктивно існуюча або уявна проблема, що стає причиною розбрату між сторонами - це:

- а) предмет конфлікту;
- б) рефлексія;
- в) об'єкт конфлікту;
- г) прогнозування;
- д) конкуренція.

6. Конфліктогени - це:

- а) слова, дії (або бездіяльність), які стають причиною конфлікту;
- б) виявлення конфлікту;
- в) причини конфлікту, обумовлені соціальним статусом особистості;
- г) стан особистості, який є наслідком конфлікту.

Завдання 5: У запропонованому наборі ситуацій визначте, будь ласка, ті, які Ви вважаєте конфліктом. Свій вибір фіксуйте позначкою «+» поряд з порядковим номером ситуації.

1. Андрій, Вероніка та Ірина розмовляють на уроці біології. Вони перешіптуються й пишуть один одному записки. Одного разу вчитель розсердився на них, накричав і вигнав із класу. Він їх покарав - вони повинні щоденно впродовж місяця витирати дошку.

2. Олена, Єва - подруги. На минулому тижні вони писали контрольну з історії й отримали гарні оцінки. Олена думає, що Єва отримала гарну оцінку тому, що вона улюблена учениця вчителя історії. Єва говорить, що вона багато займалася, тому чесно отримала свою оцінку. Дівчатка сперечаються й кричать одна на одну.

3. Сашко - учень другого класу - єдина дитина в родині вже немолодих батьків. Після зимових канікул на уроці математики Сашко почав демонстративно розглядати альбом з фотографіями тих місць, де він був з батьками під час канікул, і покликав учителя, щоб показати йому знімки. На що вчитель брутально йому відповів: «Мене це зовсім не цікавить. Заховай негайно! Неси швидко зошит і покажи, що ти зробив на уроці». Сашко розплакався і порвав усі фотографії.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Соціально-психологічний клімат — морально-психологічний настрій, який відтворюється у взаєминах у групі, умови, що створюють ефективний процес навчальної діяльності.

Конфлікт (лат. *conflictus* — зіткнення): **1)** зіткнення значущих, конкуруючих, несумісних чи протилежних поглядів, потреб, інтересів і дій індивідів та їх груп; **2)** це стосунки між суб'єктами соціальної взаємодії, які характеризуються протиборством за наявності протилежних мотивів (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) чи суджень (думок, поглядів, оцінок і т. п.) Конфлікт завжди виникає на основі протилежно спрямованих мотивів і суджень, які можна вважати необхідною умовою виникнення конфлікту.

Для конфлікту завжди характерно протиборство суб'єктів соціальної взаємодії, що виявляється через нанесення взаємного збитку (морального, матеріального, фізичного, психологічного і т. п.).

Основні структурні елементи конфлікту - сторони конфлікту; предмет конфлікту; образ конфліктної ситуації; мотиви конфлікту; позиції сторін-конфліктерів

Сторони конфлікту — суб'єкти соціальної взаємодії, інтереси яких порушено безпосередньо, або суб'єкти, які явно (неявно) підтримують конфліктерів.

Предмет конфлікту — об'єктивно наявна чи уявна проблема, що служить причиною протиборства між сторонами (проблема влади, взаємин, першості співробітників, їхньої сумісності). Це саме та суперечність, яка є причиною виникання конфлікту.

Відображення предмета конфлікту у свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії визначає **образ предмета конфлікту**.

Мотиви конфлікту, як внутрішні спонукальні сили, підштовхують суб'єктів соціальної взаємодії до конфлікту. Мотиви виявляються у формі потреб, інтересів, цілей, переконань.

Позиції сторін-конфліктерів — це те, про що заявляють вони один одному в ході конфлікту чи в переговорному процесі.

Типологія міжособистісних конфліктів

Комунікативні - Непорозуміння у передаванні та сприйманні інформації: відсутність або нестача інформації; хибна інформація; відмінності у розумінні важливості інформації; відмінності в інтерпретації інформації; відмінності в порядку та способах оцінювання інформації та ін

Інтерактивні Конфлікти, викликані особливостями взаємодії: виразні емоції; хибне тлумачення та стереотипність мислення; відсутність зворотного зв'язку; часто повторювана негативна поведінка; відмінності в критеріях оцінювання ідей та поведінки тощо

Ділові Основою ділового конфлікту є конкретна об'єктивна причина, пов'язана з предметно-діловими розбіжностями

Емоційні Джерелами емоційних конфліктів переважно є особистісно-прагматичні інтереси опонентів, їх психологічна несумісність

Вертикальні Виникають між різними ієрархічними рівнями ("працівник — керівник" чи навпаки, залежно від того, хто є ініціатором конфлікту)

Горизонтальні Між рівними за службовим становищем співробітниками ("працівник — працівник"). За таких умов ініціатива у конфлікті може спрямовуватися від одного або іншого працівника чи від обох одночасно

Тривалість перебігу

Короткочасні - Найчастіше вони є наслідком взаємного непорозуміння чи помилок, що швидко усвідомлюються

Затяжні Пов'язані з глибокими морально-психологічними травмами чи з об'єктивними труднощами

Функціональне навантаження

Конструктивні Суперечності торкаються принципів питань, проблем життєдіяльності групи та індивідів, розв'язання яких виводить колектив на вищий рівень функціонування, стимулює активність кожного. Конфлікт об'єктивує джерело суперечності, сприяє його усуненню

Деструктивні Їм властива тенденція до розширення та ескалації. Такі

конфлікти нерідко стають незалежними від причин, що їх породили. Можуть тривати навіть тоді, коли ці причини вже вичерпані. Вони призводять до негативних наслідків: породжують чутки, знижують ефективність праці та ін.

Емоційна сила впливу на учасників конфлікту

Сильні Зачіпають соціальний статус, престиж, гідність особистості

Слабкі Не зачіпають гідності і честі людини

Обсяг впливу

Широкі Зачіпають інтереси багатьох людей

Локальні Не виходять за сферу інтересів сторін конфлікту

Конфлікт - зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості індивіда, в міжособистісних взаєминах або стосунках індивідів чи групи людей, які пов'язані з гострими негативними емоціями, переживаннями.

Специфічні особливості конфліктів:

- протилежність думок, що доводять до «межі кипіння»;
- відсутність комунікації між учасниками конфлікту (учасники не слухають і не чують один одного);
- руйнівний характер взаємодії за відсутності комунікації;
- порушення цілісності соціальних інтересів;
- емоції, негативні або позитивні стани;
- блокування нормального функціонування системи;
- розвиток системи в разі конструктивного розв'язання конфлікту.

Структура конфлікту:

1.*Інцидент* зіткнення, з якого розпочався конфлікт.

2.*Інтереси* відображають життєву спрямованість людей, і кожен інтерес посідає центральне місце у процесі аналізу суті конфлікту.

3.*Суб'єкт конфлікту* - різноспрямовані сили, що намагаються реалізувати свої інтереси в умовах суперечності (від індивіда, соціальних, політичних, економічних груп і злочинних угруповань до організацій, держа[^], міжнаціональних об'єднань).

4.*Об'єкт конфлікту* - те, через що виникає конфлікт між суб'єктами, на

що претендує кожен із учасників (матеріальне або ідеальне).

5. Конфліктна ситуація - основа конфлікту, що передує йому і складається з об'єкта та учасників. Разом з учасниками конфлікту і з їхніми стосунками та характеристиками об'єкт конфлікту становить **конфліктну ситуацію**, яка завжди передує конфлікту і може існувати, не проявляючись. Конфліктна ситуація переростає в конфлікт, коли відбувається пряме відкрите зіткнення опонентів, які претендують на один і той самий об'єкт. Розв'язання конфлікту можливе тільки за умов вичерпання конфліктної ситуації навколо об'єкта конфлікту.

6. Мотивація конфлікту - система мотивів (внутрішніх спонукань), що призводять до виникнення міжособистісних, внутрішньоосо-бистісних, міжгрупових та інших типів конфліктів.

Мотиви міжособистісних конфліктів: негативна форма поведінки, спілкування; відстоювання власних інтересів, мети, позиції, цінностей; конкуренція, суперництво, осуд засобів та методів досягнення мети, конфліктність, імпульсивність, агресивність.

Мотиви міжгрупових конфліктів: несумісні цілі окремих груп, конкуренція, суперництво, боротьба за лідерство.

Атракція (лат. *attractio* — притягування, привернення) — виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини.

Дружба — особлива форма міжособистісної взаємодії, яка характеризується індивідуально-вибірковими стосунками, взаємною прихильністю учасників спілкування, посиленням процесів афіліації, високим рівнем задоволеності міжособистісними контактами, взаємними очікуваннями позитивних почуттів.

Любов — високий ступінь емоційно-позитивного ставлення до іншої людини, стан сильного потягу до єднання з нею.

Альтруїзм (лат. *alter* — інший) — надання допомоги, не пов'язане

свідомо із власними егоїстичними інтересами; вчинки, спрямовані на благо іншої людини; допомога іншому, що здійснюється без винагороди, без свідків, ціною можливих власних втрат.

Соціальний контроль — це особливий механізм соціальної регуляції поведінки і підтримки громадського порядку. Він включає три головні елементи — норми, санкції і владу.

Конформізм — це пристосовницьке, пасивне ухвалення існуючого порядку, пануючих думок, відсутність власної позиції, безпринципне і некритичне слідування будь-якому зразку, що володіє щонайбільшою силою тиску (думці більшості, визнаному авторитету, традиціям і т.п.); податливість особистості реальному або уявному тиску групи.

Асертивність — передбачає, що людина повинна самостійно приймати рішення і нести відповідальність за їх вирішення.

Асертивна поведінка — це така поведінка, що дає можливість спокійно, без агресії протидіяти маніпуляторам і задовольняти свої справедливі вимоги. Отже, не наступаючи на інтереси інших не дати ущемити свої інтереси, причому уникнути конфлікту. Асертивну поведінку можна розглядати як альтернативу маніпуляційній поведінці.

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; діагностувати схильність особистості до конфліктної поведінки за допомогою діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки (К.Томас); виявити переважаючу стратегію боротьби з конфліктами» використовуючи методику «Стратегія боротьби з конфліктами» (Д.А. Веттен, К.С. Камерон); навчитися працювати з експрес-методикою оцінки соціально-психологічного клімату в колективі (А. С. Михалюк, Л. Ю. Шарито); за допомогою психодіагностичних вправ оцінити раціональну поведінку в конфлікті.

Психодіагностична вправа № 1

«Самооцінка раціональної поведінки в конфлікті»

Мета вправи: на основі аналізу власного стилю поведінки виявити рівень розвитку навичок «раціональної» поведінки в конфлікті.

Завдання: проаналізуйте свої дії за 11-ма позиціями в конфлікті, який проходив з Вашою участю, і оцініть їх за п'ятибальною шкалою: оцінка 1 означає повну відповідність Вашої поведінки з тією чи іншою позицією, а оцінка 5 - Вам не притаманна така поведінка.

№	Позиція	Оцінка
1	Критично оцінюю партнера	1 2 3 4 5
2	Приписую йому негідні чи погані наміри	1 2 3 4 5
3	Демонструю знаки переваги	1 2 3 4 5
4	Звинувачую і приписую відповідальність тільки партнеру	1 2 3 4 5
5	Ігнорую інтереси суперника	1 2 3 4 5
6	Бачу все тільки зі своєї позиції	1 2 3 4 5
7	Применшую заслуги партнера	1 2 3 4 5
8	Перебільшую свої заслуги	1 2 3 4 5
9	Зачіпаю «больові точки» і вразливі місця партнера	1 2 3 4 5
10	Висуваю перед партнером безліч претензій	1 2 3 4 5
11	Дратуюсь, зриваюсь на крик, підвищую голос	1 2 3 4 5

Оцінювання результатів

Відхилення вправо від показника «3» за середнім арифметичним по всіх позиціях свідчить про те, що Ви володієте достатніми навичками раціональної поведінки в конфлікті.

Відхилення вліво від вибраного показника свідчить про те, що Ви не володієте достатніми навичками раціональної поведінки. У цьому разі Вам необхідно проаналізувати причини недостатньо розвинутих навичок раціональної поведінки в конфлікті і розпочати тренування.

Психодіагностична вправа № 2

«Самооцінка «мудрої поведінки» в конфлікті»

Мета вправи: на основі аналізу власного стилю поведінки виявити рівень розвитку навичок «мудрої поведінки» в конфлікті.

Завдання: проаналізуйте свої дії за 5 позиціями у конфліктах, які відбувалися з Вашою участю, й оцініть їх за п'ятибальною шкалою.

№ з/п	Позиція	Оцінка	Позиція
1	«Відкритість» розуму. Ви налаштовані на розуміння доказів і аргументів опонента	5 4 3 2 1	Ви ніколи не намагаєтесь зрозуміти свого опонента
2	Позитивне ставлення до опонента	5 4 3 2 1	Негативне ставлення до опонента
3	Раціональне мислення. Ви контролюєте свої емоції	5 4 3 2 1	Ви підвладні стихіям і емоціям
4	Співпраця. Ви не робите ставку на односторонній виграш, а орієнтуєтесь на рівність і співпрацю	5 4 3 2 1	Ви прагнете до одностороннього виграшу
5	Терпимість. Ви визнаєте право людей бути такими, якими вони є	5 4 3 2 1	Ви нетерпимі до опонента, Вас дратують емоції, його позиція чи точка зору, які не співпадають з Вашою

Опрацювання результатів

Відхилення вліво від показника «3» за середнім арифметичним по всіх позиціях свідчить про те, що Ви володієте достатніми ознаками «мудрої поведінки» в конфлікті.

Відхилення вправо від обраного показника свідчить про те, що Ви не володієте достатніми ознаками «мудрої поведінки» в конфлікті. У цьому разі Вам необхідно звернутися до технологій раціональної поведінки в конфлікті і розпочати тренування.

Діагностика схильності особистості до конфліктної поведінки (К.Томас)

Мета: за допомогою цієї методики можна визначити, наскільки піддослідний схильний до суперництва та співробітництва в різних групах, прагне до компромісів, уникає конфліктів, чи навпаки намагається загострити їх, а також оцінити міру його адаптації до спільної діяльності.

Опис методики

Для опису типів поведінки людей в конфліктних ситуаціях, К.Томас запропонував двовимірну модель регулювання конфліктів, основними вимірами в якій є кооперація (пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до конфлікту) і напористість (для якої характерний акцент на захисті власних інтересів). Відповідно цим двом вимірам, автор виділяє наступні способи регулювання конфліктів:

- 1) змагання (конкуренція) як прагнення досягти своїх інтересів на шкоду іншому;
- 2) пристосування — на противагу суперництву, принесення в жертву власних інтересів заради іншого;
- 3) компроміс;
- 4) уникнення — відсутність як прагнення до кооперації, так і тенденції до досягнення власних цілей;
- 5) співпраця, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін.

К.Томас вважає, що при уникненні конфлікту жодна з сторін не досягає успіху. При таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування і компроміс, або один з учасників виявляється у виграші, а інший програє, або вони обидва програють, оскільки йдуть на компромісні поступки. І тільки в ситуації співпраці обидві сторони виявляються у виграші. У своєму опитувальнику з виявлення типових форм поведінки К.Томас описує кожний з п'яти наведених можливих варіантів 12 судженнями про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. У різних поєднаннях вони згруповані в 30 пап.

Інструкція. У кожній з поданих пар виберіть те судження, яке є найбільш типовим для вашої поведінки. Відведений час — не більш 15-20 хвилин.

Текст опитувальника

1. А. Інколи я даю можливість іншим взяти на себе відповідальність за рішення спірного питання.
Б. Замість того, щоб обговорювати те, у чому ми не згодні, я намагаюсь звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні.
2. А. Я намагаюсь знайти компромісне рішення.
Б. Я прагну уладнати справу, враховуючи інтереси іншої людини і свої власні.
3. А. Звичайно я наполегливо добиваюся свого.
Б. Інколи я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини.
4. А. Я прагну знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюсь не вразити почуттів іншої людини.
5. А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я завжди прагну знайти підтримку іншої людини.
Б. Я намагаюсь робити все, аби уникнути непотрібної напруги.
6. А. Я прагну уникнути неприємностей для себе.
Б. Я завжди прагну добитися свого.
7. А. Я намагаюсь відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом розв'язати його остаточно.
Б. Я вважаю можливим у чомусь поступитися, аби досягти чогось іншого.
8. А. Як правило, я наполегливо прагну добитися свого.
Б. Перш за все я прагну визначити зміст спірних питань.
9. А. Я думаю, що не завжди треба хвилюватися з приводу якихось суперечностей, що виникли.
Б. Я докладаю зусилля для того, щоб досягти свого.
10. А. Я твердо прагну досягти свого.
Б. Я намагаюсь знайти компромісне рішення.
11. А. Перш за все я намагаюсь чітко визначити зміст спірних питань.
Б. Я прагну заспокоїти іншого і, головне, зберегти наші стосунки.

12. А. Я визнаю за краще не обирати позицію, яка моє викликати суперечку.
Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися із своєю думкою, якщо він також іде назустріч.
13. А. Я пропоную середню позицію.
Б. Я наполягаю, щоб все було зроблено по-моєму.
14. А. Я повідомляю іншому свою точку зору і цікавлюсь його думкою
Б. Я прагну показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.
15. А. Я намагаюсь заспокоїти іншого і зберегти наші взаємини.
Б. Я прагну зробити все необхідне для того, щоб уникнути напруги.
16. А. Я намагаюсь не зачіпати почуттів іншого.
Б. Як правило, я прагну переконати іншого у перевагах моєї позиції.
17. А. Як правило, я наполегливо намагаюсь досягти свого.
Б. Я прагну зробити все, щоб запобігти непотрібної напруги.
18. А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.
Б. Я дам іншому можливість залишитися із своєю думкою, якщо він іде мені назустріч.
19. А. Перш за все я намагаюсь визначити зміст спірних питань.
Б. Я намагаюсь відкласти спірні питання для того, щоб із часом розв'язати їх остаточно.
20. А. Я намагаюсь негайно подолати наші суперечності.
Б. Я прагну знайти найкраще поєднання переваг і втрат для нас обох.
21. А. Під час переговорів я прагну бути уважним до іншого.
Б. Я завжди прагну до прямого обговорення проблеми.
22. А. Я намагаюсь знайти «середину» між моєю позицією та позицією іншої людини.
Б. Я відстоюю власну позицію.
23. А. Як правило, я дбаю про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
Б. Інколи я даю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.
24. А. Якщо позиція іншого здається йому важливою, я прагну йти йому

назустріч.

Б. Я намагаюсь переконати іншого піти на компроміс.

25. А. Я прагну переконати іншого у тому, що я маю рацію.

Б. Під час переговорів я намагаюсь бути уважним до аргументів іншого.

26. А. Як правило, я пропоную середню позицію.

Б. Я майже завжди прагну задовольнити інтереси кожного з нас.

27. А. Дуже часто я прагну уникнути суперечок.

Б. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28. А. Як правило, я наполегливо прагну досягти свого.

Б. Улагоджуючи спірну ситуацію, я намагаюсь знайти підтримку в іншого.

29. А. Я пропоную середню ситуацію.

Б. Вважаю, що не завжди потрібно хвилюватися через те, що ви никають розходження.

30. А. Я намагаюсь не зачіпати почуттів іншого.

Б. Я завжди обираю таку позицію у суперечці, щоб спільними зусиллями досягти успіху.

Обробка даних:

№	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А

17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

По кожному з п'яти розділів опитувальника підраховують кількість відповідей, які збіглися з «ключем». Отримані результати порівнюють між собою для виявлення тих форм соціальної поведінки ситуаціях конфлікту, до яких найбільше схильний піддослідний, а також тенденції організацій взаємин у складних умовах

Методика «Стратегія боротьби з конфліктами»

(Д.А. Веттен, К.С. Камерон)

Мета дослідження. Виявлення особистісних переваг у виборі стратегії врегулювання конфлікту.

Інструкція для учасників дослідження: Вкажіть, будь ласка, як часто Ви застосовуєте описані нижче дії. Спробуйте, будь ласка, бути відвертими, пам'ятаючи, що Ваша відповідь має відображати реальну, а не бажану поведінку.

За кожную відповідь ставте відповідний бал згідно з наведеною шкалою оцінювання: 1 бал - ніколи; 2 бали - іноді; 3 бали - завжди.

1. Я наполегливо аргументую свою позицію.
2. Я намагаюся ставити на перше місце потреби інших людей, а не власні.
3. Я намагаюся знайти такий компроміс, який був би прийнятним для обох сторін.
4. Я намагаюся не бути втягнутим у конфлікт.
5. Я намагаюся розглядати проблему всебічно, спільно з колективом.

6. Я намагаюся знайти вади в позиції іншої сторони.
7. Я прагну досягти гармонії.
8. Я прагну отримати хоча б частину від того, що пропоную.
9. Я уникаю відкритого обговорення суперечливих питань.
10. Я відверто поділюся інформацією з іншими, вирішуючи спірне питання.
11. Я люблю перемагати в суперечці.
12. Я погоджуюся з пропозиціями інших.
13. Я намагаюся знайти «золоту середину» у протиріччі, що вирішується.
14. Я намагаюся тримати справжні почуття в собі, щоб уникнути важких переживань.
15. Я підтримую відвертий обмін інтересами й проблемами.
16. Я не люблю визнавати власні помилки.
17. Я допомагаю іншій стороні «не втратити обличчя».
18. Я підкреслюю переваги тактики взаємних поступок.
19. Я пропоную іншим узяти ініціативу на себе у вирішенні протиріччя.
20. Я висловлюю власну позицію тільки як одну з точок зору.

Обробка та інтерпретація результатів дослідження

Результати зазначте у бланку для відповідей відповідно до шкали оцінювання, а відповідь зіставте з «ключем». За кожною стратегією підрахуйте кількість балів, визначивши домінуючу стратегію боротьби з конфліктом (вищий результат) та другу за значущістю стратегію (другий результат).

Зразок бланка-ключа для відповідей

Примус	Пристосування	Компроміс	Уникнення	Партнерство
пункт бал	пункт бал	пункт бал	пункт бал	пункт бал
1 ___	2 ___	3 ___	4 ___	5 ___
6 ___	7 ___	8 ___	9 ___	10 ___
11 ___	12 ___	13 ___	14 ___	15 ___
16 ___	17 ___	18 ___	19 ___	20 ___
Разом _____	Разом _____	Разом _____	Разом _____	Разом _____

Експрес-методика оцінки соціально-психологічного клімату в колективі

(А. С. Михалюк, Л. Ю. Шарито)

Мета: *Психологічний клімат* - це соціально зумовлена, відносно стійка система взаємин членів колективу. Методика допомагає виявити емоційний, поведінковий і когнітивний компоненти стосунків у колективі. Як істотну ознаку суттєвої ознаки емоційного компонента розглядають критерій привабливості - на рівні понять «подобається - не подобається», «приємний - неприємний». При побудові запитань, спрямованих на визначення поведінкового компонента, витримують критерій «бажання/небажання працювати в даному колективі», «бажання/небажання спілкуватися з членами колективу під час відпочинку». Основним критерієм когнітивного компонента обрано «знання/незнання особливостей членів колективу».

Інструкція. Треба уважно прочитати варіанти відповідей, обрати один з них і поставити поруч з ним знак «+» або відповідну оцінку.

1. Позначте, будь-ласка, з яким із суджень ви найбільше згодні:
 - а) більшість членів нашого колективу - хороші, симпатичні люди;
 - б) у нашому колективі є різні люди;
 - в) більшість членів нашого колективу - малоприємні люди.
2. Чи вважаєте, що було б добре, якби члени вашого колективу жили близько один від одного:
 - а) ні, звичайно;
 - б) більше ні, ніж так;
 - в) не знаю, не замислювався над цим;
 - г) швидше так, ніж ні;
 - д) так, звичайно.
3. Як вам здається, чи могли б ви дати повну характеристику (5 - так; 4 - майже так; 3 - не знаю, не замислювався над цим; 2 - мабуть ні; 1 - ні):
 - а) ділових якостей більшості членів колективу;
 - б) особистісних якостей більшості членів колективу.
4. Зверніть увагу на наведену нижче шкалу. Цифра 1 характеризує колектив, який вам дуже подобається, а цифра 9 - колектив, який вам дуже не

подобається. Якою цифрою охарактеризували б ваш колектив?

1 2 3 4 5 6 7 8 9

5. Якби у вас з'явилася можливість провести канікули разом з членами вашого колективу, то як би ви до цього поставилися:

- а) це мене цілком влаштовує;
- б) не знаю, не замислювався про це;
- в) це мене зовсім не влаштовує.

6. Чи могли б ви досить упевнено сказати про більшість членів вашого колективу, з ким вони охоче спілкуються щодо ділових питань:

- а) ні, не міг би;
- б) не можу сказати, не замислювався;
- в) так, міг би.

7. Яка атмосфера зазвичай переважає у вашому колективі? На наведеній нижче шкалі цифра 1 відповідає нездоровій атмосфері, а цифра 9, навпаки, - атмосфері взаємодопомоги, взаємної поваги тощо. Якою цифрою схарактеризували б свій колектив?

1 2 3 4 5 6 7 8 9

8. Чи прагнутимете після закінчення вузу зустрічатися з членами вашого колективу:

- а) так, звичайно;
- б) швидше так, аніж ні;
- в) важко сказати;
- г) швидше ні, ніж так;
- д) ні, звичайно.

Опрацювання результатів.

Аналізують різні боки стосунків у колективі для кожної людини окремо. Кожний компонент тестують трьома запитаннями, відповідь на кожен з них має тільки одну з трьох можливих форм: +1, 0, -1. Для загальної характеристики компонент відповіді узагальнюють таким чином:

- позитивна оцінка (позитивні відповіді дано на всі три запитання або дві відповіді позитивні, а третя має інший знак);

- негативна оцінка (три негативні відповіді або дві негативні);
- невизначена, суперечлива оцінка (на всі три запитання відповіді невизначені; дві відповіді невизначені; одна відповідь невизначена, а дві інші мають різні знаки).

Запитання 1, 4, 7 відносяться до емоційного компонента; 2, 5, 8 - до поведінкового; когнітивний компонент визначають запитаннями 3 і 6, третє запитання має дві позиції.

Будується таблиця:

Учасники опитування	Емоційний компонент	Когнітивний компонент	Поведінковий компонент
1			
2			
3			
n			

У кожній клітинці таблиці має стояти один із знаків: +1, 0, -1. Потім для кожного компонента виводять середню оцінку за вибіркою. Наприклад, для емоційного компонента:

$$E = E (+) - E (-) / n$$

де E (+) і E (-) - кількість позитивних і негативних відповідей з вибірки, n - число учасників.

Для будь-якого компонента середні оцінки можуть розміщуватися від +1 до -1. Відповідно до прийнятої тричленної оцінки відповідей класифікують отримані середні. Для цього континуум можливих оцінок (від -1 до +1) ділять на три рівні частини: від -1 до -0,33; від -0,33 до +0,33; від +0,33 до +1.

Середні оцінки, що потрапляють у перший інтервал, вважають негативними, у другий - суперечливими, у третій - позитивними.

Дані обчислення допомагають вивести структуру ставлень підрозділу, що розглядають, до колективу в цілому. Тип відносин виводять аналогічно процедурі, описаній вище. Отже, враховуючи знак кожного компонента, можливі такі поєднання: 1) повністю позитивне; 2) позитивне; 3) повністю негативне; 4) негативне; 5) суперечливе, невизначене.

У першому випадку психологічний клімат колективу трактують як дуже позитивний, у другому - як загалом позитивний, у третьому - як зовсім

незадовільний, у четвертому - як загалом незадовільний, у п'ятому - вважають, що тенденції суперечливі й невизначені.

Опитувальник «Визначення асертивності»

Інструкція: *Впевнена (асертивна) поведінка* - вираження себе і задоволення своїх власних потреб, душевний комфорт і доброзичливе ставлення до оточення.

Невпевнена поведінка - відмова від власних бажань з метою допомогти комусь, ігнорування своїх потреб.

Агресивна поведінка - спроба домінування чи досягнення своєї мети, що шкодить іншим людям.

Наскільки типове для вас кожне з цих тверджень?

- +3 - дуже притаманне мені
- +2 - більшою мірою притаманне мені
- +1 - частково притаманне мені
- 1 - частково не притаманне мені
- 2 - скоріше не притаманне мені
- 3 - зовсім не притаманне мені

Текст опитувальника

1. Більшість людей більш агресивні та настирливі, ніж я.
2. Я був не спроможний призначити побачення чи прийняти запрошення на побачення «через скромність».
3. Коли їжу в ресторані приготували не за моїм смаком, я скаржуся про це офіціанту чи офіціантці.
4. Я дуже боюся вразити почуття інших людей, навіть коли розумію, що мене образили.
5. Якщо продавець пропонує товар, що зовсім мені не пасує, мені дуже важко сказати «ні».
6. Коли мене просять щось зробити, я наполягаю на тому, щоб дізнатися, для чого це потрібно.
7. Іноді я прагну спровокувати бурхливу дискусію.

8. Я докладаю зусиль, щоб досягти успіху, так само, як і більшість людей у моєму становищі.
9. Відверто кажучи, люди часто обманюють мене.
10. Мені подобається спілкуватися з новими знайомими і заводити розмови з незнайомцями.
11. Часто мені важко зробити комплімент привабливим особам протилежної статі.
12. Зазвичай я соромлюся робити телефонні дзвінки в офіційні установи.
13. У пошуках роботи мені легше надіслати резюме факсом, ніж проходити співбесіду.
14. Мені важко повертати в магазин неякісні товари.
15. Якщо близькі і шановні родичі дратують мене, я скоріше вгамовую свої почуття, ніж показую роздратування.
16. Я уникаю запитань через острах виглядати дурним.
17. Під час суперечки я нерідко боюся, що настільки вийду з себе, що почну тремтіти.
18. Якщо відомий та авторитетний лектор стверджує про те, що я вважаю неправильним, я звернуся до аудиторії з проханням вислухати мою думку.
19. Я уникаю суперечок про ціни з продавцями та торговцями.
20. Коли я роблю щось важливе, я стараюся, щоб інші про це дізналися.
21. Я відкритий та відвертий у своїх почуттях.
22. Якщо хтось поширює про мене брехливі чутки, я намагаюся побачити цю людину якомога скоріше, щоб поговорити з нею про це.
23. Мені часто важко сказати «ні».
24. Я частіше стримую свої емоції, ніж влаштовую сцени.
25. Я скаржуся на поганий сервіс у ресторані чи інших громадських місцях.
26. Коли мені роблять комплімент, я розгублююся.
27. Коли хтось біля мене в театрі чи на лекції розмовляє надто гучно, я роблю зауваження і прошу цих людей вести себе тихіше чи розмовляти десь у іншому місці.

28. Кожний, хто намагається пройти кудись поза чергою, зустрічає з мого боку сильний опір.

29. Я без затримки можу висловити свою думку.

30. Буває, що я нічого не можу сказати.

Обробка та інтерпретація результатів

Для оцінки свого ступеня наполегливості спочатку змініть значки (+ на - і навпаки) в пунктах 1, 2, 4, 5, 9,11, 12, 13,14,15, 16, 17,19, 23, 24, 26 та 30. Тепер підрахуйте кількість пунктів із «плюсом», кількість пунктів із «мінусом» та відніміть загальну кількість «мінусів» із загальної кількості «плюсів». Таким чином Ви отримаєте свій результат. Ці бали можуть варіювати від -90 до +90. Чим вищий бал (ближче до +90), тим більш впевнено Ви себе зазвичай поводитье. Чим нижчий бал (ближче до -90), тим більше Вашу типову поведінку можна охарактеризувати як невпевнену. Зверніть увагу - ця шкала не вимірює агресивності.

«Шкала особистісної та реактивної тривожності»

(Ч.Д. Спілбергера адаптована Ю.Л. Ханіним)

<i>Інструкція досліджуваному: “Прочитайте уважно кожне з наведених нижче речень і закресліть відповідну цифру праворуч залежно від того, яке у Вас самопочуття в даний момент. Над запитаннями довго не задумуйтесь, тому що правильних чи неправильних відповідей немає. ”</i>	Ні, це не так	Можливо, так	Вірно	Цілком вірно
1. Я спокійний.	1	2	3	4
2. Мені ніщо не загрожує.	1	2	3	4
3. Я напружений.	1	2	3	4
4. Я відчуваю жаль.	1	2	3	4
5. Я відчуваю вільно.	1	2	3	4
6. Я прикро вражений.	1	2	3	4
7. Мене хвилюють можливі невдачі.	1	2	3	4
8. Я відчуваю, що відпочив.	1	2	3	4
9. Я стурбований.	1	2	3	4
10. Я відчуваю внутрішнє задоволення.	1	2	3	4
11. Я впевнений у собі.	1	2	3	4
12. Я нервую.	1	2	3	4

13. Я не знаходжу собі місця.	1	2	3	4
14. Я збентежений.	1	2	3	4
15. Я не відчуваю скутості, напруженості.	1	2	3	4
16. Я задоволений.	1	2	3	4
17. Я стурбований.	1	2	3	4
18. Я дуже збуджений і мені ніяково.	1	2	3	4
19. Мені радісно.	1	2	3	4
20. Мені приємно.	1	2	3	4
21. Я відчуваю задоволення.	1	2	3	4
22. Я швидко стомлююсь.	1	2	3	4
23. Я легко можу заплакати.	1	2	3	4
24. Я хотів би бути таким же щасливим, як і інші.	1	2	3	4
25. Нерідко я програю тому, що недостатньо швидко приймаю рішення.	1	2	3	4
26. Звичайно я відчуваю себе бадьорим.	1	2	3	4
27. Я спокійний, холонокровний, зібраний.	1	2	3	4
28. Очікувані труднощі дуже тривожать мене.	1	2	3	4
29. Я дуже переживаю через дрібниці.	1	2	3	4
30. Я цілком щасливий.	1	2	3	4
31. Я сприймаю все близько до серця.	1	2	3	4
32. Мені не вистачає впевненості в собі.	1	2	3	4
33. Звичайно я відчуваю себе в безпеці.	1	2	3	4
34. Я намагаюсь уникати критичних ситуацій.	1	2	3	4
35. У мене буває хандра.	1	2	3	4
36. Я задоволений.	1	2	3	4
37. Всілякі дрібниці відволікають і хвилюють мене.	1	2	3	4
38. Я дуже переживаю свої розчарування, що потім довго не можу про них забути.	1	2	3	4
39. Я врівноважена людина.	1	2	3	4
40. Мене охоплює сильний неспокій, коли я думаю про свої справи.	1	2	3	4

Опрацювання результатів

Завданням обробки результатів є отримання показника реактивної й особистісної тривожності.

Показник **реактивної тривожності** (РТ) підраховують за формулою:

$$РТ = \Sigma_1 - \Sigma_2 + 35,$$

де Σ_1 - сума закреслених цифр за наступними шкалами: 3, 4, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 17, 18;

а Σ_2 - сума закреслених цифр за шкалами: 1, 2, 5, 8, 10, 11, 15, 16, 19, 20.

Показник **особистісної тривожності** (ОТ) визначається за формулою

$$ОТ = \Sigma_3 - \Sigma_4 + 35,$$

де Σ_3 – сума закреслених цифр на бланку за пунктами шкали: 22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 40;

а Σ_4 – сума решти закреслених цифр за пунктами: 21, 26, 27, 30, 33, 36, 39.

Аналіз результатів

Реактивна чи ситуативна тривожність характеризується напруженістю, неспокоєм, нервозністю. Якщо вона велика, то в людини порушується увага, а інколи і тонка координація рухів.

Особистісна тривожність – це стійкий стан. Вона характеризується схильністю людини сприймати значну кількість ситуацій як загрозливі, реагувати на них станом тривоги.

Дуже висока особистісна тривожність безпосередньо пов'язана з наявністю невропатичного конфлікту, з емоційними та нервовими зривами, із психосоматичними захворюваннями. Тому повідомляти результати цього дослідження при сторонніх заборонено, а сам досліджуваний має дізнатися про рівень тривожності в коректній формі. При цьому важливо в розмові з ним підкреслити, що тривожність не є першопочатково негативною рисою.

Певний рівень тривожності – природна і обов'язкова особливість активної особистості. При цьому є оптимальний для кожної людини рівень «корисної тривоги».

Оцінити рівень тривожності за допомогою показників реактивної й особистісної тривожності можна таким чином:

- до 30 – низька тривожність;
- 31 – 45 – помірна тривожність;
- 46 та більше – висока тривожність.

10 правил асертивної поведінки:

1. Робити висновки про свою поведінку, думки, емоції і нести відповідальність за їх наслідки.
2. Не давати ніяких пояснень чи обґрунтувань, які б виправдовували вашу поведінку.
3. Вирішувати в якій мірі ви відповідаєте за проблеми інших людей.
4. Змінювати свої погляди.
5. Маєте право сказати : «Я тебе не розумію».
6. Робити помилки та відповідати за їх наслідки.
7. Маєте право на нелогічні рішення.
8. Ви маєте право сказати: «Я не знаю».
9. Не залежати від доброї волі інших людей.
10. Ви маєте право сказати: «Мене це не хвилює».

Правила спілкування з конфліктною особистістю

1. Не прагніть домінувати що б там не було.
2. Будьте принциповим, однак не боріться заради принципу.
3. Пам'ятайте, прямолінійність - це не завжди добре і корисно для вас.
4. Критикуйте, але не займайтеся критиканством. Такий метод близький до ненависті.
5. Частіше усміхайтесь! Усмішка дешево коштує, проте дорого цінується.
6. Сказати правду - теж мистецтво, зважаючи на те, що правда є істиною для всіх.
7. Будьте незалежні, але не самовпевнені.
8. Не перетворюйте настирливість на докучливість.
9. Не чекайте справедливості у ставленні до себе, якщо ви несправедливі до інших. Це – закон життєвих стосунків.
10. Не переоцінюйте свої здібності й можливості - є люди, сильніші за вас.

11. Не виявляйте ініціативу там, де її не потребують.
12. Проявляйте доброзичливість і коректність.
13. Проявляйте витримку в будь-якій ситуації.
14. Реалізуйте себе у творчості, а не у сварках.

Дехто вважає, що настирливість - велике благо. Це так, але потрібно з'ясувати, в якій справі й коли. Якщо конфліктна ситуація розгорнулася, то настирливість має бути непомітною, без силового тиску.

ТЕМА 6 : СОЦІАЛІЗАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ

Мета: закріпити теоретичні знання з теми; сприяти ефективному розкриттю студентами суті підходів, які розглядають соціалізацію особистості; створити умови для виявлення та розкриття студентами соціально-психологічних механізмів соціалізації особистості; виявлення особливостей вікової періодизації соціалізації особистості; визначення кризових та стабільних періодів життя особи і суспільства та їхній вплив на соціалізацію індивіда.

План

1. Сутність соціалізації, її взаємозв'язок з поняттями «виховання», «розвиток», «формування особистості».
2. Зміст і сфери, стадії, інститути, механізми та напрямки соціалізації.
3. Соціально-психологічні особливості соціалізації представників різних вікових груп.
4. Асоціальні прояви особистості.
5. Сутність соціальної установки, її структура. Соціальна установка і реальна поведінка.

Питання на самостійне опрацювання

1. Взаємозв'язок з поняттями «виховання», «розвиток», «формування особистості».
2. Соціально-психологічні особливості соціалізації представників різних вікових груп.
3. Асоціальні прояви особистості.
4. Сутність соціальної установки, її структура. Соціальна установка і реальна поведінка

Основні поняття: соціалізація, адаптація, розвиток, формування, становлення, виховання тощо;

Обладнання: структурно-логічні схеми, таблиці, бланки методик.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 1. Перевірка самостійної роботи студентів

Завдання 2. Проведення тестового опитування (тестові завдання).

Завдання 3. Опитування студентів для контролю знань.

Запитання для контролю знань студентів

1. Дайте визначення соціально-психологічної характеристики соціалізації особистості.
2. Охарактеризуйте сфери, способи, етапи та стадії соціалізації особистості.
3. Які ви знаєте соціально-психологічні механізми соціалізації особистості?
4. Розкрийте вікову періодизацію соціалізації особистості.
5. Визначте кризові і стабільні періоди життя особи й суспільства та їхній вплив на процес соціалізації індивіда.
6. Охарактеризуйте соціально-психологічні особливості соціалізації підлітків, старшокласників, студентської молоді.
7. Дайте визначення проблемам зрілості й соціалізації особистості.
8. Розкрийте специфіку асоціалізації особистості.
9. Назвіть риси суїциду та соціально-психологічної дезадаптації особистості?

Завдання 4. виконання психологічної вправи на розвиток емпатії

Один із студентів групи виходить із кімнати. Ті, що залишились, характеризують його, називаючи риси, властивості, звички, тобто висловлюють свою думку, причому тільки позитивну. Хтось із групи веде «протокол», записуючи автора і зміст висловлювання.

Через якийсь час запрошується учасник, який вийшов із кімнати і йому зачитується все сказане, не називаючи автора. Головне завдання — визначити, хто міг би про нього таке сказати. Потім «секретар» зачитує всі висловлювання, але вже із зазначенням авторів.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Соціалізація (лат. *socialis* — суспільний) — процес входження індивіда в суспільство, активного засвоєння ним соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей, необхідних для успішної життєдіяльності в певному суспільстві.

Соціальна адаптація (лат. *adaptatio* — пристосовувати) — вид взаємодії особи із соціальним середовищем, у процесі якого відбувається узгодження вимог та сподівань обох сторін.

Інтеріоризація (лат. *interior* — внутрішній) — процес формування внутрішньої структури людської психіки за допомогою засвоєння соціальних норм, цінностей, ідеалів, процес переведення елементів зовнішнього середовища у внутрішнє “Я”.

Сфера соціалізації — середовище дії, в якому відбувається процес розширення та примноження соціальних зв'язків індивіда із зовнішнім світом. Основними сферами соціалізації є діяльність, спілкування та самосвідомість.

Самосвідомість — здатність людини безпосередньо відтворювати себе, сприймати себе збоку, рефлексувати з приводу своїх можливостей. Об'єктом самосвідомості є особистість, яка одночасно пізнає і пізнається, оцінює та оцінюється. До структури самосвідомості належать самопізнання, самооцінка, самоконтроль.

Самооцінка — оцінка особистістю самої себе, своїх якостей, життєвих можливостей, ставлення інших до себе і свого місця серед них. Важливим у структурі самосвідомості є самооцінка

Самоконтроль — усвідомлене, вольове управління своїм психічним життям і поведінкою відповідно з “Я-характеристиками”, м

Стадії соціалізації — етапи, періоди становлення особистості засвоєння нею соціального досвіду (З огляду на участь у трудовій діяльності Г. Андреева виокремлює дотрудову, трудову і післятрудову стадії соціалізації (соціологічний підхід)

Інститути соціалізації — конкретні групи, в яких людина долучається до системи норм, цінностей і соціальних зв'язків (сім'я, школа, неформальні

організації, засоби масової інформації тощо). Суспільство здійснює вплив на особистість через інститути соціалізації.

Соціально-психологічні механізми — психологічні впливи або засоби, за допомогою яких здійснюється соціально-психологічне відображення людиною реалій соціального життя, а отже перехід зовнішніх впливів соціального оточення у внутрішні регулятори її поведінки. Одні вчені до механізмів соціалізації зараховують наслідування, навіювання, переконання, зараження, інші — соціальну фасилітацію (англ. facilitate — полегшувати), конформізм, дотримання норм, окремі — засвоєння стандартів поведінки, прийняття групових норм, почуття сорому, самоконтроль, соціальний обмін

Адаптація (лат. adaptatio — пристосовувати) у психології особистості — пристосування індивіда до умов соціального середовища та існування в ньому.

Адаптивність (лат. adaptatio — пристосовувати) — інтегративна властивість, яка характеризує ступінь психологічної адаптації особистості і визначається відповідністю (власне адаптивність), відносною невідповідністю (неадаптивність) або крайнім ступенем невідповідності і відсутністю можливості адаптації (дезадаптивність) між цілями, устремліннями індивіда і досягнутими результатами.

Ідентичність (лат. identicus — тотожний) — збереження і підтримання особистістю власної цілісності, тотожності, неперервності історії свого життя.

Асоціальні прояви особистості:

Асоціалізація (грец. а... — префікс, що означає заперечення, відсутність, і лат. socialis — суспільний) — засвоєння особистістю норм, цінностей, негативних ролей, стереотипів поведінки, які спричинюють деформацію суспільних відносин, дисгармонію у взаємодії людини і суспільства. **Проявом асоціалізації є девіантна поведінка.**

Девіантна (лат. deviatio — відхилення) поведінка — система вчинків, що відрізняються від загальноприйнятих у суспільстві норм права, культури, моралі.

Десоціалізація (лат. de... — префікс, що означає віддалення, скасування) — зворотний щодо соціалізації процес, який характеризується відчуженням

особистості від основної маси людей, входженням її в асоціальні чи антисоціальні неформальні групи.

Соціально-психологічна дезадаптація (франц. des... — префікс, що означає знищення, видалення, і лат. adaptatio — пристосовувати) — порушення процесу активного пристосування індивіда до умов соціального середовища засобами взаємодії і спілкування за хибного або недостатньо розвиненого уявлення людини про себе і свої соціальні зв'язки та міжособистісні контакти. Проявами патологічної соціально-психологічної дезадаптації є агресивна поведінка, суїцид та ін.

Суїцид (англ. suicide — самогубство) — акт добровільного самознищення, який людина здійснює у стані сильного переживання, порушення душевної рівноваги або психічного захворювання.

Аутоагресія (грец. autos — сам і лат. aggredi — нападати) — агресивні дії, спрямовані проти власної індивідуальності, проти самого себе.

Егоцентризм (лат. ego — я і centrum — осердя) — зосередженість індивіда тільки на власних інтересах і переживаннях, що спричинює його нездатність зрозуміти іншу людину як суб'єкта взаємодії та самодостатню особистість.

Ресоціалізація (лат. re... — префікс, що означає зворотну або повторну дію) — відновлення раніше порушених якостей особистості, необхідних їй для повноцінної життєдіяльності в суспільстві.

Соціальна реабілітація (лат. re... і habilitas — придатність, спроможність) — поновлення, включення в нормальний процес соціалізації хворих, осіб, що пережили стрес під час аварій, катастроф, стихійних лих тощо.

Установка — цілісний стан особистості, вироблена на основі досвіду готовність стійко реагувати на передбачувані об'єкти чи ситуації, вибіркова активність, спрямована на задоволення потреби. Важливою формою установки є соціальна установка (атитюд).

Атитюд (англ. attitude — ставлення, установка) — внутрішній стан готовності людини до дії, що передуює поведінці. Атитюд формується на підставі попереднього соціально-психологічного досвіду, розгортається на

усвідомленому і неусвідомленому рівнях та регулює (спрямовує, управляє) поведінку індивіда

Соціальна установка — детермінована минулим досвідом психологічна готовність індивіда до певної поведінки стосовно конкретних об'єктів, до вироблення його суб'єктивних орієнтацій як члена групи (суспільства) щодо соціальних цінностей, об'єктів тощо.

Локус (лат. locus — місце, місцезнаходження) контролю (лат. control — перевірка, контроль) — властивість особистості, яка передбачає схильність людини приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім силам (екстернальний локус контролю) та власним здібностям і зусиллям (інтернальний локус контролю). Локус контролю формується у процесі соціалізації індивіда і є стійкою його властивістю.

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; діагностувати локус контролю за допомогою опитувальника «Шкала локус-контролю»; визначити соціальну креативність особистості; використовуючи методику діагностики суб'єктивного відчуття самотності (Д. Рассела, М. Фергюссона) виявити в студентів притаманний кожному рівень самотності.

Опитувальник «Шкала локус-контролю»

(Дж.Роттер, адаптація В.Ядова)

Мета: Тест дає змогу оцінити сформований у людини рівень суб'єктивного контролю над різноманітними життєвими ситуаціями. У його основу покладено дві принципові тези.

1. Люди відрізняються один від одного тим, як і де вони локалізують контроль над значущими подіями у своєму житті. Можливі два протилежні типи такої локалізації: екстернальний та інтернальний. Людина екстернального типу вважає, що події, які з нею відбуваються, є наслідком впливу зовнішніх сил — випадку, інших людей тощо і від неї не залежать. Людина інтернального типу вважає, що події, які з нею відбуваються, є результатом її власної

діяльності. Будь-яка людина займає певну позицію на шкалі від інтернальності до екстернальності.

2. Рівень суб'єктивного контролю конкретної людини є постійним і визначає її поведінку в будь-яких ситуаціях.

Пристосування та поступливість властиві людям екстернального типу, а інтернали менш схильні підкорятися тиску інших і чинять опір, коли відчувають, що ними маніпулюють. Люди інтернального типу краще працюють наодинці, екстернали — під контролем.

Інструкція: Уважно прочитайте пату стверджень (А і Б) та оберіть ту відповідь, які підходить вам.

1. А. Діти потрапляють у біду тому, що батьки дуже часто карають їх.

Б. У наш час неприємності з дітьми трапляються часто тому, що батьки дуже м'яко ставляться до них.

2. А. Багато невдач буває, коли не щастить.

Б. Невдачі людей є результатом їх власних помилок.

3. А. Одна з головних причин, чому здійснюються неморальні вчинки в суспільстві, полягає у тому, що оточуючі примиряються з ними.

Б. Завжди будуть неморальні вчинки, незалежно від того, наскільки старанно оточуючі прагнуть запобігти їм.

4. А. Врешті-решт до людей приходять заслужене визнання.

Б. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, незважаючи на всі її старання.

5. А. Думка, що викладачі несправедливі до учнів, є хибною.

Б. Багато учнів не розуміє, що їхні оцінки можуть залежати від випадкових обставин.

6. А. Успіх керівників багато в чому залежить від вдалого збігу обставин.

Б. Здібні люди, які не стали керівниками, самі не використали своїх можливостей.

7. А. Хоч би як ви старалися, деякі люди не симпатизуватимуть вам.

Б. Той, хто не зумів завоювати симпатії оточуючих, просто не вміє спілкуватися з людьми.

8. А. Спадковість відіграє головну роль у формуванні характеру і поведінки людини.
Б. Тільки життєвий досвід визначає характер і поведінку людини.
9. А. Я часто помічаю слухність приказки: «Чому бути — того не минути».
Б. Мені здається, що краще прийняти рішення і діяти, ніж покладатися на долю.
10. А. Для добре підготовленого спеціаліста не існує такої речі, як упереджена перевірка.
Б. Навіть добре підготовлений спеціаліст часто не витримує упередженої перевірки.
11. А. Успіх є результатом старанної праці і мало залежить від везіння.
Б. Щоб досягти успіху, треба не пропустити щасливого випадку
12. А. Кожний громадянин може впливати на важливі державні рішення.
Б. Суспільством керують люди, які висунуті на відповідальні посади, а інші мало що можуть зробити.
13. А. Будуючи плани, я завжди впевнений, що зможу їх здійснити
Б. Не завжди доцільно планувати далеко наперед, оскільки багато залежить від того, як складуться обставини.
14. А. Є люди, про яких упевнено можна сказати, що вони недобрі
Б. У кожної людини є щось добре.
15. А. Здійснення моїх бажань не пов'язане з везінням.
Б. Коли не знають, як бути, підкидають монету. Я вважаю, в житті це часто можна використовувати.
16. А. Керівником часто стають завдяки щасливому збігу обставин
Б. Досягнення певної керівної посади залежить від здатності керувати людьми, везіння тут ні до чого.
17. А. Більшість із нас не може впливати "якось суттєво на сімейні події.
Б. Беручи активну участь у суспільному житті, люди можуть керувати подіями у світі.
18. А. Більшість людей не розуміє, наскільки їхнє життя залежить від випадкових обставин.

- Б. В дійсності не існує такої речі, як везіння.
19. А. Завжди слід бути готовим визнати свої помилки.
Б. Як правило, легше не підкреслювати свої помилки.
20. А. Важко дізнатися, чи справді Ви подобаєтеся людині, чи ні.
Б. Кількість Ваших друзів залежить від того, наскільки Ви приваблюєте до себе інших.
21. А. Зрештою, неприємності, які трапляються з Вами, урівноважуються приємними подіями.
Б. Більшість невдач є результатом незнання, лінощів, відсутності здібностей або всіх трьох причин відразу.
22. А. Якщо докласти досить зусиль, то можна викоринити бездушність і формалізм.
Б. Є речі, з якими важко боротися, тому бездушність і формалізм викоринити неможливо.
23. А. Інколи важко зрозуміти, із чого виходять керівники, коли виписують людині винагороду.
Б. Винагорода залежить від того, як старанно людина працює.
24. А. Хороший керівник очікує від підлеглих, аби вони самі вирішували, що вони повинні робити.
Б. Хороший керівник дає чітко зрозуміти, в чому полягає робота кожного підлеглого.
25. А. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.
Б. Не можу повірити, що випадок або доля відіграють важливу роль у моєму житті.
26. А. Люди самотні через те, що не виявляють товариськості до оточуючих.
Б. Не має сенсу добиватися прихильності людей: якщо ти їм подобаєшся, то подобаєшся.
27. А. Характер людини залежить головним чином від її сили волі.
Б. Характер людини формується переважно у колективі.
28. А. Те, що зі мною трапляється, це справа моїх власних рук.

Б.Інколи я відчуваю, що моє життя розвивається у напрямі, який не залежить від моєї волі.

29. А. Я часто не можу зрозуміти, чому керівники чинять саме так, а не інакше.

Б.Зрештою, за погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють.

Обробка результатів дослідження:

Екстернали - 2А, 3Б, 4В, 5Б, 6А, 7А, 9А, 10Б, 11Б, 12Б, 13Б, 15Б, 16А, 17А, 18А, 20А, 22Б, 23А, 26Б, 28Б, 29Б.

Інтернали — інші, крім 1АБ, 8АБ, 14АБ, 19АБ, 24АБ, 27АБ, які не означають нічого.

Високий показник відповідає високому рівню суб'єктивного контролю (інтернальності) над будь-якими значущими ситуаціями. Такі люди вважають, що більшість важливих подій в їхньому житті є результатом їх власних дій, що вони можуть ними керувати, внаслідок чого відчувають відповідальність за своє життя та долю.

Низький показник за шкалою відповідає низькому рівню суб'єктивного контролю (екстернальності). Такі люди не бачать зв'язку між своїми вчинками і значущими для них подіями, не вважають себе здатними контролювати розвиток цих подій і вважають, що більшість із них є результатом випадку або дій інших людей.

Методика «Соціальна креативність особистості»

Інструкція: Оцініть відповіді на питання, обвівши відповідну оцінку:

№	Питання	Шкала оцінок
1	Як часто розпочату справу вам удається довести до логічного завершення?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
2	Якщо всіх людей подумки поділити на логіків й евристиків (тобто, генераторів ідей), то в якій мірі Ви є генератором ідей?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
3	В якій мірі Ви відносите себе до рішучих людей?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
4	В якій мірі Ваш кінцевий продукт відрізняється від вихідного замислу?	1 2 3 4 5 6 7 8 9

5	Наскільки Ви здатні виявити вимогливість і рішучість, щоби люди, які обіцяли щось, виконали обіцянку?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
6	Як часто Вам доводиться виступати з критичними судженнями на чиюсь адресу?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
7	Як часто розв'язання проблем, що виникають у Вас, залежить від Вашої енергії і наполегливості?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
8	Який відсоток людей у Вашому колективі частіше підтримує Вас, Ваші ініціативи і пропозиції? (1 бал-біля 10%)	1 2 3 4 5 6 7 8 9
9	Як часто у Вас буває оптимістичний і веселий настрій?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
10	Якщо всі проблеми, які Вам доводилося вирішувати за останній рік умовно поділити на теоретичні і практичні, то яка питома вага практичних?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
11	Як часто Ва доводиться захищати свої принципи й переконання?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
12	В якій мірі Ваша товариськість, комунікабельність сприяє розв'язанню життєво важливих для Вас проблем?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
13	Як часто у Вас виникає ситуація, коли розв'язання найбільш складних проблем в колективі Вам доводиться брати на себе?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
14	В якій мірі Ваші ідеї, проекти вдавалося втілювати в життя?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
15	Як часто Вам вдається, проявивши кмітливість, випередити своїх колег?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
16	Як багато друзів і близьких вважають Вас людиною вихованою і інтелігентною?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
17	Як часто в житті Вам доводилося робити щось, що було сприйняте навіть друзями, як неочікуване?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
18	Як часто Вам доводилося корінним чином реформувати своє життя, вносити принципово нові підходи в розв'язання старих проблем?	1 2 3 4 5 6 7 8 9

Опрацювання результатів.

Скласти суму балів. Чим більше ця сума, тим більшим вважається креативний потенціал особистості

Сума балів: 18-54 –низький рівень
 55-84 – нижче за середній
 85-99- середній
 100-129 – вище за середній
 130-162 – високий рівень

Методика діагностики суб'єктивного відчуття самотності

(Д. Рассела, М. Фергюссона)

Інструкція. Вам пропонують ряд тверджень. Уважно їх прочитайте та оцініть з точки зору частоти їх проявів у вашому житті за допомогою оцінок:

3	2	1	0
часто	інколи	рідко	ніколи

1. Я нещасливий, оскільки багатьма справами займаюся сам.
2. Мені немає з ким поговорити.
3. Мені дуже важко бути на самоті.
4. Мені не вистачає спілкування.
5. Я відчуваю, що мене ніхто не розуміє.
6. Я часто очікую, що хтось зателефонує або напише мені.
7. Немає нікого, до кого я міг би звернутися.
8. Я ні з ким не близький.
9. Ті, хто мене оточує, не поділяють моїх інтересів та ідей.
10. Я відчуваю себе покинутим.
11. Я не здатний почуватися вільно і спілкуватися з тими, хто мене оточує.
12. Я відчуваюся зовсім самотнім.
13. Мої соціальні стосунки і зв'язки поверхові.
14. Я дуже сумую за компанією.
15. Насправді ніхто повністю мене не знає.
16. Я відчуваюся ізольованим від інших.
17. Я нещасливий, відчуваючи себе знедоленим (знехтуваним).
18. Мені складно завести друзів.
19. Я відчуваюся виключеним та ізольованим іншими.
20. Люди навколо мене, а не зі мною.

Опрацювання результатів дослідження

Підраховують кількість набраних балів. Максимально можливий показник самотності - 60 балів. Високий ступінь самотності - **40-60 балів, 20-40** - середній рівень самотності, **0-20** - низький рівень самотності.

Тест на схильність до самотності

Є люди, які не нудьгують на самоті. Вони можуть самі гуляти, чимось займатися. Іншим же потрібна компанія - щоб не почуватися нещасними і всіма покинутими.

1. Чи можете після занять один вирушити блукати містом?
2. Чи вважаєте катастрофічною ситуацію, коли вам ні з ким поїхати відпочивати (немає компанії)?
3. За дві години у вас цікава зустріч. Чи можете чимось зайняти себе на цей час?
4. Ви любите дивитися на полум'я вогнища?
5. Коли зайняті чимось важливим, чи дратують вас телефонні дзвінки?
6. Чи любите ходити пішки?
7. Чи можете зустріти Новий рік на самоті й лишитися при цьому в доброму гуморі?
8. Чи багато гостей ви зазвичай запрошуєте на день народження?
9. Чи відчуваєтеся вільно у компанії чотирьох незнайомих людей?
10. Ви в чужому місті й не можете знайти потрібну вулицю. Як вчините?
 - а) запитаете в перехожого;
 - б) звернетесь у довідкове бюро міськдовідки;
 - в) спробуєте знайти самі.
11. Чи любите ви подарунки?
12. Чи мріяли стати актором?

Опрацювання результатів

Нарахуйте собі по одному балу за відповідь «так» на запитання 1,3,4,5,6,7,10б,12; за відповіді «ні» - на запитання 2,8,9,11; два бали за відповідь «так» на запитання 10в.

Понад 8 балів - ви, безумовно, схильні до самотності, любите подумати, проаналізувати різні ситуації, просто помріяти або спостерігати. За такого способу життя можна стати відлюдкуватим.

4-8 балів - ви в міру комунікабельні, але інколи вам просто слід побути на самоті, щоб упорядкувати думки і почуття. Але провівши кілька годин на

самоті, ви знову із задоволенням спілкуєтеся з людьми.

Менше ніж 4 бали - ви людина дуже комунікабельна, не любите самотності. Складається враження, що ви дуже рідко обдумуєте свої дії, забуваєте, що кілька годин, які провели на самоті, можуть зменшити ймовірність багатьох життєвих помилок.

ТЕМА 7. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ШКІЛЬНОЇ ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ

Мета: закріпити теоретичні знання з теми; сприяти ефективному розкриттю студентами соціальної психології шкільної освітньої системи; створити умови для виявлення та розкриття студентами чинників ефективної спільної діяльності.

План

1. Організація спільної учбової діяльності. Спільна діяльність дітей та підлітків.
2. Роль міжособистісних відносин в педагогічній діяльності.
3. Соціально-психологічні основи ефективного педагогічного спілкування.
4. Стили, моделі, типи педагогічного спілкування.
5. Стили керівництва вчителя. Впливи педагога на учнів, їх види та умови ефективності.
6. Психологічні основи авторитету вчителя з учнівському колективі. Взаємодія колективу вчителів з колективом учнів.

Питання на самостійне опрацювання

1. Соціально-психологічні основи ефективного педагогічного спілкування.
2. Психологічні основи авторитету вчителя з учнівському колективі.
3. Взаємодія колективу вчителів з колективом учнів.

Основні поняття: педагогічне спілкування; спільна діяльність, структура, взаємодія, види взаємодії, педагогічний вплив, стилі керівництва, авторитет вчителя, міжособистісні відносини, учнівський колектив, ціннісно-орієнтаційна єдність, колективістська ідентифікація, атрибуція відповідальності,

Обладнання: структурно-логічні схеми, таблиці, бланки методик.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 1. Перевірка самостійної роботи студентів

Завдання 2. Проведення тестового опитування (тестові завдання).

Завдання 3. Опитування студентів для контролю знань.

Запитання для контролю знань студентів

1. Дайте визначення поняттю «спільна діяльність»
2. Розкрийте структуру спільної діяльності.
3. Охарактеризуйте форми спільної діяльності.
4. Визначте спільну діяльність дітей
5. Сформулюйте спільну діяльність підлітків.
6. Порівняйте спільну діяльність дітей та спільну діяльність підлітків.
7. Дайте визначення поняттю «взаємодія» як елементарної одиниці спільної діяльності
8. Назвіть види взаємодій
9. Розкрийте чинники ефективної спільної діяльності
10. Назвіть основні шляхи організації ефективної спільної учбової діяльності
11. Розкрийте систему міжособистісних відносин, що виникають з ході навчально-виховного процесу школи.
12. Дайте характеристику учнівського колективу як малої соціальної групи.
13. Назвіть вікові особливості міжособистісних відносин в шкільному класі.
14. Визначте роль педагога у формуванні гуманних, взаємовідносин між школярами.
15. Розкрийте динаміку та диференціацію в групах дітей.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Взаємодія — взаємозалежний обмін діями, організація людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності.

Види взаємодії. Традиційно види взаємодії поділяють на дві групи:

1. Співробітництво. Воно передбачає такі дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її успішність, узгодженість, ефективність. Цей вид взаємодії позначають також поняттями “кооперація”, “згода”, “

пристосування”, “асоціація”.

2. Суперництво. Цю групу утворюють дії, які певною мірою розхитують спільну діяльність, створюють перепони на шляху до порозуміння. Їх позначають також поняттями “конкуренція”, “конфлікт”, “опозиція”, “дисоціація”.

Самотність — сукупність емоцій, які виникають у відповідь на дефіцит (кількісний і якісний) соціальних контактів; болісне, гостре переживання, яке виражає певну форму самосвідомості і свідчить про порушення системи відносин і зв'язків особистості із зовнішнім світом.

Агресія (лат. *aggredi* — нападати) — індивідуальна чи групова форма деструктивних дій чи поведінки особистості, яка спрямована на використання сили, нанесення фізичної або психологічної шкоди людям і суперечить нормам існування у соціумі.

Упередження — установка, що перешкоджає адекватному сприйманню повідомлення чи дії.

Обман — свідоме намагання людини створити у партнера хибне, неправдиве, удаване уявлення про предмет обговорення. У взаємодії він проявляється як намагання приховати правду, переслідуючи корисні наміри.

Егоїзм. Часто він є основою деструктивного спілкування. У міжособистісних взаєминах егоїстична людина висуває на передній план свої інтереси, мету взаємодії на шкоду інтересам співрозмовника.

Егоїзм (франц. *egoïsme*, від лат. *ego* — я) — ціннісна орієнтація суб'єкта, яка зумовлює домінування в його взаємодії з іншими особистих інтересів і потреб безвідносно до інтересів партнера по спілкуванню.

Конфліктна взаємодія. У процесі взаємодії між її учасниками можуть виникнути часткові суперечності, іноді й антагонізм позицій, що є наслідком розбіжностей їх цінностей, цілей, мотивів. Ускладнення та загострення суперечностей є свідченням міжособистісного конфлікту.

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; визначити стиль взаємодії під час спілкування; діагностувати тип сприймання індивідом групи за допомогою тесту сприймання індивідом групи (Є. В. Мосейко, Н. Є. Нелісова; навчитися використовувати опитувальник «Орієнтація стилю діяльності» (Р. Блейка-Дж. Мутона)

Методика на визначення стилю взаємодії під час спілкування

Мета: ця методика на виявлення мобільності людини у спілкуванні, здатності мимоволі (за власною ініціативою) коригувати, змінювати форми спілкування, які вже склалися. Кожне питання оцінюється «так» або «ні».

1. Вважаю, що імітувати поведінку інших людей важко.
2. У моїй поведінці найчастіше відображено те, що я думаю і в чому впевнений.
3. На вечірці не намагаюся говорити або робити те, що приємно іншим.
4. Я можу захищати тільки ті дії, в які вірю.
5. Я можу розмовляти експромтом навіть на ті теми, з яких не маю майже ніякої інформації.
6. Я вважаю, що вмію проявити себе так, аби справити хороше враження на людей і розвеселити їх.
7. Якщо я не знаю, як поводитися в певній ситуації, то зорієнтуюся, спостерігаючи за поведінкою інших.
8. Можливо, з мене вийшов би хороший актор.
9. Я рідко потребую порад друзів щодо вибору книжок, музики, фільмів.
10. Людям здається, що я глибше переживаю емоції, ніж насправді.
11. Я більше сміюся, переглядаючи комедії з друзями, ніж коли дивлюся сам.
12. У групі людей я рідко буваю в центрі уваги.
13. У різних ситуаціях, з різними людьми я поводжуся по-різному.
14. Мені не дуже легко досягнути того, щоб інші відчули до мене симпатію.

15. Навіть коли я не в гуморі, часто роблю вигляд, що приємно проводжу час.
16. Я не завжди такий, яким здаюся.
17. Я не стану висловлювати власну думку або поведінку, щоб сподобатися комусь або добитися прихильності.
18. Мене вважають людиною, здатною розвеселити інших.
19. Щоб сподобатися, налагодити стосунки, намагаюся насамперед робити те, чого від мене чекають.
20. Я ніколи не проявляв себе успішно в іграх, що потребували кмітливості або імпровізованих дій.
21. Мені важко змінити свою поведінку на догоду різним людям і відповідно до ситуації.
22. На вечірці я даю іншим можливість жартувати і розповідати історії.
23. У компаніях почуваюся ніяково.
24. Якщо це буде потрібно, можу, дивлячись прямо в очі, будь-кому сказати неправду і при цьому зберігати відсторонений вираз обличчя.
25. Я можу зробити так, щоб інші були зі мною приязні, навіть якщо вони мені не подобаються.

Обробка результатів

Нарахуйте собі по одному балу за кожну відповідь «так» на твердження - 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25 і по одному балу за кожну відповідь «ні» на твердження 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23.

Менше ніж 8 балів. Вам властива стабільність моделі спілкування, деяка ригідність. Ви відчуваєтеся досить комфортно тільки в ситуаціях, які потребують від вас звичної поведінки, коли ви впевнені в діях і вчинках партнерів. Ви залишаєтеся самим собою навіть у тих ситуаціях, коли ваш звичний стиль поведінки зовсім недоречний. Якщо оточення спробує нав'язати вам інтенсивніший ритм спілкування, не слід дивуватися тому, що відповідатимете невлад. Вам треба починати працювати над собою - над посиленням динамізму спілкування, виробленням комунікативних прийомів, що розширюють можливості до самоуправління у спілкуванні.

8-17 балів. У вас велика потреба бути самим собою у спілкуванні, проте це не заважає вам розуміти, що аналогічна потреба є й у партнера. Тому ви будете свою поведінку залежно від ситуації, звернені до партнера, схильні до взаємодії в спілкуванні.

18-25 балів. Вас характеризують мобільність у спілкуванні, вміння пристосовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу, здатність змінювати стиль спілкування залежно від ситуації. Але інколи ваша динамічність у спілкуванні перетворюється у своєрідну гру. Ви можете також свідомо або несвідомо прагнути маніпулювати партнерами.

Методика на виявлення стилю взаємодії

Інструкція. Перед вами 20 тверджень. Оцініть за п'ятибальною системою, як часто (5 - постійно, 1 - ніколи) оцінюваний (керівник) діє таким чином під час взаємодії з іншими людьми.

1. Вказує людям, що треба робити.
2. Вислуховує думки інших людей.
3. Дає іншим можливість проявляти активність у прийнятті рішень.
4. Дає можливість іншим діяти самостійно.
5. Наполегливо пояснює, як треба чинити.,
6. Навчає людей працювати.
7. Радиться з людьми.
8. Не заважає працювати іншим.
9. Вказує, коли треба виконувати роботу.
10. Враховує успіхи інших.
11. Підтримує ініціативу.
12. Не втручається в процес визначення цілей діяльності іншими.
13. Показує, як треба діяти.
14. Інколи дає можливість іншим брати участь в обговоренні проблеми.
15. Уважно вислуховує співрозмовників.
16. Якщо втручається в справи інших, то по-діловому.
17. Думки інших не поділяє.

18. Докладає зусиль, щоб владнати суперечності.
19. Намагається враховувати різні погляди.
20. Вважає, що кожен повинен застосовувати свій талант як може.

Інтерпретація результатів.

- А. Дії 1, 5, 9, 13, 17 - схильність до директивного стилю.
- Б. Дії 3, 7, 11, 15, 19 - схильність до колегіального стилю.
- В. Дії 4, 8, 12, 16, 20 є індикаторами невторчання у справи та дії інших.
- Г. Дії 2, 6, 10, 14, 18 - надання переваги діловому стилю.

У кожній групі максимально може бути набрано 25 балів.

20 і більше свідчить про те, що людина схильна до певного стилю. **12-14 балів** означають, що людина здатна проявити лише даний стиль взаємодії. Загальний показник (за тестом) в **70-80 балів** свідчить про прагнення до взаємодії з людьми. Показник у **30-40 балів** свідчить про пасивність людини у груповій діяльності.

Тест сприймання індивідом групи

(Є. В. Мосейко, Н. Є. Нелісова)

Методика дає змогу виявити три типи сприймання індивідом групи. При цьому показником типу даного сприймання виступає роль групи в індивідуальній діяльності студента.

1. Індивідуалістичний. Індивід сприймає групу як перешкоду для своєї діяльності або ставиться до неї нейтрально. Група не являє собою самостійної цінності для індивіда. Це проявляється в ухиленні від спільних форм діяльності, у проведенні індивідуальної роботи, в обмеженні контактів.

2. Прагматичний. Індивід сприймає групу як засіб, що сприяє досягненню тих чи тих індивідуальних цілей. Група сприймається й оцінюється з точки зору її корисності для індивіда. Перевага віддається компетентнішим членам групи, здатним допомогти, взяти на себе розв'язання складної проблеми або стати джерелом потрібної інформації.

3. Колективістський. Індивід сприймає групу як самостійну цінність. На перший план для індивіда виступають проблеми групи та окремих її членів, спостерігається зацікавленість в успіхах як кожного члена групи, так і групи в

цілому, прагнення зробити свій внесок у групову діяльність. Є потреба в колективних формах роботи.

Методика виявляє перевагу того чи іншого типу сприймання групи в досліджуваного індивіда.

Інструкція. Це дослідження спрямоване на поліпшення організації навчального процесу. На кожен пункт анкети можливі три відповіді; виберіть ту, яка найточніше відображає вашу точку зору. Букву, яка відповідає вашій відповіді, впишіть навпроти відповідного номера запитання. На кожне запитання можлива лише одна відповідь.

Текст опитувальника

1. Найкращими партнерами в групі вважаю тих, хто:

А - знає більше, ніж я;

Б - усі питання намагається розв'язати разом;

В - не відволікає уваги викладача.

2. Найкращими викладачами є ті, хто:

А - має індивідуальний підхід;

Б - створює умови для допомоги з боку інших;

В - створює у колективі атмосферу, де ніхто не боїться висловлюватися.

3. Я радий, коли мої друзі:

А - знають більше за мене і можуть мені допомогти;

Б - уміють самостійно, не заважаючи іншим, домагатися успіхів;

В - допомагають іншим, коли з'явиться така нагода.

4. Найбільше мені не подобається, коли в групі:

А - нікому допомагати;

Б - мені заважають виконувати завдання;

В - інші підготовлені гірше за мене.

5. Мені здається, що я здатний на максимальне, коли:

А - можу отримати допомогу і підтримку з боку інших;

Б - мої зусилля достатньо винагороджені;

В - є змога проявити ініціативу, корисну для всіх.

6. Мені подобаються колективи, в яких:

- А - кожен зацікавлений у поліпшенні результатів усіх;
Б - кожен зайнятий власною справою і не заважає іншим;
В - кожна людина може використовувати інших для розв'язання своїх завдань.
7. Студенти оцінюють як найгірших тих викладачів, які:
А - створюють дух суперництва між студентами;
Б - не надають їм достатньо уваги;
В - не створюють умов, щоб група допомагала їм.
8. Найбільше задоволення в житті дає:
А - можливість працювати, коли тобі ніхто не заважає;
Б - можливість отримати нову інформацію від інших;
В - можливість робити корисне іншим.
9. Основна роль школи має полягати:
А - у вихованні людей з розвиненим почуттям обов'язку перед іншими;
Б - у підготовці пристосованих до самостійного життя людей;
В - у підготовці людей, що вміють здобувати користь із спілкування з іншими.
10. Якщо перед групою стоїть проблема, то я:
А - бажаю, щоб інші розв'язали її;
Б - надаю перевагу самостійній роботі, не покладаючись на інших;
В - намагаюся докласти зусиль, щоб спільно розв'язати проблему.
11. Я б навчався краще, якби викладач:
А - мав до мене індивідуальний підхід;
Б - створював умови для отримання мною допомоги від інших;
В - заохочував ініціативу студентів, спрямовану на досягнення спільного успіху.
12. Немає нічого гіршого за те, коли:
А - ти не в змозі самостійно досягнути успіху;
Б - відчуваєшся непотрібним у групі;
В - тобі не допомагають ті, хто тебе оточує.
13. Найбільше я ціную:

А - особистий успіх, у якому є заслуга друзів;

Б - спільний успіх, у якому є і мій внесок;

В - успіх, досягнутий власними зусиллями.

14. Я хотів би:

А - працювати у колективі, в якому застосовують основні прийоми та методи спільної роботи;

Б - працювати індивідуально з викладачем;

В - працювати з людьми, компетентними в цій галузі.

Опрацювання результатів

За допомогою ключа підраховують бали за кожним типом сприймання індивідом групи. Кожну відповідь оцінюють одним балом. Бали за всіма 14 пунктами підраховують за кожним типом окремо. Загальна сума балів за всіма типами для кожного досліджуваного має становити 14.

І - індивідуалістичний тип

П - прагматичний

К - колективістський.

Результати записують так: $iI + mП + nK$

де i , m , n - кількість балів, отриманих за відповідним типом.

Ключ

Тип сприймання	Запитання													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Індивідуалістичне	В	А	Б	Б	Б	Б	Б	А	Б	Б	А	А	В	Б
Колективістське	Б	В	В	А	В	А	А	В	А	В	В	Б	Б	А
Прагматичне	А	Б	А	В	А	В	В	Б	В	А	Б	В	А	В

Опитувальник «Орієнтація стилю діяльності»

(Р. Блейка-Дж.Мутона)

Інструкції: Вам пропонуються твердження, що стосуються різних аспектів поведінки. Проаналізуйте, будь ласка, наскільки ці твердження справедливі для Вас і позначте знаком «+» відповідний стовпчик.

№ з/п	Твердження	Завжди	Часто	Інколи	Рідко	Ніколи
1	Я дію як представник свого колективу					
2	Я надаю членам колективу повну свободу під час виконання роботи					
3	Я заохочую застосування однотипних засобів роботи					
4	Я дозволяю підлеглим виконувати завдання на їх розсуд					
5	Я спонукаю членів колективу до більшої інтенсивності в роботі					
6	Я надаю підлеглим можливість виконувати роботу так, як вони вважають найбільш доцільним					
7	Я підтримую високий темп роботи					
8	Я намагаюсь спрямувати зусилля людей на виконання виробничих завдань					
9	Я вирішую конфлікти, що виникають у колективі					
10	Я неохоче надаю підлеглим свободу дій					
11	Я вирішую сам, що і як має бути зроблено					
12	Я приділяю основну увагу показникам виробничої діяльності					
13	Я розподіляю доручення між підлеглими, враховуючи виробничу необхідність					
14	Я сприяю різним змінам у виробничому колективі					
15	Я ретельно планую роботу свого колективу					
16	Я не пояснюю підлеглим свої дії та рішення					
17	Я прагну переконати підлеглих, що мої дії та наміри - для їх користі					
18	Я надаю підлеглим можливість встановлювати свій режим роботи					

Обробка й інтерпретація результатів

1. Біля зазначених тверджень поставити «одиниці» там, де є відповіді «Завжди», «Часто», «Рідко» та «Ніколи».

2. Відповіді на питання «Завжди» або «Часто» (№ 2, 4, 6, 8, 14, 18), «Рідко» або «Ніколи» (№ 5, 10, 16) підсумувати й суму відмітити на шкалі «Орієнтація на персонал» управлінської решітки (див. рис.1)

3. Підрахувати решту «одиниць» і суму позначити на шкалі «Орієнтація на завдання».

4. Визначити на управлінській решітці точку координат стилю діяльності.

Орієнтація на персонал	9	1.9								9.9
	8									
	7									
	6									
	5					5.5				
	4									
	3									
	2									
	1	1.1								9.1
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Орієнтація на завдання										

Рис. 1. Управлінська решітка

Під час інтерпретації отриманого результату можна орієнтуватися на такі характеристики стилю діяльності менеджера, запропоновані авторами методики.

Точка 1.1 - «*Страх перед бідністю*». З боку керівництва докладаються зусилля, спрямовані на забезпечення мінімальної якості роботи, яка дає можливість уникнути звільнення.

Точка 9.1 - «*Авторитет - підкорення*». Відповідає такому стилю, при якому виробничий результат - усе, а людина - в кращому разі - виконавець. Моральна атмосфера, яка є в колективі, такого керівника не хвилює.

Точка 1.9 - «*Будинок відпочинку*». Керівник в основу своєї діяльності покладає людські стосунки, створює «сімейну» атмосферу в колективі, але мало піклується про виконання виробничих завдань.

Точка 5.5 - «*Організація*». Керівник знаходить баланс виробничої ефективності

й морального клімату в колективі.

Точка 9.9 - «Команда». Відповідає такому стилю керівництва, при якому менеджер прагне так побудувати роботу, щоб співробітники бачили в ній можливість самореалізації і підтвердження власної значущості.

ТЕМА 8. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ СІМЕЙНИХ ВІДНОСИН

Мета: сприяти розкриттю студентами соціальної психології сімейних відносин, типології сімей та функції сім; розкрити основні типи стосунків у сім'ї; охарактеризувати фази розвитку сім'ї; навчити студентів давати характеристику взаємовідносин батьків та дітей; створити умови для розкриття студентами знань про психологію шлюбу та розлучень; формувати у студентів вміння аналізувати, синтезувати сімейні конфлікти та шляхи їх розв'язання.

План

1. Поняття сім'ї та шлюбу.
2. Соціально-психологічні характеристики сім'ї
3. Структура, функції, динаміка сім'ї
4. Сімейне благополуччя, його поняття та фактори. Готовність до шлюбу, Психофізіологічні сумісність подружжя.
5. Психологія сімейного виховання.
6. Типи сімейних взаємовідносин.
7. Тактики виховання дітей в сім'ї
8. Психологічні особливості дітей, виховуваних поза сім'єю
9. Соціально-психологічні аспекти взаємодії школи та сім'ї.

Питання на самостійне опрацювання

- a. Сімейне благополуччя, його поняття та фактори. Готовність до шлюбу, Психофізіологічні сумісність подружжя.
- b. Психологічні особливості дітей, виховуваних поза сім'єю.

Основні поняття: сім'я, сімейне благополуччя, готовність до шлюбу, подружжя сумісність, госпіталізація, деривація, подружжя адаптованість

Обладнання: структурно-логічні схеми, таблиці, бланки методик.

АУДИТОРНА РОБОТА

Завдання 1. Перевірка самостійної роботи студентів (перевірка конспектів).

Завдання 2. Проведення психологічного диктанту.

Завдання 3. Опитування студентів для контролю знань.

1. Завершіть речення таким чином, щоб відповідь найточніше відбивала сутність поняття “сім’я”:

“Сім’я — це мала соціальна група, що ґрунтується на шлюбі та(або) кровній спорідненості й...

2. Якому стилю сімейного виховання властива загострена увага і піклування про дитину у поєднанні з численними обмеженнями і заборонами? Які поради можна дати батькам щодо оптимізації стилю стосунків з дітьми?

3. Серед перелічених характеристик виберіть ті, що найточніше визначають специфіку сім’ї як малої соціальної групи:

1) жорстка нормативна визначеність стосунків, гетерогенність складу, закритість групи, поліфункціональність, переважно емоційний характер стосунків;

2) гетерогенність складу, максимальний нормативний контроль, ієрархія ролей, розподіл влади, неформальний характер стосунків;

3) поліфункціональність, переважно емоційний характер стосунків, кооперативний характер інтеракції, відкритість групи;

4) тотальний характер включення в групу, жорстке нормативне окреслення стосунків, поліфункціональність, невелика кількість членів групи, психологічний клімат сім’ї;

5) закритий характер групи, залежність від історії розвитку стосунків, конфіденційність стосунків, ієрархія ролей, залежність взаємодії від групових норм.

4. Який тип батьківського ставлення до дитини позначений недостатнім піклуванням і контролем за поведінкою дитини? Які поради можна дати батькам щодо оптимізації стилю виховання?

5. Які функції сім’ї ви знаєте? Чи існує поміж них провідна?

6. Зазначте, які мотиви одруження, як правило, є оптимальними для подальшої задоволеності шлюбом:

- 1) побутово-господарчий;
- 2) інтимно-особистісний;
- 3) морально-психологічний;
- 4) сімейно-батьківський;
- 5) жодний з перелічених.

7. Якому стилю виховання характерне ігнорування потреб дитини, незадоволення нею, часто — жорстоке поводження? Обґрунтуйте вашу відповідь. Які поради можна дати батькам щодо оптимізації стилю виховання?

8. Яка з наведених нижче характеристик свідчить про дисфункцію сім'ї

- 1) ієрархія ролей;
- 2) внутрішні кордони;
- 3) ціннісно-орієнтаційна єдність;
- 4) персеверація;
- 5) міжпоколінні коаліції.

9. Зазначте, які з наведених факторів, як правило, сприяють стабільності та благополуччю шлюбу:

- 1) подібність поглядів на розподіл ролей одного з подружжя і його батьків;
- 2) орієнтація на побут і комфорт хоча б одного з подружжя;
- 3) орієнтація на народження і виховання дитини хоча б одного з подружжя;
- 4) узгодженість шлюбно-сімейної мотивації подружжя;
- 5) орієнтація хоча б одного з подружжя на досягнення сексуального задоволення.

10. Чому сім'ю можна вважати малою соціальною групою? Обґрунтуйте вашу відповідь.

11. Зазначте фактори, які підвищують ефективність сімейного спілкування.

12. Якими є характеристики такого типу батьківського ставлення до дитини, як домінуюча гіперпротекція? Які поради можна дати батькам щодо оптимізації стилю виховання?

Запитання для контролю знань студентів

1. Дайте загальну характеристику соціальної психології сімейних відносин.
2. Назвіть типологію сімей з позиції соціальної психології.
3. Які основні функції сім'ї Вам відомі?
4. Опишіть фази розвитку сім'ї.
5. Охарактеризуйте психологію взаємовідносин батьків та дітей.
6. Дайте характеристику сімейним конфліктам та шляхи їх розв'язання.
7. Проаналізуйте психологію шлюбу та розлучень.
8. Розкрийте психологію взаємовідносин батьків та дітей.
9. Яке значення має сім'я у соціалізації особистості?
10. Назвіть профілактичні заходи для запобігання конфліктів у шлюбі.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Сім'я: 1) історична конкретна система взаємин між чоловіком і дружиною, між батьками і дітьми; 2) мала соціальна група, члени якої поєднані шлюбними, родинними стосунками, спільністю побуту і взаємною моральною відповідальністю та соціальною необхідністю, обумовленою потребою суспільства у фізичному й духовному відтворенні населення; 3) це більш складна система відносин, ніж шлюб, оскільки вона, як правило об'єднує не тільки подружжя, але й їх дітей, а таких інших родичів та близьких. Крім того, сім'я виступає як соціальна клітина суспільства, є дуже близькою до "оригіналу" моделі всього суспільства, в якому вона функціонує.

Функції сім'ї

- **економічну**, що спрямована здебільшого на забезпечення матеріальних, господарсько-побутових потреб;
- **регулятивну**, що полягає в регулюванні стосунків між членами сім'ї на основі моральних норм через первинний соціальний контроль, реалізацію особистого авторитету і влади;
- **репродуктивну**, що спрямована на народження дітей і продовження людського роду;
- **сексуальну**, що передбачає реалізацію сексуальних стосунків подружжя,

досягнення ними сексуального задоволення;

- виховну, що реалізується у трьох аспектах — первинна соціалізація дитини; постійний вплив дітей на їхніх батьків, а також систематичний виховний вплив сімейної групи на кожного свого члена;
- комунікативну, що задовольняє потреби членів сім'ї у спілкуванні і взаємодії один з одним і соціумом, багато в чому визначаючи характер сприйняття останнього;
- рекреативну, що передбачає організацію дозвілля і відпочинок;
- психотерапевтичну, що реалізується у двох аспектах — “погладження” (ласка й увага один до одного) і “резонування” (розуміння і допомога один одному в оцінюванні позицій з важливих проблем, підтримування іншого в його самореалізації й особистісному розвитку).

Сім'я як мала група має певні особливості:

- жорсткі нормативні установки сімейних стосунків, що зумовлюються існуванням у кожній культурі чітко окреслених уявлень про те, коли найдоцільніше створювати сім'ю, якими мають бути стосунки між подружжям, батьками і дітьми, як розподіляються обов'язки між членами сім'ї, які заохочення і санкції необхідно застосовувати до членів сім'ї в різних ситуаціях тощо;
- чітко окреслену гетерогенність складу сім'ї за статтю, віком, що зумовлює різні потреби, ціннісні орієнтації членів сім'ї тощо;
- закритий характер сімейної групи, що зумовлюється певною конфіденційністю стосунків, обмеженою можливістю і чіткою регламентацією порядку входження в сім'ю нових членів і виходу з неї, мало того, іноді неможливістю виходу із сім'ї;
- чітко визначену поліфункціональність сім'ї, що часто пов'язано з великою кількістю сімейних ролей, численними аспектами сімейного життя, які мають суперечливий характер;
- “історичність”, тобто на життєдіяльність сім'ї впливають не тільки якісні етапи її розвитку (залицяння, народження дітей та ін.), а й безпосередній досвід сімейного життя дорослих членів сім'ї в їхніх батьківських сім'ях,

коли вони самі були дітьми;

- чітко окреслену емоційність сімейних стосунків, які мають абсолютний характер, що зумовлює велику суб'єктивну важливість багатьох, навіть об'єктивно незначних аспектів життєдіяльності сім'ї і робить (з урахуванням впливу певних культурних стереотипів) успіх чи невдачу в сім'ї винятково значущими для людини, впливаючи на її світовідчуття, психічний і соматичний стан здоров'я.

Шлюб - історично обумовлена, санкціонована і регульована суспільством форма стосунків між жінкою і чоловіком, що визначає їх права і обов'язки стосовно одне одного і дітей.

Роль - це нормативно схвалювана модель поведінки, що очікується від людини, котра займає певну соціальну позицію й позицію у міжособистісних взаєминах. Зміст ролі та її виконання регулюються нормами, тобто правилами, які вироблені групою, прийняті нею і яким необхідно підпорядковуватись для реалізації спільної діяльності групи.

Найтиповіші сімейні ролі для подружжя.

1. Відповідальний за матеріальне забезпечення сім'ї. Така роль визначає комплекс обов'язків, пов'язаних із забезпеченням сім'ї необхідним рівнем добробуту.

2. Хазяїн-господарка. Виконання цієї ролі передбачає організацію і ведення домашнього господарства.

3. Відповідальний за підтримку родинних зв'язків. Реалізація цієї ролі забезпечує організацію спілкування з родичами, участь у сімейних ритуалах і церемоніях.

4. Організатор сімейної субкультури. Ця роль орієнтує на формування у членів сім'ї певних культурних цінностей, інтересів і захоплень.

5. Організатор розваг. Виконання цієї ролі припускає ініціацію й організацію життєдіяльності сім'ї у сфері дозвілля.

6. Сексуальний партнер. Ця роль пов'язана з проявом активності у сфері сексуальних стосунків.

7. Відповідальний по догляду за дитиною. Виконання цієї ролі передбачає

забезпечення дитині фізичного і психічного комфорту в перші роки її життя.

8. Вихователь. Ця роль передбачає розвиток особистості дитини.

9. Сімейний “психотерапевт”. Ця роль включає дії, спрямовані на розв’язання особистісних проблем членів сім’ї.

ЛАБОРАТОРНО-ПРАКТИЧНА РОБОТА

Мета: навчити студентів застосовувати психодіагностичні методики на практиці; навчити студентів використовувати проєктивні методики на прикладі методики «Моя сім'я» (Р. Т.Хоментаська); діагностувати в студентів рольові очікування і домагання у шлюбі

Методика «Моя сім'я» (Р. Т. Хоментаська)

Інструкція: намалюйте свою сім'ю так, щоб її члени були чимось зайняті.

Пропонований матеріал: чистий лист паперу, простій олівець, кольорові олівці і гумка. Під час малювання фіксуються послідовність зображення, спонтанні вислови, стирання, емоційні реакції. При необхідності інструкція повторювалася або використовувалося нагадування: “Те, що ти малюєш, відноситься до нашої теми «Сім'я»?”

Після виконання завдання, для одержання максимум додаткової інформації, в ході бесіди з дитиною пропонуються наступні запитань:

1. Скажи, хто тут намальований ?
2. Де вони знаходяться ?
3. Що вони роблять ?
4. Який у них настрій (або: їм весело або сумно, чому)?

Аналіз діагностичної роботи показує, що в дитячих малюнках переважають такі поведінкові прояви: тривожність, сімейні конфлікти, почуття неповноцінності, ворожість, незахищеність та недовіра, проблеми у спілкуванні та замкненість.

Співвідношення поведінкових проявів з характерними деталями методики «Моя сім'я»

Поведінкові прояви	Характерні деталі психомалюнку
<i>Тривожність</i>	Штрихування, лінія над малюнком, лінія з сильним продавленням, стирання, перебільшена увага до деталей, подвійні або переривисті лінії, підкреслювання окремих деталей, неохайно виконаний малюнок, інтенсивно замальоване волосся
<i>Конфліктність</i>	Бар'єри між фігурами, стирання окремих фігур, відсутність основних частин тіла у деяких фігур, виділення окремих фігур, ізоляція фігур, неадекватні розміри, відсутність на малюнку окремих членів сім'ї, член сім'ї, який стоїть спиною, перемальовування об'єкта, відмова малювати якийсь об'єкт
<i>Почуття неповноцінності</i>	Автор малюнку дуже маленький, розташування фігур у нижній частині аркуша, лінії слабкі, переривисті, ізоляція автора від інших, маленькі фігури, непомітна фігура автора порівняно з іншими, відсутність автора, автор стоїть спиною, відсутність руки, ноги, рука за спиною, непропорційно короткі руки, вузькі плечі
<i>Ворожі стосунки</i>	Одна фігура на іншому аркуші або на зворотному боці аркуша, агресивна позиція фігури, закреслена фігура, деформована фігура, зворотній профіль, руки розкинуті в сторони, пальці довгі, зворотній профіль, очі пусті, "оскал", видні зуби, агресивна позиція
<i>Незахищеність</i>	Малюнок внизу аркуша, багато другорядних деталей, непропорційно довгі руки, широко розставлені ноги, самовиправдовування під час малювання, прикриття малюнка рукою
<i>Замкненість</i>	Виділення обличчя, обличчя, намальоване в останню чергу, відсутність основних деталей обличчя, людина, промальована схематично (з паличок), складені руки (захисна позиція)

Методика «Рольові очікування і домагання у шлюбі (РОД)» О. Волкової, Г. Трапезникової

Мета: за допомогою методики "Рольові очікування і домагання у шлюбі (РОД)" визначають уявлення подружжя:

- про значущість у сімейному житті сексуальних стосунків, особистісної згуртованості чоловіка і дружини, батьківських обов'язків, професійних інтересів кожного з подружжя, господарсько-побутової сфери, моральної й емоційної підтримки, зовнішньої привабливості партнерів (ці показники, що відбивають основні функції сім'ї, утворюють шкалу сімейних цінностей — ШСЦ);

- про бажаний розподіл ролей між чоловіком і дружиною при виконанні сімейних функцій (ці показники утворюють шкалу рольових очікувань і домагань — ШРОД).

Обладнання: Два набори по 36 карток з цупкого паперу (картону). На кожен картку наносять номер і текст тверджень набору. 4 картки-класифікатори з таким написом на кожній: "Цілком згодний", "Загалом це правильно", "Це не зовсім так", "Це неправильно".

Процедура діагностування: Подружжю пропонується самостійно ознайомитися з набором тверджень, що відповідають їхній статі, з такою письмовою інструкцією: "Шановний(а) пане (пані)! На запропонованих Вам картках наведені різні твердження про шлюб, сім'ю, стосунки чоловіка і дружини. Вам надано чотири картки з варіантами відповідей: "Цілком згодний", "Загалом це правильно", "Це не зовсім так", "Це неправильно". Уважно читаючи кожне твердження, розподіліть усі картки відповідно до цих чотирьох варіантів відповідей. Якщо Ви цілком поділяєте твердження, покладіть картку з цим твердженням під картку "Цілком згодний"; якщо вважаєте, що твердження правильне, але з невеликими застереженнями і доповненнями — під картку "Загалом це правильно"; якщо твердження здається Вам загалом неприйнятним, але з чимось Ви згодні — під картку "Це не зовсім так"; якщо категорично не згодні з твердженням — під картку "Це

неправильно". Розподіляючи картки з твердженнями на чотири групи, намагайтеся висловлювати особисту думку, а не ту, яка побутує серед близьких і друзів. Дякуємо за участь у психологічному обстеженні". Після виконання подружжям завдання консультант реєструє відповіді чоловіка і дружини у протоколі консультаційного дослідження

Шкала сімейних цінностей	Номер картки	Оцінка балів	Номер картки	Оцінка балів	Загальний показник балів
1. Інтимно-сексуальна	1				
	2				
	3				
	$\Sigma=$				
2. Особистісна ідентифікація зі шлюбним партнером	4				
	5				
	6				
	$\Sigma=$				
3. Господарсько-побутова	7		22		
	8		23		
	9		24		
	$\Sigma=$		$\Sigma=$		
4. Батьківсько-виховна	10		25		
	11		26		
	12		27		
	$\Sigma=$		$\Sigma=$		
5. Соціальна активність	13		28		
	14		29		
	15		30		
	$\Sigma=$		$\Sigma=$		
6. Емоційно-психотерапевтична	16		31		
	17		32		
	18		33		
	$\Sigma=$		$\Sigma=$		
7. Зовнішня привабливість	19		34		
	20		35		
	21		36		
	$\Sigma=$		$\Sigma=$		

Інструкція. Варіант відповіді "Цілком згодний" оцінюється у 3 бали, "Загалом це правильно" — 2 бали, "Це не зовсім так" — 1 бал, "Це

неправильно" — 0 балів. У протоколі консультант підсумовує бали за кожним показником ШСЦ. За двома першими показниками одержані результати будуть підсумковими. їх переносять в останню графу протоколу. Підсумкові бали інших показників обчислюють як напівсуму балів за підшкалами "Рольові очікування" і "Рольові домагання".

Методика "Рольові очікування і домагання у шлюбі"

Жіночий варіант

1. Настрій і самопочуття людини залежать від задоволення її сексуальних потреб.
2. Щастя у шлюбі залежить від сексуальної гармонії подружжя.
3. Сексуальні стосунки — головне у відносинах чоловіка і дружини.
4. Головне у шлюбі, щоб чоловік і дружина мали багато спільних інтересів.
5. Чоловік — це друг, що поділяє мої інтереси, думки, захоплення.
6. Чоловік — це насамперед друг, з яким можна поговорити про свої справи.
7. Найголовніша турбота чоловіка — забезпечити матеріальний добробут і побутовий комфорт сім'ї.
8. Чоловік має виконувати хатню роботу нарівні з дружиною.
9. Чоловік повинен уміти обслуговувати себе, а не чекати, що дружина візьме на себе всі турботи про нього.
10. Чоловік має ходити коло дітей не менше, ніж дружина.
11. Я хотіла б, щоб мій чоловік любив дітей.
12. Про чоловіка я роблю висновок, зважаючи на те, добрий чи поганий він батько.
13. Мені подобаються енергійні, ділові чоловіки.
14. Я дуже ціную чоловіків, які серйозно захоплені своєю справою.
15. Для мене дуже важливо, як оцінюють на роботі ділові і професійні якості мого чоловіка.
16. Чоловік повинен уміти створювати в сім'ї теплу, довірчу атмосферу.
17. Для мене головне, щоб мій чоловік добре розумів мене і сприймав такою, яка я є.

18. Чоловік — це насамперед друг, що уважно і турботливо ставиться до моїх переживань, настрою, стану.
19. Мені подобається, коли мій чоловік красиво і модно вдягнений.
20. Мені подобаються показні, високорослі чоловіки.
21. Чоловік має виглядати так, щоб на нього було приємно подивитися.
22. Найважливіша турбота жінки — щоб у сім'ї всі були доглянуті.
23. Я завжди знаю, що потрібно купити для моєї сім'ї.
24. Я збираю корисні поради господарці як готувати смачні страви, консервувати овочі, фрукти.
25. Головну роль у вихованні дитини завжди відіграє мати.
26. Я не боюся труднощів, пов'язаних з народженням і вихованням дитини.
27. Я люблю дітей і із задоволенням займаюся з ними.
28. Я прагну посісти гідне місце в житті.
29. Я хочу стати фахівцем.
30. Я пишаюся, коли мені доручають важку і відповідальну роботу
31. Близькі друзі часто звертаються до мене за порадою, з проханням допомогти і підтримати.
32. Оточуючі часто звертаються до мене зі своїми бідами.
33. Я завжди щиро і зі співчуттям втішаю й опікую людей, які цього потребують.
34. Мій настрій багато в чому залежить від того, як я виглядаю.
35. Я люблю красиво одягатись, носити прикраси, користуватись косметикою.
36. Я надаю великого значення своєму зовнішньому вигляду.

Чоловічий варіант

1. Настрій і самопочуття людини залежать від задоволення її сексуальних потреб.
2. Щастя у шлюбі залежить від сексуальної гармонії подружжя.
3. Сексуальні стосунки — головне у відносинах чоловіка і дружини.
4. Головне у шлюбі, щоб у чоловіка і дружини було багато спільних інтересів.
5. Дружина це друг, що поділяє мої інтереси, думки, захоплення.
6. Дружина — це насамперед друг, з яким можна поговорити про свої справи.

7. Найголовніша турбота дружини годувати і доглядати всіх у сім'ї.
8. Жінка може впасти в моїх очах, якщо вона добра господиня.
9. Жінка може пишатися собою, якщо вона хороша господиня.
10. Я хотів би, щоб моя дружина любила дітей.
11. Жінка, яка вважає за обтяжливе бути матір'ю, є неповноцінною.
12. Для мене головне в жінці, щоб вона була доброю матір'ю моїм дітям.
13. Мені подобаються ділові й енергійні жінки.
14. Я дуже ціную жінок, які серйозно захоплені своєю справою.
15. Для мене дуже важливо, як оцінюють на роботі ділові і професійні якості моєї дружини.
16. Дружина повинна насамперед створювати і підтримувати теплу, довірчу атмосферу в сім'ї
17. Для мене головне, щоб моя дружина добре розуміла мене і сприймала таким, який я є.
18. Дружина це насамперед друг, який уважно і турботливо ставиться до моїх переживань, настрою, стану.
19. Мені дуже подобається, коли моя дружина красиво і модно вдягнена.
20. Я дуже ціную жінок, що вміють красиво вдягатися.
21. Жінка має виглядати так, щоб на неї звертали увагу.
22. Я завжди знаю, що потрібно купити для моєї сім'ї
23. Я люблю господарювати.
24. Я можу робити ремонт квартири, лагодити побутову техніку
25. Діти люблять грати зі мною, охоче спілкуються.
26. Я дуже люблю дітей і вмію з ними займатися.
27. Я брав би активну участь у вихованні своєї дитини, навіть якби ми з дружиною вирішили розлучитися.
28. Я прагну посісти гідне місце в житті.
29. Я хочу стати фахівцем.
30. Я пишаюся, коли мені доручають важку і відповідальну роботу.
31. Близькі і друзі часто звертаються до мене за порадою, з проханням допомогти і підтримати.

32. Оточуючі часто звертаються до мене зі своїми бідами.
33. Я завжди щиро і зі співчуттям втішаю й опікую людей, які цього потребують.
34. Мій настрій багато в чому залежить від того, як я виглядаю.
35. Я намагаюся вдягати те, що мені личить.
36. Я прискіпливо ставлюсь до крою костюма, фасону сорочок, кольору краватки.

Інструкція.

У протоколі консультант підсумовує бали за кожним показником ШСЦ. За двома першими показниками одержані результати будуть підсумковими. Їх переносять в останню графу протоколу. Підсумкові бали інших показників обчислюють як напівсуму балів за підшкалами “Рольові очікування” і “Рольові домагання”.

Інтерпретація шкали сімейних цінностей.

1. *Значущість сексуальних стосунків у шлюбі.* Високі оцінки (7–9 балів) означають, що чоловік (дружина) вважає сексуальну гармонію важливою умовою подружнього щастя; ставлення до дружини (чоловіка) істотно залежить від оцінки її (його) як сексуального партнера. Низькі оцінки (менш як 3 бали) інтерпретуються як недооцінка сексуальних стосунків у шлюбі.

2. *Установка чоловіка (дружини) на особистісну ідентифікацію зі шлюбним партнером:* очікування спільності інтересів, потреб, ціннісних орієнтацій, способів проведення дозвілля. Низькі оцінки (менш як 3 бали) припускають установку на особисту автономію.

3. *Установка чоловіка (дружини) на реалізацію господарсько-побутових функцій сім'ї.*

Підшкала “Рольові очікування” відбиває ступінь очікування від партнера активного вирішення побутових питань. Чим вищі оцінки за цією підшкалою, тим більше вимог висуває чоловік (дружина) до участі іншого в організації побуту і більше значення мають господарсько-побутові вміння і навички партнера.

Підшкала “Рольові домагання” відбиває установки на власну активну участь у веденні домашнього господарства. Загальна оцінка цієї шкали є оцінкою чоловіком (дружиною) значущості побутової організації сім’ї

4. *Ставлення чоловіка (дружини) до батьківських обов’язків.* Підшкала “Рольові очікування” відбиває окресленість установок дружини (чоловіка) на активну батьківську позицію шлюбного партнера. Підшкала “Рольові

домагання” відбиває орієнтацію чоловіка (дружини) на власні обов’язки щодо виховання дітей. Загальна оцінка цієї шкали є показником значущості для чоловіка (дружини) батьківських функцій. Чим вища оцінка шкали, тим істотніше значення має для чоловіка (дружини) роль батька (матері) і більшою мірою він (вона) вважає батьківство основною цінністю, що концентрує навколо себе життя сім’ї.

5. *Установка чоловіка (дружини) на значущість зовнішньої соціальної активності* (професійної, суспільної) для стабільності шлюбно-сімейних стосунків. Підшкала “Рольові очікування” відбиває ступінь орієнтації чоловіка (дружини) на те, що у шлюбного партнера мають бути великі професійні інтереси, він має відігравати активну суспільну роль. Підшкала “Рольові домагання” ілюструє вираженість власних професійних потреб дружини (чоловіка). Загальна оцінка шкали є показником значущості для чоловіка (дружини) позасімейних інтересів, що становлять основні цінності у процесі міжособистісної взаємодії подружжя.

6. *Установка чоловіка (дружини) на значущість емоційно-психотерапевтичної функції шлюбу.* Підшкала “Рольові очікування” відбиває ступінь орієнтації чоловіка (дружини) на те, що шлюбний партнер візьме на себе роль емоційного лідера сім’ї в питаннях корекції психологічного клімату, надання моральної й емоційної підтримки, створення “психотерапевтичної атмосфери”. Підшкала “Рольові домагання” ілюструє прагнення чоловіка (дружини) бути сімейним “психотерапевтом”. Загальна оцінка шкали є показником значущості для чоловіка (дружини) взаємної моральної та

емоційної підтримки членів сім'ї, орієнтації на шлюб як середовище, що сприяє психологічному розрядженню і стабілізації.

7. *Установка чоловіка (дружини) на значущість зовнішнього вигляду, його відповідність стандартам, моді.* Підшкала “Рольові очікування” відбиває бажання чоловіка (дружини) мати зовні привабливого партнера

Підшкала “Рольові домагання” ілюструє установку на власну привабливість, прагнення модно і красиво вдягатися. Загальна оцінка шкали є показником орієнтації дружини (чоловіка) на сучасні зразки зовнішнього вигляду.

Обробка й аналіз результатів.

Аналіз індивідуальних показників шкали сімейних цінностей, рольових очікувань і рольових домагань чоловіка (дружини), що відбувається на основі підрахунку балів у протоколі консультаційного дослідження. У результаті консультант одержує такі дані: уявлення чоловіка (дружини) про ієрархію сімейних цінностей. Чим вищий бал за шкалою сімейних цінностей, тим більш значущою для чоловіка (дружини) є ця сфера життєдіяльності сім'ї.

Тест-опитувальник «Задоволеність шлюбом»

(В. Столін, Т. Романова, Г. Бутенко)

Мета: тест-опитувальник “Задоволеність шлюбом” призначений для експрес-діагностики ступеня задоволеності шлюбом, а також ступеня узгодженості-неузгодженості задоволеності шлюбом конкретної подружньої пари. Опитувальник може застосовуватися індивідуально в консультативній практиці і масово для з'ясування задоволеності шлюбом тієї чи іншої соціальної групи.

Опитувальник є одновимірною шкалою, що складається з 24 тверджень, які належать до різних сфер: сприйняття себе і партнера, думки, оцінки, установки тощо. Кожному твердженню відповідають три варіанти відповіді.

Інструкція опитуваному: уважно читайте кожне твердження і вибирайте один з трьох запропонованих варіантів відповідей. Намагайтеся уникати проміжних відповідей типу “важко сказати”, “важко відповісти”.

Текст опитувальника

1. Коли люди живуть так близько, як це спостерігається в сімейному житті, вони неминуче втрачають взаєморозуміння і гостроту сприйняття іншої людини:

- а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

2. Ваші подружні відносини приносять вам:

- а) скоріше занепокоєння і страждання;
б) важко відповісти;
в) скоріше радість і задоволення.

3. Родичі і друзі оцінюють ваш шлюб:

- а) як удалий;
б) щось середнє;
в) невдалий.

4. Якби ви могли, то змінили б щось у характері свого чоловіка (дружини):

- а) багато чого;
б) важко сказати;
в) нічого.

5. Одна з проблем сучасного шлюбу полягає в тому, що все набридає, у тому числі й сексуальні стосунки:

- а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

6. Коли ви порівнюєте своє сімейне життя із сімейним життям друзів і знайомих, вам здається, що ви:

- а) більш нещасливі, ніж інші;
б) важко сказати;
в) щасливіші від інших.

7. Життя без сім'ї, близької людини — надто дорога ціна за цілковиту свободу:

- а) правильно б) важко сказати; в) неправильно..

8. Ви вважаєте, що без вас життя вашого чоловіка (дружини) було б неповноцінним:
- а) так; б) важко сказати; в) ні.
9. Сподівання більшості людей щодо шлюбу якоюсь мірою не справджуються:
- а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.
10. Тільки безліч різних обставин заважає подумати вам про розлучення:
- а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.
11. Якби повернути час, коли ви одружувалися, то вашим чоловіком (дружиною) міг би стати:
- а) хто завгодно, тільки не теперішній чоловік (дружина);
- б) важко сказати;
- в) можливо, що саме теперішній чоловік (дружина).
12. Ви пишаєтеся, що така людина, як ваш чоловік (дружина), поруч з вами:
- а) правильно б) важко сказати; в) неправильно..
13. На жаль, недоліки вашого чоловіка (дружини) часто переважають його (її) достоїнства:
- а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.
14. Основні перешкоди для щасливого подружнього життя найімовірніше криються:
- а) у характері вашого чоловіка (дружини);
- б) важко сказати;
- в) скоріше у нас обох.
15. Почуття, з якими ви одружувалися:
- а) підсилилися;
- б) важко сказати;
- в) ослабли.
16. Шлюб знижує творчі можливості людини:
- а) правильно;
- б) важко сказати;
- в) неправильно.

17. Можна сказати, що ваш чоловік (дружина) має достоїнства, що компенсують його (її) недоліки:

а) так;

б) важко сказати;

в) ні.

18. На жаль, у вашому шлюбі не все гаразд з емоційною підтримкою один одного:

а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

19. Вам здається, що ваш чоловік (дружина) часто робить дурниці, говорить невлад, недоречно жартує:

а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

20. Життя в сім'ї, як вам здається, не залежить від вашої волі:

а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

21. Ваші сімейні відносини не внесли в життя порядку й організованості, на які ви очікували:

а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

22. Помиляються ті, хто вважає, що саме в сім'ї людина найменше може розраховувати на повагу:

а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

23. Як правило, товариство вашого чоловіка (дружини) є для вас приємним:

а) правильно б) важко сказати; в) неправильно.

24. Щиро кажучи, у вашому подружньому житті немає і не було жодного світлого моменту:

а) правильно б) важко сказати; в) неправильно..

Обробка результатів дослідження

1в, 2в, 3а, 4в, 5в, 6в, 7а, 8а, 9в, 10в, 11в, 12а, 13в, 14в, 15а, 16в, 17а, 18в, 19в, 20в, 21в, 22а, 23а, 24в.

Порядок підрахунку. Якщо обраний опитуваним варіант відповіді (а, б, чи в) збігається з наведеними у ключі, йому нараховується 2 бали; проміжний варіант (б) — 1 бал, якщо відповідь не збігається з наведеними у ключі — 0

балів. Потім підраховують сумарний бал. Можливий діапазон тестового бала — від 0 до 48. Високий бал свідчить про задоволеність шлюбом. При цьому за розподілом балів розрізняють такі сім'ї:

0–16 — абсолютно неблагополучні; 17–22 — неблагополучні; 23–26 — скоріше неблагополучні; 27–28 — перехідні; 29–32 — скоріше благополучні; 33–38 — благополучні; 39–48 — абсолютно благополучні

Методика «Розподіл ролей у сім'ї»

(Ю.Є.Альошина, Л.Я.Гозман, Є.М.Дубовська)

Мета: запропонована методика дозволяє вивчити

- 1) переважну орієнтацію на почуття обов'язку або на досягнення задоволення;
- 2) позитивне або нейтральне відношення до дітей;
- 3) відношення до сімейних зв'язків як до цінності або навпаки;
- 4) орієнтація на переважно спільну (або роздільну) діяльність подружжя в різних сферах (відпочинок, друзі й т.д.);
- 5) позитивне або негативне відношення до кохання;
- 6) орієнтація на традиційне або нетрадиційне ставлення до жінки;
- 7) уявлення про важливість матеріальних цінностей у житті людини.

Інструкція: просимо Вас відповісти на пропоновані нижче питання, які стосуються деяких моментів організації Вашого сімейного життя. Всі Ваші відповіді зберігаються в таємниці.

Для кожного питання пропонується набір варіантів відповідей; виберіть, будь ласка, ту відповідь, що у більшій мірі відповідає Вашій точці зору, і на відповідному листку відзначте його хрестиком напроти відповідного питання.

Текст опитувальника розподілу ролей у сім'ї

1. Від кого з вас залежать інтереси й захоплення сім'ї?

- А. В основному це залежить від чоловіка.
- Б. Це більшою мірою залежить від чоловіка, але й від дружини теж.
- В. Це більшою мірою залежить від дружини, але й від чоловіка теж.
- Г. В основному це залежить від дружини.

2. Від кого з вас більшою мірою залежить настрій у сім'ї?
- А. В основному настрої залежить від дружини.
 - Б. Більшою мірою настрої залежить від дружини, але й від чоловіка теж.
 - В. Більшою мірою настрої залежить від чоловіка, але й від дружини теж.
 - Г. В основному настрої залежить від чоловіка.
3. Якщо виникне необхідність, хто з вас у першу чергу знайде, де можна зайняти велику суму грошей?
- А. Це зробить дружина.
 - Б. У першу чергу це зробить дружина, але й чоловік теж.
 - В. У першу чергу це зробить чоловік, але й дружина теж.
 - Г. Це зробить чоловік.
4. Хто у вашій сім'ї частіше запрошує в дім гостей?
- А. Частіше запрошує чоловік.
 - Б. Зазвичай запрошує чоловік, але й дружина теж.
 - В. Зазвичай запрошує дружина, але й чоловік теж.
 - Г. Частіше запрошує дружина.
5. Кого в сім'ї більше турбує затишок і зручність вашої квартири?
- А. В основному чоловіка.
 - Б. Більшою мірою чоловіка, але й дружину теж.
 - В. Більшою мірою дружину, але й чоловіка теж.
 - Г. В основному дружину.
6. Хто з вас частіше першим цілує й обіймає іншого?
- А. Зазвичай це робить чоловік.
 - Б. Зазвичай це робить чоловік, але й дружина теж.
 - В. Зазвичай це робить дружина, але й чоловік теж.
 - Г. Зазвичай це робить дружина.
7. Хто у вашій сім'ї вирішує, які газети й журнали виписувати?
- А. Зазвичай вирішує дружина.
 - Б. Більшою мірою це залежить від дружини, але й від чоловіка теж.
 - В. Більшою мірою це залежить від чоловіка, але й від дружини теж.
 - Г. Зазвичай вирішує чоловік.

8. Із чиєї ініціативи ви частіше ходите в кіно, у театр?
- А. З ініціативи чоловіка.
 - Б. В основному з ініціативи чоловіка, але буває, що й дружини.
 - В. В основному з ініціативи дружини, але буває, що й чоловіка.
 - Г. З ініціативи дружини.
9. Хто у вашій сім'ї грає з маленькими дітьми?
- А. В основному дружина.
 - Б. Частіше дружина, але й чоловік теж.
 - В. Частіше чоловік, але й дружина теж.
 - Г. В основному чоловік.
10. Від кого у вашій родині залежить взаємна задоволеність інтимними відносинами?
- А. В основному це залежить від чоловіка.
 - Б. Більшою мірою це залежить від чоловіка, але й від дружини теж.
 - В. Більшою мірою це залежить від дружини, але й від чоловіка теж.
 - Г. В основному це залежить від дружини.
11. Майже всі подружні пари час від часу зазнають труднощів в інтимних відносинах; як ви вважаєте, від кого це може залежати у вашій сім'ї (вільно або мимоволі) більшою мірою?
- А. Частіше від чоловіка.
 - Б. Зазвичай від чоловіка, але й від дружини теж.
 - В. Зазвичай від дружини, але й від чоловіка теж.
 - Г. Частіше від дружини.
12. Чиї життєві принципи й правила (відношення до неправди, обов'язковість виконання обіцянок, неможливість запізнень й ін.) є визначальними у вашій родині!
- А. Життєві принципи дружини.
 - Б. Як правило, дружини, але в деяких випадках і чоловіка.
 - В. Як правило, чоловіка, але в деяких випадках і дружини.
 - Г. Життєві принципи чоловіка.
13. Хто у вашій родині стежить за поведінкою маленьких дітей?

- А. В основному це робить дружина.
- Б. Частіше це робить дружина, а іноді й чоловік.
- В. Частіше це робить чоловік, а іноді й дружина.
- Г. В основному це робить чоловік.
14. Хто у вашій сім'ї ходить із дитиною в кіно, театр, на прогулянки й ін.?
- А. В основному це робить чоловік.
- Б. Частіше це робить чоловік, але й дружина теж.
- В. Частіше це робить дружина, але й чоловік теж.
- Г. В основному це робить дружина.
15. Хто у вашій сім'ї більшою мірою звертає увагу на самопочуття іншого?
- А. Чоловік.
- Б. Більшою мірою чоловік, але й дружина теж.
- В. Більшою мірою дружина, але й чоловік теж.
- Г. Дружина.
16. Уявіть собі таку ситуацію: в обох з вас з'явилася можливість змінити роботу на більш високо оплачувану, але менш цікаву. Хто це зробить у першу чергу?
- А. Це зробить дружина.
- Б. Скоріше дружина, ніж чоловік.
- В. Скоріше чоловік, ніж дружина.
- Г. Це зробить чоловік.
17. Хто у вашій сім'ї займається повсякденними покупками?
- А. В основному чоловік.
- Б. Більшою мірою чоловік, але й дружина теж.
- В. Більшою мірою дружина, але й чоловік теж.
- Г. В основному дружина.
18. Хто у вашій сім'ї має більше підстав ображатися на байдужість, черствість, безтактність іншого?
- А. Чоловік.
- Б. Більшою мірою чоловік, ніж дружина.
- В. Більшою мірою дружина, ніж чоловік.
- Г. Дружина.

19. Якщо у вашій сім'ї виникнуть грошові труднощі, то хто – чоловік, чи жінка, займеться пошуками додаткового заробітку?
- А. Це зробить чоловік.
 - Б. У першу чергу - чоловік, але й дружина прийме в цьому участь.
 - В. У першу чергу - дружина, але й чоловік прийме в цьому участь.
 - Г. Це зробить дружина.
20. Хто у вашій сім'ї планує, як і де провести відпустку
- А. В основному дружина.
 - Б. Частіше дружина, але й чоловік бере участь.
 - В. Частіше чоловік, але й дружина бере участь.
 - Г. В основному чоловік.
21. Хто у вашій сім'ї викликає представників різних ремонтних служб і веде з ними переговори!
- А. В основному це робить дружина.
 - Б. Частіше це робить дружина, але іноді й чоловік.
 - В. Частіше це робить чоловік, але іноді й дружина.
 - Г. Зазичай це робить чоловік.

Інтерпретація результатів методики

Обробка результатів зводиться до підрахунку, у якому ступінь тієї або іншої ролі реалізується чоловіком (або дружиною).

Нижче приводиться «ключ» методики (тобто розподіл питань по конкретних сімейних ролях).

Індекси по кожній сфері підраховуються як середнє арифметичне трьох питань.

У питаннях 1, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 14, 15, 17, 18, 19 першому варіанту відповіді (А) приписується 1 бал, другому (Б) - 2 бали, третьому (В) - 3 бали, четвертому (Г) - 4 бали. В інших питаннях значення приписуються у зворотному порядку, тобто в питаннях 2, 3, 7, 9, 12, 13, 16, 20, 21 (А = 4 бали, Б = 3 бали, В = 2 бали, Г = 1 бал).

Підрахунок по сферах (з першої по сьому) ведеться в такий спосіб (у дужках - номери питань, на їхнє місце треба вписати кількість отриманих по даному питанню балів):

$$1) (9 + 13 + 14) : 3 =$$

$$2) (2 + 15 + 18) : 3 =$$

$$3) (19 + 3 + 16) : 3 =$$

$$4) (20 + 8 + 4) : 3 =$$

$$5) (17 + 5 + 21) : 3 =$$

$$6) (10 + 6 + 11) : 3 =$$

$$7) (1 + 7 + 12) : 3 =$$

1) ставлення до дітей як головної сімейної цінності (2); уявлення про необхідність спільних дій в будь-якій ситуації (3); традиційне уявлення про роль жінки на роботі та вдома (4); уявлення про те, що функції виховання дітей (5) і підтримки емоційного клімату в сім'ї (6) є переважно жіночими, а матеріальне забезпечення сім'ї (7) – чоловічий; Чим вище бал, тим більшою мірою дана роль в опитуваній сім'ї реалізується дружиною, чим нижче - тим більше реалізується чоловіком. Якщо величина близька до середнього значення, то дану роль обоє реалізують приблизно рівною мірою.

Найбільш повна інформація може бути отримана, якщо в опитуванні беруть участь обидва члени подружжя, тоді представляється можливість не тільки з'ясувати думку кожного з них про розподіл ролей у сім'ї, але й зіставити їхні відповіді на пропоновані питання.

Вправа «Валіза»

Це головна вправа заняття, яке є останнім для групи.

Один з учасників виходить із кімнати, а інші починають готувати йому в далеку подорож «валізу». В цю валізу збирають те, що, на думку групи, найпотрібніше людині у спілкуванні з іншими людьми, враховуючи і позитивні характеристики, які група особливо цінує. Не забувають перебрати і те, що заважає цій людині, чого їй слід позбутись. Практично це робиться таким чином. Обирається «секретар», який бере аркуш паперу, ділить його вертикальною лінією навпіл: на одному боці згори ставить знак «+», на іншому

— знак «-». Під знаком «+» група збирає все позитивне, а під знаком «-» — все негативне.

При цьому будь-яка думка має бути підтримана більшістю групи, якщо є заперечення, сумніви, краще утриматися від категоричної оцінки. Для «валізи» треба не менше 5—7 характеристик.

Потім учаснику, який виходив, зачитується і передається цей список. У нього є право лише на одне запитання, якщо йому щось незрозуміле. Виходить інший учасник групи і вся процедура повторюється. Зрештою, це дає підстави для перегляду деяких висновків.

ТЕМИ ДЛЯ НАПИСАННЯ РЕФЕРАТІВ

1. Місце соціальної психології в системі наукових знань
2. Історія виникнення та формування соціальної психології
3. Методи соціальної психології
4. Системно-діяльнісний підхід: концепція персоналізації
5. Сумісна діяльність як основа та умова розвитку дитячого колективу
6. Поняття малої групи
7. Соціально-психологічні характеристики великих груп
8. Поняття «спілкування» в соціальній психології
9. Особливості організації спільної діяльності залежно від віку
10. Спільна діяльність в дитячому та підлітковому віці
11. Міжособистісні відносини в учнівських групах
12. Соціально-психологічні основи педагогічного спілкування
13. Психологічні основи авторитету педагога в учнів
14. Конфліктна ситуація та основні причини її виникнення і шляхи розв'язання
15. Соціально-психологічна специфіка педагогічного колективу
16. Соціально-педагогічний клімат в педагогічному колективі
17. Управління педагогічним колективом
18. Особистість керівника та її роль в оптимізації діяльності вчителя
19. Становлення шлюбно-сімейних відносин
20. Соціально-психологічні характеристики сім'ї
21. Сімейне благополуччя та готовність до шлюбу
22. Тактика виховання дітей у сім'ї
23. Психологія сімейного виховання
24. Соціально-психологічний аспект взаємодії сім'ї та школи
25. Самоосвіта та самовиховання як умова успішної діяльності вчителя

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна:

1. Андреева Г. М Социальная психология. Учебник. - М: Аспект Пресс, 2008. - 375
2. Большая энциклопедия психологических тестов. [автор-сост. А.Карелин] – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 416 с.
3. Дуткевич Т.В. Конфліктологія з основами психології управління: Навчальний посібник. – К: Центр навчальної літератури, 2005. – 456 с.
4. Карамушка Л.М. Психологія управління конфліктами в організації (на матеріалі діяльності освітніх організацій) : монографія / Л. М. Карамушка, Т. М. Дзюба. - К. : Наук, світ, 2009. - 268 с.
5. Корольчук М. С, Крайнюк В. М., Марченко В. М. Психологія: схеми, опорні конспекти, методики: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За заг. ред. М.С.Корольчука. - К: Ельга, Ніка-Центр, 2005.- 320 с.
6. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995. – 304 с.

Додаткова

- a. Бондарчук О. І. Навчальна програма дисципліни “Психологія сім’ї” (для бакалаврів, магістрів). — К.: МАУП, 2005. — 15 с.
 - b. Дэвид А. Вэттен, Ким С. Камерон. Развитие навыков менеджмента. - 5-е изд. /Пер. с англ. под. ред. В.А. Спивака. - СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. - С. 459-460.
1. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. – СПб.: Питер, 2001. – С. 354.
 2. Карамушка Л. М. Психологія управління: Навч. посіб.- К.: Міленіум, 2003. — 344 с.
 3. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Екатеринбург: Издательство «ЛИТУР», 2000. – 720 с.
 4. Конюхов Н.И. Словарь - справочник практического психолога / Н.И.Конюхов. – Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 1996. – 224 с.

5. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие. -К.: МАУП, 2000. - с.376.
6. Москаленко В.В. Соціальна психологія. – К.: Центр навч. літер-ри, 2005. – 704 с.
7. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. 2 соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. – К.: Либідь, 2006. – 560 с.
8. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 528 с.
9. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. - СПб.: Речь, 2001. - С. 289-293
10. Психодиагностика персонала. Методика и тесты. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента: В 2 т. Т.1. Самара: Издательский Дом «Бахрат-М», 2007. – 440 с.
11. Психодиагностика персонала. Методика и тесты. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента: В 2 т. Т.2. Самара: Издательский Дом «Бахрат-М», 2007. – 387 с.
12. Психология. Словарь / А.В.Петровский, М.Г.Ярошевский. – [2-е изд., испр. и доп.]– М.: Политиздат, 1990.– 494 с.
13. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб.: питер Ком, 1999. – 416 с.
14. Руденко В. М., Руденко Н. М. Математичні методи в психології : підручник / В.М.Руденко, Н.М.Руденко. – К.: Академ-видав, 2009. – 384 с. (Серія «Альма-матер»).
15. Савельева В.С. Психологія управління: Навчальний посібник. – К.: ВД „Професіонал“, 2005. – 320 с.
16. Савчин М.В. Соціальна психологія. – Дрогобич. – 2000. – 274 с.
17. Семиченко В.А. Психологія соціальних відносин. – К.: Магістр-S, 1999 р. –

168 с. Рос.Мовою

18. Синдром «професійного вигорання» та професійна кар'єра працівників освітніх організацій: гендерні аспекти: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. заюі. та слухачів ін-тів післядишном. освіти / За наук. ред. С.Д.Максименка, Л.М. Карамушки, Т.В. Зайчикової. - 2-е вид. перероб. та доповн. - К: Міленіум, 2006. - С. 212-214.
19. Словарь-справочник по социальной работе / ред. Е.И.Холостова. – М.: Юрист, 2000.– 424с.
20. Технологія психологічної підготовки персоналу держадміністрацій до роботи в команді: навч. посіб. / [Карамушка Л. М., Філь О. А., Левковець В. В., Альохіна О. І., Михайленко В. О.] - К. : Наук, світ, 2008. - 182 с.
21. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. – с. 301-305