

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

**Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К.Д.Ушинського»**

Інститут психології

Кафедра загальної та диференціальної психології

ПРАКТИКУМ З ПСИХОЛОГІЇ СПІЛКУВАННЯ

(конспекти лекцій)

Одеса – 2011

УДК

ББК

Практикум з психології спілкування. Конспекти лекцій : навч. посібник для студентів педагогічних ВНЗ. – Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д.Ушинського», 2011. – 67 с.

Автор: канд. псих. наук, доц. каф. загал. та диференціал. псих. ДЗ «ПНПУ ім. К.Д.Ушинського» **Черножук Ю.Г.**

Рецензенти:

Будіянський М.Ф., канд. псих. наук, проф. каф. загал. та соціал. псих. ОНУ ім. І.І.Мечникова.

Прокоф'єва – Акопова С.О., канд. псих. наук, доцент каф. спец. педагог. та псих. ДЗ «ПНПУ ім. К.Д.Ушинського».

Рекомендовано до друку Вченою радою ПНПУ ім. К.Д.Ушинського

Протокол № 5 від 30 грудня 2010 р.

Посібник розраховано насамперед на студентів педагогічних ВНЗ, що навчаються за спеціальностями 6. 020204 «Музичне мистецтво» та 6. 020202 «Хореографія». Однак, він може бути цікавим і корисним для студентів інших спеціальностей, а також для всіх, хто цікавиться проблемами психології спілкування.

З М І С Т

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ « ПРАКТИКУМ З ПСИХОЛОГІЇ СПІЛКУВАННЯ »	4
ЛЕКЦІЯ 1. СПІЛКУВАННЯ ЯК ПСИХІЧНЕ ЯВИЩЕ	13
ЛЕКЦІЯ 2. СКЛАДОВІ СПІЛКУВАННЯ	16
ЛЕКЦІЯ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПРИЙМАННЯ	24
ЛЕКЦІЯ 4. МЕХАНІЗМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ У СПІЛКУВАННІ	31
ЛЕКЦІЯ 5. СПІЛКУВАННЯ ТА ТОВАРИСЬКІСТЬ	35
ЛЕКЦІЯ 6. КОНФЛІКТИ У СПІЛКУВАННІ ТА ЇХНЄ ВИРІШЕННЯ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	46
ДОДАТКИ	51

ПРОГРАМА

навчальної дисципліни «Практикум з психології спілкування»

Структура програми

Опис предмета навчальної дисципліни

Предмет: психологія спілкування

Курс: підготовка бакалаврів	Напрямок, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчального курсу
Кількість кредитів, відповідних ECTS: 1 Модулів: 1 Змістових модулів: 1 Загальна кількість годин: 36 Тижневих годин: 2	Шифр та назва галузі знань: 0202 «Мистецтво» Шифр та назва спеціальності: 6. 020204 «Музичне мистецтво» 6. 020202 «Хореографія» Освітньо - кваліфікаційний рівень: бакалавр	Обов'язковий Рік підготовки: 2 Семестр: 1 Лекції (теоретична підготовка): 12 годин Практичні: 15 годин Самостійна робота: 9 годин

МЕТА

Мета курсу: формування знань у царині психології спілкування, розвиток здібностей до спілкування, комунікативних вмінь та навичок спілкування у різних сферах життя (педагогічній, сімейній, побутовій тощо).

ПРОГРАМА

Вступ

Спілкування належить до базових категорій психологічної науки. Це завжди взаємодія, за допомогою якої здійснюється взаємний обмін способами та результатами діяльності, уявленнями, ідеями, установками, інтересами, почуттями тощо. Результат спілкування – міжособистісні відносини, що складаються у його процесі.

Основне завдання курсу: розкрити перед студентами можливості застосування знань про спілкування, комунікативних здібностей у професіях педагога-музиканта та педагога-хореографа, а також у їхньому повсякденному житті.

Предмет вивчення: спілкування як специфічна форма взаємодії людини з іншими людьми (взаємодія суб'єктів).

Студенти інституту мистецтв як майбутні педагоги повинні оволодіти системою знань з психології спілкування, а також вміннями та навичками взаємодії з учнями, які дозволять їм організувати навчально-виховний процес з урахуванням сучасних вимог до педагогічного спілкування. В той же час, вони прагнуть успішно адаптуватися у суспільство, будувати власну родину тощо, для чого потрібно володіти різними видами спілкування.

Викладення матеріалу базується на знаннях студентів, що були отримані в курсах вікової фізіології, соціології, педагогіки, а також загальної психології.

Зміст курсу засвоюється під час проведення лекційних, практичних занять, у самостійній роботі студентів. Контроль знань – у поточній роботі, а також за допомогою письмового заліку (контрольна робота).

Програма передбачає:

- теоретичну підготовку з основних розділів курсу;
- практичну роботу (участь студентів у практичних заняттях);
- самостійну роботу (написання учбових рефератів, підготовка доповідей, складання психологічної характеристики тощо).

Зміст практичних занять, а також самостійної роботи може мати варіативний характер в залежності від обраної студентами спеціальності (педагог-музикант, педагог-хореограф).

Змістовий модуль 1. *Теоретичні основи та практичні аспекти спілкування*

Тема 1. Спілкування як психічне явище

Поняття про спілкування. Функції спілкування (інформативно – комунікативна, регулятивно – комунікативна, афективно – комунікативна). Аспекти спілкування. Зміст спілкування. Мета спілкування. Засоби спілкування (вербальні, невербальні). Спілкування у роботі педагога – музиканта та педагога – хореографа.

Тема 2. Складові спілкування

Комунікативна складова спілкування. Вербальна комунікація та її види (зовнішнє, внутрішнє мовлення). Види слухання (нерефлексивне, рефлексивне). Прийоми рефлексивного слухання (з'ясування, резюмування, перефразування).

Елементи невербальної комунікації (кінестетика, паралінгвістика, екстралінгвістика, проксеміка, візуальне, тактильне, ольфакторне спілкування). Соціальна дистанція.

Інтерактивна складова спілкування. Трансакційний підхід. Комунікативні позиції (Батько, Дитина, Дорослий). Трансакція як одиниця спілкування. Трансакційний стимул. Трансакційна реакція. Види міжособистісної взаємодії (конкуренція, кооперація, співробітництво).

Перцептивна складова спілкування. Загальна характеристика процесу міжособистісного сприймання.

Тема 3. Психологічні механізми міжособистісного сприймання

Поняття про психологічні механізми міжособистісного сприймання. Рефлексія. Проекція. Каузальна атрибуція. Стереотипізація. Ідентифікація. Емпатія. Емпатійність як професійно значуща властивість особистості педагога.

Ефекти міжособистісного сприймання. Ефект «ореолу» (гало-ефект). Ефект новини. Ефект первинності. Міжособистісне сприймання в роботі педагога – музиканта та педагога – хореографа.

Тема 4. Механізми психологічного захисту (МПЗ) у спілкуванні

Поняття про механізми психологічного захисту. Зречення. Витіснення. Раціоналізація (механізми «солодкий лимон» та «зелений виноград»). Інтелектуалізація. Реактивне утворення. Регресія. Подолання МПЗ у педагогічному спілкуванні.

Тема 5. Спілкування та товариськість

Поняття про товариськість. Складові товарищкості. Потреба у спілкуванні як психічне явище. Особистісні потреби, що задовольняються у спілкуванні. Комунікативні здібності. Соціальний інтелект.

Емоційний фон спілкування. емоційний тонус спілкування. техніка спілкування. прийоми спілкування. Процес та етапи спілкування. Товарищість педагога-музиканта та педагога-хореографа.

Тема 6. Конфлікти у спілкуванні

Поняття про конфлікт. Причини конфліктів та умови їхнього виникнення. Види конфліктів (внутрішньо особистісні, між особистісні, між групові).

Стили поведінки в конфліктних ситуаціях. Конкуренція (протисторство). Конкуренція і примус (домінування). Ухилення (послаблення, згладжування, псевдо розв'язання). Пристосування. Кооперація (співробітництво). Компроміс.

Міжособистісні конфлікти в роботі педагога-музиканта та педагога хореографа .

Тема 7. Діагностика комунікативних здібностей

Методи діагностики комунікативних здібностей. Методики «Нерефлексивне слухання» та «Емпатія у спілкуванні» (за І.М.Юсуповим). Методика оцінювання рівня товариськості (за В.Ф.Ряховським). Методика діагностики організаційних та комунікативних схильностей (КОС-2). Тест К.Н.Томаса. Методики діагностики готовності до педагогічного та сімейного спілкування.

Тема 8. Розвиток здібностей до спілкування

Соціально-психологічний тренінг комунікативних здібностей. Ігри «Психологічне лото», «Згадай і напиши», «Чи спостережливі ви?», «Театр емоцій», «Укладання атласу емоцій», «Конфліктна ситуація», «Психологічні портрети».

СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ

№ теми	Тема	Кількість годин , відведених на:			Кількість залікових балів
		Лекції	Практично- семінарські заняття	Самостійну роботу	

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи та практичні аспекти спілкування

1	Спілкування як психічне явище	2	-	1	6
2	Складові спілкування	2	4	1	14
3	Психологічні механізми міжособистісного сприйняття	2	-	1	6
4	Механізми психологічного захисту у спілкуванні	2	-	1	10
5	Спілкування та товариськість	2	-	1	9
6	Конфлікти у спілкуванні та їхнє вирішення	2	2	1	15
7	Діагностика комунікативних здібностей	-	6	2	20
8	Розвиток здібностей до спілкування	-	3	1	20
Усього годин		12	15	9	

ТЕМИ ПРАКТИЧНО-СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№	Назва теми	К-сть годин
1	<u>Готовність до вербального спілкування.</u> Методика «Нерефлексивне слухання» (за І.М.Юсуповим)	2
2	<u>Готовність до невербального спілкування.</u> Методика «Емпатія у спілкуванні» (за І.М.Юсуповим)	2
3	<u>Готовність до педагогічного спілкування.</u> Моделі спілкування педагога (анкета О.О.Леонтьєва)	2
4	<u>Готовність до сімейного спілкування.</u> Методики «Чи підходите ви одне одному?», «Чи співпадають ваші ставлення до кохання?», «Родина чи кар'єра?», «Хлопці або дівчата?» (за Є.П.Ільїним)	2
5	<u>Діагностика комунікативних здібностей.</u> Методика В.Ф.Ряховського «Оцінювання рівня товариськості». Методика «Комунікативні та організаторські схильності (КОС - 2)» (за А.В.Батиршевим)	3
6	<u>Розвиток здібностей до спілкування.</u> Методи психологічного впливу (переконання, навіювання, самонавіювання, наслідування, психологічна допомога, сугестопедія). Методи активної взаємодії (дискусія, полеміка, диспут, «мозковий штурм»). Соціально психологічний тренінг	3
7	Підсумкова контрольна робота (тест)	1
	Усього годин	15

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№	Зміст завдання	К-сть годин
1	Скласти перелік власних потреб, які задовольняються у спілкуванні. Навести приклади відповідних ситуацій.	1
2	Скласти перелік прийомів невербального спілкування, які використовуються на заняттях музикою, хореографією, театральним мистецтвом з дітьми різного віку.	1
3	Скласти перелік прийомів вербального спілкування, які використовуються на подібних заняттях.	1
4	Скласти характеристики спілкування з учнями: а) їхнього улюбленого вчителя; б) вчителя, з яким у них склалися конфліктні відносини. Порівняти їх, та, проаналізувавши причини конфлікту, надати рекомендації щодо його вирішення.	1
5	Проаналізувати особливості сімейного спілкування знайомої подружньої пари. Визначити існуючі проблеми та надати можливі психологічні рекомендації щодо їхнього подолання.	1

6	Користуючись методами вивчення комунікативних здібностей, що засвоєні на практичних заняттях, дати оцінку власним здібностям до спілкування, розробити поради щодо їхнього розвитку.	1
7	Скласти психологічну гру або систему вправ, спрямованих на розвиток комунікативних здібностей дітей різного віку, що займаються музикою (хореографією, театральним мистецтвом).	1
8	Скласти психологічний портрет дитини шкільного віку, визначити психологічні проблеми, що виникають у неї в процесі спілкування з оточуючими. Надати рекомендації щодо їхнього вирішення.	2
Усього годин		9

МЕТОДИ НАВЧАННЯ: Лекції із застосуванням наочного матеріалу, діалогові технології, рольові ігри, психологічні тести.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ: Поточні опитування на практичних заняттях, підсумковий письмовий тест. Залік отримують студенти, що прослухали повний курс лекцій, взяли активну участь у практичних заняттях, виконали запропоновані завдання для самостійної роботи.

РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЩО ПРИСВОЮЮТЬСЯ СТУДЕНТАМ

Шкала оцінювання:

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90 – 100	5 (відмінно)	A
75 - 89	4 (добре)	BC
60 - 74	3 (задовільно)	DE
35 - 59	2 (незадовільно) з можливістю повторного складання	FX
1 - 34	2 (незадовільно) з обов'язковим повторним курсом	F

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: Опорні конспекти лекцій, спеціальна література, ілюстративний матеріал.

ЛИТЕРАТУРА

Основна:

1. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. – М.: Наука, 1977.
2. Батыршев А.В. Диагностика способности к общению. – СПб.: Питер, 2006.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческого взаимопонимания. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. – СПб.: Лениздат, 1992.
4. Бодалев А.А. Восприятие и взаимопонимание человека человеком. – М.: МГУ, 1982.
5. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. – К.: Политиздат Украины, 1989.
6. Кабрин В.И. Межиндивидуальное общение. – Л.: Лениздат, 1977.
7. Психология. Учебник для гуманитарных вузов /Под ред. В.Н.Дружинина. – СПб.: Питер, 2007.
8. Лабунская В.А. Невербальное поведение. – Р-на-Д.: РГУ, 1986.
9. Леонтьев А.А. Педагогическое общение. – М.: Знание, 1979.
10. Обозов Н.Н. Психологическая культура отношений. – СПб.: МАПН, 1995.
11. Петровская Л.А. Компетентность общения. – М.: МГУ, 1989.
12. Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарск. книжн. изд-во, 1991.

Додаткова:

1. Бодалев А.А. Личность и общение. – М.: МПА, 1995.
2. Дерябо С.Д., Ясвин В.А. Гросмейстер общения. – М.: Академия, 1996.

3. Кан-Калик В.А. Учителю о педагогическом общении. – М.: Просвещение, 1987.
4. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. – М.: Прогресс, 1993.
5. Кришкановская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. – М.: Просвещение, 1991.
6. Пиз А. Язык жестов. – Мн.: Парадокс, 1995.
7. Пиз А. Язык телодвижений. – Новгород: Ай-Кью, 1992.
8. Рахматшаева В.А. Грамматика общения. Школа для родителей. – М.: Семья и школа, 1995.
9. Сестры Сорины. Язык одежды. – Луганск: Глобус, 1999.
10. Таранов П.С. Приемы влияния на людей. – М.: ФАИР, 1997.

ЛЕКЦІЯ 1. СПІЛКУВАННЯ ЯК ПСИХІЧНЕ ЯВИЩЕ (конспект)

1. Поняття про спілкування.
2. Вербальні засоби спілкування.
3. Невербальні засоби спілкування.

Ключові слова до теми: *спілкування, функції спілкування, аспекти спілкування, зміст спілкування, мета спілкування, засоби спілкування (вербальні, невербальні), види вербального спілкування, монолог, діалог, полілог, невербальні засоби спілкування*

1.1. Поняття про спілкування.

Спілкування – це обмін інформацією й взаємодія між людьми. Спілкування виконує низку різноманітних *функцій*:

1. Інформативно-комунікативну (процеси формування, передачі й приймання інформації).
2. Регулятивно-комунікативну (регуляція поведінки).
3. Афективно-комунікативну (емоційний бік спілкування).

У процесі спілкування виділяють наступні *аспекти*: 1) *зміст* – інформація, яка передається від одного партнера до іншого; 2) *мета* – те, заради чого люди спілкуються з іншими (спонукання до дії, попередження про небезпеку й т.п.); 3) *засоби* – способи кодування, передачі, переробки й розшифрування інформації в процесі спілкування.

1.2. Вербальні засоби спілкування

Найважливішими засобами спілкування є *вербальні* (мовні) і *невербальні* (немовні). Інформаційні можливості вербальних значно ширше, ніж невербальних, з їхньою допомогою передається приблизно 80% необхідної для спілкування інформації.

Вербальні засоби спілкування властиві тільки людині, формуються в процесі виховання, передбачають розвиток мовних навичок і необхідний рівень володіння певною мовою.

Приклад. Чітке, правильне мовлення полегшує партнерам по спілкуванню розуміння один одного, подолання протиріч, усунення конфліктів тощо.

Видами вербального спілкування є *монолог* (мовлення, спрямоване на себе або слухачів), *діалог* (розмова двох людей), *полілог* (розмова декількох людей).

1.3. Невербальні засоби спілкування

Невербальні засоби спілкування, деякі з яких є вродженими, а інші засвоюються в процесі виховання, не передбачають використання звукового мовлення. Це спілкування за допомогою міміки й пантоміміки, прямих тілесних або сенсорних контактів, тактильних, зорових, слухових, нюхових і інших відчуттів і образів, якими обмінюються партнери.

Приклад. Балерина за допомогою міміки жестів й танцювальних рухів може передавати найтонші відтінки людських почуттів.

Інформаційні можливості вербальних засобів значно потужніші, ніж невербальних. З їхньою допомогою передається приблизно 80% інформації, але перші не можуть повністю замінити другі.

Питання та тестові завдання для самоконтролю:

1. Що таке спілкування, які його функції?
2. Які аспекти спілкування вам відомі?
3. Що являють собою засоби спілкування?
4. Котре з наведених висловлювань правильно характеризує невербальні засоби спілкування? а) притаманні тільки людині; б) переважно виробляються у процесі життя; в) не передбачають використання мовлення.
5. Котре з наведених висловлювань правильно характеризує вербальні засоби спілкування? а) передбачають розвиток вмінь та навичок мовлення; б) передбачають прямі сенсорні контакти; в) є вродженими.

Основна література до теми:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1988.
2. Бодалев А.А. Личность и общение: Избранные труды. – М., Педагогика, 1983.
3. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. – К.: Политиздат Украины, 1989.
4. Добрович А. Общение: Наука и искусство. – М.: Яуза, 1996.
5. Обозов Н.Н. Межличностные отношения. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1979.
6. Резников Е.Н. Межличностные отношения // Современная психология: Справочное руководство / Под. ред. В.Н.Дружинина.- М.: Инфра-М, 1999. – С. 516 – 523.
7. Соціально-психологічна сфера особистості // Психологія. Підручник для студентів ВНЗ / За ред.. Ю.Л.Трофімова. – К.: Либідь, 2001. – С. 445 – 510.

Додаткова література:

1. Ершов П.М. Режиссура как практическая психология. – М.: Искусство, 1972.
2. Жариков Е.. Крушельницкий Е. Для тебя и о тебе. – М.: Просвещение, 1991.
3. Клюев Е.В. Речевая коммуникация; Успешность речевого взаимодействия. Учеб. пособие для студент. ун-тов и ин-тов. - М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002.
4. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании: Учеб. пособие. – М.: Владос, 1996.
5. Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарск. книжн. изд-во, 1991.

ЛЕКЦІЯ 2. **СКЛАДОВІ СПІЛКУВАННЯ** (конспект)

1. Комунікативна складова спілкування.
2. Інтерактивна складова спілкування.
3. Перцептивна складова спілкування.

Ключові слова до теми: *складові спілкування, комунікативна складова спілкування, вербальна комунікація, види вербальної комунікації (зовнішнє мовлення, внутрішнє мовлення), види слухання (нерефлексивне, рефлексивне), прийоми рефлексивного слухання, (з'ясування, резюмування, перефразування), невербальна комунікація, елементи невербальної комунікації (кінестетика, паралінгвістика, екстралінгвістика, проксеміка, візуальне спілкування, тактильне спілкування, ольфакторне спілкування, норми соціальної дистанції, інтерактивна складова спілкування, транзакційний підхід, комунікативна позиція, транзакційний стимул, транзакційна реакція, додаткова реакція, пересічена реакція, типи міжособистісної взаємодії (кооперація, конкуренція, змагання), перцептивна складова спілкування*

Спілкування включає три складових: комунікативну, інтерактивну й перцептивну.

2.1. Комунікативна складова спілкування (від лат. «communico» - «роблю загальним, зв'язуюся, спілкуюся») – обмін інформацією, її розуміння. Включає вербальну й невербальну комунікацію.

2.1.1. Вербальна комунікація побудована на основі природньої звукової мови. Види: *зовнішнє й внутрішнє мовлення (промовляння)*. Зовнішнє мовлення розділяють на *усне й письмове*, усне – на *діалогічне й монологічне*. Внутрішнє виявляється в словесно-логічному мисленні, при підготовці до письмового

мовлення. Письмове буває *безпосереднім* (обмін записками, СМС) і *відстроченим* (обмін листами або поштовими листівками).

У процесі вербальної комунікації велику роль відіграють різні види *слухання*. *Нерефлексивне слухання* передбачає мінімальне втручання в мовлення співрозмовника й максимальне зосередження на ньому. Це полегшує висловлення думок і почуттів одним з мовців, і краще розуміння іншим змісту й підтексту одержуваної інформації. У свою чергу, *рефлексивне слухання* передбачає активну синхронну реакцію на слова партнера по спілкуванню.

Прийоми рефлексивного слухання:

1). *З'ясування*. Уточнення змісту висловлювання партнера по спілкуванню.

Приклад. «Будь ласка, уточните свою думку...».

2). *Резюмування*. Підбиття короткого підсумку висловлювання партнера, в якому сконцентовано його основний зміст.

Приклад. «Таким чином, ви вважаєте, що...».

3). *Перефразовування*. Висловлювання думки партнера іншими словами.

Приклад. «Інакше кажучи, ви сказали, що...».

2.1.2. Невербальна комунікація включає такі елементи, як кінестетика, паралінгвістика, екстралінгвістика, проксемика, візуальне, тактильне, ольфакторне спілкування тощо.

Кінестетика (від грецьк. «кінос» - «рух») – сприйняття загальної моторики тіла (*міміка* – «мова обличчя», *пантоміміка* – «мова жестів, поз, рухів»). Допомагає зрозуміти зміст емоційних реакцій людини.

Приклад. Посмішка в більшості народів – знак дружелюбності, а стислі кулаки – агресії.

Паралінгвістика – тембр голосу, його діапазон, тональність.

Приклад. Монотонне мовлення часто свідчить про скутість партнера по спілкуванню. Вкрадливий голос означає нещирість співрозмовника, а «металеві нотки» свідчать про енергію, твердість, рішучість.

Екстралінгвістика – темп мовлення, паузи, плач, сміх, погойдування тіла й т.п.

Приклад. Порушення звичайного темпу мовлення, коли людина починає говорити або занадто швидко, або занадто повільно, може бути показником стресового стану.

Проксеміка (від англ. «proximity» - «близькість») – організація спілкування в просторі й часі.

Істотну роль у проксеміці відіграє культура певної країни. У західних культурах партнери по спілкування зазвичай розташовуються далі один від одного, ніж на Сході.

Приклад. У північноамериканській культурі, за даними Ед.Холла, *норми соціальної дистанції* (наближення людини до людини при спілкуванні) такі:

- 1) інтимна зона (0 – 45 см) – простір для спілкування близьких людей;
- 2) особиста (персональна) зона (45 – 120 см) – простір для спілкування зі знайомими людьми;
- 3) соціальна зона (120 – 400 см) – простір для спілкування із чужими людьми й офіційного спілкування;
- 4) суспільна зона (400 – 750 см) – простір для виступу перед різними аудиторіями.

Вибір дистанції також залежить від умов спілкування, особливостей особистості, статі партнерів.

Приклад. Зацікавлені в спілкуванні жінки частіше, ніж чоловіки намагаються сісти або стати ближче до співрозмовника (співрозмовниці).

Візуальне спілкування – контакт очей. Частота обміну поглядами, їхня тривалість, свідчать про бажання підтримувати спілкування або перервати його, виявляють приховані наміри учасників.

Приклад. Наполегливий, пильний погляд – ознака агресії, ворожості, або сексуального потягу; прагнення не «зустрічатися» очима – знак небажання вступати в контакт або продовжувати його.

Тактильне спілкування відбуваються через дотики, обійми, поцілунки, потиски рук.

Приклад. Тип рукостискання несе інформацію про характер і емоційний стан партнерів. Успішні люди зазвичай першими простягають долоню, при рукостисканні вона спрямована вниз. Рукостискання типу «кісточки тріскотять» демонструє агресивність і непоступливість. М'яка й невпевнена в собі людей при рукостисканні як би «тягне» до себе партнера по спілкуванню.

Ольфакторне спілкування (від лат. «olfactorius» - «запашний») відноситься до сприйняття природніх (запахи тіла) і штучних (парфумерія) запахів людини.

Приклад. Природні запахи, як правило бувають неприємними, і вважаються небажаними. Їхня присутність може ушкодити людині, викликати ворожість або навіть відразу з боку оточення.

2.2. Інтерактивна складова спілкування (від лат. «inter» - «між» і «actio» - «дія») – взаємодія й взаємний вплив людей у процесі міжособистісних відносин, організації й здійснення спільної діяльності.

2.2.1. Комунікативні позиції

Згідно Е.Берну, кожний учасник взаємодії може займати одну із трьох *комунікативних позицій*: Дитина, Батько, Дорослий. Їхній психологічний зміст зводиться до наступного:

1. Позиція *Дитини* (чутливість до образи, психічна вразливість, легковірність, грайливість, примхливість, бажання одержувати, а не віддавати, відчувати турботу, опіку й т.п.) - може бути визначена словом «Хочу!».

2. Позиція *Батька* (володіння істиною «в останній інстанції», усвідомлення власної переваги, влади над іншими, права «карати й милувати», але водночас і піклуватися про людей) - може бути визначена словом «Треба!».

3. Позиція *Дорослого* (рівноправне спілкування з оточенням, небажання показувати владу, очікувати заступництва, визнання і схвалення власних дій) - визначається комбінацією слів «Хочу!» і «Треба!».

Приклад. Начальник: «Поясніть будь ласка, чому ви знову спізнилися на роботу». Підлеглий: «Так всі ж спізнюються...В решті решт, я спізнився всього на п'ятнадцять хвилин...». Заступник начальника: «Та що з ним панькатися, вигнати й годі!». У цій розмові перший зі співрозмовників займає позицію Дорослого, другий Дитини, а третій Батька.

За одиницю спілкування Берн приймає так звану *трансакцію* (від. англ. «transaction» – «взаємодія») або одиничну взаємодію, яка складається із *трансакційного стимулу* й *трансакційної реакції*. Нормальну трансакцію, коли реакція відповідає стимулу, називають *додатковою*, вона має конструктивний характер.

Приклади. 1. Нормальна реакція *першого типу*: (Дорослий) – (Дорослий). Під час засідання педагогічної ради директор школи звертається до одного із класних керівників: «Марія Іванівна, повідомите нас про поточну успішність учнів вашого 11 «Б». У відповідь класний керівник надає необхідну директорові інформацію.

2. Нормальна реакція *другого типу*: (Дитина) – (Батько). Хвора дитина відчуває спрагу й звертається до батька із проханням налити склянку фруктового соку. Батько робить це й передає склянку дитині.

В обох випадках комунікативні позиції перебувають у гармонії й не призводять до конфліктів.

Існують також *пересічені трансакції*, коли комунікативні позиції партнерів не узгоджені між собою. Проявом подібної взаємодії може бути ситуація, коли один з учасників спілкування виступає с позиції Дорослого й чекає від співрозмовника «дорослої» реакції, а той відповідає з позиції Батька або Дитини. Зазвичай таке спілкування має деструктивний характер.

Приклад. Після репетиції шкільного хору вчитель підходить до однієї з учасниць і говорить: «Марина, давай з'ясуємо, чому тобі складно співати другим голосом» (Дорослий). Марина: «Чому складно? Я добре співаю, голосно...» (Дитина). У цьому випадку позиції учасників спілкування стикаються, може виникнути конфліктна ситуація.

2.2.2. Типи міжособистісної взаємодії

Взаємодія людей під час спільної діяльності може бути розділене на два основні типи – кооперація й конкуренція.

Кооперація або кооперативна взаємодія – це координація, упорядкування, комбінування, збирання до купи зусиль кожного з учасників задля виконання певного завдання.

Приклад. Злагоджені дії на сцені учасників хору або хореографічного колективу.

Конкуренція – це суперництво, боротьба за досягнення найкращих показників у певній діяльності.

Приклад. Участь у престижному музичному або танцювальному конкурсі, від результатів якого залежить майбутня професійна кар'єра.

«М'яким» видом конкуренції є *змагання*, коли учасники намагаються випередити, перевершити один одного, не порушуючи норм моралі.

Приклад. Спортивні змагання, де дотримуються правила «fair play» (англ. «чесна гра»).

2.3. Перцептивна складова спілкування (від лат. «perceptio» - «сприйняття») – сприйняття, розуміння й оцінка інших людей, себе, різних груп у процесі спілкування.

Спираючись на сприйняття партнерів по спілкуванню, людина складає уявлення про їхні наміри, думки, почуття, здібності й т.п., дає їм емоційну оцінку, намагається зрозуміти мотиви їхніх учинків, спрогнозувати подальшу поведінку. Більш докладно про механізми сприйняття партнерами один одного поговоримо в наступній лекції.

Питання та тестові завдання для самоконтролю

1. Що таке перцептивна складова спілкування?
2. Чи правильним є наступне ствердження: «Інтерактивна складова спілкування це оцінка партнерами одне одного?»

3. «Комунікативна складова спілкування це взаємодія людей одне з одним». Чи згодні ви із цим ствердженням? Якщо ні, надайте правильну відповідь.

4. Перефразування – це ...

5. Підсумовування думок і почуттів співбесідника називається: а) з'ясування; б) відображення почуттів; в) резюмування; г) перефразування ?

6. Яке з перелічених стверджень не має відношення до рефлексивного слухання: а) передбачає діалогічне спілкування; б) передбачає мінімальне втручання в мовлення співбесідника; в) передбачає встановлення активного зворотного зв'язку ?

7. Сприйняття запахів має відношення до: а) візуального спілкування; б) тактильного спілкування; в) ольфакторного спілкування?

8. Позиція «Хочу» у спілкування, це позиція: а) батька; б) підлітка; в) дорослого; г) юнака; д) дитини ?

9. Проаналізуйте діалог: «Ти не бачила де мої окуляри?» // «Чому ти ніколи не знаєш де твої речі?». Котру з комунікативних позицій, що наведені у питанні № 7, посідає другий співбесідник?

Основна література до теми:

1. Андреева Г.И. Методы исследования межличностного восприятия. – М.: МГУ, 1984.
2. Батаршев А.В. Диагностика способности к общению. – СПб.: Питер, 2006.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. – СПб.: Лениздат, 1992.
4. Бодалев А.А. Восприятие и взаимопонимание человека человеком. – М.: МГУ, 1982.
5. Лабунская В.А. Невербальное поведение. – Р.-на-Д: РГУ, 1986.
6. Таранов П.С. Приемы влияния людей. – М.: ФАИР, 1997.
7. Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарск. книжн. изд-во, 1991.

Додаткова література:

1. Бринкман Р., Кернер Р. Гений общения. – СПб.: Питер Пресс, 1997.
2. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. – К.: Политиздат Украины, 1989.
3. Кабрин В.И. Межиндивидуальное общение. – Л.; - ЛГУ, 1977.
4. Пиз А. Язык жестов. – Мн.: Парадокс, 1995.
5. Пиз А. Язык телодвижений. – Новгород: Ай-Кью, 1992.
6. Сестры Сорины. Язык одежды. – Луганск: Глобус, 1999.

ЛЕКЦІЯ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ МІЖСОБИСТІСНОГО СПРИЙНЯТТЯ (конспект)

1. Поняття про механізми міжособистісного сприйняття.
2. Ідентифікація.
3. Рефлексія.
4. Проекція.
5. Каузальна атрибуція.
6. Стереотипізація.
7. Ефекти міжособистісного сприймання.

Ключові слова до теми: механізми міжособистісного сприйняття, ідентифікація, емпатія, емпатійність, рефлексія, зворотній зв'язок, рефлексивність, проекція, каузальна атрибуція, установка, стереотипізація, соціальний стереотип, ефекти міжособистісного сприйняття, ефект «ореолу» (гало – ефект), позитивний «ореол», негативний «ореол», ефект новизни, ефект первинності

3.1. Поняття про психологічні механізми міжособистісного сприйняття

Спостерігаючи зовнішні прояви партнерів по спілкуванню, що є подібними до власних, люди мимоволі вважають, що інші переживають подібні ж стани і почуття, намагається поставити себе на їхнє місце. При цьому людина використовує низку психологічних механізмів, до яких належать: *ідентифікація, рефлексія, проекція, каузальна атрибуція, стереотипізація.*

Сприйняття партнерів по спілкуванню передбачає оцінювання й інтерпретацію їхніх дій, висловлень, експресивних проявів. Але «чужа душа – потемки», тому люди часто приписують один одному певні мотиви й зразки

поведінки, риси особистості й т.п. При цьому сприймаючий порівнює фізичні дії партнерів, їхній вигляд, мовлення та ін.:

1) З відомими йому зразками;

Приклад. «Я таких бачив (я про таких чув), я знаю чого від них можна чекати»;

2) З даними сприймання й розуміння самого себе.

Приклад. «Вони схожі (не схожі) на мене».

Упродовж життя в людини розвиваються різні способи сприймання інших людей, що отримали назву *психологічних механізмів міжособистісного сприйняття*. До них належать *ідентифікація, емпатія, рефлексія, проекція, каузальна атрибуція, стереотипізація* та ін.

3.1.2. Ідентифікація (від лат. «*identicus*» – «тотожний») – розуміння індивіда або групи через усвідомлене або неусвідомлене уподібнення ім. Людина прагне зрозуміти оточення, «привласнюючи» почуття, думки, риси характеру, дії, соціальні ролі інших людей. Таких людей називають «значущими».

Приклад. Ототожнення себе з батьками, друзями, поп - і рок-ідолами, релігійними й політичними діячами й т.п.

Ідентифікація за психологічним змістом багато в чому подібна до *емпатії* (термін Е.Титченера, утворений від грецьк. «ем» – «в» і «патос» – «пристрасть, страждання») – співпереживання, розуміння емоційного стану іншого, уміння поставити себе на його місце. Однак при емпатії, на відміну від ідентифікацій, людина не ототожнює себе з іншими.

Схильність до емпатії або *емпатійність* не є вродженою якістю, а набувається з віком. Схильність до емпатії можна розвинути, її ступінь багато в чому залежить від особливостей виховання, кількості й змісту міжособистісних зв'язків дитини із близькими, від культурних традицій регіону, де вона живе.

Приклад. Зазвичай, діти з родин, де панує висока культура спілкування, більш емпатійні, а діти, які недостатньо спілкуються з дорослими, особливо з матір'ю, відстають в емоційному розвитку й не дуже схильні до емпатії.

Емпатійність – професійно важлива якість педагога. Він повинен навчитися ставити себе на місце учнів, розуміти їхні емоційні стани, причини тих або інших учинків і т.п.

3.1.3. Рефлексія (від лат. «reflexio» - «повернення назад») – розуміння людиною того, як вона сприймається оточенням. У процесі рефлексії здійснюється *зворотній зв'язок*, тобто, процес одержання інформації про те, чому, за допомогою яких засобів ця людина справляє на партнерів по спілкуванню те або інше враження. Мета зворотного зв'язку – корекція власної поведінки.

Приклад. Завдяки зворотному зв'язку вчитель визначає які педагогічні прийоми допомагають стимулювати увагу учнів на уроці, а які є не «працюють».

Рефлексивність, тобто здатність до рефлексії, також професійно важлива якість, яку педагогові слід постійно вдосконалювати.

3.1.4. Проекція (від лат. «projectio» - «кидання вперед») – неусвідомлене перенесення власних імпульсів, станів, рис на зовнішні об'єкти, на інших людей, приписування їм власних почуттів, думок, намірів і т.п.

Приклад. Зрадник постійно очікує зрадництва від інших, а порядна людина очікує на порядність оточення.

Проекція заважає спілкуванню, у т.ч. педагогічному, породжуючи численні помилки при сприйнятті інших людей.

Приклад. Педагог вороже ставиться до класу, але певен, що це діти ворожі до нього.

Щоб спілкування було успішним, необхідно навчитися розпізнавати й «повертати назад» свої проекції.

3.1.5. Каузальна атрибуція (термін Ф.Гайдера, утворений від лат. «causa» - «причина», «attributio» - «приписування») – інтерпретація людиною причин і мотивів поведінки партнерів по спілкуванню, приписування їм психологічних характеристик в умовах дефіциту інформації.

Каузальна атрибуція значною мірою залежить від *установки* (готовності до певних дій або реакцій) і відіграє важливу роль при формуванні першого враження про незнайому людину.

Приклад. В експериментах А.Бодальова двом групам студентів показували світлину незнайомої людини, попередньо повідомивши про особливості її особистості й біографії. Одній групі сказали, що це відомий учений, іншій – злочинець, який провів багато років за ґратами. Перед студентами було поставлене завдання: описати зовнішність людини на фото. Описи, отримані в різних групах, виявилися психологічними портретами різних людей.

3.1.6. Стереотипізація (від грецьк. «стереос» - «твердий, просторовий» і «типос» - «відбиток») – сприйняття й оцінка об'єктів на підставі стереотипів. Стереотип виникає в умовах узагальнення обмеженої інформації (власний досвід, висловлення інших людей, кінофільми, анекдоти й т.п.). Виділяють різні види стереотипів (антропологічні, етнонаціональні, професійні, соціальні та ін.).

Соціальний стереотип (термін В.Липмана) – це відносно стійкий і спрощений образ групи, окремої людини, події, явища й т.п., який використовується в умовах дефіциту інформації про них.

При стереотипізації індивідуальні особливості оцінюваних людей ігноруються, усім членам певної соціальної групи приписуються загальні позитивні або негативні риси.

Приклади: «усі чеченці – бандити», «усі американці – трудоголіки», «усі одесити – дотепні люди».

Механізм стереотипізації, так чи інакше, проявляється в ефектах міжособистісного сприйняття.

3.2. Ефекти міжособистісного сприйняття

Ефектами міжособистісного сприйняття називають механізми, що призводять до різних варіантів його викривлення.

3.2.1. Ефект ореолу

Ефект «ореолу» або «гало - ефект» (від англ. «halo» - «ореол, сяйво» і лат. «effectus» – «дія, результат») – результат впливу загального враження про людину на сприйняття її конкретних проявів. Гало-ефект, відкритий Е.Торндайком, проявляється при формуванні оцінних суджень про людей.

Позитивний ореол. Якщо загальне враження про людину загалом є позитивним, то її якості й учинки можуть одержувати винятково позитивну оцінку, позитивні прояви перебільшуватися, а негативні не помічатися або не зазнавати критики.

Приклад. Ставлення певної частини вчителів до «відмінників».

Негативний ореол. Якщо загальне враження має негативний характер, то навіть позитивні якості й учинки можуть або ігноруватися, або недооцінюватися на тлі підвищеної уваги до недоліків.

Приклад. Ставлення тих же самих вчителів до «двієчників».

3.2.2. Ефект новизни (останньої інформації)

Виникає, коли при оцінюванні людини більш значущою виявляється остання інформація про неї. Якщо відомості негативні – людина буде оцінена відповідним чином і навпаки.

Приклад. Оцінка оточенням щедрої людини, яка «поскупилася» і ощадливої, яка «розщедрилася».

3.2.3. Ефект первинності (першого враження),

Це явище, відкрите С.Ешем, спостерігається, коли при оцінюванні особистісних особливостей і поведінки більш значущою виявляється первісна інформація.

Приклад. Довіра пацієнта до лікаря, який справив на нього сприятливе враження, але потім припустився лікарської помилки.

Питання та тестові завдання для самоконтролю:

1. Яку функцію у спілкуванні виконують механізми міжособистісного сприймання?
2. Закінчіть фразу: «Емпатія – це...»
3. Чи погоджуєтесь ви, що ефект новини виникає, коли по відношенню до незнайомої людини більш значущою виявляється перша інформація? Обґрунтуйте відповідь.
4. Чому і в яких умовах виникає ефект «ореолу»?
5. Несвідоме уподібнення себе іншій людині називається: а) емпатія; б) рефлексія; в) стереотипізація; г) зворотний зв'язок; д) ідентифікація ?
6. Який з механізмів міжособистісного сприймання передбачає осмислення людиною враження, яке вона справила на іншу людину: а) емпатія; б) рефлексія; в) стереотипізація; г) зворотний зв'язок; д) ідентифікація ?
7. Проявом якого з ефектів міжособистісного сприймання є висловлювання «Це дуже гарна дівчина. За будь-яких умов вона не зробить нічого поганого» ? а) ефект «ореолу»; б) ефект новизни; в) ефект первинності; г) ефект краю.

Основна література до теми:

1. Андреева Г.М. Методы исследования межличностного восприятия. – М.: МГУ, 1984.
2. Бодалев. А.А. Восприятие и взаимопонимание человека человеком. – М.: МГУ, 1982.
3. Головаха Е.И., Панченко Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. – психология человеческого взаимопонимания. – К.: Политиздат Украины., 1989.
4. Кабрин В.И. Межиндивидуальное общение. – Л.: ЛГУ, 1977.
5. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. – М.: Прогресс, 1993.
6. Петровская Л.А. Компетентность общения. – М.: МГУ, 1989.

7. Юсупов М.И. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарск. книжн. изд-во, 1991.

Додаткова література:

1. Атватер И. Я вас слушаю / Сокр. пер. с англ. 2-е изд. – М.: Экономика, 1988.
2. Жариков Е., Крушельницкий Е. Для тебя и о тебе. – М.: Просвещение, 1991.
3. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. К.: Либідь, 1995.
4. Кришкановская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. – М.: Просвещение, 1991.
5. Майерс Д. Социальная психология / Перев. с англ. – СПб.: Питер, 1999.

ЛЕКЦІЯ 4. **МЕХАНІЗМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ (МПЗ)**
У СПІЛКУВАННІ
(конспект)

1. Поняття про механізми психологічного захисту (МПЗ).
2. Заперечення.
3. Витіснення.
4. Раціоналізація та інтелектуалізація.
5. Реактивне утворення.
6. Регресія.

Ключові слова до теми: *механізми психологічного захисту (МПЗ), заперечення, витіснення, раціоналізація, «зелений виноград», «солодкий лимон», інтелектуалізація, реактивне утворення, регресія*

4.1. Загальне поняття про механізми психологічного захисту

Сприйняття й розуміння інших тісно пов'язане з уявленнями про себе, рівнем розвитку самосвідомості. Нова інформація може загрожувати «образу Я», який склався у людини, знижувати її самооцінку, породжувати тривогу. Щоб уникнути цього, як довів З.Фройд, людина несвідомо включає механізми психологічного захисту (МПЗ).

МПЗ мають дві загальні характеристики: 1) діють на несвідомому рівні; 2) є засобами самоомани. Вони спотворюють сприйняття реальності, яка може викликати тривогу. Розглянемо деякі із цих механізмів.

4.1.2. Заперечення – несвідоме ігнорування загрозової інформації. Людина ніби слухає, але не чує, не сприймає те, що несумісне з її базовими установкам і уявленнями, а тому викликає тривогу.

Приклад. Віруюча людина може заперечувати будь-яку інформацію, яка суперечить її вірі. Такій людині кажуть: «Інквізиція знищила тисячі ні в чому не

винних людей», а вона відповідає: «Цього не може бути. Усі вони в чомусь винні перед Богом».

Заперечення, зокрема, поширюється на інформацію про «страшні події» (війни, стихійні лиха, хвороби та ін.), згадування яких може зруйнувати оптимістичне уявлення людини про майбутнє.

4.1.3. Витіснення – людина не тільки забуває, а точніше «відправляє» у підсвідомість, неприйнятні для неї факти, мотиви здійснення тих або інших учинків, але, щоб зберегти позитивну самооцінку, висуває неправильні, однак морально прийнятні пояснення.

Приклад. Політик зраджує свою партію й міцно забуває або про цей факт як такий, або про реальний егоїстичний мотив зрадництва й щиро вважає, що зробив це «в ім'я великої мети», «для народу» і т.п.

4.1.4. Раціоналізація – маскуванню від свідомості реальних думок, почуттів, мотивів з метою самовиправдання. Найчастіше проявляється у формі зниження цінності недосяжного або завищення цінності досягнутого й виявляє себе, зокрема, в механізмах, що отримали назви «*зелений виноград*» та «*солодкий лимон*».

«Зелений виноград» – це заниження значущості невдалої дії або результату, який не був досягнутий.

Приклад. Спортсмен програв змагання й не бажає визнавати, що йому дуже хотілося перемогти. Він говорить: «Головне не перемога, а участь».

«Солодкий лимон» – завищення значущості того, що маєш і небажання визнати, що прагнеш більшого.

Приклад. Людина багато років живе в кварталі «аварійних» будинків, але говорить: «Я живу в нетрях, зате поруч – море (ліс, супермаркет, автобусна зупинка й т.п.)».

4.1.5. Інтелектуалізація

З раціоналізацією тісно пов'язаний інший механізм, *інтелектуалізація*. Він передбачає заміну реальних почуттів або дій роздумами та/або розмовами про них.

Приклад. Підлітки годинами розмовляють про сексуальні стосунки, але ще не мають реального досвіду у цій сфері.

Психологи встановили, що інтелектуалізація є найбільш «популярним» з усіх МПЗ серед хлопців.

4.1.6. Реактивне утворення (утворення реакції) – перетворення негативного почуття в позитивне й навпаки.

Приклад. Мати постійно принижує дочку, заважає її особистому життю й т.п. Дочка починає ненавидіти матір, але щодня переконує себе, що любить: «Адже це ж моя мама!».

4.1.7. Регресія – повернення до більш ранніх, «дитячих» моделей поведінки.

Приклад. Доросла людина в спілкуванні поводить себе як дитина, тому, що в дитинстві почувала себе більш захищеною.

Регресія часто спостерігається в стресових ситуаціях. Вона є «улюбленим» механізмом дівчат.

Питання та тестові завдання для самоконтролю:

1. Назвіть загальні характеристики механізмів психологічного захисту?
- 2 Як співвідносяться поняття «самооцінка» та «механізми психологічного захисту»?
- 3 Проявом якого з МПЗ є бажання повернутися до дитячих моделей поведінки?
4. Зміна неприйнятного підсвідомого імпульсу на протилежний – це...

5. Чи згодні ви із тим, що висловлювання «Цього не може бути, тому, що цього не може бути» є прикладом раціоналізації? Якщо ні, дайте правильну відповідь.

6. Висловлювання «Вона мені відмовила? Тим краще. Не надто вона мені й потрібна» є прикладом: а) проекції; б) зречення; в) раціоналізації; г) регресії; д) витіснення?

Основна література до теми:

1. Бассин Ф.В. Проблема бессознательного. – М.: Медицина, 1968.
2. Батаршев А.В. Диагностика способности к общению. – СПб.: Питер, 2006.
3. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – СПб.: Свет, 1997.
4. Грановская Р.М., Никольская И.М. Защита личности: психологические механизмы. – СПб.: Знание, 1999.
5. Психоанализ и наука о человеке. – М.: Культура, 1996.
6. Фрейд З. Психология бессознательного. – М.: Просвещение, 1989.
7. Фрейд А. Психология «Я» и защитные механизмы, - М.: «Педагогика-Пресс», 1993.

Додаткова література:

1. Бродовська В.Й. та ін. Тлумачний словник психологічних термінів в українській мові. 2-е вид. – К.: ВД «Професіонал», 2005.
2. Дубравська Д.М. Основи психології. Навч. посібник. – Львів: Світ, 2001.
3. Психологія. Підручник для студентів ВНЗ / За ред. Ю.Л.Трофімова. – К.: Либідь, 2001.
4. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб.: Питер-Ком, 1998.
5. Шульц Д.П., Шульц С.Э. История современной психологии. – СПб.: «Евразия», 1998.

ЛЕКЦІЯ 5. СПІЛКУВАННЯ ТА ТОВАРИСЬКІСТЬ

(конспект)

1. Поняття про товариськуість.
2. Комунікативні здібності.
3. Емоційний фон і тонус спілкування.
4. Техніка й прийоми спілкування.

Ключові слова до теми: *товариськість, потреба у спілкуванні, комунікативні здібності й навички, соціальний інтелект, емоційний тон спілкування, тонус спілкування, техніка спілкування, прийоми спілкування*

5.1. Поняття про товариськуість

Готовність людини до спілкування називається *товариськістю*. Товариськість включає: 1) потребу в спілкуванні; 2) комунікативні здібності й навички; 3) уміння підтримувати необхідне емоційне тло й тонус спілкування.

1. *Потреба в спілкуванні* пов'язана із задоволенням низки інших потреб особистості: Це потреби:

- 1) бути прийнятим іншими, перебувати поруч із ними;
- 2) одержувати від інших визнання своїх дій і заслуг;
- 3) впливати на інших;
- 4) захищати інших, турбуватися про них;
- 5) підкорятися іншим, переносючи на них відповідальність за власні вчинки, бути готовим прийняти від них допомогу;
- 6) позбутися власного страху, тривоги, зняти пов'язану з ними емоційну напругу й т.п.

5.1.2. Комунікативні здібності (соціальний інтелект)

Соціальний інтелект (СОІ) – це комплекс здібностей, які допомагають людині бути успішною у спілкуванні, успішно виконувати пов'язані зі спілкуванням службові обов'язки. Він включає вміння:

- розуміти інших людей;
- оцінювати себе й своє місце серед них;
- визначати особистісні особливості й емоційний стан партнерів по спілкуванню;
- обирати ефективні прийоми спілкування з ними;
- орієнтуватися в різних соціальних ситуаціях;
- прогнозувати результати міжособистісних відносин і т.п.

Приклад. СОІ найбільш розвинений у представників соціономічних професій (професії типу «людина – людина»), головним змістом яких є спілкування з іншими (педагоги, психологи, менеджери, політики й т.п.).

5.1.3. Емоційне тло й тонус спілкування

У процесі спілкування партнери мимоволі обмінюються інформацією про емоційний стан, почуття один одного (симпатія або антипатія, повага або неповага, прихильність або ворожість і т.п.). Так складається *емоційне тло спілкування*.

Емоційним тонусом спілкування називають інтенсивність вираження емоцій, які виникають у процесі взаємодії. Він визначається культурними, національними, регіональними, індивідуально-психологічними особливостями людей, що беруть участь у спілкуванні.

Приклад. Інтроверт може переживати таку ж велику радість, як і екстраверт, але її зовнішні прояви будуть більш стриманими. У такий самий спосіб зазвичай поводить себе більшість жителів Скандинавії в порівнянні з мешканцями країн Середземномор'я.

5.2. Техніка й прийоми спілкування.

Техніка спілкування – це способи попереднього настроювання людини на спілкування з іншими, її поведінка під час спілкування, а *прийоми спілкування* – вербальні й невербальні засоби, яким людина віддає перевагу.

Перш, ніж вступати в спілкування, необхідно визначити власні інтереси, співвіднести їх з інтересами партнера, оцінити його як особистість, обрати найбільш прийнятну техніку й прийоми спілкування.

У процесі спілкування слід правильно починати й завершувати взаємодію, створюючи в партнера бажане враження про себе, контролювати її перебіг і усвідомлювати результати.

На початковому етапі спілкування його техніка включає наступне.

1) Прийняття певного виразу обличчя й пози, що відповідають змісту, меті, ситуації, бажаному результату спілкування, ставленню до партнера й т.п.

Приклад. Відомий педагог А.С.Макаренко писав, що, працюючи зі своїми вихованцями, він може прийняти близько півсотні різних виразів обличчя, кожне з яких має певний психологічний зміст (заохочення, байдужість, гнів і т.п.).

2) Відбір початкових слів і тону мовлення, рухів і жестів, а також дій, що готують партнера до сприйняття певної інформації.

Приклад. Офіційний тон висловлень показує, що людина не налаштована на дружню бесіду.

Втрата контролю над рухами, жестами, мовленням часто «виказує» дійсні думки, настрої, наміри людини, може спричиняти курйози.

Приклад. Президент однієї з держав світу після того, як його країна повністю розрахувалася з іноземними боргами, хотів у телевізійному інтерв'ю сказати: «Ми нікому не винні», але, мабуть неабияк втомившись від питань телеведучого, обмовився: «Ми нікому не потрібні».

Техніка та прийоми спілкування залежать від віку й професійної приналежності людини.

Приклади. Діти – емоційно виразні, щирі, у них переважають невербальні засоби спілкування, слабо розвинений механізм зворотного зв'язку. Спілкування

дорослих більш урівноважене, раціональне, менш експресивне, у ньому переважають вербальні засоби спілкування, краще розвинений зворотний зв'язок.

В акторів переважає «ігровий» стиль спілкування, вони часто густо продовжують грати улюблені театральні ролі й у житті. Учителі часто розмовляють повчальним тоном, військові – прямолінійні, слідчі – недовірливі й т.п.

Успішність вибору й практичного застосування техніки й прийомів спілкування залежить від рівня розвитку соціального інтелекту.

Питання та тестові завдання для самоконтролю:

1. Що таке товариськість?
2. Які складові товарищкості вам відомі?
3. Із задоволенням яких інших потреб особистості може бути пов'язаною потреба у спілкуванні? Поясніть відповідь.
4. Закінчить фразу: «Техніка спілкування – це...»
5. На початковому етапі спілкування його техніка включає ...
6. Чому рухи та жести часто-густо видають дійсний настрій людини?

Основна література до теми:

1. Айнштейн В. Преподаватель и студент: вопросы общения // Высш. образов. в России. – 1998. – № 1, 2. – С. 87 – 95; 51 – 58.
2. Добрович А.В. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987.
3. Кан-Калик В.А. Учителю о педагогическом общении. Книга для учителя – М.: Просвещение, 1987.
4. Пиз А. Язык жестов. – Мн.: Парадокс, 1995.
5. Пиз А. Язык телодвижений. – Новгород: Ай-Кью, 1992.
6. Санникова О.П. Соотношение устойчивых индивидуальных особенностей эмоциональности и общительности // Вопр. психолог. – 1982, - № 2. – С. 109 – 115.

7. Стернберг Р. Практический интеллект / Перев. с англ.. – СПб.: Питер, 2002.

Додаткова література:

1. Власенко В.В. Вчителі – учні: психологія взаємних оцінних ставлень. – К.: УФДП, 1995.
2. Гиппенрейтер Ю.Б. Общаться с ребенком. Как? – М.: Масмедиа, 1995.
3. Ємельянов Ю.Н. Активное социально-психологическое общение. – Л.: ЛГУ, 1985.
4. Калина Н.Ф. Диагностика социального интеллекта личности // Журнал практикующего психолога. – 1999. - № 5. – С. 159 – 178.
5. Мудрик А.В. Общение школьников. – М.: Знание, 1987.

ЛЕКЦІЯ 6. **КОНФЛІКТИ У СПІЛКУВАННІ ТА ЇХНЄ ВИРІШЕННЯ** (конспект)

1. Поняття про конфлікти.
2. Стилi поведінки в конфліктних ситуаціях.
3. Конкуренція (протиборство).
4. Ухилення.
5. Пристосування.
6. Кооперація (співробітництво).
7. Компроміс.

Ключові слова до теми: *конфлікт, внутрішньо особистісні, міжособистісні, міжгрупові конфлікти, стиль поведінки в конфліктних ситуаціях, конкуренція, примус (домінування), ухилення, послаблення, згладжування, псевдо вирішення, пристосування, кооперація (співробітництво), компроміс*

6.1. Поняття про конфлікт

Конфлікт (від лат. «conflictus» - «зіткнення») – це зіткнення протилежних, несумісних тенденцій у свідомості людей, у міжособистісних взаєминах. Конфлікти діляться на *внутрішньо особистісні, між особистісні й між групові*.

В основі конфліктів лежать протиріччя в поглядах, життєвих позиціях, інтересах, бажаннях і т.п. Ситуація перетворюється на конфліктну, коли певні протиріччя стають значущими для її учасників й усвідомлюються ними.

Конфлікти в спілкуванні мають міжособистісний характер і викликають гострі негативні переживання, психологічну напругу. Їхніми наслідками можуть бути порушення спілкування та поведінки, використання брутальних методів впливу на інших людей (образа, принижування, фізичне насильство тощо).

Водночас, конфлікти можуть служити джерелом подальшого розвитку й зміцнення міжособистісних відносин, а тому не тільки можливі, але іноді й бажані. Треба тільки навчитися правильно вирішувати конфліктні ситуації.

6.2. Стили поведінки в конфліктних ситуаціях

Стиль (стратегія) *поведінки* в конфліктній ситуації визначається прагненням задовольнити власні інтереси (діючи пасивно або активно), а також інтереси протилежної сторони конфлікту (діючи спільно або індивідуально). Р.Кілмен, К.Томас і Д.Скотт описали п'ять основних стилів поведінки в конфліктній ситуації.

6.2.1. Конкуренція (протиборство)

Застосовується сильнішою стороною конфлікту й, як правило, приводить до її перемоги. Людина активно вирішує конфлікт на свою користь, застосовуючи при цьому всі доступні їй засоби, аж до *примусу (домінування)*, коли один з учасників прагне за всяку ціну нав'язати іншому власну позицію. Однак, навіть виграні «протиборства» не гарантують позитивного результату на тривалий час, особливо при вирішенні міжособистісних конфліктів. Той, хто «програв» скривджений і буде намагатися у доступний для нього спосіб помститися «переможцеві».

Приклад. Долаючи протидію футболістів, тренер нав'язує їм систему тренувань, яка є виснажливою, але недостатньо ефективною з огляду на результат. У відповідь гравці починають вороже ставитися до тренера і згодом він буває змушений залишити команду.

6.2.2. Ухилення

Відхід від конфлікту у той чи іншій формі замість його вирішення.

1. Один із «супротивників» значно сильніший. У цьому випадку «слабка» сторона не вірить у можливість вирішення конфлікту на свою користь, не

намагається відстоювати власну позицію, перекладає на «сильну» відповідальність за вирішення проблеми.

Хоча обставини складаються не на її користь, людина робить вигляд, що «нічого не відбувається», ігнорує очевидні факти, прагне не обговорювати гострих питань, оскільки найважливішим для неї є збереження добрих стосунків з оточенням, вона боїться залишитися на самоті тощо.

Приклад. Дружина дізнається, що чоловік зраджує її, але свідомо уникає розмови про це, мовляв, «хай буде, як буде».

2. Наявним є дефіцит інформації й чіткого уявлення стосовно правильних дій в конфліктній ситуації, особливо, якщо вона не вимагає негайного вирішення.

Приклад. До класу приходить новий вчитель. Один з учнів починає демонстративно порушувати дисципліну на його уроках. Він ніби кидає виклик педагогу, але той, перш ніж покарати порушника, виявляє причини його неадекватної поведінки.

3. Проявами ухилення можуть вважатися *послаблення* або *згладжування* конфлікту. «Слабка» сторона намагається заспокоїти «сильну», зняти її агресію, відволікти, перевести неприємну розмову на іншу тему тощо. Іноді це набуває анекдотичного вигляду.

Приклад. Учень не вивчив урок з історії. Щоб уникнути покарання, він говорить, що дивився по телевізору фільм про Наполеона, який учитель давно радив подивитися, і фільм йому дуже сподобався.

4. Людина, що ухиляється від конфлікту, може цілком свідомо брехати, скажімо, визнаючи свою провину, але не збираючись змінювати поведінку. Це приводить до багаторазового «з'ясування відносин» учасників конфлікту, щораз зменшуючи можливість його конструктивного вирішення. Такі дії називають *псевдо вирішенням конфлікту*.

Приклад. Чоловік часто приходить додому на підпитку, дружина накидається на нього з докорами. Чоловік просить пробачення, обіцяє більше не напиватися й т.п., але наступного дня все повторюється.

Часто-густо ухилення дає людині надію, що конфліктна ситуація вирішиться сама собою, а тому успіх буде досягнуто без додаткових зусиль.

6.2.3. Пристосування

Ознаки цього стилю спостерігаються, коли один з учасників конфлікту з різних причин йде на подолання існуючих розбіжностей за рахунок власних інтересів. Цей стиль як правило виявляє себе, коли:

а) Протилежна сторона конфлікту значно сильніша.

Приклад. Один з друзів явно домінує у стосунках з іншим, постійно нав'язує йому власні вимоги. Однак той погоджується на все, оскільки дружба саме з цією людиною має для нього дуже велике значення.

б) Людина має на меті психологічно підтримати іншого, так би мовити, «зробити крок на зустріч».

Приклад. Чоловік раптом втратив роботу і не може знайти нову. Він стає дратівливим, брутальним у взаєминах з жінкою. Розуміючи його тяжкий психологічний стан, вона намагається морально підтримати чоловіка і вибачає те, чого не вибачала раніше.

Однак, в останньому випадку треба пам'ятати: часто-густо той, заради кого йдуть на поступки, очікує ще більших поступків.

6.2.4. Кооперація (співробітництво)

Учасники конфлікту, жоден з яких не має вирішальної переваги, спільно й активно шукають вирішення, яке влаштує всіх. При цьому, співпрацюючи з іншими, жоден з учасників конфлікту не забуває про власні інтереси. Відбувається відкритий обмін думками, виявляються й обговорюються прагнення, цілі, інтереси кожної сторони.

Приклад. Спільними зусиллями сусіди вирішують суперечку щодо розмірів своїх земельних ділянок.

Співробітництво корисне, коли люди вирішують важливе спільне завдання й прагнуть одержати тривалий результат.

6.2.5. Компроміс

Компроміс (від лат. «compromissum» - «угода на основі взаємних поступків»). Зазвичай компроміс має місце, коли сили сторін приблизно рівні, а результат для обох є достатньо важливим, але не «доленосним». Людина йде на поступки іншим, отримуючи поступки у відповідь. Це нагадує співробітництво, однак інтереси учасників конфлікту задовольняються лише частково. При цьому всі щось виграють і щось втрачають.

Приклад. Після розлучення подружжя домовляється про поділ спільного майна.

Доцільність використання кожного з наведених стратегій залежить від характеру конфлікту, його значущості, умов виникнення, перебігу й т.п. Істотну роль у виборі стилю вирішення конфлікту відіграють індивідуально-психологічних особливостей учасників.

Конкуренцію частіше застосовують індивідуалісти із сильним характером й сміливістю у відносинах з оточенням; ухилення – люди нестійкі, мінливі, безвідповідальні, або зі слабкою нервовою системою; пристосування – особи з конкретним мисленням, підвищеною чутливістю, колективізмом, не надто впевнені у собі; кооперацію – мудрі, далекоглядні, здатні поважати як себе, так і інших; компроміс – ті, хто має розвинене логічне мислення й бажання підтримувати гарні стосунки з оточенням.

Питання та тестові завдання для самоконтролю:

1. Що таке конфлікт?
2. Які види конфліктів вам відомі?
3. Що зазвичай стає причиною конфліктів? В яких умовах вони виникають?
4. Яке з наведених понять не має відношення до типів подолання конфліктів? а) ухилення; б) залагоджування; в) примушення; г) оборудка; д) компроміс?
5. Назвіть стиль поведінки у конфліктній ситуації, коли людина чимось поступається іншим, але й вони у відповідь роблять їй певні поступки?

6. Який зі стилів поведінки при розв'язанні конфліктів характеризує фраза «Якщо це зробить іншого щасливим, я надам йому можливість настояти на своєму»? а) конкуренція; б) ухилення; в) пристосування; г) співпраця; д) компроміс.

7. Фраза «Залагоджуючи спірну ситуацію, я завжди намагаюся знайти підтримку у іншого» характеризує прояв: а) конкуренції; б) ухилення; в) пристосування; г) співпраці; д) компромісу?

Основна література до теми:

1. Анцупов А.Н., Щипалов А.И. Проблема конфликта. – М.: Наука, 1992.
2. Дмитриев А. и др. Введение в общую теорию конфликтов. – М.: Наука, 1995.
3. Журавлев В.И. Основы педагогической конфликтологии. – Самара: Роспедагенство, 1995.
4. Ликсон И. Конфликт. – СПб.: Питер Паблшинг, 1997.
5. Обозов Н.Н. Психология конфликта и способы его разрешения. – СПб. МАПН, 1993.
6. Повякель Н.И., Ложкина Г.В. Практическая психология конфликтов. Учебн. пособ. – К.: МАУП, 2002.
7. Скотт Дж. Способы разрешения конфликтов. – К.: «Наукова думка», 1991.

Додаткова література:

1. Байярд Р., Байрд Дж. Ваш беспокойный подросток. – М.: Просвещение, 1991.
2. Батаршев А.В. Диагностика способности к общению. – СПб.: Питер, 2006.
3. Ишмуратов А.Т. Конфлікт і згода (основи когнітивної теорії конфліктів). – К.: Наукова думка. – 1996.
4. Грановская Р.М. Элементы практической психологи. – СПб.: Свет, 1997.
5. Шейнов В.В. Конфликты в нашей жизни и способы их разрешения. – Мн.: Алмафея, 1996.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Айнштейн В. Преподаватель и студент: вопросы общения // Высш. образов. в России. – 1998. - № 1, 2. – С.87 – 95; 51 – 58.
2. Алешина Е.С. Методика исследования социального интеллекта. Адаптация теста Дж.Гилфорда и М. Салливена. – СПб.: ИМАТОН, 1996.
3. Альманах психологических тестов. 2-е изд. – М.: КСП, 1996.
4. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. – М.: Наука, 1997.
5. Андреева Г.М. Методы исследования межличностного восприятия. – М.: МГУ, 1984.
6. Анцупов А.Н., Щипалов А.И. Проблема конфликта. – М.: Наука, 1992.
7. Атватер И. Я вас слушаю. /Сокр. перев. с англ. (2-е изд.). – М.: Экономика, 1988.
8. Бассин Ф.В. Проблема «бессознательного». – М.: Медицина, 1968.
9. Батаршев А.В. Диагностика способности к общению. – СПб.: Питер, 2006.
10. Батраков С.Н. Основы профессионально-педагогического общения. – Ярославль: ЯГУ, 1986.
11. Байярд Р., Байярд Дж. Ваш беспокойный подросток. – М.: Просвещение, 1991.
12. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческого взаимопонимания. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. – СПб.: Лениздат, 1992.
13. Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Социально-психологический тренинг – предпосылка общения учителя с учащимися // Психолого-педагогические проблемы взаимодействия учителя с учениками. – М.: Просвещение, 1980.
14. Бодалев А.А. К проблеме социальной перцепции // Экспериментальная и прикладная психология / Ученые записки ЛГУ. – Л., 1970. – С. 54 – 58.
15. Бодалев А.А. Восприятие и взаимопонимание человека человеком. – М.: МГУ, 1982.

16. Бодалев А.А. Личность и обучение. – М.: МПА, 1995.
17. Бринкман Р., Кершнер Р. Гений общения. – СПб.: Питер Пресс, 1997.
18. Бродовська В.Й. та ін. Тлумачний словник психологічних термінів в українській мові (2-ге вид.). – К.: ВД «Професіонал», 2005.
19. Буллах І.С., Долинська Л.В. Психологічні аспекти міжособистісної взаємодії викладачів та студентів. Навч. метод. посіб. – К.: НПУ ім. М.П.Драгоманова, 2002.
20. Власенко В.В. Вчителі – учні: психологія взаємних оцінних ставлень. – К.: ІДПІ, 1995.
21. Гиппенрейтер Ю.Б. Общаться с ребенком. Как? . М.: Масмедиа, 1995.
22. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. – К.: Политиздат Украины, 1989.
23. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – СПб.: Свет, 1997.
24. Грановская Р.М., Никольская И.М. Защита личности: психологические механизмы. – СПб.: Знание, 1999.
25. Гришин В.В., Лушин П.В. Методики психодиагностики в учебно-воспитательном процессе. – М.: ИКА «Москва», 1990.
26. Дерябо С.Д., Ясвина В.А. Гроссмейстер общения. – М.: Академия. 1996.
27. Дмитриев А. и др. Введение в общую теорию конфликтов. – М.: Наука, 1995.
28. Добрович А.В. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987.
29. Добрович А. Общение: Наука и искусство, - М.: Яуза, 1996.
30. Дроздова Т.А. и др. Тренинг общения. – Омск: Б.и., 1992.
31. Дубравська Д.М. Основи психології. Навч. посіб. – Львів: Світ, 2001.
32. Емельянов Ю.Н. Активное социально-психологическое общение. – Л.: ЛГУ, 1985.
33. Емельянов Ю.Н., Кузьмин Г.С. Теоретические и методологические основы социально-психологического тренинга. – Л.: ЛГУ, 1983.

34. Ершов Л.М. Режиссура как практическая психология. – М.: Искусство, 1972.
35. Жариков Е., Крушенльницкий Е. Для тебя и о тебе. – М.: Просвещение, 1991.
36. Журавлев В.И. Основы педагогической конфликтологии. – Самара: Роспедагенство, 1995.
37. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода (основи когнітивної теорії конфліктів). – К.: Наук. думка, 1996.
38. Ильин Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. – СПб.: Питер, 2007.
39. Кабрин В.И. Межиндивидуальное общение. – Л.: Лениздат, 1977.
40. Калина Н.Ф. Социальный интеллект личности // Актуальные проблемы психологической службы. Т. 1. – Од. ОГПИ, 1992. – С. 123 – 124.
41. Калина Н.Ф. Диагностика социального интеллекта личности // Журн. практикующ. психол. – 1999. - № 5. – С. 159 – 178.
42. Кан-Калик В.В. Учителю о педагогическом общении. – М.: Просвещение, 1987.
43. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. – М.: Прогресс, 1993.
44. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: Успешность речевого взаимодействия. Уч. пособ. для студ. унив. и ин-тов. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002.
45. Ковалев А.Г. О психологическом содержании социально-перцептивных способностей в контексте возможности их оптимизации // Семья и формирование личности. – М.: Просвещение, 1981.
46. Корнев М.В. Психологический тренинг как метод профессиональной подготовки // Психологія на перетині тисячоліть: Зб. наук. праць учасн. П'ятих Костюківських читань, - К.: Гнозис, 1998.
47. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. – К.: Либідь, 1995.

48. Кришкановская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. – Л.: ЛГУ, 1990.
49. Лабунская В.А. Невербальное поведение. – Р.-на-Д.: РГУ, 1986.
50. Леонтьев А.А. Педагогическое общение. – М.: Знание, 1979.
51. Ликсон И. Конфликт. – СПб.: Питер Паблишинг, 1997.
52. Лэндрет Г.Л. Игровая терапия: искусство отношений. – М.: МПА, 1994.
53. Майерс Д. Социальная психология / Перев. с англ. – СПб.: Питер, 1999.
54. Мудрик А.В. Общение школьников. – М.: Знание, 1987.
55. Мургулец Л.В. Методы социально-психологической диагностики личности: Учеб. пособие. – Л.: ЛГУ, 1990.
56. Обозов Н.Н. Психология конфликта и способы его разрешения. – СПб.: МАПН, 1993.
57. Обозов Н.Н. Психологическая культура отношений. – СПб.: МАПН, 1995.
58. Петровская Л.А. Компетентность общения, - М.: МГУ, 1989.
59. Пиз А. Язык телодвижений. – Новгород: Ай-Кью, 1992.
60. Пиз А. Язык жестов. – Мн.: Парадокс, 1995.
61. Повякель Н.И., Ложкина Г.В. Практическая психология конфликта. – Учеб. пособ. – К.: МАУП, 2002.
62. Психоанализ и наука о человеке. – М.: Культура, 1996.
63. Психология. Підручн. для студ. ВНЗ / За ред. Ю.Л.Трофімова. – К.: Либідь, 2001.
64. Психология. Учебник для гуманитарных вузов / Под. общ. ред. В.Н.Дружинина. – СПб.: Питер, 2007.
65. Рахматшаева В.А. Грамматика общения. Школа для родителей. – М.: Семья и школа, 1995.
66. Резников Е.Н. Межличностные отношения // Современная психология: Справочное руководство / Под ред. В.Н.Дружинина. – М.: Инфра-М, 1999.
67. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании. Уч. пособ. – М.: Владос. 1996.

68. Санникова О.П. Соотношение устойчивых индивидуальных особенностей эмоциональности и общительности // *Вопр. психол.* – 1982. – № 2. – С. 109 – 115.
69. Сестры Сорины. Язык одежды. – Луганск: Глобус, 1999.
70. Скотт Дж. Способы разрешения конфликтов. – К.: Наук. думка, 1991.
71. Стернберг Р. Практический интеллект. – СПб.: Питер, 2002.
72. Таранов П.С. Приемы влияния на людей. – М.: ФАИР, 1997.
73. Фрейд З. Психология бессознательного. – М.: Просвещение, 1989.
74. Фрейд А. Психология «Я» и защитные механизмы. – М.: Педагогика-Пресс, 1993.
75. Хомяков С.В. Исследование социального интеллекта учителей и студентов // *Актуальные проблемы психологической службы. Т. 2.* – Од.: ОГПИ, 1992.
76. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб.: Питер Ком, 1998.
77. Черножук Ю.Г. Корекція соціального інтелекту представників соціономічних професій // *Проблеми розвитку педагогіки вищої школи в ХХІ столітті: Теорія і практика. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Психологічна підготовка фахівців до професійної діяльності» (Одеса, 30 – 31 травня 2002 р.).* – С. 107 – 110.
78. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. – Мн.: Алмафея, 1996.
79. Шульц Д.П., Шульц С.Э. История современной психологии / Перев. с англ. – СПб.: Евразия, 1998.
80. Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарск. книжн. изд-во, 1991.

ДОДАТОК А

Психодіагностичні методики до курсу «Практикум з психології спілкування»

Методика «Нерефлексивное слушание» (по И.М.Юсупову).

Инструкция. Отметьте ситуации, которые вызывают у вас неудовлетворенность, досаду или раздражение в беседе с любым человеком.

1. Собеседник не дает мне возможность высказаться. У меня есть, что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слушают ли меня.
4. Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.
5. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага его занимают больше, чем мои слова.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.
7. Собеседник постоянно отвлекает меня вопросами и своими комментариями.
8. Чтобы я не высказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник постоянно старается опровергнуть меня.
10. Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает в них иное содержание.
11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.

14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет ручкой, протирает стекла очков, и т.д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.

15. Собеседник делает выводы за меня.

16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.

17. Собеседник смотрит на меня очень внимательно, не мигая.

18. Собеседник смотрит на меня как бы оценивая, это беспокоит.

19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.

20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.

21. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.

22. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.

23. Когда я обращаюсь к нему при встрече, он бросает все дела и смотрит внимательно на меня.

24. Собеседник ведет себя так, словно я мешаю ему делать что-то важное.

25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы не согласны?»

Обработка результатов

За каждую отмеченную ситуацию начисляется 1 балл. Максимальное количество баллов – 25.

Выводы

Если процент ситуаций, вызывающих негативную реакцию, колеблется в пределах от 70 до 100% - вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

40 – 70% - вам присущи некоторые недостатки. Вам еще недостает некоторых достоинств хорошего собеседника: избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимание на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговора.

10 – 40% - вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном понимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему раскрыть свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с вами будет приятно.

0 – 10% - вы отличный собеседник. Вы умеете слушать, ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Методика «Диагностика уровня эмпатии» (по И.М.Юсупову).

Инструкция. Отвечая на каждое из утверждений приписывайте своим ответам следующие числа: если ответили «не знаю» – 0, «нет, никогда» – 1, «иногда» – 2, «часто» – 3, «почти всегда» – 4, «да, всегда» – 5. Отвечать нужно на все пункты.

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем биографии великих людей.
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепрограмм предпочитаю программы о поп- и рок-музыке.
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы не без причин.
9. Когда я в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами собой наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.

13. Я всегда все родителям прощал, даже если они были неправы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, как-будто это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимание на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением птиц и животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспорядочных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка результатов

Прежде, чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой вы отвечали. Не ответили ли вы «не знаю» на некоторые из утверждений под номерами 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также «да, всегда» на утверждения под номерами 11, 13, 15, 27? Если это так, то в некоторых случаях вы стремились выглядеть чуть-чуть лучше, чем на самом деле.

Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным пунктам вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех – следует сомневаться в достоверности всех остальных ответов, а при пяти и более – можете считать, что выполнили работу напрасно.

Выводы

Если вы набрали 82 – 90 баллов, у вас очень высокий уровень эмпатийности, от 63 до 81 балла – высокий уровень, 37 – 62 балла – нормальный уровень, 12 – 36 баллов – низкий уровень, 11 баллов и меньше – очень низкий уровень эмпатийности.

Методика «Оценка уровня общительности» (по В.Ф.Ряховскому).

Инструкция. Отвечая на каждый из приведенных ниже вопросов, выберете один из ответов: «Да», «Иногда», «Нет».

1. Вам предстоит деловая встреча. Выбывает ли вас из колеи ее ожидание?
2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока не станет невмоготу?

3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?

4. Вам предлагают поехать в командировку в город или село, где вы никогда не были. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, когда незнакомый человек на улице обращается к вам с просьбой показать ему дорогу, назвать время, ответить на какой-либо еще вопрос?

7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл отдать вам 10 тысяч рублей (2 тыс. гривен), которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане или столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассержено отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу, и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была: в магазине, кассе кинотеатра и т.п. Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения, нежели стать в хвост и томиться в ожидании?

12. Бойтесь вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. Есть ли у вас сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений вы не принимаете?

14. Услышав где-нибудь в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение) в письменном виде, чем в устной форме?

Обработка результатов

За каждый ответ «Да» вы получаете 2 балла, за каждый ответ «Иногда» - 1 балл, за каждый ответ «Нет» - 0 баллов.

Выводы

30 – 32 балла. Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое групповых усилий. Постарайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25 – 29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергает вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность вашего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только недовольством. В вашей власти переломить эти особенности вашего характера. Разве не бывает, что при какой-нибудь сильной увлеченности вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность?

19 – 24 балла. Вы в известной степени общительны и незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в споры и дискуссии вступаете неохотно. В ваших высказываниях порой много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14 – 18 баллов. У вас нормальная коммуникабельность, вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпимы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9 – 13 баллов. Вы весьма общительны, порой даже сверх меры. Любопытны, разговорчивы, высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает

раздражение окружающих, охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете заставить себя не отступать.

4 – 8 баллов. Вы должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень или даже хандру. Однако берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести дело до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этим фактом.

0 – 3 балла. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы бываете причиной конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. И на работе, и дома людям трудно с вами. Вам бы поработать над собой и своим характером. Прежде всего, воспитайте в себе терпимость и сдержанность, уважительное отношение к людям, наконец, подумайте и о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.

Тест К.Н.Томаса (адапт. Н.В.Гришиной)

Инструкция

Прочитав каждое из двойных высказываний («а» и «б»), выберите то из них, которое в большей степени соответствует тому, как вы обычно поступаете в конфликтных ситуациях.

1. а) Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса; б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение; б) Я пытаюсь уладить его с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.

3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего; б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

4. а) Я стараюсь найти компромиссное решение; б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека.

5. а) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого; б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя; б) Я стараюсь добиться своего.

7. а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем, чтобы со временем решить его окончательно; б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего; б) Я первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий; б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. а) Я твердо стремлюсь добиться своего; б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы; б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. а) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры; б) Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.

13. а) Я предлагаю среднюю позицию; б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах; б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.

15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения; б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого; б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего; б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем; б) Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.

19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы; б) Я стараюсь отложить спорные вопросы, с тем, чтобы со временем решить их окончательно.

20. а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия; б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. а) Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к другому; б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и другого человека; б) Я отстаиваю свою позицию.

23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас; б) Иногда представляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу; б) Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте; б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументации другого.

26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию; б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров; б) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего; б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. а) Я предлагаю среднюю позицию; б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого; б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Обработка результатов

В опроснике пять разделов (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление). По каждому из них подсчитывается количество ответов, совпадающих с ключом.

Ключ для опросника

№ п/п	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
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

За каждое совпадение с ключом начисляется 1 балл. Суммарные оценки по каждому из разделов сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемого испытуемым варианта поведения в конфликтной ситуации.

ДОДАТОК Б
Психологічні ігри
(матеріал до соціально-психологічного тренінгу)

«Психологічне лото»

Учасникам гри заздалегідь пропонується список термінів з курсу «Практикум з психології спілкування». У грі перевіряється володіння ними. Учасники повинні пам'ятати значення термінів, а також ситуації, що можуть бути ними схарактеризовані.

Для занять необхідно заготовити два набори карток. Перший з назвами термінів, другий з їхніми формулюваннями. Заготовлюються також зроблені з товстого паперу карти, розграфлені на шість квадратів, які роздають гравцям. У кожному квадраті – назва певного терміну. Терміни на різних картках можуть повторюватися. Сукупність квадратів на карті є гральним полем. На початку гри один з учасників тренінгу бере на себе роль ведучого.

Гра полягає в тому, що ведучий дістає з купи картки з назвою термінів і вголос читає написані на них слова. Той з учасників, на карті якого знаходиться озвучена назва, повинен пригадати формулювання відповідного терміну, а також необхідну ситуацію.

Той, хто упоровся із завданням одержує від ведучого картку і закриває нею потрібний квадрат на своєму гральному полі. Якщо той, на чиєму полі є термін, названий ведучим, не може дати його визначення або навести приклад потрібної ситуації, картку може отримати будь-хто з гравців, що надасть правильну відповідь. Перемагає той, хто першим збере п'ять карток.

Варіант гри: на картках написані формулювання або ситуацій. Необхідно пригадати відповідні їм терміни.

Учасник, що отримав п'ять карток, перебирає на себе роль ведучого. Гра триває, доки набір карток не буде вичерпаний.

Ця гра може проводитися і без карт з гральними полями. У цьому випадку після того, як ведучий читає написану на картці назву терміну, або його

формулювання, для відповіді учасники просто піднімають руки. Картку отримує той, надасть правильну відповідь.

«Пари і ланцюжки»

Заготовлені для попередньої гри картки роздають учасникам тренінгу (по 5 кожному). У першій частині цієї гри учасники працюють в парах. Один із членів пари називає психологічний термін і просить партнера згадати його формулювання або наводить приклад ситуації і просить схарактеризувати її необхідним терміном.

У другій частині гри один з учасників називає термін або ситуацію і просить кого-небудь з решти гравців дати потрібне визначення й\ або навести приклад правильного вживання цього терміну. Учасник, що правильно відповідає, викликає наступного і у такий спосіб формується «ланцюжок».

«Пригадай і запиши»

У цій грі кожний з учасників за три хвилини повинен пригадати і записати на аркуші паперу якомога більше термінів із запропонованого списку.

Варіант гри: записувати слід тільки терміни з певної царини (вербальне/невербальне спілкування, механізми психологічного захисту, конфлікти та їхнє розв'язання тощо). Перемагає той, хто зуміє за встановлений час пригадати максимальну кількість термінів.

«Чи спостережливі ви?»

Ведучий, в ролі якого може виступати один з учасників тренінгу, роздає решті учасників набори карток із назвами емоцій (по 5 кожному). Потім він уголос читає словесні описи міміки, пантоміміки, особливостей мови, характерні для зовнішнього прояву емоцій, запитує про яку з них ідеться. У відповідь учасники піднімають потрібну картку. Перемагає той, хто надасть найбільшу кількість правильних відповідей. Далі переможець перебирає на себе роль ведучого, перемішує картки і роздає учасникам нові набори.

Варіант гри: ведучий пропонує учасникам за п'ять – сім хвилин записати на аркуші паперу головні експресивні ознаки кожної з емоцій, назви яких вони бачать на картках. Перемагає той, хто надасть найбільшу кількість правильних ознак.

«Театр емоцій»

Ведучий засобами міміки та пантоміміки зображує зовнішні вияви певної емоції. Завдання учасників – упізнати цю емоцію й записати її назву на аркуші паперу. Переможцем виголошують того, хто впізнає найбільшу кількість емоцій.

Варіант гри: учасники по черзі демонструють експресивні прояви емоцій.

«Складання атласу емоцій»

Учасникам пропонується розкреслити аркуш паперу на дві графи. У першій графі протягом десяти – дванадцяти хвилин вони повинні записати назву базальних емоцій, а в лівій – якомога більше ознак кожної з них. Перемагає той, хто надасть найбільшу кількість правильних відповідей в обох графах.

«Конфліктна ситуація»

Ведучий читає вголос опис конфліктної ситуації (матеріал взятий з реального життя), результат якої необхідно передбачити. Кожний з учасників дає свій прогноз, записує його на аркуші паперу, а потім читає вголос і психологічно обґрунтовує.

Під час обґрунтування необхідно назвати найбільш істотні психологічні характеристики учасників конфлікту, які впливають з тексту, особливості їхньої поведінки, що дозволяють зробити той або інший прогноз розвитку подій, сформулювати головні психологічні проблеми «героїв». Потім ведучий повідомляє реальний результат конфлікту. Перемагає той з учасників, хто не тільки «вгадав» результат, але й найкраще обґрунтував свою відповідь.

На другому етапі гри кожний з учасників розповідає про одну з конфліктних ситуації, свідком або учасником якої він був. Далі робота проходить за описаною раніше схемою.

Варіант гри: учасники повинні назвати стиль вирішення певної конфліктної ситуації, що є на їхній погляд найбільш доцільним, й психологічно обґрунтувати свою думку.

«Психологічні портрети»

Учасникам гри наперед пропонується скласти за певною схемою психологічні портрети добре знайомих їм, але не знайомих решті аудиторії людей, показати особливості їхнього спілкування з оточенням. Портрети повинні мати форму вільної розповіді, кожне твердження автора стосовно «героя» портрета повинно бути підтверджено фактами.

Решта учасників виступає в ролі експертів. Коли автор «портрету» закінчує розповідь, експерти ставлять йому питання, які мають на меті уточнити зміст повідомлених фактів. Після цього він робить висновки: підсумовує психологічні проблеми «героя» портрета, труднощі його спілкування з людьми. Експерти оцінюють відповідність висновків викладеним фактам.

На останньому етапі гри автор спільно з експертами розробляють для «героя» психологічні рекомендації. У грі перемагає той, хто створить найбільш цікавий та психологічно ґрунтовний портрет.

Примітка. Перед тим, як учасники почнуть збирати матеріали для складання психологічних портретів, вони повинні згадати зміст та особливості існуючих методів психологічного дослідження (спостереження, бесіда, анкетування та інші), що вивчалися в курсах загальної та вікової психології.

Слід зазначити, що згадані методи повинні використовуватися тільки в комплексі, бо жодний з них не може дати повної уяви про об'єкт, що вивчається. Крім того, результати, які отримані за допомогою одних методів, доповнюють й уточнюють дані, отримані за допомогою інших.

«Консультація психолога»

Заздалегідь учасники гри знайомляться з описами певних труднощів у спілкуванні особистості (наприклад, пов'язаних з механізмами психологічного захисту). Під час гри одні з учасників виконують роль «практичних психологів», інші – «клієнтів», решта виступають як експерти.

«Клієнт», відповідно до наперед заготовленої «легенди», повідомляє про свої проблеми у спілкуванні. «Психолог» повинен поставити діагноз (назвати притаманний клієнтові механізм психологічного захисту). Експерти визначають коректність психологічного діагнозу.

Переможця кожної з ігор визначають самі учасники. Після цього відбувається обговорення її перебігу й результатів, аналіз помилок.