Міністерство освіти і науки України
Миколаївський державний університет
ім. В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО

Д.В. Прасол

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

методичний посібник

Миколаїв - 2011

УДК – 159. 9. 316. 6

Методичний посібник рекомендовано до друку на засіданні вченої ради Миколаївського державного університету ім. В.О. Сухомлинського (протокол № 9 від 31.03.2004 р.)

Рецензенти: **Бех І.Д.** – доктор психологічних наук, професор, дійсний член АПН України, директор Інституту проблем виховання АПН України

Литвиненко І.С. – кандидат психологічних наук, декан факультету психології Миколаївського державного університету ім. В.О. Сухомлинського

Коректор: **Прасол Н.О.** – доцент кафедри філологічних дисциплін Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського

Прасол Д.В.
Соціальна психологія: Методичний посібник. 5-е вид. /доп. і перероб./ – Миколаїв: Вид-во «Арнекс», 2011. – 124 с. Тираж 300 примірників

У методичному посібнику, розробленому для студентів вищих навчальних закладів спеціальності „Психологія”, в доступній та цікавій формі викладені основні положення соціальної психології. Лекційний курс посібника складається із 10 розділів і розглядає як традиційну «класичну» тематику соціальної психології (структуру, концепції та методологічну базу науки, процес соціалізації особистості в суспільстві, групову динаміку, СПК тощо), так і нові дослідження в даній галузі: психологію невербальних комунікацій, технологію проведення соціально-психологічного тренінгу, природу людської агресивності, місце релігії в суспільному житті і т.п. До представленого курсу лекцій додано практичні завдання, психологічні вправи та тести, що дозволяє студентам на практиці перевірити і застосувати отримані знання. Додатково в кінці кожного розділу подано плани семінарських занять, поняття для запам’ятовування, завдання студентам для самостійного опрацювання та рекомендована тематика рефератів. Окремо подано розділ, присвячений особливостям викладання даного курсу в рамках кредитно-модульної системи. В кінці посібника автором також подано тематику занять для самостійного опрацювання, перекладний словник термінів з соціальної психології, рекомендована література і тест досягнень для самоперевірки читачами якості засвоєння знань.

© Прасол Д.В., 2011
© Видавництво „Арнекс”, 2011

Зміст

Передмова 4

Розділ **Введення в курс соціальної психології** 5

Розділ **Група та людина** 19

Розділ **Соціально-психологічний клімат. Маніпулятивні тактики** 43

Розділ **Конфлікт** 49

Розділ **Природа людської агресивності** 57

Розділ **Психологія невербальних комунікацій** 63

Розділ **Релігія у житті суспільства** 81

Розділ **Основи соціально-психологічного тренінгу** 88

Розділ **Технологія проведення СПТ** 95

Розділ **Тренінги в навчальних закладах** 103
(на прикладі проекту „Школа лідерства”)

Розділ **Особливості викладання курсу в рамках КМС** 113

Теми для самостійного опрацювання 115

Тест для самоперевірки 116

Перекладний словник дисципліни 118

Рекомендована література 123

Передмова

Представлений методичний посібник «*Соціальна психологія*» розроблений для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «*Психологія*» з метою ознайомлення та поглиблення їхніх знань з цієї галузі психологічної науки. Метою даного курсу лекцій з соціальної психології є ґрунтовне ознайомлення студентів з сучасними розробками психології в сфері міжособистісного спілкування, зокрема, такими, як: процес соціалізації особистості, взаємодії та взаємовпливів людини і групи, групи та групи, впливу суспільної культури (традицій, суспільних норм, релігії, ЗМІ тощо) як на окрему особу, так і на масовому рівні, а також з основними концепціями соціальної психології.

Даний курс навчальної дисципліни має сприяти формуванню гармонійно розвиненої особистості, забезпечувати студентів міцними знаннями із соціальної психології з можливістю їх подальшого практичного використання, закладенню фундаменту ефективного оволодіння і наступного використання в своїй майбутній професійній діяльності знань як цієї, так і інших галузей психологічної науки.

В результаті опрацювання даного методичного посібника студенти будуть знати:

- визначення, проблематику та методологію соціальної психології;
- концепції соціальної психології;
- визначення, аспекти, різновиди та функції спілкування;
- визначення та різновиди групи, динаміку розвитку групи, явища в групі;
- сутність понять «*лідерство*» та «*керівництво*»;
- сутність конфлікту як соціально-психологічного явища;
- причини та сутність людської агресії;
- вплив релігії на життя суспільства;
- роль невербальних послань у міжособистостісній взаємодії;
- вплив суспільної культури на становлення особистості;
- сутність та технологію соціально-психологічного тренінгу.

Після проведення семінарських та індивідуальних занять та виконання завдань, винесених на самостійне опрацювання, студенти будуть вміти:

- визначати структуру групи і визначати статсу індивіда в ній, використовуючи методи соціометрії та спеціальні психодіагностичні методики;
- уміло використовувати невербальні послання в процесі міжособистісного спілкування, надавати консультації з цією сфери;
- швидко та ефективно вирішувати конфліктні ситуації;
- протистояти маніпулятивним тактикам та іншим способам впливу;
- підбирати найбільш ефективні стилі взаємодії з іншими людьми;
- використовувати представлений досвід вітчизняних та прикладних прикладних досліджень соціальної психології на практиці;
- проводити соціально-психологічні тренінги.

Введення в курс соціальної психології

Структурна будова розділу

1. Соціальна психологія – сутність, проблеми та структура. Прикладні дослідження у соціальній психології.
2. Методологія соціальної психології.
3. Ефект Хіндсайту.
4. Спілкування та відносини:

- визначення та співвідносність понять;
- функції спілкування.

І. Соціальна психологія – сутність, проблеми та структура. Прикладні дослідження у соціальній психології

Нас неможливо відділити від ситуації, оскільки вона формує нас і визначає наші можливості.

Жан-Поль Сартр

Психологія як наука є унікальним явищем, оскільки важко знайти іншу систему знань, яка була б настільки ж орієнтованою на розв'язання завдання „*пізнати самого себе*". Відповідно, історія психології як науки, визначення предмету вивчення та методів її дослідницького апарату є складним динамічним процесом. Соціальна психологія на Україні отримала свій перший розвиток в кінці XIX - початку XX ст., який пов'язується з такими науковцями, як О. Потебня, А. Звоницька, Г. Челпанова, П. Сорокін, О. Блонський тощо. Зокрема, в 1918 році в Харкові була видана книга Тихомирова В. „*Психологія вліянія одной личности на другую*", яка і в наш час є достатньо ґрунтовною, актуальною науковою роботою. Слід зазначити, що історія вітчизняної (зокрема, радянської) соціальної психології, яка зумовила ставлення до закономірностей суспільного життя як до наукової дійсності, має тривалі періоди невизнання, оскільки в радянські часи їй як науці не надавалося належного значення. Зокрема, лише у 1962 році в Ленінграді була створена перша в Радянському Союзі лабораторія соціальної психології, перший же випуск соціальних психологів у вітчизняній освіті відбувся лише 1968 року, і аж у 1972 році першою в СРСР була відкрита кафедра соціальної психології у Московському університеті, тому як окрема галузь психології в країнах СНД соціальна психологія сформувалася відносно недавно. Зокрема, Є.С. Кузьмін вважає ***соціальну психологію*** підсумком розвитку певної сторони психології загальної, в якій перш за все фіксуються результати спілкування людей одна з одною [18, 11], а відомий зарубіжний соціальний психолог Девід Майерс визначає ***соціальну психологію*** як науку, яка вивчає, що люди думають одна про одну, як вони впливають одна на одну і як ставляться одна до одної [13, 36].

Таким чином, ***соціальна психологія*** є наукою, яка вивчає закономірності по-

ведінки та діяльності людей, обумовлені їх включенням в соціальні групи, а також психологічні характеристики цих груп.

Соціальна психологія є областю психології, яка покликана вивчати ті психічні явища і закони, які виникають як результат спілкування людей одна з одною. Сам термін „*соціальна психологія*", утворений з двох термінів, відбиває зміст науки – зв'язок психології людини з суспільством: соціальна психологія вивчає ті психологічні зміни, що залежать від соціальних умов. Як у психічних процесах (відчуття та сприйняття) природа подразників відбивається в суб'єктивних образах людини, особливості яких і вивчає психологія, так і в соціально-психологічних явищах соціальні умови переломлюються крізь особливості мікросередовища, групових думок, норм тощо: соціальних психологів цікавлять не самі по собі соціальні умови, як психологів не цікавить сама по собі фізична природа подразника, а те, як все це переломлюється через своєрідність психіки людини та групових явищ.

Складові методологічної будови соціальної психології можна знайти в соціальній філософії, соціології, загальної психології, антропології, етнографії, мовознавстві, кримінології тощо. Однак соціальна психологія як самостійна наука, зазначає О.В. Швачко, прокладала свій шлях на терені відокремлення від інших дисциплін у пошуках визначення і уточнення власного предмету аналізу та категоріальних схем, що не властиві ані загальній психології, ані соціології [24, 4]. Відомо, що загальна психологія вивчає психічні процеси, стани і властивості особистості, принципові закономірності людської активності та поведінки, враховуючи факт соціальної детермінації (тобто обумовленості) свого предмету дослідження; а соціологія як наука про суспільство приділяє значну увагу формуванню міжлюдських стосунків, різних за змістом соціального узагальнення. Соціальна ж психологія констатує специфічність особистісних вчинків за умов їх опосередкування середовищем мікро та макросфер існування суспільства, тому традиційними для курсу соціальної психології є ***проблеми спілкування***, ***психологічні характеристики соціальних груп*** та ***феномен соціалізації індивіда***.

А.М. Ануфрієва, Т.Н. Зелинська та Н.Є. Зелинський зазначають, що у визначення ***предмету дослідження*** соціальної психології варто включати тільки специфічне, характерне для даної області знань. Так, психологічна спільність утворюється в процесі взаємин індивідів, їхнього взаємного впливу, тому одним з основних аспектів соціально-психологічного дослідження є вивчення закономірностей психічної взаємодії особистостей, способів впливу однієї людини на іншу, а також впливу особистості на колектив [1, 7].

Структуру сучасної соціальної психології, на думку А.В. Петровського, складає наступна базова проблематика:

1) ***соціально-психологічні явища у великих групах*** (проблеми психології класів, націй і рас, закономірності поширення моди та слухів, проблеми масових комунікацій й інше);
2) ***соціально-психологічні явища у малих групах*** (проблеми сумісності, міжособистісних відносин, сприйняття та розуміння людини людиною, лідерство в малій групі тощо), а також у спеціальних групах (родині, військовому, навчально-виховному та інших колективах);

3) ***соціально-психологічні прояви особистості в колективі***.

Науковці виділяють чотири ***<u>концепції соціальної психології</u>***:

1. ***Групова динаміка*** – розробив Курт Левін, який вважав, що закони функціонування групи слід шукати шляхом вивчення соціальних і психологічних сил, які визначають поведінку учасників групи. Даний напрямок соціально-психологічних досліджень малих груп був сформований в середині 40-х років XX століття у США.

2. ***Соціометрічна концепція*** або ***соціометрія*** (лат. *societas* – суспільство і грець. *metruin* – вимірюю) – це галузь соціальної психології, розроблена Джекобом Морено, яка спрямована на вивчення і гармонізацію міжособистісних відносин у малих групах з використанням різних кількісних методів та інструментальних методик. Основи соціометричної системи були закладені Дж. Морено в період 1908-1925 роках. Морено виділяє такі найбільш важливі, на його думку, аспекти соціометричної теорії:

1) теорія „*теле*";
2) теорія спонтанності;
3) теорія про соціальний атом;
4) теорія механізмів комунікаційної мережі;
5) теорія „*актора in situ*".

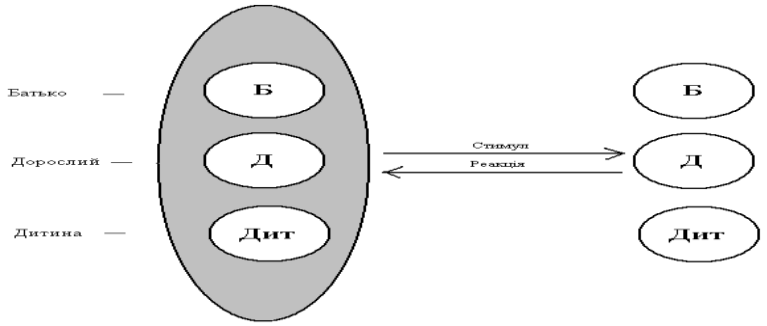
Більш детальну інформацію про цю концепцію соціальної психології читачі знайдуть в наступному розділі нашого методичного посібника.

3. ***Трансакційний аналіз*** – розробив у 1955 році Ерік Берн, який створив оригінальну трьохчленну структуру особистості (*Батько – Дорослий – Дитина*) і висунув твердження про те, що майже всі люди діють за закладеною в них у дитинстві програмою (*Переможець – Непереможець – Невдаха*), а людина „*буде в порядку*" лише в тому випадку, якщо сама буде тримати своє життя у власних руках і сама буде за це відповідати.

В трансакційному аналізі можна виділити чотири структурні розділи:

- аналіз трансакцій як одиниць спілкування (стимул – реакція);
- структурний аналіз (трьохчленна структура особистості) (малюнок № 1);
- аналіз ігор (негативних і позитивних);
- аналіз сценаріїв (скриптів): *Переможець – Непереможець – Невдаха*. ***Сценарій*** (або життєвий план) – це поступово розгортаючийся життєвий план, що формується ще в ранньому дитинстві. Структура сценарію припускає наступні складові: 1) батьківські вказівки; 2) придатний особистісний розвиток; 3) прийняте рішення в дитячому віці; 4) дійсну „*включеність*" у якийсь особливий метод, що несе успіх або ж невдачу; 5) переконуючу настанову чи, як прийнято казати, викликаючу довіру переконаність.

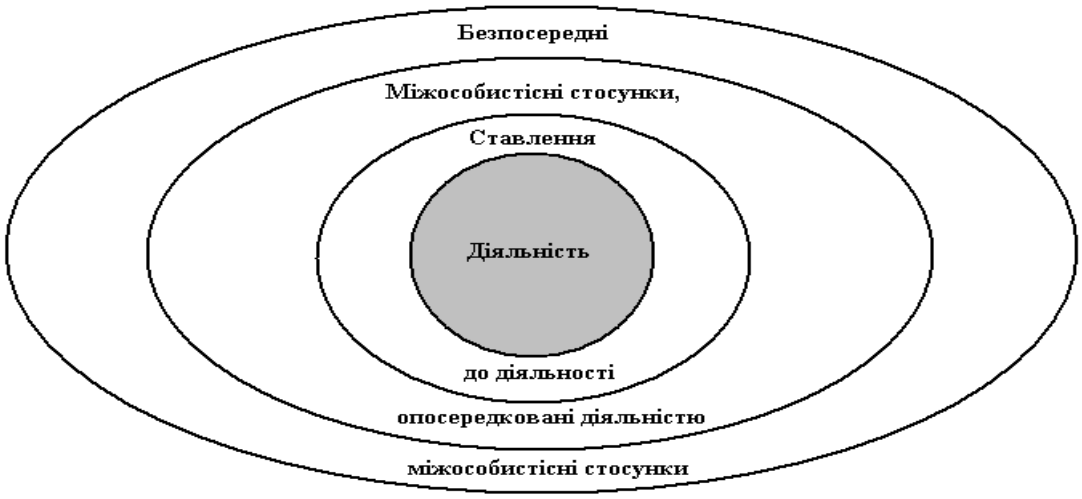
Рис. 1



Студентам, яких зацікавило дане питання, ми рекомендуємо опрацювати наступні книги: Берн Э. „*Люди, которые играют в игры. Игры, в которые играют люди*”. – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 480 с.; Берн Э. „*Что Вы говорите после того, как сказали «привет», или психология человеческой судьбы*”. – Москва: РИПОЛ классик, 2004. – 416 с.; Берн Э. „*Исцеление души. Трансакционный анализ в психотерапии*”. – Екатеринбург: Изд-во «Литур», 2003. – 272 с.; Берн Э. „*Групповая психотерапия*”. – Москва: Академический проект. 2000. – 464 с.; Берн Э. „*Трансактный анализ в психотерапии*”. – Москва: Академический проект. 2001. – 320 с.; Берн Э. „*Трансактный анализ*”. – Москва: Академический проект. 2004. – 192 с.; Берн Э. „*Секс в человеческой любви*”. – Москва: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 384 с.; О’Киффи Дж. „*Семидневный курс тренировки ума*”. – Москва: Золотой телёнок, 1997. – 256 с.

4. ***Стратометрична концепція***. Автором даної теорії є видатний вітчизняний психолог А.В. Петровський, який зробив спробу відійти від чисто нормальних чи емоційних за змістом характеристик до соціально-психологічних характеристик опису взаємодії та взаємовідносин в групі. В основу цієї теорії був покладений принцип діяльнісного опосередкування міжособистісних відносин сумісною діяльністю (малюнок № 2). Найбільш яскраво роль опосередкованих відносин виявляється у високоорганізованих групах на зразок колективу.

Рис. 2



<u>Метою</u> будь-якого ***<u>прикладного дослідження</u>*** є безпосереднє вирішення практичного завдання та більш-менш швидке впровадження результатів проведеного дослідження у практику з метою удосконалення якихось сторін матеріальної чи духовної діяльності суспільства. У зв’язку зі специфікою об’єкта дослідження соціальної психології впровадження результатів дослідження не завжди може відбуватися швидко і важко дати однозначну відповідь з приводу можливих результатів впровадження конкретної розробки: в полі зору соціального психолога з’являються різні люди з різними взаєминами, і рекомендації психолога можуть дати позитивний ефект тільки після завершення певного часу.

<u>Основні напрямки можливих соціально-психологічних досліджень</u> на прикладному рівні – це в першу чергу ***дослідження соціально-психологічних проблем виробництва***: в цьому випадку психолог бере участь в дослідженні соціально-психологічного клімату колективу, плинності кадрів, адаптації „*новач-*

ків”, факторів задоволеності працею, заробітною платнею і т.п. Кожна з названих проблем припускає емпіричне вивчення цілого комплексу приватних питань. Зокрема, соціально-психологічний клімат описують через розкриття особливостей, як мінімум, трьох рядів відносин:

- за вертикаллю (керівник – підлеглий);
- за горизонталлю (члени колективу, його згуртованість, типи і способи вирішення конфліктів);
- ставлення до праці (задоволеність роботою, ефективність діяльності колективу тощо).

Відносини за вертикаллю досліджуються у плані:

- стилю керівництва;
- співвідношення ділових і особистих якостей керівника, його ставлення до підлеглих;
- конфліктів між керівниками і підлеглими;
- сприйняття керівників підлеглими та навпаки.

Відносини за горизонталлю досліджуються у плані:

- ділових відносин між членами колективу (вимогливість, взаємодопомога, змагання);
- міжособистісних стосунків (емоційні зв’язки, психологічний статус, система оцінок та самооцінок, проблема сумісності).

Ставлення до праці досліджується в двох напрямках:

- загальна задоволеність працею (характером роботи, умовами, заробітною платнею, матеріальними та моральними стимулами);
- намір продовжувати роботу у даному колективі.

Також значне місце у соціальній психології займають прикладні ***дослідження в області боротьби з протиправною поведінкою*** – тут зусилля психологів спрямовані на вивчення особливостей профілактики протиправної поведінки і перевиховання людей, які робили злочини. Так, наприклад, В. Пирогов вивчав таке явище, як „*прописка*” в кримінальній субкультурі. Автор пише, що чим екстремальніші обставини, в яких живуть люди, тим більше значення надається в групі зустрічі і вивченню новачків. На карному жаргоні процедура прийняття новачка у своє середовище називається „*прописскою*”. Це явище широко поширене в умовах позбавлення й обмеження волі серед не тільки неповнолітніх, але й дорослих людей, а також у середовищі армійської молоді. Основна функція „*прописки*” – вивчити новачка, виявити ступінь його відповідності даній субкультурі і готовність відповідати її нормам, а також визначити його статус, права, обов’язки і місце у соціальному просторі групи (спальні, їдальні, клубі, мікрорайоні і т.п.) в залежності від виконання визначених вимог.

Соціально-психологічні служби родини являють собою ще один напрямок прикладних досліджень соціальної психології, розглядаючи родину як приклад природної малої соціальної групи.

Ще одним напрямком прикладних досліджень у соціальній психології є ***вивчення проблем масової комунікації і пропаганди***, оскільки область пропагандистської роботи не може розвиватися, не спираючи на наукові розробки, в тому числі на соціально-психологічні.

II. Методологія соціальної психології

Не можна сказати, що у своїх тривалих пошуках істини предки залишили нам лише одні помилки.

Д. Чаттопадьяя

Соціальна психологія як наука має три рівні дослідження: експериментально-емпіричний, теоретичний та філолофсько-методологічний. На ***експериментально-емпіричному*** рівні здійснюється нагромадження емпіричного матеріалу, необхідного для подальшого узагальнення. На наступному, ***теоретичному*** рівні узагальнюються результати емпіричних досліджень, створюються концептуальні моделі соціально-психологічних процесів, удосконалюється категоріальний апарат науки. Останній, ***філолофсько-методологічний*** рівень дає світоглядне узагальнення результатів досліджень і дозволяє виділити нові аспекти впливу „*людського фактору*" на суспільний розвиток. Перераховані нами рівні досліджень відбивають загальну логіку побудови соціально-психологічного дослідження, однак початком будь-якого дослідження є визначення ***методології наукового пошуку***, яка в сучасному науковому знанні розглядається у трьох аспектах:

1. ***Загальна методологія*** як певний загальний філософський підхід, спосіб пізнання людиною оточуючої дійсності.
2. ***Спеціальна методологія*** – це сукупність методологічних принципів, застосовуваних до певної конкретної області знань.
3. ***Методологія як сукупність конкретних методичних прийомів*** – це конкретні методики, інструмент пізнання дослідниками певних соціально-психологічних явищ.

На основі методологічних принципів дослідником вибираються адекватні поставленому завданню методи дослідження, які, в свою чергу, ще поділяються на дві групи методів:

1) ***методи збору інформації*** (найбільш відомими з них є спостереження, експеримент, опитування та тестування);
2) ***методи обробки інформації*** (зокрема, кореляційний аналіз, факторний аналіз, дисперсійний аналіз, побудова типологій тощо).

Нижче ми коротко подамо інформацію щодо основних методів збору інформації. Тим же читачам, які бажають отримати більш детальну інформацію з даного питання, ми рекомендуємо наступні книги: Дружинин В.Н. „*Экспериментальная психология: Учебник для вузов*". – С-Пб.: Питер, 2003. – 319 с.; Бурлачук Л.Ф. „*Психодиагностика: Учебник для вузов*". – С-Пб.: Питер, 2005. – 351 с.; Прасол Д.В. „*Загальна психологія: Навчально-методичний посібник*. – Миколаїв: Вид-во „Кріт", 2005. – 168 с.

Одним з найбільш поширених методів, який використовується практично в усіх науках, є спостереження. ***Спостереження*** за своєю суттю є науково цілеспрямованим, організованим і певним чином фіксованим сприйняттям досліджуваного об'єкта, зокрема психіки людини через її поведінку. Основною перевагою спостереження є природність, доступність (цей метод практично не ви-

магає ніякого обладнання) і можливість „*охопити*” вивчаєме явище вцілому. Недоліками спостереження є пасивність, довготривалість, суб’єктивність (переконання дослідника, особисте ставлення до обстежуваних та рівень професійної підготовки можуть вплинути на інтерпретацію) і, підчас, неможливість визначити причину явища.

Експеримент є одним з основних методів дослідження в соціальній психології, який припускає вивчення причинно-наслідкових зв’язків; на відміну від спостереження це активний метод, оскільки дослідник може довільно змінювати впливаючі чинники. Виділяють два основних різновиди експерименту:

1) ***лабораторний*** (штучний), що проводиться в спеціально створених умовах;
2) ***природний*** (польовий)**,** який проводиться в реальних життєвих умовах.

Для обох видів експерименту існують загальні правила, що виражають сутність цього методу, а саме: 1) довільне введення експериментатором незалежних перемінних і контроль за ними, а також спостереження за змінами залежних перемінних; 2) виділення контрольної та експериментальної груп.

Також в залежності від рівня втручання дослідника у перебіг психічних явищ експеримент може бути ***констатуючим*** (наявні психічні особливості людини вивчаються дослідником без втручання у їх структуру) та ***формуючим***, якщо психічні якості особистості вивчаються в процесі їх цілеспрямованого розвитку з використанням різноманітних засобів навчання та виховання людини.

Опитування є методом психологічного дослідження, під час якого обстежуваним ставляться запитання, а на базі їх відповідей на ці питання робляться висновки щодо психіки опитуваних. Перевагою опитування є відносна простота методики, легкість обробки даних (в даний час – за допомогою ПК) і можливість охопити за короткий час велику кількість людей, а от головним недоліком є неможливість контролювати щирість опитуваних.

В опитування як методу соціальної психології є кілька різновидів:

1) ***анкетування*** (заочне опитування). Застосування анкет допомагає зібрати фактичний матеріал про людину, що стосується основних відомостей її життя, характеру, оцінок тощо;
2) ***бесіда*** та ***інтерв’ю*** – опитування віч-на-віч. Вони вцілому спираються на гнучку стратегію формування питань в залежності від очікуваних та отриманих відповідей. Бесіда є більш гнучким методом у порівнянні з інтерв’ю;
3) ***соціометрія*** як система прийомів, які дозволяють здійснити кількісне визначення переваг, байдужності і неприйнять, які одержують індивіди в процесі спілкування в групі. Картина відносин у групі представляється графічно у виді соціограми. Недоліком цього методу є те, що індекси, соціометричні статуси членів групи відбивають лише кількісну сторону відносин, мотивація же вибору залишається поза межами дослідження.

Тест (від англ. *перевірка*) – це система стандартизованих завдань, які дозволяють кількісно та якісно виміряти рівень розвитку певного психічного процесу або властивості особистості досліджуваного.

Якщо тест створений для виміру однієї властивості, його називають ***гомогенним***. Сукупність гомогенних тестів, пов’язаних загальною концепцією чи теорією виміру різних властивостей особистості, утворює ***гетерогенний*** тест.

Тести поділяються на особистісні, успішності, тести здібностей і тести інте-

лекту. ***Тести успішності*** (досягнень) застосовуються для визначення рівня знань, умінь та навичок (ЗУН), отриманих особистістю в навчальній і професійній діяльності. ***Тести здібностей*** (загальних та спеціальних) застосовуються для оцінки рівня і прогнозування розвитку певних здібностей особистості. ***Тести інтелекту*** призначені для визначення рівня розвитку мислення, його гнучкості, логічності і т.д. ***Тести особистісні*** включають особистісні опитувальники, проективні тести і тести діяльності (ситуаційні). ***Тести міжособистісні*** вивчають характер групових відносин між людьми.

Більш детальну інформацію з цього питання читачі можуть знайти у книгах: Бодалев А.А., Столин В.В. „*Общая психодиагностика*". – С-Пб.: Изд-во „Речь", 2002. – 440 с.; Пьер Пішо „*Психологическое тестирование*" – С-Пб.: Питер, 2003. – 160 с.; Прасол Д.В. „*Психодіагностика та корекція в роботі шкільного психолога*". – Миколаїв: Вид-во „Кріт", 2005. – 236 с.

Метод вивчення документів в соціальній психології застосовується рідше, хоча він також досить інформативний. Цей метод має самостійний статус, але може застосовуватися й у комплексі з іншими. Вивчення документів, як правило, здійснюється за допомогою контекстаналізу і спрямоване на пізнання продуктів людської діяльності.

Окрім вищезазначених основних методів наукового дослідження в соціальній психології використовуються також ***приховані методики вимірів***, приклади деяких з них ми наводимо:

- у Чикагському музеї науки і промисловості доводиться кожні півтора місяці замінювати плити підлоги навколо вітрини з курчам, яке вилуплюється з яйця, при цьому в інших частинах музею плити підлоги роками не вимагають заміни, тому нерівномірне зношення підлоги, показником якого слугує частота її заміни, є мірою відносної популярності експонатів;
- можна виміряти ступінь страху, який відчувають діти при прослуховуванні страшних історій, відзначаючи зменшення діаметру кола, утвореного сидячими дітьми;
- відзначалося, що існує сильний зв'язок між методологічними нахилами психологів і довжиною їхнього волосся: було проведене порівняння довжини волосся тих, хто відвідував серію доповідей з експериментальної психології, і тих, хто відвідував серію доповідей про формування его-ідентичності. Результати не залишають жодних сумнівів – психологи зі „*строгим*" складом розуму носять більш короткі зачіски [13].

III. Ефект Хіндсайту

Внутрішня узгодженість цінується більше ефективної роботи.

Правило Пітера

Науковці зазначають, що багато висновків, представлених соціальною психологією, здаються звичайними людьми знайомими, оскільки соціальна психо-

логія – це все, що нас оточує, а тому ця наука зазнає суперечливої критики з двох сторін: одні стверджують, що соціальна психологія тривіальна, оскільки описує очевидне; інші ж зазначають, що вона небезпечна, оскільки її відкриття можуть бути використані для маніпулювання іншими людьми.

Зарубіжний науковець Поль Лазарсфельд в одному з популярних американських журналів наводить декілька цікавих прикладів:

1) у солдатів з більш високим рівнем освіти виникало більше проблем з адаптацією, ніж у менш освічених: інтелектуали були менш готові до стресів війни, аніж „*люди з вулиці*";
2) жителі півдня легше, ніж жителі півночі, переносили велику спеку островів Південного моря, оскільки жителі півдня більш звичні до спекотного клімату;
3) білі рядові сильніше, ніж чорношкірі, прагнули до просування по службі: роки пригноблення зробили свою справу. *Ви згодні з цими твердженнями?*

П. Лазарсфельд зазначає далі, що кожне з представлених тверджень прямо є прямо протилежним тому, що було виявлено в дійсності, тобто насправді відбулося те, що менш освічені солдати адаптувалися гірше інтелектуалів, жителі півдня не краще жителів півночі пристосувалися до тропічного клімату, а чорношкірі рядові в більшому ступені, ніж білі військові, прагнули до просування по службі [13, 52].

Пристрасть оцінювати все заднім числом називається ***ефектом Хіндсайту*** чи ***феноменом „Я знав це заздалегідь!***". Феномен „*Я знав це заздалегідь*!" може не лише перетворити знахідки соціальних наук у висновки, які просто випливають зі здорового глузду, але й призвести до пагубних наслідків, оскільки таке ставлення веде до переоцінки власних інтелектуальних здібностей [13, 55]. Таким чином, ***ефект Хіндсайту*** за своєю суттю є тенденцією перебільшувати здатність передбачати, як все відбудеться, після того, як результат стає відомим. Приклади цього феномену можна навіть побачити по телебаченню у таких телепередачах, як „*Перший мільйон*", коли гравець обирає невірний варіант відповіді, а коли потім дізнається про вірний варіант, говорить: „*Я так і знав*!" Ефект Хіндсайту може зігнати поганий жарт і зі студентом під час підготовки до іспиту, який може мати оманливе уявлення, начебто все знає, а от коли приходить час відповідати, виявляється, що з питаннь екзаменаційного білету він може сказати лише пару коротеньких фраз.

IV. Спілкування та відносини

Навіть якщо пояснення настільки ясне, що виключає будь-яке хибне тлумачення, все одно знайдеться людина, яка зрозуміє його невірно.

Третій закон Чизхолма

● визначення та співвідносність понять

Взаємодію між людьми, в процесі якої між ними виникають суб'єктивні між-

особистісні відносини, у психології називають ***спілкуванням***. Проблема спілкування займає одне з центральних місць у психології. За своєю суттю ***спілкування*** є предметною інформаційною взаємодією, у процесі якої змінюються міжособистісні взаємини.

Спілкування як міжособистісна взаємодія являє собою сукупність зв'язків і взаємовпливів, що виникають і закріплюються між людьми в процесі їхньої спільної життєдіяльності. Регулятором цих зв'язків є вироблені в будь-якому суспільстві ***соціальні норми*** – певні зразки поведінки, які регламентують, дії, поведінку людей (схвалювані й очікувані від кожного члена суспільства). Вони стосуються одягу (чоловічий або жіночий), зачіски, стилю поведінки і т.д.

Пропонуємо наним читачам виконати психологічний тест для отримання даних щодо власної потреби у спілкуванні з іншими людьми.

Тест „***Потреба людини у спілкуванні***"

Інструкція: Якщо Ви згодні з твердженнями, приведеними нами нижче, поставте знак „+" проти відповідних номерів в опитувальному листі. Якщо Ви не згодні з певними твердженнями, поставте навпроти них знак „–". *Готові?*

Твердження:

1. Мені приємно брати участь у різного роду святах.
2. Я не можу втамувати свої бажання, навіть якщо вони суперечать бажанням моїх товаришів.
3. Мені подобається висловлювати кому-небудь своє ставлення.
4. Я більше зосереджений на придбанні можливості впливу, аніж дружби.
5. Я відчуваю, що стосовно друзів в мене більше прав, ніж обов'язків.
6. Коли я довідуюсь про успіх мого товариша, в мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь допомогти.
8. Мої турботи зникають, коли я знаходжусь серед друзів.
9. Мої друзі мені дуже набридли.
10. Коли я роблю важливу роботу, присутність людей мене дратує.
11. Притиснутий до стіни, я говорю лише ту частину правди, яка, на мою думку, не зашкодить моїм друзям та знайомим.
12. У важкій ситуації я думаю не стільки про себе, скільки про близьку людину.
13. Неприємності в друзів викликають в мене такий жаль, що я можу занедужати.
14. Мені приємно допомагати іншим, навіть якщо це й призводить до значних труднощів для мене.
15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він і неправий.
16. Мені більше подобаються пригодницькі розповіді, ніж розповіді про кохання.
17. Сцени насилля у кіно викликають в мене відразу.
18. На самоті я відчуваю тривогу і напруженість більше, ніж коли знаходжусь серед людей.
19. Я вважаю, що основною радістю в житті є спілкування.
20. Мені шкода безпритульних кішок та собак.
21. Я хочу мати поменше друзів, зате близьких.
22. Я люблю бувати серед людей.

23.Я довго переживаю після сварки з близькими.
24.В мене значно більше близьких друзів, ніж у багатьох інших людей.
25.Я більше бажаю досягнень, ніж дружби.
26.Я більше довіряю власній інтуїції та думці про людей, аніж судженням про них з боку інших людей.
27.Я надаю більшого значення матеріальному забезпеченню і благополуччю, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.
28.Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29.Стосовно мене люди часто невдячні.
30.Я люблю оповідання про безкорисливу дружбу.
31.Заради друга я можу пожертвувати своїми інтересами.
32.В дитинстві я входив до компанії, де завжди трималися разом.
33.Якби я був журналістом, то я б із задоволенням писав про силу дружби.

Інтерпретація: підрахуйте кількість відповідей „–" на питання 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29 та кількість відповідей „+" на всі інші питання, підсумуйте отримані Вами результати. Якщо отримана сума менше 23 балів – потреба у спілкуванні дуже низька, 23-26 – низька, 27-28 – середня, 29-30 – висока, 31 і більше – дуже висока.

В спілкуванні виділяються наступні аспекти – зміст, мета, засоби.

Зміст – це та інформація, яка у міжіндивідуальних контактах передається від однієї людини до іншої. У змістовному аспекті розрізняють:

- ***діяльнісне спілкування***, пов'язане з певними організаційно-технологічними процесами, в ході реалізації яких люди вступають у взаємодію;
- ***матеріальне спілкування***, коли люди обмінюються продуктами і предметами діяльності;
- ***когнітивне спілкування***, у процесі якого відбувається обмін знаннями, способами їхньої інтерпретації і застосування їх до аналізу конкретних життєвих явищ;
- ***кондиційне спілкування***, здійснюване як однонаправлений вплив чи обмін емоційними або функціональними станами (наприклад, підняти чи зіпсувати партнеру по спілкуванню настрій);
- ***мотиваційне спілкування***, що полягає в передачі іншій людині настанов, переконань, готовності до дій, локальних спонукань.

Мета спілкування – це те, заради чого, власне, здійснюється взаємодія. В найбільш загальному плані цілі спілкування диференціюють (тобто розрізняють) за характером потреб, які реалізуються в ньому: біологічних, соціальних, культурних, пізнавальних, творчих, естетичних, інтелектуального зростання, самоактуалізації, морального удосконалювання тощо.

За метою спілкування поділяється на ***біологічне*** і ***соціальне*** у відповідності з тими потребами, що обслуговуються ним:

- ***біологічне*** – це спілкування, необхідне для підтримки, збереження і розвитку організму, і пов'язане із задоволенням основних органічних потреб;
- ***соціальне*** спілкування переслідує цілі розширення і зміцнення міжособистісних контактів, встановлення і розвитку інтерперсональних відносин, особистісного зростання індивіда.

Розрізняють також ***безпосереднє*** й ***опосередковане*** спілкування. У першому

випадку сторони, які спілкуються, взаємодіють „*віч-на-віч*”, у другому в акт комунікації включаються проміжні ланки (третє обличчя, лист, мобільний або стаціонарний телефон, Інтернет, газета, книга чи інша річ).

За тривалістю взаємодії виділяють ***довготривале*** та ***короткочасне***.

Під ***засобами спілкування*** розуміють способи кодування, передачі, переробки й розшифровки його змісту. Це може бути інформація, яка міститься в словах, поглядах, в контактах рук, жестах та позах, у зашифрованому письмовому повідомленні (наприклад, азбука Морзе) тощо.

Часто, розглядаючи єдиний процес спілкування, дослідники обмежуються виділенням трьох його сторін: ***комунікативної*** (це передача інформації від однієї людини до іншої), ***інтерактивної*** (людська взаємодія) та ***перцептивної*** (взаємосприйняття).

Пропонуємо читачам виконати вправу для поліпшення стилю спілкування.

Психологічна вправа „***Моя проблема у спілкуванні***”

Зберіться разом всією групою. Потрібно, щоб у кожного був аркуш паперу А4 та ручка. Хай кожен напише на своєму аркуші паперу в короткій, лаконічній формі відповідь на питання: „*В чому полягає моя основна проблема у спілкуванні?*” Відповіді, які конкретизують індивідуальні проблеми, не підписуються. Листки згортаються і складаються в спільну купу. Потім кожен член групи довільно бере будь-який листок, читає його і намагається знайти прийом, за допомогою якого він міг би вийти з даної проблеми. Група вислуховує його пропозицію та оцінює, чи правильно зрозуміла відповідна проблема і чи дійсно запропонований прийом сприяє її вирішенню. Допускаються висловлення, які критикують, уточнюють або розширюють подану членом групи відповідь на питання.

Відносини (стосунки) – термін, введений Аристотелем для позначення певного способу буття та пізнання. У відносинах знаходить прояв взаємозв’язок предметів та явищ. Людина вступає у відносини зі створеними нею речами, об’єктивним світом і з іншими людьми. Відносини характеризує той конкретний зміст, що мають для людини окремі об’єкти, явища, люди. Також позитивний або негативний досвід взаємин людини впливає на формування її особистісного самовідношення до себе.

Значення спілкування як особливого виду діяльності припускає ґрунтовне вивчення його місця в системі суспільних і міжособистісних відносин людини. ***Суспільними*** називають ***відносини*** між людьми як представниками певного класу чи соціальної групи. Вони будуються на основі того положення (статусу), яке людина займає в суспільстві, і знаходять вираження в її соціальних ролях. Однак кожній людині одночасно притаманний індивідуальний стиль виконання соціальної ролі, що й обумовлює виникнення міжособистісних відносин [1, 18], тому будь-який різновид суспільних відносин обов’язково містить в собі особистісний аспект, тобто люди, вступаючи в безособові за своїм характером суспільні відносини, виявляють свої індивідуальні особливості.

Система відносин являє собою деяку постійну структуру, а от ***спілкування*** є функцією, формою вираження, процесом: тобто відносини (стосунки) складаються в процесі спілкування, що, по суті, являє собою діяльність, спрямовану на виробництво відносин. Таким чином, спілкування є надзвичайно важливим

психологічним фактором розвитку людини.

● функції спілкування

У масштабах життєдіяльності людини спілкування, тобто взаємодія з іншими людьми, є, по-перше, ***головною умовою виживання***, а по-друге, воно забезпечує ***реалізацію функцій навчання***, ***виховання*** і ***розвитку особистості***, оскільки дитина, ізольована від суспільства людей, не може опанувати механізми людської поведінки, пізнання, сукупним досвідом людства.

Взагалі ж, крім цих інтегральних базових функцій, можна виділити вісім, реалізованих у будь-якому процесі взаємодії й забезпечуючих досягнення у процесі спілкування певних цілей, функцій:

1) ***контактна*** – встановлення контакту між людьми як стану обопільної готовності до прийому та передачі повідомлення, а також підтримці взаємозв'язку під час взаємодії;
2) ***координаційна*** – взаємне орієнтування та узгодження дій для організації спільної сумісної діяльності;
3) ***інформативна*** – обмін повідомленнями, видача запиту на інформацію чи відповіді на отриманий від партнера запит;
4) ***розуміння*** – адекватне сприйняття і розуміння змісту повідомлення, а також взаєморозуміння партнерами один одного;
5) ***спонукальна*** – стимулювання партнера по спілкуванню чи аутостимулювання, направлення активності людини на виконання певних бажаних дій;
6) ***амотивна*** – цілеспрямоване стимулювання в партнері потрібних емоційних переживань чи неусвідомлений „*обмін емоціями*", зміна за допомогою партнера власних переживань і внутрішніх станів тощо;
7) ***встановлення відносин*** – усвідомлення і фіксування свого місця в системі рольових, статусних, ділових, міжособистісних й інших зв'язків соціальної спільності, в якій знаходиться людина;
8) ***впливу*** – зміна стану, поведінки, ціннісно-мотиваційної сфери, індивідуально-значеннєвих утворень партнера (намірів, настанов, думок, потреб, смаків, норм та стандартів поведінки, критеріїв оцінювання тощо).

Завдання для самостійного опрацювання:

1) законспектувати етапи розвитку вітчизняної соціальної психології;
2) законспектувати основні види людської діяльності.

Поняття для запам'ятовування

Відносини, групова динаміка, експеримент, ефект Хіндсайту, методологія наукового пошуку, опитування, соціометрія, соціальна психологія, спілкування, спостереження, тест, трансакційний аналіз.

Семінарське заняття № 1 ***Тема***: Основи соціальної психології

План

1) Соціальна психологія – сутність, предмет досліджень та структура.
2) Історія розвитку соціальної психології.

3) Методологія соціальної психології.
4) Спілкування та відносини.
5) Діяльність – структура та різновиди.

Індивідуальні завдання

1. Написання доповіді за темою „*Специфіка експериментального методу у соціально-психологічних дослідженнях*”.
2. Складання тесту успішності за темою „*Методологія соціальної психології. Методи збору та обробки інформації*”.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Етапи формування соціальної психології як науки.
2. Історичний розвиток вітчизняної соціальної психології.
3. Спілкування – сутність, різновиди та функції.
4. Спілкування та міжособистісна взаємодія.
5. Психічні процеси в умовах індивідуальної та сумісної діяльності.
6. Спілкування як фактор розвитку людини.
7. Специфіка педагогічного спілкування.
8. Методологія соціальної психології.
9. Соціальні норми взаємодії.
10. Експериментальні дослідження в соціальній психології.
11. Вплив атрибуції каузальної на характер міжособистісних відносин.
12. Специфіка прикладних досліджень у соціальній психології.

Група та людина

Структурна будова розділу

1. Група – сутність та різновиди:
- визначення понять „*група*” та „*соціальна група*”;
- класифікаційні різновиди груп;
- поняття „*великої групи*”;
- поняття „*малої групи*”;
- родина як спеціальна група;
- натовп. Різновиди натовпу;
- динаміка розвитку малої групи.
2. Соціально-психологічні явища у людських спільнотах.
3. Соціалізація особистості.
4. Ідентифікація психологічного впливу на групову поведінку людей.
5. Гендерні стереотипи та культура.
6. Соціальні забобони та дискримінація.
7. Лідерство та управління.
8. Соціометрія як метод вивчення міжособистісних відносин у малих групах.

І. Група – сутність та різновиди

Набільш міцним в будь-якій расі, напевно, є спадкові основи її думок.

Г. Лебон

● визначення понять „*група*” та „*соціальна група*”

Потрібно зазначити, що термін „*група*” лише в XVII столітті потрапив з системи професійних понять італійського живопису до інших європейських мов, причому, спочатку, лише як пояснення симетрії фігур у мистецтві. І тільки починаючи з XVIII століття термін „*група*” починає позначати зібрання людей.

Найчастіше під ***групою*** розуміється сукупність людей, яким приналежна спільність за певною ознакою: ці ознаки можуть мати навіть формальний характер, наприклад, люди одного зросту, ваги, кольору волосся тощо.

Групою є існуюче в єдиному просторі та часі об’єднання людей, взаємодіючих у спільній діяльності і вступаючих у певні ділові та міжособистісні стосунки. Групу як людську спільноту та елемент соціальної структури суспільства можна аналізувати за допомогою певних конкретних чинників. Групи не є застиглими утвореннями, вони весь час розвиваються, мають характерний набір соціальних норм для регулювання взаємодії і власні рольові засади.

Я. Щепанський вважає, що поняття „*соціальна група*” слід трактувати за допомогою наступних категорій:
- соціальний зв’язок;
- соціальні стосунки;

- спільноти.

Соціальний зв'язок передбачає наявність контактного простору, психічного та соціального впливу однієї людини на іншу. Визначальною складовою соціального зв'язку є ***соціальні стосунки***, що забезпечують стійкість і внутрішню згуртованість груп, оскільки саме критерій стійкості уможливлює розмаїття ***спільностей*** [24, 52]. Серед них і перебуває ***соціальна група***, яка має налічувати, на думку Я. Щепанського, не менше трьох індивідів, які контактують між собою, маючи спільну мету для взаємодії.

● класифікаційні різновиди груп

Існує ряд ознак, на основі яких побудовані різноманітні ***класифікації соціальних груп***, наприклад:

- за кількістю об'єднаних людей: великі та малі;
- за реальністю існування: реальні й умовні (номінальні);
- за ступенем формалізації наявних у групі відносин: формальні і неформальні;
- за рівнем розвитку: розвинуті та низькорозвинуті;
- за ступенем ідентифікації людини з групою: первинні і вторинні;
- за статтю: чоловіки та жінки;
- за національністю або етнічною приналежністю (українці, серби);
- за віросповіданням: православні християни, католики, мусульмани тощо;
- за віком: діти, молодь, дорослі, люди похилого віку;
- за видом професійної чи непрофесійної діяльності: викладачі та студенти;
- за соціальним станом: керівники і підлеглі, одружені і неодружені;
- за тривалістю існування: постійні та тимчасові.

Вважаємо за потрібне зазначити, що різні соціальні групи не взаємовиключають одна одну, тобто одна і та сама людина може одночасно входити в складу декількох з них. В якості прикладу можна взяти хоча б таку людину, як студент: студент ВУЗу (студентська група), син або донька (родина), українець (національність), хлопець або дівчина (стать), друг, товариш (дружня компанія), молода людина 19 років (вікова група), спортсмен (вид діяльності) тощо.

● поняття „*великої групи*"

Велика група – це велике соціальне об'єднання, яке включає до свого складу значну кількість людей (зазвичай 100 і більше, але не менше 40). Велика група поділяється на наступні різновиди:

- ***велика умовна*** спільність людей не є реально існуючою соціальною спільністю. Люди в такій номінальній групі поєднані на основі певних соціальних ознак (статі, віку, професії, національності і т.д.). Наприклад, використовуючи збірний термін „*діти*", науковці об'єднують значну кількість людей одного віку в одну велику умовну групу. В той же час ми як науковці чітко усвідомлюємо, що представників цієї групи неможливо зібрати разом для того, щоб безпосередньо вивчити, якими ознаками і властивостями ця група володіє. Однак можна припустити, що незалежно від того, в якій країні проживають діти, вони мають певні, спільні для них характеристики [20, 4];

- ***реальна*** (контактна) – це група, що існує в загальному просторі і часі. Вона є значною за розмірами і складноорганізованою спільністю людей, включених у спільну цілеспрямовану діяльність (наприклад, колектив університету чи заводу).

Слід зазначити, що у великих групах існують специфічні регулятори поведінки, які слабо виражені або ж взагалі відсутні у малих людських спільнотах – це традиції, звичаї, вірування тощо.

● поняття „*малої групи*”

Малі групи є завжди реально існуючими контактними спільностями, в яких люди, що входять до їхнього складу, можуть безпосередньо взаємодіяти одна з одною і, як мінімум, знають одна одну в обличчя. Малі групи часто розглядаються як мікросистеми, що виступають в якості мікрокосм більш великих соціальних об’єднань.

Мала група є нечисленним за складом об’єднанням, утвореним людьми, що мають спільну мету і безпосередньо контактують одна з одною в процесі її реалізації. Вона є тим елементарним осередком, через який суспільство передає людині свої різноманітні впливи, а людина, в свою чергу, впливає на суспільство (родина, навчальна група, спортивна команда, виробничий колектив тощо). Зазвичай верхньою межею малої групи є 30-40 осіб, оскільки при більшій кількості членів групи прямі контакти між ними не виникають, а її нижньою межею є 2-3 людини.

В залежності від того, за яким принципом утворюються малі групи, вони поділяються на наступні різновиди:

- ***формальні*** (офіційні), які утворені на основі соціально заданої діяльності і тому спеціальним чином нормативно організовані, мають певний визначений юридичний статус, наприклад: факультет, курс або академічна група є формальними групами, створеними з метою навчання і виховання. Вони мають чітко встановлені формальні (закріплені в статуті вузу) правила і норми поведінки студентів і викладачів, чіткі умови входження (процедура вступу до вузу, зарахування на певний факультет) і виходу з відповідної групи (переведення на інший факультет, на наступний курс, перехід в інший навчальний заклад, завершення навчання тощо) [20, 5];
- ***неформальні*** (неофіційні) – об’єднання, діяльність яких не закріплена офіційно, однак характеризується сформованою системою міжособистісних відносин (дружби, симпатії, взаєморозуміння, довіри і т.д.).

Хочемо зазначити, що межа між формальними і неформальними групами є досить умовною, оскільки всередині формального об’єднання може існувати кілька неформальних груп; або ж члени неформальних груп можуть входити в різні формальні об’єднання. Таким чином, офіційна група може одночасно володіти всіма характеристиками групи неофіційної.

Мала група може бути ***референтною*** (норми та цінності якої є значущими для людини, що входить до її складу), ***нереферентною*** (норми та цінності якої не є значущими для людини) та ***антиреферентною*** (при негативному ставленні людини до норм та цінностей групи, до складу якої вона змушена входити).

А.В. Петровським був запропонований ряд показників, що дозволяють пода-

ти ґрунтовну характеристику конкретної малої групи:

- ***інтегративність*** як міра єдності, злитості, спільності членів групи одне з одним. За умови низького рівня інтегративності між членами групи переважають роз'єднаність та взаємне непорозуміння;
- ***мікроклімат*** як інтегральний результат підсистеми неформальних відносин. Мікроклімат визначає самопочуття кожного окремого члена групи, його задоволеність групою та комфортність перебування в ній;
- ***референтність*** як ступінь прийняття членами групи групових еталонів, організації своєї поведінки відповідно до висунутих групою вимог, групових експектацій (звичайною мовою – очікувань);
- ***лідерство*** як ступінь впливу окремих членів групи на групу в цілому у напрямку здійснення групових завдань;
- ***інтрагрупова активність*** як міра активізації групою її окремих членів (їхньої діяльності, міжособистісних контактів, ініціативності в загальногрупових справах);
- ***інтергрупова активність*** як ступінь готовності групи до взаємодії з іншими групами, впливу на них;
- ***організованість*** як реальна здатність групи до самоврядування, єдність дій окремих членів групи при досягненні загальногрупових цілей;
- ***спрямованість групи*** як зміст та соціальна цінність прийнятих нею цілей, мотивів діяльності, ціннісних орієнтації та групових норм;
- ***інтелектуальна комунікативніть*** як особливість міжособистісного сприйняття (специфіка „*сенсорних еталонів*"), шлях встановлення взаємопорозуміння і наявність спільної мови, змісту спілкування (когнітивна складність чи простота);
- ***емоційна комунікативніть*** як характер міжособистісних емоційних зв'язків, переважаючий емоційний настрій групи;
- ***вольова комунікативніть*** як готовність і здатність групи протистояти труднощам та перешкодам, її стійкість стосовно стресових і фрустраційних ситуацій, надійність в екстремальних ситуаціях.

● родина як спеціальна група

Для людини родина – головний та основний компонент середовища, в якому вона живе наче в коконі першу чверть життя, і яку вона намагається побудувати усе залишившеєся життя.

В.Н. Дружинін

Родина є одним з найстародавніших соціальних інститутів. ***Сім'я*** (або родина) – це об'єднання людей на основі шлюбу чи кровному родстві, усиновленні дітей, які пов'язані спільністю побуту, взаємною моральною відповідальністю за виховання дітей, піклування про рідних і взаємодопомогою. Родина є структурою, яка складається з відносин „*домінування-підпорядкування*", відповідальності та емоційної близькості. Вона є не просто соціальною групою, а суспіль-

ним інститутом. Родина як соціальний інститут виконує ряд ***функцій***, а саме:

1) репродуктивну функцію (дітонародження);
2) виховну функцію;
3) функцію передачі соціального статусу – родини різних шарів суспільства мають різний соціальний статус і передають його новим членам родини, тобто дітям;
4) економічну функцію. Зокрема, в доіндустріальну епоху родина була первинною виробничою групою. В даний час в родині розподіляються зароблені доходи і відбувається споживання;
5) функцію підтримки добробуту членів родини;
6) психотерапевтичну.

Соціологи розрізняють наступні основні форми родини:

- ***нуклеарна родина***: складається з дорослих та дітей;
  розширена родина: включає нуклеарну родину і родичів.

Психологами було введено ряд додаткових важливих понять:

1) ***реальна родина***: конкретна родина як соціальна група, об'єкт дослідження;
2) ***типова родина***: найбільш розповсюджений в суспільстві варіант моделі родини;
3) ***ідеальна родина***: нормативна модель родини, що приймається суспільством, яка відбита у колективних уявленнях та культурі суспільства.
4) ***елементарна родина***: складається з 3 членів: чоловік, дружина та дитина.

Рекомендуємо студентам також додатково опрацювати книгу: Дружинин В.Н. „*Психология семьи*". – Москва: „КСП", 1996. – 160 с.; Райгородский Д.Я. „*Учебное пособие по психологии семейных отношений*". – Самара: БАХРАХ-М, 2004. – 736 с.

● натовп. Різновиди натовпу

Одним лише фактом своєї приналежності до організованої маси людина спускається на декілька сходинок нижче по драбині цивілізації.
Ле Бон

Під ***натовпом*** (або юрбою) розуміють неструктуроване скопичення людей, позбавлених ясно усвідомлюваної спільності цілей, але пов'язаних подібністю емоційного стану і наявністю спільного, загального об'єкта уваги. Соціальні психологи розрізняють наступні різновиди юрби:

- ***оказіональна,*** що пов'язана із зацікавленням до зненацька виниклих ситуацій (наприклад, аварія на дорозі чи зйомки фільму на вулиці);
- ***конвенційна***, яка групується на підставі зацікавлення до заздалегідь оголошеної масової розваги або події (наприклад, виступ артистів під час свят або спортивне видовище);
- ***експресивна***, яка виражає загальне відношення до якоїсь події: радість, ентузіазм, гнів. Учасники демонстрацій, парадів, політичних мітингів, акцій протесту, акцій пам'яті, якщо вони стихійно збираються і не мають органів керування, являють собою подібний вид юрби. Крайньою формою є так звана ***екстатична юрба***, коли внаслідок взаємного ритмічно

наростаючого зараження виникає стан загального екстазу. Подібні прояви спостерігаються на карнавалах, концертах рок-музики, під час релігійних ритуалів. При цьому відбувається різке звуження свідомості окремих індивідів та знижується їхня здатність до усвідомлення власних вчинків;

- ***діюча юрба***, що, у свою чергу, поділяється на ***юрбу агресивну***, об'єднану ненавистю до когось або чогось (скидання пам'ятників, руйнування Берлінської стіни, суд Лінча, погроми на національній основі), ***панічну***, яка стихійно рятується від реального чи уявного джерела небезпеки (пожежа у кінотеатрі, землетрус, чутки про повінь), та ***повстанську юрбу*** як стихійно-масовий виступ людей, що протестують проти сваволі влади [20, 29].

Найбільш важливою властивістю натовпу є його легка трансформація з одного виду на іншій, чому сприяє відсутність ясних цілей та відсутність або дифузність організаційної структури. Тому люди, що зупинилися „*подивитися*" на видовище, що являє інтерес, можуть зненацька для себе взяти участь в акті насильства. Подібні трансформації нерідко проходять спонтанно, завдяки тому, що в умовах юрби повсюдно відбувається взаємне зараження – передача емоційного стану від одного індивіда до іншого на психофізіологічному рівні контакту з одночасним блокуванням захисних механізмів психіки (у першу чергу волі та здатності до раціонального аналізу).

Студентам, яких зацікавило дане питання, рекомендуємо проштудіювати наступні книги: Райгородский Д.Я. „*Психология масс. Хрестоматия*". – Самара: Издательский Дом „БАХРАХ", 1998. – 592 с.; Свенцицкий А.Л. „*Социальная психология в трудах отечественных психологов*". – С-Пб.: Питер, 2000. – 512 с.

● динаміка розвитку малої групи

Як уже нами зазначалося, соціальна група не є застиглим утворенням, а тому на шляху свого розвитку вона може проходити ряд якісно відмінних етапів. Потрібно зазначити, що при цьому сама динаміка розвитку групи не є лінійною: окремі етапи можуть бути згорнутими, неявно представленими у подіях загальногрупового життя, група може зупинитися на початкових стадіях свого розвитку або ж просто розпастися, так і не досягнувши більш високих рівнів. Таким чином, за рівнем розвитку соціальної спільності психологи розрізняють групи ***низького*** та ***високого рівня розвитку***. До груп низького рівня розвитку соціальні психологи традиційно відносять ***дифузні групи***, ***кооперації***, ***асоціації*** та ***корпорації*** (щодо корпорацій, втім, у науковців є дещо відмінні погляди).

Початковим рівнем об'єднання людей є ***дифузна група*** (або, інакше, ***конгломерат***). ***Дифузна група*** (від лат. *розходження, розсіювання*) – це сукупність людей, в якій відсутня згуртованість на основі загальних ціннісних орієнтації і спільної продуктивної діяльності, такі групи виникають як випадкові ситуативні об'єднання людей. Типовими прикладами подібних груп є пасажири маршрутки, черга в магазині, болільники на стадіоні, відвідувачі рок-концерту тощо. Головне, що об'єднує людей в таких групах – це спільність місця і часу.

Наступним етапом розвитку малої групи, коли вона знаходить прийоми самоорганізації, є кооперація. ***Кооперація*** є об'єднанням, в якому вже налагоджені змістовні контакти і встановлюються відносини взаємозалежності. Її озна-

ками є одночасність перебування людей у певному місці, знання кожною з них своїх функцій і виконання їх, спрямованість зусиль на рішення загальної задачі.

При подальшому налагодженні членами групи спільної діяльності кооперація перетворюється ***асоціацію***. Типовим прикладом є дружня компанія студентів, головною ознакою якої є мінімальний ступінь опосередкування міжособистісних стосунків і дій окремих людей при максимально виражених для цього передумовах. Просоціальна асоціація як об'єднання людей припускає стійкі зв'язки і готовність людей до взаємодії, однак відповідна спільна діяльність ще недостатньо виражена. В залежності від соціальної значимості факторів, що опосередковують утворення таких об'єднань, асоціації поділяються на наступні різновиди:

- ***просоціальні об'єднання***, в які із зовнішнього соціального середовища привнесені позитивні моральні цінності;
- ***асоціальні об'єднання*** – асоціації, в яких соціальні орієнтації мають негативний характер, наприклад, деякі неформальні молодіжні групи, які мають антигромадський характер (злочинні групи, скінхееди) [20].

Шляхом корпоративного розвитку можуть піти групи, які в процесі свого становлення здобувають самодостатність. Ознаками корпорації зазвичай є груповий егоїзм, тенденція до повної автономії, прагнення до конкурентних відносин зі всіма іншими соціальними групами. Характерною рисою окремих членів корпорації є поділ суспільства на дві групи: одна – це сама корпорація, інша – це всі інші люди. Відносини членів цієї групи з оточуючими підкоряються не завжди усвідомлюваній настанові: „*Хто не з нами – той... (гірше нас і т.п.)*". Таким чином, ***корпорація*** (від лат. *об'єднання*) – це група, яка характеризується замкнутістю та авторитарністю керування і протиставляє себе іншим соціальним спільностям на основі своїх вузькоособистісних зацікавлень.

До груп високого рівня розвитку соціальні психологи традиційно відносять ***контактні групи з позитивною соціальною орієнтацією*** та ***колективи***.

До ***контактних груп з позитивною соціальною орієнтацією*** можна віднести будь-яку групу, включену у творчу суспільнокорисну діяльність, що має чітку внутрішню структуру (наукова лабораторія, кафедра ВНЗ тощо).

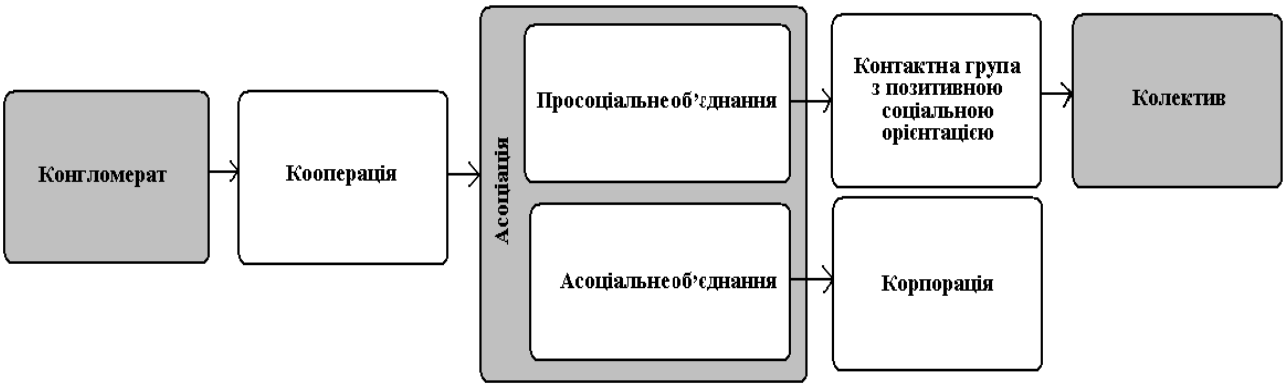
Вищим рівнем розвитку групи вважається колектив. Поняття „*колектив*" повною мірою стосується до тих малих контактних груп, які характеризуються поряд із спільністю суспільно значимих цілей її членів також високим рівнем організованості, згуртованості та психологічної сумісності. Таким чином, ***колектив*** (від лат. *збірний*) – це група, всередині якої міжособистісні відносини опосередковуються змістом спільної діяльності, що одночасно відбиває і суспільно, і особистісно значимі цілі і цінності: саме в цьому і полягає його основна психологічна відмінність від інших груп. Групи, які досягли даного рівня розвитку, відрізняються високим ступенем прийняття внутрішньогрупових цілей, завдань і цінностей, свідомістю і раціональністю діяльності кожного свого члена, спрямованістю на досягнення загальної мети, значним рівнем розвитку самоконтролю та відповідальності кожного члена колективу, високою задоволеністю кожного члена колективу приналежністю до такої групи, розвинутою системою неформальних взаємин, які зміцнюють формальну структуру

внутрішньогрупових відносин.

Для кращого розуміння цього питання можливі варіанти динаміки розвитку малої групи відображені нами на представленому нижче малюнку № 3.

Рис. 3

Приблизна схема розвитку малої групи



Пропонуємо нашим читачам виконати для покращення внутрішньогрупових відносин та налагодження більш глибокого стосунків з іншими членами групи виконати запропоновану нами вправу.

Психологічна вправа „***Впізнання***"

Вибирається ведучий, котрий виходить з кімнати на пару хвилин. Група вибирає серед залишившихся одну людину, про яку далі буде йти мова. Повернувшись, ведучий повинен відгадати, хто був загаданий, задаючи навідні запитання типу: „*Якби ця людина була... (рослиною, порою року, книгою, птахом і т.п.)?*" Члени групи відповідають власними асоціаціями. Фіксується кількість питань, які задає ведучий до того, як відгадає. Дана вправа може бути виконана декілька раз з різними ведучими.

II. Соціально-психологічні явища в людських спільнотах

Кожен, коли бачиш його окремо,
Начебто й розумний і кмітливий,
Та якщо вони in corpore,
То виходить дурень.

Шиллер

Потрібно зазначити, що групове життя не є просто сукупністю життів окремих членів людської спільноти, тобто ціле (група) не зводиться до його окремих частин (членів групи) – як зазначає Джон Донн: „*Людина – це не острів*". Тому нижче у даному пункті нашого розділу читачам будуть представлені дванадцять найбільш яскравих феноменів групового життя.

Так, тенденція до некритичної, однозначно позитивної переоцінки власної групи одержала назву ***внутрішньогрупового фаворитизму***. Внутрішньогруповий фаворитизм виявляється в тому, що конкретна людина прагне певним чином сприяти членам власної групи на противагу членам іншої групи. Найбільш чітко виявляється явище внутрішньогрупового фаворитизму в релігії, де най-

частіше іновірці відкидаються як люди більш низького рівня, на противагу цьому всі одновірці розглядаються як особи, що відзначені особливими чеснотами.

Ще один феномен життя групи – це ***делегування відповідальності***. Психологами виявлений дивний факт – на багатолюдній вулиці великого міста людина в меншому ступені може розраховувати на допомогу з боку інших людей, ніж у безлюдному лісі. Змінюється структура делегування відповідальності, кожен немов перекидає її іншим за принципом „*А чому саме я?*" У низькорозвинутих групах чітко виявляється така тенденція: у випадку успіху спільної діяльності більшість членів групи прагне підкреслити і навіть явно перебільшити свої заслуги, тоді як у випадку невдачі готові перекласти провину на всіх інших чи, у кращому випадку, послатися на „*непереборні зовнішні обставини*".

Близьким до попереднього феномену є ефект очевидця, сутність якого полягає у тому, що людина з меншою імовірністю буде схильна надавати комунебудь допомогу в присутності очевидців, оскільки буде вважати себе не зобов'язаною це робити, тому що це може зробити хтось інший. ***Ефект очевидця*** – це відсутність дій з боку людей, які зіштовхнулися з неоднозначною несподіванкою. Яскравим прикладом є події 13 березня 1964 року, коли біля входу у багатоквартирний будинок на жінку напав грабіжник, який поранив її ножем. Її лемент розбудив її сусідів, які протягом 35 хвилин спостерігали за тим, як вона відбивалася від нападника, і навіть не зателефонували у поліцію, оскільки вважали, що це вже зробив хтось інший. Проводилося також багато експериментів для більш глибокого вивчення цієї проблеми. Так, наприклад: студенти, які сиділи в різних кабінетах, мали внутрішній радіозв'язок між цими кабінетами. Через деякий час з гучномовця чулося волання про допомогу (в одній з кімнат ніби-то почалася пожежа). В першому варіанті подій люди думали, що й інші чують прохання про допомогу, в другому варіанті вони думали, що зв'язок є лише з їхньою кімнатою. Кількість людей, які прийшли на допомогу, була значно більшою в другому випадку. В результаті проведених дослідів науковцями було встановлено, що найчастіше надають допомогу люди, які:

- відчувають за собою провину;
- мають гарний настрій;
- є глибоко релігійними;
- велике значення також має виховання, яке отримала людина [13].

Наступний феномен внутрішньо групового життя має досить давню історію досліджень: ще майже сто років тому французький інженер Макс Рінгельман відкрив, що колективні зусилля не перевищують навіть половини суми максимально можливих індивідуальних зусиль. Таким чином, всупереч розхожій думці, що „*у єдності – сила*", з цього можна зробити висновок, що члени групи, виконуючи спільне групове завдання, насправді можуть бути менш мотивовані. Не виключено, звичайно, що низька продуктивність є наслідком поганої координації групової взаємодії. Однак група вчених з Массачуеса під керівництвом Алана Інгама позбулася цієї проблеми: був проведений експеримент, у якому випробуваним пропонували тягнути канат із зав'язаними очима: обстежувані вважали, що разом з ними тягнуть канат й інші люди, а насправді працювали на самоті. Учасників просили „*тягнути з усіх сил*" канат: коли випробувані знали, що тягнуть на самоті, вони розвивали зусилля на 18% більше, ніж коли думали,

що позаду їм допомагають від двох до п'яти чоловік. Дане дослідження може слугувати поясненням, чому в радянські часи групова робота в так званих „*колективах*" (які насправді таковими не були) не давала необ-хідної віддачі. Цей феномен назвали соціальними лінощами. Таким чином, ***соціальні лінощі*** – це тенденція людей працювати менш ретельно тоді, коли вони поєднують свої зусилля заради загальної мети, у порівнянні з тим, коли вони несуть за свою роботу особисту відповідальність.

При організації груп також необхідно враховувати таке явище, як ***групова сумісність***, під якою розуміється готовність всіх членів групи реалізовувати безконфліктне спілкування та узгоджувати свої дії з діями інших учасників.

Також велику увагу психологів викликає особливе явище психічного життя людини, яке виникає в результаті групового впливу – конформність. Під ***конформністю*** розуміють готовність людини підкорятися реальному чи уявному тиску групи, некритичну зміну поведінки й настанов відповідно до позиції більшості в тому випадку, якщо внутрішньо ця позиція людиною спочатку не поділялася [20, 25]. Для розуміння цього явища можна навести наступний приклад: група людей знаходиться у темному приміщенні і фіксує погляд на тусклу, мерехтливу цяточку світла. Об'єктивно вона нерухома, тим не менш спостерігачам здається, що вона рухається: дане враження, так званий аутокінетичний ефект, відбувається внаслідок не реєстрованих свідомістю рухами очей спостерігачів. Так от, те, що світло рухається, здається кожному учаснику експерименту, однак напрямок руху описується кожним по-своєму: для когось це рух вгору, для інших вниз, вправо чи вліво. Але в психологічному експерименті було показано, що якщо в цій групі провести дискусію, то в кінцевому результаті візьме гору чиясь думка, і тоді всі будуть бачити, що цяточка світла рухається у одному, „*затвердженому спільною думкою*" напрямку.

Улюбленим прийомом психологів при дослідженні явища ***конформізму*** є метод підставної групи. Перше дослідження в області конформізму провів американський психолог Семюель Аш, коли групі студентів з восьми чоловік пропонувалося порівняти довжину лінії з трьома різними відрізками: кожен випробуваний повинен був голосно повідомляти свою оцінку. Секрет експерименту полягав у тому, що сім учасників давали свідомо неправильні відповіді, вказуючи на відрізок, явно нерівний еталонному, і лише один член групи не був посвячений у загальну змову, тому він був змушений вірити або своєму реальному досвіду, або суперечній цьому досвіду думці соціального оточення. Дослід показав, що зазвичай під впливом тиску групи приблизно третина людей змінює свою думку і приймає те, що нав'язується більшістю.

Розрізняють три типи конформізму:

- ***особиста стихійна форма конформізму*** – в даному випадку індивід виявляє внутрішню і зовнішню згоду з групою без переживання конфлікту;
- ***захисний конформізм*** – в даному випадку людина, примикаючи до групи, шукає захист від неприємностей, що грозять їй поза групою, стихійно прагне до підтримки з боку більшості;
- ***умовний, чисто зовнішній свідомий конформізм*** – в цьому випадку людина погоджується з групою, більшістю, хоча насправді думає інакше: вона може демонстративно підкоритися думці групи, яка нав'язується, щоб

заслужити схвалення чи уникнути осуду зі сторони інших членів групи.

Психологи виділяють два різновиди конформності:

- ***конформність зовнішня*** (публічна) – демонстративне підкорення людини думці групи з метою заслужити схвалення чи уникнути осуду; людина погоджується з іншими, але насправді зберігає свою попередню внутрішню позицію. Конформність зовнішня стала головним предметом експериментальних досліджень: найчастіше вона вивчалася за допомогою методу „*підставної групи*" в реальному чи апаратурному варіантах;
- ***конформність внутрішня*** (особиста) – дійсна зміна людиною індивідуальних установок в результаті внутрішнього прийняття позиції оточуючих людей, яка оцінюється як більш обґрунтована та об'єктивна, ніж попередня власна точка зору.

Згідно отриманих емпіричних даних, рівень конформності визначається комплексом причин, серед яких в першу чергу виділяються наступні:

1) ***характеристики індивіда***, який піддається груповому тиску: стать, вік, національність, інтелект, тривожність, сугестивність (легкість піддання навіюванням) й інше;
2) ***характеристики групи***, яка є джерелом тиску: розмір, ступінь єдності більшості (наявність і кількість членів групи, які не поділяють загальної позиції) тощо;
3) ***особливості взаємозв'язку індивіда та групи***: статус індивіда в групі, ступінь його прихильності до групи, рівень взаємозалежності індивіда та групи в одержанні винагороди тощо;
4) ***зміст завдання***: ступінь зацікавленості людини у ньому, компетентність людини з цього питання тощо.

Протилежною конформізму властивістю є ***негативізм*** (нонконформізм), тобто невмотивована поведінка суб'єкта, що протистоїть вимогам і очікуванням інших людей та соціальних груп; це прагнення неодмінно поводитися всупереч позиції пануючої більшості, будь-якою ціною і в усіх випадках стверджувати протилежну позицію. Негативізм (від лат. *заперечення*) може виявлятися як ситуативна реакція (у дітей і підлітків) та як риса характеру особистості, і має дві форми:

1) ***пасивну*** (відмова виконати пред'явлені групою вимоги);
2) ***активну*** (виконуються дії, протилежні пропонованим групою).

І конформізм, і негативізм при своїй протилежності за змістом збігаються, оскільки в обох випадках людина блокує та обмежує свою здатність до осмислення характеру групового впливу, його об'єктивний аналіз. Відповідно до цього можна зробити висновок, що як конформісти, так і негативісти часто стають об'єктом маніпулювання з боку групи чи окремих людей. Альтернативою конформності і негативізму є ***незалежність*** як самостійне вироблення та відстоювання людиною власної позиції, яка не виключає солідарності особистості з групою, але не через тиск групи, а на основі свідомої згоди з нею.

Ще одним з найбільш яскравих внутрішньогрупових феноменів є групомислення. ***Групомислення*** за своєю суттю є способом мислення, який використовується людьми у ситуації, коли пошук згоди стає настільки домінуючим в групі, що починає пересилювати реалістичну оцінку можливих альтернативних

дій. Так, вивчаючи історичні архіви і мемуари спостерігачів й учасників подій, зарубіжний дослідник Ірвінг Джаніс виявив вісім симптомів групомислення, які були наслідком колективних спроб позбутися дисонансу, що виникав в тих випадках, коли члени групи, зіштовхуючись із загрозою розбіжностей, намагаються захистити свої позитивні групові почуття:

- ***ілюзія невразливості***: всі досліджені І. Джанісом групи, які потрапляли в скрутне становище, виявляли зайвий оптимізм, який не дозволяв їм вчасно побачити ознаки небезпеки, яка наближалася;
- ***віра, яка ніким не заперечується, у моральність дій групи***: члени групи вірять як у невід'ємно властиву їм чесність і відкидають будь-як спроби обговорення, наскільки етичні і моральні їхні вчинки;
- ***раціоналізація***: під час прийняття рішень група пояснює свій вибір колективними виправдовуваннями прийнятого нею варіанту;
- ***стереотипний погляд на супротивника***: досить часто в таких випадках члени групи розглядають супротивників як непоправних лиходіїв, з якими неможливо вести переговори, або ж як занадто слабких і нерозумних;
- ***тиск конформізму***: в тому разі, коли хтось виявляє сумніви щодо ідей та планів групи, її члени дають йому відсіч, інколи навіть прибігаючи не до аргументів, а просто до глузувань, зачіпаючих особистість;
- ***самоцензура***: оскільки розбіжності у поглядах часто призводять до дискомфорту, часто у групі підтримується видимість консенсусу, а її члени прагнуть приховати чи відкинути свої побоювання;
- ***ілюзія однодумності***: самоцензура і конформізм не дають розбити консенсус, створюючий ілюзію однодумності – навіть більше того, здається, що загальна згода підтверджує правильність групового рішення;
- ***умохранителі***: деякі члени групи захищають її від інформації, яка могла б підняти питання морального характеру або ж поставити під сумнів ефективність групових рішень [13, 261-262].

Також Ірвінг Джаніс зазначає, що представлений спосіб мислення в багатьох випадках призводить до пагубних наслідків і не йде на користь як розвитку самої групи, так і досягненню нею поставлених перед собою цілей.

Ще одним яскравим феноменом життя людської спільноти є ***групова поляризація*** – викликане впливом групи посилення тенденцій, раніше властивих її членам; посилення усередненої тенденції членів групи, що призводить до розколу всередині неї. Пропонуємо нашим читачам виконати психологічну вправу для вивчення внутрішньогрупових відносин у Вашій навчальній групі.

Психологічна вправа „***Психологічний портрет групи***"

Пропонуємо Вам, скориставшись отриманими теоретичними знаннями, розробити програму вивчення власної групи: визначити рівень та тенденції її розвитку, позицію окремих членів і себе як особистості в середині неї, ступінь задоволеності стосунками в групі, вплив групи на навчальну діяльність та професійну підготовку й інше. Необхідно провести відповідне дослідження всередині групи, подати його інтерпретацію (тобто трактування), доповнивши результатами включеного спостереження.

За результатами дослідження пропонуємо Вам провести узагальнення за наступними напрямками:

- *„Група у моєму житті як позитивний, негативний чи нейтральний фактор. Що потрібно зробити для підвищення її позитивного впливу?”*
- *„Я у житті групи як позитивний, негативний чи нейтральний фактор. Що потрібно зробити для підвищення мого позитивного впливу на студентську групу?”*

Посилення екстремальності прийнятих рішень – феномен, сутність якого полягає у тому, що рішення, які приймалися в експериментах групою в цілому, часто істотно перевищували за рівнем ризику ті, які кожен з учасників обговорення міг би прийняти самостійно, тобто відсутність індивідуальної відповідальності за прийняте рішення може призвести до істотних помилок.

І, нарешті, експерименти, що проводилися в перші десятиліття минулого століття, показали, що в присутності інших підвищується швидкість, з якою люди виконують прості завдання на множення чи викреслюють у тексті задані букви, збільшується точність виконання простих завдань на моторику (рухи м’язів). Однак, слід зазначати, при виконанні складних завдань можливе більше припускання людиною помилок. Подібний ефект, названий ефектом ***соціальної фасилітації***, спостерігається і у тварин: в присутності інших осіб свого виду мурахи швидше виривають мурашник з піску, а курчата скльовують більше зерен. Таким чином, ***соціальна фасилітація*** має два основних значення:

1) первинне значення – це тенденція, що спонукає людей краще виконувати прості чи добре знайомі завдання в присутності інших;
2) друге значення – це посилення домінуючих реакцій людини в присутності інших людей [13, 227].

III. Соціалізація особистості

Ми перш за все те, що робить з нас оточуючий світ: основні риси нашого характеру формуються під впливом вражень, отриманих зовні.

Хосе Ортега-і-Гассет

Людина є найбільш загальним поняттям, яке позначає вид в біологічній класифікації і тому являє собою переважно біосоціальну категорію; це істота, яка являє собою вищий ступінь розвитку життя, суб’єкт суспільно-історичної діяльності. Вона наділена свідомістю, мовою, здатністю працювати і створювати цінності. Стосовно окремої людини вживають такі поняття, як „*індивід*”, „*індивідуальність*”, „*особистість*” та „*персона*”.

Індивід – це людина як представник виду, тобто в цьому понятті підкреслюється біологічний початок у людині: усяка людина народжується індивідом, але тільки в процесі розвитку стає особистістю. Індивід за своєю суттю є психосоматичною організацією особистості, яка робить її представником людського роду.

Індивідуальність – це сполучення психологічних особливостей людини, що складають її своєрідність, відмінність від інших людей; це своєрідне поєднання особливостей, які відрізняють одну людину від іншої.

Особистість – це „*свідомий індивід*” (за Б.Г. Ананьєвим), тобто людина, здатна до свідомої організації і саморегуляції діяльності. З позицій сучасного системного підходу діяльність особистості розглядається як цілеспрямована динамічна функціональна система, що характеризується багатомірністю і ієрархічністю. У ній можна виділити три основні підсистеми:

1) ***когнітивну,*** в якій результуються функції пізнання і яка містить в собі пізнавальні процеси: сприйняття, пам’ять, мислення, увагу, уяву тощо;
2) ***регулятивну***, яка включає у себе емоційно-вольові процеси і здатність до саморегуляції діяльності та керування діяльністю інших людей;
3) ***комунікативну,*** яка реалізується у спілкуванні та взаємодії з іншими людьми.

Особистість з позиції соціальної психології – це системна якість, якої набуває індивід у процесі взаємодії з соціальним оточенням (взаємодія проходить через спілкування і сумісну діяльність); це якість, що характеризує рівень представленості суспільних відносин в індивіді.

Таким чином, особистість – це соціалізований індивід, а ***соціалізація*** – це історично обумовлений, здійснюваний у діяльності та спілкуванні процес, результат засвоєння і відтворення індивідом соціального досвіду [1, 77]. Соціалізація є тривалим процесом становлення людини як особистості протягом всього її життя. Психологи виділяють три сфери, в яких відбувається становлення людини як особистості:

- діяльність – засвоєння та опанування людиною новими видами діяльності;
- спілкування – налагодження контактів, зв’язків з іншими людьми;
- самоусвідомлення.

IV. Ідентифікація психологічного впливу на групову поведінку людей

Як тільки відкрито новий клас феноменів, їх потрібно пояснювати.

С. Московічі

Засобами психологічного впливу на сукупну активність індивідів традиційно вважаються зараження, навіювання, переконування та наслідування.

Зараження – це несвідома здатність людського гурту передавати емоційне збудження від одного індивіда до іншого: подібний варіант впливу сприяє певній інтеграції груп, доки не перевищує оптимальної інтенсивності. Однак неконтрольовані форми післядії зараження можуть призвести до паніки і психозу: найбільш відомим історично зафіксованим результатом зараження є „*феномен 30 жовтня 1938 року*”, коли радіопостановка у США знаменитого роману Герберта Уеллса „*Війна світів*” викликала унікальну реакцію – у багатьох слухачів просто почалася паніка. Подібна ситуація з масовим шоком серед населення повторилася також через п’ятнадцять років у Еквадорі. В наведених нами прикладах виявила себе так звана семантична ***фасцинація*** (зачарування).

Навіювання (сугестія) – це цілеспрямований неаргументований вплив на людину (або групу людей), орієнтований на некритичне до нього ставлення.

Одним з перших офіційно визнаних дослідників соціальної сугестії був відомий вітчизняний науковець В. Бехтерєв. Сугестія в цілому може виконуватися у формі ***гетеросугестії*** (вплив зовнішніх чинників) та у формі ***автосугестії*** (самонавіювання). Методами реалізації такого соціально-психологічного впливу є різновиди сугестії ***безпосередньої*** і ***побічної***, ***навмисної*** та ***ненавмисної*** тощо.

Наслідування – це процес, який є вирішальним для появи групових норм і цінностей через повторення (людиною здійснюється багаторазове відтворення).

Переконування базується на самостійних висновках того, хто сприймає інформацію, а тому існує за рахунок інтелектуального розмірковування.

V. Гендерні стереотипи та культура

Чоловіки та жінки відрізняються один від одного. Вони не гірші, не кращі один від одного – вони різні.

Аллан Піз, Барбара Піз

Якщо Вас попросити уявити собі двох людей, з яких перша людина не боїться ризику, прагне до влади, підчас груба, незалежна і сильна; а друга – ніжна, залежна, мрійлива, емоційна і слабка, то кого Ви уявите? В разі, якщо на місці першої людини Вам одразу уявляється чоловік, а на місці другої – жінка, то Ви не самотні в своїх поглядах, оскільки в усьому світі чоловіків вважають більш власними, владними та агресивними: властивий чоловікам стиль спілкування зміцнює їхній авторитет у суспільстві. Виступаючи як лідери в ситуаціях, де немає твердого розподілу ролей, чоловіки більше схильні до авторитарності, а жінки – до демократичності [13].

Спостереження показують, що уже на першому році життя дитини її взаємодія з батьками диференційована за статевою ознакою. Відповідно до спостережень, при годівлі немовлят матері реагують на сигнали хлопчиків більш чуйно й уважно, ніж на сигнали дівчат. Як матері, так і батьки у відповідь на голосові сигнали хлопчиків з більшою імовірністю вступлять з дитиною в контакт, ніж у відповідь на голосові сигнали дівчат. Ці явні розходження в умовному реагуванні, помічені у віці немовлят, продовжують існувати і в дитинстві. Численні дослідження, проведені на різних вікових рівнях, показують, що хлопчики одержують від батьків не тільки більше негативних відповідних реакцій, у тому числі і тілесних покарань, але також більше позитивних відповідних реакцій.

До відмінностей у додатковому досвіді в міжособистісній сфері додаються відмінності в додаткових можливостях, що надають іграшки, які пропонуються батьками хлопчикам і дівчатам. Хлопчики одержують більш різноманітні іграшки, ніж дівчатка, і види іграшок, які пропонуються батьками хлопчикам і дівчатам, теж істотно розрізняються. Іграшки для хлопчиків у більшому ступені дозволяють виявити винахідливість, дають більше можливостей маніпулювати різними предметами і дозволяють підтримувати більш явний зворотний зв’язок з матеріальним світом, ніж іграшки для дівчат. З іншого боку, іграшки для дівчат, як правило, такі, що дівчата у своїх іграх більше наслідують оточуючих

людей, частіше грають у безпосередній близькості від своїх вихователів і мають менше можливостей для різноманітної і новаторської діяльності. Диференційований доступ до іграшок, які мають різні характеритики, призводить до того, що хлопчики й дівчата одержують різний досвід в області ігор та вирішення проблем, а подібний досвід може бути пов'язаний з когнітивним розвитком надалі.

Статеві розходження впливають на інтенсивність заохочення дослідницької поведінки, які виявляються при соціалізації в більш пізньому дитинстві. Зокрема, дослідження поведінки батьків у процесі соціалізації дітей зазвичай показують, що вона диференційована за статевою ознакою: хлопчикам надають більше волі для дослідження світу, ніж дівчатам. За результатами спостережень дівчата під час ігор знаходяться ближче до своїх матерів, їм рідше дозволяють самостійні поїздки і прогулянки поза будинком; заохочується, якщо вдома дівчинка усюди супроводжує матір, а активність дівчат знаходиться під більш уважним контролем батьків, ніж активність хлопчиків.

Диференційований розподіл домашніх обов'язків між хлопчиками і дівчатками також відбиває розходження у волі пересування: на хлопчиків частіше, ніж на дівчат, покладають обов'язки, які вимагають виходу за межі будинку, у той час як на дівчат покладаються роботи всередині будинку, такі як прибирання, допомога по господарству, догляд за маленькими дітьми, роботи, що підкреслюють значення домашнього середовища.

Цікаво, що батьки, у порівнянні з матерями, роблять на дітей більш сильний тиск, домагаючись від них поведінки, що відповідає їхній статі. Навчаючи синів, батьки встановлюють для них більш високі стандарти, звертають увагу на когнітивні елементи завдань і надавають більше значення досягненням.

Таким чином за допомогою наведених вище даних ми підводимо наших читачів до розуміння того, що ***культура*** – це те, що засвоюється великою групою людей, і те, що передається від покоління в покоління: ідеї, настанови, поведінка і традиції. Ми можемо бачити творчу силу культури в тому, як поводяться чоловіки і жінки, адже в усіх куточках світу дівчата допомагають матері в роботі у будинку і піклуються про своїх молодших братів і сестер, хлопчики ж зазвичай десь бездоглядно грають. А от всіма ремонтними роботами вдома займається зазвичай чоловік, дружина ж піклується про дітей. Таким чином, як ми бачимо, на підставі очікувань цілком визначеної поведінки чоловіків і жінок окреслюються ***гендерні ролі.***

Гендером у психології є соціально-біологічні характеристики, за допомогою яких люди характеризують чоловіків і жінок. Оскільки „*стать*" є біологічною категорією, соціальні психологи іноді посилаються на гендерні біологічні розходження як на „*міжстатеві відмінності*".

Гендерна роль – це норми поведінки, дотримання яких очікують від чоловіків та жінок (сюди можуть входити як поведінка, так і одяг, професія, зацікавлення тощо). Наприклад, традиційно вважається, що чоловіків більше цікавить техніка, а жінок – в'язання, куховарство.

Культура – випробувані часом поведінка, переконання, установки і традиції, які засвоєні великою групою людей і передаються з покоління в покоління.

Пропонуємо нашим читачам виконати психологічний тест для вивчення особ-

ливостей протікання у Вас розумових процесів.

Тест „***Виявлення переважаючого типу мислення***”

Інструкція: даний тест може допомогти Вам довідатися, який стиль мислення для Вас найбільш притаманний: чоловічий чи жіночий. Для цього Вам потрібно обрати один з трьох варіантів відповідей на представлені нами нижче питання.

Твердження:

1. Ви чуєте тихе нявчання. Чи зможете Ви відразу показати, де саме знаходиться кицька?

а) якщо подумаю, то зможу;
б) можу показати відразу;
в) не знаю.

2. Чи легко Ви запам’ятовуєте тільки-но почуту мелодію?

а) легко, можу навіть проспівати її частину;
б) запам’ятаю, якщо вона є простою і ритмічною;
в) для мене це важко.

3. Вам телефонує людина, яку Ви до цього зустрічали лише декілька раз. Чи можете Ви впізнати її голос в перші секунди розмови, доки вона ще не представилася?

а) так, можу. Для мене це нескладно;
б) впізнаю, принаймні, у половині випадків;
в) впізнаю рідше, ніж у половині випадків.

4. Ви знаходитеся в компанії юнаків та дівчат, в двох з яких роман. Чи зможете Ви це визначити?

а) практично завжди;
б) в половині випадків;
в) рідко.

5. На великій вечірці Ви були представлені п’яти незнайомим людям. Якщо наступного дня хто-небудь згадає в розмові їхні імена, чи легко Ви пригадаєте їхні обличчя?

а) згадаю більшість з них;
б) згадаю деяких;
в) швидше за все, не згадаю зовсім.

6. Чи легко Вам давалися правопис та письмові роботи (з фізики, математики) під час навчання в школі?

а) і те, і інше давалося легко;
б) легким було щось одне;
в) і те, і інше викликало труднощі.

7. Ви помітили місце для паркування машини, але для того, щоб там припаркуватися, Вам доведеться дати задній хід і буквально втиснутися у нього. Які Ваші дії?

а) пошукаю інше місце;
б) обережно припаркую машину в цьому місці;
в) не роздумуючи дам задній хід і припаркую машину.

8. Ви провели три дні в незнайомому селі і Вас просять показати, де північ.

а) швидше за все, не зможу;

б) якщо подумаю, то зможу;
в) відразу покажу.
9. Ви знаходитеся в приймальні зубного лікаря. Наскільки близько Ви можете сісти до представника своєї статі, не відчуваючи незручності?
а) на відстань менше 15 см;
б) від 15 до 60 см;
в) далі, ніж на 60 см.
10. Ви зайшли побалакати до нового сусіда. В квартирі тихо, але десь капає вода з крану. Як Ви вчините?
а) відразу помічаю цей звук, але намагаюся не звертати на нього уваги;
б) якщо помічу, то, напевно, скажу про це відразу;
в) це мене зовсім не дратує.

Інтерпретація:

Для чоловіків:
а) + 10 балів
б)+ 5 балів
в) - 5 балів

Для жінок:
а) + 15 балів
б) + 5 балів
в) - 5 балів

За кожне питання, залишене Вами без відповіді, поставите собі „-5” балів.

Більшість чоловіків набирають від 0 до 60 балів. Більшість жінок – від 50 до 100. Межовий випадок – від 50 до 60 балів – показує, що для мислення такої людини характерні як чоловічі, так і жіночі риси. Чоловіки, які набрали менше 0, і жінки, які набрали більше 100 балів, мають склад мислення, різко відмінний від протилежної статі. У чоловіків, які набрали більше 60 балів, може виявляти ся схильність до жіночого типу мислення; у жінок, які набрали менше 50, може виявлятися схильність до чоловічого варіанту розумових процесів.

VI. Соціальні забобони та дискримінація

Кожне суспільство придумує собі свої забобони.
Арнекс

Хочемо одразу зазначити, що в нашому посібнику ми будемо вживати поняття „*забобон*” не у традиційному розумінні цього слова, а як термін, який дозволяє пояснити специфіку взаємодії людей, що належать до різних соціальних спільностей. Отже, виходячи з цього, ***забобон*** – це негативна установка людини стосовно інших людей, а ***дискримінація*** – це негативна поведінка: в основі поведінки, яка дискримінує, часто, хоча і не завжди, лежать установки упередженості [13].

Упередження можуть виникати у людей через різні приводи, однак практично завжди суть забобону – це невиправдано негативна установка стосовно групи та її окремих членів. ***Забобон*** – це свідомий осуд, який вселяє у людину упередження проти іншої людини винятково на підставі ідентифікації її з пев-

ною групою (наприклад, за расовою, професійною чи статевою приналежністю).

Забобон – це установка, а ***установка***, в свою чергу – це певне сполучення почуттів, переконань і схильності діяти так чи інакше: людям із забобонами не подобаються ті, хто не схожий на них самих, а тому вони поводяться у дискримінаційній манері, переконані в тому, що ті, інші, є неосвіченими і небезпечними. Таким чином, ***дискримінація*** – невиправдано негативна поведінка людини (або групи людей) стосовно іншої групи або окремих її членів (наприклад, расизм).

Расизм:

1) індивідуальні упереджені настанови та дискримінуюча поведінка стосовно людей як представників певної раси;
2) інституціоналізована практика (навіть якщо вона і не вмотивована забобоном), яка виражається у тому, що представникам певної раси нав'язується підлегле становище.

Сексизм:

1) індивідуально упереджені настанови та дискримінуюча поведінка стосовно представників тієї чи іншої статі;
2) інституціоналізована практика (навіть якщо вона не вмотивована забобоном), яка виражається в тому, що представникам тієї чи іншої статі нав'язується підлегле становище [13].

VII. Лідерство та управління

Лідерство розглядається як функція групи і досліджувати його слід зі сторони завдань та цілей групи.

І.П. Волков

Лідером називають індивіда, за яким всі інші члени групи закріплюють право бути референтною особою, йому зазвичай делегується відповідальність за прийняття найбільш важливих рішень, які торкаються інтересів всієї групи, від нього очікується визначення цілей спільної діяльності чи життя групи вцілому, організація безпосередніх дій для їхнього досягнення. Лідер володіє авторитетом і має зазвичай високий соціометричний статус.

Соціальними психологами виділяються наступні типи лідерів:

- ***діловий лідер*** – це людина, якій притаманні найкращі здібності в організації формальної системи відносин і яка більше інших здатна організувати групу для виконання спільної діяльності;
- ***емоційний лідер*** – людина, яка найсильніше, найбільш суттєво впливає на систему міжособистісних відносин в групі. До такого лідера найчастіше звертаються за порадою, він добровільно приймає на себе функції психотерапії: надання психологічної допомоги та підтримки інших;
- ***інтелектуальний лідер*** – це визнаний ерудит, людина-енциклопедія для інших членів групи, хоча часом така людина може виявлятися безпомічною при вирішенні практичних питань;
- ***культурний лідер***, від якого в групу привносяться естетична інформація

та критерії оцінювання культурних аспектів життя.

Вважається, що особи, які активно процвітають у двох і більш сферах (наприклад міжособистісних і ділових відносин), є ***абсолютними*** лідерами. З погляду загальної структури відносин в групі може також бути і ***негативний лідер*** – це людина, яка володіє високою референтністю і соціометричним статусом, вплив якої спрямований на дезорганізацію групової діяльності [20, 38].

Управління в найбільш загальному розумінні, на нашу думку, є впливом суб'єкта управління (керуючої системи, яка може включати до свого складу як одну людину, так і декількох людей) на об'єкт управління (людину, групу людей, колектив, організацію тощо) для досягнення поставлених (заздалегідь визначених) цілей та подальшого успішного розвитку керованої системи. Таким чином, ***керівник*** – це особа, на яку офіційно покладені функції управління соціальною спільністю й організації її діяльності. Він несе відповідальність перед законом за стан справ у групі, за результати її діяльності, і є посередником соціального контролю та влади, а його діяльність регламентується відповідним правовим забезпеченням. ***Лідер***, на відміну від керівника, такої відповідальності не несе, а його діяльність забезпечується морально-психологічними нормами сумісної діяльності.

Таким чином, як ми бачимо, стиль управління є важливим моментом організації групового життя, адже група як особлива інтеграція людей виникає і зберігає своє існування не тільки при випадковому збігу обставин, але й завдяки вмілому керівництву, яке забезпечує погодженість відносин і дій.

Зазвичай виділяються наступні стилі управління:

- ***авторитарний*** (автократичний, директивний) ***стиль***, який заснований на однозначному і беззастережному домінуванні керівника над іншими членами групи. В організації спільної діяльності такий керівник користується переважно лише методами адміністрування;
- ***демократичний*** (колегіальний) ***стиль*** – заснований на відносинах партнерства, співробітництва. Для нього характерне винесення найбільш важливих для життя групи питань на спільне обговорення, обмін думками. Деякі функції управління передаються окремим членам колективу, формується сильна команда однодумців, колегіально і з максимальним обліком можливостей кожного вирішуються проблеми організації;
- ***попустительский*** (ліберальний) ***стиль***. Керівник такого стилю зазвичай пускає всі справи на самоплив, мало піклується про організацію групової діяльності, перспективи подальшого існування групи. Кожен член групи сам обирає, що йому потрібно робити.

Психологами виділяються також дві моделі управління як взаємодія керівника з очолюваним колективом, які відображені нами на малюнку № 4.

Студентам, яких зацікавило дане питання, рекомендуємо опрацювати книгу: Литвиненко І.С., Прасол Д.В., Теглівець Л.В. „*Психологія управління в освіті: Методичний посібник*".– Миколаїв: Вид-во „Кріт", 2006. – 104 с.

Пропонуємо читачам виконати представлену нами вправу для вивчення наявності у вашій групі лідерів та дослідження стилю їхнього управління.

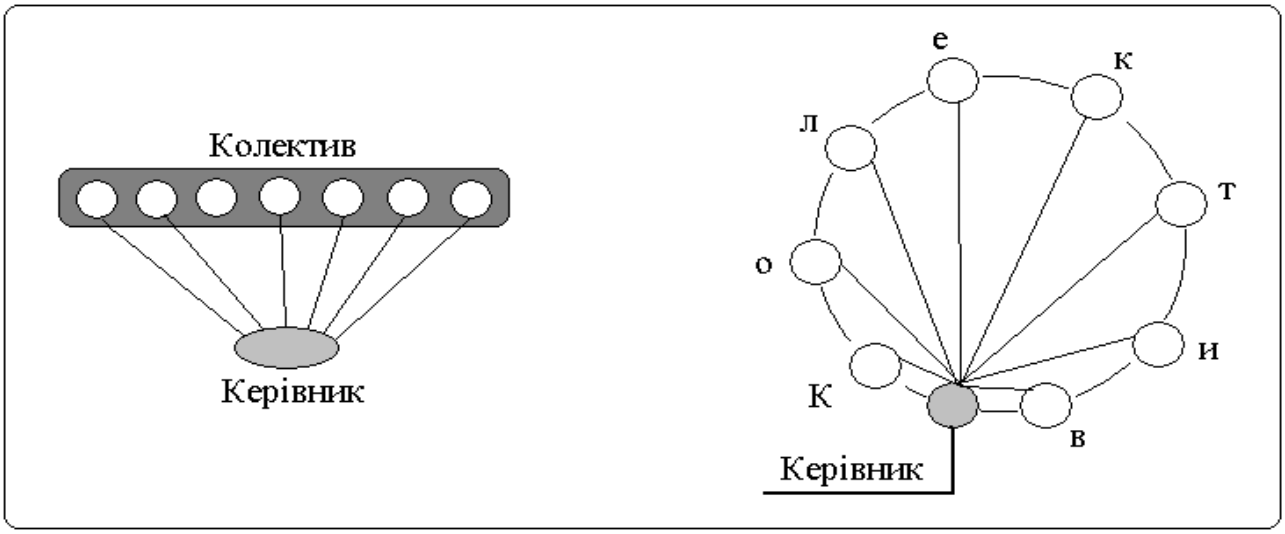
Психологічна вправа „***Вибір групою спільного відпочинку***"

Повідомте всім іншим членам групи, що вони мають провести разом вихід-

ний день: у кожного з них свої погляди на оптимальний варіант відпочинку і вони не бажають втрачати можливість добре відпочити через те, що необхідно поступитися своїми інтересами заради інших. Тому дається наступне колективне завдання: в процесі обговорення прийти до рішення, яке максимально повно улаштовувало б всіх членів групи.

Під час роботи здійснюється спостереження за виділенням лідера, стилем його роботи, загальним настроєм групи, перевагою групових чи індивідуальних інтересів. Після виконання завдання хай всі поділяться враженнями від спільної роботи: їхній стан в процесі обговорення, задоволеність від спільної діяльності і досягнутого результату чи ж сприйняття себе незрозумілим, знедоленим.

Рис. 4 ***Директивна модель*** ***Кооперативна модель***



VIII. Соціометрія як метод вивчення міжособистісних відносин в малих групах

В бурях і натиску першої світової війни мені спала на думку ідея соціометрії як єдиного шляху до нового ладу в суспільстві

Дж. Морено

Соціометрія (мікросоціологія) – створена Джекобом Морено наука про суспільство, психологічна теорія суспільства і одночасно експериментальний метод, що забезпезпечує вивчення і регуляцію відносин між людьми та застосовується для оцінки міжособистісних емоційних зв'язків у групі.

Найбільш відомими наковими працями Дж. Морено з соціометрії є:

- „*Хто виживе?*";
- „*Соціометрична статистика соціальних конфігурацій*";
- „*Соціометрія в дії*";
- „*Соціометрія сублюдських культур*";
- „*Соціометрія. Експериментальний метод та наука про суспільство*";
- „*Соціометрія і наука про людину*";
- „*Групова психотерапія і психодрама*";

- „*Основи соціометрії. Шляхи до нового ладу суспільства*”.

Потрібно зазначити, що соціометрична система розглядається Морено як частина більшої системи, в якій ведучою є соціономія як наука про соціальні закони. Також ним виділяються такі компоненти цієї системи, як:

- соціодинаміка – це наука про соціальні групи;
- соціометрія – наука про вимірювання міжлюдських відносин;
- соціатрія як наука про лікування соціальних систем.

Однак соціономія, соціодинаміка і соціатрія не знайшли загального визнання. Одне з центральних понять теорії соціометрії є „***теле***” – термін, який позначає найпростішу одиницю почуття, передану від одного індивіда до іншого, та детермінує кількість й успішність міжособистісних відносин, в які вони вступають.

Соціометричне обстеження починається з опитування респондентів (тобто членів групи) за позитивними та негативними критеріями. В результаті соціометричної процедури створюються соціометрична матриця та соціограма, обчислюються соціометричні коефіцієнти групової згуртованості. Недоліком соціометрії є те, що вона дозволяє проаналізувати лише зовнішній емоційний шар групової активності і не дає можливості провести аналіз міжособистісних відносин на основі обліку соціальних факторів (тобто не може пояснити причини та природу виборів членів групи).

Соціоматриця – це спеціальна таблиця, в якій фіксуються результати соціометричного опитування. Вона застосовується як основа розрахунку індексів, побудови соціограм і графіків. На поданій нижче схемі № 1 нами представлений один з її варіантів.

Схема 1

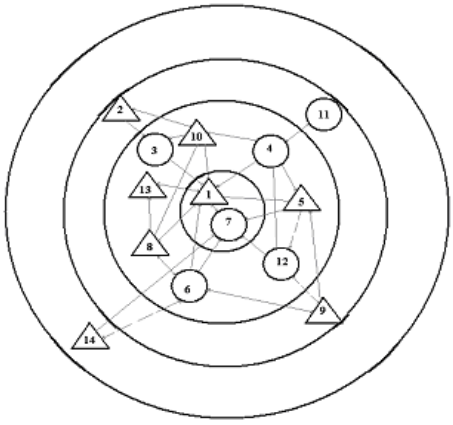
№ п/п	Прізвища членів групи (хто вибирає)	Номери членів групи (кого вибирають)													Віддано виборів		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	(+)	(–)	Всього
1.	Андрєєв																
2.	Бойчук																
3.	Весела																
4.	Грус																
5.	Долованюк																
6.	Іванова																
7.	Меркін																
8.	Онопрійчук																
9.	Петров																
10.	Правда																
11.	Приблуда																
12.	Щира																
13.	Якубовська																
Отримано виборів: (+) (–) Всього:																	

Соціограма являє собою графічне вираження математичної обробки результатів, отриманих за допомогою соціометричного опитування при дослідженні міжособистісних відносин у малих групах. Соціограма створюється на основі соціоматриці. Соціограма наочно показує складне переплетіння взаємних симпатій та антипатій, наявність соціометричних „*зірок*” (обраних більшістю опи-

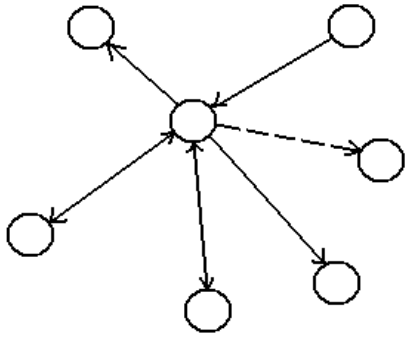
туваних), „*паріїв*” (від яких всі відмовляються) і ієрархію проміжних ланок між цими полюсами. Оскільки соціометричний аналіз може дати лише загальний опис мережі комунікацій, які виникають в будь-якій малій групі, соціограма відбиває лише картину емоційних переваг всередині групи. При побудові соціограми використовуються такі поняття, як вибір, вибір взаємний, вибір очікуваний, відхилення, відхилення взаємне, відхилення очікуване тощо. Окрім того, у соціографічному методі аналізу даних використовується спеціальна соціометрична символіка. Соціограма має декілька різновидів (малюнок № 5).

Рис. 5

Соціограма-мішень



Індивідуальна соціограма



Студентам, яких зацікавило це питання, ми рекомендуємо опрацювати наступні книги: Битянова М.Р. „*Социальная психология: наука, практика и образ мислей. Учебное пособие*”. – Москва. Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 720 с.; Прасол Д.В. „*Психодіагностика та корекція в роботі шкільного психолога*”. – Миколаїв: Вид-во „Кріт”, 2005. – 236 с.: Немов Р.С. „*Психология. Книга 3: Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики*”. – Москва: Гуманит. изд. центр „ВЛАДОС”, 2003. – 640 с.

Завдання для самостійного опрацювання:

1) опрацювати питання: соціально-психологічна ідентифікація сім’ї.

Поняття для запам’ятовування

Група, групова сумісність, зараження, колектив, конформізм, лідер, лідерство, навіювання, наслідування, натовп, переконування, соціальна фасилітація, соціограма, соціоматриця, референтність, стилі керівництва, управління.

Семінарське заняття № 2 ***Тема***: Особистість і людська спільнота

План

1) Поняття „*група*” та „*соціальна група*”.
2) Процес соціалізації особистості.
3) Класифікації різновидів груп. Велика та мала групи.
4) Феномени групового життя.
5) Ідентифікація психологічного впливу на групову поведінку людей.

6) Соціально-психологічна ідентифікація сім'ї.
7) Людський натовп.
8) Динаміка розвитку малої групи.
9) Гендерні стереотипи і їх вплив на міжособистісні відносини.
10) Психологія управління – сутність та предмет вивчення.
11) Лідерство та управління. Стилі керівництва.
12) Соціометрія.

Індивідуальні завдання

1. Написання доповіді за темою „*Специфіка менеджменту в освіті*".
2. Виявити лідерів у власній навчальній групи та обґрунтувати свою позицію.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Ватажки натовпу і їх способи впливу на людей.
2. Група як соціальна спільність.
3. Теоретична типологія моделей сім'ї.
4. Соціально-психологічні явища в малих групах.
5. Механізми елементарної колективної поведінки.
6. Почуття та моральність натовпу.
7. Ле Бон і його теорія страху перед натовпом.
8. Лідерство як інструмент інтеграції соціальної спільності.
9. Психологія управління як галузь соціальної психології.
10. Специфіка управління у системі освіти.
11. Суспільство та суспільна думка.
12. Специфічні соціальні рухи.
13. Соціальна психологія особистості.
14. Соціометрична концепція Джекоба Морено.
15. Виконання гендерних ролей в сучасному суспільстві.
16. Вплив засобів масової комунікації на соціальну поведінку людей.

Соціально-психологічний клімат. Маніпулятивні тактики

Структурна будова розділу

1. Сутність та структура соціально-психологічного клімату.
2. Маніпулятори та актуалізатори. Маніпулятивні тактики.

І. Сутність та структура соціально-психологічного клімату

Кожен з нас так чи інакше впливає на інших людей і сам піддається їхньому впливу.
А.Л. Свенцицкий

У зарубіжній соціальній психології соціально-психологічний клімат традиційно розглядається як „*організаційний клімат*”, пов’язаний з домінуючими в певній організації цінностями, настановами і стилем управління. У вітчизняній соціальній психології ***соціально-психологічний клімат*** (СПК) зазвичай досліджується як поліфункціональний показник, який включає до своєї структури наступні складові елементи:

- рівні психологічної включеності людини в групову діяльність;
- міри психологічної ефективності цієї діяльності;
- рівні психічного потенціалу особистості і колективу, їхніх резервів і можливостей (не лише реалізованих, але й ще невикористаних);
- ступінь та якість бар’єрів, що перешкоджають успішній реалізації психологічних резервів виробничої групи;
- рівні зрушень (змін), які відбуваються в структурі психічного потенціалу особистості в групі та групи в цілому в результаті впливу науково-технічного прогресу [1].

Слід зазначити, що єдиного загальноприйнятого універсального визначення СПК не існує, однак традиційно вважається, що поняття „*соціально-психологічний клімат*” позначає стійкі риси у домінуючому настрої групи. Зокрема, Платонов А. визначає СПК як один з найважливіших компонентів внутрішньої структури групи, визначаємий особистісними відносинами в ній, які створюють настрій групи і від яких залежить ступінь активності в досягненні цілей.

Психологічний клімат є загальним емоційним настроєм колективу, в якому поєднуються настрої людей, їх переживання і хвилювання, ставлення людей одна до одної, до роботи та до оточуючих подій. Клімат колективу являє собою переважний і відносний, але стійкий психологічний настрій колективу, що знаходить різноманітні форми прояву у всій його життєдіяльності.

Таким чином, з усіх визначень СПК, незважаючи на різницю підходів, можна виділити два базові елементи, що в однаковому ступені характеризують сутність цього явища:

- ставлення людей до спільної діяльності;
- ставлення людей одна до одної: як за вертикаллю (керівник – підлеглий),

так і за горизонталлю (співробітник – співробітник).

Також потрібно відмітити, що поняття „*психологічний клімат*” розглядається зазвичай у зв’язку з психологічною сумісністю, оскільки саме високий рівень сумісності є тим найважливішим чинником, що робить можливим вплив на СПК колективу. ***Психологічна сумісність*** за своєю суттю є здатністю членів групи до спільної діяльності, що заснована на їхньому оптимальному сполученні. Відповідно до цього, ***психологічний клімат*** – це створена у виробничій групі моральна (емоційна) атмосфера, комфортна чи дискомфортна для членів групи. Основними показниками психологічного клімату в групі є задоволеність роботою й окремими сторонами виробничої ситуації, перспективами професійного зростання, підвищення кваліфікації, характером міжособистісних відносин у групах як за горизонталлю (тобто між співробітниками), так і за вертикаллю (відповідно, між керівниками та підлеглими), дружніми неформальними зв’язками членів груп, станом трудової дисципліни, плинності кадрів, відсутністю конфліктності тощо.

Пропонуємо нашим читачам виконати психологічний тест, який дозволить Вам дізнатися про якість соціально-психологічної атмосфери у Вашій групі.

Методика Ф. Фідлера ***„Психологічна атмосфера в групі”***

Інструкція: Нижче наведені протилежні за змістом пари слів, за допомогою яких можна описати атмосферу у Вашій групі. Чим ближче до правого чи лівого слова у кожній парі Ви розташували позначку „*X*”, тим більш виражена ця ознака у Вашій групі. Отже, для атмосфери у Вашій групі характерні:

1. Дружелюбність	1	2	3	4	5	6	7	Ворожість
2. Згода	1	2	3	4	5	6	7	Незгода
3. Задоволеність	1	2	3	4	5	6	7	Незадоволеність
4. Захопленість	1	2	3	4	5	6	7	Байдужість
5. Продуктивність	1	2	3	4	5	6	7	Непродуктивність
6. Теплота	1	2	3	4	5	6	7	Холодність
7. Співробітництво	1	2	3	4	5	6	7	Відсутність співробітництва
8. Взаємна підтримка	1	2	3	4	5	6	7	Недоброзичливість
9. Цікавість	1	2	3	4	5	6	7	Нудьга
10. Успішність	1	2	3	4	5	6	7	Неуспішність

Інтерпретація: чим менше балів набрала людина, тим більш сприятливою є психологічна атмосфера в тій групі, до якої вона належить (принаймні, як мінімум, для неї самої).

Серед факторів, які впливають на формування психологічного клімату виробничих груп, можна виділити наступні:

3. ***Фактори макросередовища***: в якості найважливішого з цих факторів виступає суспільно-економічна формація, в умовах якої здійснюється життя суспільства в цілому і функціонування виробничих та інших державних структур, оскільки стабільний або ж кризовий стан економіки накладає свій відбиток на психологічний клімат кожного виробничого колективу.
4. ***Фактори мікросередовища***, до яких відносяться матеріальне і моральне

оточення особистості як члена первинного трудового колективу. Дане мікросередовище являє собою поле безпосереднього функціонування конкретного колективу як єдиного цілого. Також важливою групою факторів мікросередовища є предметна сфера діяльності колективу, тобто весь комплекс технічних, санітарно-гігієнічних, екологічних та організаційних елементів, що входять до складу поняття „*виробнича ситуація*".

II. Маніпулятори та актуалізатори. Маніпулятивні тактики

З незапам'ятних часів і по цей день мислячі мешканці Землі незмінно розділені на лідерів і підлеглих, на хазяїв та челядь, на господ і рабів...

В.В. Шлахтер, С.Ю. Хольнов

Свого часу Еверест Шостром писав, що ***маніпуляція*** – це псевдофілософія життя, спрямована на те, щоб експлуатувати і контролювати як себе, так і інших людей. Таким чином, ***маніпулятивний вплив*** – це форма міжособистісного спілкування, при якій вплив на партнера по спілкуванню з метою досягнення своїх намірів здійснюється потай: маніпуляція припускає об'єктивне сприйняття партнера по спілкуванню, прагнення домогтися контролю над його поведінкою та думками. Зокрема, концепція, розвинута Дейлом Карнегі, стала символом такого типу спілкування. Студентам, яких зацікавило дане питання, рекомендуємо ознайомитись з наступною книгою: Дейл Карнеги „*Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей*". – Москва: ООО „Евро-пресс", 2005. – 594 с.

Е. Шостром в своїх роботах аналізує дві протилежні психологічні властивості людей – це маніпулювання й актуалізування. Відповідно до цього ***маніпулятором*** вважається багатогранна особистість з антагоністичними протилежностями в душі: маніпулятор не здатен побачити в іншій людині цілісну особистість, а сприймає її як індивідуума з певними слабкостями, за допомогою яких можливо впливати на його поведінку. Деякі гуманістичні психологи на Заході, зокрема Абрахам Маслоу, з печаллю зазначають, що в сучасному суспільстві близько 90% людей є маніпуляторами, взаємодіючи з іншими за принципом „*собака зверху* (командують, якщо відчувають свою владу) *або собака знизу* (намагаються підлеститися до більш сильних, маючих владу)". ***Актуалізатор*** же, на відміну від маніпулятора, є багатогранною особистістю зі взаємодоповнюючими протилежностями. Він сприймає інших як цілісні особистості, визнаючи їх право на власну позицію, одночасно при цьому маючи власну.

Еверест Шостром у своїй книзі „*Анти-Карнегі, або людина-маніпулятор*" виділив вісім маніпулятивних типів, знання яких дозволяє людині свідомо формувати власну позицію як рівна з рівною зі своїм співрозмовником:

1) ***диктатор***, який перебільшує власну силу заради того, щоб мати владу, керувати своїми жертвами (а для нього це всі інші люди);
2) ***ганчірка*** – зазвичай є жертвою Диктатора і його прямою протилежністю, а тому розвиває майстерність у спілкуванні з ним, перебільшуючи свою

витонченість, чутливість (забуваючи, не слухаючи) чи пасивно мовчучи;

3) ***калькулятор*** значно перебільшує необхідність все контролювати. Заради цього він здатен покривити душею (тобто просто збрехати), також хитрить та одночасно безліч раз перепровіряє, схильний дріб'язково контролювати інших людей;
4) ***прилипала***, по суті, є протилежністю Калькулятору: він жадає бути предметом турбот, а тому перебільшує свою залежність для того, щоб змусити інших виконувати за нього його роботу;
5) ***хулігану*** притаманно перебільшувати власну агресивність та недоброзичливість, погрожуючи і застосовуючи твердість у взаємодії з іншими;
6) ***славний хлопець*** часто нав'язливо демонструє іншим свою дбайливість, уважність, любов та доброту;
7) ***суддя*** як маніпулятор перебільшує свою критичність, не схильний вірити іншим, повний обурення, рідко прощає;
8) ***захисник*** – протилежність Судді. Він підкреслює свою підтримку: поклажливий до помилок людей, співчуває їм понад усяку міру, а тому „*псує*" інших, не дозволяючи їм „*встати на ноги*", стати самостійними людьми. Захисник міг би зайнятися власними справами, але його переслідують тривога та невпевненість у тому, чи вийде в нього це так само гарно, як турбота про нестатки інших.

Під ***маніпулятивними тактиками*** традиційно розуміються різні відволікаючі прийоми та способи впливу, які спонукають співрозмовника людини-маніпулятора до дій і висловлень, що наносять збиток його інтересам і яких він би не зробив, якби не був введений в оману іншою стороною. Психологи виділяють наступні основні види маніпулятивних тактик:

1. ***Провокування захисних реакцій*** – метою тактики є поставити людину у позицію того, хто обороняється, щоб викликати у неї стан необхідності пояснювати, виправдувати і детально обговорювати всі аспекти її позиції.
2. ***Провокування дезорієнтації***. Основним задумом такої тактики є порушення планів людини, виведення її з рівноваги, спонукання до дій і висловлень, які можуть завдати шкоди її інтересам.
3. ***Формування враження, що партнер настроєний на співробітництво***. При зовнішній демонстрації готовності до співробітництва відсутня готовність узяти на себе конкретні зобов'язання на користь співробітництва.
4. ***Гра на нетерплячості***. Основна мета подібних тактик – створити у людини враження, що бажана угода майже досягнута, „*майже в руках*", коли насправді це не так. В даному випадку Ваш опонент фактично лише демонструє ентузіазм та готовність піти на згоду.
5. ***Гра на почутті безвихіддя***. Її метою є підведення людини до того, щоб вона сама повірила у „*єдиний*" пропонований маніпулятором вихід зі складної ситуації, яка утворилася.
6. ***Гра па почутті жадібності***. Основний задум цієї тактики – переконати опонента скористатися надзвичайною можливістю, яка відкрилася, щоб він наважився прийняти ризиковану пропозицію, яка обіцяє величезні вигоди у майбутньому. Це ті ж самі лотереї й інші різноманітні способи „*вибивання*" грошей з довірливих громадян – так звані „*лохотрони*".

7. ***Використання запланованих „важких” поступок***. Ця тактика використовується для того, щоб спонукати партнера зробити відповідну поступку в іншому, більш важливому питанні через те, що маніпулятор погодився перед цим піти на зустріч у якому-небудь не дуже важливому питанні.
8. ***Навмисне „затягування” часу обговорення***. Загальний задум подібних тактик – підтримати у людини стан впевненості, що угода може бути досягнута в будь-який момент. Коли ж вона починає підозрювати, що опонент намагається виграти час, в цей момент маніпулятор починає поводитися в дусі „*енергійного*” співробітництва – настає період обговорення, коли людині починає здаватися, що зрештою вона зможе вирішити виниклу розбіжність. Але згодом якимось чином обговорення знову починає затягуватися і „*грузнути*”.
9. ***Провокування зацікавленості до партнера***. Суть цих тактик – зробити таке враження на опонента в ході бесіди, щоб він сам захотів розвивати відносини з іншою людиною, тобто маніпулятор так сильно рекламує себе (свої здібності, можливості, ресурси, зв’язки, владу, вплив тощо), що людина переконуєте себе в доцільності встановлення з ним гарних особистих та ділових відносин, вважає за можливе погодитися з його баченням поточної ситуації, піти на певні поступки тепер, сподіваючись одержати для себе певну вигоду у майбутньому.
10. „***Заколисування” з метою „вбити” пізніше***. З боку партнера людині пропонується невелика „*ініціативна*” послуга, супроводжувана зауваженнями типу: „*Не варто турбуватися*”, „*Мені це нічого не коштує*” тощо.

Студентам, яких зацікавило дане питання, ми також рекомендуємо ознайомитися з книгами: В.В. Шлахтер, С.Ю. Хольнов „*Искусство доминировать*”. – С-Пб.: „Респекс”, 2000. – 192 с.; Кашапов Р.Р. „*Курс практической психологи, или Как научиться работать и добиваться успеха*”. – Ижевск: Изд-во Удм. ун-та, 1999. – 448 с.

Завдання для самостійного опрацювання:

1) опрацювати питання соціально-психологічних проблем управління в малих соціальних групах.

Поняття для запам’ятовування

Актуалізатор, маніпулятор, маніпулятивний вплив, маніпулятивні тактики, психологічна сумісність, соціально-психологічний клімат.

Семінарське заняття № 3 ***Тема***: Психологічний клімат колективу

План

1) Сутність та структура соціально-психологічного клімату. Різновиди СПК.
2) Соціально-психологічні проблеми керівництва в малих групах.
3) Вплив стилю управління на клімат колективу.
4) Маніпулятори та актуалізатори. Маніпулятивні тактики.

Індивідуальні завдання

1. Написання доповіді за темою „*Техніки маніпулятивного впливу*”.
2. Дослідити соціально-психологічний клімат своєї групи.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Психологічні процеси і функції в умовах індивідуальної та сумісної діяльності.
2. Соціально-психологічний клімат колективу та його регуляція.
3. Вплив стилю управління на характер соціально-психологічного клімату в трудовому колективі.
4. Маніпулятори та актуалізатори.
5. Людські потреби. Піраміда потреб А. Маслоу.
6. Маніпулятивні тактики – сутність та різновиди.

Конфлікт

Структурна будова розділу

1. Конфлікт – сутність, структура та різновиди.
2. Динаміка розвитку конфлікту.
3. Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях.
4. Психологічні механизми захисту.
5. Техніки психологічного імунітету до конфлікту. Суть людської образи.

І. Конфлікт – сутність, структура та різновиди

На конфліктоген в нашу адресу ми намагаємося відповісти більш сильним конфліктогеном, часто максимально сильним серед усіх можливих.

В.Шейнов

В. Шейнов зазначає, що 80% конфліктів виникає поза бажанням їх учасників, що відбувається через особливості нашої психіки і того, що більшість людей або не знає про них, або не приділяє їм належного значення, тому нашим читачам як майбутнім психологам обов'язково потрібно ознайомитись з сутністю такого явища, як конфлікти у міжособистісній взаємодії людей, для того, щоб уміти швидко та ефективно їх вирішувати.

Конфлікт (від лат. *зіткнення*) є зіткненням протилежно направлених, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості окремої людини, у міжособистісних взаємодіях або ж міжособистісних відносинах індивідів чи груп, яке пов'язане з гострими негативними емоційними переживаннями. Взагалі ж психологи виділяють три основні різновиди конфліктів:

1) ***внутрішньоособистісний конфлікт*** як зіткнення однаково рівних, але протилежно направлених мотивів, потреб, зацікавлень, потягів в однієї і тієї ж самої людини;
2) ***міжособистісний конфлікт*** як ситуацію у взаємодії людей, під час якої вони, по-перше, переслідують несумісні цілі; по-друге, дотримуються несумісних цінностей і норм, намагаючись реалізувати їх у взаєминах одна з одною; і, по-третє, в гострій конкурентній боротьбі одночасно прагнуть досягнути однієї і тієї ж мети, яка, в той же час, може бути досягнута лише однією з конкуруючих сторін;
3) ***міжгруповий***, при якому конфліктуючі сторони виступають як соціальні групи, які переслідують несумісні цілі і за допомогою практичних дій перешкоджають одна одній в їхньому досягненні [1].

В ***структурі конфлікту*** можна виділити наступні елементи:

- ***учасники конфлікту***: це або окремі аспекти особистості, або самі особистості, або ж окремі групи. Виходячи з цього можливі конфлікти типу: „*аспект особистості – аспект особистості*", „*особистість – особистість*", „*особистість – група*" та „*група – група*";

- ***умови протікання конфлікту***: це соціальне середовище, яке включає крім малих груп і великі (шари, нації, професійні групи тощо);
- ***образи конфліктної ситуації*** є внутрішніми картинами конфліктної ситуації, що включають уявлення учасників про самих себе (власні мотиви, цілі, наміри, можливості і т.п.), про конфронтуючі сторони (їхні мотиви, цілі, наміри, можливості і т.п.), про середовище, в якому утворились конфліктні відносини. В цілому ці образи обумовлені об'єктивною реальністю, однак можливі й серйозні розбіжності через суб'єктивізм, що є часто притаманим людині;
- ***можливі дії учасників конфлікту*** як набір дій, що починаються сторонами на основі наявних у них образів конфліктної ситуації. Потрібно зазначити, що при цьому дія здобуває характер взаємодії. Тут варто ознайомити читачів з таким поняттям, як ***конфліктоген*** – це слова або дії, що сприяють виникненню конфлікту. На основі цих даних можна представити процес розгортання міжособистісного конфлікту у такий спосіб, як на малюнку № 6. Дії учасників сприяють досягненню їхніх цілей, перешкоджають досягненню цілей конфронтуючою стороною і виконують функцію спілкування;
- ***наслідки конфліктних дій*** є органічно вплетеними у конфлікт: учасники з самого початку мають образ можливих наслідків і поводяться відповідно до нього. Наслідки конфліктних дій виступають як складова процесу взаємодії, тобто у конфлікті дії здійснюються вроздріб і перемежовуються з результатами. Усвідомлення цих результатів, коректування на їхній основі своїх уявлень є найважливішим моментом конфліктної взаємодії [1].

Рис. 6

Студентам, яких зацікавило дане питання, рекомендуємо опрацювати наступні книги: Сельчёнок К.В. „*Прикладная конфликтология: Хрестоматия*". – Минск: Харвест, 2003. – 624 с.; Адлер Г. „*Технология НЛП*". – С-Пб.: Питер, 2001. – 224 с.

II. Динаміка розвитку конфлікту

Про що думає раб? Звичайно ж, не про свободу! Він думає і мріє про те, щоб самому стати тираном.

М. Литвак

В ***динаміці конфлікту*** можна виділити декілька ***стадій конфлікту***, це:

а) виникнення об'єктивної конфліктної ситуації між учасниками;
б) усвідомлення учасниками об'єктивної конфліктної ситуації;
в) перехід учасників до конфліктної поведінки;
г) вирішення учасниками конфлікту.

Нижче ми подаємо читачам коротке трактування представлених стадій розвитку конфлікту для кращого розуміння їх сутності.

Виникнення об'єктивної конфліктної ситуації – це зіткнення різнонаправлених прагнень всередині особистості чи взаємні перешкоди на шляху до досягнення цілей учасників конфлікту. Деякий час дана ситуація не усвідомлюється учасниками (так звана стадія потенціального конфлікту), і лише після усвідомлення ситуації її сторонами вона дійсно стає конфліктом.

Усвідомлення об'єктивної конфліктної ситуації є осмисленням реально сформованого об'єктивного протиріччя інтересів та прагнень учасників. Можливі наступні варіанти співвідношення між ідеальними картинами та реальністю:

- об'єктивна конфліктна ситуація існує, сторони правильно оцінюють себе, одне одну та ситуацію – це ***адекватно зрозумілий конфлікт***;
- об'єктивна конфліктна ситуація існує, сторони сприймають її як конфліктну, але з певними відхиленнями (тобто неповно) – це ***неадекватно зрозумілий конфлікт***;
- об'єктивна конфліктна ситуація існує, але вона не усвідомлюється сторонами (конфлікту як такого немає);
- об'єктивна конфліктна ситуація відсутня, але відносини сторін сприймаються як конфліктні (***помилковий конфлікт***);
- конфліктність відсутня і об'єктивно, і на рівні усвідомлення.

Конфліктна поведінка є вступом конфлікту у відкриту, найбільш гостру стадію, оскільки вона загострює емоційне тло конфлікту. Конфліктні дії одночасно виконують і пізнавальну функцію, тобто сторони вступають у конфлікт з деякими гіпотетичними уявленнями, які згодом можуть змінюватися.

Вирішення конфлікту є останньою, фінальною стадією у динаміці розвитку конфлікту, в якій відбувається розрішення конфліктної ситуації на користь тієї чи іншої сторони (чи обопільно) [1].

III. Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях

Кожна людина сама створює для себе закони, сама визначає, що вважати перемогою, а що поразкою; вона сама владарює своїм життям та розпоряджається нагородами і покараннями.

Мейбел Коллінз

Психологи виділяють наступні п'ять типових стратегій поведінки людини в конфліктних ситуаціях, які ми коротко охарактеризуємо:

1) ***пристосування*** як зміна людиною власної позиції, перебудова нею своєї поведінки, згладжування людиною виниклих протиріч навіть на шкоду

власним інтересам;

2) ***компроміс*** як урегулювання сторонами конфлікту розбіжностей шляхом взаємних поступок;
3) ***співробітництво*** як спільне вироблення рішення, яке задовольняє прагнення всіх учасників конфлікту: навіть якщо воно досить тривале і складається з декількох етапів, але є корисним для справи;
4) ***ігнорування конфлікту*** як прагнення учасників конфлікту позбутися конфліктної ситуації, не вирішуючи її;
5) ***суперництво, конкуренція*** як відкрита боротьба за власні інтереси, зацікавлення, завзяте відстоювання сторонами конфлікту своїх позицій.

IV. Психологічні механізми захисту

І що ти дивишся на сучок в оці брата свого, а колоди в твоєму оці не відчуваєш?.. Вийми попередньо колоду з твого ока, і тоді побачиш, як вийняти сучок з ока брата твого.

Народна мудрість

Людина, спілкуючись з іншими, часто чує і бачить те, що для неї є несприйнятливим і що вона, відповідно, сприймати не хоче і не буде. Тому психологами під час багаторічних досліджень було відкрито сутність ряду психологічних механізмів захисту людини, які вона використовує під час взаємодії з іншими людьми, і з якими ми хочемо ознайомити наших читачів. Зокрема, такі науковці, як Р. Грановська та Ю. Крижанська, розглядають близько одинадцяти типів психологічного захисту [1, 71-73]. Ми ж хочемо подати коротку характеристику даних захисних механізмів:

3. ***Заперечення*** як прагнення уникнути нової інформації, несумісної зі сформованими у людини уявленнями: така інформація не проходить через свідомість й згодом не може бути відновлена. Іншими словами, людина просто таки „*в упор не бачить і не чує*” нічого для того, щоб зберегти власний внутрішній світ.
4. ***Придушення*** виявляється в блокуванні неприємної інформації. Так, подавлені відомості, які людина „*не дозволяє*” собі згадувати, зберігаються у несвідомому. Людиській свідомості можуть бути лише частково доступні ці знання, що виявляється у переривчастості спогадів: частина, що травмує, згодом стає все менш доступною, утворюються так звані „*провали в пам’яті*”. Ознаками придушення є людські обмовки, описки, нав’язливі стани тощо.
5. ***Раціоналізація*** – це психологічний захист, пов’язаний з усвідомленням і використанням у мисленні лише тієї частини сприйнятої інформації, яка не суперечить „*Я*” людини. Неприйнятна ж частина інформації витісняється зі свідомості, перетворюється і після цього усвідомлюється людиною у зміненому виді. Таким чином, раціоналізація свідчить про незадоволеність людини собою й прагнення виправдати себе у власних очах.
6. ***Витіснення*** є активним вилученням зі свідомості людини неприйнятного

мотиву власної поведінки, щоб уникнути незадоволення, яке викликається даним спогадом. Витіснення може здійснюватися частково, коли у свідомості залишається невитісненим ставлення до справжнього мотиву, що виявляється як почуття невмотивованої тривоги.

7. ***Проекція*** – це несвідоме відкидання власних неприйнятних переживань і перенесення їх на інших людей, тобто людина з даним психологічним захистом бачить в інших те, чого очікує від самої себе, ніби взаємодіє з „*двійником*”. Так, механізм проекції дозволяє зрозуміти, чому той, хто допоміг людині, відчуває до неї більшу симпатію, ніж відповідна симпатія – проектуються власні позитивні якості. І навпаки, зло, заподіяне іншій людині, знижує привабливість потерпілого у очах кривдника.
8. ***Відчуження*** виявляється в розщепленні психіки людини на несумісні й чітко розмежовані області (наприклад, гідна та негідна), всередині кожної з яких існує своя гармонія: в певний момент часу людина ототожнює себе тільки з однією з цих особистостей, а інша може сприйматися нею як чужа, неприйнятна та небезпечна.
9. ***Заміщення*** – це перенесення дії, спочатку направленої на недоступний об’єкт, на об’єкт доступний, тобто переадресування реакції, наприклад, ті ж самі вислови, як „*плюнути з досади*”, „*тупнути ногою*” тощо. Якщо завдання, яке стоїть перед людиною, занадто важке і їй не під силу зберігати поведінку, гідну дорослої людини, вона заміщує її нижчими, дитячими формами, що почасти є егоїстичними і безвідповідальними, це та ж сама поведінка з капризами та істериками.
10. ***Сновидіння*** як перенесення недоступної дії з реального світу у світ сновидінь, щоб показати складні почуття „*у картинках*” і дати можливість пережити їх шляхом заміщення реальних ситуацій. Під час сну внутрішня „*цензура*” людини слабшає і з підсвідомості в сновидіння проникають істинні потяги. Коли в людини виникають внутрішні труднощі, вона шукає вихід, а якщо ж їй це не вдається, то вмикається психологічний захист – сновидіння, і бажане заміщується символами сновидінь: в такий спосіб психічне перевантаження людини до певного ступеня полегшується.
11. ***Катарсис*** (від грець. *очищення*) покликаний змінювати систему цінностей людини з метою послаблення впливу травмуючого фактору. Ключовим є емоційний сплеск, коли „*душа*” ніби втрачає над собою контроль і „*позбавляється усякої пильності*”, оскільки такий стан необхідний для перерозподілу цінностей. По суті, це стан внутрішнього очищення, звільнення від негативних почуттів та думок людини після певних переживань і потрясінь.
12. ***Сублімація*** або ***відволікання*** – переорієнтація сексуального чи агресивного потенціалу людини, реалізація якого входить у конфлікт з особистісними й соціальними нормами, у прийнятні, заохочувані суспільством форми творчості. Сублімація пов’язана з десексуалізацією, а здатність більшості людей сублімувати обмежена, томущо абсолютне придушення сексуальності знижує їхню творчу активність.
13. ***Ідентифікація*** – це неусвідомлене ототожнення себе з іншою людиною і перенесення на неї бажаних для себе почуттів і якостей. Завдяки цьому

психологічному захисному механізму ми відносимо себе до певного роду, класу, психологічного типу. Здатність любити тих, хто краще нас, приводить нас до ідентифікації і тим самим формує почуття власної гідності, підвищує самоповагу. Таким чином, ідентифікація є засобом самовиховання.

IV. Техніки психологічного імунітету до конфлікту. Суть людської образи

Ображатися – значить бути закріпаченим.
Уейн Дайер

Ми хочемо представити читачам лише деякі з багатьох технік взаємодії у конфліктних ситуаціях для їх швидкого та ефективного вирішення. Однак слід зазначити, що лише прочитавши їх Ви не станете профі у цьому питанні, якщо не будете їх намагатися застосовувати на практиці під час взаємодії з оточуючими людьми, та відслідковуючи й аналізуючи власні емоційні стани та переживання:

1. Техніка „***Дитячий садок***" – конфліктні стосовно Вас люди внутрішньо порівнюються з дітьми, а на дітей дорослі люди зазвичай не ображаються, сприймаючи таку поведінку з гідністю.
2. Техніка „***Абсурд***" – доведення до абсурду того, на що натякають – це, так би мовити, ухід від психологічного удару, при цьому наносити удар у відповідь не варто. Так, наприклад, якось відомому оперному співаку сказали, що він дурень, на що той відповів: „*Так, але який голос!*"
3. Техніка „***Раціоналізація***" – в даному випадку нашим читачам варто пригадати відому байку про лисицю й виноград: лисиця хотіла скуштувати винограду, але той ріс дуже високо і їй ніяк не вдавалося дотягнутися до нього, тому вона через деякий час сама собі сказала: „*Не дуже я хотіла і скуштувати його, та й все одно він ще кислий і несолодкий*". Однак цієї техніки варто використовувати лише в тому випадку, коли проблемне питання дійсно не має для Вас дуже великого значення.
4. Техніка „***Скляна стіна***" – читачу в разі сварки потрібно уявити, що між ним та його опонентом ніби знаходиться скляна стіна: Ви бачите цю людину, але слів не чуєте, а тому вони не діють на Вас, не можуть образити і не мають для Вас жодного сенсу.

Окрім того, нашим читачам потрібно пам'ятати про наступні ***правила безконфліктної поведінки***, яких пропонує дотримуватись Віктор Шейнов:

1. Не використовувати конфліктогени, тобто дії чи слова, які можуть призвести до конфлікту, наприклад: вияви зверхності, менторські повчання, надмірна хвалькуватість, категоричність та безапеляційність.
2. Не відповідати конфліктогеном на конфліктоген (пригадайте подану нами схему в першому пункті даного розділу – малюнок № 6).
3. Виявляйте емпатію (співчуття) до співбесідника. Більш детальну інформацію про емпатію читачі знайдуть у книзі: Прасол Д.В. *Загальна психологія: Навчально-методичний посібник*. – Миколаїв: Вид-во „Кріт", 2005. – 168 с.
4. Робіть якомога більше позитивних послань. Детальну інформацію з цього

питання читачі знайдуть у розділі „*Психологія невербальних комунікацій*”.

Щодо аналізу власних емоційних станів та переживань, то ми для початку пропонуємо читачам ознайомитися з поглядами Ю.М. Орлова щодо сутності людської образи. Взагалі, якщо задуматися, то як улаштована людська ***образа***? Чому, якщо людину вдарив віслюк, то вона на нього не образиться? Чому, якщо на людину нападе той, кого вона не знає, то, напевно, на нього вона теж не буде ображатися, а злякається, втече чи вступить у боротьбу? Але якщо людина бачить, що друг не рахується з її інтересами чи коханий поводиться з нею зовсім інакше, ніж вона очікує, то це викликає у неї те неприємне почуття, яке всі ми зазвичай називаємо образою. На основі цього можна зробити висновок, що емоція виникає від зіткнення моделі людини, яку вона накинула на реальність, у даному випадку на поведінку іншого, з реальною поведінкою цього іншого. При цьому необхідно, щоб цей інший був для неї значимою людиною: це може бути друг або коханий, дружина (чи чоловік), або ж просто близька людина. Кожна з цих категорій людей викликає в нас певні очікування, як вони повинні поводитися у відповідності зі своїми ролями стосовно нас. Таким чином, в ***структурі*** людської образи можна виділити три базові компоненти:

1) очікування людини щодо поведінки іншої людини, орієнтовані на неї: як вона повинна поводитися, якщо вона є її другом і т.д. Уявлення про це складаються в результаті досвіду спілкування;
2) поведінка цієї іншої людини, що відхиляється від очікувань у несприятливу сторону;
3) емоційна реакція, викликана невідповідністю очікувань людини та поведінки іншої людини.

Якщо відтворити обставини образи у своїй пам’яті, то завжди можна виділити ці три елементи, але залишається відкритим питання: чому ж все-таки люди ображаються? На думку Ю.М. Орлова, це відбувається тому, що люди вважають, начебто інша людина жорстко запрограмована їхніми очікуваннями, що заперечує її право на самостійну дію. Адже варто подумати, чому вона не зробила того, на що людина очікувала, як побачимо, що було якась причина, яка виключала можливість такої поведінки, яка відповідає очікуванням даної людини. Коли справа стосується віслюка, то ми знаємо, що ця тварина б’ється, що вона може брикнути в будь-який час, і вона не розглядається як запрограмована очікуваннями, тобто люди її визнають за самостійну істоту, яка не залежить від них. А от своїх близьких люди чомусь не визнають такими і через це на них й ображаються. Тобто виходить, що від прагнення запрограмувати іншу людину і виникає образа, а от якби її визнати самостійною істотою, яка сама визначає свою поведінку, то в людини не було б причин ображатися на неї [13]. Просто досить часто нам дуже важко (та й не хочеться) поставити себе на місце іншої людини, побачити ситуації її очима. Відповідно до всього сказаного виникає наступне питання: чому і звідки береться у людей настанова на те, що інші залежить від них? Ю.М. Орлов вважає, що це неприборкане прагнення програмувати поведінку іншого й емоційна настанова на невдачу походять з дитинства: коли дитина ображається на батьків, вона програмує їхню поведінку у відповідності зі своїми очікуваннями і карає їх щоразу за відхилення від цих очікувань почуттям провини (дитина образилася, плаче, і батьки, оскільки вони її

люблять, відчувають провину, що стимулюється зовнішніми ознаками образи, яку неважко прочитати на обличчі дитини – ця провина спонукає до зміни поведінки, і батьки роблять те, що потрібно дитині). На той час це навіть корисно, оскільки вразливість дитини необхідна для нормального розвитку батьків, дитина допомагає духовному дозріванню батьків, перетворює їх з чоловіка та дружини на тата і маму.

Так само і вразливість дорослих людей, по суті, – це інфантильна реакція на оточення, відтворення дитинства в дорослому житті. Ображаючись, людина експлуатує любов іншого і керує його поведінкою, караючи почуттям провини. При взаємодії двох людей образа одного обов'язково доповнюється почуттям провини в іншого, вона апелює до цього почуття провини: якщо інший не здатний на переживання провини, образа стає марною, не функціональною – люди не ображаються на тих, хто їх не любить і ставиться байдуже [20].

Студентам, яких зацікавило це питання, рекомендуємо опрацювати наступні книги: Орлов Ю.М. „*Восхождение к индивидуальности*". – Москва: ЭКСМО-Пресс, 1991. – 320 с.; Семиченко В.А. „*Психология эмоций*". – Киев: „Магістр-S", 1998. – 128 с.

Завдання для самостійного опрацювання:

1) законспектувати сутність понять „*стрес*" та „*фрустрація*".

Поняття для запам'ятовування

Конфлікт, конфліктна поведінка, психологічні механізми захисту, образа, сторони конфлікту.

Семінарське заняття № 4 ***Тема***: Соціально-психологічний конфлікт

План

1) Сутність поняття конфлікту. Різновиди конфлікту та його складові.
2) Динаміка розвитку конфлікту.
3) Стратегії поведінки людини у конфліктних ситуаціях.
4) Психологічні механізми захисту.
5) Фрустрація, фрустратори та фрустраційна толерантність.
6) Стрес – сутність та різновиди.

Індивідуальні завдання

1. Написання доповіді на тему „*Конфліктогенні фактори*".
2. Виявити притаманні собі конфліктогени.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Конфлікт у міжособистісному спілкуванні.
2. Техніки оптимізації спілкування.
3. Стратегії та стилі конфліктної взаємодії.
4. Соціальні дилеми та конфлікти.
5. Поведінка людини і внутрішні установки.
6. Основи політичної психології.

Природа людської агресивності

Структурна будова розділу

1. Агресія – сутність та різновиди. Погляди психологів на природу людини.
2. Генетичні фактори агресії. Теорія соціального научіння.
3. Агресія та фрустрація. Тривога.

І. Агресія – сутність та різновиди. Погляди психологів на природу людини

Повна відсутність агресивності знаходиться на межі з апатією або безхарактерністю, оскільки означає відмову від боротьби.

В. Шейнов

Агресія (від лат. *нападати*) – це поведінка, яка направлена на те, щоб нанести шкоду іншому: під це визначення зазвичай підпадають рукоприкладство, прямі образи та навіть глузування. ***Агресія*** є індивідуальною або колективною поведінкою, дією, що спрямована на нанесення фізичної чи психічної шкоди, матеріального збитку людині або на знищення іншої людини чи групи людей. Психологи вирізняють наступні різновиди людської агресії:

- ***ворожа агресія***: в даному випадку головною метою суб'єкта агресії є заподіяння шкоди та страждань своїй жертві;
- ***інструментальна агресія***: суб'єкт агресії переслідує при нападі інші цілі, ніж заподіяння шкоди й страждань жертві, вони можуть бути позитивного плану, однак засоби їх досягнення – негативні.

Крім того, виділяють ***гетероагресію*** (направлену людиною на зовнішні об'єкти) та ***аутоагресію*** як агресивні дії, які спрямовані людиною на себе. Аутоагресія доволі часто може призводити до суїциду (самогубства).

Агресивність – це короткочасний емоційний стан чи риса характеру людини. Вона може виражатися в гніві, злості чи діях проти інших людей, якщо вони заважають задоволенню потреб чи досягненню мети. Причиною агресивної поведінки можуть бути невдача, конфлікт, прагнення до самоствердження тощо. Слід зазначати, що як ситуативний стан агресія виникає частіше у грубої, нестриманої й малокультурної людини, однак стан агресивності може виникнути і у вихованої людини, що відрізняється спокоєм і витримкою, якщо це стосується її честі та гідності.

Пропонуємо нашим читачам виконати представлену психодіагностичну методику, яка розроблена для вивчення рівня агресивності та виявлення особливостей міжособистісної взаємодії людини.

Методика „***Виявлення агресивності***"

Інструкція: дайте відповідь „*так*" чи „*ні*" на запропоновані нами питання в представленому нижче опитувальнику. Намагайтеся бути відвертими. *Готові?*

1. Чи легко Вам уривається терпець?

2. Чи впевнені Ви в пріоритеті сили над логікою?
3. Вам важко втриматися від сварки, якщо Ви з кимось категорично не згодні?
4. Чи вважаєте Ви, що оточуючі люди заздрять Вам з того чи іншого приводу?
5. Ви любите іноді робити іншим щось на зло?
6. Ви буваєте грубим в тих чи інших ситуаціях?
7. Ви любите читати детективи і дивитися бойовики та фільми жахів?
8. Чи подобається Вам висміювати інших, бути критичним і саркастичним?
9. Є у Вашому житті хто-небудь, кого Ви по-справжньому ненавидите?
10. Ви буваєте неприємними для оточуючих?
11. Чи часто Ви караєте дітей, якщо вони цього заслуговують?
12. Ви вважаєте, що застосування страти у певних випадках виправдано?
13. Чи впадали Ви коли-небудь в таку лють, що розбивали який-небудь предмет?

Інтерпретація: підрахуйте кількість позитивних відповідей, які Ви дали на подані нами питання, і співвіднесіть отриману суму балів з запропоновами нижче.

Від 0 до 4. Ви відноситесь до людей, які добрі до оточуючих, думаючи, що це найкращий спосіб взаємин. Ви схильні вірити у щиросердність та душевне багатство людини, в доброту, справедливість і любов як фактори, які визначають обличчя людства. Але Вам нелегко залучати інших людей для реалізації висунутих Вами цілей, а Ваше уміння володіти власними емоціями і почуттями нерідко поєднується із невпевненістю у собі, легким підпорядкуванням думці оточуючих, тому Ви часто буваєте об'єктом агресії інших.

Від 5 до 8. Ваша стриманість не має нічого загального з байдужністю чи непевністю у собі. В разі потреби Ви цілком здатні підкорити своїй волі інших людей, не дозволяєте їм „*сісти*" Вам на шию, можете протиставити невмотивованій агресії власну активно-оборонну поведінку.

Від 8 до 13. Ви явно схильні до агресивних імпульсів по відношенню до оточуючих та до втрати самоконтролю. Ваша агресивність носить наступальний характер і нерідко випереджає вчинки, вчинені оточуючими. Ви не завжди навіть самі усвідомлюєте, що прагнення „*говорити правду в очі*" насправді часто означає виявлення Вашої агресивності, так само як і те, що Ви часом не скупитеся на негативні оцінки знайомих і близьких, підвищуєте голос і використовуєте надмірно гострі аргументи, заперечуючи відмінну від Вашої точку зору.

Існує два погляди щодо походження людської агресивності:

- ***етико-гуманістичний***, відповідно до якого агресія розглядається як зло у соціумі і ці прояви суперечать споконвічно позитивній сутності людини. Ця точка зору спирається на християнську мораль;
- ***еволюційно-генетичний*** – агресія є біологічно доцільною формою поведінки, яка допомагає виживанню та поліпшенню свого становища. Таким чином, людська агресія розглядається не як зло, а як інстинкт.

Свого часу філософи довго сперечалися, ким є людина за своєю природою: добродушним і покладливим „*шляхетним дикуном*" чи некерованою, імпульсивною твариною? Перша позиція, яка пов'язується зазвичай з філософом Жан-Жаком Руссо, покладає провину за соціальне зло не на людську природу, а на суспільство, яке показує людині агресивні форми поведінки. Друга ж позиція, яку, в свою чергу, пов'язують з філософом Томасом Гоббсом, розглядає соціальні обмеження як необхідні для приборкання тваринних проявів людської на-

тури, яка потребує строгого контролю. В XX столітті погляди Гоббса про те, що агресивні спонукання є вродженими і тому неминучими, поділяли також Зиґмунд Фрейд (або, як зараз перекладають прізвище цього видатного вченого, Фройд) і Конрад Лоренц. Та в той же час інший австрійський вчений, філософ Вальтер Холлічер написав книгу „*Людина і агресія*", в якій розглядає концепції насильства й агресії (біогенетичні, психологічні, соціологічні і т.д.), в якій він критикує твердження Зиґмунда Фрейда про те, що „*схильність до агресивної поведінки є невигубним інстинктом людської природи*", протестує проти прирівнювання людини до тварин, доводить важливість історичного підходу і розкриття соціальних причин агресивної поведінки людей.

Американський психолог Артур Кестлер писав у 1970 році, що в силу „*нестриманості*" і „*ірраціональності*" своєї природи людина є самою „*жорстокою з тварин*", тому що оволодівши таємницями природи, вона використовує досягнення науки і техніки на шкоду людському роду: сполучення інтенсивної агресивності з ракетно-ядерною зброєю масового знищення ставить сьогодні людини на грань катастрофи, запобігти якої, як песимістично вважає Кестлер, практично неможливо. В той же час ідея вважати агресію лише інстинктом підтвердила свою неспроможність тоді, коли перелік усіляких людських інстинктів виріс до того, що почав охоплювати чи не всі мислимі дії людини. До того ж вчені почали усвідомлювати те, як сильно поведінка варіюється від однієї людини до іншої і від однієї культури до іншої. Таким чином стає очевидним, що фізіологічні фактори впливають на людську поведінку настільки ж успішно, як і виховання – на характер людини.

Людська агресія являє собою складний поведінковий комплекс, і в людському мозку, звичайно, немає ніякого „*центру контролю агресії*". Однак все ж таки вчені знайшли – і у тварин, і в людини – певні ділянки нервової системи, що відповідають за прояви агресії: при активації цих структур мозку ворожість зростає, а дезактивація веде до зменшення ворожості. Так, в одному з проведених експериментів дослідники вживили електрод у мозок домінуючої мавпи – в область, що відповідає за гальмування агресії. Одержавши у своє розпорядження пульт дистанційного керування, маленька мавпа навчилася натискати на кнопку, що активує електрод, усякий раз, коли мавпа-тиран починала поводитися загрозливо, внаслідок чого агресор практично одразу ж змінював свою поведінку на більш мирну.

II. Генетичні фактори агресії. Теорія соціального научіння

Егоїзм вбиває великодушність.
Ф.М. Достоєвський

В даному пункті нашого розділу ми хочемо окреслити перед читачами лише деякі з багатьох моментів можливого впливу спадковості та біологічних чинників на агресивну поведінку живої істоти, в тому числі і людини.

Зокрема, ***спадковість*** впливає на чутливість нервової системи до збудників агресії: добре відомо, що деяких тварин розводять з розрахунком використання в майбутньому їхньої агресивності. Так, іноді це робиться з практичних розу-

мінь (розведення бійцівських півнів), іноді переслідуються наукові цілі. Зокрема, Кристі Лагерспец, фінський психолог, взяла звичайних мишей-альбіносів і розділила їх на дві групи: на агресивних і неагресивних. Повторивши цю процедуру в 26 поколіннях, вона одержала один штамп неймовірно лютих мишей, а інший – винятково спокійних мишей. Так само агресивність варіюється і у приматів, і у людей. Наш ***темперамент*** – те, наскільки ми сприйнятливі (до зовнішніх впливів) та реактивні (виникнення емоційних реакцій), значною частиною дається нам від народження і залежить від реактивності нашої симпматичної нервової системи. Зокрема, опитувані по окремості монозиготні близнюки (які мають ідентичний генотип) частіше, ніж дізиготні (генотипи яких відрізняються, як у звичайних братів та сестер), висловлювали подібні думки про ступінь своєї „*гарячковості*". Більш детальну інформацію про структуру та сутність людського темпераменту читачі знайдуть в книгах: Прасол Д.В. „*Загальна психологія: Навчально-методичний посібник*. – Миколаїв: Вид-во „Кріт", 2005. – 168 с.; Малкина-Пых И.Г. „*Справочник практического психолога. Техники психоанализа и терапии Адлера*". – Москва: Изд-во ЭКСМО, 2004. – 352 с.

Хімічний склад крові людини є ще одним фактором, який впливає на чутливість нервової системи до стимуляції агресії: зокрема, і лабораторні експерименти, і відомості, які надходять з відділів міліції, підтверджують, що людей у стані алкогольного сп'яніння набагато легше спровокувати на агресивну поведінку. Під час досліджень в експериментальних умовах випробувані, які знаходилися в стані інтоксикації, посилали більш сильні розряди електричного струму „*покараним*". У світі під впливом алкоголю відбувається майже половина злочинів, пов'язаних з насильством. В 65 випадках зі 100 вбивця і (або) його жертва приймали алкогольні напої. Алкоголь підсилює агресивність, знижуючи в людини рівень осудності, послабляючи здатність передбачати наслідки вчинених дій, що, звичайно, досить часто призводить до негативних наслідків: бійок через дрібниці, конфліктів і т.д.

Існують й інші, біохімічні впливи: так, ***високий рівень цукру в крові*** може підвищити агресивність людини – хоча гормональний вплив яскравіше виявляється все ж таки у тварин, аніж у людей, однак препарати, які знижують рівень тестостерону у чоловіків, схильних до насильства, послабляють їхні агресивні нахили. Після досягнення 25-літнього віку рівень вмісту тестостерону в крові чоловіків поступово знижується, паралельно зменшується і кількість „*насильницьких*" злочинів, що, відповідно, може говорити про кореляційний зв'язок між цими двома факторами [13].

Теорії агресії, які базуються на поняттях інстинкту і фрустрації, припускають, що ворожі спонукання ніби „*викидають*" назовні внутрішні емоції, що природним чином „*виштовхують*" агресію зсередини на поверхню. Окрім того, соціальні психологи вважають, що, людина навчається сама „*виштовхувати*" свою агресію назовні: на власному досвіді і спостерігаючи за іншими ми починаємо розуміти, що агресивність може набуватися з часом: так в експериментальних умовах слухняні тварини перетворювалися в лютих забіяк; з іншого боку, поразки, які постійно повторюються, ведуть до формування у індивіда покірності долі. Тобто агресія може заохочуватися і винагороджуватися: дитина, яка своїми агресивними діями з успіхом залякує інших дітей, стає все більш

агресивною; агресивні хокеїсти є тими, хто найчастіше за інших членів своєї команди сидять на штрафній лаві через грубу гру, і в той же час вони приносять своїй команді більше балів, ніж неагресивні гравці – в цих випадках агресія є інструментом отримання людиною певної винагороди. По суті, це ж саме є вірним й по відношенню до терористичних актів, за допомогою яких люди, які не володіють впливом і владою, заволодівають загальною увагою. „*Вбий одного – залякаєш десять тисяч*", – запевняє старовинна китайська приказка.

На основі подібних емпіричних даних Альберт Бандура розробив ***теорію соціального научіння***, оскільки він був переконаний у тому, що люди вчаться виявляти агресію не тільки тому, що це вигідно, а також переймають її як модель поведінки, спостерігаючи за іншими людьми. Тобто, як і більшість інших соціальних навичок, люди засвоюють агресивну манеру поведінки, спостерігаючи за діями оточуючих. На думку А. Бандури, повсякденне життя постійно демонструє людині моделі агресивної поведінки в родині, школі, на роботі, вулиці, її субкультурі і засобах масової інформації (ЗМІ). Діти, чиї батьки часто застосовують покарання, зазвичай використовують такі ж агресивні форми поведінки у відносинах з оточуючими. Батьки домагаються від дітей слухняності за допомогою окриків, ляпанців і запотиличників і у такий спосіб викладають урок агресії як метод вирішення проблем. Таким чином Альберт Бандура стверджує, що агресивні дії мотивовані різноманітними аверсивними переживаннями – фрустрацією, болем та образами.

III. Агресія та фрустрація. Тривога

Те, що розпочате людиною в гніві, закінчується у соромі.

Л. Толстой

Уявіть, що спекотного весняного дня Ви йдете до найближчого автомата з написом „*Прохолодні напої*". Поки автомат ковтає Ваші монети, Ви майже відчуваєте смак холодного, освіжаючого напою. Однак кнопка натиснута, а нічого не відбувається: згодом Ви вже починаєте бити по всіх кнопках не перебираючи, після чого з невтоленною спрагою плететеся назад до своїх підручників. *Як Ви гадаєте, чи слід Вашому сусіду по кімнаті бути обережнішим під час спілкування з Вами? І чи зросте імовірність того, що Ви скажете чи зробите йому що-небудь неприємне?* Відповідно до однієї з перших психологічних теорій агресії відповідь буде „*Так*". Свого часу Джон Доллард писав, що фрустрація завжди веде до прояву агресії [13]. Фрустрацією в даному випадку ми будемо вважати все те, що перешкоджає досягненню мети. Вона зазвичай посилюється, коли цілеспрямованість людини має дуже сильну мотивацію і вона очікує отримати задоволення, однак це блокується. ***Фрустрація*** (від лат. *обман, розлад, роздратування*) є психічним станом наростаючого внутрішнього напруження, психологічною реакцією, яка пов'язана з розчаруванням, невдачею при спробі досягти якої-небудь мети. В найпростішому випадку фрустрація виникає, коли обставини перешкоджають здійсненню бажаного. Обставини можуть бути об'єктивними, наприклад, хочеться пити, а води поблизу немає. Од-

нак частіше фрустрація виникає як наслідок протиріччя особистих бажань людини та тих обмежень, заборон, які накладаються суспільством, групою, оскільки не завжди може бути забезпечений гарний баланс між потребами людини і нестатками її соціального оточення. Якщо ж, врешті-решт, конструктивні шляхи виходу з фруструючої ситуації не призводять до досягнення мети, внутрішнє напруження продовжує посилюватися, досягаючи рівня, при якому воно носить вже лише руйнівний характер – людина виявляє агресію. В стані фрустрації одні люди прагнуть „*зірвати зло*" на кому-небудь, навіть якщо той не є справжнім винуватцем незадоволення, інші ж схильні звинувачувати в усьому самих себе і виявляють депресивні реакції (аутоагресія). Треті ж намагаються принизити значення неприємності чи не зважати на неї.

Разом з фрустрацією у людини часто виникає ***тривога***, яка, за своєю суттю, є станом побоювання, занепокоєння, яке відчуває людина в умовах очікування неприємностей. Причини тривоги можуть бути різноманітними: емоційна нестійкість, різка зміна умов життя, виконання складної задачі і т.д. Таким чином, тривога – це результат виникнення фрустрації або її очікування і є первинним психологічним проявом.

Поняття для запам'ятовування

Агресія, агресивність, темперамент, тривога, фрустрація.

Семінарське заняття № 5 ***Тема***: Агресія

План

1) Агресія – сутність та різновиди. Погляди психологів на природу людини.
2) Агресія, фрустрація та тривога.
3) Генетичні фактори агресії.
4) Соціальні фактори, що сприяють розвитку дитячої агресії. Теорія соціального научіння А. Бандури.

Індивідуальні завдання

1. Написання доповіді на тему „*Дитяча агресивність*".
2. Дослідити техніки корекції агресивної поведінки.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Природа людської агресивності.
2. Стрес як передумова агресії.
3. Еустрес та дістрес.
4. Фрустраційна толерантність.
5. Страх і тривожність людини.
6. Суїцид як форма аутоагресії.

Психологія невербальних комунікацій

Структурна будова розділу

1. Історія розвитку психології невербальних комунікацій.
2. Теорії виникнення жестів.
3. Різновиди жестів.
4. Сутність та основні напрямки психології невербальних комунікацій:
- паралінгвістика;
- морфопсихологія;
- кінесика;
- проксеміка.
5. Людська парамова.
6. Обличчя як джерело інформації для верифікатора.
7. Проксеміка – зони та території.
8. Невербальні послання тіла.
9. Використання предметів в процесі спілкування.

І. Історія розвитку психології невербальних комунікацій

Риси обличчя, лінії руки та зірки – ось три головні мови, на яких пишуться долі.

Генрі Б. Лін

Незважаючи на те, що як нова галузь психологічної науки психологія невербальних комунікацій сформувалася відносно недавно (в останній чверті XX століття), вона має достатньо тривалу передісторію, оскільки її зародки можна знайти у поглядах мислителів Давнього світу. Зокрема, ще майже дві тисячі років тому римський промовець Квінтиліан стверджував:

„*Можна сказати, що руки майже говорять. Хіба ми не використовуємо їх для того, щоб вимагати, обіцяти, призивати, відганяти, загрожувати, просити, виражати страх, питання чи заперечення? Хіба ми не використовуємо їх, щоб показати радість, скорботу, коливання, визнання провини, смиренність, обсяг, розмір, кількість і час? Хіба вони не мають можливості спонукати і забороняти, виражати дозвіл, подив, сором?*”

Предтечею психології невербальної комунікації можна вважати також виникнення фізіогноміки як мистецтва читати характер людини по її обличчю, що має тисячолітню історію (зокрема, значний розвиток вона отримала в Китаї) і залишаєтьсяя цікавою для багатьох людей і у наш час. Студентам, яких цікавить дане питання, рекомендуємо ознайомитись з книгою: Генри Б. Лин „*Чтение по лицам*”. – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 304 с.

Згодом, вже у XVIII столітті, великий російський вчений Михайло Ломоносов сформулював своєрідний словник жестів у своєму „*Короткому керівництві до риторики*”: „*Что ж надлежит до положения частей тела, то во время обыкновенного слова, где не изображаются никакие страсти, стоят искусные риторы прямо и почти никаких движений не употребляют, а когда что силь-*

ными доводами доказывают и стремительными или нежными фигурами речь свою предлагают, тогда изображают оную купно руками, очами, головою и плечми.

Протяженными кверху обеими руками или одною приносят к Богу молитву или клянутся и присягают; отвращенную от себя ладонь протягивая, увещевают и отсылают; приложив ладонь к устам, назначают молчание.

Протяженною же рукою указуют; усугубленным оныя тихим движением кверху и книзу показывают важность вещи; раскинув оные на обе стороны, сомневаются или отрицают; в грудь ударяют в печальной речи; кивая перстом, грозят и укоряют.

Очи кверху возводят в молитве и восклицании, отвращают при отрицании и презрении, сжимают в иронии и посмеянии, затворяют, представляя печаль и слабость; поднятием головы и лица кверху знаменуют вещь великолепную или гордость; голову опустивши, показывают печаль и унижение; ею тряхнувши, отрицают.

Стиснувши плечи, боязнь, сомнение и отрицание изображают".

Згодом, у XIX столітті, в процесі технічного вивчення мови тіла найважливішу роль зіграла перша книга, присвячена цьому питанню, якою була праця Чарльза Дарвіна „*Выражение емоций человеком и животными*", опублікована в 1872 році. Тілесні зміни, які супроводжують різні емоції, почали розглядати як рудименти реальних пристосувальних реакцій організму, пережитки раніше доцільних дій, наприклад: потирання долоні в стані страху полегшувало мавпоподібним предкам людини хапання гілок під час втечі у разі небезпеки; вказівний жест є нереалізованою дією хапання, який поступово отримав додаткове значення; напруження м'язів, стискання кулаків, скреготіння зубами при гніві – те ж саме, що і „*погрожуючі*" пози тварин, а до того – передвісник активних агресивних дій стосовно супротивника. Книна Ч. Дарвіна дала поштовх до вивчення виразів обличчя, жестів, поз та інших елементів мови тіла, а багато ідей Ч. Дарвіна знайшли підтвердження вже у роботах сучасних дослідників.

В XX столітті мова жестів привернула увагу ряду вчених-психологів. Більшість досліджень в той час ґрунтувалося на вченні основоположника психоаналізу Зиґмунда Фрейда: великий психіатр „*читав*" пацієнта не лише за допомогою спостережень за манерою мовлення, але й за зовнішніми проявами. Розвиваючи вчення Фрейда, психологи стали аналізувати різні жести людини, класифікувати їх, збирати в словники: виявилося, що дуже багатьом людям розуміння мови жестів є вкрай необхідним в їхній професійній діяльності для досягнення успішних результатів.

Широкі верстви населення змогли довідатися про існування невербального спілкування тільки після публікації у 1970 році першої книги про мову тіла – нею була праця Джуліуса Фаста, в якій він підводив підсумки роботи вчених-біхевіористів в області невербального спілкування. І лише наприкінці XX століття в психології з'явилася нова наукова спеціальність – фахівці з невербального спілкування.

В нашій країні однією з перших книг, завдяки яким з основами психології невербальної комунікації змогли ознайомитись звичайні люди, була книга Аллана Піза „*Язык телодвижений*".

II. Теорії виникнення жестів

Дуже важливо знати, що жести, які супроводжують наше мовлення, можуть багато розповісти про наші істинні почуття та емоції.

Крістіана Айслер-Мерц

Починаючи з часів Чарльза Дарвіна і завершуючи сьогоденням психологи класифікували й описали близько мільйона невербальних реплік і сигналів: зокрема, західний вчений Альберт Мерабян дійшов до висновку про те, що людське спілкування на 7% є вербальним (слова і фрази), на 38% вокальним (інтонація, тон голосу, інші звуки) і на 55% – невербальним. Професор Бердвістл зробив подібний висновок, пов'язаний з важливістю невербальних сигналів у людському спілкуванні: на його думку, звичайна людина вимовляє слова всього 10-15 хвилин на день, а середнє речення звучить не більше 2,5 секунд. Таким чином, І. Бердвістл вважає, що вербальне спілкування складає всього 35% особистого спілкування, а 65% інформації передається людиною невербальними способами. Тому американські психологи Ж. Іверсен та С. Голдін-Мідоу вирішили провести експериментальну перевірку декількох гіпотез щодо походження жестів у людини:

1. Відповідно до ***першої гіпотези*** люди жестикулюють, спостерігаючи за жестами інших людей і наслідучи їх: дитина, дивлячись, що робить мама, копіює її поведінку. Ця гіпотеза побічно підтверджується поясненням походження людської мови, оскільки діти починають говорити саме тією мовою, на якій з ними розмовляють батьки. Але перш ніж повторювати слова і речення, діти спостерігають і засвоюють ті рухи, якими ці слова супроводжуються. Наприклад, мама говорить „*Не можна!*" і качає при цьому головою зі сторони в сторону. Напевно, що через деякий час своє „*не хочу*" дитина буде супроводжувати подібним рухом голови. Однак не все так просто: вчені вивчили відеозапис розмов дванадцяти сліпих від народження людей та дванадцяти людей з нормальним зором у віці від 9 до 18 років. Як виявилося в ході досліджень, всі дванадцять незрячих людей під час розмови жестикулювали настільки ж інтенсивно, як звичайні люди, ще й до того ж в однакових ситуаціях і сліпі, і зрячі люди часто застосовували схожі жести: так, пояснюючи на словах, що рідину необхідно перелити в іншу судину, і ті, і інші робили однаковий жест. Звичайно, сліпі люди не могли побачити і скопіювати жест, а значить, вони повинні були його придумати. Відповідно, можна зробити висновок, що гіпотеза щодо копіювання дітьми жестів, принаймні, не є єдиновірною.
2. Суть ***другої гіпотези*** полягає у тому, що, жестикулюючи під час розмови, людина, повідомляє слухачу додаткову корисну інформацію. Для перевірки цієї гіпотези психологи провели декілька досвідів, в яких сліпу людину просили передати деяку інформацію експериментатору. При цьому половині випробуваних говорили, що експериментатор теж сліпий, а інша половина знала, що він з нормальним зором. Виявилося, що в обох ситуа-

ціях інтенсивність жестикуляції залишалася практично однаковою. Таким чином можна зробити висновок: спілкуючись зі сліпим за допомогою жестів, людина використовувала їх не для того, щоб їх побачили, а для того, щоб полегшити собі пояснення.

3. ***Третя гіпотеза***: здатність до жестикуляції передається у спадщину і є властивим тільки для людини засобом обміну інформацією. Для того щоб переконатися у помилковості цього твердження, Воловик В.А. пропонує піти до зоопарку, стати перед вольєром з мавпами і одержати повне уявлення про найбагатшу жестикуляцію людських „*родичів*" – мавп, які підчас дуже схожі на людей, а про їхні передні лапи часто так і хочеться сказати „*руки*": особливо коли вони крутять пальцем біля скроні, плещуть у долоні і розводять цими самими руками. Або можна просто залишитися вдома і поспостерігати за домашнім песиком чи кицькою. Так, якщо Мурзик треться вусами об предмет чи повертає вушка вперед, то йому цікаво, він бажає довідатися, що це таке. А от якщо кіт треться мордочкою об хазяїна, то виражає своє добре відношення до нього і демонструє оточуючим, що це саме його хазяїн, а не якої-небудь сусідської Мурки; перебирає лапками – виражає любов; вигинає спину дугою – загрожує; хвіст піднятий вгору – він сама безтурботність, а от якщо шерсть на хвості стала сторчма, то боїться; розслаблені, спокійні рухи хвоста виражають задоволеність, а різкі удари хвостом – попередження; хвіст, спрямований назад, свідчить про агресивний настрій; якщо вуха підняті і повернені вперед – сторожкість, назад – попередження; вуха притиснуті – захисна поза, готовність до бійки.
4. Автором ***четвертої гіпотези*** є американський лінгвіст Е. Стертевант, який вважає, що під час спільного полювання, роботи, у повсякденному житті первісні люди прекрасно обходилися без мови: всі почуття, емоції та наміри красномовно виявлялися в жестах, міміці і нечленороздільних вигуках. А от мова, на думку Стертеванта, знадобилася, коли у людей з'явилася потреба брехати. До того ж часу жести, які з'явилися раніше мови, були єдиним засобом спілкування [5, 5-7].

III. Різновиди жестів

На високому державному рівні має значення не лише кожне сказане слово, але й кожний зроблений рух.

Воловик В.А.

Багато дослідників не раз свого часу розпочинали спроби піддати чіткій класифікації всю гаму людських жестів. Ми пропонуємо нашим читачам ознайомитися з двома класифікаціями такого плану. Зокрема, Майкл Арджіль вважає, що жести виконують п'ять основних функцій і, відповідно, можуть бути розподілені на п'ять категорій:

- ілюстративні та інші супроводжуючі мовлення жести;
- спеціальні символи;

- емоційні жести;
- жести, які виражають особливості особистості;
- жести і рухи як атрибути релігійних культів та інших ритуалів.

Пол Екман і Уоллес Фрізен також виділяють в своїй класифікації п'яти категорій жестів, але бачать їх дещо інакше:

- символи (замінники слів);
- ілюстративні жести (супроводжуючі вислів);
- жести-регулятори (які підтверджуючі роль людини як слухача або мовця, а також сигналізують про зміну нею своєї ролі на протилежну);
- жести-адаптори (типу почісування голови, потирання рук чи гра якимось предметами, які можуть сигналізувати уважному спостерігачу про емоційний стан людини);
- індикатори емоцій (жести, які однозначно відбивають емоції, подібно тому чи іншому виразу обличчя).

IV. Сутність та основні напрямки психології невербальних комунікацій

Сам факт знання мови тіла аж ніяк не виключає можливості удосконалюватися в оволодінні нею.

Гордон Уейнрайт

Вважається, що через „*вербальний канал*" проходять так названі неспростовні факти, а через „*невербальний к*анал" передається те, що ми остаточно хочемо сказати, включаючи разом з аргументацією своє ставлення до сказаного або почутого через міміку, жести, пози тощо. Тому можна виділити чотири головні напрямки в психології невербальних комунікацій:

- паралінгвістика (парамова) – вокальні характеристики голосу;
- морфопсихологія – мова обличчя, зокрема, міміка;
- проксеміка – відстань між людьми під час контактів;
- кінесика – жести та пози.

Для кращого розуміння читачами структури психології невербальних комунікацій ми відобразили її графічно на представленому нижче малюнку № 7.

Рис. 7

V. Людська парамова

Невербальне спілкування – це дуже складний процес, в якому беруть участь люди, вимовляємі ними слова, тон голосу і рухи тіла.

Аллан Піз

Паралінгвістика є одним з видів невербальної експресії, яка містить в собі голосові невербальні аспекти спілкування: якості голосу (висота і сила, темп мовлення, паузи, помилки й інші порушення плавності мови) та немовні звуки (наприклад, сміх або позіхання). Парамова як форма вираження почуттів найчастіше сприймається в сукупності з іншими жестами та мімікою, оскільки вважається, що тільки в контексті інших рухів нашого тіла вона є найбільш виразною і зрозумілою.

Так, ***голос*** для характеристики людської мови навіть більш важливий, аніж слова. Наприклад, найбільш розповсюдженими ознаками брехні є паузи у мовленні людини, які можуть бути занадто тривалими або ж занадто частими: затримки перед словами, особливо якщо це відбувається при відповіді на питання, завжди наводять на підозри; підозрілі і короткі паузи в процесі самого мовлення, якщо вони зустрічаються занадто часто. Ознаками нещиросердності також можуть бути і мовні помилки, наприклад: слова-паразити „*гм*”, „*ну*” і „*е-е*”; слова-повтори, наприклад „*я, я, я маю на увазі, що я...*”; зайві склади, наприклад „*мені дуже по-сподобалося*”.

Найбільш вивченою ознакою прояву емоцій в голосі людини є ***підвищення тону.*** Зокрема, те, що в людей з поганим настроєм висота голосу зростає, показали майже 70 % експериментів: це особливо справедливо в тих випадках, коли люди відчувають гнів або страх. П. Екман зазначає, що є також деякі свідчення того, що при смутку чи сумі висота голосу падає, але це ще повністю не доведено. Ученим також поки що достеменно не відомо, чи змінюється висота голосу при хвилюванні, засмученні, відразі або презирстві. Окрім того, багатообіцяючими виглядають інші, хоча і не так добре вивчені ознаки емоцій в голосі людини: більш голосне і більш швидке мовлення під час гніву чи переляці, більш тихе і більш повільне мовлення людини у смутку [25].

До основних засобів невербального спілкування варто віднести також і ***сміх*** як прояв звільнення від якої-небудь напруги, наприклад, під час жарту. Щирий сміх, як і посмішка, викликає у людей певну міміку. М’язи обличчя працюють інакше, коли люди сміються щиро (очі прищулюються і піднімаються куточки губ). При неприродному ж сміху куточки губ залишаються на середній лінії рота, а очі людини не зменшуються, а навпаки – збільшуються (наприклад, так звана „*американська посмішка*”) [3].

Окрім того, люди завжди сміються на певні голосні звуки, це: а, е, і, у, о. Психологи вважають, що вибір голосної обумовлений причиною сміху і реакцією людини на певні чинники:

- Сміх на „***а***”: найбільш відкритий і щирий. Рот люди відкривають широко, немовби хотіли всім показати своє горло – без усякої підозрілості.
- Сміх на „***е***”: звучить легко, трохи глузливо, буває ознакою деякої зарозу-

мілості, пихатості або презирливого ставлення.
- Сміх на „***і***”: раптовий виклик сміху. Часто так сміється той, хто сміється потихеньку (намагається приховати), сам собі посміюється.
- Сміх на „***о***”: виражає здивування, навіть протест. Наприклад, при вигуках „*Хо,хо*!” чи „*Ого*!”.
- Сміх на „***у***”: так сміється людина, яка лише прикидається здивованою чи наляканою, тобто насправді не є щиросердною [25].

VI. Обличчя як джерело інформації для верифікатора

Тьмы низких истин мне дороже
Нас возвышающий обман.
А.С. Пушкин

Морфопсихологія є наукою про міміку, а саме про динамічне вираження емоцій людиною за допомогою м’язів обличчя (так званий „*вираз обличчя*”).

У мові обличчя, окрім його загального виразу, Альфред Бірах також виділяє мову його окремих частин:
- очей (наприклад, погляд: віддаляючий, скоса, зверху, знизу, блукаючий);
- носа;
- губ (облизування, покусування);
- підборіддя (потирання тощо);
- вух (зокрема, наявність та кількість сережок);
- чола (розмірів, змрщування, наявності зморшок);
- шкіри (її стану, кольору, засмаги, наявності зморшок тощо);
- волосся (як необхідної декорації);
- загальних жестів тримання голови.

Однак ми у нашому посібнику вирішили зупинитися на двох виділених нами галузях морфопсихології – це мова очей та мова обличчя. ***Обличчя*** людини є надзвичайно гарним джерелом інформації для верифікатора: щирі почуття відбиваються на нашому обличчі тому, що міміка може бути мимовільною, непідвласною нашим думкам і намірам. Але обличчя може і брехати, тому що ми можемо контролювати свою міміку, не дозволяючи людям побачити правду. Таким чином можна сказати, що обличчя веде подвійне життя, сполучаючи вирази обличчя, які людина навмисно приймає, з тими, які часом з’являються спонтанно, без її відома. Мимовільне вираження емоцій на обличчі людини є результатом еволюції: багато виразів людського обличчя подібні тим, що можна бачити і у приматів. Так, деякі емоційні вирази – принаймні, ті, які свідчать про щастя, страх, гнів, відразу, смуток, горе, є універсальними, тобто однаковими для усіх людей незалежно від віку, статі, расових і культурних розходжень.

Дослідження людей з різними ушкодженнями головного мозку переконливо свідчать, що за довільні і мимовільні вирази обличчя відповідальні різні ділянки мозку. Зокрема, люди, які страждають від ушкоджень ділянок мозку, які включають так названу пірамідальну систему, не можуть посміхнутися, якщо їх про це попросити, але посміхаються у відповідь на жарт чи від радості. Протилежна картина, зазначає Пол Екман, спостерігається у пацієнтів, які страж-

дають від поразки іншої ділянки мозку, що не включає пірамідальну систему. Вони можуть посміхатися навмисно, однак розважаючись і навіть коли веселі, ці люди залишаються з „*кам'яним*" виразом обличчям [25].

Таким чином, на основі всього вищезазначеного можна зробити висновок, що людське обличчя може сказати гарному спостерігачу про те:

- ***які емоції відчуває людина*** (гнів, страх, смуток, відразу, горе, радість, задоволення, подив, презирство), адже кожній емоції відповідає свій певний вираз обличчя;
- ***про накладення емоцій*** – часто людина відчуває відразу дві емоції, і обидві частково відбиваються на її обличчі;
- ***про силу емоцій, які відчуває людина***: емоції мають різні ступені прояву – від легкого роздратування до люті, від побоювання до жаху і т.д.

Обличчя людини є не просто мимовільною емоційно-сигнальною системою, оскільки вже в перші роки життя діти вчаться контролювати вираз свого обличчя, прниховуючи істинні почуття і зображуючи емоції, яких насправді не відчувають. Дорослішаючи, люди настільки звикають до ***правил обличчя***, що такі вирази входять у звичку, яку важко викорінити: через деякий час ці правила починають діяти автоматично, і людна вже не контролює і не усвідомлює їхніх проявів. Те, що такі вирази обличчя є саме правилами обличчя і що ця мова не універсальна, легше всього зрозуміти мандрівнику, оскільки в різних культурах ці правила різні. Зокрема, виявлено, що японці дивляться сентиментальні фільми з тим же виразом обличчя, що й американці, але тільки за умови, що їх ніхто не бачить. Якщо ж у кімнаті з'являється інша людина, японці починають значно більше, ніж американці, підкорятися своїм правилам обличчя, прикриваючи негативні емоції ввічливою посмішкою.

Розпочати ознайомлення читачів з мистецтвом „*читання*" обличчя ми хочемо з найбільш складного джерела витоку інформації – ***мікровиразів обличчя***: ці прояви дають повну картину приховуваних емоцій, але настільки скороминучу, що її зазвичай не встигають помітити, оскільки мікровирази тривають не більше чверті секунди. Знайшов їх під час дослідження ознак обману Пол Екман майже 25 років тому, коли переглядав запис розмови з пацієнткою психіатричної клініки, яка приховувала свій задум самогубства. У фільмі, знятому через кілька тижнів після її надходження до клініки, вона розповідала психіатру, що більше не відчуває пригніченості і просить відпустити її на вихідні додому. Пізніше вона зізналася, що брехала і хотіла ще раз спробувати покінчити з собою, позбувшись нагляду персоналу. Вона також зізналася, що все ще почуває себе дуже нещасною. Так от, під час перегляду знятого фільму було видно, що пацієнтка під час розмови неодноразово злегка знизувала плечима. Використовуючи уповільнений повтор плівки, лікарі знайшли мікровирази – глибокий сум, який жінка швидко прикривала посмішкою: мікровираз охоплює все обличчя, але дуже ненадовго, займаючи лише незначну частину звичайної тривалості (чверть секунди), і його важко помітити [25].

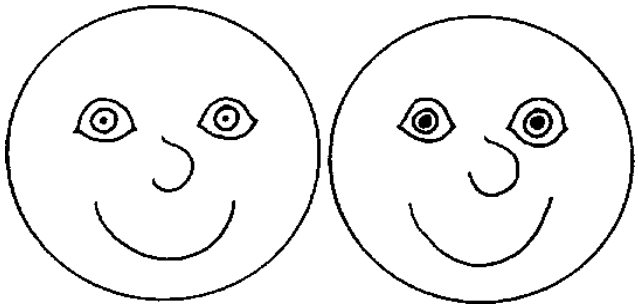
Набагато частіше зустрічаються ***змазані вирази обличчя*** – людина встигає усвідомити появу цього виразу на обличчі і намагається приховати його, часом прикриваючи іншим виразом. Посмішка є найбільш розповсюдженим способом прикриття таких проявів. Іноді вираз обличчя змазується так швидко, що важко

визначити, яка саме емоція була прихована, але навіть якщо неможливо точно визначити емоцію, сам факт змазування є явною ознакою того, що людина щось приховує. Змазаний вираз триває довше, ніж мікровираз, але, на відміну від останнього, не є цільним та завершеним.

Окрім того, не всі м'язи обличчя однаково легко піддаються контролю, тому рухи деяких є більш вірними ознаками емоцій, ніж інші. Це позначає, що дані м'язи „*не можуть брехати*", тобто знаходяться поза контролем людини. Деякими м'язами майже нікому не вдавалося керувати з власної волі. Наприклад, тільки 10% випробуваних Пола Екмана змогли довільно опускати вниз куточки роту, не рухаючи при цьому підборіддям, однак ці м'язи рухалися самі собою, коли люди дійсно відчували емоції, які викликають їхній рух. Наприклад, у тих, хто не міг опустити куточки рота за проханням, це відбувалося саме собою в стані суму чи горя, коли вони переживали негативні емоції. Рухи цих м'язів є вірними ознаками того, що людина не може керувати ними за командою і використовувати їх для імітації тих чи інших почуттів: адже якщо Ви не можете імітувати вираз обличчя з їхньою допомогою, то, значить, Вам важко і приховати рухи тих частин обличчя, якими керують Ваші емоції.

Очі для людини мають настільки заворожуючу дію, що вона особливим чином реагує навіть на кола, які так чи інакше нагадують нам очі. Зокрема, реакція зіниць пов'язана зі ступенем „*зацікавлення*", який виявляє людина до того чи іншого зображення, людини, події і т.д. Оскільки звуження або розширення зіниць не підвладне волі людини, їхній стан може слугувати для психологів надійним індикатором ступеня зацікавленості, привабливості та нюансів людських відносин (малюнок № 8).

Рис. 8



Хоча на обох обличчях зображена посмішка, однак більшості людей вираз обличчя ліворуч здається холодним і нещирим

Крім того, вчені відкрили, що ми дивимося в шести різних напрямках в залежності від того, що відбувається в нашому мозку. Щоб зрозуміти сутність цих напрямків, спробуйте уявити собі пам'ять людини у вигляді величезної бібліотеки з книгами: в цю бібліотеку люди несвідомо складають спостереження своїх органів відчуттів. Якщо ми хочемо що-небудь згадати, то, образно говорячи, „*звертаємося до одного з томів, які там стоять*", і вибираємо потрібну інформацію. Цей процес можна простежити по людських очах – це ***латеральні рухи очей*** (термін з неврології) – автоматичні, несвідомі рухи очей, які супроводжують певні розумові процеси, вказуючи на доступ до однієї з домінуючих систем сприйняття: візуальної (зір), аудіальної (слух) або кінестетичної (тіло):

- підняття очей нагору і вправо – пригадування пережитого у візуальній сфері;
- підняття очей нагору і вліво – уява у візуальній сфері (зоровий образ);
- очі скошуються убік вправо – аудіальне пригадування;
- очі скошуються убік вліво – аудіальне уявлення;
- очі скошуються вниз вправо – кінестетичний напрямок (дотик, запах, смак, відчуття);
- очі скошуються вниз вліво – внутрішній діалог, роздуми.

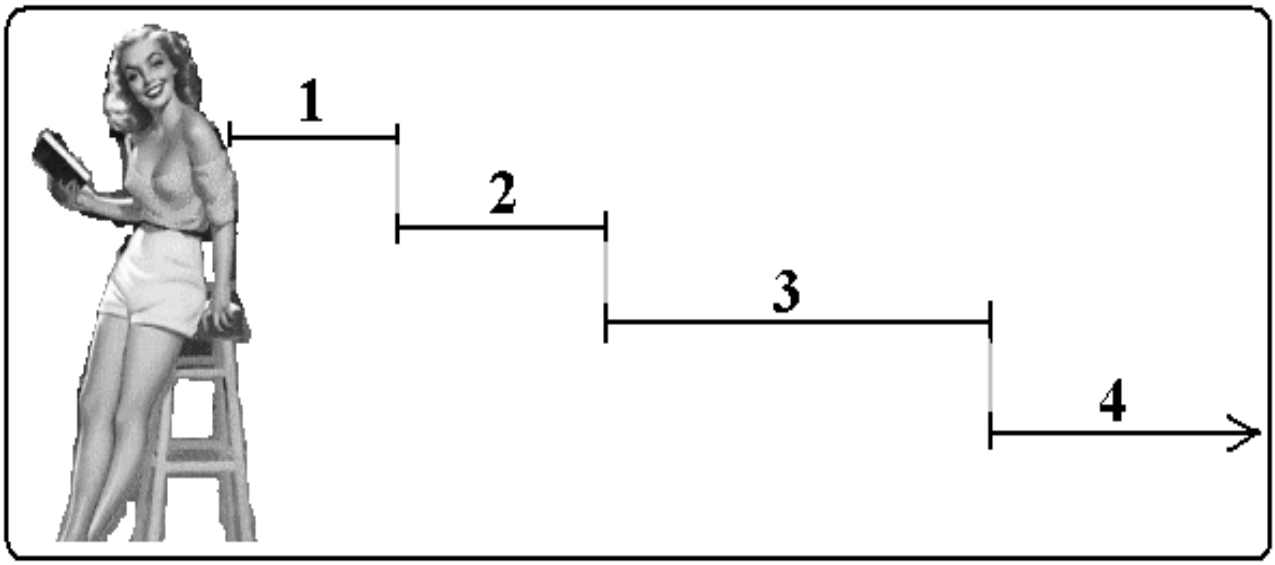
Слід також зазначити, що у кожної окремої людини можуть бути власні певні індивідуальні відмінності, проте для більшості людей представлена картина є вірною. У ліворуких людей все може бути дзеркально відображеним.

VII. Проксеміка – зони та території

Немає нічого практичнішого, ніж гарна теорія.
Курт Левін

Проксеміка є розділом психології невербальних комунікацій, який розглядає типи зональної відстані між людьми та правила їх використання під час міжособистісного спілкування; це дисципліна, яка вивчає характер використання простору під час спілкування. Даний термін введений на початку 60-х років минулого століття Едвардом Холлом, який ідентифікував 4 типи відстані між людьми під час спілкування (малюнок № 9). Те, наскільки близько ми розташовуємося до співрозмовника і як орієнтовано при цьому наше тіло, багато в чому і часто зовсім конкретним й передбачуваним чином визначає характер нашої з ним взаємодії:

Рис. 9



1. ***Перша зона***, названа ***інтимною***, не перевищує півметра (від 15 до 45 см) і відрізняється тим, що на такій відстані люди або торкаються одна одної, або легко можуть це зробити. З усіх зон ця – найголовніша, оскіль-

ки її людина розглядає як особисту власність, тільки найближчим для неї людям дозволено входити у неї: коханим, батькам, близьким друзям.

2. ***Друга зона***, від півметра до 1,2 метра (від 46 см до 1,22 м), називається ***особистою***, в її межах люди можуть обмінюватися рукостисканнями, розташовуючись одна від одної не далі ніж на відстані витягнутих рук. Це зона, в яку можуть входити друзі, гарні знайомі, родичі. На такій відстані від оточуючих ми стоїмо на вечірках, дружніх зустрічах чи на роботі зі своїми колегами.
3. ***Третя зона, соціальна*** (***комунікативно-порадча***) займає простір від 1,2 до 3 метрів між людьми і найбільш часто використовується під час ділового й іншого роду повсякденного спілкування. На цій відстані ми тримаємося від малознайомих і незнайомих людей. Коли ми зустрічаємося зі сторонніми, то бажаємо, щоб вони трималися саме на такій відстані від нас.
4. Остання зона, понад 3 метри, називається ***публічною***: коли людина звертається до великої групи людей, то така відстань для неї найбільш підходить.
5. Зараз сучасними вченими виділена ще одна зона, ***надінтимна*** – від 0 до 15 см: у внутрішню зону (тобто ближче 15 см) можна входити тільки під час фізичного контакту. Це найбільш інтимна зона людини.

Окрім того, Роберт Соммер ввів поняття ***особистого простору*** як обсяг оточуючого нас простору, в який нікому не дозволено входити, окрім як за запрошенням чи при особливих обставинах. Особистий простір завжди присутній навколо нас, де б ми не знаходилися: він найбільш великий перед нами, менший з боків і ще менший за нашою спиною. Дослідження Р. Соммера проливають світло на уявлення про територіальність людини: вивчаючи характеристики простору, необхідного людині для досить комфортного проживання, він з'ясував, що окремі види планування приміщень більше інших сприяють виникненню конфліктів з тими, хто живе поруч. Соммер також ввів таке поняття, як ***захисний простір***, яке виражає потребу кожної людини мати у своєму розпорядженні простір, який вона могла б захистити від небажаного зовнішнього вторгнення.

У прагненні захистити особистий простір від зовнішнього вторгнення люди можуть використовувати положення свого тіла як ***демаркаційний знак*** – адже лише орієнтацією тіла можна домогтися достатнього ступеня приватності спілкування. Наприклад, люди, зайняті інтимною або конфіденційною розмовою, часто повертаються до інших спиною (крім можливості появи нових співрозмовників). Якщо особистий простір бесідуючих все ж таки порушується, вони відсуваються від незваного гостя, зберігаючи при цьому колишню орієнтацію по відношенню один до одного, немовби зауважуючи новій людині, що її присутність необов'язкова, і повертаються на колишнє місце, як тільки вона віддалиться. Відомі також й інші цікаві спостереження використання орієнтації як інструменту невербальної комунікації: приміром, орієнтація тіла людини з її появою чи зникненням під час спілкування з іншими часто визначається категорією відносного статусу. Зокрема, під час прощання із високопоставленою особою людина певний час задкує і тільки потім розвертається по ходу руху.

Подібно іншим тваринам, людина має власний „***повітряний ковпак***”, який постійно знаходиться навколо неї. Розміри цього „*ковпака*” залежать від щільності населення в тому місці, де виросла людина: тим, хто виріс у малонаселеній сільській місцевості, потрібно більше простору, ніж жителям переповнених столичних міст. Зокрема, спостереження за тим, як людина простягає руку для рукостискання, відразу ж робить ясним, живе вона у великому місті чи приїхала з села. Окрім цього, розміри повітряного простору визначаються також культурним середовищем: в таких країнах, як Японія, де щільність населення дуже висока, особиста територія може бути невеликою, а в інших країнах люди звикли до просторів і не люблять, коли до них занадто наближаються.

Таким чином, як ми бачимо, дослідження Холла та інших науковців в області проксеміки змусили вчених глянути на відносини людини з оточуючими зовсім поновому. Кожна країна має територію, яка обмежена строго визначеними кордонами, які охороняються зі зброєю у руках. Всередині кожної країни є свої невеличкі території: штати, графства, республіки, області. Всередині цих невеликих територій є ще більш дрібні – райони, міста та села, які, в свою чергу, поділяються на пригороди, вулиці, будинки і квартири. Жителі кожної такої території безмежно їй віддані і нерідко йдуть на будь-яку жорстокість у спробі її захистити.

Отже, ***територія*** – це простір, який людина розцінює як власний (він немов би є продовженням її тіла). У кожної людини є власна територія: приміром, це простір, що існує навколо її майна, – будинок і сад, оточені парканом, салон автомобіля, спальня, улюблене крісло тощо.

VIII. Невербальні послання тіла

Більшість людей недооцінюють посмішку: вона зовсім не так проста, хоча люди і не усвідомлюють цього.

Пол. Екман

Кінесика (***кінетика***) – це розділ психології невербальних комунікацій, що займається вивченням „*читання*” емоційного стану людини завдяки її жестам, позі та використанню нею оточуючих предметів під час спілкування. Ця назва була введена Реєм Бердуістеллом і пішла від терміну „*кінс*”, що позначає одиницю руху тіла.

Розпочати даний пункт ми хочемо з так званих бар’єрів, які свідчать про негативне ставлення людини до чого-небудь чи спробу захисту. Нашим читачам як майбутнім психологам необхідно вміти розпізнавати такі сигнали людського тіла для налагодження гарних контактів з людиною. Отже, ***бар’єр*** – це найчастіше захисна реакція людини: бар’єри створюються за допомогою рук (наприклад, схрещені на грудях руки) або ніг (наприклад, схрещені щиколотки). Більш сильними вважаються бар’єри, створені за допомогою рук.

Давайте розглянемо витоки виникнення таких бар’єрів: в дитинстві ми ховаємося за матеріальними предметами (столами, кріслами, меблями чи за материнською спідницею), якщо відчуваємо, що потрапили в скрутну ситуацію.

Стаючи дорослішими, ми змінюємо свою поведінку і вона робиться не настільки очевидною, тобто ми опановуємо мистецтво робити захисний жест менш помітним для оточуючих: підносячи одну руку чи схрестивши обидві руки на грудях, ми, по суті, формуємо бар'єр, намагаємося захиститися від виниклої загрози чи небажаних обставин або ж слів, які нам не подобаються. Багато людей стверджують, що вони схрещують руки на грудях просто тому, що їм так зручніше, тобто це їхня звичка. Але будь-який жест викликає почуття зручності лише тоді, коли він відповідає настрою людини. Виходить, якщо людина настроєна негативно, критично, якщо вона нервує чи намагається захиститися, то поза зі схрещеними руками здається їй зручною.

Така поза (***руки, схрещені на грудях***) властива людині, яка знаходиться серед незнайомих на суспільному заході, у черзі, в кафетерії, ліфті чи в будь-якому іншому місці, де вона не відчуває себе у безпеці. Таким чином, можна зробити висновок, що коли під час особистої розмови Ваш співрозмовник схрещує руки на грудях, виходить, Ви сказали щось таке, з чим він не може погодитися, хоча співрозмовник може вербально виражати свою згоду з Вами.

Схрещування рук, посилене стискуванням кулаків

Якщо співрозмовник хрестив руки на грудях, до того ж ще і стиснув кулаки, то це говорить про ворожу або оборонну позицію. Така сукупність жестів у сполученні зі стиснутими зубами і почервонілими щоками свідчить про те, що незабаром може піти серйозна вербальна або навіть фізична атака.

Щільний обхват кистями передпліч – підсилює стандартну позу і свідчить про небажання розмикати руки ні під яким приводом, дане положення свідчить про стримування негативних емоцій.

Частковий бар'єр

Поза зі схрещеними руками часом може виглядати занадто очевидною, тому що вона видає оточуючим страх чи негативні емоції. Часто люди прибігають до більш делікатного варіанту – часткового бар'єра. Ця поза характеризується наступним: одна рука простягнена таким чином, щоб лише руку торкнутися чи обхопити іншу. Частковий бар'єр можна часто помітити на зустрічах. Людина, що є новачком у групі, може прийняти таку позу, щоб сховати свою невпевненість. Ще один популярний варіант часткового бар'єру – це звичка людини тримати саму себе за руки.

Замаскована знервованість

Одна рука протягнена так, щоб торкнутися іншої, але замість того, щоб торкнутися чи обхопити її, людина торкається сумочки, браслету, годинника, запонки чи якого-небудь іншого предмета, що є поблизу. Жінки частіше використовують форми замаскованого бар'єру, тому що в них зазвичай є в руках які-небудь предмети – сумочки, косметички або букети, які прекрасно приховують знервованість.

Ноги в якості бар'єру. Схрещені ноги

Як і руки, схрещені ноги говорять про негативне відношення чи про оборонну позицію. Метою схрещування рук на грудях є захист області серця і грудної клітини. Схрещування ж ніг покликано оберігати область геніталій. Хочемо нагадати, що схрещені руки говорять про більш негативне відношення, ніж схрещені ноги, до того ж вони набагато більш очевидні.

Стандартна поза зі схрещеними ногами

Стандартною позою зі схрещеними ногами вважається поза, коли одна нога закинута на іншу, зазвичай права на ліву. Іноді це може бути також схрещування людиною щиколоток.

Збирання уявлюваних ворсинок

Якщо співрозмовник не схвалює думку чи відношення оточуючих людей, але не зважується висловити свою точку зору, то він може робити так звані „*жести витіснення*", які свідчать про стримування власної думки. Збирання уявлюваних ворсинок з одягу є одним з таких рухів.

Пози агресії та готовності

Це, наприклад, руки на стегнах, оскільки це один з найбільш розповсюджених агресивних жестів, які використовуються при спілкуванні. Деякі дослідники вважають цей жест також знаком готовності, що може бути правильним у певному контексті, але все-таки основним значенням, вважається, варто вважати агресію (ця поза зазвичай використовується чоловіками, які, як відомо, є більш агресивними, ніж жінки). Така поза властива також активній людині, яка завжди домагається поставлених цілей і готова відповісти на заперечення оточуючих. Крім того, чоловіки також часто використовують цей жест у присутності жінок, щоб продемонструвати свої чоловічі, домінуючі якості.

Цікаво відзначити, що птахи в процесі боротьби чи залицяння також розпушують своє пір'я, щоб здаватися більшими. Люди використовують руки, покладені на стегнах, в тих же цілях – вони хочуть здаватися більшими, сильнішими та значнішими.

IX. Використання предметів в процесі спілкування

Китайці нерідко називають очі „дзеркалом розуму", і, поки це „вікно" відкрите, умілий спостерігач завжди зможе у нього зазирнути.

Генрі Б. Лін

Хочемо зазначити, що, звичайно ж, ми у цьому розділі нашого посібника не зможемо повністю розкрити нашим чиначам таємниці психології невербальних комунікацій. Так, і в цьому пункті ми висвітлимо лише деякі моменти використання предметів в процесі спілкування як певних невербальних сигналів.

Отже, використання людиною ***сигарет*** (цигарок) трактується так:

1. Видихання диму вверх – гарний настрій, вниз – поганий. Окрім того, дим вниз може свідчити про обмірковування при прийнятті людиною рішення, а видихання диму вгору свідчить про те, що рішення вже прийнято.
2. Видихання диму людиною в бік співбесідника може бути свідченням про агресію і спробу цієї людини вчинити психологічний тиск (зокрема, вивести співбесідника з рівноваги).
3. Більшість людей тримають сигарети між середнім та вказівним пальцями. А от звичка тримати сигарету великим та вказівним пальцями досить часто є характерною для неврівноважених натур.

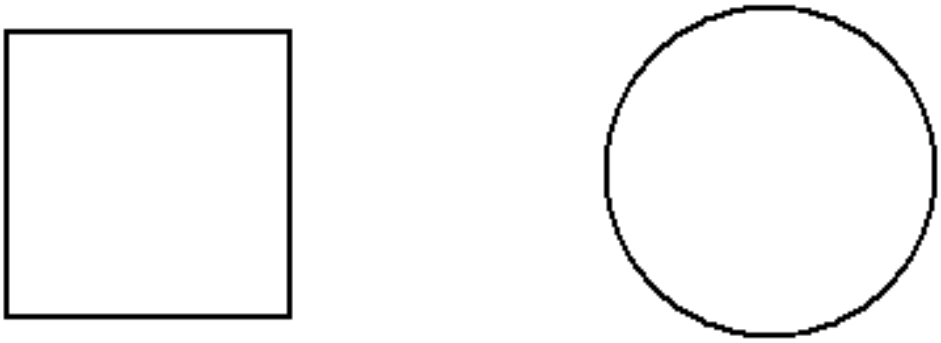
4. Різке відкидання цигарки або її тушіння – це агресія або готовність людини до дій.
5. В тому випадку, якщо співбесідник малює фігури в попільниці цигаркою, це свідчить про високу про себе думку і зверхнє ставлення до співбесідника.
6. Використання люльок (для паління) трактується аналогічно, а також це спосіб потягнути час при обдумуванні чи небажанні говорити.

Ручки, олівці, книги і т.д. в руках людини можуть часто використовуватися нею в якості прихованого бар'єру (психологічний захист).

Також, ми вважаємо, слід звернути увагу наших читачів на те, як люди ***розташовуються за столами*** під час розмови, оскільки це також несе в собі певне інформаційне навантаження. Зокрема, ***квадратні столи*** зазвичай створюють атмосферу змагань чи оборонну атмосферу, навіть якщо співрозмовники мають однаковий статус: такі столи є ідеальними для коротких ділових бесід чи для створення ситуації „*керівник – підлеглий*". Найбільшого співробітництва можна домогтися від того, хто сидить поруч з людиною, причому той, хто сидить праворуч, можливо, буде настроєний більш дружелюбно до неї, ніж той, хто сидить ліворуч. Сильніше за все буде виявлятися опір тієї людини, яка буде сидіти навпроти неї.

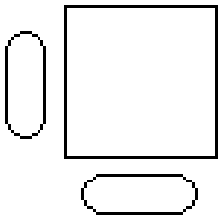
Круглий стіл створює атмосферу неофіційності і спокою, тому такий стіл ідеальний для проведення бесід серед людей рівного статусу, оскільки кожному учаснику дістається рівна територія: якщо забрати стіл і сісти в коло, то ефект буде той же. Круглі столи, зазвичай кафешні, слугують для створення неформальної, спокійної атмосфери (малюнок № 10).

Рис. 10



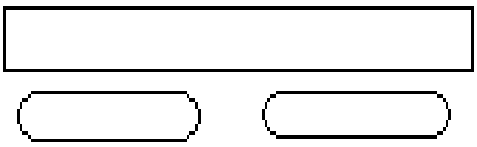
Кутове розташування співбесідників за столом: таку позицію зазвичай обирають люди, які знаходяться у дружніх відносинах, ведуть задушевну, неформальну бесіду. Кутове розташування не заважає візуальному контакту, а також надає можливість робити безліч жестів і зауважувати жести співрозмовника. Кут столу формує частковий бар'єр на випадок виникнення загрози, тому будь-який зі співрозмовників може в разі необхідності за ним укритися. Крім того, при такому розташуванні зникає проблема територіального розподілу поверхні столу (малюнок № 11).

Рис. 11



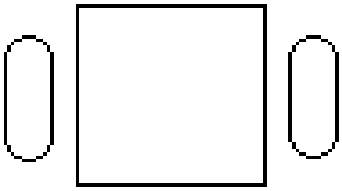
Положення співробітництва – якщо співрозмовники настроєні однаково, розділяють одну точку зору чи працюють над однією і тією же проблемою разом, то вони можуть розташуватися за столом поруч: це найбільш вдала позиція для вироблення спільних рішень (малюнок № 12).

Рис. 12



Оборонно-змагальне розташування – сідаючи за стіл напроти співрозмовника, Ви створюєте оборонну атмосферу конкуренції. В результаті обидві сторони можуть наполягати на своїй точці зору, тому що стіл є надійним бар'єром, який розділяє їх. Таке положення вибирають люди, що або конкурують одна з одною, або одна з них може вичитувати іншу. Це положення також традиційне для відносин „*керівник – підлеглий*" (малюнок № 13).

Рис. 13



<u>Інформативність кольорів</u>

І. Ґьоте в своєму творі „*Роки мандрівок Вільгельма Мейстера*" розповідає, як мандрівник розпитує шкільного наглядача про причини розходження в одязі вихованців. „*Розгадка тут от у чому*, – відповідав наглядач, – *для нас це спосіб довідатися про характер кожного хлопчика. З нашого запасу тканин вихованці мають право вибрати будь-який колір, а також будь-який фасон і покрій з обмеженого їхнього числа. За цим вибором ми пильно стежимо, тому що будь-який колір дозволяє судити про склад почуттів, а покрій – про спосіб життя людини...*"

Швейцарський психолог М. Люшер запропонував свого часу кольоровий тест, який виявився не тільки методом дослідження особистості, але й цілим напрямком у науці про колір: тестом Люшера і його модифікаціями користуються не лише психологи і психіатри, але і фахівці в області реклами, дизайнери, гігієністи. Суть кольорових тестів полягає у тому, що випробуваному пропонується з набору різнобарвних карток вибрати ті, які найбільше подобаються і проаранжувати їх, а потім зробити те ж саме з тими, які не подобаються.

Таким чином, дослідження показали, що за допомогою кольорових тестів (зокрема, улюбленого кольора) можна виявити певні особливості особистості.

Так, ***червоний колір*** зазвичай обирають фізично здорові, сильні люди, які живуть сьогоднішнім днем і бажають одержати все, що хочуть, одразу. Діти, що вибирають з палітри олівців червоний, легко збудливі, люблять гучні рухливі ігри. Відкидають червоний колір, як правило, астенізовані люди, та дуже втомлені.

Рожевий колір за своїм значенням близький до червоного, однак йому притаманні менша енергетика та імпульсивність.

Діти, які вибирають ***жовтий***, відрізняються тим, що нерідко йдуть у світ своїх фантазій. Подорослішавши, вони можуть при певних обставинах стати мрійниками „*не від світу цього*”. Подібний тип людей описав Ф.М. Достоєвський. „*Мрійник*, – пише він в „*Бєлих ночах*”, – *якщо потрібно його докладно визначити – не людина, а, знаєте, якась істота середнього роду. Селиться він здебільшого де-небудь у неприступному місці, начебто таїться у ньому від денного світла...*” Яскравий представник мрійників – Ромашов у повісті „*Дво-бій*” А.І. Купріна. Але, в той же час, деякі мрійники, обдаровані багатою уявою, увійшли у велике мистецтво: перетворивши убогу дійсність у чарівну казку, вони доставляють радість не тільки собі, але і людям, створюючи прекрасні ідеали. Зокрема, до шалених мрійників відносився А. Грін. Окрім того, коли жовтий обирає доросла людина, це може свідчити про оптимізм, добродушність, душевну теплоту. Нелюбов до жовтого може означати нереалізовані надії („*розбиті мрії*”) або виснаження нервової системи.

Людям, які вибирають ***зелений колір***, зазвичай властиві впевненість, гнучкість, наполегливість. Такі люди прагнуть досягти забезпеченості.

Перевага ***синього кольору*** відбиває потребу людини у стабільності, порядку. Синій колір частіше вибирають люди флегматичного складу. Цікавий момент: педіатри помітили, що хронічно хворі діти, знаходячись у задовільному стані, виконують малюнки в ***синьо-блакитних кольорах*** і в ***жовтогарячій гамі*** – в період загострення хвороби. „*Жовтогаряча зима*”, „*жовтогаряче н*ебо” і „*жовтогарячий верблюд*” повинні насторожувати психіатрів, які працюють з дітьми.

Коричневому кольору часто віддають перевагу люди, які почуваються невлаштованими у житті, для них характерна низька енергетика.

Чорний колір за своєю суттю виражає відсутність будь-якого кольору, іноді його вважають символом смерті. Його зазвичай обрають рішучі, схильні до ризику люди. Інколи чорний колір може також свідчити про внутрішню замкнутість людини.

Однак повернемося до перерваної цитати з творчого добутку І. Ґьоте.

„*Правда*, – продовжує наглядач закладу, – *є в людській природі риса, що почасти утруднює точні судження: це дух наслідування, схильність примикати до більшості*”. Хоча схильність наслідувати моду, приклади інших дуже сильна в деяких людях, проте по тому, як людина вдягається, можна судити, в якій ступені вона піддається психічній заражуваності, тиску групи і наскільки самостійна в самооцінці.

Тим студентам, які хотіли б отримати більш глибокі знання з психології невербальних комунікацій, ми рекомендуємо опрацювати наступні книги: Генри Б. Лин „*Чтение по лицам*”. – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 304 с.; Пол Екман „*Психология лжи*”. – С-Пб.: Питер, 2000. – 272 с.; Аллан Пиз „*Язык телодвижений*”. – Москва: ЭКСМО-Пресс, 2000. 272 с.; Алан Гарнер, Алллан Пиз „*Язык разговора*”. – Москва: ЭКСМО-Пресс, 2000. 224 с.; Гордон Уэйнрайт „*Язык тела*”. – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 320 с.; Кристиана Айслер-Мертц „*Язык жестов*”. – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 160 с.; Воловик В.А.

„*Тайны жеста*”. – Москва, ООО „Издательство Астрель”, 2001. – 368 с.; Семиченко В.А. „*Психология общения*”. – Киев: „Магістр-S”, 1998. – 152 с.

Завдання для самостійного опрацювання:

1) поспотерігати за використанням людьми під час бесід зональних відстаней. Чи відповідають Ваші спостереження приведеній нами інформації у даному розділі. Якщо будуть виключення, то як Ви їх поясните?
2) опрацювати книгу Макса Люшера „*Цветовой тест Люшера*”. – Москва: Изд-во Эксмо, 2004. – 192 с.

Поняття для запам'ятовування

Бар'єр, демаркаційний знак, захисний простір, змазані вирази обличчя, кінесика, мікровирази обличчя, морфопсихологія, паралінгвістика, проксеміка, психологія невербальних комунікацій, частковий бар'єр.

Семінарське заняття № 6 ***Тема***: Психологія невербальних комунікацій

План

1) Історія розвитку психології невербальних комунікацій.
2) Теорії виникнення жестів.
3) Сутність і основні напрямки психології невербальних комунікацій:

а) паралінгвістика;
б) морфопсихологія;
в) кінетика;
г) проксеміка.

4) Паралінгвістичні аспекти мовленя.
5) Мова обличчя: інформативність погляду, вирази обличчя, прикраси, зачіска та макіяж.
6) Проксеміка – зони та території.
7) Невербальні послання тіла.
8) Використання предметів в процесі спілкування.
9) Одяг людини.

Індивідуальні завдання

1. Дослідити використання зон та територій під час міжособистісного спілкування у власній навчальній групі.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Історія розвитку психології невербальних комунікацій.
2. Паралінгвістика як розділ психології невербальних комунікацій.
3. Проксеміка як розділ психології невербальних комунікацій.
4. Кінесика як розділ психології невербальних комунікацій.
5. Основні правила побудови морфопсихологічного портрету.
6. Статус, дистанція та орієнтація у просторі (ПНК).
7. Соціальний статус людини та її невербаліка.
8. Жести як свідоцтво про особистісні нахили та професійну орієнтацію.
9. Значення очей під час міжособистісного спілкування. Зоровий контакт.

Релігія у житті суспільства

Структурна будова розділу

1. Соціально-психологічні аспекти релігійної розради.
2. Соціально-психологічна сутність релігійного катарсису.
3. Психологія релігійної сповіді.
4. Секта:
- визначення поняття;
- психологічний портрет сектантів.

І. Соціально-психологічні аспекти релігійної розради

- Ти віриш у Бога?
- Як я можу вірити у нього, якщо навіть не знаю, є він чи його немає?
З розмови двох людей

Проблема релігійної розради має багато граней і аспектів. Концентруючи надалі увагу на соціально-психологічних проблемах, доцільним почати виклад з пригадування про найважливішу соціальну функцію релігії, яка, зокрема, реалізується через ***релігійну розраду*** – ілюзорно-компенсаторну функцію, тобто функцію заповнення практичного безсилля людей, що є специфічною і загальною функцією релігії. В широкому змісті ***розрадою*** можна назвати усякий вплив на людину, який сприяє зняттю негативних переживань і подоланню конфліктів: в основу розради можуть бути покладені різні ідеї і уявлення. В чому полягають основні особливості релігійної розради? По-перше, релігія утішає, оскільки формує вірування, в яких містяться ідеї і уявлення, які дають вирішення реальних проблем і протиріч людського життя: і християнство, і іслам вчать, що праведник, який виконує всі норми і розпорядження релігії протягом життя, одержить воздаяння після смерті – його очікує райське блаженство; і навпаки, грішник, що не дотримувався релігійних розпоряджень, потрапить після смерті у пекло, його очікує „*геєна вогненна*”.

Таким чином, один з аспектів релігійної розради (його можна назвати ***змістовним***) пов’язаний з впливом на свідомість віруючих за допомогою релігійних ідей, образів та уявлень. По-друге, релігійна розрада реалізується і на рівні ***функціонально-психологічному***. Релігія втішає не тільки завдяки тому, що впроваджує в свідомість людей певні ідеї і уявлення, але й тому, що у своєрідній формі задовольняє деякі об’єктивні психологічні потреби людей, формує певні психологічні стани чи своєрідні „*динамічні стереотипи*” психічного життя, які в системі релігійної свідомості здобувають специфічну спрямованість. До числа „*динамічних стереотипів*”, властивих психіці віруючих, можна віднести так називаний ***релігійний катарсис, психологічні процеси, які лежать в***

основі релігійної сповіді, а також ***релігійну медитацію***. Ці психічні стани і процеси самі по собі не є специфічним надбанням релігії, тому що можуть мати і нерелігійний зміст. Специфіка релігійної розради виявляється, якщо зазначені психічні стани і динамічні стереотипи включені в систему релігійних вірувань людини, якщо існує єдність релігійного змісту і функціональної психічної системи (певного стереотипу).

В зв'язку з цим необхідно зупинитися на часто застосовуваному в психології релігії понятті „***релігійний досвід***", який вважається чи не найголовнішим у психології релігії на Заході. Цей термін широко використовується і теологами, і релігієведами, які розглядають релігійний досвід як щось, що виходить від бога, від надприродного. Близька цьому концепція К.Г. Юнга, відповідно до якої в основі релігійного досвіду лежать певні „*архетипи*", які існують в „*колективному несвідомому*". Американський психолог У. Кларк пише: „***релігійний досвід*** *– це внутрішня і суб'єктивна річ. Більш того, він найвищою мірою індивідуальний*". Релігійний досвід нерідко протиставляється релігійній вірі: остання засвоюється з навколишнього соціального середовища, у її формуванні визнається значна роль релігійної громади і родини, релігійний же досвід, особливо в його найбільш інтенсивних формах, наприклад екстатичні бачення і т.п., є породженням індивідуальної психіки.

Існує тенденція відокремлювати релігійний досвід, в тому числі містичний, від конфесіональних традицій і вузагалі від усякого релігійного змісту, представляти його як „*чистий*", „*беззмістовний*" містичний досвід. Соціально-психологічна сутність релігійної розради представляється взагалі в безособовій формі як „*вищий космічний закон*". Релігійна свідомість як індивіда, так і групи не може існувати поза певними міфами, образами і ідеями, які засвоюються людьми в процесі їхньої соціалізації. Тому, вважає частина вчених, принципово неспроможні спроби представити релігійний досвід як сугубо індивідуальне явище, яке виникає незалежно від соціального середовища.

II. Соціально-психологічна сутність релігійного катарсису

Людина – це крапля розуму в океані емоцій.
У. Джемс

В основі явища, іменованого ***катарсисом***, лежить певна закономірність зміни емоційних станів, динаміка розвитку почуттів і переживань. Поняття „***катарсис***" вживав Аристотель, причому воно було покликано характеризувати динаміку естетичних переживань при сприйнятті грецької трагедії. ***Естетичний катарсис*** у широкому змісті цього слова полягає у тому, що в процесі художньої творчості чи сприйняття творів мистецтва негативні переживання переборюються і витісняються позитивними. В ході катарсису суперечливі, часом важкі і болісні переживання, за виразом Л.С. Виготського, як би знаходять свій розряд, який „*призводить до їх знищення*", в результаті виникає емоційна розрядка, почуття звільнення, „*очищення*".

Динамічний стереотип протікання емоційних процесів, відзначений вище, є характерним для будь-якого катарсису. Але якщо естетичний катарсис має своїм

змістом естетичні переживання, то релігійний катарсис нерозривно пов'язаний із релігійними уявленнями та віруваннями.

Незважаючи на чималі індивідуальні розходження, динаміка колективних емоцій в ході богослужіння виявляє деякі загальні риси, які виявляються в усіх християнських громадах, і не тільки в християнських. Деякі особливості динаміки релігійних почуттів у ході богослужіння і молитви відзначалися закордонними психологами „*Віра і любов*, – писав П. Джонсон, – *виганяють страх і розпач, перетворюючи руйнівні емоції в духовну енергію гармонії, довіри і світу*". А от У. Джемс свого часу писав, що загальною психологічною особливістю всіх релігій є перехід від „*щиросердечного страждання*" до поступового звільнення людини від нього.

Закономірність розвитку релігійних почуттів у процесі богослужіння і молитви виявляється найбільше чітко, якщо спробувати вичленувати їхні основні етапи (фази):

1. ***Перша фаза*** з погляду інтенсивності емоційних процесів характеризується поступовим наростанням емоційної напруги. З погляду психологічного змісту почуттів дану фазу відрізняє перевага у свідомості негативних переживань в людей, що моляться. Священик чи проповідник закликає покаятися, усвідомити свої „*гріхи*", і цей заклик, підкріплений цілою системою засобів фізичного і психологічного впливу, нерідко викликає приступи релігійного каяття в людей, які моляться: сльози, прохання про взаємне прощення гріхів і т.п.
2. ***Друга фаза*** – момент кульмінації й одночасно розрядки емоційного напруження. В багатьох православних і католиків цей кульмінаційний момент зовні виявляється в сльозах, а внутрішньо – у переході від негативних переживань до позитивних, від страху і почуття гріховності – до радості, „*просвітління*".
3. ***Третя фаза*** – заключна. Її особливість полягає в тому, що тут переважають спокійні позитивні релігійні почуття. За словами багатьох віруючих, в результаті богослужіння чи молитви настає щиросердечне просвітління, духовне звільнення, робиться „*легко, радісно, світло*".

Істотним для соціально-психологічного аналізу ***релігійного катарсису*** є питання про ***фактори***, які формують і стимулюють його. Дослідження, проведені як за кордоном, так і в колишньому СРСР, показують, що інтенсифікація релігійних почуттів в ході богослужіння досягається за допомогою цілої системи засобів впливу на особистість. До них відносяться як фізичні фактори, що безпосередньо впливають на психіку особистості, так і багато штучних „*психотехнічних*" прийомів, які сприяють підвищенню сугестивності особистості, її емоційному зараженню. Американський психолог А. Олланд відзначає, зокрема, що їхньому виникненню сприяє ***тіснота в приміщенні, висока концентрація в ньому вуглекислого газу***, який, проникаючи в легені та кров, знижує можливість кори великих півкуль контролювати фізіологічні і психічні процеси, що сприяє формуванню екстатичних станів.

Не менш важливе значення для формування інтенсивних і глибоких релігійних вірувань має і такий фактор безпосереднього впливу на особистість, як ***пост***. Послабляючи людський організм, він створює сприятливі умови для за-

своєння віруючими релігійних ідей, образів і уявлень, для впливу на них проповідника. Недоїдання, недосипання, штучна ізоляція від оточуючого світу, своєрідний сенсорний голод (людина, яка тривалий час зачинена у стінах своєї келії і має дуже мало зовнішніх вражень) – все це робить психіку людини більш сприйнятливою.

Також є різноманітні психотехнічні прийоми, які застосовуються безпосередньо в процесі богослужіння: ***багаторазове повторення тих самих молитовних слів***, ***ритмічні рухи тіла***. А.І. Клібанов зазначав: „*В істинно православних християн ревна молитва супроводжується сотнями уклонів. Відомі випадки, коли віруючі, які належали до цієї релігійної організації, відбивали до 700 уклонів підряд. Подібні прийоми,* – зауважує Клібанов, – *створюють у віруючих значне фізичне стомлення, що сприяє дії релігійного впливу та самонавіювання*."

Велику роль в інтенсифікації релігійних почуттів у людей, які моляться в ході богослужіння, відіграють такі психологічні, соціально-психологічні функціональні системи, як ***навіювання***, ***наслідування*** та ***емоційне зараження***.

Навіювання є способом безпосереднього психічного впливу на особистість, при якому вирішальне значення має довіра до того, хто це робить, його авторитет. На відміну від ***переконання***, де головний вплив роблять раціональні аргументи, ***навіювання*** апелює до емоційної сторони людської психіки. Для забезпечення максимального впливу служителі культу використовують всі виразні засоби мови: ритміку, інтонацію, наголоси, паузи. Колишній богослов Осіпов А.А. в одній зі своїх публікацій розповів про проповідь, зроблену священиком перед людьми під час похорон: „*Труна перед нами! Чи до слів? Небіжчик помер за нас! Чи час просторікувати... Через нас! Він мертвий. А ми живі. Плачте!*" *І всі, хто молився, наелектризовані обставинами та загіпнотизовані силою слів, заридали*."

Аналогічні функції виконують у релігійній громаді ***наслідування*** й ***емоційне зараження***. Всі перераховані прийоми впливу в умовах колективного богослужіння інтенсифікують релігійні переживання віруючих, сприяють виникненню в них екстатичних і містичних станів.

Інтенсивний ***релігійний досвід*** являє собою, з одного боку, результат засвоєння індивідом релігійних вірувань і представлень, почерпнутих ним з оточуючого соціального середовища, а з іншого боку – результат прилучення індивіда до динамічного стереотипу протікання релігійних емоцій (катарсису), прилучення, в основі якого лежать безпосередні психологічні контакти і форми спілкування віруючих.

В ході інтерв'ю перед віруючими ставилося питання: „*Коли Ви отримуєте більше задоволення від молитви: коли молитеся на самоті чи коли молитеся в храмі (молитовному будинку)?*" З числа віруючих, що відповіли на це питання, 61,5 % вважають, що більше задоволення приносить колективна молитва, і лише 10,8 % висловилися за велику значимість для них індивідуальної молитви. Один з баптистів з цього приводу сказав: „*Спільна молитва, звичайно, сильніша. Там, де двоє чи троє збираються во славу божу, там і його дух з ними. Звичайно, дух божий є присутнім і тоді, коли молишся один, на самоті. Але в громаді віруючі загоряються набагато сильніше. Одна справа, коли в печі одне*

поліно, й інша, коли їх декілька – вони горять і дружніше, і яскравіше. Так само і віруючі серця людей".

III. Психологія релігійної сповіді

Ослаблена воля – симптом серйозного захворювання, яке може призвести до саморуйнування.

Рейчел Коуплан

Аналіз ***релігійного катарсису*** переконує, що певні ***психологічні функціональні системи*** (***динамічні стереотипи***) мають конкретну соціальну спрямованість, поєднуючись з тими чи іншими ідеями і уявленнями. Релігійне „*наповнення*" цих систем змінює принципово їхню роль у житті особистості, групи і суспільства. Цей висновок можна підкріпити і на основі аналізу психологічних станів і процесів, які виникають в індивіда в ході релігійної сповіді.

Слід зазначити, що у людей, незалежно від їхнього ставлення до релігії, існує об'єктивна психологічна потреба в сповіді, тобто у відвертій розповіді про важкі і суперечливі переживання, найчастіше інтимні, про важкі моменти в індивідуальній долі, про помилки і хибні кроки, які вони зробили в минулому. Ця потреба нерозривно пов'язана з потребою у співчутті, співпереживанні, у розраді з боку оточуючих людей – саме висловлення „*наболілого*" допомагає людині розібратися в проблемах, які її мучать. Це називається ***механізмом вербалізації думок і почуттів***: те, що спочатку було не цілком усвідомлене чи усвідомлювалося нечітко, в ході сповіді отримує більш ясні обриси, стає більш усвідомленим. І вже це, як доведено численними фактами, приносить людині певне полегшення, розраду.

Церква ж потребу у сповіді звела в ранг особливого таїнства, тобто найважливішого обряду, за допомогою якого віруючий одержує особливу божественну благодать.

IV. Секта

Перебудуй своє відношення до речей, які хвилюють тебе, і ти будеш від них поза небезпекою.

Марк Аврелій

● визначення поняття

Секта – це відособлена група віруючих (іноді дуже численна), яка існує поряд з аналогічними групами і відрізняється від них якими-небудь особливостями у віровченні й культі, але не є пануючою серед них. Більшість сект являє собою групу віруючих, що відійшли від тієї чи іншої церкви чи громади, якими вони, зазвичай, обвинувачуються в єресі.

Відмінною ознакою будь-якої секти є ***власний чин богослужіння***. Незадоволені загальноприйнятою церквою, єретики видумували своє. Найбільш оригі-

нальна думка у слов'янських країнах в останньому питанні належить, „*Дирникам*", чи, як їх ще називали, „*Щільникам*". Не визнаючи сучасного їм священства, вони змушені були усвідомити, що нікому освячувати ікони. Але молитися потрібно було тільки в належній тому обстановці, з чого випливав висновок: поклонятися потрібно на схід. А оскільки взимку чи вночі відкривати вікно чи виходити з будинку на молитву не завжди було зручно, молитися ж через стіну – гріх, то спритні сектанти робили на східній стіні діру і молилися в неї, вийнявши затичку.

А от ще один цікавий приклад: якийсь селянин, чиє ім'я історія не зберегла, заснував у Тверській губернії „*Любушкіну угоду*". На першому плані ці сектанти ставили „*любов, вище і сильніше якої немає нічого на землі*", відрізняючи, однак, ідеальне, безтілесне почуття від земних, гріховних відносин. Практичний же висновок був більш ніж дивний: плотські зв'язки чоловіка і дружини категорично заборонялися, оскільки дружина і чоловік – рідні люди, і їхній фізичний зв'язок був би кровозмішенням. Але ні чоловіку, ні дружині не заборонялося віддавати борг тілесному заклику з будь-ким іншим.

● психологічний портрет сектантів

Необхідно одразу зазначити, що, звичайно ж, повний портрет сектанта взагалі відтворити неможливо, тому ми лише зазначимо деякі найбільш загальні моменти. Зокрема, дослідження свідчать про те, що більшість членів релігійних об'єднань сектантського типу складають жінки. Так, білоруські дослідники встановили, що в громадах євангельських християн-баптистів в Мінській області близько 70% – це жінки, а у двох громадах євангельських християн-баптистів в Алма-Аті жінок відповідно 77% і 67%. Але от що звертає на себе увагу: у баптистських громадах України 45% усіх жінок – це самотні люди. Серед віруючих старших 40 років близько 54% – вдови, а 14% серед жінок 30-40 років – незаміжні. Все це, природно, наштовхує на думку, що дуже часто в сектантсь-кі громади приводить людей самотність, і, відповідно, потреба у спілкуванні.

Дані свідчать і про те, що в сектантських громадах більшість віруючих – це люди, які займаються індивідуальною трудовою діяльністю: їх об'єднує те, що вони відірвані від колективу, і цим користуються сектантські місіонери для того, щоб зробити свій вплив на осіб, у яких порушені соціальні зв'язки. Зокрема, білоруські дослідники наводять наступні дані: серед віруючих у громадах євангельських християн-баптистів 39,2% пенсіонерів, 5,2% інвалідів, 12,4% домогосподарок, 24% тимчасово не працюючих (до останніх, зокрема, відносяться багатодітні жінки).

Факти також свідчать про те, що серед віруючих у сектантських громадах найчастіше зустрічаються люди, пов'язані з малокваліфікованою працею. Переважна більшість членів сектантських громад, – це люди з невисоким загальноосвітнім рівнем. Характеризуючи дані досліджень, проведених у Закарпатській, Чернівецькій, Івано-Франківській областях, можна відзначити, що з 741 опитаного члена сектантських громад 64 виявилися неписьменними, 155 малограмотними, 339 мали початкову освіту, 172 – семирічну і тільки 11 – середню освіту.

Завдання для самостійного опрацювання:

1) законспектувати відомості про зміну психічного стану людини у результаті сугестивного впливу (навіювання, наркотики тощо).

Поняття для запам'ятовування

Навіювання, релігійний досвід, релігійний катарсис, релігійна розрада, секта.

Семінарське заняття № 7 ***Тема***: Релігія і людський соціум

План

1) Соціально-психологічні аспекти релігійної розради.
2) Соціально-психологічна сутність релігійного катарсису.
3) Психологія релігійної сповіді.
4) Секта:

а) сутність сектанства. Психологічна характеристика сектантів;
б) різновиди сект;
в) змінена свідомість.

Індивідуальні завдання

1. Написання доповіді на тему „*Релігія як соціально-психологічне явище*".

Рекомендована тематика рефератів:

1. Релігія та її роль в житті суспільства.
2. Соціально-психологічні явища релігійного життя.
3. Дивацтва та забобони з точки зору психології.
4. Сектантство як соціально-психологічне явище.
5. Психологія релігійної сповіді.

Основи соціально-психологічного тренінгу

Структурна будова розділу

1. Сутність СПТ. Динаміка розвитку тренінгових груп.
2. Правила роботи в тренінгових групах.
3. Тематика тренінгової роботи в СПТ-групах. Приблизна структура тренінгового заняття.

І. Сутність СПТ. Динаміка розвитку тренінгових груп

Краще спиратися на активність клієнтів та їхні підказки, аніж вести себе занадто директивно.
Дж. Корі, М. Корі, П. Колланен, Дж. Рассел

Психологічний тренінг є особливою формою групової роботи, що являє собою синтез особливої форми навчання, надбання нових навичок та освоєння інших психологічних можливостей. Особливість навчання у тренінговій групі полягає в тому, що навчаємий займає в ній активну позицію, а надбання навичок відбувається в процесі проживання особистого досвіду поведінки та діяльності.

Соціально-психологічний тренінг (СПТ) – це, за М.Р. Бітяновою, форма активного навчання, що дозволяє людині самоформувати навички побудови продуктивних соціальних міжособистісних відносин, аналізу соціально-психологічних ситуацій як зі своєї позиції, так і з позиції інших, а також розвивати у собі здатності самопізнання та пізнання інших у процесі спілкування.

Ефективна робота групи тренінгу потребує розвитку певного рівня особистісного пророблення, готовності включатися в тренингові ситуації, опановувати ЗУН, кооперуватися з іншими людьми. Це зумовлено тим, що студентам як майбутнім ведучим тренінгових груп буде складно проводити з учасниками роботу щодо оволодіння соціально-психологічними навичками в тому випадку, якщо учасники одразу почнуть запрошувати психотерапевтичну допомогу ведучого (тренера) і групи вже на початкових заняттях, оскільки в цьому випадку вони не зможуть дати гарний зворотний зв’язок всім іншим учасникам.

Взагалі потрібно зазначити, що існує наступна класифікація терапевтичних груп (до складу якої входять і групи тренінгу):

1) ***Т-групи*** (***групи тренінгу***), які народилися з соціально-психологічних ідей Курта Левіна і спочатку являли собою лабораторії вивчення комунікативних вмінь і міжособистісної поведінки, що сприяють ефективному розвитку малих соціальних груп. Для груп тренінгу характерна короткочасність існування (зазвичай від декількох днів до декількох тижнів) та відсутність попередньої структурованості, нормованості і регламентації;

2) ***інкаунтер-групи*** (від англ. *зіткнення, зустріч*), які націлені на особистісне зростання та розширення людського потенціалу. У таких групах робота може тривати 20-24 години підряд;
3) ***власне терапевтичні групи***, що складаються з пацієнтів, що мають конкретні особистісні порушення і проходять психотерапевтичне лікування.

Ми вважаємо за потрібне надати нашим читачам наступні поради щодо організації роботи в групі тренінгу:

- ***по-перше***, слід набирати групу з визначеною цілеспрямованістю, або ж, у крайньому випадку, бажано випереджати роботу СПТ-групи спеціальною клієнтською групою, що дозволяє учасникам у тій чи іншій формі пробробити свої актуальні особистісні проблеми. Таку групу можна замінити серією індивідуальних зустрічей з майбутніми учасниками, однак групова робота є кращою, оскільки дає людині первинний досвід спілкування, побудови відносин та взаєморозуміння;
- ***по-друге***, до роботи в тренінговій групі люди повинні залучатися лише на добровільних засадах. Зокрема, якщо Ви шкільний психолог, то це значить, що СПТ не може стояти в сітці навчальних занять і бути обов'язковим методичним заходом: не можна примушувати людину вступати в спілкування з іншими людьми, давати зворотний зв'язок, розвивати в собі певні навички і здібності, оскільки це неетично, неефективно і може бути небезпечним для її психічного здоров'я;
- ***по-третє***, люди, які бажають взяти участь в тренінгу, повинні отримати заздалегідь всю необхідну інформацію для того, щоб прийняти рішення усвідомлено – людина повинна визначити, чи дійсно їй це потрібно;
- ***по-четверте***, бажано, щоб учасники тренінгової групи були приблизно однакового віку – це стосується роботи зі школярами: не варто „*змішувати*" в групі дітей одного віку – таке можливе лише з дорослими людьми.

Окрім того, необхідно заздалегідь визначитися з розкладом та часом проведення тренінгових занять. Зокрема, М.Р. Бітянова вважає, що ***оптимальний обсяг*** СПТ в академічних годинах – від 24 до 40, а оптимальна тривалість роботи в день близько від 6 до 10 академічних годин (1 академічна година – 40 хв.), однак це може бути реалізовано лише в тому випадку, коли заняття проходять у спеціально відведені для цього дні, більше нічим для учасників не зайняті. Наш досвід проведення тренінгових занять зі школярами та студентами показує, що для більш-менш повноцінного тренінгового або іетерактивного заняття потрібно як мінімум 3-4 академічні години.

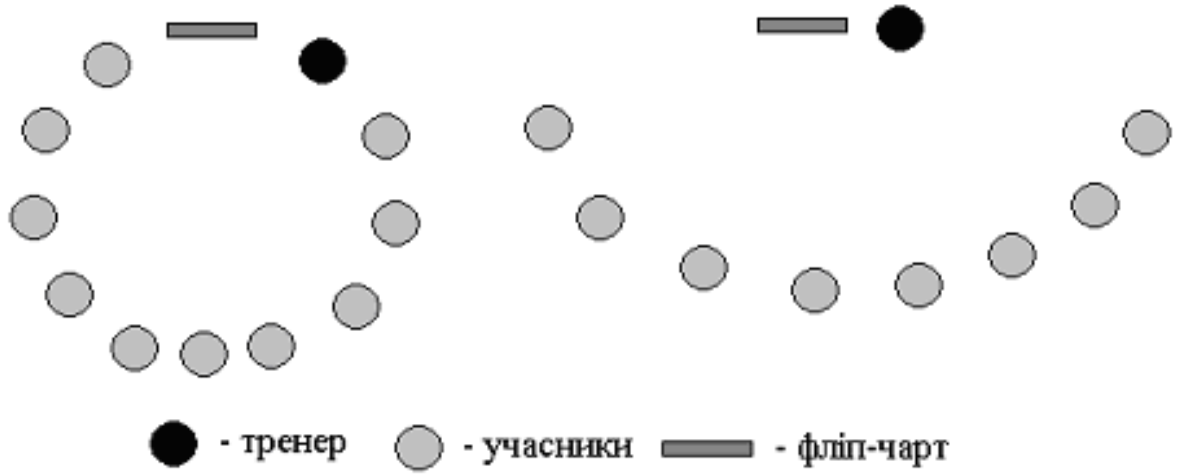
Далі, слід зазначити, що в тому випадку, якщо тренінгові заняття короткі, то бажано їх проводити декілька разів у тиждень. Якщо ж заняття достатньо тривалі, то можна зустрічатися один раз на тиждень, хоча, все ж таки, перші пару занять бажано провести підряд. У тому разі, якщо ведучий (тобто тренер) відпускає групу на тиждень, він зобов'язаний позитивно „*закрити*" учасників тренінгу, тобто відпустити їх з загальним позитивним почуттям. Це необхідно для того, щоб учасники тренінгової групи могли ці дні нормально працювати і жити.

При проведенні тренінгових занять бажано, щоб учасники тренінгу сиділи у колі або півколі, як зображено на малюнку № 14. Окрім того, тренеру слід за-

здалегідь підготувати, як мінімум, наступне обладнання, яке може знадобитися в подальшій роботі учасників групи:

- стільці (кількість учасників плюс ведучий). Якщо хтось з учасників не прийшов, стілець слід прибрати, оскільки коло повинно бути суцільним. Учасник, який запізнився, може потім взяти стілець і сісти у коло;
- бейджики, на яких учасники напишуть свої імена під час знайомства в групі. Більш детально цієї процедури ми торкнемося в наступному розділі;
- папки, в яких учасники зберігатимуть надані їм матеріали з тренінгу;
- канцтовари: зошити, ручки, олівці, фломастери, листи формату А4 тощо;
- фліп-чарт або просту дошку для малювання (за необхідності).

Рис. 14



Щодо ознайомлення читачів з динамікою розвитку таких груп, то ми спочатку хочемо ознайомити читачів з поглядами зарубіжного науковця Ірвіна Ялома, який розбиває груповий розвиток на дві частини:

1) ***попередні, формотворчі стадії*** (їх всього три): на цих стадіях перед учасниками тільки що сформованої групи стоять одночасно дві задачі: тренінгова (те, заради чого вони прийшли у групу) та соціальна, яка припускає заняття певної ніші в соціальних стосунках в групі, що забезпечило б учасникам умови для досягнення терапевтичної задачі і задоволеність від членства в групі. Це пов'язано з тим, що, оскільки, хоча клієнти приходять в тренінгові групи для набуття навичок ефективного спілкування, тим не менш соціальні сили змушують вкладати учасників значну частину енергії у пошук схвалення, поваги чи домінування: учасники прагнуть довідатися, чи викликають вони симпатії. Тому рання група є нерішучою і залежною, оскільки багато дій ній спрямовані на ведучого чи пов'язані з ним: учасники демонструють поведінку, яка у минулому схвалювалося авторитетами, і очікують такого схвалення від ведучого. Коментарі ведучого ретельно розглядаються учасниками на предмет директив, які стосуються бажаної чи небажаної поведінки.

Далі група, за І. Яломом, може переходити у стадію конфлікту і дослідження проблем домінування та контролю. Учасники переходять від акценту на взаємному схваленні до конфронтаційної взаємодії: конфлікти можуть розгортатися як між учасниками, так і між групою й ведучим. Важливішою характеристикою цієї стадії є можлива зміна залежного ідеалізуючого ставлення до ведучого на амбівалентне. Це може привести до символічних натяків групи, яка не зважуєть-

ся направити свою атаку на ведучого безпосередньо, або до появи „*козлів відпущення*”, на яких зміщується агресивна реакція, адресована ведучому.

Наступна стадія – це стадія групової згуртованості: пройшовши період конфлікту, група розвивається як ціле, зростає взаємна довіра та підтримка. Учасники зважуються на те, щоб відкрити свої болісні переживання, якими вони не наважувалися до цього ділитися. Зростає пунктуальність відвідувань групи і турбота учасників про відсутніх в даний момент членів групи. Іноді на цій стадії розвиток групової згуртованості сполучається з певним придушенням вираження негативних емоцій, але цей період триває недовго, і незабаром після того, як згуртованість „*устоюється*”, група відновлює надбання попередньої стадії. Коли групова згуртованість сполучається з дозволом вираження всього спектру людських почуттів, починається стадія розвинутої групи.

2) ***стадія розвинутої групи***: основна енергія концентрується навколо тренінгової роботи. І. Ялом вважає, що після досягнення стадії розвинутої групи вже неможливо далі описувати дискретні стадії групового розвитку, мова може йти лише про індивідуальну динаміку членів групи.

Елізабет Мінц, працюючи з марафонськими групами, виділяє три фази:

1) ***фаза носіння соціальних масок*** – члени групи намагаються допомагати один одному, але ці спроби не ведуть до успіху внаслідок недоліку емпатійних зв’язків. У цілому члени групи намагаються виглядати розумними і доброзичливими, прагнучи уникнути саморозкриття і вираження істинних почуттів;
2) ***фаза прориву реальних почуттів***, спрямованих один на одного учасниками групи, це початок висловлення власних особистих проблем. Як правило, перші такі прориви стосуються негативних почуттів, агресії стосовно ведучого чи іншого учасника групи. Відкритість і щирість стають нормою взаємодії;
3) ***фаза росту самоприйняття***, на якій відбувається більш глибоке дослідженням особистих проблем – група виступає в якості терапевта. У змісті особистих проблем з’являється тема близькості, що відповідає актуальній атмосфері в групі.

Інших відомий зарубіжний психолог, Карл Роджерс, виділяє 15 фаз динаміки інкаунтер-групи, але його робота не виявляє істотних відмінностей від поданого короткого опису Елізабет Мінц.

II. Правила роботи в тренінгових групах

Питання – вічні. Відповіді – на сьогодні...
Едвін Фрідман

На початку першого заняття, після знайомства, учасників тренінгової групи слід ознайомити з певними ***правилами роботи в групі***, яких всі повинні в подальшому дотримуватися: кожне правило пояснюється, всі повинні погодитись з пропонованим правилами. Ми пропонуємо нашим читачам наступний список правил (який, звичайно, в разі потреби можна дещо змінити або доповнити):

1) закон „*Нуль-нуль*” – вчасний початок та завершення заняття;

2) активна участь у роботі: якщо є бажання висловитись, це потрібно зробити, навіть якщо ніяково і страшнувато;
3) час – говорити по суті. У ведучого є право регламентувати час;
4) звертатися до всіх на ім'я. Безпосереднє звертання під час бесіди до іншого учасника („*ти сказав*"), а не в третій особі („*Маша зараз сказала*");
5) персоніфікованість висловів: всі вислови повинні йти від свого імені: „*Я вважаю*", „*Я думаю*";
6) „*Повага*" – давати висловитися іншим, не перебивати;
7) закон „*тут і тепер*" – робота групи відбувається тепер: предметом обговорення можуть стати минулі події, але тільки з позицій сьогоднішньої їхньої оцінки. Не потрібно виносити за межі групи особисту проблематику, яку опрацьовують в групі.

Ми у своїй роботі в групах тренінгу закодували ці правила за допомогою коротких слів та позначок, які представляємо Вам нижче:

1) „***0-0***";
2) „→";
3) „ ";
4) „***Ім'я***";
5) „***Я***";
6) „***Повага***";
7) „***Правило двох Т***".

В кінці заняття можна запропонувати учасникам внести свої правила. Окрім того, бажано повторювати групові правила роботи разом з учасниками на початку кожного тренінгового заняття (наприклад, кожен по черзі називає одне правило).

III. Тематика тренінгової роботи в СПТ-групах. Приблизна структура тренінгового заняття

Гра – цілісний стан душі, єдність думок, почуттів і руху. Це гармонічне життя в образі, ролі, ситуації, світі.

Т.В. Азарова

М.Р. Бітянова пропонує наступний ***традиційний набір тем*** для відпрацьовування в СПТ-групах, який ми представляємо нашим читачам:

1. Встановлення контакту з партнером на вербальному і невербальному рівнях, вихід з контакту.
2. Взаємопідтримка та зворотний зв'язок.
3. Вираження і розуміння почуттів у процесі спілкування.
4. Міжособистісні позиції під час спілкування.
5. Нормативний і ціннісний розвиток групи (групова динаміка).
6. Активне слухання та я-повідомлення.
7. Спільне прийняття рішень, переговори і конфлікти.
8. Переконуюча поведінка, навички аргументування своєї позиції.

Окрім того, ми хочемо подати нашим читачам приблизний ***сценарій тренінгового заняття***, який дозволяє учасникам групи сприйняти певну тему як цілісне, емоційно завершене заняття:

1. Вступне слово (привітання, організація, знайомство, повторення правил).
2. Тематична розминка.
3. Діагностика проблеми в ході виконання психологічної вправи.
4. Теорія (відбувається введення основних понять, правил і технологій).
5. Відпрацьовування навичок у серії психологічних вправ.
6. Узагальнення отриманих навичок під час рольової гри.
7. Рефлексія (відбувається обмін почуттями між учасниками та аналіз подій).
8. Міжособистісна підтримка, зворотний зв'язок.
9. Завершення заняття.

Тим студентам, яких зацікавила дана тема, рекомендуємо опрацювати наступні книги: Бадалова М.В. „*Тренинг интеллектуальных навыков консультирования. Практическое руководство*". – Севастополь: Стрижак-пресс, 2003. – 214 с.; Битянова М.Р. „*Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие*". – Москва. Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 720 с.; Битянова М.Р. „*Практикум по психологическим играм с детьми и подростками*". – С-Пб.: Питер, 2002. – 304 с.; Главник О., Бевз Г. „*Технологія тренінгу*". – Київ: Главник, 2005. – 112 с.; Дж. Кори, М. Кори, П. Колланен, Дж.М. Рассел „*Техники групповой психотерапии*". – С-Пб.: Питер, 2001. – 320 с.; Девід В. Джонсон „*Соціальна психологія: Тренінг міжособистісного спілкування*". – Київ: Видавничий дім „КМ Академія", 2003. – 288 с.; Семиченко В.А. „*Психология общения*". – Киев: „Магістр-S", 1998. – 152 с.; Ходорчук А.Я. та інші „*Соціальна робота в Україні: теорія та практика. Посібник для підвищення кваліфікації психологів центрів соціальних служб для молоді*". – Київ: ДЦССМ, 2003. – 264 с.; Самоукина В.А. „*Практический психолог в школе: лекции, консультирование, тренинги*". – Москва: Изд-во Института Психотерапии, 2005. – 244 с.; Вачков И.В. „*Основы технологии группового тренинга. Психотехники*". – Москва: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 224 с.; Кей Торн, Девид Маккей „*Тренинг – настольная книга тренера*". – С-Пб.: Питер, 2001. – 208 с.; Девид Ли „*Практика группового тренинга*" . – С-Пб.: Питер, 2001. – 224 с.: Прасол Д.В., Романюк Т.В., Подцикіна О.Ю. „*Психологія лідерства*". – Миколаїв: Вид-во „Кріт", 2006. – 76 с.

Завдання для самостійного опрацювання:

1) законспектувати фази розвитку тренінгової групи за Елізабет Мінц.

Поняття для запам'ятовування

Інкаунтер-група, соціально-психологічний тренінг, Т-група, терапевтична група.

Семінарське заняття № 8 ***Тема***: Основи СПТ

План

1) Сутність психологічного тренінгу. Різновиди терапевтичних груп.
2) Динаміка розвитку відносин у групах тренінгу.
3) Правила роботи у групах тренінгу.
4) Структурна будова тренінгового заняття.

Індивідуальні завдання

1. Розробити власний блок тем для занять під час тренінгової сесії.
2. Написати доповідь за темою „*Специфіка проведення соціально-психологічних тренінгів в Україні*”.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Специфіка соціально-психологічного тренінгу.
2. Навчання та спілкування в учбово-тренувальній групі.
3. Педагогічний тренінг в школі.
4. Техніки оптимізації спілкування.
5. Класифікаційні різновиди терапевтичних груп.
6. Позитивний вплив терапевтичної групи на людини.
7. Специфіка проведення тренінгу з управлінцями.
8. Основи побудови структури тренінгового заняття.

Технологія проведення СПТ

Структурна будова розділу

1. Вступне слово. Знайомство в групі.
2. Людина та група. Позиції в міжособистісному спілкуванні.
3. Рольова гра. Рефлексія.

І. Вступне слово

Ми створені не для ізоляції, а для взаємин. У глибині душі ми – не тисячі окремих цяток світла, а скоріше частка велетенського яскравого світла. Жити – значить достукуватися до сердець інших людей, дотягуватися до них.

Девід В. Джонсон

Груповій роботі на тренінговому занятті повинне передувати організаційне повідомлення тренера (ведучого), у якому відбувається інформування про цілі, задачі та процедуру майбутньої роботи. До того ж ***вступне слово*** виконує важливу психологічну функцію: учасники звикають до кола, до того, що вони сидять обличчям один одного, до особливостей мовлення ведучого, налаштовуються на роботу. Тренеру важливо відразу задати певний внутрішній темп роботи, якого він буде дотримуватися протягом всього заняття: цей темп потрібно обирати з урахуванням особливостей групи, але важливо, щоб він був зручним для самого ведучого, інакше йому не вдасться його втримати.

Зазвичай передбачається саме на цьому етапі ***введення правил*** роботи групи, хоча, звичайно на цьому етапі роботи групи правила можуть бути введені лише авторитарно, самим ведучим, оскільки більшість учасників ще не готові до обговорення та висловлення своїх думок. Таким чином, як ми бачимо, при авторитарному введенні і поясненні правил значна кількість учасників смутно уявляють собі, які конкретні ситуації і моделі поведінки стоять за ними. Відповідно, вважає М.Р. Бітянова, доцільним є введення як деякої „*настанови зверху*" тих правил, що носять організаційний характер. Інші ж норми і правила, що стосуються безпосередньо поведінки і взаємодії можна вводити поступово протягом перших годин роботи, спираючи на досвід, який отримують учасники під час виконання психологічних вправ. Зокрема, як вже зазначалося нами в попередньому розділі, можна запропонувати учасникам в кінці заняття внести на розгляд групи свої правила. Так, наприклад, під час проведення автором тренінгів зі школярами ними було самостійно запропоноване правило „*Вимикати під час заняття мобільні телефони*".

Знайомство як етап роботи в СПТ-групі присутнє завжди, хоча і має різні форми проведення і тривалість. Виділяють три типові ситуації знайомства:

- учасники та ведучий незнайомі один з одним;
- учасники знайомі один з одним, але тренер для них є новою людиною;
- учасники і тренер знайомі.

Отже, в першому випадку етап знайомства, звичайно, буде досить тривалим, оскільки необхідно буде вирішити декілька важливих задач, зокрема:

- ознайомлення та запам'ятовування учасниками групи імен один одного;
- самопред'явлення учасників;
- взаємопідтримка.

Ми пропонуємо нашим читачам наступний варіант проведення знайомства в групі тренінгу: ведучий просить учасників (і одночасно виконує це сам) взяти бейджики і написати на них своє ім'я, за яким до них будуть звертатися в групі. Потім кожен учасник по черзі повинен коротко розповісти про себе, давши відповідь на такі питання:

- *Моє ім'я?Який я?Чому я вирішив взяти участь у роботі групи?*

Розповідь по колу одночасно супроводжується роботою з м'ячем, який один учасник передає наступному після завершення свого виступу. Передача м'яча по колу членами групи є першою спільною груповою діяльністю, яка сприяє груповій інтеграції всередині групи. Першим в якості прикладу варто представитися тренеру, після чого відбувається представлення всіх членів групи по черзі.

Як продовження пропонованого нами варіанта знайомства може бути використаною ***вправа*** „*Інтерв'ю*": пропонується представити, що кожен учасник буде героєм прес-конференції, тому всі пишуть на листочку до 5 питань, на які їм хотілося б відповісти (питання повинні стосуватися життєвих та професійних поглядів людини, тобто носити ціннісний характер). Потім листочок віддається будь-якому учаснику на вибір автора і проходять „*прес-конференції*". Інтерв'юер, якому був відданий листочок, задає питання в будь-якому порядку, а автор відповідає. Крім того, запитуючий також має право задати одне питання від себе (але на нього автор відповідати вже не зобов'язаний), таке ж право поставити запитання має і група. Потім питання задаються іншому учаснику. Якщо група велика (15 і більше осіб), доцільно її розбити на дві підгрупи.

У тій ситуації, якщо всі члени групи знайомі один з одним, завдання дізнавання і запам'ятовування імен постає лише перед тренером. Варто заздалегідь сказати учасникам, що іноді чиєсь ім'я може вилетіти з голови й в цьому випадку тренер збирається чесно його перепитати (це особливо актуально за відсутності бейджиків). Інша процедура знайомства може бути збережена.

У тому ж випадку, коли всі члени групи знайомі один з одним, завданнями даного етапу стають самопред'явлення і взаємопідтримка учасників: знайомство можна обмежити питаннями про очікування, побоювання і актуальний стан.

II. Людина і група. Позиції в міжособистісному спілкуванні

Навіть елементарний акт спілкування потребує навичок передбачання суджень і дій партнера.

Дуже важливим моментом в роботі тренінгової групи є усвідомлення себе як цілого, своїх властивостей і особливостей, місця кожного учасника в груповому просторі. В разі ж, якщо ***усвідомлення групою самої себе*** ускладнене, тренер спеціально розробляє прийоми і техніки, що допомагають учасникам зрозуміти групу і власне місце в ній. Тому бажано хоча б час від часу проводити на тренінгових заняттях розроблені з цією метою вправи. Такі вправи сприяють зміцненню стосунків в групі, проясненню групових позицій та відносин, в разі необхідності – об'єктивації прихованого внутрішньогрупового конфлікту. Тому вправи на зразок представлених нижче можуть як „*закрити*" заняття групи, зняти емоційне напруження, так і виявитися каталізатором серйозних групових змін.

Вправа „*Груповий портрет*". На початку цієї вправи тренер повідомляє учасникам групи, що в приміщенні, де працює група, відкрилася унікальна фотостудія, в якій можна зробити портрет групи (бажано для цієї вправи мати цифровий фотоапарат). Далі вправа проходить у два етапи:

1) на першому етапі тренер пропонує учасникам створити груповий портрет, розташувавшись так, щоб всі потрапили у „*кадр*" (простір такого „*кадру*" заздалегідь умовно позначається) і щоб всім (це обов'язково!) в цьому просторі було комфортно. Учасники створюють певну композицію, після чого тренер по черзі просить кожного проаналізувати свій стан: на скільки йому комфортно та затишно, чи є бажання розташуватися ближче до когось або ж відсунутися, чи, можливо, є бажання попросити когось іншого поміняти своє місцерозташування і т.д. Учасникам пояснюється, що кадр буде гарним і чітким лише в тому випадку, якщо кожному буде в ньому емоційно комфортно. Після всіх переміщень і трансформацій ведучий просить учасників підготуватися до зйомки і „*фотографує*" групу (малюнок № 15);

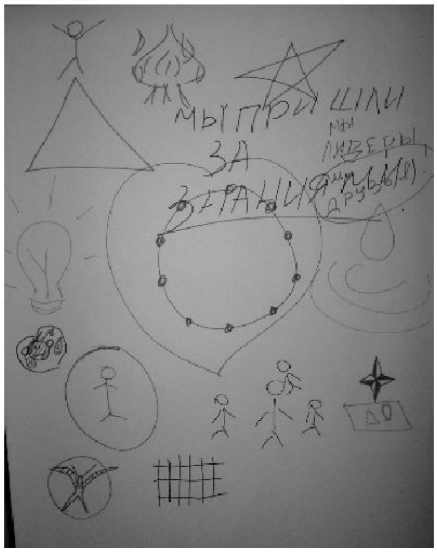
Рис. 15

2) на другому етапі кожен член групи по черзі стає „*режисером*” і створює з учасників портретну групу за своїми смаками та уявленнями (при цьому нічого пояснювати він не зобов’язаний) – див. малюнок № 16. Інші члени групи повинні підкорятися його бажанню, а свої невдоволення вони можуть висловити уже під час обговорення.

Рис. 16

Вправа „*Символ групи*” проводиться в групі наступним чином. Тренер на фліпчарті закріплює лист ватману, а поряд кладе набір кольорових маркерів. Ведучий повідомляє членам групи: „*Кожен з присутніх прийшов у групу зі своєю метою та заздалегідь сформованими завданнями. І кожен учасник певним чином уявляє, що дає йому наша група, чим є для нього. Зараз ми всі разом спробуємо зрозуміти, що таке наша група в цілому як складне похідне цілей і уявлень кожного з нас*”. Далі кожен учасник по черзі бере маркер, який найбільше сподобався йому, і малює на ватмані певний символ, який для нього відбиває мету участі у групі та цінність групи для цього учасника. Кількість підходів не обмежується, але за один раз можна зобразити тільки один символ. Потім тренер пропонує уважно подивитися на створену картину та поділитися своїми почуттями і враженнями з цього приводу (малюнок № 17).

Рис. 17



Щодо опрацювання під час тренінгового заняття ***<u>позицій в міжособистісному спілкуванні</u>***, слід зазначити, що сучасна психотехнічна культура найчастіше пропонує вправи, які розраховані на трьох учасників, оскільки, хоча техніки, розраховані на двох учасників, дозволяють досягати відкритості, довірчості та інтимності міжособистісних відносин між учасниками групи, але для якісного відпрацьовування різних соціально-психологічних навичок доцільніше

поділяти групу на трійки. Послідовне пророблення вправ, на зразок запропонованої нижче, в рамках тренінгу на різних заняттях дозволяють учасникам побачити себе з різних сторін, добре відчути особливості та закономірності своєї соціальної поведінки.

Вправа „*І тут я йому кажу...*" починається з розподілу групи на трійки. В кожній трійці обирається гравець, партнер та спостерігач. У подальшому в ході виконання вправи всі учасники повинні послідовно побувати в усіх позиціях. Тренер дає різні інструкції учасникам трійки:

- інструкція гравцю: „Зараз я опишу ситуацію, яку ви втрьох розіграєте. Ситуація припускає Ваш діалог з іншим персонажем, якого буде грати партнер. Запропоновану ситуацію Ви розіграєте з ним три рази: спочатку будете вести свою партію з позиції „*зверху*" (тисніть, вимагайте, погрожуйте, насміхайтеся, будьте дуже наполегливі). Намагайтеся весь час лідирувати у спілкуванні, почувати себе „*над партнером*". Через 3-4 хвилини зупиніть діалог, трохи помовчіть і ще раз програйте всю сцену з самого початку з позиції „*знизу*" (загравайте, просіть, почувайте себе слабким і залежним, поступайтеся, зважайте на становище іншого). Через 3-4 хвилини зупиніть діалог, трохи помовчіть і ще раз програйте всю сцену з самого початку з позиції „*на рівних*": почувайтеся впевнено, пам'ятайте про Ваші цілі, які важливі і значимі для Вас. Але віднесіться шанобливо до партнера, його цілей і проблем. Знайдіть вірний тон, потрібну позу, доброзичливі й упевнені слова. Програвши ситуацію тричі, обговоріть її в трійці: як почували себе, у якій ролі було комфортно, з якої ролі хотілося увесь час вийти тощо". Ведучий повинен пояснити гравцю, що ні в якому разі не можна раніше за 3-4 хвилини завершувати епізод. Найголовніше в цій вправі відчути себе у заданій позиції, знайти поведінкові ходи, які роблять її успішною і суб'єктивно привабливою, оскільки оволодіння всіма позиціями є передумовою гнучкої та ефективної поведінки під час спілкування;
- інструкція партнеру: „У запропонованій ситуації Ви будете партнером гравця, другим учасником діалогу. Однак, на відміну від гравця, Ви не маєте яких-небудь обмежень у поведінці. Максимально включіться в ситуацію, настройтеся на партнера, після чого реагуйте на його слова так, як Вам зараз хочеться: якщо розлютив – гніватейся, скривдив – ображайтеся, якщо його реакції зворушили вас – можете поступитися. Просто будьте максимально щирі. Бажано під час програвання ситуації краєм свідомості фіксувати, які саме слова та жести партнера створили той чи інший настрій, чому змінилося ставлення до партнера тощо";
- інструкція спостерігачу: „У Вас подвійне завдання, оскільки, з одного боку, Ви будете виконувати функцію уважного та допитливого дослідника: фіксуйте про себе для того, щоб потім поділитися з іншими, які особливості в їхній поведінці помітили, як розвивався сюжет і які тому причини. З іншого боку, Ви повинні стежити за тим, наскільки точно гравець виконує те чи інше завдання. Так, якщо Ви вважаєте, що він не дотримується позиції та йде в іншу соціальну роль, зупиняйте гру. Опишіть гравцю, що саме, з Вашого погляду, відбулося, та допоможіть йому знай-

ти потрібні поведінкові ходи для кожної з трьох позицій".

Після програвання першої запропонованої ситуації в трійках вибираються нові гравці, партнери та спостерігачі, і весь цикл повторюється для іншого гравця, але ситуацію для програвання тренер пропонує нову. Після обговорення в трійках ще раз відбувається зміна ролей, і тренер дає третю ситуацію для діалогу. Наприкінці вправи трійки одержують можливість обговорити все, що відбувалося в процесі виконання вправи, і група сідає в загальне коло для колективного обміну досвідом. Таким чином, як бачимо, загальна тривалість вправи без обліку загальногрупового обговорення триває близько 1 години. Таку вправу бажано виконувати у достатньо просторому приміщенні, оскільки трійки повинні сидіти достатньо далеко одна від одної, щоб не заважати розмовами та сміхом.

Підбор тренером ситуацій для програвання в трійках потрібно виконувати на наступних підставах:

- ситуації повинні бути соціально типовими, шаблоновими;
- вік та соціальний статус персонажів пропонованої ситуації бажано приводити у відповідність з віком і статусом учасників групи. Так, наприклад, для студентів можна запропонувати наступні ситуації:

● одногрупник попросив у Вас на декілька днів „*подивитися*" важливі навчальні матеріали. Повернув він їх тільки через два тижні в дуже непривабливому, місцями – просто „*нечитабельному*" вигляді. І тут Ви йому кажете...

● для святкування з друзями у гуртожитку дня народження Ви, взявши з своїх запасів гроші, купуєте шматок м'яса на шашлик. До власноручно обраного Вами шматку продавець додає неапетитний доважок „*для песика*". І тут Ви йому кажете...

III. Рольова гра. Рефлексія

Добре самопочуття кожної особи досягається насамперед завдяки належному стилю неформального спілкування та взаємин у соціальному середовищі.

В. Хомик

Гра – це цілісна, завершена дія, абсолютно самостійна, яка має свою внутрішню систему цілей та правил, достатньо тривала за часом; це „*маленьке життя*", яке проживається кожним з учасників. Жага до ігор велика не лише у маленьких дітей, а й у підлітків та юнацтва, дорослих людей: автор посібника проводив деякі з пропонованих ігор зі студентами різних курсів – студенти сприйняли запропоновані варіанти проведення занять із задоволенням й брали активну участь в усіх запропонованих іграх.

Серед усього різноманіття ігор, що використовуються в тренінгових програмах, є особливий вид – ***рольові ігри*** (так звані ігри з підступом або ігри з прихованим мотивом). Особливість цих ігор полягає в тому, що кожен учасник має ігрову роль і уявлення про ситуацію, у якій гра розвертається. Інформацію про

роль і ситуацію учасники черпають з двох джерел: із загальної інструкції, яку тренер повідомляє всім учасникам, та з індивідуальних інструкцій, одержуваних приватно в письмовій чи усній формі від того ж тренера. З особистої інструкції учасник довідується про те, яку внутрішню позицію по відношенню до ігрової ситуації він займає. Цією інформацією він вправі розпоряджатися за своїм розсудом. В ході гри учасники намагаються зрозуміти позиції один одного і діють, виходячи з тих уявлень, які у них на цей рахунок виникли. Рольові ігри є гарною перевіркою тих навичок, що вироблялися в учасників в ході тренінгу. Вони можуть бути досить простими за сюжетом і позиціями учасників, а можуть бути складними та багатоступінчастими.

Рольова гра, як зазначає Т.П. Цюман, є способом розширення досвіду учасників тренінгу шляхом несподіваної ситуації. В ній пропонується прийняти позицію когось з учасників і потім напрацьовувати спосіб, який дозволить привести цю ситуацію до логічного завершення [22; 146].

Говорячи про ***рефлексію***, ми, в даному випадку, маємо на увазі прояснення в ході обговорення змісту нової, отриманої учасниками, інформації, оскільки групова рефлексія, як зазначає М.В. Бадалова, сприяє розширенню „*діапазону*" думок по одному і тому ж питанню. Можна сказати, що, по суті, рефлексивний аналіз та оцінка пронизують всі етапи роботи, тому є корисним після виконання кожної вправи або ж психологічної гри проводити їх аналіз, робити висновки. Так само необхідно проводити рефлексію в кінці кожного тренінгового заняття, підводячи певний висновок про те: 1) що нового дізналися і чого навчились; 2) з яким настроєм покидаєте заняття; 3) якими думками хочеться поділитися з іншими; 4) загальне враження від заняття: що сподобалося або, навпаки, не сподобалося ; 5) які побажання в учасників на майбутнє; 6) тощо.

Поняття для запам'ятовування

Вправа, вступне слово, гра, гра рольова, знайомство, рефлексія.

Семінарське заняття № 9 ***Тема***: Практикум з СПТ

План

1) Початок тренінгового заняття:
- підготовка до заняття;
- привітання та вступне слово;
- знайомство.
2) Взаємодія особистості і групи.
3) Базові методи СПТ:
- ігри психологічні;
- вправи психологічні;
- метод брейнстормінг (мозкового штурму);
- дискусія;
- тощо.
4) Психологічні вправи та ігри – сутність та різновиди.
5) Завершувальна частина заняття.

Індивідуальні завдання

1. Написання доповіді на тему „*Використання практичних психологічних методик у Т-групах*”.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Специфіка соціально-психологічного тренінгу.
2. Навчання та спілкування в учбово-тренувальній групі.
3. Педагогічний тренінг в школі.
4. Техніки оптимізації спілкування.
5. Класифікаційні різновиди терапевтичних груп.
6. Позитивний вплив терапевтичної групи на людину.
7. Тренінг у системі менеджменту.
8. Основи побудови структури тренінгових занять.

Тренінги у навчальних закладах (на прикладі проекту „Школа лідерства”)

Структурна будова розділу

1. Мета та завдання проекту. Структурна будова тренінгової сесії.

2. Приклад тренінгового заняття. Тема „*Основи психології лідерства*”.
3. Соціальний проект тренінгової групи „*Школи лідерства*” як приклад практичної реалізації здобутих знань.

1. Мета та завдання проекту

Реалії життя показують, що досить часто психологічна грамотність школярів є низькою, що значно ускладнює процес їхньої соціалізації та призводить до соціальної апатії. Одним з успішних варіантів вирішення цієї проблеми є проведення тренінгових занять з учнями. У якості можливого варіанту такого комплексу занять ми пропонуємо тренінгові заняття, проведені зі школярами м. Миколаєва на базі ліцею „Педагог” при взаємодії Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського.

Метою проекту „*Школа лідерів*” є допомога молодим людям швидко та ефективно опанувати знаннями, уміннями і навичками психології управління, стимулювання у школярів самостійного і усвідомленого вибору життєвої позиції, формування особистісної мотивації, підготовка підліткових та молодіжних інструкторів-лідерів. Проект проводився для старшокласників і складався із чотирьох етапів:

- 1 етап „***Хочу бути лідером***!” є організаційним. Його метою є ознайомлення громадськості (шкільні та студентські колективи, міських жителів, органи управління та влади, засоби масової інформації) про бажання загальними зусиллями вирішити конкретну проблему.
- 2 етап „***Знання психології керування – це сила!***” є освітнім. Його мета: оволодіння підлітками та юнаками теоретичними і практичними знаннями психології лідерства та управління.
- 3 етап „***Перші кроки назустріч людям***” є учбово-практичним. Метою була наробка школярами та студентами практичних умінь і навичок.
- 4 етап „***Все в наших руках!***” є заключним. Його метою була організація та проведення учасниками „*Школи лідерів*” самостійних акцій.

Студентиів, яких зацівив даний проект, можуть отримати додаткову інформацію в наступних джерелах: Литвиненко І.С., Прасол Д.В., Теглівець Л.В. „*Психологія управління в освіті. Методичний посібник*”. – Миколаїв: Вид-во „Кріт”, 2006. – 104 с.; Прасол Д.В., Романюк Т.В., Подцикіна О.Ю. „*Психологія лідерства*”. – Миколаїв: Вид-во „Кріт”, 2006. – 76 с.; Прасол Д.В. „*Соціальна психологія: Методичний посібник. Вид-ня 3*” – Миколаїв: Вид-во „Кріт”, 2006. – 116 с.

2. Приклад тренінгового заняття. Тема „*Основи психології лідерства*”

Заняття 1
Тема: ***Основи психології лідерства***
Матеріальне забезпечення: фліп-чарт, бейджики, канцтовари, м’яч.

Мета: знайомство, групова інтеграція, ознайомлення учасників групи з базовими поняттями психології лідерства.

Завдання:

- знайомство ведучого та учасників;
- налагодження міжособистісних контактів в груп;
- формування адекватних уявлень учасників про характер роботи в групі;
- зацікавлення учасників у прийнятті активної участі в подальшій роботі тренінгової групи;
- ознайомлення підлітків і юнаків з проблематикою психології управління;
- формування понятійної бази із психології лідерства, засвоєння учасниками основної термінології.

Поняття для запам'ятовування: психологія, психологія управління, лідер, керівник, стилі управління, особистість.

Зміст заняття

Привітання (3-хв.)

Вітаю всіх. Сьогодні ми з вами починаємо перше заняття. Радий, що ви відгукнулися на наше запрошення, адже це значить, що психологія сьогодні дійсно стає однією з провідних наук, знання якої необхідне для сучасного покоління – для Вас. В наш час постійно говорять про комп'ютерну грамотність, але погодьтеся, що знання психології є не менш важливішим. Комп'ютер – це лише хард (залізо) та софт (програмне забезпечення). І те, і інше в разі потреби можна легко відремонтувати або замінити. З людиною ж це не можливо. На загоєння фізичної травми йдуть місяці, а психологічні рани можуть не загоюватися роками: один з мудреців давнього світу зазначав, що рани від меча загоїти легше, ніж від слова – це рани душевні, психологічні. Тому знання основ психології дозволить покращувати стосунки з іншими людьми і сприятиме власному розвитку та самовдосконаленню.

Знайомство з групою (10-12 хв.)

Перед тим, як ми почнемо разом працювати, нам потрібно познайомитись, адже протягом всього курсу занять ми з вами будемо працювати як єдина команда. Візьміть спочатку видані вам бейджики і напишіть на них свої імена, за якими до вас будуть звертатися у групі (це може бути ваше ім'я або псевдонім). Потім кожен по черзі повинен розповісти про себе, давши коротку відповідь на наступні питання:

- *Моє ім'я?*
- *Який я?*
- *Чому я вирішив взяти участь у роботі групі?*

(Розповідь учасників супроводжується роботою з м'ячем, який передається по колу від учасника до учасника під час їхніх відповідей. Робота з м'ячем – це перша спільна групова діяльність, яка сприяє груповій інтеграції всередині групи. Першим представляється в якості прикладу ведучий, потім – інші учасники).

Ознайомлення з правилами роботи в групі (5-7 хв.)

Оскільки ми тепер є єдиною командою, то у кожної команди є правила взаємодії, дотримання яких покращує спільну роботу. Давайте визначимося з правилами, яких всі будуть дотримуватися під роботи в групі. (Подаються правила роботи в групі і відбувається їх обговорення. Зазначається, що учасники в ході

занять можуть запропонувати і свої правила роботи в групі).

Вправа „Наші очікування” (3-5 хв.)

Як уже сьогодні зазначалося, у кожного з нас є причина, чому ми зібралися сьогодні разом. Тому я пропоную всім на хвилину замислитись, а потім записали у себе в зошитах відповідь на питання „*Чого я очікую від цих занять*?” (Групове обговорення відповідей).

Вправа „Символ групи” (5-10 хв.)

Ведучий пропонує лист ватману і кольорові маркери: „*Кожен з нас прийшов у групу зі своїми задачами і цілями. Кожен якимось чином уявляє, що дає йому ця група, чим вона є для нього. Зараз ми спробуємо зрозуміти, що таке наша група вцілому як складне похідне цілей і уявлень кожного з нас*”. Кожен учасник по черзі (мовчки або пояснюючи) бере маркер, підходить до ватману і малює певний символ, що для нього відбиває його мету участі в групі, цінність групи для нього. Коли всі учасники зроблять по одному підході, бажаючим пропонується намалювати ще один символ. Кількість підходів не обмежується, але за один раз можна зобразити тільки один символ. Потім ведучий просить уважно подивитися на колаж, який вийшов, і поділитися своїми почуттями, думками.

Заслухавши Ваші відповіді я зрозумів, що у кожного є сильна мотивація до роботи в групі, а це значить, що працювати ми будемо плідно і натхненно.

Ознайомлення учасників групи з тематикою майбутніх занять (2-3 хв.)

Думаю, всім цікаво дізнатися про основні напрямки роботи на подальших заняттях. Ми умовно поділили всі заняття на два великі блоки, один з яких буде проведений мною, а інший – другим психологом. В першому блоці занять ми розглянемо наступну тематику:

1. Основи психології лідерства.
2. Взаємодія в групі.
3. Мистецтво невербального спілкування. Імідж.
4. Навички активного слухання. Тактики взаємодії.

Міні-лекція „Основи психології управління” (1-2 хв.)

Ознайомлення учасників з основами соціальної психології (предмет, завдання, проблематика) і психології управління зокрема.

Психологія управління вивчає психологічні закони управлінської діяльності: лідерство та керівництво, механізми управління, оптимальний розподіл ролей в групі тощо. Давайте подумаємо і спробуємо дати визначення, а хто ж такий лідер?

Мозковий штурм „Лідер – хто це? (5-10 хв.)

Робота відбувається у мікрогрупах (до 4 осіб в мікрогрупі). Кожна група повинна дійти згоди у визначенні поняття лідера, яке записується на аркуші паперу. Від кожної мікрогрупи повинен вийти представник і зачитати групове визначення. Групове обговорення. Порівняння визначень. Звернення уваги учасників на динаміку протікання роботи в групі при виконанні цього завдання: виявлення лідерів, які керували роботою інших.

Міні-лекція „Лідер та керівник” (10-15 хв.)

Лідер – це особа, яка користується визнанням і авторитетом в групі, за нею група визнає право приймати рішення в значущих для неї ситуаціях, бути організатором та регулювати взаємини в ній.

Керівник – це особа, на яку офіційно покладені функції управління колективом та організацією його діяльності. Він несе відповідальність перед законом за стан справ у групі, за результати її діяльності, а його діяльність регламентується відповідним правовим забезпеченням. Поняття керівник та лідер, таким чином, не є тотожними, однак було б помилкою і протиставляти їх одне одному, оскільки керівник може (і повинен) одночасно бути і лідером.

Виділяють наступні типи лідерів:

- діловий – здатен організувати групу для виконання спільної діяльності;
- емоційний – впливає на систему міжособистісних відносин;
- інтелектуальний – ерудит, людина-енциклопедія для інших;
- культурний – привносить естетичну інформацію та критерії оцінювання культурних аспектів життя.

Якщо ти не можеш бути сонцем, стань зіркою на небі. Тільки найди свою справу і намагайся стати найкращим. (Дуглас Меллох)

В групі може бути і негативний лідер – це людина, вплив якої спрямований на дезорганізацію групової діяльності.

Стилі управління:

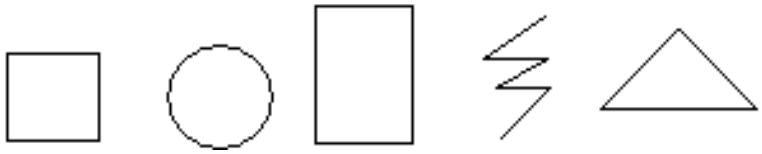
- авторитарний стиль – заснований на однозначному домінуванні керівника над іншими членами групи;
- демократичний стиль – заснований на відносинах партнерства, співробітництва;
- ліберальний стиль – керівник такого стилю зазвичай пускає всі справи на самоплив, мало піклується про організацію групової діяльності.

Завдання до лекційного матеріалу:

- *Який стиль найдоцільніше використовувати? Чому?*
- *Якого стилю управління дотримується ведучий?*

„Психогеометричний тест С'юзен Деллінгер (10-15 хв.)

Інструкція: перед Вами представлені п'ять фігур – квадрат, коло, прямокутник, зиґзаґ іта трикутник. Уважно подивіться на них і поставте номер один біля тієї фігури, яка Вам подобається найбільше. Після цього уважно подивіться на ті чотири фігури, які залишилися, і поставте номер два біля тієї, яка подобається найбільше з цих чотирьох фігур. Аналогічно проранжуйте всі інші фігури.



Інтерпретація: найбільше значення має перша фігура, яку обрали – саме її якості найбільше виражені (приблизно 70%), також можуть бути деякі якості другої фігури (30%).

„*Квадрати*" – працьовиті люди, вони старанні, витривалі, цінують порядок, схильні до логічного аналітичного мислення, уважні до деталей, раціональні та емоційно стримані, дисципліновані. Їм подобається розплановане життя, а тому вони не люблять різких змін. Квадрати можуть стають відмінними адміністраторами, виконавцями, але рідко бувають гарними розпорядниками, менеджерами, оскільки надмірна пристрасть до деталей, потреба в додатковій, уточ-

нюючій інформації для ухвалення рішення позбавляє їх оперативності. Коли приходить час приймати рішення, пов'язане з ризиком, квадрати затягують його прийняття. Крім того, раціональність, емоційна сухість і холодність заважають Квадратам швидко встановлювати контакти з іншими. Квадрат неефективно діє в аморфній (невизначеній) ситуації.

„*Кола*" є доброзичливими людьми, які щиро зацікавлені в гарних міжособистісних відносинах, вони неконфліктні за своєю природою, завжди намагаються мирно урегулювати виниклі суперечки, але часом бувають занадто м'якими. Кола гарні комунікатори, мають високу чутливість, розвинуту емпатію: вони чудово „*читають*" людей. Кола „*вболівають*" за свій колектив і високопопулярні серед колег по роботі. Однак вони занадто намагаються догодити кожному і заради цього іноді уникають займати „тверду" позицію і приймати непопулярні рішення. Кола слабкі в „*політичних іграх*" і часто не можуть подати себе і свою „команду" належним чином. Це „правопівкульові" мислителі: правопівкульове мислення є більш образним, інтуїтивним, емоційно зафарбованим, більш інтегрованим, аніж аналітичне, тому переробка інформації здійснюється не в послідовному форматі, а швидше мозаїчно, проривами, з пропуском окремих ланок. Головні риси стилю мислення – орієнтація на суб'єктивні фактори проблеми (цінності, оцінки, почуття і т.д.) і прагнення знайти спільне навіть у протилежних точках зору. Однак, щоб стати на чолі серйозної справи, колу не вистачає „*лівопівкульових*" організаційних навичок.

„*Прямокутники*" – цю фігуру обирають рідко, найчастіше тоді, коли людина стоїть „на розпутті" життя, і зазвичай через деякий час при повторному опитуванні обирають іншу фігуру. Найбільш характерні риси прямокутників – це непослідовність та непередбачуваність вчинків протягом перехідного періоду. Позитивні якості – допитливість, жваве зацікавлення до всього, що відбувається, і сміливість.

„*Зиґзаґи*" – люди-творці з розвинутою інтуїцією, полюбляють нестандартні завдання, зміни у житті і не можуть терпіти одноманітності, не люблять виконувати постійно одні і ті ж завдання. Дана фігура символізує креативність, творчість, це правопівкульовий мислитель, інакомислячий. Йому властива образність, інтуїтивність, мозаїчність, а тому послідовна дедукція – не його стиль: думка Зиґзаґа робить стрибки: від „*А*" до „*Я*". Зиґзаґи не зацікавлені у консенсусі і домагаються синтезу не шляхом поступок, а навпаки – загостренням конфлікту ідей і побудовою нової концепції, у якій цей конфлікт одержує своє вирішення, „*знімається*". Їм не вистачає політичності: вони нестримані, дуже експресивні („*ріжуть правду в очі*"), що поряд з їхньою ексцентричністю часто заважає їм впроваджувати свої ідеї в життя. До того ж вони не сильні в проробленні конкретних деталей (без чого матеріалізація ідеї неможлива) і не занадто наполегливі у доведенні справи до кінця.

„*Трикутники*" є природженими лідерами: енергійні, нестримні, честолюбні, ставлять ясні цілі і, як правило, досягають їх. Вони, є „*лівопівкульовими*" мислителями, здатними глибоко і швидко аналізувати ситуацію. Трикутники зосереджуються на головному, на суті проблеми. Їх сильна прагматична орієнтація направляє розумовий аналіз і обмежує його пошуком ефективного в даних умовах рішення проблеми. Вони дуже успішно вчаться тому, що відповідає їхній праг-

матичної орієнтації, сприяє досягненню головних цілей, і всмоктують, як губка, корисну інформацію. Сильна потреба бути правим і керувати станом справ, вирішувати не тільки за себе, але й за інших робить трикутника особистістю, яка постійно суперничає, конкуруючи з іншими. Він часто ризикує, буває нетерплячим і нетерпимим до тих, хто коливається в прийнятті рішень. Трикутники дуже не люблять виявлятися неправими і їм складно визнати свої помилки.

Мозковий штурм „Головні якості гарного менеджера” (10-15 хв.)

Групове обговорення (всією групою).

Виникає питання: „*Чому і яка особистість стає лідером*?” Вважається, що це пов’язане в першу чергу з наявністю у менеджера таких якостей, як:

- організаторські здібності;
- авторитетність;
- активна життєва позиція;
- впевненість у собі;
- сильна воля;
- вміння ставити проблему і розв’язувати її;
- гострий розум та оригінальність;
- володіння ґрунтовними науковими даними;
- розвинене почуття інтуїції;
- вміння співпрацювати з працівниками колективу;
- вміння слухати інших, адже недарма про одну людину кажуть, що вона говорить як співає, а про іншу – що вона не вміє не лише слухати, а й чути;
- вміння бути приємним, привабливим у спілкуванні для інших;
- вміння психологічно грамотно впливати на ситуацію в колективі;
- постійна робота над своїм особистісним зростанням.

Зворотний зв’язок (7-10 хв.)

Моє враження від першого заняття. Мої побажання.

Підведення підсумків (3-7 хв.)

Давайте ще раз пригадаємо, чого ми досягли:

- відбулося наше перше знайомство;
- ми знаємо, чого ми прагнемо;
- ми вже працюємо єдиною командою;
- ми вже знаємо основи психології управління;
- знаємо, які якості повинні бути у лідера.

Завдання для самостійного опрацювання (2-3 хв.)

Подумайте вдома над наступними питаннями:

- визначте лідерів у групі чи класі, де ви навчаєтесь (число, ролі);
- ми почали працювали разом, групою. Тож у вільний час подумайте і запишіть власне визначення групи.

Завершення заняття (2-3 хв.)

На цьому наше перше заняття завершується. Дякую всім за активну роботу, мені було дуже приємно познайомитись і працювати з усіма вами, оскільки всі ви є тими цікавими, сильними особистостями, які прагніть до самоудосконалення та подальшого саморозвитку.

3. Соціальний проект тренінгової групи „*Школи лідерства*” як приклад практичної реалізації здобутих знань

Для кого проект (віковий ценз): школярі 8-11 класів (13-17 років).
Назва проекту: „*Пси-студії*”
<u>Вирішуєма проблематика</u>:
- психологічна неграмотність молоді;
- соціальна апатія школярів (відсутність активної участі у вирішенні суспільних проблем);
- професійна невизначеність.

Цілі:
- підвищення психологічної культури молоді;
- сприяння налагодженню якості спілкування школярів;
- виявлення та розвиток здібностей;
- сприяння професійному самовизначенню.

Очікувані результати:
- підвищення психологічної культури молоді;
- розкриття учасниками проекту своїх творчих потенцій;
- професійне самовизначення;
- особистісне зростання учасників.

Шляхи реалізації проекту:
- інформаційний: реклама в газетах, школах (листівки, буклети, об’яви);
- кадровий: забезпечення реалізації соціального проекту силами дітей (базовою основою є школярі, які пройшли курс „Школа лідерів”), шкільних психологів, викладачів-психологів, вчителів;
- методичний: психологічна діагностика учасників клубу, проведення профорієнтаційних програм, диспутів, проведення груп тренінгу (за визначеною тематикою), презентація власних робіт „*Моє бачення майбутнього*” учасників клубу, видання міні-журналу „*Психологічний вісник*” з найбільш цікавих питань, наболілих тем (1 випуск на місяць, об’єм – до 3 сторінок).

Термін реалізації: вересень – грудень 2006 року.
Періодичність зустрічей: 2-4 рази на місяць.
Тривалість однієї зустрічі (в середньому): 1,5-2 години.
Об’єм однієї групи: 8-14 осіб.
Матеріальна база:
- приміщення (2-3 аудиторії);
- меблі: стільці, столи, фліп-чарт.
- канцтовари: аркуші А4 (2 папки), ручки, олівці, резинки, маркери, блокноти, папки, бейджики, скотч (2 шт.), ватман (15 шт.), ножиці (2 шт.), клей (1 шт.), набори кольорового паперу (2 шт.);
- література: психологічна та педагогічна;
- техніка: комп’ютер (1 шт.), магнітофон (1 шт.), фотоапарат (1 шт.), відеокамера (по можливості).

Етапи реалізації проекту:
1) організаційний: підготовка до реалізації проекту, рекламна акція, набір учасників проекту;

2) навчально-практичний: надання бажаючим необхідних психологічних знань з одночасним їх практичних закріпленням (психологічні вправи, ігри, міні-акції);
3) заключний: підведення підсумків, прийняття тих, хто пройшов повний навчальний курс, до складу психологічного клубу „*Пси-студії*”.

Умови прийняття до клубу та видачі членського квитка:
- відвідування не менш, ніж як 50% занять;
- презентація своєї роботи робіт „Моє бачення майбутнього” учасником.

Розробка презентаційних матеріалів психологічного клубу:
- логотип: назва, малюнок, слоган;
- реклама: плакати, брошури;
- критерії оформлення диплому про проходження циклу занять у психологічному клубі, членського квитка.

Інформація про заявника:
Адреса: ----------
Телефон: ----------
Електронна пошта: --------

Календарний план роботи

Найменування основних етапів виконання	Найменування робіт	Термін виконання: початок-закінчення (місяць, рік)
1. Організаційний етап	Збір необхідної методичної та психологічної інформації. Планування роботи клубу	
	Вироблення стратегії роботи, визначення з техніками та прийомами проведення занять	
	Рекламна акція	
	Реєстрація учасників даного проекту	
	Конференція-презентація	
	Поділ учасників на групи	
2. Навчально-практичний етап	Ввідні заняття	
	Цикл занять „Я і світ. Навички ефективного спілкування”	
	Цикл занять, направлених на виявлення та розвиток здібностей	

	Професійне самовизначення та профпридатність	
	Представлення учасниками проекту своїх розробок (пропозицій) з обраної професії: „Моє бачення майбутнього”	
3. Заключний етап	Підведення підсумків роботи засновниками проекту (учасники „Школи лідерів”)	
	Розробка та представлення на розгляд основних положень роботи на 2-е півріччя в рамках соціального проекту „Пси-студії” (як органічне продовження даного)	
	Інформування громадськості про завершення реалізації даного соціального проекту	
	Проведення заключної конференції	
	Вручення дипломів та членських білетів	
	Презентація учасникам даного соціального проекту основних положень роботи на 2-е півріччя в рамках соціального проекту „Пси-студії”	

Поняття для запам’ятовування

Зв’язок зворотній, проект, тренінгове заняття.

Семінарське заняття № 10 ***Тема***: Специфіка проведення соціально-психологічного тренінгу в закладах освіти

План

1. Теоретико-методологічні основи СПТ.
2. Принципи СПТ:
- принцип рівності позицій;
- принцип зворотного зв’язку;
- принцип активності;
- принцип довірчого спілкування в групі;
- принцип закритості групи.
3. Специфіка проведення соціально-психологічного тренінгу зі школярами.
4. Специфіка проведення соціально-психологічного тренінгу із педагогами.

Індивідуальні завдання

1. Представлення конспекту власного розробленого тренінгового заняття.

Рекомендована тематика рефератів:

1. Специфіка соціально-психологічного тренінгу.
2. Навчання та спілкування в учбово-тренувальній групі.
3. Педагогічний тренінг в школі.
4. Техніки оптимізації спілкування.
5. Класифікаційні різновиди терапевтичних груп.
6. Позитивний вплив терапевтичної групи на людини.
7. Специфіка тренінгу у системі менеджменту.
8. Основи побудови структури тренінгових занять.

Особливості викладання курсу в рамках кредитно-модульної системи

Структурна будова розділу

1. Базові положення кредитно-модульної системи.
2. Критерії оцінювання за кредитно-модульної системою.
3. Шкала оцінювання.

1. Базові положення кредитно-модульної системи

Кредитно-модульна система організації навчального процесу є моделлю організації навчального процесу, яка ґрунтується на поєднанні модульних технологій навчання та залікових освітніх одиниць (залікових кредитів).

Кредит включає в себе два модулі. Об'єм одного кредиту – 36 годин.

Модуль – це система навчальних елементів, що поєднана за ознакою відповідності певному навчальному об'єктові. Модуль може включати до свого складу декілька тем (навчальних елементів), які є логічно поєднаними між собою. Наприклад, модуль „*Міжособистісна взаємодія в малих групах*" включає до свого складу наступні теми: „*Група і людина*", „*Соціально-психологічний клімат. Маніпулятивні тактики*", „*Конфлікт*". Об'єм одного модуля – 18 годин, куди входять лекції, практичні та індивідуальні заняття, самостійна робота студентів. У кінці кожного модуля студенти виконують модульну контрольну роботу.

На основі кількості набраних студентом за час навчання балів здійснюється залікове або екзаменаційне оцінювання успішності навчання.

2. Критерії оцінювання за кредитно-модульної системою

Система оцінювання здійснюється через виконання студентом наступних видів робіт (на розсуд викладача):

- виконання модульних контрольних робіт (МКР) – є обов'язковим видом роботи;
- поточне опитування;
- написання реферату;
- написання доповіді (за необхідності);
- перевірка ведення зошитів.

Студент може набрати максимум за одну **МКР** – 30 балів.

Рівні:

- ОО: 5з. * 1б. = 5б.;
- ПА: 3з. * 3б. = 10б.;
- ПС: 3з. * 5б. = 15б.

Поточне опитування – максимум 3 бали за одну відповідь:

- 0 балів – незадовільно;
- 1 бал – задовільно або при доповненні;
- 2 бали – добре;
- 3 бали – відмінно.

Написання реферату – максимум 10 балів.

Написання доповіді – максимум 3 бали.

- 0 балів – незадовільно;
- 1 бал – задовільно;

- 2 бали – добре;
- 3 бали – відмінно.

Перевірка ведення зошитів – максимум 10 балів.

3. Шкала оцінювання

Прийнята шкала оцінювання знань студентів в МДУ імені В.О. Сухомлинського включає до свого складу бальне оцінювання (за 100-бальною шкалою), оцінку (відмінно – незадовільно) та буквений код (A – F).

Оцінка ECTS	Визначення	За шкалою навчального закладу	
		Оцінка	Кількість балів
A	ВІДМІННО – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	відмінно	91-100
B	ДУЖЕ ДОБРЕ – вище середнього рівня з кількома помилками	добре	85-90
C	ДОБРЕ – загалом правильна робота з певною кількістю грубих помилок	добре	76-83
Д	ЗАДОВІЛЬНО – непогано, але зі значною кількістю недоліків	задовільно	71-75
E	ДОСТАТНЬО – виконання задовольняє мінімальні критерії	задовільно	60-70
FX	НЕЗАДОВІЛЬНО – потрібно попрацювати перед тим, як отримати залік	незадовільно	35-59
F	НЕЗАДОВІЛЬНО – необхідна серйозна подальша робота	незадовільно	1-34

Теми для самостійного опрацювання

Семінарське заняття № 11 ***Тема***: Психологія сім’ї як спеціальної групи

План

1. Історія розвитку сім’ї як соціальної спільності.

2. Поняття сім'ї та її різновиди.
3. Функції сім'ї.
4. Особливості стосунків між батьками та дітьми – конфлікт поколінь.

Семінарське заняття № 12 ***Тема***: Трансакційний аналіз

План

1. Сутність та загальна структура трансакційного аналізу.
2. Трьохчленна структура особистості Е. Берна. Его-стани.
3. Поняття трансакцій та їх різновиди.
4. Поняття ігор та їх різновиди.
5. Життєвий план: переможці, непереможці та невдахи.
6. Людські „*майки*" та написи на них.

Семінарське заняття № 13 ***Тема***: Групова динаміка та стратометрична концепція

План

1. Групова динаміка – історія розвитку та сутність.
2. Стратометрична концепція – історія розвитку та сутність.
3. Феномен колективістичного самовизначення.

Тест для самоперевірки

Дайте відповідь на наступні питання:

1. Яким науковцем був заснований трансакційний аналіз?

а) З. Фрейдом б) Е. Берном в) М. Еріксоном

2.Як називається система стандартизованих завдань, яка дозволяє виміряти рівень розвитку певного психічного процесу чи властивостей особистості?
а) тестом б) соціометрією в) експериментом

3. Як називаються ігри, особливістю яких є те, що кожен учасник має свою ігрову роль та уявлення про ситуацію, у якій гра розвертається?
а) рольовими б) проживаннями в) драмами

4.Як називається один з видів невербальної експресії, який містить в собі голосові, невербальні аспекти спілкування?
а) проксемікою б) кінесикою в) паралінгвістикою

5. Як називається реально існуюча контактна спільність, в якій люди, що входять до її складу, можуть безпосередньо взаємодіяти одна з одною, спілкуватися і, як мінімум, знають одна одну в обличчя?
а) малою групою б) референтною групою в) соціальною групою

6.Результат виникнення фрустрації або її очікування, який є її первинним психологічним проявом – це?
а) фрустраційна толерантність б) агресивність в) тривога

7.Певна закономірність зміни емоційних станів, визначена динаміка почуттів і переживань?
а) свідомість б) катарсис в) релігійний досвід

8.Як називається спосіб мислення, який використовується людьми в ситуації, коли пошук згоди стає настільки домінуючим у групі, що починає пересилювати реалістичну оцінку можливих альтернативних дій?
а) психологічний клімат колективу б) конформізм в) групомислення

9.Як називається орієнтація тіла, за допомогою якої можна домогтися достатнього ступеня приватності спілкування?
а) зона б) демаркаційний знак в) особистий простір

10.Перетворення новоутворення на здібність самого діючого суб’єкта є?
а) суб’єктивацією б) формуванням в) негативізмом

11.Хто є автором концепції групової динаміки?
а) Петровський б) Курт Левін в) Джекоб Морено

12.Скільки функцій спілкування виділяють?
а) 8 б) 7 в) 6

13.Скільки фаз, працюючи з марафонськими групами, виділяє Елізабет Мінц?
а) 5 б) 4 в) 3

14. Тести, які застосовуються для визначення рівня знань, умінь, навичок, отриманих людиною в навчальній та професійній діяльності, називаються?

а) тестами успішності б) тестами здібностей в) тестами особистісними

15.Як згідно теорії соціального научіння людина засвоює агресивність?
а) це природна риса людини б) з оточуючого середовища в) завдяки так званій нагороді

Інтерпретація: підрахуйте кількість балів за поданою таблицею. За кожну правильну відповідь нараховується 1 бал. Максимальна кількість балів – 15 балів.

Правильні відповіді

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	12	13	4	15
А		▼	▼		▼					▼		▼		▼	
Б	▼						▼		▼		▼				
В				▼		▼		▼					▼		▼

ПЕРЕКЛАДНИЙ СЛОВНИК ДИСЦИПЛІНИ

Агресія	агрессия	aggression
Агресивність	агрессивность	aggressive

Антиципація	антиципация	anticipation
Апперцепція	апперцепция	apperceptio
Бар'єр	барьер	barrier
Взаємодія соціальна	взаимодействие социальное	social interaction
Взаємовідносини міжособистісні	взаимоотношения межличностные	interpersonal mutual relation
Відносини	отношения	attitudes (relations)
Гендер	гендер	gender
Гендерна роль	гендерная роль	gender role
Група	группа	group
Група велика	группа большая	big group
Група мала	группа малая	primary group
Група неформальна	группа неформальная	informal group
Група формальна	группа формальная	formal group
Група нереферентна	группа нереферентная	in reference group
Група референтна	группа референтная	reference group
Групи реальні	группы реальные	real group
Групова динаміка	групповая динамика	group dynamics (changes)
Групова поляризація	груповая поляризация	group polar
Групомислення	группомышление	group mentality (way of thinking)
Групова сумісність	групповая совместимость	group compatibility
Групи умовні	группы условные	condition group
Демаркаційний знак	демаркационный знак	demarcation sign
Діяльність сумісна	деятельность совместная	joint activity
Дискримінація	дискриминация	discrimination
Забобон	предрассудок	prejudice
Зараження	заражение	infection

Захисний простір	защитное пространство	protective space
Згуртованість групи	сплоченность группы	unity of group, (cohesion group)
Змазані вирази обличчя	смазанные выражения лица	the greased looks
Ідентифікація	идентификация	identification
Індивід	индивид	the individual
Індивідуальність	индивидуальность	individuality
Експеримент	експеримент	exeperiment
Емоції	емоции	emotion
Емоційна стійкість	емоциональная устойчивость	sensual stability
Емпатія	емпатия	empathy
Ефект очевидця	ефект очевидца	effect the eyewitness
Ефект Хіндсайту	ефект Хиндсайта	effect Hindsaits
Керівник	руководитель	тhe head
Кінетика	кинетика	kinetics
Класифікація груп	класификация групп	classification group
Колектив	коллектив	collective
Конфлікт	конфликт	the conflict
Конфліктна поведінка	конфликтное поведение	disputed behaviour
Конформізм	конформизм	conformism
Корпорації	корпорации	corporation
Криза випадкова	случайный кризис	casual crisis
Криза життєва	жизненный кризис	vital crisis
Криза розвитку	кризис развития	crisis of development
Культура	культура	culture
Лідер	лидер	the leader
Лідерство	лидерство	leadership
Маніпулятивний вплив	манипулятивное влияние	influence

Маніпулятивні тактики	манипулятивные тактики	tactics
Масова комунікація	массовая коммуникация	mass communication
Менталітет	менталитет	mentality
Методологія наукового пошуку	методология научного поиска	methodology of scientific
Мікровирази обличчя	микровыражения лица	microexpression face
Морфопсихологія	морфопсихология	morphopsychology
Мотив діяльності	мотив деятельности	motive of activity (cause of active)
Навіювання	внушение	suggestion
Наслідування	наследование	inheritance
Натовп	толпа	the search
Особистість	личность	the person
Очікування соціальні	ожидания социальные	social expectations
Паралінгвістика	паралингвистика	paralanguage
Переконування	убеждение	belief
Перцепція	перцепция	perception
Почуття	чувства	feelings
Прогнозування	прогнозирование	prognosis
Проксеміка	проксемика	
Психологічній клімат групи	психологический климат группы	psychological climate of group
Психологія малої групи	психология малой группы	psychology of primary group
Психологічні механізми захисту	психологические механизмы защиты	psychological mechanisms of protection
Психологія невербальних комунікацій	психология невербальных комуникаций	psychology nonverbal
Психологічна сумісність	психологическая совместимость	psychological compatibility
Расизм	расизм	racism
Релігійний досвід	религиозный опыт	religious experience

Релігійний катарсис	религиозный катарсис	religious catharsis
Релігійна розрада	религиозное утешение	religious consolation
Референтність	референтность	reference
Самопочуття особистості	самочувствие личности	state of health of the person
Секта	секта	sect
Сексизм	сексизм	sexism
Соціограма	социограмма	sociometric
Соціоматриця	социоматрица	sociometric matrix
Соціометрія	социометрия	sociometry
Соціальна взаємодія	социальное взаимодействие	social interaction
Соціальна психологія	социальна психология	social psychology
Соціальна роль	социальная роль	social role
Соціальна фасилитація	социальная фасилитация	social фасилитация
Соціальні лінощі	социальная лень	social laziness
Соціально-психологічна настанова	социально-психологическая установка	social - psychological installation
Соціально-психологічний клімат	социально-психологический климат	social - psychological climate
Соціально-психологічний експеримент	социально-психологический эксперимент	socio-psychological experement
Спілкування	общение	dialogue, intercourse
Спостереження	наблюдение	supervision
Статус особистості	статус личности	the status of the person
Стилі керівництва	стили руководства	styles of a management (manual)
Стиль авторитарний	стиль авторитарный	authoritative style
Стиль демократичний	стиль демократический	democratic style
Стиль ліберальний	стиль либеральный	liberal style
Сторони конфлікту	стороны конфликта	the parties (sides) of the conflict

Суб’єктивація	субъективация	subjectiv
Тест	тест	the test
Трансакційний аналіз	трансакционный анализ	the analysis
Тривога	тревога	uneasiness
Фрустрація	фрустрация	frustration
Частковий бар’єр	частичный барьер	partial barrier

Рекомендована література

Основна література (МДУ ім. В.О. Сухомлинського):

1. ***Арожан А.*** Социальная психология: Психологические законы поведения человека в обществе. – С-Пб.: Прайм-Еврознак, 2002.
2. ***Бехтерев В.М.*** Объективная психология. – Москва: Наука, 1991.
3. ***Богомолова Н.И.*** Социальная психология печати, радио и телевидения. – Москва: Изд-во МГУ, 1991.
4. ***Бодалёв А.А.*** Личность и общение: Избранные труды. – Москва: Педагогика, 1983.
5. ***Бойко В.В.*** Социально-психологический климат коллектива и личность. – Москва: Мысль, 1983.
6. ***Брушлинский А.В., Пономарёв В.А.*** Мышление и общение. – Минск: Университетское, 1990.
7. ***Вичев В.*** Мораль и социальная психология. – Москва: Прогресс, 1978.
8. ***Головаха Е.И., Панина Н.В.*** Психология человеческого взаимопонимания. – Киев: Политиздат Украины, 1989.
9. ***Гришина Н.В.*** Психология конфликта. – С-Пб.: Питер, 2000.
10. ***Громова О.И.*** Конфликтология: курс лекций. – Москва: Тандем, 2000.
11. ***Десев Л.*** Психология малых групп: иллюзии и проблемы. – Москва: Прогресс, 1979.
12. ***Емельянов С.М.*** Практикум по конфликтологии: учебное пособие. – С-Пб.: Питер, 2001.
13. ***Карнеги Д.*** Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей. – Киев: Глобус, 1995 .
14. ***Ковалёв А.Г.*** Коллектив и социально-психологические проблемы руководства. – Москва: Политиздат, 1975.
15. ***Ковалёв А.Г.*** Курс лекций по социальной психологии. – Москва: Высшая школа, 1972 .
16. ***Кузьмин Е.С.*** Основы социальной психологии. – Ленинград: Изд-во Ленинградского ун-та, 1967.
17. ***Лук А.Н.*** Эмоции и личность. – Москва: Знание, 1982.
18. ***Прасол Д.В.*** Основи соціальної психології: Методичні рекомендації. – Миколаїв: Вид-во „Арнекс”, 2008.

Додаткова література:

1. ***Ануфриева Н.М., Зелинская Т.Н., Зелинский Н.Е.*** Социальная психология. – Киев: МАУП, 2000.
2. ***Бандурка А.М., Бочарова С.П., Землянская Е.В.*** Психология управления. – Харьков: Фортуна-пресс, 1998.
3. ***Бирах А.*** Психология мимики. – Москва: Информационный центр психологической культуры, 2000.
4. ***Вагин И.О.*** Психология зла: практика решения конфликтов. – С-Пб.: Питер, 2001.
5. ***Воловик В.А.*** Тайны жеста. – Москва: Астрель, 2001.
6. ***Головин С.Ю.*** Словарь психолога-практика. – Минск: Харвест, 2001.
7. ***Дружинин В.Н.*** Психология семьи. – Москва: КСП, 1996.

8. ***Кабаченко Т.С.*** Психология управления. – Москва, Педагогическое общество России, 2001.
9. ***Кашапов Р.Р.*** Курс практической психологи. – Москва: АСТ-ПРЕСС, 1999.
10. ***Коломінський Н.Л.*** Психологія менеджменту в освіті. – Київ: МАУП, 2000.
11. ***Коломінський Н.Л.*** Психологія педагогічного менеджменту. – Київ: МАУП, 1996.
12. ***Лин Г.*** Чтение по лицам. – Москва: Гранд, 2000.
13. ***Майерс Д.*** Социальная психология: интенсивный курс. – С.-Пб.: прайм-Еврознак, 2000.
14. ***Немиринский О.В.*** Личностный рост в терапевтической группе. – Москва: СМЫСЛ, 1999.
15. ***Пайнс Э., Маслач К.*** Практикум по социальной психологи. – С-Пб.: Питер, 2000.
16. ***Пиз А.*** Язык телодвижений. – Москва: ЭКСМО-Пресс, 2000.
17. ***Райгородский Д.Я.*** Психология масс. – Самара: Бахрах, 1998.
18. ***Свенцицкий А.Л.*** Социальная психология в трудах отечественных психологов. – С-Пб.: Питер, 2000.
19. ***Семиченко В.А.*** Психология общения. – Киев: Магистр-S,1998.
20. ***Семиченко В.А.*** Психология социальных отношений. – Киев: Магистр-S, 1999.
21. ***Семиченко В.А***. Психология эмоций. – Киев: Магистр-S,1998.
22. ***Ходорчук А.Я.*** Соціальна робота в Україні: теорія та практика. – Київ: ДЦССМ, т. 5, 2003.
23. ***Уэйнрайт Г.*** Язык тела. – Москва: Гранд, 1999.
24. ***Швачко О.В.*** Соціальна психологія. – Київ: Вища школа, 2002.
25. ***Экман П.*** Психология лжи. – С-Пб.: Питер, 2000.