

**Н.В. СТАРОВОЙТЕНКО
Н.М. ФОМІНА**

**ПСИХОЛОГІЯ:
ПРАКТИКУМ**

Черкаси
2014

УДК 159.9+37.01](075.8)

ББК 88+74я73

С77

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Черкаського державного технологічного
університету, протокол №11 від 01.07.2013 р.*

Рецензенти:

*Бех І.Д., дійсний член АПН України, доктор
психологічних наук, професор;*

Гребенюк Г.С., доктор психологічних наук, професор.

Підласий І.П., доктор педагогічних наук, професор.

Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М.

С 77 Психологія: практикум. Навч. посіб. – Черкаси:
Рекламо-інформаційне видавниче агентство «Бізнес-
стиль», 2014 – 346 с., іл..

ISBN 978-966-96412-7-4_____

Даний посібник містить розгорнуту навчальну програму з дисципліни «Психологія», комплекс навчально-методичного забезпечення до кожної теми курсу (плани практичних занять, задачі, ситуаційні завдання, тести навчальних досягнень, особистісні тести, психодіагностичні методики, питання для дискусій, завдання для групової роботи та зразки творчих робіт студентів). Посібник створено з урахуванням авторського досвіду як результат поєднання традиційних форм навчальної роботи і кредитно – модульної системи організації навчального процесу з дисципліни «Психологія».

Для студентів і викладачів вищих навчальних закладів, вчителів і школярів, практичних психологів і методистів.

УДК 159.9+37.01](075.8)

ББК 88+74я73

ISBN 978-966-96412-7-4

© Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М.. 2014

© Рекламо-інформаційне видавниче
агентство «Бізнес-стиль», 2014

ЗМІСТ

| | |
|--|--|
| Вступ | |
| Навчальна програма дисципліни. | |
| Зміст навчальних модулів | |
| Тематичний план дисципліни | |
| Тематика та зміст практичних занять з дисципліни «Психологія» | |
| Змістовий модуль №1«Загальна психологія» | |
| Практичне заняття № 1 Особистість як соціально-психологічний феномен | |
| Практичне заняття № 2 Дослідження особливостей пізнавальної сфери студентів | |
| Практичне заняття № 3. Емоційна сфера особистості | |
| Практичне заняття № 4 Темперамент і характер в структурі особистості | |
| Практичне заняття № 5 Здібності як умова успішної діяльності | |
| Методичні вказівки до самостійного вивчення питань, що виносяться на модульну контрольну роботу №1 | |
| Питання, що виносяться на модульну контрольну роботу № 1 | |
| Змістовий модуль №2 «Психологія людських стосунків | |
| Практичні заняття № 6–7. Психологічні аспекти ділового спілкування | |
| Практичне заняття № 8. Тренінг розв’язання конфліктних ситуацій | |
| Практичне заняття № 9. Психологія групової життєдіяльності | |
| Питання, що виносяться на модульну контрольну роботу № 2 | |
| Індивідуально-консультативна робота | |
| Тематика та зміст реферативних доповідей | |

| | |
|---|--|
| Теми досліджень, проектів та доповідей на студентські наукові конференції | |
| Тести досягнень (контроль знань студентів) | |
| Питання до іспиту з дисципліни «Психологія». | |
| Типи практичних завдань і задач, які можуть входити в зміст екзаменаційного білету | |
| Критерії оцінювання рівня знань за чотирибальною національною шкалою | |
| Термінологічний словник | |
| Список рекомендованої літератури | |
| ДОДАТКИ | |
| Додаток А. Методика самостійної навчальної роботи студента | |
| Додаток Б. Творчі роботи студентів | |
| Додаток В. Ділова гра «Корабельна аварія» | |
| Додаток Д. Методичні вказівки до застосування методів групового прийняття рішення на практичних заняттях №№6 – 9..... | |
| Додаток Е. Методичні вказівки до застосування елементів техніки нейролінгвістичного програмування (НЛП) на практичних заняттях №№6–9..... | |
| Додаток Ж. Говоримо красиво | |
| Додаток К. Невербальні сигнали спілкування | |
| Додаток Л. Гумор і психологія | |
| Додаток М. Круглий стіл «Фільми, що розвивають розум і душу» | |
| Додаток Н. Відповіді до тестів та вправ | |

Якої б поганої думки ми не були про самих себе – в очах інших маємо велику цінність.

Є люди, які не знають наскільки важливим є те, що вони живуть.

Є люди, які не знають як багато для інших важить сама їхня поява у чиемусь житті.

Є люди, які не знають, скільки радості дарує іншим їхня привітна усмішка.

Є люди, які не знають, яким добром для інших є їхня близькість.

Є люди, які не знають наскільки б біднішими інші почувалися без них.

Є люди, які не знають, що вони - дарунок небес.

*Але могли б знати, **якби ми їм про це розповіли.***



ВСТУП

При засвоєнні базового курсу «Психологія» важливо, щоб майбутній спеціаліст зміг застосувати психологічні знання для кращого розуміння себе та інших людей. Пропонований навчальний посібник дозволить практично визначати індивідуальні психологічні особливості людини: особливості її пам'яті, уваги, мислення, творчих здібностей, темпераменту, характеру, психічних станів, стилів спілкування, сприятиме виробленню вмінь розв'язувати конфлікти, грамотно будувати стосунки в навчальній чи професійно-виробничій групі.

Посібник складається з двох змістових модулів, дев'яťох практичних занять, кожне з яких містить такі структурні компоненти: план заняття, завдання для тематичного контролю знань, психологічні задачі, тести, вправи, питання для дискусій.

Участь студента в практичних заняттях завжди **являє собою** виконання навчальних завдань у формі тих чи інших задач як спеціально сформульованих на самому занятті, так і заздалегідь їм відомих (ті, що подані в плані семінарського заняття). На перший погляд зміст практичних занять видається дещо обтяжливим за кількістю завдань. Проте, передбачається, що частину завдань студенти виконуватимуть самостійно вдома. Процес розв'язання студентами задач під час самостійної роботи при підготовці до групового семінарського (практичного) заняття є не тільки індивідуальною навчальною діяльністю кожного окремого студента, а стає колективною творчістю групи, так як завжди завершується обговоренням в навчальній групі способів, прийомів розв'язання і теоретичного обґрунтування отриманих результатів. Враховуючи індивідуальні відмінності в інтелекті, інтересах, здібностях, навчальній мотивації та

індивідуальному стилі навчальної діяльності студентів, доцільно надавати молодим людям можливість виконувати завдання репродуктивного, продуктивного, пошуково-аналітичного та креативного рівня. Підбрано та адаптовано конкретні методики на самопізнання, вивчення поведінки людей, які були описані в численних джерелах, що робило їх малодоступними для системного використання викладачем у роботі зі студентами.

Подано перелік питань, що виносяться на модульні контрольні роботи, питання до іспиту, критерії оцінювання знань студентів. Посібник містить примірну тематику реферативних доповідей, теми досліджень, проектів та доповідей на студентські наукові конференції, список використаної та рекомендованої літератури, словник психологічних термінів.

В Додатках представлені творчі роботи студентів, що дають можливість використовувати їх як дидактичний матеріал для проведення ділових ігор, тренінгів та бесід. Особливість пізнання психології в тому, що воно передбачає не тільки науково-теоретичне, логічне мислення, але і образне, художнє, наочно-дійове, символічне тощо. Мислити образами, «картинно» уявляти собі людину в діяльності і саму діяльність людини, інколи, на думку авторів, більш важливо для розуміння психології, ніж силою логічного мислення виводити знання часткове із знання загального **чи робити узагальнюючий висновок з низки окремих фактів.**

В посібнику широко подано ілюстративні матеріали, поетичні твори, притчі, гумор, афоризми, що робить його привабливим та особистісно орієнтованим. Так використання художнього слова, притч на семінарських заняттях дозволяє студентам не просто почути певні факти, імена, усвідомити глибоку мудрість, але відчуті і побачити з допомогою уяви пізнане, візуалізувати сказане і емоційно відреагувати на

зміст почутого. Це, в свою чергу, сприяє запам'ятовуванню матеріалу. Крім того, мораль поетичного слова і притчі розвиває соціальний та емоційний інтелект, спонукає молодих людей співставити отриману інформацію з власним досвідом, проаналізувати власні поведінкові характеристики.

Вивчення змістовних, лаконічних, влучних, досконалих за формою **латинських висловів**, більшість яких містить у собі відомі міфологічні та літературні образи, відіграє важливу роль у художньому-естетичному вихованні студентів, прищеплює їм навички мовної культури, вчить стисло, чітко, яскраво й **дохідливо** висловлювати свої думки. На практичних заняттях студенти з допомогою викладача аналізують найскладніші за формою і змістом фразеологізми й отримують домашні завдання, що вимагають самостійного осмислення і творчого, активного використання тих чи тих висловів у своїй життєдіяльності. В посібнику пропонуються рекомендації щодо успішної самостійної навчальної роботи студента.

Інтерактивні методи (проблемно-пошукова бесіда, дискусія, метод «круглого столу», «мозкового штурму», ділової гри, групового тренінгу, конкурси творчих практичних робіт з їх обговоренням) реалізують методологію співробітництва і найкращим чином вирішують завдання виховання в процесі навчання.

Метою викладання навчальної дисципліни «Психологія» є формування знань щодо механізмів психологічних виявів особистості, соціальної групи та навичок спілкування.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни є:

- формування основ наукового світогляду на психологічні проблеми, засвоєння основних термінів та понять психології на рівні відтворення і тлумачення; здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у

практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця у соціально-психологічній сфері;

- оволодіння студентами основами психологічної грамотності, що дозволить глибше розуміти власну особистість, прогнозувати поведінку оточуючих та правильно взаємодіяти в ситуаціях професійного і побутового спілкування.

Згідно з вимогами **освітньо-професійної програми студенти повинні знати:**

- суб'єктивний та об'єктивний аспект психічного;
- особливості та роль пізнавальних процесів особистості;
- функції та види емоцій і почуттів людини, особливості їх переживань та прояву;
- психічні стани, способи управління негативними емоційними станами;
- закономірності прояву індивідуальних властивостей особи: типів темпераменту і характеру;
- види здібностей людини, їх природа і розвиток;
- закономірності спілкування, засоби вербальної та невербальної інформації;
- **типи взаємодій** у колективі;
- стилі розв'язання конфліктів;
- закономірності групової динаміки;

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні **вміти:**

- давати психологічну характеристику особистості (**самохарактеристику**), користуючись діагностичними методами;
- прогнозувати поведінку людини на основі розуміння її спрямованості та особливостей темпераменту і характеру;
- визначати сильні і слабкі сторони особистості;

- керувати власною поведінкою (настроєм, станом, мовою), застосовуючи методи саморегуляції та релаксації;
- вірно інтерпретувати невербальну поведінку людини, правильно слухати та займати правильну позицію у різних видах спілкування;
- впливати на людей, застосовуючи метод переконання, навіювання, стимулювання та оцінки.
- аналізувати і оцінювати групові процеси і явища (лідерство, конформізм, групове одностумство тощо);
- обирати ефективний спосіб розв'язання різних типів конфліктів

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗМІСТ НАВЧАЛЬНИХ МОДУЛІВ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ №1 «ЗАГАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»

Тема 1. Предмет психології, її завдання і методи.

Психологія як наука і система знань про закономірності, механізми, психічні факти в житті людини. Становлення психології як науки. Предмет психології: психіка (психічні процеси, **стани**, властивості, поведінка людини). Психіка і особливості будови мозку. Функціональна асиметрія мозку. Свідоме і несвідоме в поведінці людини. З. Фрейд про свідомі і несвідомі явища, рівні свідомості. Захисні механізми психіки: заперечення, витіснення, проекція, раціоналізація, заміщення, втеча, сублимація, компенсація, катарсис. Змінені стани свідомості. Місце психології в системі наук. Галузі психології. Методи дослідження психіки. Роль психологічних знань в життєдіяльності людини.

Тема 2. Особистість як соціально-психологічний феномен.

Поняття про особистість. Спільне і відмінне в поняттях індивід, індивідуальність, особистість. **Потенціали** особистості: гносеологічний, ціннісний, комунікативний, творчий, художній. Основні теорії особистості: психоаналітична, психосоціальна, гуманістична. Склад і структура особистості. Біологічне і соціальне в структурі особистості, умови психічного розвитку особистості. Соціалізація особистості. Спрямованість як ціннісно-мотиваційна сфера особистості. Види спрямованості: особистісна, колективістська, ділова. Неусвідомлювані мотиви: потяг і установка. Усвідомлювані мотиви: інтереси, переконання, прагнення. Самосвідомість і Я–концепція

особистості. Самооцінка та рівень домагань особистості. Комплекси неповноцінності особистості, їх причини та попередження.

Тема 3. Діяльність як необхідна життєва умова та засіб формування особистості.

Поняття про діяльність і її роль у повноцінному розвитку особистості. Єдність дій і вчинків – ознака діяльності людини. Основні види і типи діяльності: гра, навчання, праця, дозвілля; їх вплив на розвиток особистості. Типи діяльності: перетворювально-предметна, соціальна, духовно-пізнавальна, ціннісно-орієнтаційна, художньо-творча, комунікативна, споживча.

Організаційно-психологічна структура індивідуальної діяльності: суб'єкт діяльності, мета, мотив, процес, дія, предмет діяльності, результат, засоби суб'єкта, уміння, навички, знання, звички, умови діяльності (зовнішні, внутрішні) Творчість як вид діяльності. Стимулювання творчої активності людини в умовах розв'язання творчих завдань (в навчанні, професійній діяльності).

Тема 4. Психологія пізнавальних психічних процесів особистості.

Чуттєві форми пізнання дійсності. Відчуття та сприймання в системі інтелектуальних властивостей особистості. Властивості і закономірності відчуттів і сприймань. Пороги розрізнення відчуттів. Підсвідомі подразники. Ілюзії сприйняття. Адаптація в процесі сприйняття. Стереотипи сприйняття. Значення уваги в життєдіяльності особи. Уважність як властивість особистості. Види і властивості уваги.

Раціональні форми освоєння дійсності. Види та продуктивність пам'яті. Покращення і тренування пам'яті. Класифікація видів мислення. Інтелектуальні властивості

людини. Роль уяви у творчій діяльності особистості. Види і прийоми уяви.

Тема 5. Емоційна сфера особистості.

Поняття про емоції і почуття, їх місце у житті людини. Основні функції емоцій і почуттів: сигнальна, регулятивна, підкріплююча, стимулююча. Фізіологічне підґрунтя емоцій і почуттів. Прояв емоцій. Роль невербальних емоцій. Ефекти експресії обличчя. Види емоцій і почуттів: за якістю переживань - позитивні емоції, негативні емоції, амбівалентні емоції; за проявом активності людини - **стенічні та астенічні емоції**; за **змістом переживань** - альтруїстичні, пізнавальні, комунікативні, романтичні, глоричні, пугнічні, праксичні, естетичні, гедоністичні, акизитивні. Характеристика вищих почуттів людини. Форми переживань емоцій і почуттів.

Поняття психічних емоційних станів людини. Властивості емоційних станів. Класифікація психічних станів. Типові позитивні психічні стани людини: стан професійної зацікавленості, творчого натхнення, рішучості. Негативні психічні стани та їх попередження. Психічна напруженість: операційна та емоційна. Стрес, його види та індивідуальні особливості прояву. Фрустрація та форми її прояву: агресивність, конфлікт, страх, паніка. Афект. Депресія, причини виникнення. Управління емоціями. Методи саморегуляції: аутогенне тренування, самонавіювання.

Тема 6. Вольова сфера особистості.

Поняття про вольову поведінку людини. Природа і функції волі. Спонукальна та гальмівна функції волі. Структура складної вольової дії. Екстернальний та інтернальний локус контролю. Вольові якості особистості. Сила волі. Організованість.

Цілеспрямованість. Ініціативність. Самостійність. Витримка. Рішучість. Наполегливість. Недоліки волі: слабкість волі, пасивність, коливання у прийнятті рішення, конформність, ледарство, впертість і примхи. Формування волі.

Тема 7. Індивідуально-психологічні особливості людини. Темперамент. Характер.

Поняття про темперамент. Теорії темпераменту: гуморальна, конституційна, фізіологічна. Основні властивості темпераменту: активність, чутливість, імпульсивність, емоційність, пластичність, інтроверсія, екстраверсія. Характеристика типів темпераменту: сангвінічний, холеричний, флегматичний, меланхолічний. Темперамент і діяльність людини, особливості стилю діяльності. Врахування темпераменту в управлінській діяльності.

Поняття про характер. Сутність і суспільна зумовленість характеру. Роль характеру в життєдіяльності людини. Структура характеру. Типологія характеру. Акцентуації характеру, їх своєрідність. Врахування слабких рис характеру у стосунках, навчанні та трудовій діяльності особи. Зв'язок характеру з темпераментом і волею людини. Виховання та перевиховання характеру.

Тема 8. Здібності особистості.

Поняття про здібності. Різниця між здібностями, знаннями, вміннями та навичками. Задатки як природні і соціально сформовані передумови для розвитку здібностей. Види здібностей. Загальні здібності та спеціальні. Структура здібностей як поєднання психологічних властивостей особистості. Структура літературних, педагогічних, управлінських, підприємницьких здібностей. Індивідуальні відмінності у здібностях. Міжстатеві відмінності у здібностях. Рівні розвитку здібностей. Обдарованість, талант, геніальність.

Врахування та розвиток здібностей у професійній діяльності.
Вивчення та навчання обдарованих дітей

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ №2

«ПСИХОЛОГІЯ ЛЮДСЬКИХ СТОСУНКІВ»

Тема 9. Психологія спілкування.

Спілкування – основа міжособистісних стосунків. Місце і роль спілкування в життєдіяльності особистості. Типи спілкування та їх характеристика. Психологічна структура спілкування: інформаційно-комунікативна, інтерактивна та перцептивна сторона спілкування. Комунікативні бар'єри у спілкуванні. Засоби невербального спілкування. Інтерпретація невербальної інформації. Способи слухання партнера по спілкуванню. Кооперація і конкуренція в процесі спілкування. Теорія транзактного аналізу у спілкуванні (Е. Берн). Позиції у спілкуванні. Процес сприймання партнерами один одного у спілкуванні. Закономірності розуміння і побудови образу співрозмовника в період першого контакту та подальшого спілкування: ідентифікація, емпатія, стереотипізація, рефлексія. Явище каузальної атрибуції в спілкуванні. Формування атракції в процесі спілкування. Психологічні аспекти ділового спілкування.

Тема 10. Психологія конфлікту.

Поняття конфлікту, його структурні компоненти. Роль конфліктів у розв'язанні проблем особистісного та ділового характеру. Динаміка виникнення і розвитку конфлікту. Характеристика основних стадій конфлікту. Класифікація конфліктів. Конфлікти конструктивні та деструктивні. Внутрішньоособистісні конфлікти. Міжособистісні конфлікти. Міжгрупові конфлікти. Конфлікт між особистістю і групою. Причини

міжособистісних конфліктів у ситуації «вчитель – учень», «викладач – студент», «керівник – підлеглий», «він – вона», «батьки – діти». Стилї поведінки у конфлікті: суперництво, ухилення, пристосування, компроміс, співробітництво. Специфіка спілкування з «важкими» людьми.

Тема 11. Психологія міжособистісних стосунків у групі.

Соціально-психологічна структура і композиція групи. Формальні та неформальні стосунки в групі. Статус і роль особистості в групі. Групові процеси і явища в групі: лідерство, групові норми, цілі, конформізм, згуртованість. Стадії розвитку колективу. Психологічний клімат в групі. Ознаки сприятливого психологічного клімату. Попередження негативних впливів групи на особистість. Врахування керівником психологічних феноменів групової життєдіяльності: феномен соціальної фасилітації, феномен соціальних лінощів, феномен деіндивідуалізації, феномен групової поляризації, феномен меншості та групомислення. Особливості управління чоловічим і жіночим колективом. Роль керівника у згуртуванні колективу.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

| № | Назва модуля теми | Кількість годин за видами занять | | | | |
|---|---|----------------------------------|-----------|---------------------|-------------------|-------------------------------------|
| | | Аудиторні | | | Поза-аудиторні | |
| | | Всього | Лекції | Семинарські заняття | Самостійна робота | індивідуально-консультаційна робота |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Змістовий модуль №1. Загальна психологія | | | | | | |
| 1. | Тема 1. Предмет психології, її завдання і методи | 4 | 2 | 1 | 1 | |
| 2. | Тема 2. Особистість як соціально-психологічний феномен | 6 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 3. | Тема 3. Діяльність як необхідна життєва умова та засіб формування особистості | 5 | | | 3 | 2 |
| 4. | Тема 4. Психологія пізнавальних психічних процесів особистості | 6 | 2 | 2 | 2 | |
| 5. | Тема 5. Емоційна сфера особистості | 7 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| 6. | Тема 6. Вольова сфера особистості | 5 | | | 3 | 2 |
| 7. | Тема 7. Індивідуально-психологічні особливості людини. Темперамент. Характер | 6 | 2 | 2 | 2 | |
| 8. | Тема 8. Здібності особистості | 5 | 2 | 2 | 1 | |
| | Підсумкова модульна робота №1 | 2 | | | 2 | |
| | Всього 1 модуль | 46 | 12 | 10 | 18 | 6 |

| Змістовий модуль №2. Психологія людських стосунків | | | | | | |
|---|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 9. | Тема 9. Психологія спілкування | 9 | 2 | 4 | 2 | 1 |
| 10. | Тема 10. Психологія конфлікту | 8 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 11. | Тема 11. Психологія міжособистісних стосунків у групі | 7 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| | Підсумкова модульна робота №2 | 2 | | | 2 | |
| | Всього 2 модуль | 26 | 6 | 8 | 8 | 4 |
| | Всього годин | 72 | 18 | 18 | 26 | 10 |

ТЕМАТИКА ТА ЗМІСТ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ»

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ №1 «ЗАГАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №1

*Особистість як соціально-
психологічний феномен – 2 год.*

План

1. Проблема тіла і душі у вченнях мислителів древності (Арістотель, Платон, Епікур), вчених (Ф. Бекон, Р. Декарт). Основні теорії особистості – З. Фрейд, А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл, Е. Хорні, К. Юнг, Е. Кречмер, Л. Вигодський (тестування).

2. Потреби особистості, їх експлуатація іншими.

3. Визначення ієрархії цінностей та самооцінки особистості (практичне завдання).

4. Комплекси неповноцінності особистості (обговорення журнальних статей).

5. Механізми психологічного захисту (розв'язання задач на основі опрацювання матеріалів за З.Фрейдом).

6. Розв'язання задач з теми «Методи дослідження психіки»

7. Виконання вправ і тестів.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

Вправа-тест «Кому належить думка»

Завдання. Прочитайте вислови та вкажіть, кому належить думка (рисунок 1.1).

1. «Людина є істота безкрила, з двома ногами і плоскими нігтями, здатна володіти суспільними знаннями». Створив ієрархію трьох частин душі (псюхе): раціональну, емоційну, хтиву. Вважав, що безсмертною є тільки вища частина душі – раціональна.

2. Відчувають не душа сама по собі, не тіло само по собі, а обоє вони спільно.

3. Протиставляв душу і тіло. Ввів наукове поняття: рефлекс і свідомість й поняття. «Я називаю пороки хворобами душі, які менш легкі для розпізнавання, ніж хвороби тіла, так як ми часто можемо давати собі звіт про стан здоров'я нашого тіла, проте стосовно розуму – ніколи».

4. «Ніщо не досконале в людських винаходах».

5. «Джерелом активності особистості є інстинктивні спонуки, дані їй від народження у спадок. Це світ інстинктів, біологічних і фізіологічних спонук та потягів, несвідомих імпульсів, природа яких невідома і не піддається повному пізнанню».

6. «Незадоволення базальних потреб викликає захворювання: неврози і психози. Потреба в самоактуалізації є вершиною ієрархії людських потреб».

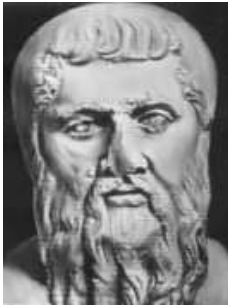
7. «Душа і тіло – нероздільні частини цілого». В людині він розрізняв три види душі: рослинну, тваринну та розумну, які відповідно пов'язані з потребами, чуттям, розумом.



1. Арістотель



2. Епікур



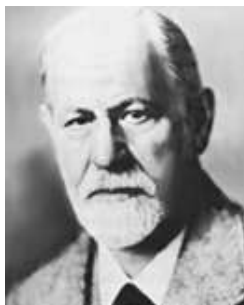
3. Платон



Ф. Бекон



5. Р.Декарт



6. Фрейд



7. А. Маслоу

Рисунок 1.1 Великі мислителі древності та вчені

Вправа «Потреби особистості»

Інструкція. Прочитайте види людських потреб (Х. Меррей).

1. Домінантність – прагнення контролювати, впливати, спрямовувати, переконувати, перешкоджати, обмежувати.

2. Агресія – прагнення словом чи діями висміяти, засудити, познуватися, принизити.

3. Пошук дружніх зв'язків – прагнення до дружби, любові, симпатія до інших, страждання при відсутності дружніх стосунків, бажання зблизити людей, зняти перешкоди.

4. Відторгнення інших – відкидання спроб зблизитися.

5. Автономія – прагнення звільнитися від будь-яких обмежень: від опіки, режиму, порядку тощо.

6. Пасивна покірність – підкорення силі, прийняття долі, самозвинувачування, визнання власної неповноцінності.

7. Потреба в повазі і підтримці.

8. Потреба досягнення – прагнення долати щось, бути кращим за інших, зробити щось краще ніж раніше, досягнути вищого рівня в будь-якій справі, бути послідовним і цілеспрямованим.

9. Потреба бути в центрі уваги.

10. Потреба гри – надання переваги грі, а не серйозній діяльності, бажання розважатися, любов до жартів, інколи поєднується з безтурботливістю, безвідповідальністю.

11. Егоїзм (нарцисизм) – прагнення ставити вище за все власні інтереси, самозадоволення, автоеротизм, хвороблива чутливість до приниження, сором'язливість, часто поєднується з потребою в агресії чи відторгненні.

12. Соціальність (соціофілія) – пожертвування власними інтересами заради групи, альтруїстична спрямованість, благородство, поступливість, піклування про інших.

13. Потреба пошуку покровителя – очікування поради, допомоги, безпорадність, пошук утіхи, ніжного, м'якого поводження.

14. Потреба надання допомоги іншим.

15. Потреба уникнення покарання – стримування власних імпульсів з метою уникнення покарання, осуду, потреба рахуватися з суспільною думкою.

16. Потреба самозахисту – труднощі з визнанням власних помилок, прагнення виправдатися посиланнями на обставини, відстоювати власні права, відмова від аналізу власних помилок.

17. Потреба долати поразки, невдачі – відрізняється від потреби досягнення акцентом на самостійності в діях.

18. Потреба уникати небезпеки.

19. Потреба порядку – прагнення до охайності, упорядкованості, точності, краси.

20. Потреби судження – прагнення ставити загальні питання і відповідати на них, схильність до абстрактних формул, захопленість «вічними питаннями».

Завдання.

1. Вкажіть найбільш актуальні для вас потреби з переліку.

2. Які потреби відчуваєте зрідка?

3. Які потреби у вас відсутні?

4. Які потреби для вас є важливими, але вони не зазначені у переліку?

5. Розгляньте рисунок 1.2 і визначте, яка потреба незадоволена у господарів цього будинку.

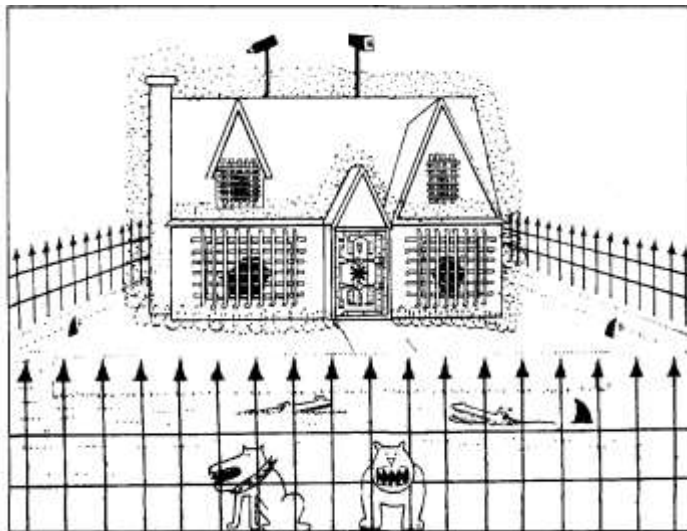


Рисунок 1.2

Тест «Спрямованість особистості»

Інструкція. Прочитайте твердження і виберіть вірну відповідь з переліку запропонованих. В одному з питань є дві правильні відповіді. Правильну відповідь позначте відповідним знаком (+ або !). При підготовці до виконання тесту опрацюйте теоретичний матеріал питання «Спрямованість особистості» за автором: Дубравська Д. М. Основи психології: Навч. посібник. – Львів: Світ, 2001. – 280 с.

Правильні відповіді надано в Додатку Н.

1. Спрямованість особистості – це:

А) сукупність інтелектуальних вмінь, що сприяють досягненню професійного успіху;

Б) здатність долати внутрішні і зовнішні перешкоди на шляху досягнення поставленої мети;

В) інтегративна якість, яка визначає сукупність стійких мотивів, що орієнтують життєдіяльність особистості.

2. Спрямованість особистості дає відповідь на питання:

А) чого людина хоче і як довго вона прагне досягнути бажаного;

Б) чого людина хоче і чому вона до цього прагне;

В) чи є у людини життєві ідеали.

3. Спрямованість особистості визначає:

А) поведінку людини;

Б) стан здоров'я людини;

В) інтелект людини;

Д) діяльність людини.

4. Система поглядів, уявлень і понять про навколишній світ та закономірності прояву природних і суспільних явищ це:

А) мораль;

Б) інтерес;

В) світогляд.

5. Переконання – це:

А) спонукання до діяльності;

Б) конкретний образ (уявлення), на який людина хоче бути схожа;

В) ознака спрямованості, що поєднує мислення і волю та втілюється у вчинках людей.

6. Чи можна точно виміряти за допомогою тесту загальну характеристику спрямованості особистості?

А) так;

Б) ні.

7. Здатність особистості реалізувати свої переконання та прагнення у діяльності свідчить про:

- А) рівень спрямованості;
- Б) інтенсивність спрямованості;
- В) дієвість спрямованості;
- Г) професійність спрямованості.

8. Загально визнаними концепціями потреб людини є концепції:

- А) З. Фрейда і Е. Берна;
- Б) А. Маслоу і Д. Мак Клеllandа;
- В) К. К. Платонова і Ж. Піаже.

9. Зміст спрямованості особистості розкривається у таких формах:

- А) потреби, інтереси, потяги, схильність, бажання, ідеали, цінності, світогляд, переконання, світогляд, мораль;
- Б) потреби, інтерес, потяги, схильність, уважність, саморегуляція, звички, інтелектуальність;
- В) цілеспрямованість, рішучість, сміливість, організованість, потреби, ідеали, досвід.

10. Спрямованість особистості як система її ставлення до дійсності, як об'єктивна спрямованість, визначається ставленнями:

- А) до здоров'я, до грошей, до навчання;
- Б) до себе, до інших людей, до праці.

11. Впродовж усього життя потреби постійно змінюються:

- А) так;
- Б) ні.

12. Активність особистості стимулюється:

- А) мисленням та уявою;
- Б) знаннями та вміннями;
- В) потребами та інтересами.

13. Сократ наголошував, що найголовніша таємниця людини в тому, що вона:

- А) ніколи себе не розуміє;
- Б) знає чого вона хоче і не може досягти;
- В) знає різницю між добром і злом і чинить зло.

14. Король Франції Карл IX (1550–1574) розважався тим, що на бенкети запрошував:

- А) найкращих танцюристів;
- Б) найуміліших кишенькових злодіїв;
- В) просто дурнів.

15. Діоклетіан (римський імператор 284–305) добровільно зрікся влади, переїхав у сільську місцевість і захопився:

- А) вирощуванням капусти;
- Б) розведенням кроликів;
- В) бджільництвом.

16. Коли Мікеланджело запитали, чому він не одружений, митець відповів, що у нього є дружина і діти. Це:

- А) мистецтво і його твори;
- Б) творчість і його музи;
- В) душа і мистецтво.

РОЗВ'ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

Задача 1. Відомо, що першим *методом психології* була *інтроспекція* – спроба прямого проникнення людини у власне психічне життя. В подальшому на зміну йому прийшли опосередковані методи психологічного пізнання – *спостереження* та *експеримент*.

Самоспостереження нині відіграє другорядну роль і використовується як допоміжний метод психологічного дослідження.

Чому так сталося? Чому психіка людини не може вивчатися безпосередньо?

Задача 2. Відомо, що результати психологічного *експерименту* значною мірою залежать від віку досліджуваних, їхньої статі, освіти, професії, ставлення до експерименту, фізичного і психічного стану. Неабияку роль при цьому відіграє й сам експериментатор, оскільки в *психології*, як у жодній іншій науці, є реальна небезпека іншій. До того ж експерименти найчастіше проводять на групах досліджуваних, а їх результати використовують для пояснення поодиноких явищ.

Чи є психологія в цьому зв'язку експериментальною наукою? Чи є експеримент необхідною умовою прогресу психології?

Задача 3. Конформізм – зміна поведінки чи переконань в результаті тиску групи. Дослідник С. Аш дозволяв учасникам експерименту чути міркування інших людей про те, який із трьох відрізків рівний еталонному, а потім самим висловити власну думку (рисунок 1.3).

Як поводити себе піддослідні?. Які ви знаєте експерименти, що підтверджують силу соціальних впливів і ту легкість, з якою поступливість людей викликає за собою схвалення?



Рисунок 1.3

Задача 4. Шкільний психолог може виявити причину невстигання учня, наприклад з математики, застосувавши для цього різні методи. В одному випадку за допомогою стандартизованих вимірювань він може визначити рівень розвитку його *математичних здібностей*. В другому – запропонує школяреві ряд задач з пройденого матеріалу. В третьому – проведе бесіду з учителем, учнем, його батьками.

Якими методами користуватиметься психолог у кожному з перелічених випадків? Який з них матиме перевагу над іншими?

Задача 5. Шкільний психолог розробив анкету, спрямовану на з'ясування ставлення учнів до заходів, які проводились у школі. Вона складалась із 40 запитань і починалась словами “Чи подобається тобі...?”, “Чи хотів би ти?”, “Чи задоволений ти..?”, “Чи любиш ти..?”. Передбачались відповіді “так” або “ні”, що їх повинні були вибрати опитувані.

Чи правильно складено цю анкету? Яких вимог слід було дотримуватись?

Задача 6. Психолог запропонував студентам скласти невелике оповідання за ілюстрацією (рис.1.4). Кожен студент побачив у цій ілюстрації певну ситуацію. Відрізнялися соціальні ролі героїв, теми діалогу, їхні інтереси, потреби, цінності, емоційний стан. Психолог особливу увагу звернув на кінець історії.

Як називається такий метод дослідження психіки людини?



Рисунок 1.4

Вправа «Різноманітність комплексів неповноцінності особистості»

Завдання. Розіграйте з одногрупником ситуацію (діалог), в якій представлено людину з конкретним комплексом неповноцінності.

1. Комплекс неповноцінності, пов'язаний з неповноцінністю своєї освіти.

2. Комплекс неповноцінності, як результат приналежності до національних меншин.

3. Комплекс провінціала.

4. Комплекс «Бридке каченя».

5. Комплекс кастрації.

6. Комплекс невдахи.

7. Комплекс «маленької людини».

8. Комплекс Наполеона.

9. Комплекс Попелюшки.

10. Комплекс відмінника.

11. Комплекс Ксантипи.

12. Комплекс Титанії.

Вправа «Самооцінка і комплекс неповноцінності»

Завдання. Прочитайте поетичний твір і сформулюйте декілька запитань по темі «Комплекси неповноцінності: причини виникнення, прояв та попередження».



*Принимай себя любой...
Неуверенной, несмелой,
Злой, нелепой, неумелой,
Чуть сутулой, чуть седой...
Принимай себя любой
Некрасивой и невзрачной,
Полной, тучной, неизящной
Неказистой и худой...
Принимай себя любой.
Полюби свои морщинки,
Складки, прыщики, горбинки,
Взгляд усталый и больной,
Принимай себя любой.
Разреши себе влюбляться,
Плакать, злиться и смеяться
Просто быть самой собой...
Принимай себя любой
С потревоженной гордыней,
Недоступной герцогиней
Иль кокеткой удалой.
Или праздною лентяйкой,
Иль рачительной хозяйкой,
Иль ревнивою женой.
Принимай себя любой...
Добродетельной и грешной,
Равнодушной, безутешной,
Королевой и рабой.
Полюби себя любой.
И весь мир тебя полюбит
И несчастья отступят
Пред любимую тобой...*

Вправа-тест **«Механізми психологічного захисту»**

Завдання. Вкажіть, який з перелічених нижче захисних механізмів має місце в кожному із прикладів.

Витіснення
Відхід
Фантазування
Регресія
Раціоналізація

Проекція
Перенесення
Реактивне утворення
Компенсація
Сублімація

1. Коли Марія гнівається, вона сідає за піаніно. Вона вже придумала в такі хвилини декілька прекрасних джазових мелодій.

2. У Сергія постійно виникають проблеми у стосунках з мамою. Він ніколи не слухає і весь час сперечається з нею. Коли він вибирав собі візерунок тату, то зупинився на великому серці із словами «мама» в середині.

3. Оксана виховує вісьмох дітей. Вони живуть в старій халупі, де немає ні опалення, ні каналізації. Оксана любить мріяти про те, як вона виграє в лотерею і буде подорожувати та купуватиме красивий одяг.

4. Маленька Іринка дуже засмутилася, що мама її нашльопала. Вона побігла в свій іграшковий куточок і побила ляльку.

5. Юрій дуже любить смітити грошима. Він дає великі чайові, купує екстравагантні подарунки і часто грає в азартні ігри. Коли його дбайлива дружина купила тканину на нові завіски для кухні, він звинуватив її в марнотратстві. Він заявив, що їх старі і трохи подерті завіски ще сповна годяться, і обізвав дружину марнотратом.

6. Максим пиляв дрова і поранив руку пилою. По дорозі в найближчий травматологічний пункт він пригадав, які хворобливі уколи йому дали, коли він минулого разу звертався в цей пункт за допомогою. Виявилося, що він пропустив потрібний поворот, і тепер, щоб знайти дорогу, йому довелося запитувати.

7. Вікторія, зірка жіночого футболу, під час гри розірвала собі зв'язки на нозі. Коли лікарка сказала їй, що вона ніколи не зможе грати у футбол, вона почала старанно вивчати методику роботи футбольного тренера.

8. Денис відвик від смоктання пальців, коли йому було близько чотирьох років. У сім років йому повідомили, що його батьки розлучаються і він житиме з мамою і «новим татом». Денис знову почав смоктати палець.

9. В Олени зламалася машина. Оскільки у неї немає грошей на ремонт, їй треба виходити з будинку на годину раніше і їхати на роботу на велосипеді або йти пішки. Олена говорить, що таким чином вона економить гроші на бензині і маслі і, крім того, їй подобається фізичне навантаження.

10. Григорій не закінчив домашню роботу з біології. Щоб не ганьбитися перед всім класом, він прикинувся, що у нього болить голова, і опустив її на парту.

Вправа «Дерево психологічної науки»

Завдання. Розгляньте рисунок 1.5.

Які галузі психологічних знань ви знаєте, який предмет їх вивчення? Які галузі найбільше пов'язані з вашою майбутньою професією?

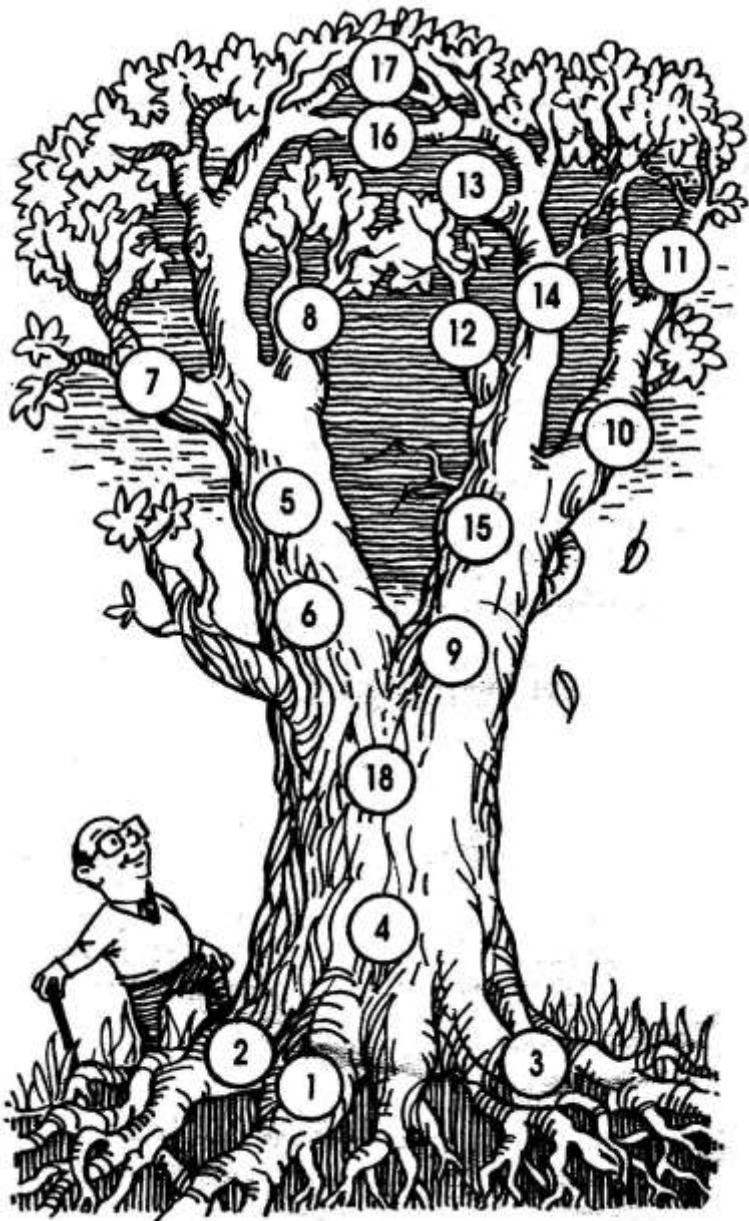


Рисунок 1.5 Дерево психологічної науки



Притча про те, як орел вчив орля

Одного разу орлиця віддала на виховання мале орля своєму батьку – старому орлу. Через деякий час, спостерігаючи за процесом виховання, вона поцікавилась у нього:

– Скажи мені, навіщо ти весь час вчиш його літати, літати, літати, але абсолютно не приділяєш уваги тому, щоб навчити його полюванню на птахів, зайців, риболовлі? Хіба це йому не потрібно?

– Звичайно, потрібно, – сказав старий орел. – Але, коли я навчу його літати, голод навчить його полювати і рибалити.

Завдання.

1. Які фактори впливають на розвиток особистості?
2. Які принципи виховання будуть у вашій родині?

Притча про пригоди Катена у кравця

В одному найтипівішому селі звичайнісінької країни жив та був дуже знаменитий і здібний кравець на ім'я Дімо. Носити костюм, пошитий цим кравцем, було дуже почесно, і багато – хто йшов на великі витрати, щоб мати таку можливість.

Ця історія починається, коли нашому герою Катену виповнюється 21 рік, він закінчує коледж і палає бажанням придбати костюм, пошитий кравцем Дімо. Своїх грошей Катену не вистачало, тому він взяв у борг у друзів і

вирушив до кравця. Побачення з Дімо було дуже приємним, але ще приємніше Катену була увага друзів, коли він повідомив (звичайно, мимохідь, під час однієї розмови), що сам Дімо шиє йому костюм.

І ось настав урочистий день. Катен чекав його з величезним нетерпінням, і нарешті костюм, пошитий великим, який ніколи не помиляється Дімо, опинився на тілі Катена.

І тут сталося щось дивне. Катен нічого не міг зрозуміти. Костюм погано на ньому «сидів». Піджак явно не відповідав розмірам тіла юнака і взагалі не подобався йому. Розум Катена метався. Він не знав, – що йому робити. Ось перед хлопцем був великий Дімо, неперевершений Дімо, який ніколи не допускав помилок. Настав довгоочікуваний момент успіху, визнання всіма тими, хто оточував Катена. Проте, костюм погано «сидів" на ньому. Що інший сказав би на місці Катена?

Будучи молодим, а тому все ще сміливим (інші назвали б це недосвідченістю), він вирішив сказати те, що думає. «Містер Дімо, костюм чудовий, але праве плече довше ніж ліве. Здається, тут щось не так ».

На обличчі Дімо з'явилася мудра поблажлива посмішка. «З костюмом все гаразд, синку, – сказав він. – Просто тебе скособочило. Встань-но ось так». І він стукнув Катена по правому плечу. І тепер, коли Катена дійсно скособочило, костюм здавався правильно підігнаним до його плечей. А точніше було б сказати, що тепер його плечі були підігнані до костюму.

Тепер Катен був ще більше здивований, проте, не став мовчати. «А ось тут, на комірі, дивіться, скільки зайвого». І знову поблажлива посмішка, яку ми нерідко бачимо на обличчях дорослих, коли діти ставлять їм серйозні питання, на які у дорослих немає відповіді. «Бачиш, Катен, вся справа в тому, що ти неправильно

стоїш». Сказавши це, великий Дімо легенько – Катен навіть не зрозумів, як Дімо це зробив, – підштовхнув Катена, і той прийняв форму костюма. У цьому й полягав великий талант Дімо, він підганяв людей під костюми, а не костюми під людей.

Катен вийшов від Дімо в костюмі, який йому дуже пасував, але рухався він при цьому невпевнено, згорбившись, піднявши одне плече вище іншого. Усім друзям костюм сподобався. Катен насолоджувався їх увагою, похвалою і захопленнями. Як йому пощастило, що сам великий Дімо пошив йому цей костюм. Але час минав, і його костюм перестав викликати захоплення у оточуючих. Крім того, у Катена з'явилися болі в різних частинах тіла, різні думки почали його хвилювати. Сталася дивна річ. Тіло хлопця продовжувало зберігати форму костюма, навіть коли він знімав його. Але ще більше турбував Катена той факт, що і його розум прийняв форму костюма, і він бачив навколишній світ згорбленим і викривленим. Цей костюм, до якого його підігнав великий Дімо, зробив юнака фізичним, розумовим і емоційним калікою. Катен втратив свою природну форму, власні думки, свою безпосередність, свою жвавість. Його здоров'я і душевний спокій були порушені, бо енергія не могла більше вільно текти по його згорбленому, викривленому тілу і розуму. Коли здоров'я Катена почало зовсім погіршуватись, а розум збуджувався все сильніше і нерідко перебував у пригніченому стані, хлопець почав шукати допомогу.

Відтоді він і відкрив для себе вправи йоги, дихальні методики, медитацію, позитивне мислення, самоаналіз та освоєння духовних істин. Його тіло і розум почали відновлюватися. Енергія життя знову потекла вільно. Здоров'я повернулося до нього. Розум став рідше відчувати пригнічення і частіше – радісний стан. Катен знову став тим, ким був раніше, – природним, а не викривленим, яким

його зробив «костюм Дімо». Звичайно, він ще не був абсолютно вільний. Його тіло і розум за стільки років пристосувалися й звикли до форми костюма. Але коли Катен звертався до цих методик, потік енергії відновлювався.

Проблема полягала в тому, що він відчував потребу одягати цей костюм, коли перебував у товаристві інших людей, і тоді потік енергії в ньому знову блокувався і Катену доводилося робити більше вправ, щоб його відновити. У товаристві інших людей він все ще не міг бути тим, ким був насправді, йому все ще був потрібен костюм, щоб відчувати себе гідним, любимим та прийнятим іншими. Настане день, і Катен відмовиться від цього костюма і знову стане самим собою за будь-яких обставин, і тоді енергія в його тілі і розумі знову потече вільно.

А ви, випадково, не носите костюм Дімо? Чи не кособочить він ваше тіло? Ваші емоції? Ваш розум? Чи не хочете ви зняти його? Чи не хочете ви повернутися до природньої постави вашого тіла? Вашого розуму? Вашого життя? Вся справа у вас самих. Ніхто інший не зніме з вас цей костюм.

Завдання.

1. Драматизація притчі. Студенти беруть на себе роль Катена, кравця Дімо та ведучого.

2. Дайте психологічну характеристику ціннісно-потребнісної сфери юнака.

3. Чи погоджуєтесь ви з думкою, що певна система цінностей і мотивацій здатна допомогти зробити наше життя таким, яким ми хочемо? Ми маємо змогу пізнати себе і створити власне життя на основі нашої унікальності:

*«Є тисячі доріг, мільйон вузьких стежинок,
Є тисячі ланів, але один лиш мій».*

В. Симоненко

Література

1. Вагин И.О. Заяц, стань тигром!: Практическая психология. – М.: “РИПОЛ КЛАССИК”, 2000. – 268 с.
2. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; За ред. Ю.Л. Трофімова. – К.: Либідь, 1999. – 558 с.
3. Илюшина Л. Комплекс Титании // РИТМ – Психология для всех – № 12 – 2010.
4. Козаков В.А. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Підручник: У 2 ч. – К.: КНЕУ, 1999. Кн.1.
5. Психология и педагогика. Учеб. пособие / В.М. Николаенко, Г.М. Залесов, Т.В. Андрушина и др. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 175 с.
6. Квинн В. Прикладная психология. – СПб: Изд. «Питер», 2000. – 560с.
7. Сухарев В.А. Психология добра и зла. Симферополь: Бизнес-Информ, 1999.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №2

*Дослідження особливостей
пізнавальної сфери студентів – 2 год.*

План

1. Характеристика пізнавальних психічних процесів (письмовий контроль знань).
2. Завдання на вияв особливостей сприймання.
3. Завдання на вияв властивостей уваги.
4. Завдання на вияв продуктивності різних типів пам'яті.
5. Завдання на вияв особливостей уяви.
6. Завдання на вияв особливостей мислення.
7. Розв'язання задач (робота в групах).
8. Духовна скарбниця.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

Питання до письмового контролю знань

1. Охарактеризуйте загальні властивості відчуттів.
2. З'ясуйте, в чому відмінність між явищами адаптації та сенсibiliзації.
3. Поясніть, чому сприймання є складнішим процесом, ніж відчуття?
4. Поясніть, чому помилку легше помітити в інших, ніж у себе? Чому помилки рекомендується виправляти червоним олівцем? Чи можна таку рекомендацію переносити на перевірку робіт першокласників?
5. Які умови, на вашу думку, сприяють розвитку спостережливості у школярів та студентів?

6. Як проявляються компенсаторні можливості людської психіки?

7. Досвідчені хірурги нерідко стверджують, що під час операції бачать кров пацієнта в тому місці, де торкнувся скальпель до тіла, коли ще не зроблено розрізу шкіри. Як пояснити це явище?

8. Якщо в темній кімнаті сфокусувати погляд на нерухомій точці, яка світиться, то в певний час виникає враження, що вона рухається. Як пояснити це явище?

9. Чи згодні ви з твердженням, що зовнішня увага виникає пізніше, ніж внутрішня?

10. Чим мимовільне запам'ятовування відрізняється від довільного?

11. За допомогою яких прийомів можна сповільнити процес забування потрібного матеріалу?

12. Які причини індивідуальних відмінностей у пам'яті людей?

13. Чи всі операції мислення перераховані: аналіз, синтез, абстрагування, узагальнення, класифікація, систематизація?

14. У чому проявляється суб'єктивність мислення?

15. Визначить, які прийоми створення образів уяви використані: винахідником – при конструюванні дирижабля, гідролітака; письменником – при створенні літературного персонажу; художником – при створенні дружнього шаржу?

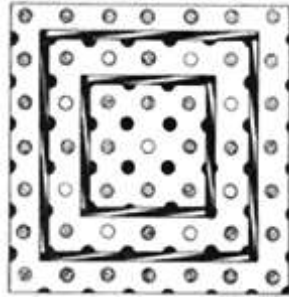
16. Поясніть, чому деякі люди, прочитавши опис того чи іншого захворювання, схильні уявити що і вони захворіли саме цією хворобою, що у них проявляються симптоми цієї хвороби.

17. Як використовують особливості пізнавальних процесів людини рекламодавці?

ІЛЮЗІЇ СПРИЙМАННЯ



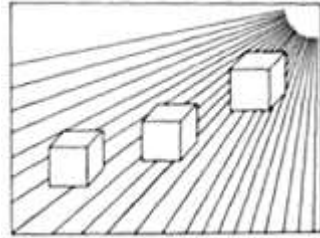
Яка відстань довшя: між дзьобами верхньої пари пташок або дзьобами нижньої пари?



Ілюзія створення форми квадрата



Чи є колом замкнута крива?



Однакові куби у міру видалення по законах лінійної перспективи здаються більшими



Чому вертикальні лінії здаються довшими за горизонтальні?



Яка палуба довшя?

Рисунок 2.1

Фігура та фон сприймання

Що зображено



На малюнках ?



Рисунок 2.2



Дослідження обсягу уваги:

1. Протягом 4-х секунд подивитесь на предмети, які зображені на малюнку.
2. Запишіть які предмети були на малюнку.
3. Перевірте скільки предметів ви правильно назвали.

Рисунок 2.3

Дослідження творчої уяви за допомогою завдань на доповнення



Доповніть ці три малюнка

Варіанти відповіді

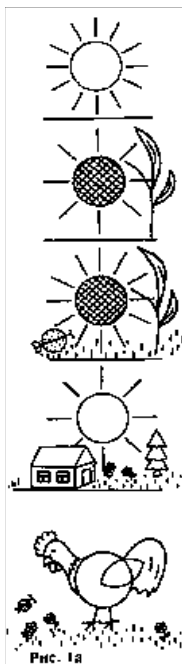


Рис. 1а



Відповідь звичайного типу



Оригінальна відповідь

Рисунок 2.4

Рисунок 2.4

Якими прийомами створювались ці образи уяви?



Рисунок 2.5

Завдання. Хто більше побачить у цій кляксі, у того фантазії більше.

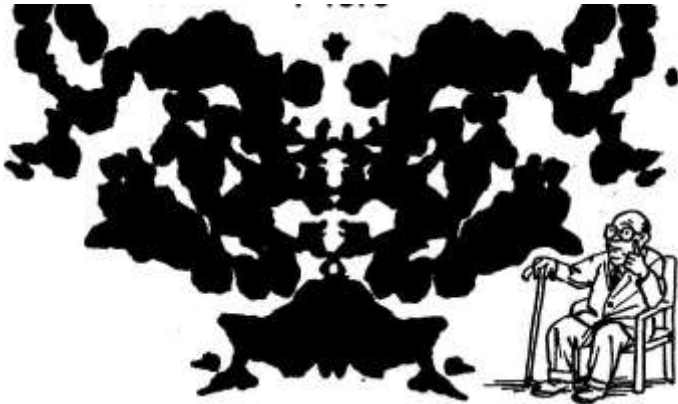


Рисунок 2.6

РОЗВ`ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

СПРИЙМАННЯ

Задача 1. Людина, що проживала в квартирі багатопверхового будинку, часто бачила на балконі сусіднього будинку чоловіка, який робив ранкову гімнастику. Під час випадкової зустрічі на вулиці вона відразу ж упізнала його, але їй здалося, що цей чоловік став менший на зріст.

Чому так трапилось? Якою властивістю сприймання можна пояснити цей випадок?

Задача 2. Розглядаючи чорнильні плями, досліджувані майже завжди бачать якісь об'єкти: хмари, озера, тварин, людські обличчя тощо. При цьому одні акцентують увагу на окремих деталях плями, інші – на її загальній конфігурації. Встановлено, що і зміст образів сприймання, і особливості їх побудови досить стійко характеризують суб'єкт сприймання. На підставі цих даних було розроблено *проективний тест* – знаряддя психодіагностики.

Як ці дані характеризують сприймання людини ? З якою властивістю сприймання вони пов'язані?

Задача 3. Людина «навчила» комп'ютер читати і розуміти тексти, перекладати їх з однієї мови на іншу. Проте все ж машина не зможе прочитати рядок, в якому витерто верхню або нижню його половину, тоді як його автор зробить це без особливих утруднень.

Як пояснити це явище? Яка властивість людського сприймання виявляється таким чином?

Задача 4. Професійні музиканти мали відтворити три раніше невідомі їм мелодії. Перша була в стилі фольклору, друга – класична, третя – джазова композиція. З'ясувалося,

що найважче було відтворювати останню мелодію, першу музиканти повторили практично без помилок і легше, ніж другу.

Як ці дані характеризують сприймання? Про яку властивість сприймання йдеться?

Задача 5. На екрані показували слова, серед яких були нецензурні. З'ясувалося, що на сприймання нецензурних слів досліджувані витрачали майже вдвічі більше часу, ніж на сприймання слів нормативної лексики. При повторенні цього експерименту різниця в часі зменшувалась, а коли досліджуваних заздалегідь попереджали про характер слів, то нецензурні викликали навіть швидшу реакцію, ніж нейтральні.

Про що свідчать ці дані? З якою властивістю сприймання вони пов'язані?

Задача 6. Розгляньте рисунок 2.7 і поясніть явище аперцепції під час сприйняття музичного твору.

Задача 7. «Головне і деталі». Переверніть книгу і ви побачите (рисунок 2.8) інше зображення. Як можна пояснити таке явище сприйняття?



Рисунок 2.7



Рисунок 2.8

УВАГА

Задача 1. Архімед, начебто, захопившись побудовою на піску геометричних фігур, не почув, як до міста, а потім і до його двору увірвалися римляни. Перед смертю він вигукнув: «Не чіпайте моїх фігур!» Наполеон, за свідченнями очевидців, одночасно обмірковував теми різних послань і впереміжку диктував їх щонайменше дванадцяти секретарям.

Як можна пояснити ці випадки? Як вони характеризують природу уваги?

Задача 3. Деякі вважають, що ознакою уважності є здатність людини протягом тривалого часу, не відволікаючись, розв'язувати якусь задачу. На думку других, уважний той, хто, розповідаючи, бачить і чує все, що діється навкруги. Треті переконані: уважна людина може одночасно слухати якесь повідомлення, записувати його, розуміти та вносити свої корективи в зміст записуваного.

Яка з цих думок відповідає дійсності? Що ж насправді є ознакою уважності?

Вправа «Хто швидше»

Завдання.

1. Відшукайте всі цифри підряд від 1 до 90 (рисунок 2.9).
2. Скільки часу затратили на виконання завдання?
3. Яка властивість уваги забезпечує хороший (найменший відрізок часу, за який виконується вправа) результат?

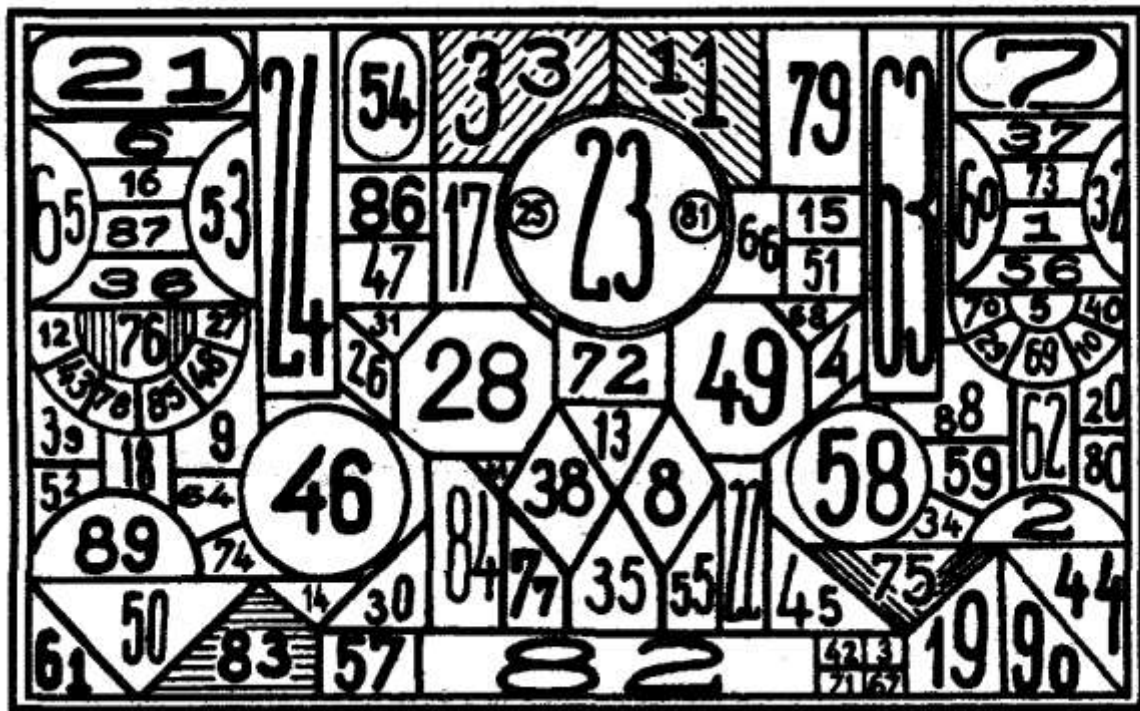


Рисунок 2.9

ПАМ'ЯТЬ

Задача 1. За віруванням одного з мексиканських племен, успішному збиранню кактуса, що має наркотичний ефект, перешкодою є «гріх» дружин збирачів. Тому через чотири дні після того, як чоловіки вирушили в похід, жінки збираються і сповідуються перед «великим батьком» – вогнем. Для цього кожна кидає в багаття мотузок, на якому вузлами позначає своїх коханців.

Яку роль відіграють ці вузли? Як вони відбивають природу людської пам'яті?

Задача 2. Електростимуляція скроневої ділянки недомінантної *півкулі мозку* викликала у хворої образ події, яка перелякала її ще в дитинстві. Стимуляція цієї самої ділянки перенесла другу хвору на двадцять років назад, і вона побачила себе з новонародженою дочкою на руках. Пацієнтки начебто переносились у світ назавжди забутих подій минулого і заново переживали їх.

Про що свідчать ці випадки? Можливо, людина взагалі нічого не забуває?

Задача 3. Хворий поступово втрачав пам'ять. Спочатку це стосувалося подій, які відбулися зовсім недавно, потім тих, що мали місце протягом останнього року, далі – кількох останніх років, аж до спогадів про дитинство. Згодом хвороба перестала прогресувати і почалося відновлення пам'яті, яке відбувалося у зворотному порядку: спочатку з'явилися спогади юності, потім – зрілого віку і лише після цього – події останніх років.

Чому перебіг захворювання був саме таким? Яку закономірність ілюструє цей випадок?

Задача 4. Молода малоосвічена німкеня, захворівши на лихоманку, у маренні заговорила грецькою, латинською і давньоєврейською мовами. З'ясувалося, що дівчинкою

вона жила у пастора, який часто читав книги вголос. Проте одужавши, вона навіть не підозрювала, які багатства зберігає її пам'ять. Аналогічний випадок стався з камердинером іспанського посла в Парижі, який у маренні виголошував дипломатичні промови.

Про що свідчать подібні факти? Що вони дають для розуміння природи і механізмів пам'яті?

Задача 5. Опитування дорослих про перші спогади дитинства показали, що найчастіше вони пригадують сильні переляки і страхи, смерть близьких, покарання й образи, нещасні випадки, розлуку тощо. Коли ж згадують події недавнього минулого, то серед них значно більше приємних. Цікаво, що коли досліджуваних просять відтворити слова, які викликають у них позитивні і негативні емоції, то перші запам'ятовуються краще.

Як можна це пояснити? Що ж запам'ятовується краще: приємне чи неприємне?

Задача 6. Досвідчені викладачі знають: якщо школяр чи студент вивчає матеріал лише для того, щоб добре відповісти на занятті або щоб скласти екзамен, він його швидко забуває.

Які психологічні механізми зумовлюють таке забування? Як боротися з цим явищем?

Задача 7. Гусенята, виведені гускою, скрізь ходять слідом за нею. Інкубаторні гусенята йдуть за будь-яким предметом, який рухається, але за умови, що вперше побачили його між 13-ою і 17-ою годинами після появи на світ. Якщо посадити і тих, і інших разом і дати їм можливість побачити гуску і цей предмет, перші побіжать до гуски, а другі – до предмета.

Як це явище характеризує природу пам'яті? Чи притаманне щось подібне людині?

ДІАГНОСТИЧНА МЕТОДИКА

«Ефективність пам'яті за способом запам'ятовування»

Хід виконання.

1. За допомогою даної методики вам пропонується визначити той спосіб запам'ятовування, який є для вас на сьогодні найпродуктивнішим.

Для виконання цього завдання вам потрібен помічник, який буде відслідковувати час виконання завдання та допомагати в організації експерименту. Експеримент проводиться в 5 серій, в кожній з яких Вам пропонується запам'ятати 10 слів, використовуючи різні способи запам'ятовування.

2. Підготуйте бланк до методики (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Бланк до методики «Продуктивність різних способів запам'ятовування»

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

3. Проведіть експеримент (табл.2.2).

Таблиця 2.2 – Матеріал для запам'ятовування

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------|---------|------------|------------|---------|
| Дирижабль | Літак | Пароплав | Вовк | Папір |
| Лампа | Чайник | Собака | Бочка | Телефон |
| Яблуко | Метелик | Парта | Ковзани | Змія |
| Олівець | Ноги | Чоботи | Самовар | Пиріг |
| Гроза | Хомут | Сковорідка | Пила | Робота |
| Качка | Колода | Калач | Весло | Небо |
| Обруч | Свічка | Гай | Загадка | Колір |
| Млин | Машина | Гриб | Пальто | Олівець |
| Папуга | Журнал | Жарт | Прогулянка | Рослина |
| Листок | Малина | Рукав | Книга | Шлях |

Серія I. Помічник читає вголос слова першого стовпчика. Інтервал між словами при читанні – 5 секунд. Після 10-секундної перерви після закінчення читання всього ряду потрібно без підглядань і підказок записати згадані слова у бланку до методики в зошиті (номер серії та згадані слова). Порядок згаданих слів значення не має. Не хвилюйтеся, якщо згадали не всі слова. Довго не пригадуйте. Запишіть лише ті слова, що згадалися відразу. Відпочинок 10 хвилин.

Серія II. Протягом однієї хвилини читайте самостійно слова другого стовпчика (інші ряди при цьому треба закрити аркушем паперу). Помічник слідкує за часом. Після 10-секундної перерви після закінчення читання запишіть ті слова, що зуміли запам'ятати. Відпочинок 10 хвилин.

Серія III. Помічник читає вголос слова третього стовпчика, а Ви вголос повторюєте за ним поспіль кожне слово. Після 10-секундної перерви після закінчення

читання всього ряду запишіть загальні слова. Відпочинок 10 хвилин.

Серія IV. Перепишіть на окремому аркуші паперу тільки слова четвертого стовпчика (швидко, мовчки) (інші ряди при цьому треба закрити листами паперу). Відкладіть. Після 10-секундної перерви по тому запишіть ті слова, що запам'ятали. Відпочинок 10 хвилин.

Серія V. Помічник диктує Вам слова 5-го стовпчика, а Ви запишете їх на окремому аркуші (швидко, без зупинок, він дає Вам час тільки на записування слів, без їх перечитування). Через 10 секунд запишіть ті слова, що зуміли пригадати.

4. Перевірте правильність відтворених слів та підрахуйте кількість правильно пригаданих слів в кожній серії. Результати оформіть у вигляді табл.2.3.

5. За певними значеннями коефіцієнта продуктивності запам'ятовування за допомогою кожного способу зробіть висновки про бажаний (найвище значення коефіцієнта запам'ятовування) і небажаний тип запам'ятовування (найнижче значення коефіцієнта запам'ятовування).

6. Ознайомтесь з інтерпретацією отриманих результатів.

Таблиця 2.3 – Таблиця результатів

| Тип пам'яті | Кількість правильно відтворених слів a_n | Коефіцієнт продуктивності запам'ятовування $C_n = \frac{a_n}{10} \times 100\%$ |
|------------------------|--|---|
| 1. Слухова | | |
| 2. Зорова | | |
| 3. Звуковідтворювальна | | |
| 4. Моторно-зорова | | |
| 5. Моторно-слухова | | |

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ

Слухове запам'ятовування – ви найкраще запам'ятовуєте матеріал, якщо він промовляється кимось вголос. Вам рекомендується відвідувати лекції, слухати у вільний час радіо і телевізор, використовувати магнітофонні записи, розмовляти з викладачами та одногрупниками. Чим більше ви слухаєте, тим більшим буде ваш словниковий запас, знання.

Зорове запам'ятовування – ви найкраще запам'ятовуєте матеріал, якщо він написаний або надрукований (текст, зображення). У навчанні вам рекомендується більше читати: прочитання великого обсягу друкованого матеріалу є для вас найоптимальнішим і легким методом сприйняття і запам'ятовування інформації. Крім того, вам корисно використовувати різні наочні посібники.

Зуковідтворювальне запам'ятовування – ви найкраще запам'ятовуєте матеріал, якщо маєте можливість промовляти його вголос, якщо цей процес підсилюється артикуляцією. Вам корисно промовляти вголос слова, фрази, формули і навіть цілі промови. Ваш стиль – пізнання, у якому можна більше говорити: повторювати слова і фрази, вірші і промови, співати пісні і навіть розмовляти із собою.

Моторне, або, у даному випадку, рукописне (у поєднанні з зоровим чи слуховим) запам'ятовування – ви той, хто краще за все запам'ятовує матеріал, якщо маєте можливість записати його. Під час завчання матеріалу вам допомагає «рух руки» і «натиск пальців» (концентрує увагу тощо). Записуйте те, що вивчаєте. Вам рекомендується конспектування (відповідно для рукописно-зорового запам'ятовування – літератури, для рукописно-слухового – усне мовлення іншої людини). Тим, у кого переважають дані типи запам'ятовування, потрібно більше часу на оволодіння навчальним матеріалом.

Питання до аналізу індивідуальних мнемонічних особливостей

Після виконання методик проаналізуйте, якими прийомами Ви переважно користувалися при запам'ятовуванні:

- запам'ятовували механічно, повторюючи матеріал, без обмірковувань;
- намагалися уявити собі поданий матеріал;
- намагалися знайти асоціації при запам'ятовуванні матеріалу;
- намагалися осмислити поданий матеріал, знайти певні закономірності;
- інші способи — вкажіть які.

МИСЛЕННЯ

Вправа «Закономірності»

Завдання. Продовжить кожен ряд (рис.2.10) по знайденій *закономірності*.

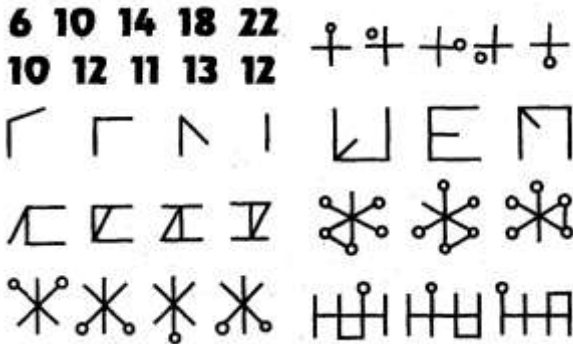


Рисунок 2.10

Вправа «Діти-Мауглі»

Завдання. Розгляньте рис. 2.11 та 2.12. Що вам відомо про розвиток мислення дітей, яких з малолітнього віку виховували тварини?



Рисунок 2.11



Рисунок 2.12

ТЕСТ

для визначення характеристик мислення
(логічність чи інтуїтивність)

Завдання. У кожному питанні відзначте один варіант відповіді, який Ви вважаєте правильним.

Правильні відповіді надано у Додатку Н.

1. «Лопата» так відноситься до «копати», як «ніж» до:
 - а) гострого;
 - б) різати;
 - в) точити.
2. «Втомлений» так відноситься до «робота», як «гордий» до:
 - а) посмішка;
 - б) успіх;
 - в) щасливий.

3. Яке з даних слів не співвідноситься з двома іншими:
а) свічка;
б) місяць;
в) лампа.
4. «Подив» так відноситься до «незвичайного», як «страх» до
а) небезпечний;
б) неспокійний;
в) жахливий.
5. Який з наступних дробів не підходить до двох інших:
а) $\frac{3}{7}$; б) $\frac{3}{9}$; в) $\frac{3}{11}$.
6. «Розмір» так відноситься до «довжини», як «нечесний» до
а) в'язниця;
б) грішний;
в) той, хто вкрав.
7. «АБ» так відноситься до «ГВ», як «РС» до
а) ПО; б) ОП; в) ТУ.
8. «Краще» так відноситься до «найгірший», як «повільно» до:
а) швидкий;
б) найкращий;
в) найшвидший.
9. Яке з наступних сполучень знаків повинне продовжити цей ряд: ХООООХХОООХХХ
а) ОХХХ; б) ОО; в) ХОО.

10. Яке з наступних слів не співвідноситься з двома іншими:

- а) який-небудь;
- б) декілька;
- в) велика частина.

11. «Полум'я» так відноситься до «жару», як «троянда» до

- а) шип;
- б) червоні пелюстки;
- в) запах.

12. Яке з наступних слів не співвідноситься з двома іншими:

- а) широкий;
- б) зигзагоподібний;
- в) прямий.

13. «Незабаром» відноситься до «ніколи», як «близько» до

- а) ніде;
- б) далеко;
- в) геть.

Результат. Підраховуємо кількість правильних відповідей. Якщо їх 8–13, то перед нами особистість, в якій переважає логічне мислення, вона здатна швидко схоплювати нові ідеї. Така людина уміє виділяти головне, узагальнювати факти, знаходити закономірності та переносити їх на новий матеріал. Працівник з таким мисленням – знахідка для установи. Він також легко подуває персональний комп'ютер і опанує навичками роботи з обчислювальною технікою. Кількість балів 7 і менше свідчить на користь інтуїтивного мислення, схильності до емоційних, а не логічних рішень. Людина з таким мисленням схильна вирішувати проблеми шляхом проб і помилок.

Вправа «Теоретик чи «емпірик»?

Завдання. Поширеним є поділ людей за стилями їхнього мислення на «теоретиків» і «емпіриків» (або романтиків). Нижче наведені характеристики тих і інших. Визначте, де йдеться про «теоретиків», а де – про «емпіриків».

1. Ці люди відрізняються високим рівнем спостережливості, допитливості, віртуозним використанням порівняльного аналізу.

2. Вони вважають, що відкриття є результатом яскравого спалаху уяви.

3. На думку цих людей, те, що не можна спостерігати в досвіді, не можна використовувати у наукових судженнях.

4. Цінність їх у тому, що зроблені ними відкриття слугують первинною інформацією для наукового прориву, який реалізують інші.

5. Сильна сторона цих людей – аналітичність, раціональність мислення, невисока емоційність.

6. Вони визнають наукою тільки встановлення зв'язків між величинами, які безпосередньо вимірюються.

7. Ці люди спрямовуються в прорив, позначений зусиллями інших, і досягають доказових і переконливих результатів.

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

9. Слабкість цих людей – зайва, нерідко необґрунтована довірливість до знайдених закономірностей.

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

До якого типу людей за цією типологією Ви належите? Чи позначається це на вашій навчально-професійній діяльності? Як можна враховувати такі особливості студентів при організації процесу навчання?

УЯВА

Задача 1. Досліджувані, серед яких були професійні актори і особи, що не мали стосунку до театру, повинні були, заплющивши очі, уявити, начебто їхня ліва рука охоплює велику дерев'яну кулю, а права – маленьку. Після неодноразових спроб їм пропонували навпомацки порівняти тепер уже однакові кулі. Виявилось, що у другому випадку частина досліджуваних уявляла їх неоднаковими. У першій групі таких було 85%, у другій – 42%.

Про що свідчить це дослідження? Як пояснити відмінності у його результатах?

Задача 2. Тестування показало, що люди з розвиненою уявою характеризуються невдоволеністю власним і суспільним життям, високою самооцінкою та самовпевненістю, нехтують думкою авторитетних осіб. Найчастіше їх приваблюють незвичні професії, що потребують ризику, прийняття *нестандартних рішень*. Зв'язку між успішністю діяльності *таких людей* і рівнем їх інтелекту не виявлено.

Що дають ці дані для розуміння сутності уяви? Як їх можна пояснити?

Задача 3. Батьки дошкільника помітили, що читання сину народних казок призводить до небажаних наслідків – проявів агресивності, задержаності, жорстокості. Порадившись, вони припинили читати йому казки. Проте незабаром син став уявляти, як до нього приходять червоний кінь, як він грається з прирученою ведмедицею. Батьки не знали, як їм діяти в цій ситуації.

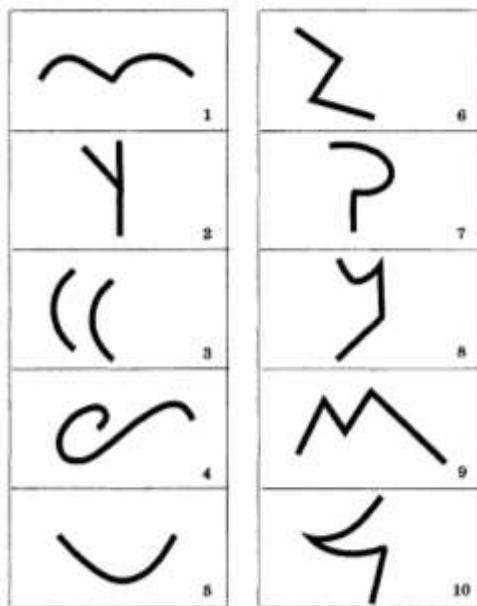
Як можна пояснити поведінку дитини? Що можна порадити батькам?

Задача 4. Собаки, отруєні тетраетил свинцем, починають лизати підлогу, стіни, дряпати язик лапами. Подібна картина спостерігається і при аналогічному отруєнні людини: у неї з'являється відчуття стороннього тіла в роті і вона здійснює дії, щоб позбавитися його. Собаки, отруєні атропіном, забиваються у куток кімнати, під стіл, щось ловлять у повітрі, наштовхуються на стіни, начебто прагнучи пройти крізь них. У людини, отруєної цією речовиною, з'являються *галюцинації*, порушується орієнтування у просторі.

Як пояснити подібність поведінки людини і тварин у цьому випадку? Чи є у тварин уява?

ДІАГНОСТИКА РІВНЯ КРЕАТИВНОСТІ за допомогою малюнкового тесту П. Торренса

Завдання. Творцем всесвітньо відомих тестів з креативності є Поль Торренс. Наведемо один з його тестів «Закінчіть малюнок», що використовується для діагностики рівня креативності школярів, студентів і дорослих. Під час тестування неприпустиме створення тривожної і напруженої обстановки. Варто прагнути до створення дружньої і спокійної атмосфери затишку, заохочення уяви, стимулювання пошуку альтернативних відповідей. При тестуванні обстежуваний повинен сидіти за столом один.



*Рисунок 2.13
Малюнковий тест на креативність*

Інструкція. «Вам пропонують виконати захоплюючі завдання. Усі вони вимагають від Вас уяви та фантазії. При виконанні кожного завдання намагайтеся придумати щось нове і незвичайне, і було б добре, якщо б до подібного далеко не кожний додумався. Перед Вами 10 незакінчених фігур (рис.2.13). Якщо до них Ви додасте додаткові лінії чи штрихи, у Вас вийдуть цікаві предмети чи навіть сюжетні картинки. Придумайте назву для Вашого малюнка і напишіть її під ним. Час виконання обмежений, усього 15 хвилин. Тому працюйте швидко».

При підведенні підсумків тестування використовуються критерії, наведені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Критерії, що використовуються при підведенні підсумків тестування

| Фігура | Кількість балів | Вид рисунка |
|---------------|------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Фігура №1 | 0 | Абстрактний візерунок, обличчя, голова людини, окуляри, птах чайка |
| | 1 | Брови, очі, хвиля, море, морда тварини, хмара, серце, сова, квітка, яблуко, людина, собака |
| | 2 | Всі інші, менш стандартні малюнки, більш оригінальні |
| Фігура №2 | 0 | Абстрактний візерунок, дерево, рогатка, квітка |
| | 1 | Літера, будинок, символ, покажчик, пташиний слід, цифра, людина |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки. |
| Фігура №3 | 0 | Абстрактний візерунок, звукові і радіохвилі, обличчя людини, човен, корабель, люди, фрукти |
| | 1 | Вітер, хмара, дощ, кульки, деталі дерева, дорога, міст, гойдалка, морда тварини, колеса, лук і стріли, риба, санчата, квіти |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки. |
| Фігура №4 | 0 | Абстрактний візерунок, хвиля, море, змія, хвіст, знак питання |
| | 1 | Кішка, крісло, стілець, ложка, миша, гусениця, черв`як, окуляри, черепашка, гусак, лебідь, квітка, трубка для паління. |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки |

Продовження таблиці 2.4

| 1 | 2 | 3 |
|------------|---|---|
| Фігура №5 | 0 | Абстрактний візерунок, блюдо, ваза, чаша, човен, корабель, обличчя людини, парасоль |
| | 1 | Водоймище, озеро, гриб, губи, підборіддя, таз, лимон, яблуко, лук і стріли, яр, яма, риба, яйце |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки |
| Фігура №6 | 0 | Абстрактний візерунок, сходи, сходинки, обличчя людини |
| | 1 | Гор, скеля, ваза, ялина, кофта, піджак, плаття, блискавка, гроза, людина, квітка |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки. |
| Фігура №7 | 0 | Абстрактний візерунок, машина, ключ, серп |
| | 1 | Гриб, черпак, ківш, лінза, обличчя людини, молоток, окуляри, самокат, серп і молот, тенісна ракетка |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки |
| Фігура №8 | 0 | Абстрактний візерунок, дівчина, жінка, осі чи тіло людини |
| | 1 | Літера, ваза, дерево, книга, майка, плаття, ракета, квітка, щит |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки |
| Фігура №9 | 0 | Абстрактний візерунок, пагорб, гори, літера, вуха тварини |
| | 1 | Верблюди, вовк, кішка, лисиця, обличчя людини, собака, людина, фігура |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки |
| Фігура №10 | 0 | Абстрактний візерунок, гусак, дерево, обличчя людини, лисиця |
| | 1 | Буратіно, дівчина, птах, цифра, людина, фігура |
| | 2 | Всі інші, більш оригінальні малюнки |

Кількість балів, отримана обстежуваним, і є одним з показників креативності, здатності висувати ідеї, що відрізняються від очевидних. Оригінальність рішень означає здатність уникати легких і очевидних відповідей. Максимальна кількість можливих балів – 20.

Наведемо критерії для висновків, отримані при обстеженні на вибірці з 500 чоловік (табл.2.5).

Таблиця 2.5 – Показники норми креативності для різних вікових груп

| Групи | Норми креативності в балах | Середній показник норми |
|--------------------|----------------------------|-------------------------|
| Учні 4 – 8 класів | 5 – 13 | 9,6 |
| Учні 9 –11 класів | 7 – 14 | 10,6 |
| Студенти і дорослі | 6 – 14 | 10,55 |

Бали нижче норми свідчать про низький рівень креативності, вище – про високий рівень.

Вправа «Автопортрет Ірини Галицької»

Завдання. Уважно розгляньте рис. 2.14. Робота виконана студенткою Черкаського державного технологічного університету.

1. Який вид уяви необхідний для створення автопортрету?

2. Що ви бачите, вдивляючись у рисунок 2.14?



Рисунок 2.14 Автопортрет І. Галицької



Притча про розум і глузд

Жив колись один шах, у якого єдиний син був настільки дурним, що не можна було йому не те, що шахство, навіть найпростішу справу доручити. Довго думав шах, до чого ж сина привчити, і вирішив накінець: нехай осягне мистецтво ворожіння на піску. Як не відмовлялись вчені-провидці, довелось їм підкоритись волі шаха.

Через кілька років привели вони шахського сина до палацу, впали на коліна перед шахом: «Багато працював ваш син і осягнув всі науки, які відомі нам. Більше ми не можемо його нічому навчити».

Шах затиснув у руці персня і запитав: «Скажи мені, сину, що в мене в руці?». Юнак намалював на піску фігури, і, подумавши, відповів: «У руці в тебе щось кругле, з отвором посередині. За структурою – мінерал».

Задоволений шах сказав: «Ти назвав всі ознаки вірно. Назви сам предмет!».

Син задумався і вирішив: «Жорно!».

«Скільки точних ознак ти встановив силою знання! – вигукнув батько – Проте не вистачило в тебе розуму зрозуміти, що не може жорно вміститись в руці!».

Завдання.

1. Які процеси та форми мислення необхідні для розв'язання задач?

2. Що таке здоровий глузд?

Література

1. Дубравська Д. М. Основи психології: Навч. посібник. – Львів: Світ, 2001. – 280 с.
2. Козаков В.А. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Підручник: У 2 ч. – К.: КНЕУ, 1999.
3. Майерс Д. Психология/Пер. с англ. И. А. Карпиков, В.А. Старовойтова. – Мн.: ООО «Попурри», 2001. – 848 с.
4. Максименко С.Д. Общая психология. – М.: Рефл-бук; К.: Веклер, 1999. – 528с.
5. Немов Р. С. Психология: Учебник: В 3 кн. – 3-е изд. – М.: Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 1997.
6. Пекелис В. Д. Твои возможности, человек! – М.: Знание, 1975.– 208 с.
7. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; За ред. Ю.Л. Трофімова. – К.: Либідь, 1999. – 558 с.
8. Станкин М. И. Общая психология: Функциональные явления человеческой психики. – М.: Изд. НПО “МОДЭК”, 2001. – 352 с.
9. Степанов О. М., Фіцула М. М. Основи психології і педагогіки: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2006. – 520 с.
10. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основи психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С. Г., 2010. – 336 с.
11. Старовойтенко Н.В., Ілляшенко Ю.В. Формування соціального інтелекту майбутніх управлінців. // Вісник ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – 2012.– Вип. 29. Ч.2. – С. 109–114.
12. Тодорова І.С., Павленко В.І. Психологія і педагогіка. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011.–228 с.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №3

Емоційна сфера особистості – 2 год.

План

1. Характеристика різноманітних емоцій: образа, провинна, сором, заздрощі, ревності (природа, прояв, управління).

2. Важкі емоційні стани – стрес, депресія, фрустрація, їх профілактика та подолання.

3. Виконання тесту на визначення загального рівня тривожності

4. Розв'язання задач з теми «Емоції і почуття».

5. Виконання комплексу вправ аутогенного тренування. Програма «Антистрес».

6. Методика виявлення вміння розрізняти і описувати емоції людини. Вправи.

7. Духовна скарбниця: вчимося мудрості.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

Тест «Діагностика загального рівня тривожності» (автор Д. Тейлор)

Завдання. Оцініть кожне із запропонованих нижче суджень словами «так» чи «ні».

1. Я досить рідко втрачаю витримку.

2. Мої нерви розходяться в тій же мірі, як і в інших людей.

3. У стані хвилювання у мене рідко бувають неприємні відчуття в області шлунка.

4. Головні болі для мене рідкість.

5. Мені здається, що я досить витривала і терпляча людина.
6. Стан внутрішньої рівноваги майже завжди характерний для мене.
7. Я досить впевнений у своїх силах і можливостях.
8. Коли я хвилююся, то колір мого обличчя рідко змінюється.
9. У порівнянні з іншими я досить сміливий.
10. Я червонію не частіше, ніж інші.
11. Коли я хвилююся, у мене рідко буває серцебиття чи задишка.
12. Я майже не знаю, що означає фраза «у мене похололи руки і ноги».
13. Я сором'язливий у тій же мірі, як і більшість людей.
14. Мені не вистачає впевненості в собі.
15. Часом мені здається, що я ні до чого не придатний.
16. Коли я хвилююся, у мене обов'язково починає де-небудь боліти або колоти.
17. Коли я хвилююся, то не можу всидіти на місці, ходжу вперед і назад.
18. Я рідко відчуваю впевненість, що навіть звичайне моє прохання може бути відразу задоволене.
19. Як би я хотів бути таким же безтурботним, як і багато хто з оточуючих.
20. Часом мені здається, що турбот на мене навалилося так багато, що коли-небудь я не витримаю.
21. Я не раз помічав, що коли хто-небудь мене перевіряє, голос мій починає вібрувати, а рухи рук можуть стати імпульсивними.
22. Мені нерідко сняться кошмарні сни.
23. Сон мій найчастіше неспокійний, уривчастий.

24. Коли після перевірок мене довго не запрошують на бесіду, я весь цей час відчуваю стан психологічного дискомфорту.

25. Я не раз відчував страх і тривогу навіть у тих випадках, коли знав заздалегідь, що все закінчиться благополучно.

26. Будь-яке нове доручення спочатку мене вибиває зі звичної колії.

27. Підтримування порядку і дисципліни звичайно потребує від мене великої напруги.

28. Мене легко збентежити.

29. Мене завжди хвилює, що думає про мене начальство.

30. Я занадто багато приймаю всерйоз і тому часто хвилююся з дрібниць.

31. Сентиментальні телепередачі можуть викликати в мене сльози.

32. Коли я хвилююся, то почуття нудоти *не відчуваю*.

33. Мене рідко тривожить важкість у грудях чи поколювання у боці.

34. Коли на зборах згадують моє ім'я, мені здається, що в цей момент усі дивляться на мене.

35. Коли я хвилююся, то це помітно всім.

36. Я завжди відчуваю почуття тривоги, коли йду до лікаря.

37. Мені здається, що порівняно зі мною більшість людей більш товстошкірі.

38. Після неприємностей втрачаю спокій і сон.

39. Коли я хвилююся, я впріваю.

40. Мене часто кидає то в жар, то в холод, хоча в цю мить я цілком здоровий.

41. Після гарного фільму чи цікавої книги довго не можу заснути.

42. Навіть дрібниця інший раз може прикро вразити мене.

43. Часом я почуваю себе самотнім і нікому не потрібним.

44. Після кави чи міцного чаю довго не можу заснути.

45. Напередодні торжеств втрачаю спокій і сон.

46. Мені іноді здається, що я більш ранимий, ніж мої знайомі.

47. Коли я хвилююся, то нерідко відчуваю почуття голоду чи спраги.

48. У мене майже все на нервах.

49. Я завжди боюся спізнитися.

50. Коли чогось очікую, відчуваю дискомфорт.

Щоб зробити висновок про ступінь тривожності, яким Ви володієте:

а) підрахуйте, скільки разів Ви поставили відповідь «ні» — у судженнях з 1 по 13 включно;

б) скільки разів Ви поставили відповідь «так» у судженнях з 14 по 50;

в) додайте одну суму до іншої;

Критерії для висновків:

а) від 0 до 6 балів — мала тривожність або її відсутність;

б) від 6 до 20 балів — середня тривожність;

в) понад 20 балів — високий рівень тривожності.

РОЗВ'ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

Задача 1. Реєстрація проявів емоцій у японських і американських студентів при перегляді гостросюжетного фільму показала, що вони практично однаково реагують на емоціогенні ситуації. Проте під час бесіди про цей фільм американці демонстрували ті самі емоції, тоді як японці

маскували негативне ставлення до певних героїв увічливими посмішками.

Про що свідчать виявлені відмінності? Як вони характеризують природу емоцій?

Задача 2. У художньому фільмі «Помилка резидента» є епізод, пов'язаний з перевіркою істинності тверджень героя. Для цього було використано лай детектор – прилад, що реєструє прояви емоцій людини у відповідь на емоціогенні слова. Герой повинен відповідати «так», коли насправді треба давати негативну відповідь, і «ні» – при позитивній. У фільмі він успішно пройшов випробування. Деякі президенти США приймали до своєї адміністрації лише тих, хто пройшов обстеження на лайдетекторі.

Який принцип покладено в основу цього випробування? Чи дозволяє воно визначити справжній зміст емоцій людини?

Задача 3. 38 досліджуваних попарно виконували завдання, при цьому за помилки вони почергово каралися відчутним ударом електричного струму. У такий спосіб (показником була частота серцевих скорочень) вивчались емоції людини в ситуації «страх за себе» та «страх за іншого». Лише троє досліджуваних проявили виражену реакцію, коли самі зазнавали больового впливу, п'ять практично однаково реагували на покарання себе і партнера по експерименту, решта 30 демонстрували інтенсивні *негативні емоції* у зв'язку з власними помилками, за які розплачувалась інша людина. Коли ж досліджуваними були актори, які тільки уявляли покарання за помилки, то в переважній більшості випадків їхня реакція була виразнішою в ситуації «страх за себе».

Як можна пояснити результати цього дослідження? Про що вони свідчать?

Задача 4. Батьки нерідко будують стосунки з дітьми на осуді їх за неправильну, на їхній погляд, поведінку та покаранні за це. Проте є й такі, які практично не застосовують покарань і вдаються лише до заохочень. Очевидно, якщо перші викликають у дітей *негативні емоції*, то другі – *позитивні*.

Батьки якої категорії мають більше шансів досягти успіху? Які емоції дітей, позитивні чи негативні, відіграватимуть при цьому більшу роль?

Задача 5. У. Джеймс, викладаючи свою теорію емоцій, писав: «Прийнято вважати, що сприймання певного факту спричинює душевне хвилювання, яке називають емоцією, і що цей психічний стан призводить до змін в організмі. Моя теза, навпаки, полягає в тому, що тілесні зміни відбуваються безпосередньо після сприймання факту, який хвилює, і що наше переживання цих змін у міру того, як вони відбуваються, і є емоцією. Правильніше говорити: ми засмучені тому, що плачемо, розгнівані тому, що наносимо удар, налякані тому, що тремтимо, а не навпаки – ми плачемо, наносимо удар і тремтимо тому, що засмучені, розгнівані або налякані».

Чи має ця теорія реальні підстави? Чи правильно вона тлумачить природу і сутність емоцій?

Задача 6. У першій серії експерименту досліджувані мали утримувати голку на певній точці диска, що обертався. Точність *рухів* була вищою тоді, коли досліджувані перебували у стані навмисне викликаного *емоційного збудження*. У другій серії те саме дослідження проводилося напередодні серйозного екзамену. В цьому випадку емоційне збудження негативно впливало на точність рухів досліджуваних.

Чому так сталося? Яким чином емоції впливають на ефективність діяльності?

Задача 7. Досліджувані аналізували слова, які позначали різні емоції, та виділяли серед них ті, що характеризували їхню власну емоційну сферу. Так було виділено три типи людей: у представників першого переважали *позитивні емоції (радість, веселий настрій)*, другого – *негативні (страх, гнів, смуток)*, для третього типу співвідношення таких емоцій було приблизно однаковим. Було виявлено і міжстатеві відмінності: у чоловіків домінувала радість, а гнів переважав страх, у жінок – радість і страх з тенденцією до переважання страху.

Що це за явище? Які висновки випливають з цього дослідження?

Задача 8. Встановлено, що студенти досить легко співпереживають *негативним емоціям (смуток, гнів тощо)* своїх однокласників і значно важче – *позитивним (радість)*, тобто вони емоційно відгукуються на неприємності, які трапляються з їхніми друзями, але не розділяють їхній успіх.

Які можливі причини цього явища? Чи можна змінити його?

Задача 9. Закоханий юнак пише дівчині: «Не можу зрозуміти, що зі мною діється... Звітуюся у своїх почуттях, борюся з ними, піддаюся їм і знову борюся. З одного боку, боюся втратити розум і тому прагну позбутися їх, з іншого – боюся знову впасти в той сонний стан, в якому перебував до цієї неповторної весни».

Яке явище у царині почуттів ілюструє цей лист? Яка його природа?

Задача 10. Вчені провели експеримент: молода людина переживала депресію, пов'язану з труднощами першого року навчання в університеті і проживанням в

іншому місті далеко від родини. Юнака попрохали придивлятися за хлопчиком, поведінка якого після загибелі батька стала не керованою. Результати експерименту були вражаючими. Не тільки покращилась поведінка хлопчика, але і молода людина стала більш емоційно стійкою, впевненою у собі, його апатія зникла, змінившись цілеспрямованістю та ентузіазмом.

Дайте пояснення даному психологічному явищу.

Вправа «Аутотренінг»

Завдання. Намагатися виконувати всі настанови тренера (викладача), які спрямовані на зняття напруги, правильне дихання, уяву. Аудіозапис комплексу.

Примірний зразок етапів аутотренінгу і формул навіювання (будь-яке заняття можна доповнити іншими формулами навіювання, картинами відпочинку на природі, біля річки, моря, в горах тощо).

Підготовка

1. Влаштовуюсь зручно.
2. Хочу відпочити.
3. Нікуди не поспішаю.
4. Мене чекає приємна процедура.
5. Концентрую увагу тільки на своєму тілі.
6. Я піклююся про комфорт мого тіла.
7. Дихаю повільно і спокійно. Дихаю глибоко, із задоволенням.

Занурення

1. Я заспокоююсь.
2. Я спокійний, мені приємно.
3. Обличчя спокійне. Розслаблені м'язи обличчя. Обличчя як маска.
4. Руки розслабляються.

5. Кисті рук розслабляються.
6. Кисті рук важчають і починають теплішати. Наче теплий струмінь води ллється мені на руки.
7. Ліва і права рука розслаблені і приємно теплі.
8. Передпліччя, лопатки обох рук розслабляються.
9. Руки повністю розслаблені і теплі.
10. Мені добре. Я відпочиваю.
11. Обличчя спокійне.
12. Усе тіло спокійне.
13. Легка дрімота.
14. Ноги починають розслаблятися і теплішати.

Концентрую увагу на стопах.

15. Стопи розслабляються і теплішають.
16. Ноги важкі, наче зі свинцю.
17. Мені добре, моє тіло спокійне.
18. Відчуваю тепло у грудях, наче тепла куля зігріває мій організм.
19. Голова свіжа, наче легенький вітерець обвіває мою голову.
20. Дихання спокійне, глибоке.

Вихід

1. Я добре відпочив, розслабився.
2. Всі м'язи розслаблені.
3. Відчуття ваги залишає руки, ноги, усе тіло.
4. Голова відпочила і свіжа.
5. Я відчуваюся добре.
6. Настрій гарний, рівний.
7. Я спокійний, упевнений у собі.
8. Напружую, витягуючи уперед руки.
9. Напружую, витягуючи уперед ноги.
10. Розслабляю руки і ноги.
11. Спокійно розплюшую очі. Як добре!

КРУГЛИЙ СТИЛ

«Декларація прав і обов'язків або як не стати невротиком»

Завдання. Чи погоджуєтесь ви з такими порадами:

1. Кожен має право:

- Інколи ставити себе на перше місце.
- Прохати про допомогу і емоційну підтримку.
- Протестувати проти несправедливого поводження чи критики.
- На свою власну думку чи переконання.
- Робити помилки, доки не відшукає правильний шлях.
- Надавати людям можливість самим вирішувати власні проблеми.
- Говорити «ні».
- Не звертати увагу на поради оточуючих і прямувати своїм шляхом.
- Бути одному, навіть якщо іншим хочеться його компанії.
- На свої власні почуття в незалежності від того, чи розуміють їх оточуючі.
- Змінювати свої рішення чи вибирати інший спосіб дій.
- Добиватися зміни домовленості, якщо вона вже не влаштовує.

2. Ніхто зовсім не зобов'язаний:

- Бути ідеальним на 100%.
- Йти за натовпом.
- Любити людей, що роблять йому зло.
- Робити приємне неприємним людям.
- Вибачатися за те, що був самим собою.

- Відчувати себе винним за свої бажання.
- Вибиватися із сил заради інших.
- Миритися з неприємною ситуацією.
- Приносити в жертву свій внутрішній світ заради будь-кого.

- Зберігати стосунки, що стали принизливим.
- Робити більше, ніж дозволяє час.
- Виконувати нерозумні вимоги.
- Віддавати щось, що насправді не хочеться віддавати.

3. Кожен зобов'язаний:

- Нести відповідальність перед самим собою за вибраний шлях, рішення, вчинок, прояв.
- Нести відповідальність за власне бажання поводити себе так чи інакше і за наслідки такої поведінки.

4. Доповніть «Декларацію» правилами «невротика» (допустима розумна доля гумору).

Вправа «Стенічні та астенічні емоції»

Завдання. Розгляньте рисунок 3.1 і поясніть можливі форми переживання страху.



Рисунок 3.1

Вправа «Вираз обличчя»

Завдання. Л.М.Толстой в творах 85 разів описував відтінки виразу очей і 97 разів відтінки посмішок, що розкривають емоційний стан людини. Які емоції можна прочитати на шести поданих нижче обличчях (рисунок 3.2).

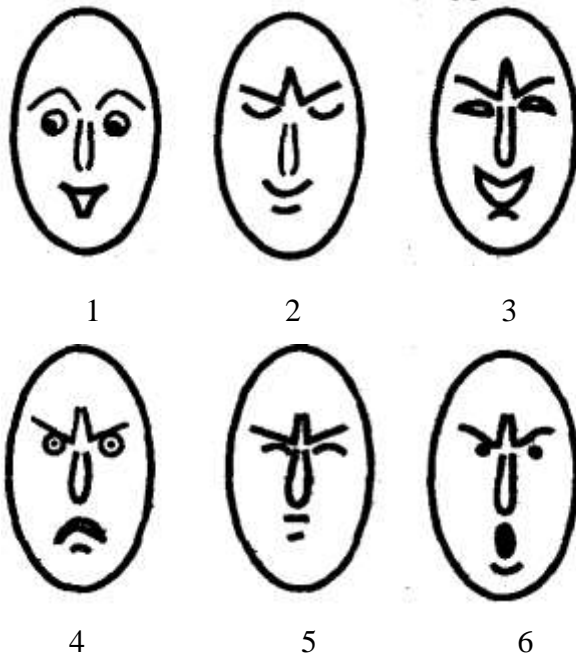


Рисунок 3.2

Коли очі говорять одне, а язик інше, досвідчена людина більше вірить першим.

Р.Емерсон

Вправа «Відгадай емоцію»

Завдання. Промовте фразу з пропонованою інтонацією (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

| Контрольні фрази | Вимова з такими інтонаціями |
|--|---|
| 1. Добре, прошу пробачення! Що ще від мене ви хочете? | Переконаність у тому, що вибачення досить |
| 2. Я б із нею так не повівся | Почуття вини, жаль |
| 3. Я більше не можу йти на поводу у групи | Протест |
| 4. Я ніколи не буду їй більше допомагати. Навіть слів вдячності за все, що зробив, не дочекаєшся | Образа, гіркота |
| 5. Дану вправу ми могли б спробувати знову, але, чесно кажучи, думаю, що це даремна справа | Сумнів, скептицизм |
| 6. Хоч як я стараюсь, а в нього все одно виходить краще | Досада |
| 7. Це мені ви обіцяли і минулого разу | Недовіра |
| 8. Я не заважаю вашим розмовам своїм виступом на семінарі? | Вимога уваги та тиші |
| 9. Щастить! | Заздрість |
| 10. Єдина перевага нашого коменданта в тому, що він ніколи не запізнюється йти з роботи | Іронія |

Вправа «Мімічні прояви емоційних реакцій людини»

Завдання. Продемонструйте емоції (таблиця 3.2). При необхідності використайте дзеркальце.

Таблиця 3.2 – Емоції

| | |
|----------------|---------------|
| • посмішка | • радість |
| • подив | • іронія |
| • увага | • замкненість |
| • зосередження | • смуток |
| • розчарування | • зневага |
| • огида | • лють |
| • страх | |

Вправа «Яким переживанням я надаю перевагу?»

Мета. Ця вправа має на меті встановити такі розбіжності, які не можна оцінити у термінах «краще-гірше». Тому будь-яка відповідь буде характеризувати вас однаково добре, якщо ви відповісте серйозно і щиро. Ваш обов'язок - спробувати виконати інструкцію.

Інструкція. Виконайте, будь ласка, у вказаному порядку такі завдання:

1. Уважно прочитайте перелік приємних переживань і запишіть номер того з них, яке ви більше за все любите відчувати. Якщо ви повністю впевнені у вірності вашої відповіді, замкніть виписаний номер у коло;

2. Решту номерів розташуйте вправо по рядку у порядку надання переваги, яку ви віддаєте тій чи іншій емоції порівняно з іншими;

3. Відокремте вертикальною рисою номери тих емоцій, яким ви очевидно віддаєте перевагу порівняно з іншими.

Приклад: 9, 8, 4, 6 | 5, 7, 2, 1, 10.

Перелік переживань

1. Почуття незвичайного, таємного, невідомого, яке виникає в незнайомій місцевості, оточенні.

2. Радісне хвилювання, нетерпіння при придбанні нових речей, предметів колекціонування, задоволення від думки, що скоро їх стане більше.

3. Радісне збудження, підйом, зацікавленість, коли робота іде добре, коли бачиш, що досягаєш успішних результатів.

4. Задоволення, гордість, підйом духу, коли можеш довести свою цінність як особистості або перевагу над суперниками, коли тобою щиро захоплюються.

5. Веселощі, безтурботність, добре фізичне самопочуття, насолода смачною їжею, відпочинком, невимушеною обстановкою, безпечністю та безтурботністю життя.

6. Почуття радості і задоволення, коли вдається зробити будь-що добре для дорогих тобі людей.

7. Палкий інтерес, насолода при пізнанні нового, при знайомстві з вражаючими науковими фактами. Радість і глибоке задоволення при досягненні суті явищ, підтвердженні ваших здогадів і припущень.

8. Бойове збудження, почуття ризику, захоплення їм, азарт, гострі відчуття в хвилину боротьби, небезпеки.

9. Радість, добрий настрій, симпатія, вдячність, коли спілкуєшся з людьми, яких поважаєш і любиш, коли бачиш дружбу і взаєморозуміння, коли сам отримуєш допомогу і схвалення з боку інших людей.

10. Своєрідне солодке і красиве почуття, яке виникає при сприйманні природи або музики, віршів та інших творів мистецтва.

Вправа «Контур людини»

Мета. Дослідження і аналіз своїх почуттів, усвідомлення внутрішнього емоційного стану.

Інструкція. «Намалюйте на аркуші паперу силует людини (намалюйте лише її контури). «Заселіть» усередину неї переживання. Для цього підберіть кожному з них відповідне місце і відповідний колір, замалюйте силует. Час виконання завдання – 10 хвилин».

Обговорення. Учасники обмінюються враженнями, розповідаючи про те, які почуття вони «заселили» усередину силуету людини.

Важливо, аби кожен усвідомив свої домінуючі переживання.

Вправа «Скульптура емоцій»

Мета. Осмислення і обговорення своїх почуттів, розвиток здатності управляти ними. Отримання досвіду трансформації негативних почуттів в позитивні, створення творчого настрою.

Учасники групи розбиваються на пари.

Інструкція. Домовтеся, хто з вас зараз буде «глиною», а хто «скульптором». Як тільки визначитеся, «скульптор» починає розминати глину і ліпити з неї своє почуття, з яким він хотів би попрацювати.

Тепер, коли скульптура перед вами, уявіть, що почуття, яке ви виліпили, заговорило і повідомляє, навіщо воно вас відвідало. Оскільки кожне почуття несе в собі якесь корисне повідомлення, з вдячністю вислухайте його і

дайте гідну відповідь, попросіть не заподіювати вам жодних неприємностей. Наприклад, скульптура страху може сказати вам:

– Я відвідую тебе, аби оберігати від небезпек. Будь обережний!

Ви можете відповісти їй:

– Спасибі за попередження. Я діятиму обачливо. Побудь зі мною, поки я не зорієнтуюся в незнайомій обстановці, але не сковуй, інакше я взагалі нічого не зможу зробити!

Поговоривши зі скульптурою, поміркуйте: на яке почуття ви хотіли б поміняти виліплєну емоцію. Розімніть «глину», зробіть її м'якою і виліпіть з неї нову – позитивну скульптуру.

Потім учасники міняються ролями для того, щоб кожен з них побував у ролі «скульптора» і в ролі «глини».

Обговорення. Учасники діляться враженнями про вправу. Розповідають, чи легко їм було говорити зі своїм почуттям, зрозуміти причину його появи і знайти йому заміну.

Студентам пропонується відповісти на питання: Чи подобається вам нове почуття? Що потрібно змінити в собі, аби нове почуття у вас частіше виникало?

Вправа «Втома і відпочинок»

Завдання. Різні види втоми потребують різного відпочинку. Розгляньте ілюстрації (рисунок 3.3 та 3.4) і поясніть механізми виникнення емоційної, розумової та фізичної втоми. Як відпочиваєте ви?

Яка роль гумору і сміху в підвищенні вашого життєвого тону та подоланні втоми? (Див. Додаток Л.)

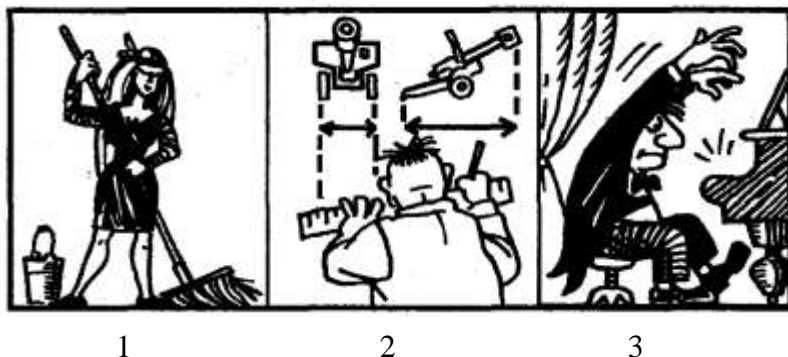


Рисунок 3.3



Рисунок 3.4



Притча про торгівельника і папугу

У східного торгівельника був папуга, який умів розмовляти. Одного разу пташка перекинула амфору з дорогою оливковою олією. Чоловік розгнівався і сильно вдарив папугу палицею по голові. З того часу розумний птах припинив розмовляти. Він втратив пір'я на голові і став зовсім лисим. Одного чудового дня, коли папуга сидів на полиці у магазині свого господаря, увійшов лисий чоловік. Його вигляд схвилював пташку. Папуга почав підстрибувати, махати крилами, лопотіти, гелютотати і, на подив, раптом знову почав говорити: «Ти також перекинув амфору з оливковою олією і отримав по голові? Так ось чому у тебе тепер немає волосся».

Завдання.

1. Як ви розумієте вислів «Не все, що має форму кола – м'яч»
2. Чому не можна тлумачити переживання та поведінку інших по собі?

Притча про спокій

Один король оголосив, що нагорода чекає художника, котрий зуміє зобразити спокій. Йому показали багато картин, і він відібрав дві, щоб з них залишити крапку. На одній було зображено озеро. В його дзеркальній

поверхні переливались вершини гір, а над ними – голубе небо з легкими білими хмаринками.

На іншій картині теж були намальовані гори, а над ними грозове небо з блискавками, і з чорних хмар вивертається злива. По схилу звислої гори несеться могутній клекочучий, гуркітливий потік. Вдивляючись у цей водопад, король помітив крихітний кущик в ущелині гори. Якимось дивом вода огинає цей кущик, і на ньому, посеред скаженої стихії, зовсім спокійно сидить пташка у своєму гніздечку.

Король вибрав цю картину і сказав: «Спокій – це не відсутність шуму, неприємностей чи важкої роботи. Справжній стан спокою – зберігати у душі спокій за будь-яких обставин».

1. Яку б картину про спокій намалювали ви? (за бажанням можна намалювати).

2. Чи погоджуєтесь ви з думкою, що хороший характер – це завжди спокійний розум. Для ділової людини, керівника – це особливо важливо. Чому?

Вправа

«Поетична творчість і важкі емоційні стани»

Завдання. Прочитайте вірш «Помогите мне, стихи!» Р. Рождественського і дайте відповіді на поставлені запитання в кінці твору.

*Помогите мне, стихи!
Так случилось почему-то:
на душе темно и смутно.
Помогите мне, стихи.
Слышат больно.
Думат больно.*

*В этот день и в этот час
я – не верующий в Бога –
помощи прошу у вас.
Помогите мне, стихи,
в это самое мгновенье
выдержать, не впасть в неверье.
Помогите мне, стихи.
Вы не уходите прочь,
помогите, заклинаю!
Чем? А я и сам не знаю,
чем вы можете помочь.
Разделите эту боль,
научите с ней расстаться.
Помогите мне остаться
до конца самим собой.
Выплыть. Встать на берегу,
снова голос обретая.
Помогите...И тогда я
сам кому-то помогу.*

1. Чи доводилось вам писати вірші, перебуваючи у важкому емоційному стані?
2. З якими життєвими переживаннями були пов'язані ваші поетичні твори ?
3. Прочитайте власні поетичні твори.

Література

1. Вагин И.О. Заяц, стань тигром!: Практическая психология. – М.: “РИПОЛ КЛАССИК”, 2000. – 268 с.
2. Врублевская Н. Сдаем экзамен, программа «Антистресс» // РИТМ – Психология для всех» – № 6 – 2013
3. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
4. Козаков В.А. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Підручник: У 2 ч. – К.: КНЕУ, 1999.
5. Майерс Д. Психология / Пер. с англ. И. А. Карпиков, В.А. Старовойтова. – Мн.: ООО «Попурри», 2001. – 848 с.
6. Станкин М.И. Общая психология: Функциональные явления человеческой психики. – М.: Изд. НПО “МОДЭК”, 2001. – 352 с.
7. Степанов О. М., Фіцула М.М. Основы психології і педагогії: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2006. – 520 с.
8. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основы психології та педагогії: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С.Г., 2010. – 336с
9. Старовойтенко Н.В. Почуття гумору керівника як ознака соціального інтелекту. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний університет: перспективи розвитку». – Черкаси : ЧДТУ, 2011. –Т.1 – С. 92 – 96.
10. Фатеева А. Музыка и Я. // «РИТМ – Психология для всех» – № 12 – 2009.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №4

Темперамент і характер в структурі особистості – 2 год.

План

1. Врахування особливостей темпераменту людини в навчальній, трудовій, ігровій діяльності та спілкуванні.
2. Особливості взаємодії з людьми різних типів акцентуацій характеру в процесі навчальної і професійної діяльності.
3. Обговорення журнальних публікацій про індивідуально – психологічні властивості успішних підприємців, менеджерів, бізнесменів.
4. Тестування на визначення формули темпераменту студентів.
5. Розв'язання задач з теми «Темперамент» і «Характер»
6. Вправи на самопізнання особливостей самооцінки, акцентуацій характеру.
7. Духовна скарбниця: вчимось мудрості.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

Круглий стіл

«Обговорення журнальних публікацій»

Завдання. Прочитайте публікацію «От слишком много может быть плохо» («РИТМ – Психология для всех» – № 6 – 2013) і підготуйтеся до її обговорення. Дослідник лідерства Рональд Е. Рігго зазначає: «Баланс і помірність більш корисні, ніж надмірне володіння низкою якостей. Наведіть приклади, як надмірна впевненість у

собі, надмірна добросовісність, емоційна чутливість, високий інтелект керівника можуть стати на заваді ефективності його діяльності з людьми.

Прочитайте публікацію «Влияние характера личности на движение капитала» («РИТМ – Психология для всех» – № 6 – 2011). Чи погоджуєтесь ви з думкою автора, що бізнесмену дуже важливо зрозуміти, що у бізнес вкладаються не тільки гроші, але і характер, індивідуальність. На 90% успіх в бізнесі залежить саме від духовного капіталу, тобто **від характеру особистості**.

У вас інша думка?

Студенти можуть запропонувати для обговорення іншу (за власним вибором публікацію).

Тест

«Діагностика темпераменту і його властивостей»

Інструкція. Відмітьте знаком «плюс» ті якості, що, як Ви вважаєте, без усякого сумніву є наявними у Вас.

I. Якщо Ви:

- ✓ непосидючі, метушливі;
- ✓ невитримані, запальні;
- ✓ нетерплячі;
- ✓ різкі і прямолінійні по відношенню до людей;
- ✓ рішучі й ініціативні;
- ✓ енергійні;
- ✓ спритні в суперечці;
- ✓ працюєте ривками;
- ✓ схильні до ризику
- ✓ часом здатні на необдумані вчинки;
- ✓ володієте швидкою жагучою мовою;
- ✓ невірноважені і схильні до гарячності;

- ✓ агресивні, забіяка;
- ✓ нетерпимі до недоліків;
- ✓ маєте виразну міміку;
- ✓ здатні швидко діяти і вирішувати;
- ✓ невпинно прагнете до новизни;
- ✓ володієте різкими рвучкими рухами;
- ✓ наполегливі в бажаннях;
- ✓ схильні до різких змін настрою –

то Ви типовий **холерик**.

II. Якщо Ви:

- ✓ веселі і життєрадісні;
- ✓ енергійні і діловиті;
- ✓ часто не доводите до кінця розпочату справу;
- ✓ схильні переоцінювати свої можливості;
- ✓ здатні швидко схоплювати нове;
- ✓ мінливі в інтересах і прихильностях;
- ✓ легко переживаєте невдачі і неприємності;
- ✓ легко пристосовуєтеся до різних обставин;
- ✓ із захопленням беретеся за будь-яку справу;
- ✓ швидко холонете, якщо справа перестає Вас цікавити;
- ✓ швидко включаєтеся до нової роботи і швидко переключаєтеся з однієї роботи на іншу;
- ✓ відчуваєте, що одноманітність буденної кропіткої роботи є для Вас тягарем;
- ✓ товариські і чуйні;
- ✓ витривалі і працездатні;
- ✓ маєте швидку і виразну мову, виразну міміку;
- ✓ зберігаєте самовладання в складній обстановці;
- ✓ маєте бадьорий настрій;
- ✓ швидко засинаєте і швидко просипаєтеся;
- ✓ виявляєте поспішність при прийнятті рішень;
- ✓ схильні іноді покрасуватися –

то Ви типовий **сангвінік**.

III. Якщо Ви:

- ✓ спокійні та холоднокровні;
- ✓ послідовні та докладні в справах;
- ✓ обережні та розважливі;
- ✓ вмієте чекати;
- ✓ мовчазні і не полюблюєте балакати марно;
- ✓ володієте спокійною рівномірною мовою;
- ✓ стримані та терплячі;
- ✓ доводите розпочату справу до кінця;
- ✓ не розтрачуєте даремно сили;
- ✓ строго дотримуєтеся виробленого розпорядку;
- ✓ легко стримуєте пориви;
- ✓ мало сприйнятливі до схвалення й осудження;
- ✓ незлобливі;
- ✓ постійні у своїх смаках і схильностях;
- ✓ повільно включаєтеся в роботу;
- ✓ рівні у відносинах з усіма;
- ✓ любите порядок та акуратність;
- ✓ важко пристосовуєтеся до нових умов;
- ✓ інертні і малорухомі;
- ✓ маєте витримку –

то Ви типовий флегматик.

IV. Якщо Ви:

- ✓ соромливі;
- ✓ губитеся в новій обстановці;
- ✓ відчуваєте труднощі при встановленні контакту з незнайомими людьми;
- ✓ часто піддаєте сумніву свої сили і можливості;
- ✓ легко переносите самотність;
- ✓ почуваєте пригніченість при невдачах;
- ✓ схильні занурюватися в себе;
- ✓ швидко стомлюєтеся;
- ✓ маєте тиху мову;

- ✓ мимоволі пристосовуєтеся до характеру співрозмовника;
- ✓ вразливі;
- ✓ сприйнятливі до заохочення й осудження;
- ✓ висуваєте високі вимоги до себе;
- ✓ схильні до помисливості;
- ✓ чутливі і легко ранимі;
- ✓ дуже вразливі;
- ✓ потайливі і нетовариські;
- ✓ боязкі;
- ✓ часто покірливі та покірні;
- ✓ схильні до самоаналізу –
то Ви типовий **меланхолік**.

Критерії для висновків

Якщо кількість позитивних відповідей того чи іншого типу складає 15–20, то це означає, що у Вас яскраво виражені риси даного темпераменту.

Остаточний висновок можна зробити, проставивши результати роботи над опитувальником у наступну формулу:

$$T = X \cdot \left(\frac{A_X}{A} \cdot 100\% \right) + C \cdot \left(\frac{A_C}{A} \cdot 100\% \right) + \Phi \cdot \left(\frac{A_\Phi}{A} \cdot 100\% \right) + M \cdot \left(\frac{A_M}{A} \cdot 100\% \right),$$

де T – Ваш темперамент,

X – холерик,

C – сангвінік,

Φ – флегматик,

M – меланхолік,

A – загальна кількість поставлених Вами плюсів по всіх типах,

A_x – кількість плюсів у блоці холерика, A_c — кількість плюсів у блоці сангвініка,

Аф – кількість плюсів у блоці флегматика, Ам — кількість плюсів у блоці меланхоліка.

Якщо у Вас за якимось типом результат виявиться 50% і вище, то даний тип темпераменту є для Вас домінуючий.

РОЗВ'ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

ТЕМПЕРАМЕНТ

Задача 1. За даними досліджень, для оволодіння *навичками* жонгливання потрібна така властивість *нервової системи*, як *рухливість*. Тому жонглерами не можуть стати люди з *інертною* нервовою системою. Проте ще більше значення має *лабільність*: лабільні навчаються жонгливанню удвічі-втричі швидше за рухливих.

Про що свідчать ці результати? Чи є «кращі» і «гірші» властивості нервової системи?

Задача 2. Кожна перешкода на тривалий час привертає *увагу* Павла: він може багаторазово переписувати роботу, прагнучи, щоб у ній не було помарок. Шкільний день втомлює хлопця, домашні завдання він виконує довго, йому постійно бракує часу. Він старанно планує свою роботу: перераховує, що потрібно зробити наступного дня й надалі. Зовсім інший його однокласник Арсеній. Домашні завдання для нього – не головне. Він багато читає, стежить за книжковими новинками. Легко, не складаючи ніяких графіків, займається кількома справами. У нього завжди багато ідей, проте далеко не кожну він втілює в життя: або забуває про раніше прийняте рішення, або захоплюється чимось новим.

Про що свідчать такі відмінності між цими учнями? Хто з них досягне кращих результатів у навчанні?

Задача 3. Досліджувані, в яких попередньо визначили показники сили – слабкості нервової системи, протягом 40 хв. безперервно здійснювали складні обрахунки «про себе». Виявилося, що у людей із слабкою нервовою системою, починаючи з 35-ї хв. експерименту, знижувалась продуктивність роботи (з'являлися помилки, зменшувалася кількість обчислень). Досліджувані з сильною нервовою системою, навпаки, спочатку діяли повільно, а потім швидше. Проте за 40 хв. і «слабкі», й «сильні» виконали практично однаковий обсяг роботи.

Як пояснити результати цього експерименту? Про що вони свідчать?

Задача 4. Порівняння результатів роботи водіїв – представників *слабкої і сильної нервової системи* – показало, що не мали аварій і серйозних порушень не «сильні», як слід було б чекати, а «слабкі». Останні велику увагу приділяють плануванню і організації своєї роботи («програють» маршрут, особливо на складних ділянках траси, частіше, ніж «сильні», проводять профілактичні огляди машини, уникають поїздок уночі).

Що виявило це дослідження? Які висновки випливають з нього?

Задача 5. Російські космонавти Валентин Лебедев і Анатолій Березовий провели разом на орбіті 211 діб. Ось їхні характеристики: «Валентин – людина дуже організована, вольова, цільна, методично впорядкована. Дуже емоційний, але твердо володіє собою... Анатолій – більш імпульсивний, відкритий, захоплюється ідеями, фонтан пропозицій та ініціатив... Небагатослівна стриманість Валентина слугує стрижнем і опорою

запальності Анатолія. Один мудро скаже два коротких слова, інший – десять гарячих, потім обмінюються поглядом – задоволені один одним». Вони успішно виконали програму польоту, причому, як вважають фахівці, також завдяки сумісності темпераментів.

Про які властивості темпераменту цих космонавтів йдеться? На чому ґрунтується сумісність їхніх темпераментів?

Задача 6. Студент Микола Р. – неврівноважений, імпульсивний, рвучкий у рухах, дратівливий юнак. Він відгукується на будь-які події у студентському житті, приймає їх близько до серця. До кінця дня, як правило, втомлюється і потребує тривалого відпочинку, але у потрібний момент активізується і стає впевненою в собі людиною. Долаючи невпевненість, часто виступає на факультетських зборах, підтримуючи, як правило, думку декана. У Миколи немає великих здібностей, але завдяки наполегливості він вчиться добре.

Які властивості притаманні темпераменту цього студента? В чому полягають особливості прояву їх?

Задача 7. П'ятикласницю Тетяну М. учителі характеризують як мляву, апатичну, боязку дівчинку. На уроках і перервах вона мовчазна, пасивна, емоційно невиразна, без особливого інтересу ставиться до навчання, погано встигає з математики. Тетяна не користується авторитетом в однокласників, які вважають, що вона заважає їм змагатися з паралельним класом. Натомість удома і серед подруг у дворі вона балакуча, активна, емоційно виразна дитина. Тому батьки з недовірою ставляться до інформації вчителів про поведінку доньки у школі.

Які властивості темпераменту притаманні цій учениці? У чому особливості їх?

Задача 8. Темперамент впливає на стиль діяльності людини, зокрема гри у баскетбол. Чи вірно зроблено надписи ілюстрацій щодо назв темпераменту гравців (рисунок. 4.1)?

Флегматик



Меланхолік



Холерик



Сангвінік

Рисунок 4.1 Темперамент

Вправа «Моделювання ситуацій»

Завдання. Виконання цього завдання допоможе наочно побачити відмінність поведінки людей з кожним типом темпераменту, суперечності, які при цьому виникають, та допоможе винайти засоби долаття цих суперечностей. Розіграйте у підгрупах запропоновані нижче ситуації. Зробіть висновки про оптимальну взаємодію з людиною кожного типу темпераменту.

ХІД ВИКОНАННЯ

1. Поділіться на підгрупи.
2. Розіграйте кожну з наведених ситуацій декілька разів, кожного разу змінюючи типи темпераменту її учасників (наприклад, сангвінік і холерик, флегматик і холерик, сангвінік і меланхолік і т. ін.). Можна замість запропонованої ситуації також розіграти свою.
3. При розігруванні ситуацій спробуйте кожного разу спочатку показати її типовий перебіг (часто конфліктний), а потім ідеальний (підлаштовування людей з різними темпераментами одна під одну).
4. Аргументуйте запропонований спосіб вирішення ситуації.

СИТУАЦІЇ

1. Усний екзамен — викладач і студент.
2. Поїздка в автобусі – «заєць» і контролер.
3. Запрошення на побачення – дівчина і хлопець.
4. Розмова з батьками – батько (мати) і син (донька).
5. Розмова продавця с покупцем.
6. Розмова начальника з підлеглим.

ХАРАКТЕР

Задача 1. Давньогрецький філософ Теофраст (III ст. до н.е.) описав характери своїх сучасників. Ось що він пише про *безтактну людину*: «До зайнятого, приходять за порадою і вривається з натовпом бражників у дім своєї милої, коли та лежить у лихоманці. До вже потерпілого при поручительстві він звертається з проханням бути його поручителем... На весіллі він починає поносити жіночу стать. Людину, яка тільки-но прийшла додому стомлена, він запрошує на прогулянку. До того, хто продав щонебудь, він може привести покупця, який пропонує більш високу ціну. На зборах, коли всі вже знають і зрозуміли суть справи, він встає і починає розповідати все спочатку... Коли раба карають ударами батога, він стоїть поряд і розповідає, між іншим, як у нього якийсь раб повісився після шмагання».

Які висновки випливають з цього опису? Чи залежить характер людини від історичного часу?

Задача 2. *Етнопсихологія* як наука виникла завдяки проблемі *національного характеру*. Проте згодом ця проблема поступилася місцем дослідженням етнічної зумовленості *пізнавальних процесів, установок, національних форм суспільної свідомості*. Так і не вдалось, наприклад, отримати достатніх підстав для визначення національного характеру українців, росіян, німців та ін.

Чому так сталося? Чи не означає це, що національного характеру взагалі не існує?

Задача 3. Описуючи *характер* тієї чи іншої людини, завжди вказують відмінні, лише їй притаманні *властивості*. Очевидно, при цьому мають на увазі ступінь їх відхилення від складових якогось «ідеального»

характеру. Так, судження «чуйний, але не наполегливий» вказує на близькість першої властивості до ідеальної і віддаленість від неї другої.

Про що свідчить це явище? Чи існує ідеальний характер у реальному житті?

Задача 4. Група студентів мала схарактеризувати свого товариша, використовуючи лише прикметники. В результаті було отримано такий ряд слів: стриманий, серйозний, емоційно стійкий, сумлінний, ініціативний, чутливий, чуйний, творчий, активний.

Які з цих слів описують характер, а які темперамент? Як це можна визначити?

Задача 5. Порушення дисципліни на уроці може бути прагненням учня спровокувати вчителя, наслідуванням однокласника, способом позбавитися втоми, бажанням привернути до себе увагу тощо. При цьому загалом він може бути дисциплінованим учнем. Доброзичлива і гуманна людина може критично, а то й вороже ставитись до когось з довколишніх. Батько сімейства вдома може бути доброзичливою, чуйною людиною, яка охоче підкоряється дружині, а на роботі – суворим і вимогливим керівником, непривітним з підлеглими.

Чи не суперечать ці приклади уявленню про цілісність характеру? Можливо, в людини не один, а два характери?

Задача 6. Німецький психолог Е. Кречмер помітив, що «чорт у простого народу значною мірою худий з тонкою цапиною борідкою на вузькому підборідді. Інтриган – з горбом і покашлює. Стара відьма – з висушеним пташиним лицем. Коли веселяться і говорять сальності, з'являється товстий лицар Фальстаф з червоним носом і блискучою лисиною. Жінка з народу з тверезим

розумом – низькоросла, кругла, наче куля, і впирається руками в стегна». І далі: «Можливо, що ці образи, які викристалізувалися в народній фантазії завдяки багатотомовій традиції, є об'єктивними документами психології народів, осадами масових спостережень, яким, можливо, і вчений повинен приділити деяку увагу».

Чи отримало це спостереження наукове підтвердження? Чи виявляється характер у зовнішності людини ?

Задача 7. Народна мудрість каже: «Посієш вчинок – пожнеш звичку, посієш звичку – пожнеш характер, посієш характер – пожнеш долю».

Про яку закономірність становлення характеру тут ідеться? Чи має вона наукове обґрунтування?

Задача 8. Е. Фромм ознакою характеру А. Гітлера вважає «пристрасне прагнення до всього мертвого, такого, що розкладається, гниє, нездорового. Це пристрасть робити живе неживим, руйнувати в ім'я одного лише руйнування. Це підвищений інтерес до всього суто механічного. Це прагнення розчленувати живі структури». Воно виявилось навіть у виразі обличчя Гітлера (міміка людини, що принохується), але головне – у *руйнуванні життя*. «Навіть якби Гітлер помер у 1933 р., його, судячи з усього, вже можна було б діагностувати як некрофіла – на підставі детального вивчення його *особистості і характеру*. Крещендо його деструктивних дій, починаючи з нападу на Польщу і аж до наказу про руйнування більшої частини Німеччини і знищення її населення, – все це послужило б тоді лише підтвердженням характерологічного діагнозу, поставленого до цих подій».

Чи можна вважати такий характер нормальним? Як він міг сформуватись?

Задача 9. Д. Волкогонов у роботі «Ленін: політичний портрет» так характеризує В. І. Леніна часів громадянської війни: «Ленін був людиною зовні дуже м'якою, добродушною, часто весело посміювався, любив домашніх тварин, був здатний на сентиментальні спогади, проте коли йшлося про класові, політичні питання, весь перетворювався. Він одразу ставав жорстоким, безкомпромісним, нещадним, мстивим».

Як можна пояснити такий характер? Можливо, тут йдеться про два різні характери?

Задача 10. Дмитро Б., восьмикласник, – жвавий, енергійний, швидкий у рухах хлопець. Йому подобається бути в центрі уваги. Прискіпливий до своєї зовнішності: першим серед однокласників почав стежити за модою. Вчиться добре, легко і швидко схоплює матеріал на уроках, віддає перевагу предметам природничо-наукового і математичного циклу, любить розв'язувати складні задачі. Темп мовлення високий, мовлення виразне. Дмитро надає допомогу батькам у веденні домашнього господарства, допомагає у навчанні молодшому братові-другокласнику, причому зарекомендував себе як терплячий, витриманий вихователь. Проте батьки відзначають, що останнім часом поведінка сина погіршилась: у всьому наполягає на своєму, сперечається, демонструє самостійність.

Де тут йдеться про властивості характеру, а де – про властивості темпераменту? Як це можна визначити?

Задача 11. Тетяна К., староста студентської групи, користується повагою й авторитетом у переважній більшості однокурсників. Її поважають за відповідальність, принциповість, скромність, дисциплінованість. Товаришів дивують її конспекти без

єдиної помарки, завжди обгорнені підручники, різнокольорові закладки. Однак є й такі, кого дратує акуратність і організованість дівчини: вони вважають, що у такий спосіб вона маскує слабкі сторони своєї особистості.

Що можна сказати про характер цієї студентки? Чи може він маскувати її особистість?

Задача 12. Володимир Д., десятикласник, вчиться головним чином на «відмінно», має успіхи у вивченні англійської мови, цікавиться міжнародною політикою, знає біографії багатьох видатних політичних діячів, стежить за змінами політичної карти світу. Мріє стати дипломатом, як і його батько. Проте через свою зарозумілість, зневажливе ставлення до інших не користується авторитетом серед однокласників. Немає у нього поваги і до вчителів. Він ні з ким не дружить, вважає, що в класі йому немає рівних за інтелектом.

Які властивості визначають характер цього учня? Які умови сприяли їх формуванню?

Задача 13. Собаки з нервовою системою сильного типу, яких, починаючи з раннього віку, утримували в несприятливих умовах, виявляли в своїй поведінці ознаки *нервової системи слабого типу* (лякливість, нестійкість). При цьому, чим більше різнилися умови життя собак, тим більші відмінності мала їхня поведінка.

Про яке співвідношення генотипу і фенотипу можна говорити у цьому випадку? Що можуть дати результати цього експерименту для розуміння природи характеру людини?

Вправа «Акцентуації характеру»

Завдання. Прочитайте основні прояви поведінки людини і визначить тип акцентуації характеру (за К. Леонгардом). Заповніть таблицю 4.1.

Таблиця 4.1– Акцентуації характеру

| Прояв типу акцентуації характеру | Назва акцентуації характеру |
|--|-----------------------------|
| 1. Людина схильна до перебільшеного, але щирого прояву почуттів. | |
| 2. Людина занадто чутлива, вразлива, сльозлива. | |
| 3. Людина відрізняється егоїзмом, вихвалянням, вишуканими манерами поведінки, високим рівнем прагнень. Схильна до провокації конфліктів, важко переносить недооцінку її інтересів, заслуг. | |
| 4. Людина боязка, насторожена, невпевнена, погано контактує з навколишніми, беззахисна, що часто робить її об'єктом насмішок. | |
| 5. Людина схильна до непомірної охайності, формалізму, сумніву, «зануда». | |
| 6. Людина небагатослівна, песимістична, повільність мислення, відокремленість від колективу. | |
| 7. Людина характеризується зміною настрою, а також залежна від зовнішніх подій. У веселій компанії жвава, в серйозній – мовчазна. Схильна до розчарувань. | |
| 8. Людина схильна до моралізування, вимоглива до себе, прагне до першості, учасник затяжних інтриг, в конфліктах частіше є активною стороною. Образлива, схильна до помсти, справедливість фанатична, непомірні вимоги до оточення. | |
| 9. Людина відрізняється великою рухливістю, комунікабельністю, експресивністю, постійно гарний настрій, високий життєвий тонус, любить розважати інших, не переносить суворої дисципліни, самотність, схильна до аморальних вчинків. | |

Вправа «Аналіз конкретних ситуацій для визначення певних типів акцентуацій особистості»

Завдання. Розподіліться на підгрупи. Проаналізуйте надану викладачем ситуацію та визначте, яка акцентуація особистості притаманна її учаснику. Презентуйте свою думку перед викладачем і одногрупниками. Письмово зробіть висновки про прояв акцентуацій особистості в поведінці і діяльності, можливі фактори такого прояву.

Ситуація 1.

Наталка К. навчалася в медичному університеті, до навчання ставилася добросовісно, речно слідкуючи за успіхами однокурсників. Подруг і друзів не мала, але любила постійно робити зауваження і повчання. Добросовісно готуючись до екзаменів, дома влаштовувала справжній терор: ніхто не мав права без її дозволу дивитися телевізор, слухати музику.

Перший екзамен склала на «задовільно», після чого стала похмурою, неговіркою, докоряючи всім в несправедливості. З єдиною подругою, яка отримала «відмінно» і знала «менше» — порвала всякі стосунки.

До матері ставилася вороже, дорікаючи їй у всіх своїх невдачах.

Ситуація 2.

Олександрю І. виповнилось 43 р., він працював директором невеликого підприємства, пройшовши шлях від робітника до начальника цеху протягом 20 років. Спеціальність інженера-механіка отримав на заочному відділенні політехнічного університету. На роботі до нього ставились з повагою, хоча в гості не запрошували. Але він від цього не страждав, оскільки постійно був чимось зайнятий. Вдома ніхто не мав права підійти до його

робочого столу, щоб нічого не порушити. Він постійно щось креслив, писав, акуратно все складав у стоси.

Жартів не розумів, іноді ображався, якщо хтось жартував над ним. Завдяки добросовісному ставленню до роботи, зразковій поведінці, його призначили директором підприємства. Після цього він почав пізно повертатися додому, затримуватися на заводі, перевіряв усе до дрібниць – останнім залишав завод, декілька раз повертаючись, щоб упевнитися, чи вимкнений електрорубильник, чи зачинені вікна, чи ввімкнена сигналізація...

Ситуація 3.

Мама Олі С. (16 років, 10 клас) звернулася до психолога зі скаргою на «неуважність» доньки, її невміння орієнтуватись в конкретних ситуаціях, сповільнене сприйняття нового, нерозуміння деяких ситуацій тощо. Мама відчувала сильну тривогу в зв'язку з можливими великими труднощами Олі в школі в передвипускному класі, особливо з математикою, і «взагалі в житті». Мама Олі зауважує, що сварити її неможливо, вона починає ображатися, замикається в собі, спостерігається зниження настрою.

Обстеження дівчинки, проведене психологом, показало, що загальний рівень пізнавального розвитку її не тільки не був понижений, але навпаки — відповідав показникам високої вікової норми.

Разом з тим Оля охоче товаришує з тими, хто її цінує. Вона завжди серйозна, в рухах вайлувата, дуже багато часу витрачає на підготовку домашнього завдання (навіть невеликого за обсягом).

Ситуація 4.

Анна К. 34 роки працювала секретарем-друкаркою на великому підприємстві. До роботи ставилася добросовісно: готова всім допомогти, виконати будь-які прохання навіть рядових службовців. Завжди усміхнена, приваблива.

Жодна «подія» на заводі не обходилась без неї. Коли директор запропонував їй перейти в техвідділ на більш високооплачувану посаду, вона категорично відмовилась.

Спеціальної освіти не мала, закінчивши лише курси секретарів-друкарок.

Вдома розповідала, як її цінять на роботі, як вона вміє погоджено взаємодіяти з людьми, як вміє давати поради, яка вона незамінна; розповідаючи одні й ті самі історії в різних інтерпретаціях, вона дуже гнівалася, коли її ловили на брехні. Говорила, що все «чиста правда», доводила, плакала, а в кінці зізнавалася, що «так, я це придумала», і знову все повторювалося.

Вправа «Моя самооцінка»

Інструкція. Уважно прочитайте слова, які характеризують окремі якості особи (риси характеру): охайність, безтурботність, вдумливість, сприйнятливність, гордість, грубість, життєрадісність, дбайливість, заздрісність, злобливість, щирість, вишуканість, мстивість, вередливість, неквапність, мрійливість, недовірливість, наполегливість, ніжність, невимушеність, сором'язливість, невитриманість, нервовість, нерішучість, чарівність, образливість, бережність, чуйність, педантичність, жвавість, підозрілість, поетичність, принциповість, зневажливість, привітність, поступливість, розв'язність, поміркованість, рішучість, стриманість, завзятість, співчуття, терплячість, боязливість, захопливість, холодність, ентузіазм,

Складіть два ряди слів по 10–20 в кожному. В перший стовпчик – назвемо його «Мій ідеал» – розмістіть слова, що характеризують ваш ідеал. В другий – назвемо його «Антиідеал» – слова, які вказують риси, котрі ідеал не повинен мати. З першого («позитивного») і другого

(«негативного») рядів виберіть ті риси, які ви, на вашу думку, маєте.

При цьому вибір треба робити по системі «так-ні»: є ця риса у вас чи ні, незалежно від ступеня її прояву.

Обробка результатів і висновки

Кількість позитивних рис, які ви собі приписуєте, поділіть на кількість слів, які розміщені у стовпчику «Мій ідеал». Якщо результат близький до одиниці, то ви, найбільш всього, себе переоцінюєте, результат, близький до нуля, свідчить про недооцінку і підвищену самокритичність; при результаті, близькому до 0,5 – нормальна середня самооцінка, ви достатньо критично себе сприймаєте.

Таким же чином робляться висновки на основі подібного порівняння виділених негативних якостей за стовпчиком «Антиідеал». Тут результат, близький до нуля, свідчить про завищену самооцінку, до одиниці – про занижену, до 0,5 – про нормальну.

Вправа «Пізнай себе та інших»

Інструкція. Один із студентів бере на себе роль ведучого і організовує роботу з самопізнання та пізнання членів групи.

Матеріали: пластикова дошка і фломастер, папір і олівець.

1. Проведіть з гравцями короткий «мозковий штурм», складіть десять питань, які учасники охоче поставили б один одному, щоб краще познайомитися.

2. Роздайте усім олівці і папір, щоб кожен міг записати запитання, що цікавлять його.

3. Скоротіть список до двох-трьох питань, які усі визнають цікавими і одночасно коректними.

4. Тепер учасники можуть, склавши пари і прогулюючись по кімнаті, поговорити один з одним і отримати відповіді на питання.

5. Простежте, щоб, по можливості, усі члени групи поговорили один з одним хоч би один раз.

6. Запитання, з якими працює група, повинні бути різноманітними, прості питання можуть замінюватися незвичайними, наприклад:

- В яку комічну ситуацію ти потрапляв в минулому році?
- Кого зі знаменитих людей ти найбільше хотів би запросити на обід?
- Хто є прикладом для тебе?
- Що за останній час збило тебе з пантелику, привело в стан втрати дару мови або невпевненості?
- Хто на тебе найбільше вплинув?
- Яка помилка принесла тобі користь?
- Що на сьогоднішній день викликає у тебе зацікавленість (інтерес)?
- Яке питання тобі краще не ставити?
- Що ти можеш дати іншим членам групи?





Притча про типи людей

Одного разу учень запитав у майстра:

– Скажи, як мені знаходити спільну мову з будь-якою людиною, що трапиться мені на шляху.

– Це просто, – сказав майстер. Існує всього 127 типів людей. Вивчивши всі ці типи, і, вивчивши методи спілкування з кожним, ти не будеш ніколи відчувати труднощів.

Учень присвятив цьому 10 років свого життя. По завершенню навчання він вирушив у велике місто. Трапилось так, що дорогою він зустрів розбійника, який його пограбував. Змушений повернутися до вчителя, учень дуже бідкався:

– Мені не допомогли мої знання. Я намагався визначити тип цієї людини і спілкуватися з нею відповідно, але зустрічний всеодно мене пограбував.

– Проте, ти залишився живий – хіба це не результат? – сказав майстер. – Зізнаюсь, мені дуже шкода, що ти не зрозумів головного. Ти не побачив за типом людину.

Завдання.

1. Чи можна людину віднести до одного типу характеру і темпераменту?

2. Які існують помилки сприйняття людини?

Притча про двох вовків

Колись, дуже давно, один індіанець повідав своєму онукові таку життєву істину: «В середині кожної людини постійно відбувається боротьба, яка дуже схожа на боротьбу двох вовків. Один вовк втілює собою зло – заздрість, егоїзм, ненависть, амбіції, брехню, зради, огиду..... Інший вовк уособлює собою добро – любов, ніжність, піклування, захоплення, надію, вірність, радість, задоволення.....». Маленький індіанець задумався на хвилинку, а потім запитав: «А який вовк перемагає в кінці?». Старий індіанець ледь помітно посміхнувся і відповів: «Завжди перемагає той вовк, котрого ти годуєш».

Завдання.

1. Які чинники впливають на формування рис характеру людини?
2. Яка роль самовиховання у подоланні шкідливих звичок поведінки?

Притча «Як в кризу змінюються люди»

Прийшов Учень до Вчителя і почав скаржитись на своє тяжке життя. Попросив у Вчителя поради, що робити, коли і те звалилося, і інше, і третє, і взагалі, просто руки опускаються!

Вчитель мовчки підвівся і поставив перед собою чотири казанки з водою. В перший казанок кинув шматок деревини, в другий – моркву, в третій – яйце, а в четвертий – роздавлені зерна кави. Через деякий час він вийняв те, що кинув у воду.

«Що змінилось?» – запитав Вчитель. «Нічого...» – відповів Учень.

Вчитель мовчки кивнув і поставив чотири казанки з водою на вогонь. Коли вода закипіла, він знову кинув в

перший – шматок деревини, в другий – моркву, в третій – яйце, а в четвертий – роздавлені зерна кави. Через деякий час Вчитель вийняв шматок деревини, моркву, яйце та налив в чашку пахучу каву. Учень і тепер нічого не зрозумів.

«Що змінилось?» – знову запитав Вчитель. «Те, що і повинно було статися. Морква та яйце зварилися, шматок деревини не змінився, а зерна кави розчинились в окропі», – відповів Учень.

«Це тільки поверхневий погляд на речі», – відповів Вчитель. «Подивись уважніше. Морква розварилась у воді і з твердої стала м'якою. Навіть зовні вона стала виглядати по-іншому. Шматок деревини не змінився зовсім. Яйце, не змінившись зовні, всередині стало твердим, і йому вже не страшні удари, від яких раніше воно витікало із своєї шкарлупи. Кава змінила колір води, надавши їй новий смак та пахощі. Уяви, вода – це наше життя. Вогонь – це зміни. Морква, шматок дерева, яйце та кава – це типи людей, котрі в тяжкі моменти життя змінюються по-різному».

Людина-Морква. Таких більшість. Ці люди тільки в звичайному житті здаються твердими. В моменти життєвих колотнеч вони стають м'якими та слизькими. Вони опускають руки, обвинувачують у всьому або інших, або «непереборні зовнішні обставини». Трохи «притисло» і вони вже в паніці, психологічно розчавлені. Такі «морковки», як правило, легко стають «жертвами моди», хочуть, щоб «в них все було, як у людей», особливо на таких людях, торгівці, політики заробляють гроші.

Людина-Дерево. Таких мало. Ці люди не змінюються, залишаються самими собою в різних життєвих ситуаціях. Вони холонокровні, спокійні та цілісні. Саме такі люди показують всім, що і важкі обставини – це лише життя, і що за чорною смугою завжди настає біла.

Людина-Яйце. Це ті, яких життєві негаразди загартовують, роблять міцнішими! Таких людей дуже і дуже мало. Саме такі люди в повсякденному житті – ніхто, а в тяжкі часи вони раптом «твердіють» і вперто долають обставини.

«**А як же ж кава?**» – вигукнув Учень. «О – це найцікавіше! Зерна кави під дією несприятливих життєвих обставин розчиняються у навколишньому середовищі, перетворюючи несмачну воду в смачний, пахучий та збадьорюючий напій!» – відповів Вчитель, з задоволенням сьорбаючи каву з чашки. «Є особливі люди. Їх одиниці. Вони не стільки змінюються під впливом несприятливих обставин, скільки трансформують самі життєві обставини, беруть користь із кожної ситуації та змінюють на краще життя всіх навколишніх людей».

Завдання.

1. Драматизація притчі. Студенти беруть на себе ролі учня та вчителя.
2. До якого типу людей, що перебувають у важкому стані, ви відносите себе? Пригадайте власну поведінку у кризових ситуаціях.
3. Аргументуйте або спростуйте твердження: «Вікові життєві кризи є неминучі».

Твердий характер повинен поєднуватись з гнучкістю розуму.

Л.Вовенарг

XXXXXXXXXXXX

Характер визначається не однією особливістю і не багатьма особливостями, а їх ступенем і їх взаємоспіввідношенням.

Жан ПольXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Характер для людини – це те ж, що запах для квітки
(Ч. Шваб)

Література

1. Дубравська Д. М. Основи психології: Навч. посібник. – Львів: Світ, 2001. – 280 с.
2. Климов Е.А. Основы психологии: Учеб. для вузов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 295 с.
3. Козаков В.А. Психология діяльності та навчальний менеджмент: Підручник: У 2 ч. – К.: КНЕУ, 1999.
4. Майерс Д. Психология / Пер. с англ. И.А. Карпиков, В.А. Старовойтова. – Мн.: ООО «Попурри», 2001. – 848 с.
5. Максименко С.Д. Общая психология. – М.: Рефл-бук; К.: Веклер, 1999. – 528 с.
6. М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. посібник для студентів вищих педагогічних закладів освіти. – К.: Вища школа, 2000. – 479 с.
7. Покровская И.Н. Влияние характера личности на движение капитала>// «РИТМ – Психология для всех» – № 6 – 2011.
8. Практическая психология для менеджеров / Под ред. М.К. Тулушкиной. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 368 с.
9. Психология: Учебник для экономических вузов / Под общ. ред. В.Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2000. – 672 с.
10. Ригго Р. От слишком многого может быть плохо. // РИТМ – Психология для всех – № 6 – 2013.
11. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основи психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С.Г., 2010. – 336 с.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №5

Здібності як умова успішної діяльності – 2 год.

План

1. Фронтальне опитування:
 - Взаємозв'язок понять «здібності», «задатки», «талант», «геніальність», «успішна особистість».
 - Особливості прояву педагогічних здібностей.
 - Особливості прояву підприємницьких здібностей.
 - Особливості прояву творчих здібностей.
2. Розв'язання задач по темі «Здібності».
3. Діагностика творчих здібностей студентів: тести, вправи.
4. Духовна скарбниця: вчимося мудрості.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

РОЗВ`ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

ЗДІБНОСТІ

Задача 1. Від здібностей, як відомо, залежить успішність оволодіння людиною *знаннями, вміннями, навичками* в школі і вузі, рівень професійної майстерності. Слід було б очікувати, що і життєві успіхи будуть прямо залежати від здібностей. Проте досвідчені педагоги знають: далеко не всі здібні учні можуть похвалитися життєвими досягненнями, і навпаки, учні, які не відзначались великими здібностями, досягали неабияких життєвих висот.

Чому так буває? Чому життєві успіхи людини не залежать безпосередньо від її здібностей?

Задача 2. Леонардо да Вінчі був не лише великим живописцем, а й видатним математиком, механіком, інженером. Н. Макіавеллі був державним діячем, істориком, поетом, письменником. А. Дюрер досяг великих успіхів у гравюрі, живопису, скульптурі, архітектурі, теорії мистецтва, фортифікації. Різнобічні *здібності* мали також представники пізнішої епохи – Г.В. Лейбніц, М.В. Ломоносов, Й.В. Гете. Проте навіть найвидатніші наші сучасники – люди досить вузької спеціалізації.

Як можна пояснити це явище? Чи не свідчить воно про звуження кола здібностей у процесі історії?

Задача 3. Тестування показало: IQ обдарованих дітей коливається в межах від 141 до 170 балів (розумова норма 91–110 балів); усього їх 2–3% від загальної кількості дітей того чи іншого віку. За даними міжнародних організацій, серед учнів, яких щорічно відраховують зі шкіл через неуспішність і нездатність до навчання, обдарованих дітей буває до 30 %. Відомо також, що діти, на яких покладають великі сподівання, далеко не завжди виправдовують їх.

Чому так буває? Як ці дані характеризують обдарованість?

Задача 4. В.А. Моцарт у 4 роки почав писати музику, у 8 – створив перші сонати і симфонії, в 11 – оперу. І.Ю. Репін у 3 роки вирізував з паперу коників, а у 6 – малював фарбами. Досить рано прокинувся поетичний і малярський геній у Т.Г. Шевченка. Х. Капабланка у 13 років став чемпіоном Куби, а свою першу шахову перемогу здобув у 4 роки, через кілька годин після того, як побачив гру батька з сусідом. Т. Едісон почав своє винахідництво в 12 років, коли, розвозячи газети, організував у багажному вагоні лабораторію. У. Гамільтон у 12 років володів дванадцятьма мовами.

Про що свідчать подібні факти? Як вони характеризують подібні здібності?

Задача 5. Багаторічні визначення інтелекту німецьких школярів за допомогою тестів показали, що шестикласники 1978 р. мали кращі результати, ніж восьмикласники 1968 р. У семикласників відповідно були більші здобутки, ніж 10 років тому в дев'ятикласників, у восьмикласників – більші, ніж у випускників. Уже в шостому класі 29% учнів розв'язували задачі, які у 1968 р. були під силу тільки 3% учнів цього класу. В середньому за 10 років інтелект учнів зріс на 10–15%.

Як можна пояснити це явище? Які його ймовірні причини?

Задача 6. Дослідження 40 пар розлучених близнюків, серед яких 27 пар виховували родичі батьків, а 13 – чужі люди, виявили подібність їхнього інтелекту. Проте в другому випадку вона була значно меншою, ніж у першому.

Про що свідчать ці факти? Що вони дають для розуміння природи здібностей?

Задача 7. Методом спостереження було виділено дві групи п'ятирічних дітей: у першій групі діти віддавали перевагу спілкуванню, а в другому, навпаки, предметним діям, охочіше грались іграшками. Через 20 років більшість представників першої групи обрали професію типу «людина-людина» (вчителі, продавці, лікарі та ін.), представники ж другої групи працювали переважно з неживими предметами (інженери, оператори, водії).

Поясніть результати цього дослідження. Як вони характеризують здібності?

Задача 8. Андрій К. закінчив школу із золотою медаллю. Він однаково добре встигав і з суспільних

дисциплін, і з природничих дисциплін, і з математики. Вчителі вважали обдарованим учнем і передбачали йому велике майбутнє. Проте після закінчення школи Андрій вступив до музичного училища, адже він успішно закінчив музичну школу за класом скрипки. Музикальний «від природи», він віддавав скрипці весь свій вільний час, отримуючи задоволення.

Що можна сказати про структуру здібностей цього учня? Які спеціальні здібності він має?

Задача 9. Дев'ятикласник Володимир Д. легко сприймає навчальний матеріал, вчиться на «відмінно». Довколишні з дитинства захоплювались ним, називаючи «Архімедом». У школі, особливо у старших класах, у нього з'явилося прагнення «здивувати» однокласників і вчителів своєю ерудицією – багато читаючи, він завжди намагався відшукати щось сенсаційне, нікому не відоме. Володимир справді має широкі, але неглибокі і погано систематизовані знання.

У якому напрямку розвиваються здібності цього учня? Що йому можна порадити?

Вправа « Квадрат »

Завдання. Розкрійте квадрат на такі фрагменти (рисунок 5.1). Не усім вдається швидко і без помилок розкрити ряд завчасно намальованих квадратів на фрагменти заданої форми, що зображені на малюнку. Перевірте себе і визначте, скільки часу затратили на виконання цього завдання. Які здібності необхідні для виконання такого завдання? Людям яких професій необхідні такі здібності?

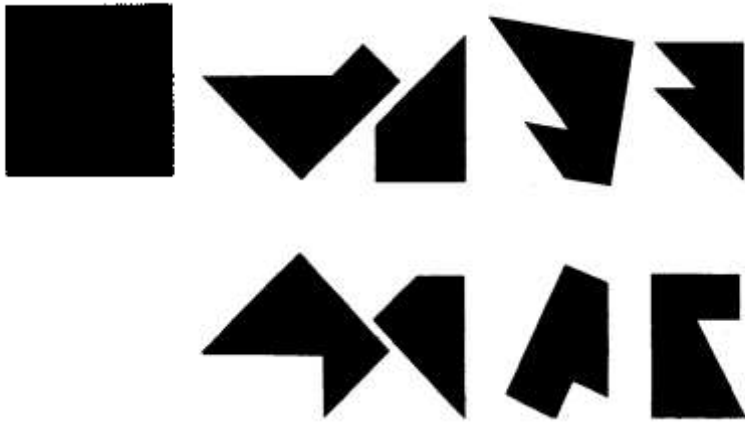


Рисунок 5.1 Квадрат

**Тест вербальний
для дослідження рівня креативності**

Завдання.

1. Утворіть якнайбільше слів, що починаються з:

1) про....

2) де....

По 2 хвилини на 1, 2. Підраховується сума всіх слів.

2. Підберіть якнайбільше слів із закінченням:

1) ...тя.

2) ...инт.

По 2 хвилини на 1, 2. Підраховується сума всіх слів.

3. Вам пропонується 4 початкові букви для 4 слів.
Складіть з цих 4 слів речення. Придумайте якнайбільше речень.

1) М, П, В, А.

2) З, К, Д, Й.

По 3 хвилини на 1, 2. Підраховується сума всіх речень.

4. Часто довгі назви позначають їх початковими літерами, наприклад: ООН, СНД.

Перед Вами абрєвіатури вигаданих назв, але Ви спробуйте їх розшифрувати, придумавши свої назви.

НПВ, АНЛО, ТЕФ, КОРА, МУГ,
ЛПІ, ПАРА, УГАТ,СВС, АДОК.

Можна дати і кілька варіантів розшифровки кожного скорочення.

Час – 5 хвилин на все. Підраховується сума всіх запропонованих розшифровок.

5. Напишіть якнайбільше предметів чи речей, що відзначаються даною якістю:

- 1) Що можна згинати.
- 2) М'який.

По 2 хвилини на 1, 2. Підраховується сума названих предметів чи речей.

6. Якими ще іншими словами можна виразити:

- 1) поняття «прекрасне»;
- 2) поняття «сміливий».

По 2,5 хвилини на 1, 2. Підраховується сума придуманих синонімів.

7. До будь-якого повсякденного предмета Ви повинні придумати якнайбільше незвичайних способів застосування.

- 1) Порожня консервна банка.
- 2) Цегла.

По 2,5 хвилини на 1, 2. Підраховується сума відповідей.

При підведенні підсумків результат усіх семи завдань необхідно розділити на 7. Отримане число і є показником креативності.

Критерії:

- 1 – 2 бали – низький результат;
- 3 – 4 бали – результат нижче середнього;
- 5 балів – середній показник;
- 6 балів – показник вище за середній;
- 7 балів – високий показник;
- 8 – 9 балів – дуже високий показник.

Вправа «Спробуй завершити думку»

Інструкція. У даній вправі пропонується завершити розпочату ідею вислову і «правильно» дібрати слова. «Правильними» вважаються відповіді, які максимально близькі за сутністю і змістом відповідям, наведеним в кінці тестового завдання.

Правильні відповіді надано в Додатку Н.

Головна мета – не стільки відгадати завершальне слово, скільки спонукати себе, чи інших, якщо вправа застосовується в «ігровому режимі», думати, включатися в інтелектуально-пізнавальну діяльність, що дозволяє вдосконалювати особистісні *оцінково-прогностичні і пізнавально-евристичні здібності*. З якими висловами ви не погоджуєтесь?

1. Гідна людина – це не та, яка немає недоліків, а, мабуть, та, яка має... (що?).

2. Той, хто вчасно спіткнувся, може... (що зробити?).

3. Чим людина розумніша і добріша, тим більше вона помічає добра... (у кому?).

4. Гарними манерами володіє той, хто найменшу кількість людей ставить... (в яке становище?).

5. Дурні думки бувають у будь-кого, тільки розумний їх... (що робить?).

6. Мабуть, немає нічого гіршого, ніж багато говорити... (про кого?).

7. Чим більше ми говоримо про свої переваги, тим більше ми в них... (що робимо?).

8. Найсмійшніше бажання – це бажання подобатися... (кому?).

9. Необхідно говорити все, що потрібно, і не більше ніж... (що?).

10. Той, хто хоче, робить, як правило, більше, ніж той хто... (що?).

11. В життєвих ситуаціях частіше здається той, хто не бачить... (чого?)/

12. Найчастіше ми намагаємось змінити іншого, а не... (кого?).

13. Знаючи, що необхідно виправити, з'являється потреба... (що робити?).

14. Через те, що має людина, можна оцінити і те, що є... (де? в кому?).

15. Набагато легше вдосконалювати свої маленькі здібності, ніж намагатися відтворити те, що сповна... (що?).

16. Краще відмовити в проханні, ніж задовольнити його... (як?).

17. Ми живемо не достатньо довго, щоб керуватися уроками власних... (чого?).

18. У певних ситуаціях важливо не бути чесним, доступним і відвертим, а ... (що робити?).

19. Найкращий вид слова – це здебільшого... (що?).

20. Починаючи з простого плану, ми вже починаємо... (як?).

21. Якщо підозрюєш когось в брехні... (що зроби?), що віриш йому; тоді він збреше більш грубо і попадеться. Якщо ж в його словах промайнула істина, котру він захотів би приховати, зроби вигляд... (який?), він висловить і останню частину істини.

22. Два вуха і один язик дані, виявляється, людині, для того, щоб більше... (що робити?) і менше... (що робити?).

23. Той, хто хоче досягнути перемоги над противником у суперечці, повинен остерігатися робити те, що привело б опонента... (до чого?).

24. Не уникай робити дрібні послуги, будуть думати, що ти також здатний і на... (які?).

25. Ніколи не кидайся брудом: ти можеш промахнутися повз ціль, але твої руки залишаться... (якими?).

26. Добрі слова дуже часто здатні замінити відсутність... (чого?).

27. Бажаючи бути вище людей, необхідно час від часу ставити себе... (як?).

28. Крайнє негативним вважається недолік підмічати чужі... (що?).

29. Дуже часто недоліком вважається не вживання поганого, а зловживання... (чим?).

30. Дружба, яка заснована на бізнесі, як правило, краще, ніж бізнес, заснований... (на чому?).

31. Розпочніть говорити з людиною про неї, вона готова слухати вас... (як? скільки часу?).

32. Дуже важливою ознакою повного знання людиною, що досягла досконалості, є вміння швидко користуватися цим... (чим?).

33. Хто свідомо вважає себе обмеженим, той, здебільшого найближче до... (чого?).

34. Щоб оцінити чиясь якість, потрібно мати деяку долю цієї якості і ... (в кому?).

35. Той, хто думає, що може обійтись без інших, сильно помиляється; але той, хто думає, що інші не можуть обійтись без нього, помиляється... (як?).

36. Якби у нас не було недоліків, було б не так приємно підмічати їх... (у кого?).

37. Вміти приймати недосконалість інших є ознакою вищої... (чого?).

38. Якщо ви хочете подобатися іншим, потрібно говорити з ними про те, що вони люблять і що їх цікавить, уникати суперечок про речі, які їм байдужі, рідко ставити питання і ніколи не давати привід думати, що ви... (що?).

39. Як тільки нерозумна людина похвалить нас, вона вже не видається такою... (якою?).

40. Ставлячись до оточуючих так, як вони того заслуговують, ми робимо їх тільки гіршими. Ставлячись до них так, ніби вони краще того, які вони є в дійсності, ми змушуємо їх ставати... (якими?).

41. У кожній людині рівно стільки пихатості, скільки їй не вистачає... (чого?).

42. Бачити легко, проте передбачити набагато... (що?).

43. Чим привабливіша людина, тим більше схожості поглядів від неї... (що роблять?).

44. Щоб бути цікавим, потрібно бути... (яким?).

45. Ми легко забуваємо свої помилки, коли вони відомі тільки... (кому?).

46. В розголошенні таємниці найчастіше винуватий той, хто... (що зробив?).

47. Багатьом людям властиво більше каятись у власних помилках, ніж їх... (що робити?).

48. У спілкуванні бажано виявляти свій розум в мовчанні, ніж у... (чому?).

49. Гарно говорити про добропорядність – ще не означає бути... (яким?).

50. Зайву категоричність можна вважати однією з форм... (чого?).

51. Кожна людина може помилятися, проте вперто не визнавати своїх помилок, може тільки... (хто?).

52. Потрібно мати великий розум, щоб не показувати власні... (що?).

53. Посередня людина зазвичай засуджує все, що перевищує її... (що?).

54. Чого ви не розумієте, те, як правило, не належить... (кому?).

55. Найбільша помилка, здебільшого, полягає в тому, що людина вважає себе у всьому абсолютно... (якою?).

56. Розумна обережність людини проявляється найчастіше не в тому, що вона ніколи не робить помилок, а в тому, що вона не допускає їх... (чого?).

57. Бажання висловитися зазвичай буває сильніше, ніж бажання чого-небудь... (що зробити?).

58. Вчинки людини кращі провідники її... (чого?).

59. Потрібно говорити голосно, щоб нас почули, потрібно говорити тихо, щоб нас... (що зробили?).

60. Корисні істини слід говорити і повторювати як можна... (як?).

Круглий стіл «Творча особистість»

Завдання. Висловіть свою думку з конкретної проблеми творчості. Проявляйте вміння слухати інших, ставити запитання та аргументувати власні погляди. Намагайтесь бути гарними ораторами (див. додаток Ж).

1. У Роджерса (представник гуманістичної психології) є гарне порівняння: «фермер не може змусити паросток розвиватися і проростати із зерняти, він лише може створити такі умови для його росту, які дозволять насінню виявити свої власні приховані можливості. Так відбувається і з творчістю».

Чи можна навчити творчості?

2. Поль Торренс – основоположник психології креативності писав, що «креативність – це означає копати глибше, дивитися краще, виправляти помилки, вести бесіди з кішкою, пірнати в глибину, проходити крізь стіни, запалювати сонце, будувати замок на піску, вітати майбутнє».

Які вправи на розвиток креативності ви виконували, навчаючись у школі та університеті?

3. Як зазначав основоположник гештальттерапії Фредерік Перлз «Не потрібно штовхати річку, нехай вона плине сама».

Як ви розумієте такий вислів?

4. Дослідники творчості Термен, Гетцельс, Джексон вирішили встановити співвідношення між інтелектом, який вимірюється з допомогою коефіцієнта інтелектуальності і творчими здібностями. При розробці тестів на загальну креативність, вони використали вже відомі тести Гілфорда і Кеттела.

Для участі в експерименті дослідники відібрали дві групи студентів: в одній були люди з дуже високим IQ, хоч не дуже успішні в творчості, а в іншій – з середнім рівнем інтелекту, проте дуже продуктивні творчо. Усім піддослідним демонстрували малюнок із зображенням чоловіка, котрий з задумливим виглядом сидить у літаку. Після цього пропонували розповісти, що з цим чоловіком відбулось. Типова відповідь представників першої групи звучала приблизно так: «Успішно завершивши справи, містер Сміт летить додому і думає про зустріч з дружиною і дітьми в аеропорту». Характерна відповідь з другої групи: «Чоловік повертається з Мексики, де добився розлучення. Він не міг терпіти дружину через непомірну кількість крему, який вона накладала на ніч – його було

стільки, що голова жінки ковзала по подушці. Тепер він думає, як винайти неслизький крем».

Про що свідчать відповіді піддослідних?

5. **Чи погоджуєтесь ви, що...** Похмурий погляд геніїв на оточуючий світ залежить від того, що будучи новаторами в розумовій сфері, вони з непохитною твердістю висловлюють переконання, що не співвідносяться з загальноприйнятими думками, і тим відштовхують від себе більшість людей. Як говорив Гете словами Фауста:

*Я проклиная мир явлений,
Обманчивый, как слой румян.
И обольщение семьянина,
Детей, хозяйство и жену,
И наши сны, наполовину
Неисполнимые, кляню.
Кляню Маммона, власть наживы,
Растлившей в мире все кругом,
Кляню святой любви порывы
И опьянение вином.
Я шлю проклятие надежде,
Переполюющей сердца,
Но более всего и прежде
Кляню терпение глупца.*

6. Щоб стати письменником-прозаїком, чи тим більше поетом, потрібно бути інженером людських душ і конструктором слова. Праця письменника – це напружена праця над словом, робота, на перший погляд, виключно лівої півкулі мозку. Проте, це тільки на перший погляд. Немає таких форм мовленнєвої діяльності, які у звичайних людей не вимагали би участі правої півкулі.

Яка роль правої півкулі, на вашу думку, у написанні поетичних творів? Чи пов'язані творчі здібності людини з домінуванням певної півкулі кори головного мозку?

7. Відомий український психолог, автор книги «Виховання особистості: Сходження до духовності» І.Д. Бех розкриває сутність процесу виховання як сходження особистості до морально-духовних цінностей.

Що ви розумієте під духовними здібностями людини? Чи потрібно розвивати духовні здібності підостаючого покоління на сучасному етапі? Хто повинен в першу чергу піклуватися про духовність молоді?



Притча «Не у грошах щастя»

Учень запитав Майстра: «Наскільки вірні слова, що не в грошах щастя?».

Той відповів, що вони вірні сповна. І довести це просто. Адже за гроші можна купити постіль, але не сон; їжу, але не апетит; ліки, але не здоров'я; прислуг, але не друзів; жінок, але не кохання; житло, але не домашнє вогнище; розваги, але не радість; освіту, але не розум. І те, що названо, не вичерпує список.

1. Чи можна стати талановитою людиною без грошей?
2. Придумайте казку для дітей за змістом притчі.

Вправа «Поезія і здібності до самопізнання»

Завдання. Прочитайте вірш «Баллада примет» Франсуа Війона. Дайте відповіді, виконайте завдання, що зазначені в кінці вірша.

*Я знаю, хто по-щегольски одет,
Я знаю, весел хто и хто не в духе,
Я знаю тьму кромешную и свет,
Я знаю – у монаха крест на брюхе,
Я знаю, как трезвонят завирухи,
Я знаю, врут они, в трубу трубя,
Я знаю, свахи кто, кто повитухи,
Я знаю все, но только не себя.*

*Я знаю летопись далеких лет,
Я знаю, сколько крох в сухой краюхе,
Я знаю, что у принца на обед,
Я знаю – богачи в тепле и в сухе,
Я знаю, что они бывают глухи,
Я знаю – нет им дела до тебя,
Я знаю все затрещины, все плюхи,
Я знаю все, но только не себя.*

*Я знаю, кто работает, кто нет,
Я знаю, как румянятся старухи,
Я знаю много всяческих примет,
Я знаю – проведут тебя простухи,
Я знаю – пропадешь с такой любя,
Я знаю – пропадают с голодухи,
Я знаю все, но только не себя.*

*Я знаю, как на мед садятся мухи,
Я знаю смерть, что рыщет, все губя,
Я знаю книги, истины и слухи,
Я знаю все, но только не себя.*

1. Які здібності потрібні людям, щоб пізнати себе і на цій основі розвивати закладені природою задатки?

2. Конкурс поетичний.

Інструкція. Спробуйте представити своє «Я» в поетичній формі. Вірш має відобразити вашу неповторність, особливості внутрішнього світу.

3. Конкурс художній.

Інструкція. Спробуйте представити своє «Я» в художній формі. За допомогою зображувальних засобів створіть власний психологічний портрет.

Література

1. Артемьева Т.Н. Методологический аспект проблемы способностей. – М.: Наука, 1977.

2. Бех І.Д. Виховання особистості. Сходження до духовності: Наука. видання. – К.: Либідь, 2006. – 272 с.

3. Картер Ф. Техники развития креативности. // РИТМ – Психология для всех – № 2 – 2009.

4. Корж Н.Г., Луцька Ф.Й. Из скарбниці античної мудрості. –К.:Вища шк. Головне вид-во,1988–320 с.

5. Немов Р.С. Психология: Учебник для студентов высших педагогических учебных заведений: В 3 кн. – 4-е изд. – М.: ВЛАДОС, 2000.

6. Професійні здібності учня / Упор.: С. Максименко, О. Главник, М. Левтик. – К.: Главник, 2004. – 112 с.

7. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основи психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С.Г., 2010. – 336 с.

8. Старовойтенко Н.В., Мащенко І.Ю. Евристичні методи розв'язання творчих задач майбутніми управлінцями // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Серія: Економічні науки. Випуск 10. – 2004 р. С. 194–198

9. Шадриков В.Д. Проблемы профессиональных способностей // Психологический журнал– 1982. – №5.

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до самостійного вивчення питань, що виносяться на модульну контрольну роботу №1

На самостійне опрацювання (матеріал не розглядався на лекційних та практичних заняттях) виносяться такі 2 теми:

1. Діяльність як необхідна життєва умова та засіб формування особистості.
2. Вольова сфера особистості.

ТЕМА 1.

ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК НЕОБХІДНА ЖИТТЄВА УМОВА ТА ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ.

Інструкція. Студенту слід за планом та рекомендованою літературою самостійно ознайомитися з основними питаннями та поняттями теми, усвідомити значення різних видів діяльності у розвитку особистості, навчитися робити психологічний аналіз навчальної, майбутньої професійної діяльності.

План

1. Поняття про діяльність.
2. Мета і мотиви діяльності.
3. Структура діяльності.
4. Процес формування вмінь і навичок.
5. Основні різновиди діяльності.
6. Творчість як вид діяльності.

Література для самоосвіти

1. Максименко С.Д., Соловієнко В.О. Загальна психологія: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001.

2. М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. Посіб. – К.: Вища школа, 2000.

3. Станкин М.И. Общая психология. Функциональные явления человеческой психики. – Воронеж: Изд-во, НПО «МОДЭК», 2001.

4. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Психология и педагогика в вопросах и ответах. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.

5. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основи психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», 2010. – 336 с.

6. Психология и педагогика: Учеб. пособие / В.М. Николаенко, Г.М. Залесов, Т.В. Андрушина и др. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 175 с.

7. Тодорова І.С., Павленко В.І. Психологія і педагогіка. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011.–228 с.

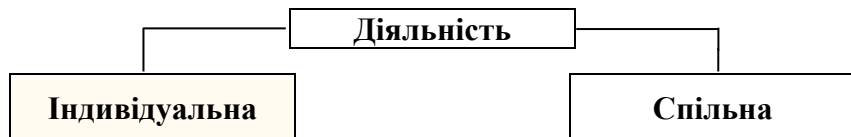
8. Цигульська Т.Ф. Лекції із загальної та прикладної психології: Навч. посіб. – К.: Наукова думка, 2000. – 190 с.

9. Чеховских М.И. Психология: учеб.пособ. / М.И. Чеховских. – 5-е изд., стер. – Минск.: Новое знание; М.: ИНФРА М, 2011.

10. Шадриков В.Д. Психология деятельности и способности человека: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Логос, 1996. – 320 с.

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ

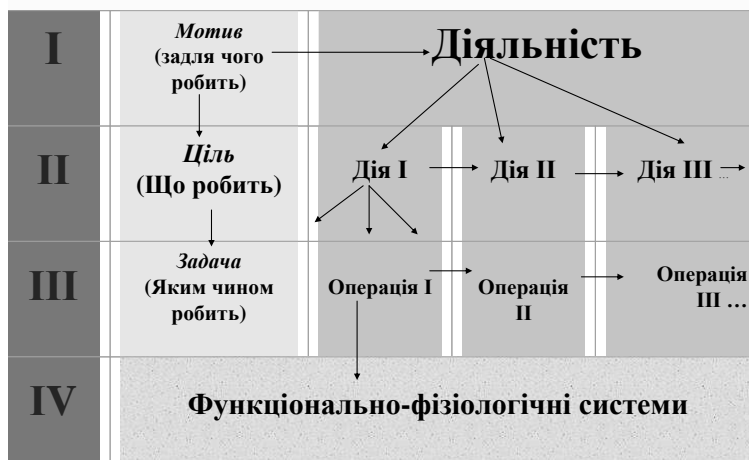
Діяльність – це активна взаємодія людини із навколишнім світом, у якій вона досягає свідомо поставленої цілі, що виникла в результаті появи в ній певної потреби, мотиву.

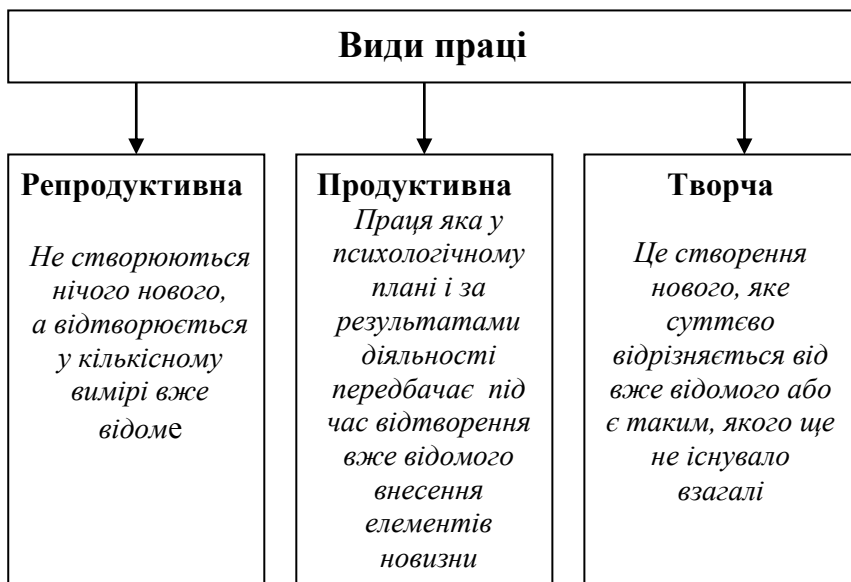
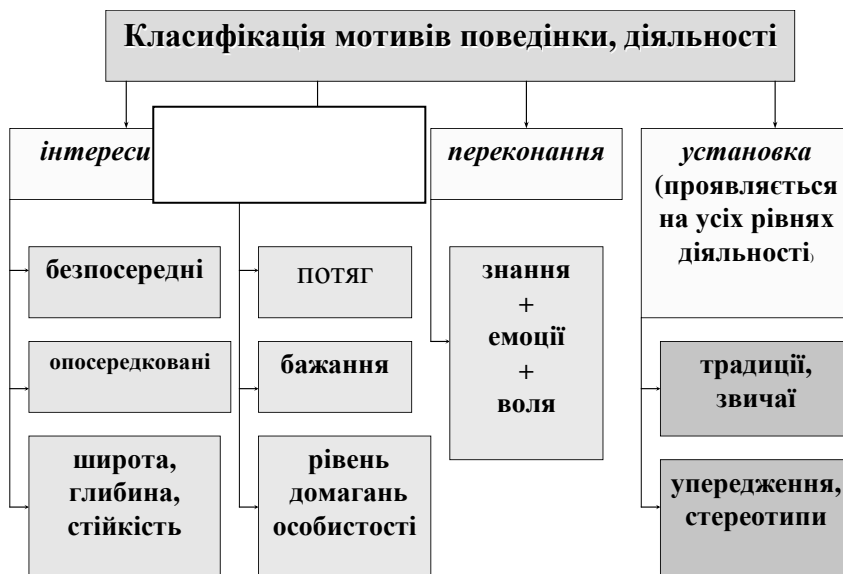


- спільно-індивідуальна;
- спільно-послідовна;
- спільно-взаємодіюча.



Рівень аналізу структури діяльності





Вправа «Перевір свої знання»

Завдання. Чи є діяльністю наступні факти? Дайте відповідь «так» чи «ні».

1. Стомлений подорожній сів на пеньок, щоб відпочили ноги.

2. Менделєєву приснилась таблиця хімічних елементів, яка нині відома як «Періодична система елементів Д.І. Менделєєва», розроблена автором на основі відкритого ним же в 1869р. закону («Періодичний закон Менделєєва»). Чи є діяльністю те, що таблиця приснилась у сні?

3. Студент швидко записує лекцію, не вникаючи у суть і не сповна розуміючи її зміст. Він зайнятий діяльністю?

4. Школяр вголос завчає вірш, а інший давно вже його вивчив і тепер мовчки слухає свого приятеля. Хто з них зайнятий діяльністю? Чи обидва?

5. Включили рубильник, запрацювали жорна мельниці, і мішки швидко почали наповнюватись борошном. Тут три дієслова. Яке з них позначає діяльність?

6. Біг спортсмена на тренуванні і біг втікача з-під варті злочинця – де тут діяльність?

7. Людина зойкує від страху, побачивши над головою ведмедя (перебуваючи у турпоході, людина спала). Діяльність?

8. Болільник на стадіоні скрикує від неочікуваного гола у ворота улюбленої команди. Діяльність?

9. Командир кричить: «Стій! Лягай!», побачивши, що один із солдатів побіг назад, злякавшись танка противника. Командир зайнятий діяльністю?

10. Діти грають в приймання гостей: накривають столи, саджають «гостей» (ляльки), але як тільки доходить

до процедури «пригощання» гостей, одразу все руйнують (не пригощають) і по-новому готують обід. Накривають столи. Саджають гостей тощо. Чи займаються вони діяльністю?

11. Письменник ось вже півгодини сидить за столом, збираючись щось писати, проте не пише. Чи є тут діяльність?

12. Комп'ютер видає інформацію: «Ваші дії помилкові». Що це? Діяльність?

13. «Ви помилково набрали номер», – відповідає по телефону хтось на тому кінці дрота. Чи займається діяльністю той, хто відповідає?

ТЕСТИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Поставте терміни навпроти їх визначень:

| | |
|---------------|---|
| а) знання | 1. Система рухів, спрямованих на певний об'єкт з метою його перетворення. |
| б) дія | 2. Фізіологічна функція живого організму. |
| в) навичка | 3. Система уявлень і понять. |
| г) діяльність | 4. Потреба виконувати ту чи іншу дію, схильність до певного способу дій. |
| д) уміння | 5. Компонент діяльності, який забезпечує її раціональне, професійне виконання. |
| ж) рух | 6. Сукупність цілеспрямованих, усвідомлених дій, що передбачають позитивний наслідок, задоволення власних і соціальних потреб, інтересів. |
| з) звичка | 7. Вироблена на основі знань і навичок система психічних і практичних дій. |

2. Явище переходу зовнішніх дій у внутрішні називається... (назвіть і охарактеризуйте протилежний процес).

3. Які основні характеристики кожного виду діяльності?

Письмове практичне завдання

Інструкція. Проведіть психологічний аналіз вашої майбутньої діяльності за фахом підготовки, користуючись таким планом:

1. Що є предметом цієї діяльності – з чим або з ким зазвичай працює людина.

2. Знаряддя праці – за допомогою чого працює людина.

3. Процес діяльності – з яких основних дій складається робота за обраною спеціальністю.

4. Продукт діяльності – які матеріальні або духовні цінності створюються завдяки цієї діяльності.

5. Суб'єкт діяльності – хто має право здійснювати цю діяльність, які професійно значущі якості повинні бути в цієї людини, тобто: знання, вміння, навички; риси характеру; моральні переконання.

Вправа

«Творча діяльність керівника в прийнятті рішення»

Завдання. Спробуйте прийняти непросте управлінське рішення, використовуючи метод Уолта Діснея. Наприклад, ви як керівник вагаєтесь, чи варто взяти у штат торгової організації психолога.

Методичні рекомендації до застосування пропонованого методу. Метод Уолта Діснея розроблений американським вченим Робертом Дільцем. Основний

акцент в стратегії Діснея робиться на ту обставину, що людина в залежності від моменту і ситуації схильна підходити до справи або творчо, або реалістично, критично.

Отже, при прийнятті рішення, важливо навчитися перебувати в різних станах (включати свого мрійника, реаліста і критика, які існують в свідомості і роблять своєрідний внесок в моделювання рішення).

Наведемо приклад розробки і прийняття певного управлінського рішення за допомогою стратегії Діснея:

1. Переміститися в позицію *мрійника* і уявити собі всі відомі творчі варіанти розв'язання конкретної проблеми. При цьому можна використати прийоми на кшталт: «а що, коли...», або «цікаво, чи правда...». Уявіть, що ви могли б у цій ситуації сказати, якби були упевнені в успіху. Вийдіть із цієї позиції.

2. Займіть позицію *реаліста* і розпочинайте втілювати свої фантазії в життя. Подумайте, які ресурси і час вам знадобляться, які кроки вам доведеться зробити. Запитайте себе: «Як я все це буду робити?» і дайте відповідь максимально прагматично і реалістично. Поверніться в початкову позицію.

3. Займіть позицію *критика* і спробуйте відшукати всі можливі перешкоди. Що ви не врахували? Що ще може бути не так? Які наслідки своїх дій слід очікувати?

4. Пам'ятайте, щоб вирішити проблему ваші внутрішні «персонажі» (мрійник, реаліст, критик) повинні працювати погоджено і чітко, не конфліктуючи один з одним.

5. Стратегію Діснея можна застосовувати індивідуально, в парі чи в групі.

ТЕМА 2.

ВОЛЬОВА СФЕРА ОСОБИСТОСТІ.

Інструкція. Студенту слід за планом та рекомендованою літературою самостійно ознайомитися з основними питаннями та поняттями теми, усвідомити значення волі у досягненні поставленої мети, розрізняти внутрішні та зовнішні перешкоди у досягненні мети, визначати вольові якості людини та цікаві факти про самовиховання волі.

План

1. Поняття про вольову поведінку людини.
2. Структура вольової дії.
3. Основні вольові якості людини.
4. Формування волі.

Література для самоосвіти

1. Максименко С.Д., Соловієнко В.О. Загальна психологія: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001.
2. М'ясоїд П. А. Загальна психологія: Навч. посіб.– К.: Вища школа, 2000.
3. Станкин М.И. Общая психология. Функциональные явления человеческой психики. – Воронеж: Изд-во, НПО «МОДЭК», 2001.
4. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Психология и педагогика в вопросах и ответах. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.
5. Психология и педагогика: Учеб. пособие / В.М. Николаенко, Г.М. Залесов, Т.В. Андрушина и др. – М.: ИНФРА – М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 175 с.
6. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основи психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», 2010. – 336 с.

ВОЛЯ – свідома саморегуляція людиною власної діяльності, здатність активно домагатись поставленої мети, переборюючи зовнішні та внутрішні перешкоди.

ФУНКЦІЇ ВОЛІ:

- *спонукальна*: активізація діяльності, спрямованої на мету;
- *гальмівна*: утримання від небажаних дій, вчинків.

ВОЛЯ ПОТРІБНА:

- у ситуації вибору рівних за значенням мотивів і цілей;
- за відсутності в індивіда актуальних потреб у дії;
- за наявності зовнішніх або внутрішніх перешкод.

СТРУКТУРА СКЛАДНОЇ ВОЛЬОВОЇ ДІЇ

I. Підготовчий етап

1. ПОТЯГ – неусвідомлене бажання.
2. БАЖАННЯ – усвідомлене прагнення до мети.
3. ВОЛІННЯ – бажання з усвідомленням шляхів та засобів досягнення мети.
4. БОРОТЬБА МОТИВІВ – зіткнення різних спонукань при добиранні мети і засобів.
5. ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ.

II. Виконавчий етап

6. ЗДІЙСНЕННЯ РІШЕННЯ, ДІЯ.

РОЗВ'ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

Задача 1. Встановлено, що успіх, досягнутий у минулому, значно перевершує *рівень домагань* людини при прийнятті наступних рішень. *Прийняття рішення* в умовах групового обговорення відзначається зсувом у бік вибору ризикованих дій, тоді як індивідуальне рішення є наслідком боротьби протилежних тенденцій – сподівання на успіх і страху перед невдачею. Людина, в якій переважає прагнення досягти успіху, уникає ситуацій, у яких результат залежить від випадкових обставин. Якщо ж це неможливо, вона обирає варіанти, не пов'язані з ризиком. Людина, яка боїться невдачі, надає перевагу ризикованим діям.

Що зумовлює таку поведінку людини? Як ці закономірності характеризують вольову дію?

Задача 2. Є люди, які без особливої необхідності вдаються до небезпечних, ризикованих *дій*. Напевно, не випадково деякі водії їздять так, начебто навмисне шукають небезпеку, а альпіністи обирають найскладніший шлях до важкодоступної вершини.

Чи можна вважати такі дії вольовими? Як пояснити їх природу?

Перевір свої знання

1. Чи є закономірний зв'язок між високою свідомістю особистості та силою її волі?

2. Чи завжди реальна ситуація діяльності потребує, щоб були присутні всі етапи складної вольової дії?

3. Чи можна стверджувати, що боротьба мотивів, як етап вольової дії, спричинюється як суб'єктивними, так і об'єктивними факторами?

4. Чи є впертість ознакою сильної волі?

5. У житті трапляється так, що прийнявши рішення, людина починає сумніватися в його правильності й не виконує його. Чим пояснити виникнення таких суперечностей? Про які особливості волі особистості це свідчить?

6. Добре відомо, що коли тому, хто тільки навчається їздити на велосипеді, сказати, що зараз він упаде, то він справді падає. Які механізми волі виявляються при цьому?

7. Які прийоми волі можуть сприяти формуванню вольових якостей?

8. Наведіть приклади з життя успішних і неуспішних людей. Яка роль наявності вольових якостей у цих категорій людей?

Вправа «Чи знаєш ти себе?»

Завдання. Дайте письмову відповідь на поставлені запитання. Проаналізуйте, на які запитання Вам було цікаво і приємно відповідати і які запитання викликали у вас незрозуміння та дискомфорт. Обговоріть творчі роботи зі своїми одногрупниками. Чиї відповіді вас приємно вразили? Чи прослідковуються **вольові якості** особистості у відповідях на запитання?

- Яку книгу з усіх, що ти читав, ти назвеш кращою?
- За якими критеріями ти вибираєш собі друзів?
- Якби деяка добра фея могла наділити тебе певними здібностями, що б ти побажав?
- Найважчий проект, над яким ти коли-небудь працював?
- Чи існує щось, заради чого б ти ризикнув життям?
- Найголовніша якість хорошого вчителя?
- Яка людина вплинула на твоє життя сильніше за усіх?
- Що дає тобі почуття найбільшої безпеки?
- Чи віриш ти у вищі сили?

- Чого ти найбільше боїшся?
- Якщо ти повинен дати викладачу хорошу пораду, що ти йому скажеш?
- Який необдуманий вчинок може вчинити людина в твоєму віці?
- Якби ти народився ще раз, ким би ти хотів бути?
- Що найбільше цінують в тобі оточуючі?
- У чому твоя найбільша слабкість?
- У яких ситуаціях ти відчуваєш себе особливо самотнім?
- Що б ти охоче змінив у своєму житті?
- Яким ти станеш на старість?
- Про що ти говориш найчастіше?
- Від чого тобі важко відмовитись?
- Від чого ти не відмовишся ні за яких обставин?
- Найкраща порада, отримана тобою коли-небудь?
- Що допомагає тобі, коли ти знаходишся в стані депресії?
- Як, по-твоєму, повинна виглядати справжня сім'я?
- Яке свято тобі подобається найбільше?
- Яке питання хвилює тебе зараз найсильніше?
- У яку роботу ти міг би заглибитись з головою?
- Чи є в тебе захоплення, і якщо є, то яке?
- Твоя «ахіллесова п'ята»?
- Яким людям ти охоче підкорюєшся?
- У чому ти обмежуєш себе?
- Яке почуття тобі особливо неприємне?
- Що робить хорошу групу такою?
- Чи був ти іграшкою у руках маніпулятора?



Вправа «Воля допомагає боротися зі стресом»

Завдання. Розробіть вільний конспект першоджерела «Як подолати стрес» Д.Карнегі у вигляді цитат великих людей. Будьте готові поставити за цитатою, що зацікавила вас, запитання одногрупникам. Законспекуйте 5–7 цитат. Зробіть висновок про вольову поведінку людини (зокрема керівника) і її роль у подоланні важких емоційних станів.

Використайте книгу Кашапова .Р. «Курс практической психологии или как научиться работать и добиваться успеха». Уч.пос. для высшего управленческого персонала.- Екатеринбург. АРД ЛТД – 1996. – 444 с.

Зразок.

1. Знаменитий лауреат Нобелівської премії доктор А. Керрел сказав: «Ділові люди, які не знають, як боротися зі стресами, помирають молодими». Наведіть історичні факти, що підтверджують вислів.

2. Частіше пригадуйте пораду Шекспіра: «Не розпалюйте піч для своїх недругів надто сильно, інакше ви згорите в ній самі». Наведіть приклади, як помста ворогам оберталася психологічними проблемами для тих, хто не зміг її подолати у своїй душі?

Наша особистість – це сад, а наша воля – його садівник.

В. Шекспір

Воля – це щохвилине отримання перемоги над перешкодами, над потягами, над усякими труднощами.

О. Бальзак

Там де немає волі, немає і шляху.

Б. Шоу

**Питання,
що виносяться на модульну контрольну роботу № 1**

1. Роль психологічних знань у життєдіяльності людини. Завдання психологічної науки.
 2. Предмет психології як науки. Свідоме, підсвідоме та власне несвідоме в психіці людини.
 3. Структура психіки людини: психічні процеси, стани та властивості.
 4. Методи психологічних досліджень.
 5. Галузі психологічних знань.
 6. Відчуття і сприймання, як первинна форма пізнання світу. Види та властивості відчуттів та сприймань.
 7. Увага людини, властивості та види уваги.
 8. Пам'ять, види пам'яті.
 9. Умови, що сприяють ефективності пам'яті.
 10. Мислення, види мислення.
 11. Операції та форми мислення.
 12. Індивідуальні властивості мислення.
 13. Уява, види уяви.
 14. Співвідношення понять «індивід», «особистість», «індивідуальність».
 15. Структура особистості за К.К. Платоновим.
 16. Біологічне і соціальне в структурі особистості, умови психічного розвитку особистості.
 17. Соціалізація особистості; стадії та механізми.
 18. Комплекси неповноцінності особистості: сутність, причини виникнення, види та попередження.
 19. Механізми психологічного захисту, їх роль.
- (3. Фрейд).
20. Потенціали особистості, їх зміст.
 21. Поняття про темперамент, його властивості.
 22. Характеристика типів темпераменту.

23. Врахування темпераменту в діяльності людини.
24. Поняття про характер, його місце в структурі особистості.
25. Акцентуації характеру, їх види.
26. Поняття про емоції і почуття, відмінності в індивідуальному прояві емоцій.
27. Види емоцій і почуттів, їх прояв.
28. Функції емоцій і почуттів та їх значення в житті людини.
29. Управління емоціями. Аутотренінг та самонавіювання.
30. Види стресів, їх попередження та способи їх подолання.
31. Стан депресії, причини та способи подолання.
32. Поняття про вольову поведінку людини. Етапи вольової дії.
33. Основні вольові якості людини. Формування волі. Способи подолання ледарства.
34. Поняття про здібності, їхня роль у діяльності особистості. Природа здібностей.
35. Індивідуальні відмінності у здібностях людей. Види здібностей. Рівні розвитку здібностей.
36. Роль здібностей у професійній діяльності. Управлінські здібності.
37. Діяльність як умова та засіб формування особистості. Основні характеристики діяльності
38. Потреби як основа діяльності. А. Маслоу про види потреб людини.
39. Мотиви як спонука діяльності. Основні мотиви праці та навчання.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ №2

«ПСИХОЛОГІЯ ЛЮДСЬКИХ СТОСУНКІВ»

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ № 6, 7.

Психологічні аспекти ділового спілкування – 4 год.

План

1. Функції спілкування та їх своєрідність (комунікативна, інтерактивна, перцептивна).

2. Складання анотації до статті Панічкіної Г. Г. «Что нам мешает хорошо разбираться в людях» // РИТМ – Психология для всех – №4 – 2008. (Про особливості сприйняття людини людиною).

3. Розв'язання задач на тему «Психологічні аспекти спілкування» (домашнє завдання). В письмовій формі оформити короткі відповіді.

4. Психологічні аспекти ведення ділових бесід і переговорів.

а) як справити гарне враження на партнера по спілкуванню;

б) як відстоювати свою думку, переконувати партнера;

в) як робити компліменти, критикувати;

г) як реагувати на некоректну поведінку співрозмовника (демонстрація тактик реагування на критику, нетактовність, грубощі, підвищений голос, пострікання, тощо).

5. Ігровий тренінг на розвиток здібностей розуміння внутрішнього світу людини, її думок і почуттів (6 ситуацій).

6. Демонстрування та інтерпретація невербальних сигналів поведінки людини. Додаток К.

7. Духовна скарбниця: вчимось мудрості.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

Обговорення публікації Панічкіної Г. Г. «Что нам мешает хорошо разбираться в людях»

Завдання. Поясніть наступні особливості сприйняття людини людиною:

1. стереотипність сприйняття людей;
2. стійкість першого враження;
3. усереднення оцінки;
4. установка чи упередження;
5. проекція;
6. прагнення до оцінювання;
7. негативність сприйняття;
8. ефект ореолу;
9. ефект порядку (первинності);
10. контрастність сприйняття.

РОЗВ'ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

Задача 1. Індуїстський місіонер А. Сінх в с. Годамурі почув про якийсь «людський дух», що пересувається разом із групою вовків. Організував експедицію, яка знайшла двох дівчаток. Менша, Амала, була віком приблизно 18 місяців, старша, Камала, – 8 років. У листопаді 1920 р. Сінх перевіз дітей до притулку до Мінднапура, де розпочав систематичне перевиховання їх, процес якого ретельно описував. Спочатку тільки голод змушував дітей вживати їжу. Люди наводили на них жах; дитину, що наблизилася, Камала покусала. Вдень вони спали, вночі пересувалися по кімнаті і тричі протягом ночі вили. Амала швидше почала виявляти ознаки «олюднення», але через рік вона померла. Камала лише після двох років перебування в притулку вимовила перше слово і лише через 8 років почала говорити, але простими фразами. Перші кроки без

допомоги вона зробила після 6 років перевиховання. В цей час вона почала *спілкуватися* з дітьми, виконувала нескладні доручення, пов'язані з обслуговуванням. Її емоційне життя було багатим, але адекватно висловити його вона не могла. Після дев'ятирічного перебування у притулку вона померла від хвороби нирок.

Які закономірності психічного розвитку висвітлює цей випадок? Чому Камала так повільно набувала психічних новоутворень?

Задача 2. Відомо, що у молодшому шкільному віці спілкування між дітьми часто визначають зовнішні чинники (місце проживання дітей, сусідство за партою тощо). Спілкування у підлітковому віці характеризується значною інтенсивністю і вибірковістю. Це спілкування у межах певної групи, на ґрунті певних інтересів підлітків. У юнацькому віці коло суб'єктів спілкування звужується, спілкування стає довірливим, інтимним.

Що лежить в основі цієї закономірності? Чим зумовлена зміна змісту спілкування з віком?

Задача 3. У повісті Б.А. Лавреньова «Сорок перший» розповідається, як під час громадянської війни дівчина-червоноармієць волею обставин опиняється на безлюдному острові разом з молодим білогвардійським офіцером. Спільна боротьба за життя зблизила їх, вони покохали один одного. Вирішальним випробуванням стала поява човна з озброєними людьми. Побачивши, що це «білі» дівчина стріляє в свого коханого (він і є сорок першим знищеним нею ворогом), а потім безутішно тужить над його тілом.

Чому почуття виявилися переможеними? Як цей приклад характеризує природу спілкування?

Задача 4. У попередніх експериментах із залученням значної кількості досліджуваних було виділено задачу, яку,

працюючи індивідуально протягом 30 хв., не міг розв'язати жодний з них. Потім об'єднали в діади, тріади тощо і вони вже спільно розв'язували ту саму задачу. Виявилось, що близько 70% груп знайшли розв'язок, не виходячи за межі того самого часу.

Про що свідчать результати цього експерименту? Як їх можна пояснити?

Задача 5. Один учений виклав сутність своєї теорії у вигляді тез: у кожної людини були батьки (або ті, хто їх заміняв), і вона зберігає в собі набір станів «Я», які повторюють стани «Я» її батьків. Усі люди (у тому числі й діти) здатні на об'єктивну переробку інформації за умови, що активовані відповідні стани їхнього «Я». Будь-яка людина колись була молодшою, тому вона несе у собі враження минулих років, які за певних умов можуть активуватись. За теорією, ці стани визначають *спілкування* людини з іншими. Зрозуміти особливості такого *спілкування* та допомогти пацієнтові покликаний спеціальний аналіз.

Що це за аналіз? Як надається психологічна допомога у цьому випадку?

Задача 6. Людей з масивним підборіддям прийнято вважати вольовими, з великим чолом – розумними, вузькими губами – хитрими, низьких – владними. Є також тенденція сприймати людей, що носять окуляри, розумними, які заслуговують на довіру, старанними; у літніх і огрядних чоловіках вбачати надійних, упевнених у собі людей; у красивих – ширих, щасливих, урівноважених, енергійних, люб'язних, витончених, духовно багатих.

Чи відповідає це дійсності? Про яку закономірність спілкування воно свідчить?

Задача 7. На магнітофонну стрічку було записано 38 фраз, проговорених акторами. Одну фразу, наприклад, з відповідною інтонацією казав чоловік: «Дуже добре, хлопці, виходьте і покажіть їм», інша була вимовлена голосом маленької дівчинки: «Хтось зламав мою ляльку», третя – офіційним тоном: «Зачиніть, будь ласка, двері». Досліджувані мали визначити вік, стать, рід занять кожного мовця, висловити припущення про його індивідуально-психологічні особливості та ситуацію мовлення. В результаті переважна більшість оцінок збіглася. Так, прослухавши першу фразу, 90 % досліджуваних вирішили, що її сказав тренер, людина вольова і відповідальна, звертаючись до футболістів перед виходом на поле.

Які психологічні механізми спілкування виявляють себе у цьому випадку? Який бік спілкування вони характеризують?

Задача 8. Порівнювався один день з життя японського, індійського, французького і північноамериканського немовлят. Трьох з них вкладали спати матері: вони стояли біля колиски і наспівували їм пісеньку, доки діти не послули. Північноамериканську дитину батьки залишали одну в кімнаті без колискової пісеньки, з вимкненим світлом. Опитування показало, що «гарною» вони вважають дитину, яка охоче залишається сама, щось лепече сама собі або ж, у крайньому разі, гримить брязкальцем, а коли підросте, то спокійно сидить в автомобілі, очікуючи на батьків. Така дитина не вимагає, щоб батьки вставали вночі і дивилися, що з нею відбувається, щоб її розважали, не проситься весь час на руки, не вередує. Більшість американських матерів вважають, що дитина сама повинна навчитися незалежності і самостійності; самій засинати – перший крок до цього. Цікаво, що після невдалої війни у В'єтнамі відомий американський лікар-гуманіст Б. Спок, автор

бестселера «Дитина і догляд за нею», зазнав критики за те, що «зіпсував характер» цілого покоління американців.

Наскільки виправдана така тактика спілкування батьків з дітьми раннього віку? Чи справді вона формує характер дитини?

Задача 9. Опитування 75 американців юнацького віку, які припинили навчання, залишили рідних, вели самотійне життя й нерідко вживали наркотики, показало, що свій стан вони характеризували поняттями «відчуженість», «спустошеність», «самотність». Деякі відзначались неприйняттям себе, екстернальним контролем: відчували, що їхнє життя зумовлене волею Бога, диявола, долею. Іншу групу становили особи, що позитивно ставились до себе, віддавали перевагу діям під самоконтролем. Ці юнаки вважали, що все значною мірою залежить від них самих.

Як ці дані характеризують природу самотності? Чи можна у цьому зв'язку говорити про психологічні типи самотніх?

Задача 10. Уявіть, що до Вас звертається допитливий учень: «Я читав, що процес сприймання людини людиною залежить від багатьох чинників. Наприклад, той, хто сприймає, часто приписує об'єктові свого сприймання неістотні, а то й неприйнятні йому риси. Так, сприятливе враження від зовнішності людини призводить до позитивних оцінок її особистості, несприятливе – до негативних. Думаю, все це має пряме відношення і до сприймання вчителями учнів. Я впевнений, що вчителі не можуть правильно оцінити учнів і тому часто не розуміють їх. Чи правильно я думаю?».

Що Ви відповісте цьому учневі?

Вправа

«Давайте говорити один одному компліменти»

Завдання: Оберіть 2–3 особи в групі і підберіть для кожного комплімент.

Комплімент – приємне зауваження на чиюсь адресу, похвала. Хвалять зовнішність, ділові якості, риси характеру, близьких і рідних людини, її речі, продукти творчої інтелектуальної діяльності тощо.

Бажано дотримуватись правил:

1. Зміст. Тільки один і позитивний. Уникайте подвійного змісту. Остерігайтесь ненароком зачепити образливе місце.

2. Без гіпербол. Не захоплюйтесь перебільшенням, інакше злісного неробу назвете великим трудівником.

3. Висока думка. Якщо людина переконана, що в неї феноменально розвинута якість, то похвала сприймається як банальність.

4. Без претензій. Не хваліть те, що людина не хотіла б у собі вдосконалювати.

5. Без повчань. Похвала констатує дану якість, а не дає рекомендацій щодо її поліпшення.

6. Без приправ. Не додавайте протилежний коментар (Руки золоті – але язик!). Утримуйтеся від ложки дьогтю.

7. Найкращий комплімент – на фоні антикомпліменту собі.

8. Робіть комплімент широко, не забувайте про теплу інтонацію і ніжний погляд. Дарувати – приємно.

Завдання.Продовжіть речення-комплімент:

1. Як вам удається... 2. Я раніше не знав, що ви...
3. Чи знаєте ви, що... 4. У тебе... 5. Я чув... 6. Ти завжди...
7. Я милуюсь тобою щоразу, коли ти... 8. Мені б хотілося
вміти... 9. Де тільки ти навчився... 10. З задоволенням
повчилася б у тебе... 11. Я хотів би так, як ти...).

Вправа «Критика»

Інструкція. Співвіднесіть висловлювання з формами критики (за Н.М. Кострицею, див. таблицю 6,7.1.).

Таблиця 6,7.1 – Співвідношення висловлювання з формою критики

| Форми критики | | Висловлювання | |
|---------------|-----------------|---------------|--|
| 1. | Докір | а | «Маю надію, що наступного разу на Вас чекає успіх!» |
| 2. | Надія | б | «На жаль, змушений наголосити, що роботу виконано неякісно» |
| 3. | Аналогія | в | «Особливу стурбованість викликає стан справи» |
| 4. | Похвала | г | «А я на вас так сподівався» |
| 5. | Занепокоєність | д | «Мабуть, у тому, що трапилося, винні не тільки Ви...» |
| 6. | Співпереживання | е | «Я знав одного студента, який учинив так само, але кар'єра у нього чомусь не була успішною...» |
| 7. | Здивування | є | «У моїй практиці була подібна помилка...» |
| 8. | Пом'якшення | ж | «Роботу виконано добре, але тільки не для цього випадку...» |
| 9. | Побоювання | з | «На жаль, не чекав від Вас цього...» |

Тренінг комунікативних вмінь (робота в парах)

Завдання. Використайте можливі види критичних зауважень, щоб особа не образилась або не стала в захисну позицію? У зверненні до особи спробуйте використати техніку (1. Коли Ви..., 2. Я відчуваю..., 3. Мені б хотілось, щоб..., 4. Я надіюсь, що...).

1. Ви не дотримались свого слова.
2. Ви знову ж повторили ту ж помилку.
3. Ви погано склали звіт.
4. Ви постійно підвищуєте на мене голос.
5. Ви постійно перериваєте мене.

Вправа « Прийоми, що стимулюють спілкування»

Завдання. Запропонуйте варіант «некатегоричного ствердження (таблиця 6,7.2).

Таблиця 6,7.2

| № | Категоричні ствердження | Некатегоричні ствердження |
|---|---|---------------------------|
| 1 | Ви завжди спізнюєтесь | |
| 2 | Ви завжди виправдовуєтесь | |
| 3 | Ви завжди ухиляєтесь від громадських доручень | |
| 4 | Ви ніколи не дослуховуєте мене до кінця | |

Завдання. Запропонуйте варіант «позитивної» постановки запитання (таблиця 6,7.3).

Таблиця 6,7.3

| № | «Негативна» постановка запитання | «Позитивна» постановка запитання |
|---|--|----------------------------------|
| 1 | Ви не зателефонуєте мені сьогодні ввечері? | |
| 2 | Ви не вважаєте, що це вигідна пропозиція? | |
| 3 | У Вас не знайдеться для мене 5 хвилин? | |

Завдання. Запропонуйте варіант використання прийому «ви – підхід» (таблиця 6,7.4).

Таблиця 6,7.4

| № | Використання «Я – підходу» | Використання «Ви – підходу» |
|---|---|-----------------------------|
| 1 | Я вважаю, що ви неправі | |
| 2 | Я стверджую, що даний проект постанови недосконалий | |
| 3 | Я доведу вам зараз | |

Завдання. Запропонуйте варіант використання прийому «ми – висловлювання» (таблиця 6,7.5).

Таблиця 6,7.5

| № | «Ви – висловлювання» | «Ми – висловлювання» |
|---|--|----------------------|
| 1 | Ви багато зробили для подолання кризової ситуації, що склалася | |
| 2 | Ви – наш одnodумець | |
| 3 | Ви дійсно зацікавлені в обговоренні цього питання | |

Вправа «Прийоми переконання»

Завдання. Спробуйте застосувати комунікативні прийоми, що допоможуть обійти бар'єр опору свідомості опонента. В певній мірі, подані нижче вислови, відносять до маніпулятивних. Оберіть тему бесіди за власним бажанням і обов'язково з гуманною метою.

1. «Ви як розумна людина розумієте, що...»;
2. «І я розумію, що ви в глибині душі...»;
3. «Але ж ви розумієте, що людям властиво помилятися. Хто з нас не робив помилок?»;
4. «Якщо бути до кінця відвертим, то я вам скажу головне...»;
5. Прийом «Трьох «Так»»;
6. Прийом «Бумеранг» тощо.

Вправа «Довірливе спілкування»

Завдання. Відомо, що словам керівника підлеглі надають великого значення, особливо у напружених ситуаціях міжособового спілкування. Розв'язуючи ситуації, студенти в ролі керівника, повинні вибрати відповідь з усіх запропонованих на звернення підлеглого. Правильна відповідь свідчить, що керівник зрозумів прихований смисл висловлювання підлеглого. Викладач зачитує відповіді рівним голосом, щоб інтонацією не внести новий смисл. Розглядати варіанти відповідей доцільно не в алфавітному порядку, а в смисловому. Для того, щоб дати правильну відповідь, необхідно отримати всю доступну інформацію. Для її отримання не придатні відповіді закритого типу, тобто ті, після яких бесіда заходить в глухий кут. Слід звернути увагу на те, що спілкування керівника і підлеглого в складних виробничих ситуаціях має носити довірливий характер. Наведемо

декілька ситуацій методики, яка запропонована сучасним російським психологом В.П. Шейновим.

Ситуація 1. Молодий робітник місяць працює в колективі. В бесіді з керівником, що приймав його на роботу, зазначив: «Не можу сказати, чому, проте я не відчуваю себе повноправним членом. Всі привітні люди, але вони якось в тісному колі, я ж відчуваю себе чужим серед них. Можливо, я таке сам надумав? Не знаю...»

Відповіді: а) Чому б вам не зробити щось приємне товаришам?; б) Вам здається, що група вас не приймає?; в) Ви думаете, що чимось не подобаєтесь колективу?; г) Ви думаете, що вони повинні вважати вас своїм?

Ситуація 2. Співробітник сказав своєму начальнику, який недавно призначений на цю посаду: «Я вже давно тут працюю і не пригадую випадку, щоб мене примушували переробляти мій звіт. Можливо в моєму звіті є певні неточності, ніхто від них не застрахований. Проте, переробляти усе?!

Відповіді: а) Ви вважаєте, що несправедливо вимагати від вас виправляти ваші ж помилки?; б) Сподіваюсь, ви перевірили звіт перед тим, як здати його мені?; в) Вам здається, що у звіті тільки незначні (дрібні) неточності?; г) Ви вважаєте, що я прискіплююсь?

Ситуація 3. Один з співробітників каже керівнику: «Я не хочу працювати з Сидоровим. Він ледар, занадто багато думає про себе, а сам скаржиться, що йому не допомагають. Мені набридло виконувати за нього роботу».

Відповіді: а) Ви вважаєте, що Сидорова потрібно підтягнути?; б) А як Сидоров ставиться до вас?; в) Ви вважаєте, що Сидоров вносить розлад?; г) Ви думаете, що Сидорова треба звільнити?

Ситуація 4. Коли начальник зробив зауваження підлеглий, жінці пенсійного віку, та сказала: «Отже, я зрозуміла, що відпрацювала своє і мені потрібно йти».

Відповіді: а) Даремно ви так думаєте; б) Вас ні на кого не проміняю; в) Ви вважаєте, що тут потрібний більш підготовлений спеціаліст?; г) Ви вважаєте, що я до вас прискіплююсь?

Ситуація 5. Керівник пояснює молодому робітнику, що слід дотримуватись встановлених правил, а не чинити на свій погляд. Робітник роздратовано відповідає: «Ви закликаєте до творчості, а самі затискуєте будь-яку ініціативу».

Відповіді: а) Чому б вам не порадитися зі мною, перш ніж щось застосовувати?; б) Вам не подобається, що я критикую вас?; в) Мабуть мені слід було більше навчати вас; г) Ви вважаєте, що рутинну роботу повинен виконувати хтось інший?

Ситуація 6. Тридцятирічний чоловік каже своєму начальнику: «Я не боюсь роботи. Проте, не будь-яка робота мені подобається. Робота, з якою справиться кожен, мені не до душі».

Відповіді: а) Ви думаєте, що здатні на більше?; б) Ви вважаєте себе більш здібним за інших?; в) Ви прагнете до кар'єрного просування?; г) Ви вважаєте, що вас недооцінюють? .

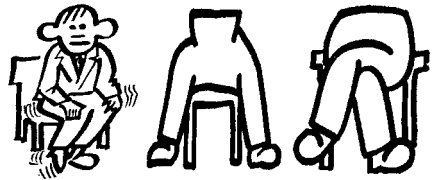
Вправа «Засоби невербального спілкування»

Завдання. Що означає кожен знак-сигнал? Продемонструйте певні сигнали, стани, прояви людини. Що ви відчуваєте, імітуючи конкретний невербальний сигнал? (Рисунок 6,7.1; Додаток К).

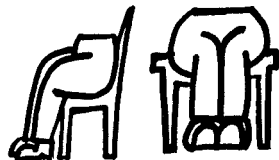


*Ніякі слова не можуть
бути такими зрозумілими,
як мова тіла, коли ми
навчимося її розуміти.*

А. Лоуен



*Рисунок 6.7.1 Невербальні
сигнали спілкування.*





Притча про змію

Одного разу розлучена змія зустріла мудреця і, вражена його добротою, запитала, як їй досягти просвітлення. Мудрець порадив їй не кусати більше людей. Дослухавшись порад, змія вирішила жити праведним життям, не завдаючи нікому шкоди. Проте, як тільки люди дізналися, що змія їм більше не загрожує, вони почали кидати в неї каміння, шарпати її за хвіст, і як тільки могли, знущатися з неї. Змії довелося не легко. На щастя, мудрець знову з'явився у тих місцях. Побачивши, як сильно побили змію і вислухавши її скарги, він сказав: «Так, я просив тебе не завдавати людям шкоди, але ж я не казав тобі не шипіти на них».

1. Чи можна навчитися протидіяти агресивним впливам та маніпулятивним прийомам оточуючих?
2. Чи доречно кардинально змінювати свої природні властивості?

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект-Пресс, 1997.
2. Войскунский А. Я говорю, мы говорим.... Очерки о человеческом общении. – М.: Знание, 1990.
3. Дерябо С.Д., Ясвин В.А. Гросмейстер общения: иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. М.: Смысл: Academia, 1996 – 192 с.
4. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей – Пер. з англ. В.М. Грузина. – К.: Молодь, 1990.–168 с.

5. Майерс Д. Социальная психология: Учеб. пособие: Пер. с англ. – СПб.: М.: Х.: Минап: Питер, 1997. – 686 с.
6. М'ясоїд П. А. Загальна психологія: Навч. посібник для студентів вищих педагогічних закладів освіти. – К.: Вища школа, 2000. – 479 с.
7. Обозов Н.Н. Психология внушения и конформности. – СПб., 1997.
8. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов / В.Ю. Дорошенко, Л.И. Зотова, В.Н. Лавриненко и др.; Под ред. В.Н. Лавриненко. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 279 с.
9. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. – М.: Изд-во Инст. Психотерапии, 2000. – 208 с.
10. Паничкина Г.Г. «Что нам мешает хорошо разбираться в людях» // РИТМ – Психология для всех – №4 – 2008.
11. Практическая психология для менеджеров / Под ред. М.К. Тутушкина. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 368 с.
12. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основи психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С.Г., 2010. – 336 с.
13. Щекин Г.В. Визуальная психодиагностика: Познание людей по их внешности и поведению: Монографія. – К.: МАУП, 1995. – 672 с.
14. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). – Мн.:Харвест, М.: АСТ, 2000. – 848 с.
15. Старовотенко Н.В., Машенко І.Ю. Евристичні методи розв'язання творчих задач майбутніми управлінцями // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Серія: Економічні науки. Випуск 10. – 2004 р. С. 194–198

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 8

Тренінг розв'язання конфліктних ситуацій – 2 год.

План

1. Внутрішньоособистісні конфлікти, їх причини та подолання (аналіз внутрішніх конфліктів, в основі яких тривога, провина, сором, гнів, помста, заздрощі).

2. Конфлікти міжособові, їх основні причини та способи розв'язання.

3. Розв'язання задач з теми «Психологічні аспекти конфліктів»

4. Вправи та ігри на розвиток вмінь розв'язувати конфлікти. (Розігрування конфліктних ситуацій та пошук ефективних тактик поведінки):

а) конфлікти в організації: «керівник – підлеглий» – (Додаток Е);

б) конфлікти в сім'ї: «подружні конфлікти»;
«конфлікти між батьками і дітьми»;

в) конфлікти в навчально-виховному процесі вищого навчального закладу: «викладач – студент».

5. Тестова методика «Чи конфліктна ви особистість».

6. Аналіз конфліктних ситуацій, запропонованих студентами.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

РОЗВ'ЯЖІТЬ ЗАДАЧІ

Задача 1. Визначить тип конфліктної особистості за характеристиками, які наведені в кожному з варіантів.

а) хоче бути в центрі уваги; уникає кропіткої, систематичної роботи; любить компліменти.

б) підозріла, має завищену самооцінку, прямолінійна, образлива;

в) імпульсивна, непередбачувана, несамокритична;

г) скрупульозно ставиться до роботи, висуває підвищені вимоги до себе, оточуючих, притаманна підвищена тривожність;

д) нестійка в оцінках і думках, внутрішньо суперечлива, залежить від думки оточуючих; легко піддається навіюванню.



Задача 2. Міжособові конфлікти для суб'єктів конфліктної поведінки є своєрідним «полігоном» перевірки характерів, темпераментів, прояву здібностей, інтелекту, волі та інших індивідуальних особливостей.

1. Які поради ви можете дати екстраверту та інтроверту для успішного розв'язання конфлікту через причину несумісності їх характерів?

2. Виробіть поради холерику з метою попередження виникнення конфліктів.

Задача 3. Найбільш повно і конкретно конфліктна природа людини подана З. Фрейдом в його поглядах на структуру особистості. За Фрейдом, внутрішній світ людини включає в себе три інстанції: Воно (Id); «Я» (Ego); Над Я (Super-Ego).

1. Між якими інстанціями складаються основні внутрішні суперечності особистості?

2. Наведіть приклад внутрішньоособистісного конфлікту та розкрийте його причини згідно теорії З. Фрейда.

Задача 4. Одна співробітниця висловлює іншій претензії щодо багаточисельних і повторних помилок в роботі. Друга співробітниця приймає висловлені претензії за образу. Між ними виникає конфлікт.

1. В чому, на вашу думку, причини конфлікту. Визначте тип конфлікту і ситуації.

2. Які форми критики доречно було б застосувати у даній ситуації?

Вправа «Стилі вирішення конфліктів»

Завдання. Вкажіть найдоцільніший стиль вирішення конфлікту.

1. Даний стиль вирішення конфлікту є дружнім, мудрим підходом до розв'язання ситуації. Обидві сторони мають затратити на це деякий час, вони повинні вміти пояснювати свої бажання, потреби, вислуховувати один одного, а потім виробляти альтернативні варіанти і вирішення проблеми. Даний стиль серед інших стилів є найважчим, однак він дозволяє виробити рішення, що найбільш задовольняють обидві сторони в ускладнених конфліктних ситуаціях.

2. «Ми не можемо обоє повністю задовольнити свої бажання, значить, необхідно прийти до рішення, з яким кожен з нас міг би змиритися.»

3. Поступаючись, погоджуючись чи приносячи в жертву свої інтереси на користь іншої людини, ви можете пом'якшити конфліктну ситуацію і досягти гармонії.

4. Ви можете застосовувати даний стиль вирішення конфлікту з метою тимчасового затишшя, щоб виграти час,

в результаті цього можна буде досягти кінцевого для вас результату.

5. Ви поступаєтесь людині, бо співчуваєте їй.

6. Ви можете вдатися до цього стилю вирішення конфлікту, якщо в даний момент необхідно дещо пом'якшити ситуацію, а потім ви маєте намір повернутися до цього питання і відстояти свою позицію.

7. Ви не відстоюєте свої права, не співробітнічаєте ні з ким для вирішення проблеми, не хочете витратити сили на її вирішення.

8. Відчуваєте себе неправим, а іншу людину правою.

9. Ви вимушені спілкуватися з «важкою людиною», бо немає можливості уникнути контакту.

10. «Мене не цікавить і не хвилює те, що думають інші. Я збираюся довести їм, що у мене є своє вирішення проблеми».

11. Даний стиль вирішення конфлікту є малоефективним у вирішенні особистих проблем (в сім'ї, з дітьми, друзями).

12. Даний стиль вирішення конфлікту доречно застосовувати тоді, коли результат дуже важливий для вас і ви робите велику ставку на своє вирішення проблеми, що виникла.

13. Ви відчуваєте, що у вас немає іншого вибору і вам немає чого втратити.

14. Ви не можете дати зрозуміти групі людей, що знаходитесь в складному становищі, тоді як хтось повинен повести їх за собою.

15. Цей стиль вирішення конфлікту рекомендується в тих випадках, коли запропоноване вами рішення має для вас велике значення, для його реалізації необхідно діяти швидко, і коли ви вірите в перемогу, бо у вас є влада і вам притаманна достатня сила волі.

16. В деяких ситуаціях співробітництво буває неможливим. Наприклад, жоден з конфлікуючих не має ні часу, ні сил, необхідних для співробітництва, або ваші інтереси взаємовиключаються. І тоді вам може допомогти тільки...

17. Обидві сторони здатні викласти суть своїх інтересів і вислухати один одного.

Вправа «Етапи розвитку конфлікту»

Завдання. Спробуйте придумати конфліктну ситуацію та її розвиток. Закінчіть ситуацію позитивним результатом. Примірні теми: «батько – син», «начальник – підлеглий», «продавець – покупець», «викладач – студент», «він – вона» тощо.



Рольова гра «Саботажники спілкування»

Завдання спрямоване на роботу з мовленнєвими конфліктогенними моделями, що зменшують ефективність спілкування. У спілкуванні існують висловлювання, що провокують психологічні захисти. Дана вправа допоможе визначити наявність ваших моделей і скоригувати, в разі необхідності, ті, що заважають ефективному спілкуванню, спричиняють у співрозмовника необхідність виникнення психологічних захистів.

Інструкція. Група ділиться на пари. Один учасник пари проговорює певне висловлювання з наведених нижче, а партнер відповідає в одній з трьох манер: а) підкорення; б) зухвалій; в) самотверджувальній.

Перелік висловів, які викликають у партнера труднощі, потребу захищатися або небажання далі взаємодіяти, знижують його статус, так звані саботажники спілкування (за Х. Корнеліусом та Ш. Фейром), або порушники взаємодії (за Е. Шостромом):

➤ Погрози, попередження (викликають страх, підкорення, образу, ворожість): «Робіть, як я сказав, або...»; «Якщо не можете вчасно приходити на роботу, нам доведеться вас звільнити».

➤ Накази, вказівки (коли ми вдаємося до влади над іншими): «Не запитуйте чому, робіть те, що вам сказано»; «Геть з класу!».

➤ Негативне узагальнення при оцінюванні, негативна критика, осуд: «Ви погано працюєте»; «Ледарі, бездарі, скільки можна вам повторювати...»; «Я вже не знаю, що з тобою робити, з кожним днем ти стаєш все гірше і гірше»; «Через тебе я спізнююся на роботу».

➤ Принизливі прізвиська, ярлики, обзивання: «Таке може сказати тільки дурень»; «Що ще можна чекати від такого покидька, як ти»; «Кажі ясніше. Що ти жуєш слова, як корова жуйку!».

➤ Слова-«боржники»: «Ви повинні вести себе як слід»; «Ви не повинні дивитися цей фільм».

➤ Приховування важливої інформації (репліка-пастка): мати, якій нещодавно телефонувала класний керівник, щоб дізнатися, чому сина не було в школі, запитує його, як тільки він прийшов додому: «Ну, як сьогодні справи в школі?».

➤ Допит: «Чому ти так пізно?»; «Де ти так довго вештався?»; «Де щоденник?».

➤ Ущиплива похвала, перехвалювання: «В тебе так добре виходять звіги, напиши ще один».

➤ Діагноз мотивів поведінки, інтерпретація: «У вас ніколи не вистачало ініціативи»; «Вам треба до лікаря»; «Я прекрасно розумію, Петров, що ти клеїш дурня зараз, щоб сподобатися Селезньовій. Але повинна тобі сказати, що така поведінка рідко коли подобається дівчатам».

➤ Поради, подання готових стереотипових варіантів поведінки: «Не звертай на це уваги»; «Якби ти зробила це раніше, тобі зараз було б легше».

➤ Логічні докази: «Ти отримав те, що заслужив»; «Так воно і повинно було статися».

➤ Відмова від обговорення питання: «Нічого тут обговорювати. Я не бачу тут проблеми»; «Припини «забивати» мені голову своїми проблемами. Ти вже досить дорослий, щоб самому з ними справлятися».

➤ Зміна теми: «Дуже цікаво... я дивилася вчора такий смішний фільм...».

➤ Змагання: «Я вчора була на виставі» – «Правда? А я десь на тому тижні збираюся на Таганку»; «Я вчора втрапив у таку халепу» – «То таке, от зі мною що трапилось...».

➤ Заспокоєння запереченням: «Не хвилюйся», «Не плач»; «Він не вартий твоїх сліз».

➤ Моралізування, повчання, напучування: «В твоєму віці соромно так себе вести!»; «Скільки разів можна тобі повторювати»; «Вихований хлопчик ніколи цього б не зробив!»

Проаналізуйте, а як часто у вашому житті трапляються ці висловлювання – як часто вам так кажуть, або ви так говорите, і які саме «саботажники спілкування»? Подумайте, чому так виходить? В якій манері вам було легше (важче) відповідати – зухвалій, підкорення, самостверджувальній?

Тест «Чи конфліктна Ви особистість?»

Інструкція. Уважно прочитайте наведені нижче ситуації і виберіть один варіант можливої Вашої реакції.

1. У кімнаті гуртожитку розпочалася суперечка на підвищених тонах. Ваша реакція?

а) не беру участі;

б) коротко висловлююся на захист сторони, яка, вважаю, має рацію;

в) активно втручаюся, чим «викликаю вогонь на себе».

2. Чи виступаєте Ви на зборах з критикою викладачів?

- а) ні;
- б) тільки якщо маю для цього вагомі підстави;
- в) критикую з будь-якого приводу не тільки викладачів, але і тих, хто їх захищає.

3. Чи часто сперечаєтеся з друзями?

- а) тільки якщо друзі не ображаються;
- б) лише з принципових питань;
- в) суперечки - моя стихія.

4. Як Ви реагуєте, якщо стоїте в черзі, а хтось намагається пройти вперед?

- а) обурююся про себе, але мовчу, адже собі ж буде гірше;
- б) роблю зауваження;
- в) проходжу вперед і починаю спостерігати за порядком.

5. Вдома на обід подали недосолену страву. Ваша реакція?

- а) не буду здіймати галасу через дрібниці;
- б) мовчки візьму сільничку;
- в) не втримаюся від дошкульного зауваження і можу навіть демонстративно відмовитися від їжі.

6. Якщо в громадському транспорті Вам наступили на ногу...

- а) з обуренням подивлюся на кривдника;
- б) сухо зроблю зауваження;
- в) висловлюся, не соромлячись висловлювань!

7. Якщо хтось з Ваших близьких купив річ, яка Вам не сподобалася...

- а) промовчу;
- б) обмежуся коротким тактовним коментарем;
- в) улаштую скандал.

8. Вам не пощастило в дорогій лотереї. Як Ви до цього поставитеся?

- а) намагатимуся здаватися байдужим, але дам собі слово більше ніколи не брати в ній участі;
- б) не приховую розчарування, але поставлюсь до того, що трапилося, з почуттям гумору, пообіцявши взяти реванш;
- в) програш надовго зіпсує мій настрої.

Обробка і аналіз результатів

Підрахуйте набрані Вами бали за такою шкалою: відповідь «а» – 4 бали, «б» – 2 бали, «в» – 0 балів. Якщо набрана Вами сума:

22–32 бали – Ви тактовні та миролюбні, вміло уникаєте суперечок і конфліктів, запобігаєте критичним ситуаціям на роботі і вдома. Вислів «Платон мені друг, але істина дорожча!» ніколи не був Вашим девізом. Можливо, саме тому Вас іноді називають пристосуванцем. Наберіться сміливості, якщо обставини вимагають висловлюватися принципово, не зважаючи на авторитети.

12–20 балів – про Вас склалася репутація конфліктної людини. Проте Ви, насправді, конфліктуєте лише тоді, якщо немає іншого виходу та інші засоби вичерпані. Ви твердо стоїте на своєму, не переймаючись тим, як це вплине на Ваше службове становище або приятельські стосунки. До того ж дотримуєтеся

коректності і толерантності, не припускаєте образ. Усе це викликає до Вас повагу.

10 балів і менше – суперечки і конфлікти для Вас – це повітря, без якого Ви не можете жити. Вам подобається критикувати інших, але, почувши зауваження на свою адресу, можете «з'їсти живцем». Ваша критика – заради критики, а не для користі справи. Дуже важко доводиться тим, хто поруч з Вами на роботі і вдома. Ваша нестриманість і брутальність відштовхує людей. Можливо, у Вас немає справжніх друзів. Отже, постарайтеся подолати свій сварливий характер!

ВПРАВА «АНАЛІЗ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ, ЗАПРОПОНОВАНИХ СТУДЕНТАМИ»

Завдання. Прочитайте зміст трьох конфліктних ситуацій, запропонованих студентами. Зробіть власний психологічний аналіз конфліктів. Студенти можуть працювати в групах.

Конфлікт №1.

Конфліктна ситуація на підприємстві (Олена).

У наш час неможливо собі уявити життя без конфліктів. Існує думка, що конфлікти можуть бути корисними. Я погоджуюся з таким твердженням, тому що під час конфлікту можливо знайти істину. Проте, не всі люди здатні переступити через своє «я» і погодитися з думкою опонента, навіть, якщо вони відчують свою неправоту. Хочу розповісти про такий конфлікт. Він трапився на одному з черкаських підприємств. Робота цього підприємства пов'язана з виробництвом продуктів харчування. Так трапилося, що за час роботи тут змінювалося багато керівників та працівників. З часу заснування підприємства, на сьогодні залишилося працювати лише дві жінки. Обидві хороші працівниці, яких шанувало керівництво. Однак, тільки одна з них мала вищу освіту і тому була призначена на вакантну керівну посаду, тобто стала начальником відділу напівфабрикатів. Підприємство розширювалося і, звісно, адміністрації довелося набирати нові кадри. Більшість нових працівників виявилися «зеленими» студентами. Не зважаючи на те, що вони мали професійну освіту, але брак практики давав про себе знати. Молоді і недосвідчені працівники не знали всіх складників страв, які вони повинні були виробляти. Та здавалося, де тут конфлікт? Очевидно, що випускники навіть найкращих навчальних закладів, не можуть знати все. Вихід з цієї ситуації відомий – необхідно просто чітко пояснити новим працівникам їхні обов'язки.

Наприклад, написати для них спеціальні картки з точним описом процесу приготування продуктів та вказати пропорції цих інгредієнтів, які слід використовувати під час приготування продукту. Звісно, це задача їхнього керівника. Він зобов'язаний організувати роботу. Проте керівник (новопризначений) цього не зробила. Їй здалося, що такі педагогічні дії (повчання, контроль) можуть образити молодих спеціалістів, завадити відповідальності та впевненості в своїх професійних знаннях та вміннях. Отже, нові працівники готували страви так, як їм здавалося доцільним. Через деякий час на підприємстві була перевірка, яка виявила, що не вистачає деяких продуктів. Це сталося через те, що недосвідчені працівники використовували невірну кількість продуктів. Як наслідок, через порушення технології приготування продукції, погіршилися їх смакові якості. Звісно, це призвело до зменшення кількості клієнтів. Тепер конфлікт розгорівся між новим керівником та іншою жінкою (без вищої спеціальної освіти), яка вже давно працює на даному підприємстві. Вона наполягає на тому, що молодим працівникам все ж необхідно пояснити їхні обов'язки і контролювати процес приготування продукту від початку до завершення. Проте, керівник не погоджується з таким авторитарним стилем управління, не хоче критикувати молодь за невірно виконану роботу, навпаки, вона хоче залишатися подругою новим працівникам. Отже, цей конфлікт все ще не завершився і атмосфера на підприємстві дуже напружена.

Висновок Олени. На мою думку, керівникові можна дати одну пораду – необхідно розмежовувати роботу і дружбу. Вона може залишатися старшою подругою з усіма працівниками після робочого часу, а на підприємстві вона – керівник, тому не слід боятися робити зауваження, оцінювати, повчати своїх підлеглих. Молоді спеціалісти мають оволодіти професійними вміннями та навичками, а

потім контроль керівника не буде таким необхідним як в перші місяці роботи. Керівник повинен бути спрямований в першу чергу на завдання, а не на стосунки з підлеглими. Авторитарний стиль управління може бути дуже корисним, якщо підлеглі некомпетентні. Наявність педагогічного такту у керівника буде сприяти формуванню благоприємного психологічного клімату в колективі.

Конфлікт №2.

«Ювелірна крамниця» (Максим).

Працюючи в ювелірній крамниці (інколи студенту доводиться заробляти гроші) продавцем-консультантом, у мене виникла конфліктна ситуація. Ювелірна компанія, на яку я працював, проводила безліч рекламних акцій, однією з яких був розіграш прикраси із золота. Того дня переможцем стала жінка похилого віку арабського походження. Виграшем був золотий (585 проби) ланцюжок.

Жінка-переможець забрала свій подарунок, подякувала менеджеру за можливість брати участь в програмі і, задоволено посміхаючись, вийшла з магазину. Через дві години жінка повернулася і почала розмовляти зі мною в досить грубій формі (так сталося, що була саме моя черга працювати з клієнтом). Вона мала декілька вимог. По-перше, замінити ланцюжок 585-ї проби на 750-у, так як у неї була алергія. По-друге, потурбуватись про те, щоб на новому ланцюжку була більша застібка для зручного знімання та одягання прикраси. Окрім цього жінка висловила невдоволення тим, що її ніхто не поінформував про характеристики товару. В результаті такого обслуговування, вона повинна витратити свій вільний час, повертаючись до ювелірного магазину.

Незважаючи на грубу форму звернення клієнта, я відповів спокійно і врівноважено, що ланцюжок - виграш і

обміну чи поверненню не підлягає. До того ж натякнув в легкій формі, що жінка заважає працювати з іншими покупцями, які потребують допомоги та консультацій. Відповідь володарки виграного ланцюжка була досить короткою: «Або зроби те, що я тобі сказала, або негайно поклич свого менеджера, якщо не хочеш мати проблем. Я буду скаржитися!!!» Я відмовився кликати свого начальника і сказав, що жінка може скаржитися на мене кому завгодно. Одразу ж витягнув з кишені візитну картку, написав на ній своє ім'я, передав картку в руки проблемної клієнтки і відійшов. Розгнівавшись не на жарт, жінка почала кричати на іншого продавця крамниці, звинувачуючи в порушенні її прав. Мій колега-продавець також не задовольнив вимогу «переможниці» виграшу. Згодом жінка вийшла з крамниці.

Висновок Максима. Отже, учасниками конфлікту був я, клієнт (жінка) і мій колега-продавець. До основних ознак конфлікту можна віднести наступні: *протиріччя* між вимогою клієнта та моїм небажанням її виконувати, *активність сторін* – інтенсивна розмова протягом 20 хвилин, *підвищений емоційний фон* – грубі висловлення з боку клієнта.

Суб'єктивною причиною виникнення конфлікту, на мою думку, були негативні риси характеру та якості жінки-клієнтки : невихованість, завищена самооцінка, впевненість у своїх діях при неправильному оцінюванні ситуації та інше.

Моєю стратегією поведінки в даній ситуації було *протиборство* та *уникнення*. Залишаючись при своїй думці, я вирішив припинити конфліктну розмову, так як відчув, що не зможу контролювати свої негативні емоції.

До того ж учасниками конфлікту могли стати потенційні покупці, що були в крамниці. Я вважаю, що вчинив правильно, обравши протиборство та уникнення

для вирішення цієї ситуації. Я не закінчував торгівельний навчальний заклад, проте здоровий глузд підказував, що вирішити питання без обману та інших недобропорядних способів було досить складно.

Конфлікт №3.

Внутрішньоособистісний конфлікт (Юля).

З 15 років я зустрічалася з Віктором, який мене кохав і був кращим другом. У 18 років з'явилася думка, що окрім Віктора, напевне, мене ніхто так сильно любити не буде. Виникло бажання пофліртувати на стороні. Так і зробила, почала паралельно зустрічатися з іншим хлопцем. Його звали Сергій. Коли Сергій сказав, що кохає (на 4-му побаченні), я відповіла, що наші стосунки завершені. Проте С. не хотів розлучатися і мені стало шкода С. кидати. Водночас і шкода кидати В., адже з В. планувалося одруження. За порадою я прийшла до В. і зізналася, що маю стосунки з Сергієм і не знаю, що робити. В. відповів, що якщо я з ним вже три роки, а з новим хлопцем тиждень і сумніваюсь, то він не буде заважати мені будувати нові стосунки. З Віктором формально розлучились, але насправді я часто до нього телефонувала, іноді приходила, особливо коли сварилась з С. Тривало це 2–3 роки. В. залишався другом.

Спершу я захопилась новими стосунками і забула про В. Коли я зрозуміла, що С. мене не кохає так, як В. (не прислухається, не розуміє), я пошкодувала, що зруйнувала стосунки з В. Проте я боялась повернутися до В., щоб не залишитись одною. В 21 рік, не дивлячись на конфлікти з С., я вирішила вийти за нього заміж. Насправді ж мені не хотілось одружуватись з С., так як ми постійно сперечалися. В душі надіялась повернутися до В, але С. поставив ультиматум: або ми одружуємось, або він мене залишає. Я боялась залишитись нікому непотрібною і тому одружилась зі сльозами на очах з Сергієм.

Через рік на якійсь дівчині одружився і мій колишній коханий і друг. Віктор намагався менше спілкуватися зі мною, змінював номери телефонів. Я боялась втрачати зв'язок з ним. Згодом по телефону, тепер вже дружина Віктора сказала, щоб я залишила його у спокої, тобто «відчепилась». Сам В. продовжував змінювати номери телефонів, а якщо бачив мене в місті, не вітався, просто втікав геть. Слід зазначити, що В. не казав мені, що одружується, він просто зник і раптом – вже в законному шлюбі. Мені сумно і тяжко, хочу з В. поговорити, а він не дає мені такої можливості. Мої стосунки з С. хвилеподібні – то сміх, то сльози. Не вистачає людини, яка б обожнювала мене, була другом, розуміла, як В. Чоловік каже: «За що тебе любити?». Він незадоволений мною як господаркою, може вдарити. Коли я усвідомлюю, що могла б бути щасливою з В. (у нього була лише єдина вимога – аби я була з ним, йому не потрібні були мої послуги з домогосподарства – він сам з ними справлявся).

Виходить, що я своїми руками знищила своє щастя. Боляче. Майже щоночі мені сниться мій колишній Віктор. Я постійно про нього згадую і страждаю. Хочу поговорити, хоча б попроситися з ним. Але як? Останній раз, коли його випадково зустріла в місті і сказала: «Привіт!», – він не відповів, скептично усміхнувся і втік. Я ж не можу В. змусити підтримувати телефонний зв'язок. Сьогодні Віктор знову приснився і це мучить, не можу вибачити себе, не можу нічого зробити. Згадую, пишу, знову це переживаю і плачу....

Проблема в тому, що я усвідомлюю, що в одну річку двічі не ввійти. Віктор вже одружений і я не маю права втручатись в його життя, розумію, що потрібно працювати над сьогоднішніми стосунками з законним чоловіком. Боляче, коли я, наприклад, попрошу Сергія щось зробити, а він мені відповідає: «А на.. мені це потрібно?». Я ж знаю,

що Віктор ніколи не відмовляв в моїх бажаннях, потребах. Порівнюю: цей (Сергій) любить пиво і футбол, той (Віктор) вів здоровий спосіб життя, цей може матом мене послати, той – ніколи, цей не хоче мене вислуховувати, той – завжди говорив зі мною і розумів, з цим сварки через день, з тим – ніколи, ні разу не сварились. Від цього боляче. Хочу забути, якось вирішити проблему. А сьогодні, наприклад, приснилось, що Віктор розлучився зі своєю дружиною і шукає зустрічі зі мною. У сні реалізуються мої підсвідомі бажання. Я прокидаюся і протягом дня знову відчуваю якийсь зв'язок з Віктором.. Що мені потрібно зробити?. Не знаю. Навіть думала, що може мені під гіпнозом треба дати якусь установку, щоб я забула про існування Віктора. Проте відкидаю таку думку, бо психіка в мене дуже чутлива і межа між нормою і патологією може легко зникнути – я це відчуваю. Звісно, розумію, що бажання зателефонувати до колишнього занадто нав'язливе.... А ще відчуваю, якби я з ним хоч раз у місяць зізвонювалась, мені було б легше. Хотілось би , щоб не я, а він до мене тягнувся (мабуть дуже вірно помічено, що «запретный плод сладок, что имеем не ценим – потерявши плачем»). На сьогоднішній день, саме сьогодні, стосунки з чоловіком не приносять розчарування – все ніби добре. Але знову десь в глибині я розумію, що завтра ситуація може змінитися.

1. Чому, на вашу думку, у Юлі внутрішньо-особистісний конфлікт і відповідний емоційний стан так затягнувся?

2. Яких у подальшому житті помилок Юлії слід остерігатися?

3. Кому ви найбільше співчуваєте: Юлі, Віктору чи Сергію?



Притча про правоту

Одного разу Ходжу Нассредина попрохали бути суддею у спірній справі.

Спочатку виступив позивач, який доводив свою правоту і наполягав на вирішенні позову на свою користь. Нассредин вислухав його і сказав: «Так, ти правий». Потім виступив відповідач, який стверджував, що все було зовсім не так і правда на його боці. І йому Ходжа також сказав: «Ти правий».

Тут до Ходжі підійшла його дружина і тихенько сказала йому: «Послухай, Нассредин, ти або дурень, або лицемір. Адже вони стверджують зовсім протилежні речі, а ти і одному, і другому говориш: «Ти правий».

Тоді Ходжа повернувся до неї і сказав: «Так, і ти також права».

1. Поясніть сутність такого структурного елементу конфлікту, як образ конфліктної ситуації.

2. Дайте загальні поради посереднику конфлікту щодо аналізу міжособового конфлікту.

Література

1. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода. – К.: Наукова думка, 1996.

2. Громов О. Н. Конфликтология. – М., 1998.

3. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Уч. пособ. – К.: МАУП, 2000.

4. Майерс Д. Социальная психология: Учеб. пособие: Пер. с англ. – СПб.: Изд. «Питер», 1999. – 688 с. (Серия «Мастера психологии»)
5. Пірен М.І. Основи конфліктології: Навч. посібник. – К., 1997.
6. Скотт Д. І. Конфликты. Пути их преодоления. – К.: Внешторгиздат, 1991.
7. Рыбакова М.М. Конфликты и взаимодействие в педагогическом процессе. – М.: Просвещение, 1991.
8. Столяренко Л.Д. Основы психологии. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
9. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: Посібник. – К.: Академвидав, 2003.
10. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. – СПб.: Питер, 2001.
11. Хорни К. Ваши внутренние конфликты. – СПб.: Лань, 1987.
12. Сысоенко В. А. Супружеские конфликты. – М.: Мысль, 1988.
13. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основы психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С.Г., 2010. – 336с
14. Старовойтенко Н.В., Мащенко І.Ю. Творчий підхід до розробки і прийняття управлінських рішень: евристичні методи навчання у підготовці майбутніх керівників// сб. н.юпр.ЧДТУ.–Сер.: Ек. Науки.Вип.12.– 2004. С.240-245.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №9

Психологія групової життєдіяльності – 2 год.

План

1. Фронтальне опитування по темі «Особистість і група»:

- Назвіть суттєві ознаки групи і колективу.
- Типи лідерів у колективі.
- Чим визначається статус особи в групі.
- За якою соціометричною шкалою визначається статус члена групи ?
- Які ролі виконує особа в групі?
- Чи завжди конформізм характеризується незгодженістю реальної поведінки особи та її внутрішньої позиції?

2. Розв'язання управлінських ситуації з елементами драматизації.

3. Розв'язання задач та моделювання ситуацій на прояв ефектів групової життєдіяльності

4. Тестові методики, анкети, вправи на тему «Людина в групі».

5. Духовна скарбниця: вчимося мудрості.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

Управлінська ситуація «Привітання»

Завдання. Прочитайте виробничу ситуацію. Застосуйте для її вирішення відомі вам методи групового прийняття рішення. (Дивись додаток Д).

У начальниці бюро завтра день народження, ювілей – вихід на пенсію. За усталеною традицією у таких випадках

керівник підрозділу вітає, оголошує наказ про подяку, вручає подарунки. Сталося так, що керівник підрозділу змушений їхати у відрядження. Він доручає своєму заступнику привітати ювілярку. Заступник на таку пропозицію не погоджується, категорично відмовляється, нагадуючи, що вчора подав заяву (яку керівник підписав) з проханням про відгул – тільки не бути присутнім на церемонії привітання ювілярки, яку він терпіти не може. Про конфлікт цей знають всі, оскільки обидві сторони (і начальниця, і заступник підрозділу) зазвичай не приховуючи демонстрували погане ставлення один до одного.

1. Як вийти з даної ситуації, тобто прийняти управлінське рішення? (Метод «мозкової атаки».)

2. Розігрування найбільш вдалого рішення. (Наприклад: «переконання».)

3. Як не потрапити у подібну ситуацію у колективі?

Ситуація «Конфронтація»

Завдання. Прочитайте ситуацію і дайте відповіді на поставлені запитання.

Дівчина закінчила вищий навчальний заклад з дипломом економіста. Діана честолюбива дівчина, не позбавлена талантів і цілеспрямована. Дуже швидко їй пощастило отримати місце в лабораторії, де споживчі товари перевіряють на безпеку, міцність і відповідність стандартам.

Керівник неодноразово відзначав старанність Діани. Їй вдалося налагодити добрі стосунки з колегами. Тільки пані Логотюк була винятком. Вона завжди критикувала Діану, постійно робила їй зауваження. Діана якось дізналася, що через пані Логотюк уже дві особи залишили лабораторію. Дівчина зрозуміла, що напади пані Логотюк не спрямовані на неї особисто. Рішення прийшло, наче

освяння. Вона дочекалася моменту, коли залишилася з пані Логотюк наодинці, і сказала: «Пані Логотюк, я працюю у відділі другий місяць, і з усіма у мене добрі стосунки. Крім Вас. Мені подобається робота. Я хочу тут працювати далі. Якщо я чимось Вас образила, скажіть, я намагатимуся далі так не робити. Я хочу заслужити Вашу прихильність, але миритися з тим, як Ви зі мною поводитесь, більше не буду.

1. Чи правильно вчинила Діана?
2. Чи не занадто вона поспішила?
3. Що б ви зробили на її місці?
4. Як би ви вирішили конфлікт, будучи керівником?

Розв'язання задач та моделювання ситуацій на прояв ефектів групової життєдіяльності.

Завдання. Опрацюйте питання «Вплив групи» за літературним джерелом Майерс Д. Социальная психология: Учеб. пособие: Пер. с англ. – СПб.: Изд. «Питер», 1999. – 688 с. (Серия «Мастера психологии»).

1. Наведіть приклади з власного життя, коли присутність інших людей покращувала виконання вами певної діяльності (навчальної, ігрової, спортивної, художньої тощо).

2. Наведіть приклади з власного життя, коли присутність інших людей погіршувала виконання вами певної діяльності (навчальної, ігрової, спортивної, художньої тощо).

3. Чому нас збуджує присутність інших людей?

4. Чому *ефект соціальної фасилітації* проявляється найяскравіше, коли спостерігачі нам незнайомі і за ними важко прослідкувати?

5. У багатьох сучасних офісних будівлях окремі кімнати замінюються одним великим відкритим приміщенням, яке розділене невисокими перегородками?

Чи може так статися, що завдяки поінформованості про присутність інших, підвищиться рівень виконання добре знайомих завдань, проте постраждає творче мислення при розв'язанні творчих складних завдань?

6. Як на вашу думку, чи можна порівнювати суму зусиль команди з восьми осіб на змаганнях з перетягування канату сумі індивідуальних рекордів кожного з учасників (тобто сумі максимальних зусиль, які кожен з учасників здатний докласти поодинож)? Чому?

7. Поясніть думку: «В умовах групових дій люди схильні бути «зайцями». Наведіть приклад з навчальної діяльності студентів в університеті, коли виявляється феномен соціальних лінощів.

8. Чи погоджуєтесь ви з думкою, що в олімпійських гонках з греблі, кожен гребець академічної вісімки налягає на весло з меншим зусиллям, ніж у двійці? Поясніть свою думку.

9. В яких ситуаціях люди в групі менше ледачаться? Наприклад, складність і цікавість задачі тощо? Дайте поради керівнику (викладачу), як попереджати соціальний паразитизм? *Змодельуйте конкретну ситуацію на виробництві, у спорті, в навчальному процесі.*

10. В 1991 році один очевидець зазняв на відеокамеру, як чотири співробітники поліції Лос-Анджелеса нанесли більше 50 ударів неозброєному Родні Кінгу – в дев'яти місцях пробити йому череп своїми кийками, пошкодили мозок і вибили зуби – в той час як 23 інших поліцейських байдуже спостерігали за тим, що відбувалося. *Що могло статися з нормами професійної поведінки, куди поділась гуманність поліцейських?*

11. Чому в групі люди роблять те, чого б вони не зробили наодинці?

12. Які обставини можуть викликати у людей стан деіндивідуалізації? Наприклад, розмір групи тощо?

13. Коли підліток йде на вечірку, хороша батьківська настанова могла б звучати приблизно так: «Бажаю тобі приємно провести вечір, і не забувай, хто ти такий». Перефразуйте цю настанову більш детально, як би це зробив психолог з метою попередження групового вандалізму, оргій, пограбувань тощо). *Змодельуйте таку психолого-педагогічну ситуацію.*

14. У багатьох випадках, коли розпалюються конфлікти, представники обох сторін реагують на кризу, обговорюючи ситуацію зі своїми однодумцями. Чи посилює така взаємодія попередні внутрішні настанови? Якщо так, то чому?

15. Чому група приходиться до більш радикальної позиції, ніж усереднена думка її членів? Поясніть *феномен групової поляризації* з точки зору теорії інформаційного (обговорення, аргументи) та нормативного (бути прийнятним в групі) впливу.

16. Чи можуть члени групи стати «інтелектуально глухими»? Чому члени групи можуть переоцінювати свої можливості і права?

17. *Дайте поради керівнику щодо попередження однодумства* при виробленні групового рішення.

18. За яких умов меншість в групі буває найбільш впливовою? Наведіть приклади, коли меншість впливала на більшість (історичні факти).

Навіть хворіти приємно, коли знаєш, що є люди, які чекають твого одужання, як свята.

А.П.Чехов

Розмова – це будівля, яку будують спільними зусиллями.

А. Моруа

ЕКСПРЕС-МЕТОДИКА

з вивчення соціально-психологічного клімату в групі

Інструкція. Перед Вами два стовпчики (табл. 9.1) з протилежними за змістом судженнями. Кожне з них – своєрідний параметр психологічного клімату первинного колективу. У лівому стовпчику – судження, що відповідають ознакам здорового психологічного клімату, у правому – антипод кожного судження. Між антиподами — п'ятибальна шкала. Чим ближче до лівого чи правого судження в кожній парі Ви зробите оцінку, тим більше виражена дана ознака у Вашому колективі. Підсумковий показник характеристик психологічного клімату по даній шкалі знаходиться в діапазоні від 65 до 13 балів (65 – здоровий психологічний клімат, 13 – нездоровий психологічний клімат). Одержавши відповіді всіх членів колективу та усереднивши їх, можна побачити не тільки загальну характеристику клімату, але й у якому напрямку потрібно працювати з колективом, щоб закріпити в ньому сприятливий психологічний клімат.

Таблиця 9.1 – Анкета для діагностики психологічного клімату

| Ознаки здорового психологічного клімату | Шкала оцінки 5, 4, 3, 2, 1 | Ознаки нездорового психологічного клімату |
|--|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Я рідко бачу на початку робочого, навчального дня похмури і сумні обличчя своїх колег | | 1. Більшість членів групи приходить на навчання (роботу) з буденним настроєм, не відчуваючи бадьорості і піднесення |

Продовження таблиці 9.1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| 2. Більшість з нас радіє, коли з'являється можливість поспілкуватися один з одним | | 2. Члени нашого колективу виявляють байдужність до емоційного спілкування |
| 3. Доброзичливість та довірчі інтонації переважають у нашому університетському (діловому) спілкуванні | | 3. Нервозність, явна чи прихована дратівливість забарвлюють наші навчальні, ділові стосунки |
| 4. Успіхи кожного з нас щиро радують всіх інших і майже ні в кого не викликають заздрощів | | 4. Успіх члена колективу може викликати хворобливу реакцію оточуючих |
| 5. У нашому колективі новачок швидше за все зустріне доброзичливість і привітність | | 5. У нашому колективі новачок ще довго буде почувати себе «чужинцем» |
| 6. У випадку неприємностей ми не поспішаємо звинувачувати один одного, а намагаємося спокійно розібратися в їх причинах | | 6. У випадку неприємностей у нас будуть намагатися звалити провину один на одного чи знайдуть «винного» |
| 7. Коли поруч з нами наш керівник (куратор), ми відчуваємо себе природно і невимушено | | 7. У присутності керівника (куратора) багато хто з нас відчувають себе вимушено і напружено |

Продовження таблиці 9.1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| 8. У нас в групі звичайно прийнято ділитися своїми особистими radoщами і турботами | | 8. Багато хто з нас воліє «своє» тримати в «собі» |
| 9. Несподіваний виклик до керівника в більшості з нас не викликає негативних емоцій | | 9. Несподіваний виклик до керівника в багатьох з нас супроводжується негативними емоціями |
| 10. Порушник трудової, навчальної дисципліни буде у нас тримати відповідь не тільки перед керівником, але і всім колективом | | 10. Порушник трудової, навчальної дисципліни у нас буде тримати відповідь лише перед керівником |
| 11. Більшість критичних зауважень ми висловлюємо один одному тактовно, виходячи з кращих спонукань | | 11. У нас критичні зауваження найчастіше носять характер явних чи прихованих нападів |
| 12. Поява керівника в нас викликає приємне поживлення | | 12. Поява керівника в більшості з нас особливого інтересу не викликає |
| 13. У нашому колективі гласність — це норма життя | | 13. До дійсної гласності в нашому колективі ще далеко |
| Підсумки балів | | |

ДІАГНОСТИЧНА МЕТОДИКА

«Визначення психологічного статусу членів групи»

Інструкція. За допомогою методики ціннісного обміну можна визначити величину психологічного статусу кожного члена групи в залежності від ступеня його участі в спільній діяльності. У позицію емоційного й інструментального лідера висувається той, хто, на думку групи, робить найбільший внесок у загальні результати і налагодження оптимального спілкування. Методика складається з 11 питань, що з'ясовують думку опитуваного про внесок членів його групи в загальний продукт діяльності і розвиток емоційних контактів. Відповідаючи на кожне питання, досліджуваній повинен назвати 3–5 прізвищ товаришів по навчанню (роботі) та проранжувати їхній внесок у загальний результат діяльності і спілкування. Відповіді на перші шість питань і сума виборів у їхніх межах дають характеристику емоційних взаємин. Відповіді на наступні п'ять питань дають характеристику ділових взаємин.

Опитувальник

1. Хто з членів Вашого колективу вносить найбільший вклад у розвиток товариських стосунків, сприяючи згуртованості колективу?
2. З ким із членів Вашого колективу Вам найбільш приємно спілкуватися в процесі роботи?
3. Хто з членів Вашого колективу найбільш зручний для Вас як партнер по виконанню роботи чи доручень?
4. З ким із членів колективу Ви могли б поділитися своїми думками, планами, переживаннями?
5. До думки кого у Вашому колективі Ви завжди прислухаєтеся?

6. Хто, на Вашу думку, міг би найкраще справитися з роллю представника Вашої групи, якби це було треба?

7. Хто, на Вашу думку, у професійному відношенні є у Вашому колективі найкомпетентнішим?

8. Хто з членів Вашого колективу більш за інших приймає близько до серця його інтереси і переживання, проблеми?

9. Хто з членів Вашого колективу з найбільшою енергією віддається роботі?

10. Хто з членів Вашого колективу у важку хвилину раніш інших приходить на допомогу кожному з товаришів, які б відносини між ними не склалися?

11. Хто з членів Вашого колективу, на Вашу думку, краще за всіх упорався б з обов'язками його керівника?

Вправа «З життя групи»

Завдання. Наведіть приклади з життя групи, що відображають зміст прислів'їв:

- *Робота спільна – як пісня весільна.*
- *Де дружніші, там і сильніші.*
- *Всіх слухай, а свій розум май.*
- *Не бійся розумного ворога, а бійся дурного приятеля.*



*Рисунок 9.1 –
Гра «КВЕСТ»*

Письмова робота. «Моя група»

Студентська академічна група є елементом педагогічної системи. Це спільність автономна і самодостатня. Вона є реальною, малою групою, офіційно створеною, яка містить також неформальні мікрогрупи. Студентська група за час свого існування розвивається від офіційно створеної дирекцією до згуртованого колективу.

Студентський колектив як цілісність характеризують такими психологічними явищами: громадська думка, груповий настрій, соціальне самовизначення і самоствердження, колективні традиції та ін. Група здатна розв'язувати виховні завдання через механізми впливу групи на її членів.

Якщо офіційна і неофіційна підструктури доповнюють одна одну, то в колективі створюється позитивний мікроклімат, а група набуває статусу референтної.

Завдання. Складіть психологічну характеристику своїй академічній студентській групі. Використайте в письмовій роботі такі поняття: студентська академічна група, офіційна - неофіційна структури, референтна група, студентський колектив, міжособистісні взаємини, конформізм, навіюваність, ідентифікація, наслідування, колективні переживання і настрої, громадська думка, соціальна фасилітація, атракція, соціальне порівняння, соціальна репрезентація, лідер, лідерство, керівництво, самоврядування.

Письмова робота.
Аналіз конфлікту « Моя група – «Крокодил»

Завдання.

1. Прочитайте творчу роботу студентки Мар'яни «Моя група – «Крокодил».

2. Проаналізуйте конфліктну ситуацію « Моя група – «Крокодил» за схемою:

- учасники конфлікту;
- об'єкт і причина конфлікту;
- вид конфлікту;
- поведінка учасників конфлікту, використана ними стратегія;
- результати і наслідки конфлікту;
- якби до вас звернулася Мар'яна зі своєю проблемою, що б ви їй порадили?

**Конфлікт « Моя група – «Крокодил»
(Мар'яна)**

В житті кожного з нас трапляються конфлікти, значні і не дуже, короткочасні та довготривалі.

Я – холерик. В моєму житті постійно трапляються конфліктні ситуації і тому мені важко жити в суспільстві. Мою життєву позицію можна віднести до слів одного відомого політичного діяча 18 століття: «Избавь меня, Господи, от друзей, а с врагами я сам справлюсь». Ці слова стали для мене правилом не тому, що я не хочу дружити, а тому, що я не вмю дружити і обирати собі друзів. Намагаючись знайти собі друзів, я завжди створювала собі та оточуючим зайві проблеми. Після останнього конфлікту з даного приводу я вирішила, що я – одиначка по характеру.

Цей конфлікт триває вже 3 роки і я вважаю, що він триватиме ще щонайменше 1,5 року. Я не знайшла мирного та полюбовного виходу з цього конфлікту, який би мене задовольнив. Якщо мій конфлікт класифікувати науково, то він є: Конфліктом між одним та групою, емоційним (з мого боку так точно), затяжним (3 роки і це ще не кінець), дисфункціональним (не приносить користі). Цей конфлікт важко класифікувати за статусом, оскільки з одного боку він є горизонтальним (всі учасники конфлікту – студенти), а з іншого – вертикальним (група – заможні горожани, а я – небагата донька фермера).

Перш ніж розбирати цей конфлікт по частинах, я хочу сказати, що не вся підгрупа бере в ньому участь: три особи зберігають нейтралітет, одна особа рідко вступає зі мною в конфлікт, оскільки рідко приходить в університет, тобто конфліктні ситуації виникають в мене з 6 людьми.

Звичайно ж мій погляд на цю конфронтацію суб'єктивний, можливо хтось із моїх супротивників скаже, що ніякого конфлікту не існує (під цим матиметься на увазі що ніхто не вступає зі мною в конфлікт і це лише мої вигадки). Нехай буде так, бо можливо за 3 роки конфлікту в мене міг «поїхати дах», адже кожного дня стикатися з конфліктною ситуацією – це не дуже легко. Конфлікт із групою я уявляю собі досить метафорично. В цьому конфлікті я уявляю групу в образі крокодила, а себе – в образі його жертви. Коли ти виступаєш один проти всієї групи, то тебе неначе ковтнув крокодил. Я бачу три шляхи вирішення цього конфлікту:

1. Викликати у крокодила (групи) нудоту, щоб він тебе виплюнув. Ти залишаєшся більш-менш цілим, з трохи зіпсованими нервами та настроєм. Крокодил незадоволений, але вже знає, що ти йому не по зубах. Він буде періодично погрозливо клацати зубами і все. (Мій вибір.)

2. Піти на поступки групи, тобто дати крокодилу себе переварити. Від тебе нічого не залишається, ти станеш частиною крокодила, послугуєш йому будівельним матеріалом для розвитку тіла.

3. Розпочати війну з групою. Тобто викликати у крокодила дисфункцію шлунку. В такому випадку ця ситуація вирішиться пізніше і іншим ніж у першій ситуації шляхом. Від тебе мало що залишиться, ти не поступишся своїми принципами, але собою колишнім також не залишишся. У крокодила деякий час болітиме шлунок, а в тебе буде жалюгідний вигляд.

Розберемо цей трирічний конфлікт поетапно: Перший етап – це латентна фаза, 1 курс, 1 семестр. Я немісцева, небагата дівчина з невеликого провінційного містечка. Почуваючись чужою у великому місті, намагаюся потоваришувати з кимось з однокласників (усі шестеро – черкашани). Намагаючись влитися у колектив, ходжу з ними на прогулянки, запрошую до себе у квартиру, яку винаймаю. Але до мене ставляться відчужено, тому що я не маю змогу ходити з ними у нічні клуби (адже це дорого) і вдягаюся у скромне, дешеве вбрання темних кольорів. Другий етап – демонстративна фаза, 1 курс, 2 семестр. Коли вся група збирається разом, я завжди залишаюся осторонь. У групу дівчат мене приймають неохоче, вони відносяться до мене з байдужістю, у розмові мене перебивають і не слухають. Третій етап – агресивна фаза, 1 курс, друга половина другого семестру. Група входить в агресивну фазу: про всі новини, зміни в розкладі та домашні завдання мені не повідомляють. Якщо комусь одному потрібно обдзвонити всю групу, мені не дзвонять (в мене є і мобільний і домашній). Доводиться просити старосту, щоб він повідомляв мені усі новини особисто (він – нейтральна сторона).

У відкритий конфлікт із групою першою вступила я. Бомба здетонувала тоді, коли я на одній перерві вимикаю

музику в навушниках, але роблю вигляд, що слухаю далі. Притопуючи в такт уявної пісні, я прислухаюся про що розмовляють дівчата. З цієї розмови я дізнаюся, що вони про мене думають: я – людина другосортна, бо батьки в мене фермери і розводять свиней на продаж, що я одягаюся як бомж і не люблю ходити по нічних клуббах (одним словом – «селючка»). Тепер, знаючи що про мене думає більшість групи, я сама віддаляюся від них, і вже не беру участь у житті групи і в масових заходах.

Чесно кажучи, одного разу я не витримала: коли вони почали з мене кепкувати, я проявила агресію проти них, використовуючи нецензурну лексику, та вийшла з аудиторії. Так я змусила крокодила виплюнути мене, доки він мене не переварив. Конфлікт триває і досі. Я – поза групою, намагаюся менше контактувати з одногрупниками. Агресивність групи триває і досі: вони відверто кепкують з мене, кажуть що я нібито літом працюю на будівництві і прибираю за свинями, що я свій ноутбук купила за гроші від продажу поросят, нарікають на те, що я завжди ходжу в чорному і в мене не дуже великий вибір одягу. Іноді кепкують з того, що в мене є проблеми зі слухом і це дуже мене ображає: адже я вважаю неприпустимим знущання над людиною з вадами.

Цей зубастий крокодил ще іноді намагається вкусити мене, але я вже відійшла від нього і лише здалеку проявляю свою невдоволеність. Так мені спокійніше. Моя стратегія у цьому конфлікті: спочатку спроба протистояння, а потім ухилення.

Тепер, оглядаючись назад на початок конфлікту, я заздрю одній людині. Цей хлопець майже такий як я, але він зміг уникнути конфлікту, бо він не шукав друзів. Він одразу прийшов і сказав: «Ви мене не чіпаєте, а я вас не чіпаю». В групі його теж не люблять, але не проявляють до нього агресії.



Притча про їжаків

Під час Льодовикового періоду тварини замерзали і гинули.

Їжаки зрозуміли, що жити стало дуже небезпечно, тому вирішили зібратися всі разом, притулитися один до одного і таким чином зігрітися. Так вони захистили себе від холоду. Проте, хоча їм і стало тепло, та гострими голками вони кололи один одного. Їжаки вирішили знову розійтись. Згодом вони зрозуміли, що така поведінка означала – вмерти від холоду! Довелось їжакам вибирати: або змиритися з гострими голками своїх сусідів, або вмирати. Зрештою, вони знову вирішили зібратися і жити разом. Їжаки навчились терпіти невеликі рани, які наносить таке спільне проживання з іншими. Звісно, що тепло, яке їм давали співродичі, було значно важливішим.

1. Щоб побудувати хороші стосунки, не обов'язково зводити разом ідеальних людей, які не мають недоліків. Треба навчитися жити з іншими, не дивлячись на всі їх мінуси, і цінувати їх плюси. Яка ваша думка?

2. Які асоціації викликала у вас притча стосовно поведінки людей в групі, стадій розвитку колективу?

3. Які «голки» членів колективу погіршують стосунки, породжують конфліктні ситуації?

Хвилини поезії

Завдання: прочитайте вірш Юрія Левітанського «Каждый выбирает для себя» і дайте відповіді на поставлені запитання.

*Каждый выбирает для себя
женщину, религию, дорогу.
Дьяволу служит или пророку –
каждый выбирает для себя.*

*Каждый выбирает по себе
слово для любви и для молитвы.
Шпагу для дуэли, меч для битвы
каждый выбирает по себе.*

*Каждый выбирает по себе
щит и латы, посох и заплаты.
Меру окончательной расплаты
каждый выбирает по себе.*

*Каждый выбирает для себя.
Выбираю тоже – как умею.
Ни к кому претензий не имею.
Каждый выбирает для себя.*

1. Які думки і почуття у вас викликає цей вірш?
2. В чому, на вашу думку, полягає двозначність впливу групи на особистість?
3. Які непрості рішення вам доводилось приймати в своїй групі?

Література

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. – М.: МГУ, 1990.
2. Донцов А.И. Психология коллектива. – М.: МГУ, 1984.
3. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекцій. – СПб.: Изд. “Союз”, 2002.
4. Майерс Д. Социальная психология: Учеб. пособие: Пер. с англ. – СПб.: Изд. «Питер», 1999. – 688с. (Серия «Мастера психологии»).
5. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М., 1982.
6. Парыгин Б.Д. Социально-психологический климат коллектива: Пути и методы изучения. – Л., 1981.
7. Степанов О.М., Фіцула М.М. Основи психології і педагогіки: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2006.
8. Столяренко П.Д. Основы психологии. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
9. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основи психології та педагогіки: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С.Г., 2010. – 336 с.
10. Старовойтенко Н.В. Психолого-педагогічна підготовка майбутніх управлінців до роботи з персоналом: тренінгові методики групового розв’язання проблем // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Випуск 16. – 2006 р. – С. 235–238.

Питання, що виносяться на модульну контрольну роботу № 2

1. Поняття про спілкування та його види.
2. Комунікативний аспект спілкування. Барери на шляху успішної комунікації.

3. Прийоми правильного слухання, доцільність застосування.

4. Невербальні сигнали спілкування, їх роль.

5. Інтерактивний аспект спілкування. Типи взаємин у спілкуванні.

6. Порушення комфортної взаємодії в процесі спільної діяльності.

7. Стили спілкування, правильний вибір стилю.

8. Теорія транзактного аналізу у спілкуванні (Е. Берн). Врахування его-стану співрозмовника.

9. Способи переконання партнера по спілкуванню в різних сферах життєдіяльності.

10. Механізми психологічного впливу: психічне зараження, наслідування.

11. Перцептивний аспект спілкування. Психологічні механізми сприйняття та розуміння особистості співрозмовника.

12. Психологічні ефекти сприйняття співрозмовника. Поняття каузальної атрибуції.

13. Поняття атракції у спілкуванні. Створення позитивного враження в процесі спілкування. (Д. Карнегі).

14. Конфлікт та основні його складові. Аналіз конфлікту.

15. Динаміка виникнення і розвитку конфлікту.

16. Типологія конфліктів, їх сутність.

17. Причини міжособистісних конфліктів.

18. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації.

19. Методи врегулювання конфліктів у колективі.

20. Люди важкі у спілкуванні. Способи спілкування з конфліктною особистістю.

21. Група, її структурна організація.

22. Параметри оцінки колективу.

23. Формальні та неформальні стосунки в колективі.

24. Феномени групової життєдіяльності, їх врахування в управлінській діяльності.

25. Стадії розвитку колективу. Роль керівника в згуртуванні колективу.

26. Соціально-психологічний клімат колективу.

27. Проблема лідерства в групі. Типи лідерів.

28. Види критики, правила застосування критики та компліменту.

29. Референтна група. Самопочуття особи в групі. Конформність і навіюваність, причини виникнення.

30. Важкі емоційні стани особистості, їх причини та врахування в ситуаціях спілкування.

31. Психологічна культура керівника.

ІНДИВІДУАЛЬНО-КОНСУЛЬТАТИВНА РОБОТА

Для того, щоб підвищити свій рейтинг, студент за власним вибором може виконувати індивідуальні завдання під час самостійної роботи: писати реферати, науково – дослідну роботу, звіти про проведення відомих у психології *експериментів* на виявлення закономірностей соціальної перцепції, атракції, конформізму, здійснювати рецензування статей з наукових журналів («Вопросы психологи», «Психологическая наука и образование», «Ритм. Психология для всех», «Практична психологія та соціальна робота»), складати кросворди, вірші, казки психологічного спрямування, готувати презентації останніх надходжень до бібліотеки наукової та популярної літератури або журналів психолого-педагогічного змісту, проводити мікровикладання (фрагмент семінарського заняття), виготовляти наочно-демонстративний матеріал до курсу дисципліни «Психологія» (таблиці, схеми, рисунки, презентаційні матеріали, аудіо-, відеозапис тощо).

Круглий стіл «Фільми, що розвивають розум і душу»

Завдання. Перегляньте зазначені фільми (дивись Додаток М). Вони знайомі багатьом з вас. Підготуйтеся до їхнього обговорення під час групової та індивідуально-консультативної роботи.

Кожна людина, що бажає досягти успіху, обов'язково читає, дивиться, слухає певні мотиваційні книги, тренінги, аудіо-та відео записи, щиро вірячи, що це допоможе стати успішнішою, багатшою, щасливішою... І яких результатів досягає потім абсолютна більшість? На це питання ви можете відповісти безпомилково: «Ніяких!». А на запитання: «А що ти зробив для того, щоб бути таким, як у цій книзі чи фільмі? Чи не пора застосовувати те, про що ви прочитали, що бачили у кіно?». Бути тільки глядачем і зітхати: «Ось здорово було все у цьому фільмі, а в житті все не так. Все складніше».

Проте, перш ніж діяти, запитайте себе, чого ви хочете, чи є у вас мрія, чи вмієте ви планувати свій шлях до успіху?

ТЕМАТИКА ТА ЗМІСТ РЕФЕРАТИВНИХ ДОПОВІДЕЙ

Тема 1. Психологія як наука про психіку. Предмет, задачі, галузі, методи психології. Формування наукового розуміння психічної діяльності. Основні напрями сучасної психології.

Тема 2. Нервова система: будова і функціонування. Центральна, периферійна, вегетативна, нервові системи. Головний мозок людини, його основні структурні компоненти (великі півкулі та їх долі, кора головного мозку, мозочок, мозковий стовбур, ретикулярна формація) та їх функції. Нерви, рецептори та ефектори. Теорія локалізації психічних функцій. Фізіологічні механізми сну.

Тема 3. Організм, психіка й рефлексі. Розвиток психіки й поведінки живих істот. Перша і друга сигнальні системи. Типи поведінки живих істот. Інстинкти, навички, найпростіші форми розумної поведінки, свідома поведінка. Основні типи поведінки людини. Інстинктивна поведінка, поведінка за навичками, свідома поведінка. Психіка. Психічні процеси, властивості і стани.

Тема 4. Людина, індивід, особистість, індивідуальність. Становлення, розвиток та формування особистості Особистість. Підходи до опису структури особистості. Структура особистості за її властивостями. Атрибути, риси та якості особистості як основні групи її властивостей.

Тема 5. Діяльність і особистість. Діяльність та її характерні особливості. Основні види і типи діяльності.

Гра, навчання, праця, спілкування. Організаційно-психологічна структура індивідуальної діяльності та її елементи. Суб'єкт, мета, мотиви, процес, предмет, засіб, умови, продукт, результат. Діяльність та особистість — взаємовплив.

Тема 6. Психологія статі. Стать людини. Особистісні відмінності чоловіків і жінок. Конституційна типологія. Вік. Фактичний, біологічний, психологічний вік. Вікові категорії. Психологічні ознаки і відмінності осіб різних вікових категорій. Процесуальне у психіці та задатки. Функціональна асиметрія мозку і тип мислення.

Тема 7. Темперамент. Психофізіологічні основи темпераменту. Поведінкові властивості темпераменту: активність, реактивність, емоційність, динамізм, чутливість, пластичність, екстравертна та інтровертна спрямованість. Характеристика типів темпераменту. Темперамент і вік. Темперамент і стать. Темперамент і діяльність. Здоров'я: загальне уявлення, поняття норми, загальні критерії психічного здоров'я. Порушення психіки. Психосоматичні захворювання. Фактори здоров'я. Умови здорового способу життя.

Тема 8. Інтелект. Загальна характеристика, коефіцієнт інтелекту (IQ). Тести інтелекту. Локалізація контролю як характеристика відповідальності суб'єкта діяльності. Риси і типи особистості. Базові риси особистості. Шляхи визначення базових рис особистості. Теорія рис особистості Р. Кеттелла. Вимоги до теорій рис особистості. Сталість і змінність рис особистості. Риси особистості і вік людини. Риси особистості і діяльність. Типологічні риси особистості. Теорія психологічних типів особистості К. Юнга: етапи розвитку, основні модифікації,

відомі методики діагностики типів особистості, правила використання.

Тема 9. Характер. Риси характеру. Параметри опису характеру людини. Акцентуації характеру. Теорія акцентуацій характеру К. Леонгарда. Типи акцентуацій характеру. Соціально-психологічні риси особистості. Концепція Т. Лірі в описі соціально-психологічних рис особистості.

Тема 10. Пізнавальні та психомоторні здібності. Відчуття. Види відчуттів. Аналізатори та їх характеристика. Сприйняття. Закономірності сприйняття. Помилки сприйняття. Особливості сприйняття різних об'єктів. Пам'ять. Види пам'яті: генетична і прижиттєва пам'ять. Види прижиттєвої пам'яті: рухова, образна, емоційна й символічна пам'ять. Форми прижиттєвої пам'яті: миттєва, короткочасна, проміжна (буферна) і довготривала пам'ять. Процеси пам'яті: запам'ятовування, збереження, відтворення, забування. Довільне і мимовільне запам'ятовування і забування. Свідоме та механічне завчання. «Ейдетична» пам'ять.

Тема 11. Мислення. Форми мислення: асоціації, судження, умовивід, розуміння, поняття. Види мислення: наочно-дійове, образне, словесно-логічне. Розумові операції: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, абстрагування, конкретизація. Довільні та мимовільні процеси мислення. Роль мови у мисленні. Мова і мовлення. Етапи рішення задачі, вирішення проблеми. «Бар'єри» (стереотипи) мислення. Психомоторні здібності. Види рухових реакцій.

Тема 12. Увага. Функції уваги. Мимовільна, довільна, післядовільна увага. Характеристики уваги: концентрація, стійкість, розподіл, переключення, обсяг. Розсіяність уваги. Фактори забезпечення уважності.

Тема 13. Емоції. Характеристика емоцій. Функції емоцій. Основні емоційні стани людини: афект, емоції, почуття, настрої, стрес. Види емоцій: первинні (страх, тривога, радість) і вторинні (образа, провина, сором, заздрість, зловтіха, пихатість та інші). Інформаційна теорія емоцій. Емоції як компенсаторний механізм. Емоційна експресія. Тривожність. Амбівалентність почуттів. Асертивність. Емпатія.

Тема 14. Вольові якості особистості. Воля. Вольова дія. Проста і складна вольова дія. Функції волі. Основні етапи реалізації вольової дії. Ситуативність вольової дії. Вольові якості суб'єкта діяльності: сильна воля – слабовілля; цілеспрямованість, самостійність, впертість та наполегливість – конформність, несамостійність, навіюваність; рішучість – нерішучість; ретельність, дисциплінованість – недисциплінованість; мужність, сміливість та ризикованість – боягузтво. Рівень прояву вольової якості та його оптимальне значення.

Тема 15. Здібності. Психічні здібності людини і тварин: схоже і відмінне. Індивідуальні властивості прояву психічних здібностей. Взаємозв'язок різних психічних здібностей. Засоби управління проявом психічних здібностей.

Тема 16. Самооцінка і рівень домагань. Соціальні аспекти поведінки. Особистість і група. Соціальні очікування. Позиція і статус людини в групі. Типи

статусних позицій. Соціальна роль. Класифікація соціальних ролей. Взаємозв'язок ролі і статусу. Соціально-психологічне настановлення. Соціальна перцепція. Самопочуття людини в групі та її фактори. Стратегії поведінки людини в групі за В. Стефансоном і К. Томасом. Досвід особистості (знання, навички, вміння).

Тема 17. Мотивація особистості. Мотивація особистості та її функції. Структура мотиваційної сфери особистості. Потреби, мотиви, цілі, інтереси, бажання, наміри особистості, їх взаємозв'язок та місце у структурі діяльності. Класифікація потреб особистості за А. Маслоу. Процес мотивації.

Тема 18. Спрямованість особистості. Ідеал, схильність, цінність, переконання особистості. Види і рівні спрямованості. Мотивація успіху і готовність до ризику. Психологічні механізми формування та функціонування спрямованості. Модель світу: «Я-образ», «Я-концепція».

Тема 19. Свідомість та її функції. Атрибути свідомості: переживання, пізнання, відношення. Підструктури свідомості (атрибути, рівні ясності, динаміка, функції). Самосвідомість. Рефлексія. Свідома поведінка. Основні ознаки «свідомого» і «несвідомого». Свідомість, передсвідомість і несвідоме: взаємодія, структура, теорії (психоаналіз З. Фрейда (З. Фройда), транзакційний аналіз Е. Берна, теорія структури особистості К. Юнга). Менталітет і ментальність. Співвідношення свідомого і несвідомого у регуляції діяльності.

Тема 20. Психологічний захист. Система психологічного захисту: принцип мінімізації негативної аферентації, інформаційні (заперечення, придушення, раціоналізація, витіснення) та стабілізаційні (сублімація, катарсис, проєкція, ідентифікація, заміщення) механізми захисту. Сон і сновидіння. Психологічний захист і поведінка (утеча, «мішень»). Захист і ефективне спілкування.

Тема 21. Поняття розвитку особистості. Розвиток особистості та його ознаки. Початок і напрямок розвитку. Соціалізація та індивідуалізація особистості. Соціальна ситуація розвитку. Кризові періоди в житті людини та їх види. Теорії розвитку особистості (Д. Б. Ельконін, Л. С. Виготський, Е. Еріксон, З. Фрейд, К. Юнг). Особливості розвитку в різному віці.

Тема 22. Бар'єри спілкування. Складність процесу кодування думок та почуттів у слова. Розбіжності словникового запасу людей. Обмеженість обсягу пам'яті. Невміння слухати. Соціальні, ідеологічні, гігієнічні та фізичні бар'єри спілкування.

Тема 23. Методи врегулювання конфліктів у колективі. Прямі методи: вимога, осуд, догана, роз'єднання, звільнення. Непрямі методи: вихід почуттів, посередництво, «оголення агресії», «обмін місцями», «примусове слухання».

Тема 24. Психологічний вплив групи на людину. Групова фасилітація. Соціальні лінощі. Деіндивідуалізація. Групова поляризація. Огруплення мислення.

ТЕМИ ДОСЛІДЖЕНЬ, ПРОЕКТІВ ТА ДОПОВІДЕЙ НА СТУДЕНТСЬКІ НАУКОВІ КОНФЕРЕНЦІЇ

1. Проблема виміру інтелекту.
2. Творче мислення.
3. Засоби активізації мислення студентів в процесі навчання у вищій школі.
4. Проблема здібностей до керівної діяльності.
5. Механізми емоційної саморегуляції.
6. Психологічний аналіз комерційної діяльності.
7. Психологічна адаптація студентів-першокурсників.
8. Маніпулятивний вплив у системі «викладач – студент» та «студент – викладач»
9. Конфлікти у педагогічній діяльності.
10. Ораторське мистецтво керівника.
11. Соціальний та емоційний інтелект керівника.
12. Почуття гумору керівника як ознака соціального інтелекту.
13. Поезія як психотерапевтичний засіб.
14. Психологічний клімат у студентському колективі.
15. Міжособистісна атракція в системі «викладач – студент».
16. Вплив засобів масової інформації на психіку молоді.
17. Психологічні залежності молодого людини.
18. Притча як засіб морально-етичного розвитку людини.
19. Психологічні аспекти поетичної творчості Франсуа Війона.
20. Самооцінка та комплекси неповноцінності студентської молоді.

ТЕСТИ ДОСЯГНЕНЬ (КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ)

ТЕСТ № 1

Психіка – це:

а) функція мозку, що полягає у відображенні об'єктивної дійсності;

б) процес виникнення суб'єкта у внутрішній психічний досвід, обдумування і запам'ятання його, оцінювання його значення для свого життя;

в) процес самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів і станів;

г) один із компонентів структури особистості, система моральних почуттів і вимог до поведінки, вчинків і рішень, що висуваються до «Я» (его) суб'єкта;

д) сукупність індивідуальних особливостей, що характеризують динамічну й емоційну сторони поведінки.

ТЕСТ № 2

Австрійський психіатр і психолог З. Фрейд ввів у психологію ряд важливих тем. Які із зазначених належать саме йому:

а) несвідома мотивація;

б) колективне несвідоме (архетипи);

в) вплив соціоекономічної структури суспільства на поведінку.

г) захисні механізми психіки і роль сексуальності в поведінці;

д) вплив дитячих психічних травм на поведінку в зрілому віці.

ТЕСТ № 3

Несвідоме в психіці –це:

а) зв'язок між психічними явищами, при якому наявність одного з них зумовлює появу іншого;

б) вид психічного захисту, коли неприйнятні для індивіда думки, переживання витісняються зі свідомості у сферу несвідомого;

в) індивідуальна здатність до світо- і самопізнання, орієнтованість особистості діяти «для інших», пошук нею моральних абсолютів, сукупність психічних процесів, неконтрольованих суб'єктом;

д) сукупність способів вияву особливостей переживання і дій людини, зумовлених неусвідомленими мотивами.

ТЕСТ № 4

Даний тип психологічного спостереження часто використовується у процесі дослідження соціально-психологічних явищ та професійної діяльності людини. Психолог-дослідник, безпосередньо залучений у досліджуваний процес, контактує, діє разом з учасниками дослідження. Отже, це:

а) інтроспекція;

б) побутове спостереження;

в) наукове спостереження;

г) включене спостереження;

д) лабораторна форма спостереження.

ТЕСТ № 5

Яка із методик психологічної діагностики, що виявляє ступінь володіння особистістю конкретними знаннями, навичками, вміннями, з'ясовує те, що було засвоєно піддослідними у процесі виконання конкретної діяльності:

а) тести інтелекту;

- б) тести особистісні;
- в) тести досягнень;
- г) тести креативності;
- д) експресивні тести.

ТЕСТ № 6

Головний метод психологічного дослідження, що передбачає активне втручання дослідника в діяльність піддослідного з метою створення умов, в яких виявляється психологічний факт, – це:

- а) тести;
- б) спостереження;
- в) експеримент;
- г) інтерв'ю;
- д) бесіда.

ТЕСТ № 7

Галузь психологічних знань, що вивчає розвиток психіки і знань про неї в історичному і логічному аспектах з акцентом на першому з них, показуючи становлення психологічних знань, відшукуючи зв'язок із духовною і матеріальною культурою народів світу, – це:

- а) історія психології;
- б) історична психологія;
- в) диференціальна психологія;
- г) психологія культури;
- д) етнопсихологія.

ТЕСТ № 8

Галузь психології, що вивчає процес надання психологічної допомоги населенню, організаціям, окремим людям, – це:

- а) психологія соціальної роботи;
- б) психодіагностика і прогнозування;

- в) психологія реабілітації;
- г) консультативна психологія;
- д) психологія аномального розвитку.

ТЕСТ № 9

Особистість – це:

- а) неповторне поєднання психологічних особливостей людини;
- б) індивід як суб'єкт соціальних відносин і свідомої діяльності;
- в) істота, що є представником роду людського;
- г) соціальна істота, що включена в суспільні відносини і є діячем суспільного розвитку;
- д) суб'єкт пізнання і активного перетворення дійсності.

ТЕСТ № 10

Сприймання часу змінюється залежно від:

- а) темпераменту;
- б) уяви;
- в) сили волі;
- г) емоційного стану;
- д) уваги.

ТЕСТ № 11

Яке тлумачення є неправильним:

- а) ригідність мислення проявляється у неможливості відмовитися від звичних способів діяльності;
- б) критичність розуму характеризується вмінням людини висувати нові завдання і знаходити потрібні рішення і відповіді без допомоги інших;
- в) діяльність мислення людини відбувається за допомогою порівняння, аналізу, синтезу, абстракції і конкретизації, узагальнення;
- г) мислення людини нерозривно пов'язане з мовою;

д) практичні завдання найчастіше вирішуються за допомогою абстрактного мислення.

ТЕСТ № 12

Індивідуально-психологічні особливості особистості, що забезпечують успіх у діяльності, спілкуванні і легкість оволодіння ними, – це:

- а) вміння;
- б) задатки;
- в) нахили;
- г) здібності;
- д) таланти.

ТЕСТ № 13

Обдарованість – це:

а) висока здатність до конкретних видів діяльності чи спілкування, в яких людина досягає значних творчих результатів;

б) здатність успішно засвоювати знання, вміння, навички;

в) сукупність: кількох здібностей, що зумовлюють успішну активність людини у широких діапазонах діяльності і спілкування;

г) унікальні здібності, наявність яких дає змогу отримувати результати, що стають здобутками епохи.

ТЕСТ № 14

Генетично первинною вважають пам'ять:

- а) образну;
- б) рухову;
- в) емоційну;
- г) вербальну;
- д) ейдетичну.

ТЕСТ № 15

Від яких факторів не залежить стійкість уваги:

- а) темпераменту;
- б) новизни;
- в) особистих інтересів;
- г) зовнішніх умов діяльності людини;
- д) статі.

ТЕСТ № 16

Вербальні ілюзії проявляються у:

- а) помилковому сприйнятті предметів через страх чи тривожний пригнічений настрій;
- б) неправильному сприйнятті змісту розмов навколишніх, що відбуваються реально. Людині здається, що у розмовах натягається на якісь її негарні вчинки, мають місце знущання та приховані погрози на її адресу;
- в) сприйнятті того, чого в реальності немає (марева, привида, надуманих звуків, голосів, запахів);
- г) підвищеному сприйнятті зовнішніх подразників (денне світло осліплює, брязкіт посуду стає нестерпним, запахи сприймаються гостро);
- д) пониженому сприйнятті зовнішніх стимулів, що пов'язано з розумовою перевтомою.

ТЕСТ № 17

Який мотив лежить в основі прагнення людини налагодити добрі, емоційно позитивні взаємини з іншими. Любов до людей – найвищий духовний вияв мотиву:

- а) самоствердження;
- б) служіння іншому;
- в) афіліації;
- г) слави;
- д) «корпоративного духу».

ТЕСТ № 18

Згідно Маслоу може так статися, що поведінка працівника буде залежати від задоволення тієї потреби, яка більше всього турбує його в даний час. Менеджер повинен:

- а) спробувати визначити цю потребу, надати працівнику можливість задовольнити її впродовж роботи;
- б) вказати працівнику, що в першу чергу він повинен думати про інтереси компанії.

ТЕСТ № 19

Рівень домагань особистості визначається:

- а) неусвідомленим станом готовності до певної діяльності, за допомогою якої може бути задоволена та чи інша потреба;
- б) конкретною формою прагнень людини, що спонукає її не тільки споглядати, але й створювати, будувати щось нове і невідоме;
- в) прагненням людини переживати успіх чи уникати невдачі;
- г) тим, як вона себе оцінює, яке її самопочуття, чи задоволена вона собою;
- д) системою усвідомлених потреб, що спонукають чинити відповідно до своїх поглядів, принципів, світогляду.

ТЕСТ № 20

Інтелект – це:

- а) специфічний метод пізнання;
- б) сукупність усіх розумових здібностей, що дають людині можливість вирішувати різноманітні завдання;
- в) вищий пізнавальний психічний процес;
- г) чуття, здогад, проникливість, що ґрунтуються на попередньому досвіді людини;
- д) нестандартне мислення.

ТЕСТ № 21

Яке твердження про темперамент є неправильним:

- а) сукупність індивідуальних особливостей, що характеризують динамічну та емоційну сторони поведінки людини, її діяльність;
- б) темперамент тісно пов'язаний з характером, і у дорослої людини легко розрізнити прояви темпераменту і характеру;
- в) темперамент дитини не впливає на розвиток її здібностей;
- г) немає ні хороших, ні поганих темпераментів.

ТЕСТ № 22

Вкажіть неправильне тлумачення переваги конкретного типу темпераменту:

- а) перевага холерика у можливості зосередження значних зусиль за короткий проміжок часу,
- б) сангвінік, наділений швидкою реакцією і підвищеною працездатністю в початковий період роботи, до її завершення знижує працездатність, зберігаючи при цьому інтерес до неї;
- в) перевага флегматика у здатності довго і наполегливо працювати;
- г) меланхолік відрізняється вмінням відчувати внутрішній стан інших.

ТЕСТ № 23

Конституційні теорії характеру пов'язують його особливості з:

- а) зовнішнім виглядом людини;
- б) надзвичайним загостренням окремих рис характеру;
- в) конституцією людини;
- г) ставленням людини до життя, суспільства, моральних цінностей;
- д) особливістю темпераменту.

ТЕСТ № 24

Визначте тип акцентуації характеру людини, для якої притаманні добросовісність, охайність, надійність у справах, але в той же час вона здатна надокучати оточуючим надзвичайним формалізмом і занудливістю:

- а) циклоїдний;
- б) педантичний;
- в) демонстративний;
- г) дистимний;
- д) застряваючий.

ТЕСТ № 25

«Здатність до ризику» тісно пов'язана з такими професійно важливими якостями керівника, як:

- а) емоційний інтелект;
- б) вміння «тримати удар» з боку зовнішніх обставин;
- в) почуття гумору;
- г) готовність брати на себе загальну відповідальність.

ТЕСТ № 26

Яке тлумачення є неправильним:

- а) воля – свідоме регулювання людиною своєї поведінки;
- б) воля – здатність людини до саморегуляції своєї поведінки і психічних явищ;
- в) воля – здатність людини долати внутрішні і зовнішні перешкоди;
- г) воля – це спонукання до здійснення поведінкового акту, зумовлене системою потреб людини;
- д) воля – здатність отримувати перемогу над обставинами і над самим собою.

ТЕСТ № 27

Конформістський тип характеру притаманний людям:

- а) у яких часто змінюється настрій;
- б) артистичним, з вишуканими манерами, але егоїстичним, лицемірним, які будь-якою ціною прагнуть до першості;
- в) у яких майже ніколи не буває ні власної думки, ні власної соціальної позиції;
- г) які довіряють тому, що продумано, логічно зумовлено, здатні залишатися спокійними тоді, коли оточуючі втрачають самовладання;
- д) які орієнтовані на свій внутрішній світ, малоконтактні не терплять втручання у їх особисте життя.

ТЕСТ № 28

Стан надзвичайної веселості, що найчастіше не має об'єктивних передумов, – це:

- а) оптимізм;
- б) афект;
- в) ейфорія;
- г) дисфорія;
- д) медитація.

ТЕСТ № 29

До емоційної сфери особистості можна віднести:

- а) настрої;
- б) афекти;
- в) емоції і почуття;
- г) уяву;
- д) стрес.

ТЕСТ № 30

Це своєрідний емоційний стан, характерною ознакою якого є дезорганізація свідомості та діяльності у стані безнадійності, відчаю, втрати перспективи:

- а) страх;
- б) фрустрація;
- в) медитація;
- г) гальмування.

ТЕСТ № 31

Це важлива сторона психічних процесів, що полягає в суб'єктивних переживаннях людиною об'єктивної реальності. Дане психічне явище робить життя насиченим, цікавим, повнокровним, але під його впливом людина здатна втрачати самоконтроль при прийнятті рішень:

- а) інтереси;
- б) здібності;
- в) свідомість;
- г) емоції;
- д) почуття гумору.

ТЕСТ № 32

Цей стиль вирішення конфлікту є найважливішим, бо він допомагає знайти рішення, яке найповніше задовольняє обидві сторони у складних і важливих ситуаціях:

- а) співробітництво;
- б) компроміс;
- в) ухилення;
- г) пристосування;
- д) конкуренція.

ТЕСТ № 33

Емпатійне слухання співрозмовника полягає у:

- а) повторенні думок співрозмовника своїми словами;
- б) зверненні до співрозмовника за уточненнями;
- в) уважному мовчанні, мінімумі відповідей (невтручанні): "Так-так";
- г) підсумовуванні основних думок співрозмовника;
- д) відображенні глибокого розуміння внутрішнього світу співрозмовника, що не впливає прямо з його слів.

ТЕСТ № 34.

Привабливість одного партнера за спілкуванням для іншого – це явище:

- а) каузальної атрибуції;
- б) атракції;
- в) перцепції.

ТЕСТ № 35

Психологічний статус особи в системі неформальних стосунків залежить від:

- а) схильності особи до кар'єрного росту;
- б) рівня інтелекту особи;
- в) вміння співпрацювати з колективом.

ТЕСТ № 36

Результат спільної діяльності, психологічне самопочуття людей, їхніх міжособистісних стосунків – це:

- а) групові очікування;
- б) соціально-психологічний клімат;
- в) феномен групової поляризації.

ПИТАННЯ ДО ІСПИТУ З ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ»

1. Роль психологічних знань у життєдіяльності людини. Завдання психологічної науки.
2. Предмет психології як науки. Свідоме, підсвідоме та власне несвідоме в психіці людини.
3. Структура психіки людини: психічні процеси, стани та властивості.
4. Методи психологічних досліджень.
5. Галузі психологічних знань.
6. Відчуття і сприймання, як первинна форма пізнання світу. Види та властивості відчуттів та сприймань.
7. Увага людини, властивості та види уваги.
8. Пам'ять, види пам'яті.
9. Умови, що сприяють ефективності пам'яті.
10. Мислення, види мислення.
11. Операції та форми мислення.
12. Індивідуальні властивості мислення.
13. Уява, види уяви.
14. Співвідношення понять «індивід», «особистість», «індивідуальність».
15. Структура особистості за К.К. Платоновим.
16. Біологічне і соціальне в структурі особистості, умови психічного розвитку особистості.
17. Соціалізація особистості; стадії та механізми.
18. Комплекси неповноцінності особистості: сутність, причини виникнення, види та попередження.
19. Механізми психологічного захисту, їх роль. (З. Фрейд).
20. Потенціали особистості, їх зміст.
21. Поняття про темперамент, його ознаки.
22. Характеристика типів темпераменту.
23. Врахування темпераменту в діяльності людини.
24. Поняття про характер, його місце в структурі особистості.

25. Акцентуації характеру, їх види.
26. Поняття про емоції і почуття, відмінності в індивідуальному прояві емоцій.
27. Види емоцій і почуттів, їх прояв.
28. Функції емоцій і почуттів та їх значення в житті людини.
29. Управління емоціями. Аутотренінг та самонавіювання.
30. Види стресів, їх попередження та способи їх подолання.
31. Стан депресії, причини та способи подолання.
32. Поняття про вольову поведінку людини. Етапи вольової дії.
33. Основні вольові якості людини. Формування волі. Способи подолання ледарства.
34. Поняття про здібності, їхня роль у діяльності особистості. Природа здібностей.
35. Індивідуальні відмінності у здібностях людей. Види здібностей. Рівні розвитку здібностей.
36. Роль здібностей у професійній діяльності. Управлінські здібності.
37. Поняття про спілкування та його види.
38. Комунікативний аспект спілкування. Бар'єри на шляху успішної комунікації.
39. Прийоми правильного слухання, доцільність застосування.
40. Невербальні сигнали спілкування, їх роль.
41. Інтерактивний аспект спілкування. Типи взаємин у спілкуванні. Порушення комфортної взаємодії в процесі спільної діяльності.
42. Стили спілкування, правильний вибір стилю.
43. Теорія транзактного аналізу у спілкуванні (Е. Берн). Врахування его-стану співрозмовника.
44. Перцептивний аспект спілкування. Психологічні механізми сприйняття та розуміння особистості співрозмовника.

45. Психологічні ефекти сприйняття співрозмовника. Поняття каузальної атрибуції.
46. Поняття атракції у спілкуванні. Створення позитивного враження в процесі спілкування (Д. Карнегі).
47. Конфлікт та основні його складові.
48. Динаміка виникнення і розвитку конфлікту.
49. Типологія конфліктів, їх сутність.
50. Причини міжособистісних конфліктів.
51. Стратегії поведінки у конфліктній ситуації.
52. Люди важкі у спілкуванні. Способи спілкування з конфліктною особистістю.
53. Група, її структурна організація.
54. Формальні та неформальні стосунки в колективі.
55. Феномени групової життєдіяльності, їх врахування в управлінській діяльності.
56. Стадії розвитку колективу. Роль керівника в згуртуванні колективу.
57. Соціально-психологічний клімат колективу.
58. Проблема лідерства в групі. Типи лідерів.
59. Види критики, правила застосування критики та компліменту.
60. Референтна група. Самопочуття особи в групі. Конформність і навіюваність, причини виникнення
61. Важкі емоційні стани особистості, їх причини та врахування в життєдіяльності людини.
62. Діяльність як умова та засіб формування особистості. Основні характеристики діяльності.
63. Потреби як основа діяльності. А. Маслоу про види потреб людини.
64. Мотиви як спонуки діяльності. Основні мотиви праці та навчання.
65. Способи переконання партнера по спілкуванню в різних сферах життєдіяльності.
66. Психологічна культура керівника.

ТИПИ ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ І ЗАДАЧ В ЕКЗАМЕНАЦІЙНИХ БІЛЕТАХ

1. *Запитання і задачі на визначення наукового змісту або теоретичного сенсу психологічного поняття (наприклад: «Що таке увага?»), тобто запитання на адекватне розуміння наукового тексту.*

2. *Запитання (задачі) на аналіз прикладів реальної дійсності, на ті чи інші поняття або закономірності психології, тобто питання або задачі на розуміння теорії стосовно практики (наприклад, «Студент швидко записує лекцію, не вникаючи у суть і не сповна розуміючи її зміст. Він зайнятий діяльністю?»).*

3. *Запитання і задачі на критичний аналіз різних поглядів в психологічній науці на проблеми психології (наприклад, різні визначення предмету психології або поняття «особистість і психологія»).*

4. *Запитання на зіставлення життєвої і наукової точок зору на відомі всім явища психіки (як, наприклад, визнання чи заперечення набутих здібностей).*

5. *Запитання на аналіз характерних рис особистості, а також окремих актів поведінки людей з урахуванням закономірностей психології (наприклад, «Чи може меланхолік швидко і охоче змінювати друзів?»).*

6. *Задачі на виявлення психологічних критеріїв оцінки вчинків і дій людей в різних ситуаціях, виходячи із загального теоретичного посилення (наприклад: «Уявіть собі (і опишіть), як будуть вести себе холерик, сангвінік, флегматик і меланхолік, дізнавшись, що їм поставили незадовільну оцінку за реферат»).*

7. *Запитання і відповіді на оцінку практичного значення окремих теоретичних положень психології і підтвердження оціночного судження реальними прикладами-фактами (наприклад, «Яке значення мають для батьків знання періодизації психічного розвитку дітей?»).*

8. *Задачі на психологічну характеристику знайомої особистості або психологічний аналіз якої-небудь знайомої студентам діяльності (наприклад, «Психологічна характеристика особистості мого друга» чи «Психологічна структура діяльності менеджера» тощо.).*

9. *Задачі на виявлення історичної зумовленості виникнення нової наукової ідеї чи нового теоретичного пояснення раніше відомих фактів (наприклад, «Як виникла ідея про те, що предметом психології є не вся психіка, а її орієнтувальна функція чи орієнтувальна діяльність?»).*

10. *Задачі на зіставлення (порівняння) раніше існуючих поглядів на психологічне явище з новим поглядом на нього і пояснення причин зміни, які відбулися останнім часом (наприклад, зміна методологічного підходу до вивчення психіки: спочатку функціональний підхід, потім особистісний, а тепер – діяльнісний).*

11. *Задачі на психологічне пояснення різних ілюзій, помилкових думок, забобонів тощо, поширених у повсякденному житті (наприклад, деякі люди забобонні, вірять в різні погані прикмети, віщі сни, хоч і розуміють, що це несерйозно. Чим пояснити сліпу віру цих людей у незвичайне?).*

12. *Задачі і запитання на психологічні пояснення труднощів*, що переживаються більшістю людей при різкій зміні умов життя (суспільних стосунків, економічних, політичних і правових норм і принципів, соціальних умов життя тощо), коли одні цінності змінюються на інші, минулі життєві орієнтири губляться, а нові чомусь не з'являються. (Наприклад, одні відчують задоволення від настання ринкових відносин, а інші непримиренні до них, навіть при рівності моральних і матеріальних втрат і надбань. В чому психологічна причина розбіжностей у поглядах приблизно рівних за соціальним станом людей?).

13. *Задачі і запитання на психологічний аналіз особистостей* героїв літературних творів, психологічний аналіз їх дій і вчинків, а також на підбір найбільш яскравих прикладів з життя персонажів для ілюстрації окремих теоретичних положень психології (наприклад: «Оцініть характер П'єра Безухова і Андрія Болконського за їхньою поведінкою, що описана Л.Толстим у «Війні і мирі»).

*Свої здібності людина може пізнати, тільки
спробувавши застосувати їх на практиці.
Сенека Молодший*

*Найважливіше завдання цивілізації – навчити
людину мислити.*

Т. Єдісон

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗНАНЬ ЗА ЧОТИРИБАЛЬНОЮ НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ

Оцінка «відмінно»

Студент має систематизовані та глибокі знання навчального матеріалу, вміє без помилок виконувати практичні завдання, які передбачені програмою дисципліни. Засвоїв основну й ознайомився з додатковою літературою, викладає матеріал у логічній послідовності, робить узагальнення й висновки, наводить практичні приклади у контексті тематичного теоретичного матеріалу, справляється з творчими завданнями усної та письмової форми.

Оцінка «добре»

Студент повністю засвоїв навчальний матеріал, знає основну літературу. Вміє виконувати завдання, викладає матеріал у логічній послідовності, робить певні узагальнення й висновки, але не наводить практичних прикладів у контексті тематичного теоретичного матеріалу або допускає незначні помилки у формулюванні термінів, категорій, незначні помилки у поясненнях при вирішенні практичних завдань.

Оцінка «задовільно»

Студент засвоїв навчальний матеріал не в повному обсязі, дає неповну відповідь на поставлені теоретичні питання, допускає грубі помилки при розв'язанні практичних завдань.

Оцінка «незадовільно»

Студент не засвоїв навчальний матеріал, дає неправильні відповіді на поставлені теоретичні питання, не вміє або неправильно пояснює, обґрунтовує розв'язування практичних завдань.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

А

| | |
|----------------------------------|---|
| АБСТРАГУВАННЯ | уявне відокремлення істотних властивостей від неістотних та від предмета в цілому, визначення спільної ознаки, що характеризує цей клас предметів. |
| АВТОРИТЕТ | (лат. <i>autoritas</i> – влада, вплив) – прояв престижу людини і її слів для інших (людини чи групи людей). Авторитет визначає ступінь впливу дії цієї людини і визначається ціннісною орієнтацією інших. |
| АГРЕСИВНІСТЬ | підвищена активність особистості, не зумовлена ситуацією. |
| АДАПТАЦІЯ | зниження чутливості аналізатора під впливом тривалої чи постійної дії. |
| АКТИВНЕ ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ | забезпечує самостійне отримання студентами результатів, їх аналіз, доопрацювання, якщо цього вимагає недостатньо бездоганний результат. |
| АКТИВНИЙ СЕМІНАР | це участь всіх студентів як доповідачів чи виступаючих, самостійна підготовка їх, творче обговорення питань, що розглядаються. |
| АКЦЕНТУВАННЯ | створення нових образів шляхом виділення певних рис. |
| АЛГОРИТМ | процедура, в якій мислитель продумує усі можливі варіанти розв'язання проблеми, формула для її вирішення. |

| | |
|---|--|
| АМНЕЗИЯ | втрата пам'яті, яка супроводжується іншими розумовими відхиленнями. |
| АНАЛІЗ | уявне відокремлення властивостей від об'єкта, виділення окремих його частин, елементів. |
| АНАЛІЗ ПРОДУКТІВ ДІЯЛЬНОСТІ | метод дослідження, що дає змогу вивчати особистість в умовах її трудової, творчої діяльності та в повсякденному житті |
| АНАЛОГІЯ | створення нових образів в уяві за подібністю з іншими, наявними. |
| АНТИСОЦІАЛЬНІ ОСОБИСТІСНІ ВІДХИЛЕННЯ | неповага людини до моральних чи етичних норм інших людей. |
| АПЕРЦЕПЦІЯ | вплив попереднього досвіду, знань, актуальних потреб, стану особистості на її сприймання. |
| АСОЦІАЦІЇ | встановлення зв'язку між предметами та явищами за їх подібністю, суміжністю чи контрастом. |
| АФЕКТ | короткочасне бурхливе переживання людини (гнів, лють, жах, відчай, раптова радість). |
| ВІДЧУТТЯ | В суб'єктивне відображення окремих властивостей предметів і явищ об'єктивного світу в корі головного мозку внаслідок їх безпосереднього впливу на наші органи чуття. |

ВІЛЬНІ АСОЦІАЦІЇ

терапевтична техніка, яка полягає у вільному висловлюванні пацієнтом своїх думок і є ключем до його підсвідомості. Запропонував З. Фрейд.

ВИСНАЖЕННЯ

третя фаза стресу, за вченням Г. Сельє, що виявляється в неспроможності особистості впоратися з фізичними, психологічними та емоційними проблемами.

ВИТРИМКА

вміння володіти собою, вчасно стримувати свій гнів, пристрасть, роздратування, лють тощо.

ВИХОВАННЯ

передача громадсько-історичного досвіду новим поколінням із метою підготовки їх до громадського життя та виробничої діяльності. Під впливом спеціально організованих умов розвиваються духовні і фізичні сили учнів, формується їх світогляд, вони здобувають знання, набувають вміння та навички. Організований процес виховання є планомірним цілеспрямованим впливом з метою формування особистості.

ВОЛЯ

одна з функцій людської психіки, що полягає, насамперед, у владі над собою, керуванні своїми діями, свідомому регулюванні своєї поведінки.

Г

ГАЛЮЦИНАЦІЯ

неправильне слухове, зорове, дотикове, нюхове, смакове сприймання, зумовлене пору-

| | |
|----------------------------|--|
| ГЕН | шенням діяльності мозку або хворобливим станом організму. |
| ГЕНІАЛЬНІСТЬ | частина хромосоми, дискретна одиниця спадковості, через яку передається й зберігається генетична інформація. |
| ГЕНІЙ | найвищий ступінь обдарованості людини, вияв її творчих сил, що має для життя суспільства історичне значення. |
| ГІПЕРБОЛІЗАЦІЯ | обдарована особистість, творчість якої має історичне значення для життя суспільства. |
| ГІПНОЗ | перебільшення певної ознаки чи якості предмета або явища з метою підсилення художнього враження. |
| ГРА | стан підвищеної схильності до навіювання впливу думок і суджень інших. |
| ГРУПА | основний вид діяльності дітей раннього та дошкільного віку, під час якої починається становлення майбутньої особистості. |
| ГУМАНІСТИЧНА ТЕОРІЯ | об'єднання індивідуальностей, які спілкуються між собою, мають спільну мету, норми. |
| | теорія, яка наголошує на цінності позитивних якостей кожної особистості та її прагненні досягнути високого рівня розвитку. |

**ДЕМОКРАТИЧНИЙ
СТИЛЬ
КЕРІВНИЦТВА**

Д тип стилю керівництва, що ґрунтується на урахуванні думок, а за потреби – і бажань студентів. Надмірний демократичний стиль може призвести до втрати авторитету керівника.

ДЕПЕРСОНАЛІЗАЦІЯ

процес втрати особистістю власних якостей внаслідок антисоціальної поведінки.

ДІЯ

система рухів, спрямованих на певний об'єкт з метою володіння ним чи його удосконалення.

ДІЯЛЬНІСТЬ

сукупність цілеспрямованих, усвідомлених дій, що передбачають позитивний наслідок, задоволення власних і соціальних потреб та інтересів.

**ДИФЕРЕНЦІЙНИЙ
ПОРІГ
ЧУТЛИВОСТІ**

мінімальна відмінність між дією двох подразників, яка спричиняє ледь помітну відмінність у відчуттях.

**ДОВГОТРИВАЛА
ПАМ'ЯТЬ**

тривале збереження інформації в мозку.

**ДОМІНУЮЧА
РИСА**

єдина риса характеру особистості, яка визначає здебільшого усі форми її поведінки та дій.

**ХАРАКТЕРУ
ДУША**

згусток енергії, частина людської особистості, що є центром її духовного життя, внутрішній психічний світ людини, з її настроями, переживаннями та почуттями.

| | |
|-------------------------------------|---|
| ЕВРИСТИКА | Е швидка та інтуїтивна реакція розуму, що дає змогу прийняти рішення, розв'язати проблему. |
| ЕГО | частинка особистості, яка забезпечує зв'язок між підсвідомістю і зовнішнім світом (за З. Фрейдом). |
| ЕКОЛОГІЧНА ПСИХОЛОГІЯ | галузь психології, яка вивчає вплив природи, навколишнього середовища, дизайну споруд на людину; зв'язок між психікою людини та її оточенням. |
| ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ | галузь психології, яка вивчає психологічні основи ведення економічної діяльності, психологію бізнесу, менеджменту. |
| ЕКСПЕРИМЕНТ | основний метод психології, який використовується для дослідження зв'язку між двома чи більшою кількістю факторів для встановлення причин і наслідків. |
| ЕКСПРЕСИВНА ФУНКЦІЯ МОВЛЕННЯ | функція вираження, завдяки їй та мові людина має змогу виражати своє ставлення до переданої інформації, свій душевний стан, цілу гаму емоцій та почуттів. |
| ЕКСТРАВЕРТ | за визначенням К. Юнга, особа, яка більше цікавиться зовнішнім світом і людьми. |
| ЕМОЦІЇ | переживання людини, які виявляються в змінах поведінки, ставленні до всього, що нас оточує, та внутрішнього стану особистості. |

| | |
|----------------------------|--|
| ЕТНІЧНА ПСИХОЛОГІЯ | галузь психології, яка вивчає особливості характеру різних націй та народностей. |
| ІД | І вроджена (успадкована) частина особистості, підсвідомість, за З. Фрейдом. |
| ІНТРОВЕРТ | за визначенням К. Юнга, особа, яка більше цікавиться власними думками і почуттями. |
| ІНТРОСПЕКЦІЯ | самоаналіз власних почуттів, думок, досвіду. |
| ІНСАЙТ | можливість подивитися по-новому на стару проблему, побачити її в новому ракурсі. |
| ІНСТИНКТ | біологічно зумовлена вроджена тенденція чи імпульс до певної поведінки без участі мислення, навчання чи досвіду. |
| ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІСТЬ | можливість розуміти та усвідомлювати навколишній світ, думати раціонально, вміти використовувати свій досвід та можливості у змінних умовах. |
| ІНТЕРІОРИЗАЦІЯ | перехід зовнішньої дії у внутрішню. |
| ІНТЕРЕС | прагнення людини пізнати глибше якийсь об'єкт, спрямованість діяльності на певні предмети та явища. |
| ІНТЕРЕС ДО НАВЧАННЯ | активне пізнавальне ставлення учня до навчання і праці. |
| ІНТЕРФЕРЕНЦІЯ | феномен, який виявляється в неможливості відтворення певної |

ІНТУЇЦІЯ

інформації в зв'язку з негативним впливом (накладанням) на неї іншої інформації.

висновок без послідовного роздумування, здогад, чуття, безпосереднє розуміння. Інтуїтивне рішення може виникнути в результаті здобутого досвіду, знань і попередньої розумової роботи.

ІСТОРІЯ ПСИХОЛОГІЇ

галузь психології, яка вивчає становлення і вдосконалення, розвиток психологічних знань, психології як науки.

З

ЗАВДАННЯ

мета, поставлена у конкретних умовах.

ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНІ

різноманітна за змістом і видами самостійна навчальна робота студентів, спрямована на виконання завдань викладача.

ЗАГАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

галузь психології, яка характеризує психіку людини в її ідеальному, сформованому варіанті.

ЗВИЧКА

потреба людини виконувати певну дію, схильність до відносно стандартних дій.

ЗВОРОТНА РЕАКЦІЯ

закономірність сприймання, яка виявляється при сприйманні в неадекватній реакції особистості на сприйнятий факт чи явище.

ЗДІБНОСТІ

синтез індивідуально-типологічних особливостей особистості, що є умовами успішного здійснення певної діяльності.

ЗМІНЕНИЙ СТАН СВІДОМОСТІ

стан, при якому наші відчуття, мислення відрізняються від нормального стану завдяки певним зовнішнім чинникам.

ЗНАННЯ

продукт пізнання людьми предметів та явищ навколишньої дійсності, законів природи і суспільства. Закріплені словесно або в письмовій формі знання передаються від покоління до покоління і засвоюються в процесі теоретичного або практичного навчання. Наявність міцних, систематизованих, інформативних знань є базою для вироблення необхідних вмінь і навичок, тобто застосування знань на практиці.

К

КАТАРСИС

ідеальний вихід зі стресового стану, духовне очищення.

КОДУВАННЯ

процес, який забезпечує фіксування інформації в пам'яті у властивій їй формі (образній, словесній).

КОЕФІЦІЄНТ ІНТЕЛЕКТУ

міра рівня інтелекту людини з урахуванням індивідуального ментального та фізичного віку.

КОНТРОЛЬ

важливий компонент системи навчального процесу, який проводиться в різних формах (поточний, періодичний, підсумковий) для виявлення рівня знань, навичок і вмінь (якості навчання), для удосконалення

КОМПЕНСАЦІЯ

організації навчального процесу. регуляційний механізм, який дає людині змогу використати наявні можливості для заміни тимчасово чи постійно існуючих дефектів.

КОНФЛІКТ

критична психологічна ситуація, зіткнення складного внутрішнього світу особистості з умовами та вимогами життя.

КОНФОРМНІСТЬ

некритичне сприйняття чужої думки.

КОНЦЕНТРАЦІЯ

зосередження уваги на певному об'єкті.

КРУГЛИЙ СТІЛ

метод «круглого столу» ділиться на три групи за напрямом їх проведення:

1. Навчальні семінари (проблемні, тематичні, орієнтовані на нові аспекти відомих тем), системні, міждисциплінарні (тема в різних аспектах із запрошенням різних спеціалістів).

2. Навчальні дискусії.

3. Навчальні зустрічі зі спеціалістами.

Л

ЛОГІЧНЕ ЗАПАМ'ЯТОВУВАННЯ

найбільш економічний і продуктивний спосіб запам'ятовування, що базується на розумінні матеріалу, на встановленні, смислових зв'язків між його окремими частинами.

ЛЮДИНА

найбільш досконала система, яка

сама себе регулює, навчає, змінює, а також є найскладнішою і найзагадковішою з усіх систем, наявних у живому та неживому світі.

М

МАНІЯ

бурхливий стан сильної ейфорії, завищена самооцінка.

МАРЕННЯ

відхід людини у світ фантазій, уникнення різних труднощів, прози життя, необхідності приймати рішення й діяти.

МЕДИТАЦІЯ

набуті вміння внутрішньо зосереджувати увагу, змінювати стан свідомості.

МЕТА ЖИТТЯ

перспектива самореалізації, самоактуалізації особистості.

МИСЛЕННЯ

психічний процес пошуків і відкриття нового.

**МОДУЛЬНЕ
НАВЧАННЯ**

пов'язане з міжнародним словом «модуль» (лат. *modulus*), одне із значень якого – «функціональний вузол». Сутність модульного навчання полягає в тому, що учень більш самостійно може працювати з запропонованою йому індивідуальною навчальною програмою, яка включає в себе програму дій, банк інформацій і методичне керівництво щодо досягнення поставленої дидактичної мети. При цьому функціями педагога можуть бути інформаційно-

| | |
|----------------------|---|
| МНЕМОНІКА | контролююча або консультативно-координуюча система різних способів (техніка), що полегшують запам'ятовування та збільшують обсяг пам'яті. |
| МОВА | людський засіб спілкування та взаєморозуміння, обміну досвідом, вираження думок і почуттів. |
| МОВЛЕННЯ | процес спілкування засобами мови, мова в дії. |
| МОЗКОВА АТАКА | творча техніка, в якій група людей шляхом вільних асоціацій створює щось нове, приймає рішення в умовах вільних від критики і висміювання, що стимулює думку кожного. |
| МОТИВ | сильні цілі, які спонукають особистість до певної поведінки чи діяльності. |
| МОТИВАЦІЯ | фактори, що спрямовують і підсилюють поведінку. |

Н

| | |
|-----------------|--|
| НАВИЧКА | компонент діяльності, що забезпечує індивіду спроможність виконувати певний вид діяльності раціонально та кваліфіковано. |
| НАВЧАННЯ | процес оволодіння системою знань, понять, умінь і навичок, необхідних для орієнтації в сучасному світі. |

| | |
|--------------------------|---|
| НАПОЛЕГЛИВІСТЬ | завзятість, стійкість, несхитність у досягненні певної мети. |
| НАСТРІЙ | відносно слабкий тривалий емоційний стан, рівномірний за своїми виявами. |
| НАТХНЕННЯ | стан найвищого піднесення творчої уяви, її пік. |
| НЕГАТИВІЗМ | опір дитини авторитету дорослих, їх впливу. |
| НЕФОРМАЛЬНА ГРУПА | група людей, об'єднаних власними інтересами, цінностями та потребами. |
| О | |
| ОБДАРОВАНІСТЬ | високий рівень задатків, схильностей особистості, сплав природженого і набутого індивідом. |
| ОБСЯГ УВАГИ | кількість об'єктів, які ми сприймаємо чітко. |
| ОПИТУВАННЯ | група методів дослідження (бесіда, інтерв'ю, анкетування), за допомогою яких вивчають особистість. |
| ОСОБИСТІТЬ | свідома людина, наділена особливим генетичним кодом, яка реалізує свої потенційні можливості в процесі активної творчої діяльності, що не суперечить інтересам інших людей, суспільним законам і заповідям Божим. |
| ОСЯЯННЯ | вища форма свідомості, що забезпечує вищий прояв |

творчого мислення і творчої діяльності.

П

ПАМ'ЯТЬ

когнітивний процес збереження інформації для подальшого її використання.

ПАНІКА

дезорганізація поведінки, стан розгубленості, тривожності, відсутність контролю свідомості.

ПАРАПСИХОЛОГІЯ

галузь психології, предметом вивчення якої є спонтанні невідомі явища чутливості живого організму, що виникають без участі органів чуття.

ПЕДАГОГІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

галузь психології, яка вивчає закономірності психічної діяльності особистості під час навчання, здобуття соціального досвіду.

ПЕРЕКОНАННЯ

погляди особистості, які відповідають рівню її свідомості, життєвим домаганням.

ПЕРСОНАЛІЗАЦІЯ ПІДСВІДОМІСТЬ

становлення особистості. частина психіки особистості, про яку особа не знає (не усвідомлює), але яка має вплив на її поведінку.

ПОЗИЦІЯ

ставлення до навколишнього світу, ідеї, осіб чи груп людей; комплексна характеристика особистості, її діяльності, ставлень і вчинків.

ПОЛІТИЧНА ПСИХОЛОГІЯ

галузь психології, яка вивчає психологічні закономірності політичної діяльності.

ПОРІВНЯННЯ

уявне зіставлення двох або кількох об'єктів із метою виявлення спільних чи відмінних ознак.

ПОТРЕБА

нестача чогось, що порушує наш спокій і рівновагу, спонукає нас до діяльності.

ПРАЦЯ

цілеспрямована діяльність людини на освоєння та перетворення предметів, об'єктів навколишнього світу чи створення нових, внаслідок чого задовольняються власні та суспільні потреби.

ПРИГАДУВАННЯ

відтворення інформації, яку ми запам'ятали, за участю вольових зусиль, напруження нервових сил.

ПРИСТРАСТЬ

сильне, глибоке й тривале почуття, яке ніби поглинає особистість.

ПРОВІДНИЙ ВИД ДІЯЛЬНОСТІ

Вид діяльності, який найкраще відповідає віковим можливостям людини, її фізичним силам, рівню розвитку психічних процесів.

ПСИХОАНАЛІЗ

психологічна школа, заснована З. Фрейдом у 1896 р., яка основну увагу приділяє підсвідомим ментальним процесам людини, як здорової, так і з відхиленнями у

ПСИХОЛОГІЯ

психічному розвитку.

наука про душу.

Р

РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА

контроль знань на основі оцінювання рівня знань учнів сумою балів за період навчання (навчальний рейтинг). Ця система при переході до багатоступеневої освіти створює передумови для міцних знань, навичок, самостійної творчості, для повного розквіту здібностей особистості, дає змогу відмовитись від традиційної екзаменаційної сесії і врахувати специфіку підготовки спеціалістів в умовах ринку праці.

РЕПРОДУКТИВНА УЯВА

відтворення попереднього досвіду на основі описів чи зображень без трансформації.

РЕФЕРЕНТНА ГРУПА

група, в якій кожна особистість знаходить себе, її приймають такою, яка вона є, дають їй можливість реалізувати весь свій потенціал, здібності, таланти.

РОЗПОДІЛ УВАГИ

вміння утримувати в колі уваги кілька об'єктів одночасно.

С

САМОСТІЙНІСТЬ

вміння орієнтуватися на власний досвід, знання та переконання, а не на тиск чи прохання з боку інших.

СВІДОМІСТЬ

усвідомлення відчуттів, думок і почуттів особистості, які переживаються нею в цю мить.

| | |
|--|--|
| СЕНСИТИВНІСТЬ СИНТЕЗ | висока чутливість. уявне поєднання окремих компонентів об'єкта в єдине ціле. |
| СИСТЕМА ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ | важливий компонент структури особистості, комплексна характеристика ставлень, оцінок, вчинків, поведінки і діяльності. |
| СОЦІАЛЬНА ГРУПА | об'єднання особистостей, які мають спільні інтереси спільну мету і діяльність у просторі й часі. |
| СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ | галузь психології, предметом вивчення якої є проблеми спілкування особистості з групами людей та колективом, її поведінка в групах, конфлікти; вплив інших людей на її поведінку, почуття, смаки, погляди. |
| СОЦІАЛЬНО- ПСИХОЛОГІЧНИЙ КЛІМАТ | вид психологічного клімату, зумовленого міжособистісними відносинами чи здійснюючого вплив на них. Короткочасний прояв соціально-психологічного клімату – психологічна сумісність членів групи. |
| СПАДКОВІСТЬ | передача генетичної інформації з покоління в покоління. |
| СПРИЙМАННЯ | вибір, інтерпретація, аналіз та інтеграція стимулів сенсорної інформації, що надходить в кору головного мозку через цілу систему органів чуття та надання їм суті та змісту. |

| | |
|------------------------------|--|
| СТІЙКІСТЬ УВАГИ | тривалість зосередження уваги на об'єкті. |
| СТРЕС | індивідуальна реакція організму людини на екстремальну ситуацію, яка потребує певної перебудови функцій організму, його адаптації. |
| СУГЕСТІЯ СУДЖЕННЯ | вплив на людей зусиллям думки. форма мислення, яка відображає зв'язки між предметами та явищами: ствердження чи заперечення чогось. |
| СУПЕРЕГО | частина свідомості особистості, яка являє собою мораль суспільства. |
| Т | |
| ТАЛАНТ | природний хист, високий рівень обдарованості людини до певного виду діяльності. |
| ТВОРЧА УЯВА | створення цілком оригінальних образів. |
| У | |
| УВАГА | форма психічної діяльності людини, що виявляється у зосередженості її свідомості на об'єкті при одночасному абстрагуванні від інших. |
| УЗАГАЛЬНЕННЯ | уявне групування предметів за загальними та істотними ознаками. |
| УМІННЯ | вироблена на основі знань та навичок система психічних і практичних дій. |
| УЯВА | створення нових композицій на основі старих образів або |

оригінального чуттєвого досвіду.

Ф

**ФОРМАЛЬНА
ГРУПА**

об'єднання людей, яке має спільні органи управління, цілі, організоване на основі певного офіційного документа.

ФРУСТРАЦІЯ

стан організму, почуття, які виникають при блокуванні цілей, які особистість намагалася досягти, почуття розчарування, крах надій.

Х

ХАРАКТЕР

сукупність основних, найбільш стійких якостей особистості, що сформувалися впродовж життя і виявляються в діях, вчинках і поведінці.

Ц

ЦІННОСТІ

це те, що людина особливо цінує у житті, чому надає особливий, позитивний життєвий смисл.

Щ

ЩАСТЯ

почуття найвищого задоволення своїм життям чи результатами своєї діяльності. Це і емоції задоволення, і радість творчості, і почуття задоволення від досягнутої мети.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамова Г.С. Возрастная психология: Учеб. для студ. вузов. – 3-е изд. – М.: Академический проект, 2001. – 704 с.
2. Алексюк А.М. Педагогіка вищої освіти України. Історія. Теорія: Підр. для студентів, аспірантів та молодих викладачів вищих навчальних закладів. – К.: Либідь, 1998. – 560 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология: Учеб. для высших учебных заведений. – М.: Аспект-Пресс, 1998. – 376 с.
4. Антология гуманной педагогики. – М., 2000.
5. Бех І.Д. Виховання особистості: У 2 кн. – К., 2003.
6. Бех І.Д. Виховання особистості. Сходження до духовності: Наук. видання. – К.: Либідь, 2006. – 272 с.
7. Будмаев Б.Ц. Психология: как ее изучить и усвоить: Учебно-методическое пособие для студентов вузов. – М.: Учеб. литература, 1997. – 256 с.
8. Бутенко Н.Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 128 с.
9. Вагин И.О. Заяц, стань тигром!: Практическая психология. – М.: «РИПОЛ КЛАССИК», 2000. – 268 с.
10. Варій М.Й. Основи психології і педагогіки: навч.пос./ М.Й. Варій, В.Л.Ортинський – 2-е вид. – К.: Центр уч.літ., 2009. – 376 с.
11. Введение в психологию: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Петровского. – М.: Академия, 1995. – 496 с.
12. Власова А.Н. та ін. Організаційна поведінка: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 96 с.
13. Габай Т.В. Педагогическая психология: Учеб. пособие. – М.: Издательство московского университета, 1995. – 160 с.

14. Галузинський В.М., Євтух М.Б. Педагогіка: теорія та історія. – К.: Вища школа, 1995. – 318 с.
15. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник. – К.: Либідь, 1997. – 376 с.
16. Данчева О.В., Швалб Ю.М. Практична психологія в економіці та бізнесі: Навч. посібник для студентів економічних спеціальностей вузів. – К.: Лібра, 1998. – 270 с.
17. Дерябо, Ясвин Гроссмейстер общения.
18. Дружинин В.Н. Экспериментальная психология: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 1995. – 256 с.
19. Дубравська Д.М. Основи психології: Навч. посібник. – Львів: Світ, 2001. – 280 с.
20. Емельянов Е.Н., Поварницина С.Е. Психология бизнеса: Учеб. пособие. – М.: АРМАДА, 1998. – 511 с.
21. Ємельяненко Л.М., Петюх В.М., Торгова Л.В., Гриненко А.М. Кофліктологія: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2003. – 298 с.
22. Зязюн І.А. Краса педагогічної дії: Навч. посібник. – К.: Український фінансовий інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 302 с.
23. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
24. Ільїна М.Н. Загальна психологія: теорія та практикум: навчальний посібник / Н.М. Ільїна, С.О. Мисник. – Суми: Університ. книга, 2011. – 352 с.
25. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода. Основи когнітивної теорії конфліктів: Навч. посібник. – К.: Наукова думка, 1996. – 190 с.
26. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей – Пер. з англ. В.М. Грузина. – К.: Молодь, 1990. – 168 с.
27. Кашапов Р.Р. Курс практической психологии или Как научиться рабо тать и добиваться успеха: Учеб.пособие для выс. Упр. персонала. – Ижевск. Изд-во Удмурт.ун-та, 1996. – 448 с.

28. Казаков В.А. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Підручник у 2-ох ч. – Ч.1: Психологія суб'єкта діяльності. – К.: КНЕУ, 1999. – 244 с.
29. Козлов Н.И. Формула личности. – СПб.: Питер, 2000. – 368 с.
30. Коновалова В.О. Правова психологія: Навч. посібник. – Харків: Основа, 1996. – 184 с.
31. Конфликтология: Учебник / Под ред. А.С. Кармина. – 2-е изд., испр. – СПб., 2000.
32. Корж Н.Г., Луцька Ф.Й. Из скарбниці античної мудрості. – К.: Вища шк. Головне вид-во, 1988–320 с.
32. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995. – 304 с.
33. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики: Учеб. для студентов по спец. «Психология». – М.: Смысл, 1997. – 287 с.
34. Лозниця В.С. Психологія менеджменту: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1997. – 248 с.
35. Мазоха Д.С., Опанасенко Н.І. Педагогіка: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 232 с.
36. Майерс Д. Социальная психология: Учеб. пособие: Пер. с англ. – СПб.: М.: Х.: Минап: Питер, 1997. – 686 с.
37. Майерс Д. Психология / Пер. с англ. И.А. Карпиков, В.А. Старовойтова. – Мн.: ООО «Попурри», 2001. – 848 с.
38. Максименко С.Д. Общая психология. – М.: Рефл-бук; К.: Веклер, 1999. – 528 с.
39. Максименко С.Д. Генетическая психология. – К., 2000.
40. Мілютіна К. Психологія попередження конфлікту. – К.: Главник, 2007. – 28 с.
41. М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. посібник для студентів вищих педагогічних закладів освіти. – К.: Вища школа, 2000. – 479 с.

42. Немов Р.С. Психология: Учебник: В 3 кн. – 3-е изд. – М.: Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 1997.
43. Орбан-Лембрик Л.Е. Психология управления: Посібник. – К.: Академвидав, 2004. – 568 с.
44. Основы психологии: Підручник / За ред. О.В. Киричука, В.А. Роменця. – К.: Либідь, 1995. – 632 с.
45. Пашукова Т.І. та ін. Практикум із загальної психології. – К.: Знання, 2000. – 204 с.
46. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. – М.: Изд-во Инст. Психотерапии, 2000. – 208 с.
47. Платонов К.К. Занимательная психология.
48. Пекелис В.Д. Твои возможности, человек! – М.: Знание, 1975.– 208 с.
49. Пекелис В.Д. Как найти себя. – М.: Дет. лит., 1985. – 252 с.
50. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Основы теоретической психологии: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 528 с.
51. Підласий І.П. Практична педагогіка або три технології. – К.: Видавничий дім «Слово», 2004. – 616 с.
52. Пиз Аллан. Язык телодвижений. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002.– 272 с.
53. Пірен М.І. Конфліктологія: Підручник. – К.: МАУП, 2003. – 360 с.
54. Подоляк Л.Г., Юрченко В.І. Психологія вищої школи: Навчальний посібник для магістрантів і аспірантів. – К.: ТОВ «Філ-студія», 2006. – 320 с.
55. Подласый И.П. Педагогика: Новый курс: Учеб. для студентов вузов: В 2 кн. – М., 2001.
56. Потерехин А.Л. Психология управления. Основы межличностного общения. – К.: ВИРА-Р, 1999. – 384 с.

57. Практическая психология для менеджеров / Под ред. М.К. Тутушкина. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 368 с.

58. Проблеми освіти: Наук.-мет. посібник. – Вип. 22. – К., 2000.

59. Професійні здібності учня / Упор.: С. Максименко, О. Главник, М. Левтик. – К.: Главник, 2004. – 112 с.

60. Психология бизнеса: Хрестоматия / Сост. К.В. Сельченко. – Минск: Харвест, 1998. – 496 с.

61. Психология и педагогика: Учеб. пособие / В.М. Николаенко, Г.М. Залесов, Т.В. Андрушина и др. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 175 с.

62. Психология и этика делового общения: Учеб. для вузов / В.Ю. Дорошенко, Л.И. Зотова, В.Н. Лавриненко и др.; Под ред. В.Н. Лавриненко. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 279 с.

63. Психология менеджмента: Практические тесты руководителя. – Запорожье: Аурум, 1993. – 63 с.

64. Психология менеджмента: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Г.С. Никифорова. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1997. – 272 с.

65. Психология управления: Курс лекций / Л. Аверченко, Г. Залесов, Р. Мокашанцев и др.; Отв. ред. М. Удальцова. – Новосибирск–М., 2001. – 132 с.

66. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; За ред. Ю.Л. Трофімова. – К.: Либідь, 1999. – 558 с.

67. Психологія особистості: Словник-довідник / За ред. П.П. Горностая, Т.М. Титаренко. – К.: Рута, 2001. – 320 с.

68. Психология: Учебник для экономических вузов / Под общ. ред. В.Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2000. – 672 с.

69. Психологія в менеджменті: Навч. посіб. / С. Комінко, Л. Курант, О. Самборська та ін. – Т.: Б.В., 1999. – 400 с.

70. Реан А.А., Коломинский Н.Л. Социальная педагогическая психология: Учеб. пособие. – СПб.: ЗАО «Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
71. Романець В.А., Маноха І.П. Історія психології ХХ ст.: Навч. посібник. – К, 1998.
72. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 720 с.
73. Сабуров А.С. Психология: Курс лекций. – К.: Лекс, 1996. – 208 с.
74. Сазоненко Г.С. Мудрість учіння. Кроки до успіху / Ред. П.П. Кононенко. – К.: Магістр-S, 1999. – 104 с.
75. Сацков Н.Я. Кому люди завидуют, чего и кого боятся, кого ненавидят, на кого гnevаются, как защищаются, как укрываются. – К.: Ин-т праксеологии, 2000. – 40 с.
76. Семиченко В.А. Психология личности. – К.: Изд. Эшке А.Н., 2001. – 421 с.
77. Серьожникова Р.К., Пархоменко Н.Д., Яковецька Л.С. Основы психології і педагогії: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 243 с.
78. Станкин М.И. Общая психология: Функциональные явления человеческой психики. – М.: Изд. НПО «МОДЭК», 2001. – 352 с.
79. Степанов О.М., Фіцула М.М. Основы психології і педагогії: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2006. – 520 с.
80. Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. Основы психології та педагогії: теорія і практика. – Черкаси: «Вертикаль», вид. ПП Кандич С.Г., 2010. – 336 с.
81. Стюарт-Гамильтон Я. Что такое психология? – СПб., 2002.
82. Сухарев В.А. Быть деловым человеком. – Симферополь: Бизнес-Информ, 1999.

83. Годорова І.С., Павленко В.І. Психологія і педагогіка. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011.–228 с.

84. Фадеев М.Ю., Голушко О.О. Не хвилюйтесь – у вас екзамени. – К.: Магістр-S, 1996. – 104 с.

85. Фіцула М.М. Педагогіка: Навч. посібник для студентів вищих педагогічних закладів освіти. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 1997. – 292 с.

86. Фолкэн Уак Т. Психология – это просто. – М.: Агенство «Фаир», 1997. – 208 с.

87. Харламов И.Ф. Педагогика: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: Універсітэцкае, 1998. – 560 с.

88. Хилл Н. Думай и богатей / Пер. с англ. Г.П. Сосновский, И.А. Чабанов. – М.: Агенство «ФАИР», 1996. – 272 с.

89. Цигульська Т.Ф. Лекції із загальної та прикладної психології: Навч. посіб. – К.: Наукова думка, 2000. – 190 с.

90. Чеховских М.И. Психология: учеб.пособ. / М.И. Чеховских. – 5-е изд., стер. – Минск.: Новое знание; М.: ИНФРА М, 2011.

91. Шадриков В.Д. Психология деятельности и способности человека: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Логос, 1996. – 320 с.

92. Щёкин Г.В. Как эффективно управлять людьми: Психология кадрового менеджмента: Науч.-практ. пособие. – К.: МАУП, 1999. – 400 с.

93. Щёкин Г.В. Визуальная психодиагностика: Познание людей по их внешности и поведению: Монографія. – К.: МАУП, 1995. – 672 с.

94. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). Мн: Харвест, М.: ССТ, 2000, – 848 с.

ПІСЛЯМОВА

ШАНОВНІ СТУДЕНТИ!

Автори посібника переконані, що набуті вами знання з психології не стануть для вас відчуженими, набором правил і визначень. Знання себе та інших обов'язково наповнить ваше життя новими фарбами і відтінками почуттів, життєвим багатством, що допоможе вирішувати найскладніші особистісні задачі.

Будьте щасливі, мудрі і пам'ятайте:

Найвища мудрість – посміхнутись вранці,
Життю радіти, щоб там не було.
Перетерпіти біль, угамувати рани,
Простити ближнім їх первісне зло.

Чотири корінці висмоктують з нас душу.
Найперший – заздрість, жадібність за ним,
Страхи і лінощі, вони так сушать серце,
Що місця усмішці не залишають в нім.

Щоб вирвать їх, то треба мати волю.
І треба розуміти сенс буття:
Любити ближнього, не спокушати Долю
І гідно йти по краю небуття.

ДОДАТКИ

Додаток А

МЕТОДИКА САМОСТІЙНОЇ НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА

КОНСПЕКТУВАННЯ ПЕРШОДЖЕРЕЛ

Конспект – це стислий письмовий виклад найбільш істотного в змісті першоджерела, тобто добір найважливіших і найхарактерніших теоретичних положень і фактів.

Для прикладу наведемо таку класифікацію конспектів першоджерела:

План-конспект – під час створення такого конспекту спочатку пишеться план тексту, потім на окремі пункти плану «нарошують» коментарі. Це можуть бути цитати або вільно викладений текст.

Тематичний конспект – такий конспект є коротким викладом певної теми, яка розкривається за декількома джерелами.

Текстуальний конспект – цей конспект є монтажем цитат.

Вільний конспект – такий вид конспекту містить у собі і цитати, і власні формулювання.

Як складати конспект першоджерела?

Для прикладу наведемо такий **алгоритм розробки конспекту**:

1. Визначте для себе мету складання конспекту (для виступу на семінарському занятті, збір матеріалу для реферату або курсової, дипломної роботи, збереження цікавої інформації для самоосвіти та ін.).
2. Перед конспектуванням обов'язково запишіть згідно зі стандартами до оформлення бібліографії точну

назву джерела (автор, назва, часопис (збірник), рік, номер, видавництво, кількість сторінок) – це свідчить про Вашу наукову культуру, а інформація може знадобитися Вам у подальшому.

3. Перш ніж конспектувати, треба уважно прочитати весь текст першоджерела та усвідомити його (поділити на основні логічні частини, виділити головні думки, провідні ідеї, висновки). Корисно також відзначити незрозумілі або складні місця тексту, щоб повторно повернутися до них для остаточного усвідомлення і з'ясування (повторне читання, використання лекційного матеріалу або консультація з викладачем).

4. Точно, правильно передати думки автора у вигляді тез, короткого викладу своїми словами або цитат. Можна використовувати такі способи цитування: а) виклад змісту першоджерела словами автора, які беруться в лапки з обов'язковою вказівкою сторінки оригіналу; б) передача змісту першоджерела своїми словами, а цитата може бути частиною фрази або речення. Якщо цитата наводиться не повністю, то замість пропущеної частини ставиться три крапки.

5. При потребі в конспект можна включити як основні положення і висновки, так і їхнє обґрунтування, конкретні факти і приклади (без детального опису).

6. Задля лаконічного викладу матеріалу, що забезпечить краще сприйняття тексту конспекту, виписувати тільки головні поняття і фрази, окремі слова можна скорочувати, використовувати умовні позначки, замість окремих цитат лише зробити посилання на відповідну сторінку в джерелі. Для полегшення читання конспекту, розташовуйте абзаци «сходінками» відповідно пунктів і підпунктів плану, підкреслюйте, виділяйте різним кольором тощо.

7. Важливий не тільки результат конспектування, а й сам процес, що дисциплінує мислення студента, сприяє

міцнішому закріпленню і кращому запам'ятовуванню матеріалу. У зв'язку з цим складайте конспект самостійно, творчо та з бажанням дізнатися щось нове.

ФОРМУЛЮВАННЯ ТЕЗ НАУКОВОЇ РОБОТИ

Теза –

1) положення, висловлене в книзі, доповіді, статті тощо, правдивість якого треба довести;

2) положення, що коротко і чітко характеризує основну ідею чого-небудь або провідне завдання, що стоїть перед кимось; 3) коротко сформульовані основні положення доповіді, лекції, статті тощо.

Чим тези відрізняються від інших видів записів?

1. Тези сприяють узагальненню і кращому усвідомленню змісту твору, допомагають розкрити його суть у коротких формулюваннях.

2. Процес розробки тез дає змогу ґрунтовно розібратися в питанні, всебічно продумати його, використавши зміст декількох книг і статей.

3. Тези найкраще допомагають скласти доповідь, подати основний зміст матеріалу для перегляду опоненту.

4. Тези цінні, а часто просто необхідні для критичного аналізу книги, статті або доповіді. За допомогою них акцентується, загострюється суть питання. Вони значно полегшують можливість протиставити свої думки поглядам і переконанням інших, якщо метою дослідника є виявлення помилкових суджень і показ хибних висновків, які, очевидно, можуть і не бути сформульовані автором.

Уміння правильно складати тези свідчить про рівень підготовленості читача, розуміння теми, ступінь оволодіння матеріалом і методами самостійної роботи над книгою.

ВИДИ ТЕЗ

Основні тези – це принципово важливі, головні положення, що узагальнюють зміст джерела, іноді у своїй сукупності мають характер

головних висновків. Основних тез у тексті можна знайти лише декілька, до того ж не з кожної частини твору їх можна виділити. Їх можна успішно скласти лише після з'ясування суті всього твору загалом, а тому записи треба робити тільки після ознайомлення з усією роботою.

Прості тези – це головні думки, що іноді входять складовою частиною в конспект, реферат. Таких тез міститься багато в кожному творі в будь-якій його частині, а тому їх можна виділити навіть при першому ознайомленні з науковим текстом.

До кожної основної тези може бути складено декілька (іноді багато) простих, що пояснюють і розкривають основну тезу. Якщо тези стосуються пунктів складного плану, то головним його пунктам можуть відповідати основні тези, підпунктам – прості.

Такий тип запису, що включає два види тез (прості й основні), називають **складними тезами**. Добре написані складні тези в сполученні з планом і виписками (які ілюструють, розкривають деталі тез), можуть стати хорошим конспектом або рефератом.

Самобутня форма висловлення, оригінальність авторитетного судження можуть бути збережені в тезах, інакше вони втраять свою документальність, знизиться гострота сприйняття матеріалу.

Тези-цитати. Окремі тези можуть бути записані у вигляді цитат. Цей прийом застосовують при написанні рецензій і анотацій для порівняння різних точок зору, а також у тих випадках, коли необхідна особлива ретельність у висновках. Проте тези-цитати інколи можуть бути дуже довгими, тому корисно складати до них пункти плану.

Алгоритм формулювання тез може бути такий:

– після попереднього ознайомлення текст читають удруге, розбиваючи його за допомогою плану або без нього (відокремленням, підкресленням і рисками) на низку частин;

– у кожній частині виділеного тексту шукають те, що визначило його початкове членування, виписують або просто тимчасово відзначають це головне в самому тексті;

– добре продумавши виділене, усвідомивши його суть, формулюють окремі положення – це і будуть тези.

Формулювання тез має бути чітким і коротким. У самих тезах не наводять фактів і прикладів, що їх обґрунтовують. Проте вдумайтеся у відомий вислів академіка І.П. Павлова: «...Навчіться виконувати чорну роботу в науці. Вивчайте, зіставляйте, примножуйте факти. Яким не було б досконалим крило птаха, воно ніколи б не змогло підняти його вгору, не спираючись на повітря. Факти – це повітря вченого. Без них Ви ніколи не зможете злетіти. Без них Ваші «теорії» – порожні потуги».

Вміло складені тези впливають одна з одною. Одна з них (перша, яка починає запис, або остання, яка завершує його) – найбільш загальна, яка визначає зміст інших або підсумовує всі попередні.

Буває, що низку положень потрібно об'єднати не в порядку їхнього розміщення в першоджерелі, а в їхньому логічному зв'язку, який важливий для того, хто записує.

Щоб не ускладнювати пошук за своїми записами потрібних місць у книзі, корисно зв'язувати окремі тези з текстом оригіналу за допомогою покликів на сторінки джерела (навіть до потрібного абзацу, а то й до окремого його рядка).

СКЛАДАННЯ АНОТАЦІЇ НАУКОВОЇ ПРАЦІ

Анотація – це коротка характеристика книги, статті, рукопису. Анотація пишеться у вигляді переліку основних питань, які розкриваються в друкованій праці, з оцінкою їхньої наукової новизни і практичної значущості.

Анотації складаються за формою, яка має такий **зміст**: прізвище та ініціали автора; назва наукової праці, вид роботи (стаття, рукопис, монографія, підручник, дисертація та ін.); місто, рік, видавництво, обсяг у сторінках; основні ідеї, результати та висновки друкованої праці.

Викладення матеріалу в анотації має бути стислим і точним. Треба використовувати синтаксичні конструкції, притаманні мові ділових документів, уникати складних граматичних зворотів. Необхідно використовувати стандартизовану термінологію, уникати маловідомих термінів і символів.

Після кожної анотації наводять головні (ключові) слова. Головним словом називають слово або стійке словосполучення з тексту анотації, яке з погляду інформаційного пошуку несе смислове навантаження. Сукупність головних слів повинна відображати поза контекстом основний зміст наукової праці. Загальна кількість головних слів повинна бути не меншою від трьох і не більшою, ніж десять. Ключові слова подають у називному відмінку, пишуть у рядок, через кому.

ВИМОГИ І МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО НАПИСАННЯ РЕФЕРАТУ

Написання і захист реферату є важливою формою самостійної навчальної діяльності студентів. У «Тлумачному словнику української мови» дається таке визначення: «**Реферат** (від лат. Referrate – доповідати, повідомляти) – 1) короткий усний або письмовий виклад

наукової праці, результатів наукового дослідження, змісту книги, статті та ін.; 2) доповідь на будь-яку тему, написана, зроблена на основі критичного огляду літературних та інших джерел». У зв'язку з цим навчальний **реферат** з психології - це самостійна творча робота студента, що засвідчує його знання психологічної літератури з цієї теми, розуміння основних підходів до вирішення наукової і практичної проблеми, а також відображає власні професійні погляди майбутнього спеціаліста і демонструє його вміння усвідомлювати психологічні явища на основі теоретичних знань.

Написання реферату – це творчий процес, до того ж з'являється чудова нагода для наукового самовираження і самоствердження перед однокурсниками і викладачем. Тому, перш ніж братися за реферат (звичайно, якщо студенти мають право вибору), спочатку важливо розібратися, яку справжню мету Ви ставите перед собою (повідомити інших про свої оригінальні ідеї, просто отримати залік, повправлятися в написанні наукових текстів тощо). Варто також уявити, хто буде «читачем» Вашої роботи (численні користувачі світової мережі Інтернет, заздалегідь відомий суворий і прискіпливий «опонент», доброзичливий науковий керівник, Ваші однокурсники. Все це допоможе Вам розумно розподілити свої сили і час, вмотивувати свою працю.

Писати серйозні роботи потрібно тоді, коли є про що писати і коли є настрої утаємничувати інших у свої міркування. Найгірше – це «вимучені» тексти, написані без відповідного бажання і настрою. Вони і творяться повільніше (чи абияк), і якість набагато гірша, адже психологія – це творча наука, яка ґрунтується на «натхненні». На жаль, чекати натхнення можна занадто довго, так і не зробивши вчасно потрібну роботу.

Як викликати в собі творчий настрій (знайти «натхнення») під час написання реферату? По-перше, має бути ідея, а для цього треба вчитися критично ставитися до конкретних явищ і наукових фактів (своя ідея як інший погляд на вирішення проблеми) та зацікавлюватися якоюсь відомою ідеєю, що потребує подальшої розробки (своя ідея як оптимістична позиція і спрямованість на вдосконалення вже відомого). По-друге, важливо вміти виділяти пріоритети у своїй навчально-дослідницькій діяльності (щоб не «загубитися» в повсякденності). Потретьє, навчитися організовувати свій час так, щоб його вистачало на справжню творчу діяльність (на жаль, багато часу ми витрачаємо на інше).

Аналіз рефератів показав, що студенти найчастіше мають труднощі у формулюванні мети і завдань роботи, складанні плану реферату та ін.

У процесі роботи над рефератом можна виділити чотири етапи:

1. *Вступний* – вибір теми, складання списку літератури для опрацювання, початок її вивчення, розробка плану і написання вступу.

2. *Основний* – детальне опрацювання літератури, робота над змістом і висновками реферату.

3. *Прикінцевий* – оформлення реферату, самокритична оцінка його змісту і виправлення виявлених недоліків.

4. *Захист реферату* (під час семінарського заняття, на студентській конференції та ін.).

ВИБІР ТЕМИ РЕФЕРАТУ

Щоб написання реферату було цікавим і захопливим, треба спробувати самостійно сформулювати проблему свого дослідження, а потім вибрати подібну тему з рекомендованого викладачем списку або запропонувати свою.

При визначенні теми потрібно враховувати також наявність інформації з цієї проблеми в психолого-педагогічній літературі. Для цього, по-перше, треба проконсультуватися з викладачем; по-друге, можна звернутися до бібліотечних каталогів (систематичного та алфавітного), скористатися бібліографічними покажчиками (зокрема, щорічно в останньому номері наукового журналу публікують покажчик статей, уміщених у ньому за рік) та електронними каталогами, а також пошуковими системами Інтернету, який є зручним і ефективним помічником у навчанні сучасного студента. Проте не варто намагатися просто «скачати» готовий реферат, який вдалося відшукати в численних колекціях віртуальної мережі. Крім самообману, посилення комплексу меншовартості та ймовірного отримання відмітки про залік, така «робота» не принесе ніякої користі для розвитку Вашої особистості як майбутнього фахівця.

Структура реферату містить такі елементи:

- титульна сторінка,
- план,
- вступ,
- основна частина (розділи, пункти і підпункти),
- висновки,
- список використаних джерел,
- додатки.

Робота над планом

Складання плану реферату необхідно розпочати ще на етапі вивчення літератури. План – це точний і короткий перелік положень у тому порядку, в якому вони розташовуватимуться в рефераті протягом розкриття теми. Чернетка плану під час роботи доповнюватиметься і змінюватиметься.

Існує два основні типи плану: простий і складний (розгорнутий). У простому плані зміст реферату поділяють на пункти, а в складному – на розділи і пункти та підпункти. Грамотно побудований план реферату відповідає сформульованій темі, меті і завданням роботи.

Що писати у вступі?

Вступ обсягом 1–2 сторінки – важлива частина реферату. У ньому обґрунтовують актуальність обраної теми, оцінюють стан дослідження наукової проблеми, формулюють мету і визначають завдання реферату, дають короткий загальний огляд наявної літератури і використаних джерел. Бажано, щоб початок був яскравим і проблемним, який одразу приверне увагу читача.

Обґрунтування актуальності обраної теми – це насамперед відповідь на питання: «Чому я вибрав цю тему реферату, чим вона мене зацікавила?» До того ж важливо пов'язати її з сучасними проблемами навчання і виховання студентів.

Оцінюючи стан дослідження наукової проблеми, треба коротко висвітлити ту низку відомих авторів і наукових уявлень, яка склалася в психологічній науці з цієї проблеми. Скажімо, у вступі реферату на тему «Розвиток особистості студента в процесі навчання» варто зазначити, що існує багато психологічних теорій про механізми розвитку особистості, наприклад, культурно-історична, гуманістична, біхевіоризм, психоаналіз та ін.

Можна запропонувати два варіанти *формулювання мети*:

1. Формулювання мети за допомогою дієслів: дослідити, вивчити, визначити, обґрунтувати, проаналізувати, систематизувати, висвітлити, розглянути, узагальнити тощо.

2. Формулювання мети за допомогою питань.

Завдання роботи – це конкретні сходинки (етапи) досягнення її мети.

У *короткому огляді літератури і джерел*, з якими автор працював, треба оцінити їхню корисність, доступність, висловити своє ставлення до їхнього змісту.

Вимоги до змісту основної частини реферату

За змістом реферат може бути аналітичним оглядом історії вивчення питання (що нового вніс той чи інший дослідник) або сучасного її стану, критичним аналізом наукової дискусії (зіставлення різних підходів до вирішення наукової проблеми), а також у вигляді розгорнутої рецензії конкретної наукової роботи.

Зміст реферату має відповідати його темі, меті і завданням. Послідовно розкривайте всі передбачені планом питання, обґрунтуйте, пояснюйте основні положення, підкріплюйте їх конкретними прикладами і фактами, формулюйте думки чітко, просто, правильно і недвозначно (щоб і самому було зрозуміло), а також прагніть логічно структурувати текст. Щоразу треба пам'ятати, що Ваш реферат хтось читатиме і прагнутиме зорієнтуватися в ньому, щоб швидко знайти відповідь на питання, які його цікавлять (заодно уявіть себе на місці такої людини). Звичайно, робота, яка написана «суцільним текстом» (без заголовків, без абзаців, без виділення шрифтом найважливішої інформації та ін.) не викликатиме в культурного читача захоплення.

У рефераті треба висловлювати своє ставлення до того, що викладається. Всі міркування потрібно аргументувати. Варто прагнути, щоб виклад матеріалу був виразним і літературно грамотним, уникати повторень і марнослів'я. До того ж необхідно дотримуватися таких загальних правил:

– у наукових текстах не рекомендується вести мову від першої особи однини (судження краще висловлювати в безособовій формі);

– при згадуванні в тексті прізвища обов'язково перед ним ставити ініціали;

– кожний розділ (пункт) починати з нової сторінки;

– при викладі різних поглядів і наукових положень, цитат, витягів з літератури, необхідно покликатися на використане джерело.

Правила оформлення посилань на джерело

У рефераті відомості про використане першоджерело подають після цитати у квадратних дужках: спочатку вказують номер джерела зі списку використаної літератури, а потім через кому – сторінку (сторінки) у тексті оригіналу, наприклад, [2, 145]; [4, 38–40].

Що писати у висновках?

Висновки – самостійна частина реферату, в якій не слід просто переказувати зміст роботи. У них потрібно висвітлити такі аспекти:

– оцінити ступінь досягнення мети і виконання завдань роботи;

– перерахувати і стисло охарактеризувати відомі наукові підходи досліджених проблеми, а також виділення нових аспектів, дискусійних питань, що підлягають подальшому вивченню;

– визначити, що є цінним у реферованих роботах, що вимагає додаткового аналізу й уточнення, а що викликає сумніви.

Обсяг висновків – 1–2 сторінки.

Правила складання бібліографії

Кількість опрацьованих і використаних першоджерел має бути достатньою для повного розкриття теми реферату. Список складають за алфавітом і пронумеровують.

Відомості про книгу подають у такому порядку:

1. прізвище, ініціали автора (на початку назви книжки прізвище автора може бути відсутнім);
2. назва, підзаголовок;
3. вихідні дані (місце видання, видавництво і рік видання, кількість сторінок).

Приклад: Власенко В.В. Вчителі-учні: психологія взаємних оцінних ставлень. – К.: УДПІ, 1995. – 155 с.

Якщо назва книжки починається не з прізвища автора, то її опис може бути таким: Особистісні кризи студентського віку: 36. наук. ст. / Відп. ред. Т.М. Титаренко. – Луцьк: Ред.-вид. відділ «Вежа» Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. – 110 с.

Якщо йдеться про статтю, надруковану в збірнику або часописі, то після автора і назви публікації вказують також:

1. назву збірника, журналу, газети;
2. місце видання і рік видання (якщо збірник);
3. рік, номер журналу або дату виходу газети, сторінку.

Приклад:

1) Корніяка О.М. Педагогічна діяльність і культура педагогічного спілкування // Практична психологія та соціальна робота. – 2003. – №1. – С. 38–43.

2) Чепелева Н.В. Діалог як механізм творчої діяльності // Психологія: 36. наук, праць. -К.: НПУ, 1998. – Вип. 2. – С. 3-11.

У бібліографічному описі не дозволяється скорочувати прізвища авторів, а також заголовки книг і

статей. Скорочують тільки назви міст: *Київ (К.), Москва (М.), Санкт-Петербург (СПб.)* Назви інших міст пишуть без скорочень. При використанні відомостей з Інтернету обов'язково потрібно посилатися на відповідний електронний ресурс, наприклад: *Сайт кафедри загальної екології, педагогіки та психології ЧДТУ.*

Зміст додатка

Додаток міститься після «Списку використаних джерел» і включає матеріали, що доповнюють основний текст реферату. Це можуть бути таблиці, схеми, ілюстрації, фото, словник термінів, афоризми та ін. Додаток є бажаною, але не обов'язковою частиною реферату.

Вимоги до оформлення реферату

Текст роботи пишуть розбірливо з одного боку аркуша (формат А4) з широкими берегами ліворуч, сторінки пронумеровують. Одночасно чітко виділяють (кольором, підкресленням, відступом) окремі частини (абзаци), розділи, пункти і підпункти, варто уникати скорочення слів.

Якщо текст реферату набирається на комп'ютері, треба дотримуватися ще й таких правил:

- набір тексту здійснюється шрифтом Times New Roman, 14 розмір;
- назви розділів краще набирати 14-м розміром (усі великі напівжирні), а пункти і підпункти виділяти напівжирним курсивом;
- міжрядковий інтервал 1,5;
- відступ в абзацах – 1,25 см;
- текст реферату необхідно друкувати, залишаючи береги таких розмірів: лівий – 25 мм, правий – 15 мм, верхній – 20 мм, нижній – 20 мм;
- нумерація сторінок зверху посередині;
- обсяг реферату – 15–20 сторінок.

До захисту реферату необхідно заздалегідь підготувати тези виступу (план).

Порядок захисту реферату

1. Коротке повідомлення про актуальність теми реферату, характеристика мети і завдання роботи, отримані результати, висновки і пропозиції.

2. Відповіді студента на запитання викладача й однокурсників.

3. Відгук наукового керівника-консультанта про написаний реферат (самостійність, своєчасність, відповідність змісту темі, повнота її розкриття, дотримання вимог щодо оформлення тощо).

Черкаський державний технологічний університет

Кафедра загальної екології, педагогіки та психології

СИСТЕМА ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ

Реферат з дисципліни «Психологія»

Перевірив:

Доцент

Н.В. Старовойтенко

Виконала:

студентка 1-го курсу, групи М-12

Факультету економіки та

Черкаси – 2013

Рисунок А.1 Зразок оформлення титульної сторінки реферату

ЯК ПІДГОТУВАТИ ДОПОВІДЬ?

Доповідь – виступ, промова, публічне повідомлення на певну тему. Студент готує доповіді на семінарські заняття, робить повідомлення про результати свого дослідження під час захисту курсової або дипломної (магістерської) роботи.

1. Підготовка доповіді може здійснюватися за таким алгоритмом:

- ✓ визначення теми і мети доповіді;
- ✓ підбір необхідного матеріалу для змісту доповіді;
- ✓ складання плану доповіді, логічний розподіл зібраної інформації;
- ✓ композиційне оформлення доповіді;
- ✓ завчання, запам'ятовування тексту доповіді, підготовка тез виступу;
- ✓ «розігрування» доповіді, тобто виголошення доповіді з відповідною інтонацією, мімікою, жестами.

2. Композиційно-логічне оформлення доповіді визначається її планом, який має відображати зовнішню

структуру виступу. Це передбачає заздалегідь продуманий розвиток теми, змістовну схему мовлення, логіку переходу від одного питання до іншого, грамотність мови, багатство і стилістичні її особливості, поєднання раціональних і емоційних компонентів мовлення. 3. Як правило, елементами композиції доповіді є вступ, визначення предмета виступу, зміст повідомлення, підтвердження (спростування) іншої інформації, висновок.

ЯК ВИСТУПАТИ ПЕРЕД АУДИТОРІЄЮ?

Студенти під час семінарських занять, на студентських науково-практичних конференціях мають нагоду виступати перед аудиторією, але не завжди правильно вміють це робити. Багато хто має добре розвинені комунікативні здібності, які допомагають проявити себе публічно і одночасно відчувати впевнено (наприклад, під час захисту курсової роботи, виступу з рефератом або коли просто перебувають у центрі уваги). Проте для деякого навіть відповісти на запитання викладача під час заняття – справжнє випробування.

Справа не така вже й безнадійна. Головне – *не боятися, а працювати над собою і практикуватися*. Навіть студент, який дуже сором'язливий, може розвинути в собі навички виступу перед аудиторією, якщо керуватиметься принципом: *«Практика сприяє майстерності»*. Потрібно мати тільки бажання. Дотримання таких правил допоможе Вам успішно виступати публічно:

1. Підготовка до виступу. Щоб подолати страх перед аудиторією, необхідно ретельно підготуватися до виступу і ґрунтовно засвоїти матеріал, який будете виголошувати:

- ✓ ретельно вивчіть зміст доповіді;

- ✓ складіть план виступу;
- ✓ підготуйте наочність (графіки, таблиці, роздатковий матеріал тощо), яка допоможе Вам краще передати зміст теми і сприятиме утриманню уваги аудиторії;
- ✓ продумайте актуальні приклади з життя, підберіть цікаву інформацію з додаткової літератури

2. План виступу – це підґрунтя повідомлення, яке потім Ви зможете нарощувати новим змістом, власними думками та ідеями, якими поділитися з аудиторією:

- ✓ продумайте основні питання Вашої теми (виступ повинен мати обов'язково вступ, основну частину і висновок);
- ✓ підберіть афоризми, цитати або висловлювання відомих людей;
- ✓ напишіть головні фрази, що відображають суть Вашої теми.

3. Як виступати?

- ✓ стежте за часом (якщо є регламент);
- ✓ не спирайтеся ліктями на стіл (кафедру), тримайте пряму поставу, уникайте нервових рухів (смикання волосся, гра з ручкою, складання рук на животі тощо);
- ✓ стійте так, щоб аудиторія могла Вас добре бачити;
- ✓ супроводжуйте своє мовлення відповідними емоціями;
- ✓ використовуйте жести – чим багатша жестикуляція, тим виразнішим буде Ваше мовлення;
- ✓ підтримуйте зоровий контакт з аудиторією – охоплюйте поглядом усіх присутніх, а не лише тих, хто сидить спереду й уважно Вас слухає;
- ✓ говоріть з ентузіазмом і впевнено;

✓ варіюйте тоном свого голосу, не говоріть монотонно (іноді потрібно говорити тихіше, а деколи – голосніше);

✓ повторюйте основну думку – вона краще засвоюватиметься аудиторією;

✓ добре продумайте, яку термінологію і слова використовувати, щоб правильно передати свою думку.

І остання порада. Якщо Ви боїтеся виступати, то просто практикуйтеся, практикуйтеся, практикуйтеся – і все у Вас вийде. Можна навіть пробувати свої виступи перед дзеркалом або з друзями. Хтось може покепкувати над Вами, але успіх буде у Вас, а не в того, хто нічого не робить або тільки все критикує. Трохи згодом помітите, що Ви набагато впевненіше відчуваєте себе перед аудиторією та ефективніше виступаєте на заняттях. Не сумуйте, якщо Ваші викладачі інколи цього не оцінять. Ви це робите для себе, а набуте вміння виступати перед аудиторією в житті неодмінно знадобиться. Так що, вперед, дерзайте

ТВОРЧІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Виконання творчої роботи «Власний психологічний портрет»

Щоб створити словесний автопортрет (психологічний) – багатогранний образ себе – спробуйте відповісти письмово на запитання:

- Що я хочу? – Що я можу? – Для чого я існую?
- Що робити? – Як робити? – Для чого робити?
- Ким я був? – Що я зробив? – Ким я став? – Ким я хочу бути?

Отже, тепер у Вас є більш чітке уявлення про своє «Я». Які психологічні тести ви проходили? Які отримали результати щодо своєї особистісної спрямованості, пізнавальної сфери, індивідуально – психологічних властивостей, емоційно – вольової сфери тощо? Як вас оцінюють і характеризують близькі і знайомі вам люди?

Як і будь-який портрет, психологічний не може бути однозначним і однаковим при умовах, що це не фотографія, а творчий процес. А що стосується технології створення – на відміну від змісту, то тут можна скористатися декількома порадами.

1. Не бійтесь протилежностей. Інколи виявляються реальними, здавалось би, неможливі поєднання: витонченість і прагнення до незалежності, сором`язливість і владність тощо.

2. Не варто «заганяти себе» в будь-який конкретний тип особистості. Мова йде про те, щоб поміркувати про зв'язки конкретних виявлених особливостей. Важливо не отримання будь-якого однозначного уявлення про себе, а подолання стереотипу «несумісності» несхожих і протилежних якостей особистості в одній людині і вміння

розрізняти близькі за змістом властивості. При цьому важливо враховувати, що у конкретному вчинку людини, як у фокусі лінзи, зосереджуються найрізноманітніші мотиви, як правило, нечітко усвідомлені нею.

3. Для особистості найгірше намагатися жити чужою індивідуальністю, взявши за зразок зовсім несумісний за своєю психологією «тип особистості».

4. В психологічному портреті важливо відмітити особливості мотиваційної, пізнавальної, емоційно-вольової сфери, індивідуально-психологічні властивості своєї особистості.

5. Осягнення та осмислення справжніх масштабів своєї особистості є одним з найцінніших і позитивних результатів, оскільки змінює ставлення людини до себе, звільняє від випадкових і примітивних схем, упередження буденної свідомості. А справжнє знання і є не що інше, як подолання помилок.

Пізнання себе допоможе не тільки бачити реальність, але і вибрати правильний стиль поведінки, прийняти і полюбити себе.

ЗРАЗКИ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПОРТРЕТІВ СТУДЕНТІВ

Володимир

Я з'явився на світ в грудні 1988 року у місті Черкаси. Зараз можу сказати із впевненістю, що мої дитячі роки пройшли доволі цікаво і насичено, але водночас принесли багато труднощів і вражень, які, як я вважаю, суттєво вплинули на мій характер.

В шкільні роки я всіляко намагався знайти себе. У мене завжди була жага до знань, тому не дивно, що я завжди хотів самовиразитись через наполегливе навчання. Проте згодом, дещо розчарувався у ньому, оскільки в

шкільних предметах бачив багато зайвого, нецікавого, недоцільного. Мене завжди цікавила людина і її місце у світі, цікавили смисложиттєві питання, тобто цікавило те, що допоможе нам жити у світі, розуміти його, розуміти себе та людей навколо, натомість більшість шкільних предметів видавалися мені «сухими» і зовсім не відповідали моїм цілям. Тому провчившись на відмінно до 8 класу, я повністю віддався шкільній художній самодіяльності. Мені дуже добре давалось читання поезії, я добре і легко її запам'ятовував, а головне вмів точно відтворити почуття автора і те, що він хотів донести, переважно застосовуючи інтонацію, міміку та жести. Виступав на різноманітних конкурсах, грав у виставах, де мені діставались здебільшого головні ролі. Але водночас не забував про ті предмети, які були мені дійсно цікаві: історію, літературу, географію, іноземну мову та ін. Всі свої гроші в дитинстві витрачав виключно на книжки, але вивчення філософії, психології, релігії не входило до шкільної програми.

В 14 років на мене справила дуже глибоке враження творчість Джека Лондона, а особливо його автобіографічний роман «Мартін Іден». Його твори про сильних і гідних людей допомогли мені змузніти. Виніс любов до творчості Хемінгуея.

Згодом зайнявся спортом. Приваблювали мене бокс і важка атлетика. Завжди намагався бути першим, віддаватися повністю тому, чим я займався, бути переможцем. З негативних моментів намагався робити висновки, хоча не завжди вони були вірними. Спорт допоміг мені зміцнити здоров'я, а головне - стати більш дисциплінованим. Хоча, через об'єктивні обставини я відійшов від регулярних занять спортом, все ж таки продовжую підтримувати свою фізичну форму.

Школу я закінчив добре (без «трійок»), але при цьому зберіг високі бали з цікавих мені предметів. Вибір майбутньої професії для мене був, чесно кажучи, складним, напевно тому, що до кола моїх інтересів входило дуже багато різного. Обираючи майбутню професію, я керувався моїми вподобаннями, можливостями моїх батьків, а також перспективами, які вона мені могла дати. Тому мій вибір зупинився на Черкаському навчально-консультаційному центрі Одеської національної юридичної академії. Не знаю, добре це, чи погано, але я просто не можу не бути першим, тому навчаюсь лише на відмінно.

Спрямованість особистості. Кант говорив: «Чим більше ти зробив – тим більше ти жив. Єдиний спосіб бути задоволеним долею – заповнити своє життя діяльністю». В дитинстві мені багато-що давалось легше, ніж іншим. Тому надмірно працелюбним я себе назвати не міг. Але згодом я зрозумів, що з тої людини, якій більше дано – більше і вимагається. Наполегливість, цілеспрямованість – завжди були присутніми у моїй особистості. Звичайно, я добре розумію, що не все залежить лише від мене, адже я живу у світі людей, які теж мають свої амбіції, свої інтереси. Проте завжди роблю все, що від мене залежить, докладаю максимум зусиль задля досягнення поставлених мною цілей, а якщо навіть щось і не вийде, буду принаймні впевнений, що зробив все можливе. До навчання завжди підходив творчо, кожен мій виступ на семінарі намагаюсь зробити особливим і не задовольняюсь лише інформацією з одного джерела. Намагаюсь донести матеріал цікаво і не «сухо». Перш за все кожен із нас народжується людиною, а вже потім стає громадянином, чоловіком чи жінкою, батьком, людиною певної професії та ін. І тому для мене в житті завжди будуть на першому місці споконвічні людські цінності, а вже потім робота, кар'єра. Життя я хочу

прожити гідно, тобто не лише для себе, але й для інших. Я не хочу, щоб воно пройшло даремно, і тому намагаюсь жити сьогоднішнім днем, цінувати кожную хвилину свого життя, адже воно таке коротке. Прагну встигнути все і відчувати колісь, що я дійсно прожив, а не проіснував, що моє життя допомогло комусь. Моє відношення до інших витікає з мого відношення до себе. Тому я не люблю неповаги, і співчуваю тим людям, які згаяли, змарнували своє життя, і цим самим себе самих. Людина повинна завжди йти вперед, прогресувати у всіх аспектах свого життя. І це не просто слова ідеаліста, я дійсно відчуваю це, я відчуваю що я рухаюсь, що йду у потрібному напрямку! Мало що може зрівнятися з цим. Ось тому я бачу поряд з собою лише ту людину, яка відчуває те саме.

Від інших людей доводиться чути, що я нерідко «літаю у хмарах», в абстракції, а деколи так поринаю в себе, що не помічаю оточуючий світ, певні ситуації навколо мене. Інколи це дійсно так. Більш того, вважаю, що намагання розібратися в собі і своїх думках, ніколи не бувають зайвими. Що я найбільше ціную в інших? Напевно, все-таки цілісність. Мені симпатизують ті люди, які знають себе, які мають сміливість бути собою, які не грають, а живуть своїм життям. Найбільше ціную розум, волю і зовнішність, а в жінках, окрім того, ще й гордість. Проте розум, у даному випадку, не є ученістю. «Примноження знань не навчає мудрості», – говорив Геракліт. Звідси, я ціную коли людина сприймає знання не як самоціль, а як засіб для перетворення себе і життя навколо. Тим самим вона демонструє свою волю, а не зумовлюється зовнішніми обставинами. Щодо зовнішності, то тіло – це храм душі, і тому людина повинна стежити за собою, за своїм зовнішнім виглядом, за своїм здоров'ям. Також ціную, коли людина здатна посміятися над собою. Маю дуже багато знайомих і

приятелів, яким я готовий прийти на допомогу, і які допоможуть мені. Але людини, справжнього друга, якому я зможу відкрити свою душу сповна – на цей час немає, хоча вірю, що я вже знайшов її. Відчуваю, що незабаром зможу їй повністю довіряти, а вона зможе повністю довіряти мені, що ми спроможемо побудувати стосунки на взаємодопомозі і взаємній підтримці.

Особливості пізнання. Знання розглядаю як найбільшу в світі зброю, але якою ще потрібно вміти користуватись. Людина до всього повинна прийти сама. Знання, до яких людина ще не готова, забуваються або не сприймаються нею. Маю добру концентрацію уваги. Відволікаюсь від усього, коли чимось займаюсь. Не можу сказати, що вирізняюсь надзвичайною оперативною (короткостроковою) пам'яттю, але натомість довгострокова розвинута дуже добре. Можу інколи відтворити навіть найдрібніші, інколи навіть не потрібні мені деталі з минулого, наприклад, хто в чому був одягнений 5 років тому. Слухова пам'ять розвинена слабше ніж зорова. На лекціях, як правило, запам'ятовую мало. Вони дають мені лише загальне уявлення. Натомість, працюючи самостійно, швидко розумію внутрішню логіку матеріалу, і крім того, запам'ятовую структуру самої сторінки. Маю надзвичайно багату уяву, легко будую образи. Не можу сказати, що володію надзвичайним вербальним мисленням, але образне розвинуте дуже добре. Синтетичне мислення домінує перед аналітичним. Я лівша, і не вважаю це дефектом моєї особистості.

Індивідуальні психологічні властивості. Основою, базисом будь-якої людини є її темперамент. Як відомо він дається людині від народження і залишається на все життя. Тому змінити його неможливо. З ним потрібно змиритися і бути його господарем. Аналізуючи те, як я роблю, а не те, що я роблю, можу із впевненістю сказати, що в мені

переважає холерик. В житті віддаюсь вибраній справі сповна, з великим ентузіазмом, намагаюсь долати будь-які перешкоди, дуже наполегливий і впертий. Натомість, з іншого боку, мені часто бракує терпіння. В минулому, пригадую, я не раз не доводив розпочату справу до кінця, оскільки бракувало постійності. Зараз я навчився контролювати себе, давати волю своїм емоціям тільки тоді, коли це доцільно робити. У важливих починаннях намагаюсь не показувати свого внутрішнього стану і зберігати холонокровність, хоча людина, яка звертає увагу, на невербальні знаки, можливо, зможе «викрити» мене. Інші типи темпераменту я помічаю в собі менше.

Щодо способу мого психологічного пристосування до світу, я не можу дати тут однозначної відповіді. Якщо я холерик, то логічно було б зробити висновок, що має переважати екстравертна свідомість мисленневого типу. В дитинстві було дійсно багато друзів, був дуже товариським. Зараз відчуваю в собі все більше інтроверсії. Звичайно, мені подобається спілкуватися, проте подобається не будь-яке спілкування, вірніше, не будь з ким. Від пустої балаканини я інколи втомлююсь. Просто чим складнішим я стаю, тим важче знайти людину, з якою буде цікаво, з якою спілкування буде приносити задоволення. Тому на сьогодні в житті є лише одна людина, якій я зможу відкритися повністю.

Якщо вірити грекам, то характер людини - це її доля. Він впливає на будь-який, навіть найдрібніший вибір людини. На даний момент бачу в собі багато рис, які тією чи іншою мірою проявляються в моєму характері. По відношенню до інших, зазвичай, проявляю приязність, теплоту, толерантність, чуйність, хоча інколи, перебуваючи в поганому настрої, можу приділити недостатньо уваги іншим. Звичайно, я люблю себе, але це не потрібно сприймати як егоїзм, адже ці поняття суттєво

відрізняються одне від одного. Я горда людина, але це не переростає в пику. З іншого боку, для мене інколи важко сприймати критику, особливо від близьких мені людей, тому інших я критикую дуже рідко. Вчуся розуміти людей, а не судити. Моя критика, спрямована на людину, не має на меті образити когось, а показати іншим себе зі сторони. В свою чергу, справедливі зауваження щодо мене, є великим стимулом, вони допомагають побачити свої помилки, дізнатися про думку оточуючих. Вимагаю від себе завжди багато. Це постійно рухає мене вперед. Люблю сміятися над собою. Працюю багато і водночас творчо. Ставлюсь до праці відповідально, проявляю ініціативу лише у випадках, коли це дійсно необхідно, коли впевнений у правоті. Матеріальні блага розглядаю як засіб досягнення незалежності, самостійності, за допомогою яких зможу розвивати себе духовно. Вони ніколи не стануть для мене цінністю, а отже ні в якому разі не будуть керувати моїм життям. Тому я щедрий, навіть дещо непрактичний.

Емоційно-вольова сфера. Волю розглядаю як одну із найважливіших функцій людської психіки. Маю властивість ставити перед собою мету і досягати її, але не будь-якими методами. Не можу сказати, що я швидко приймаю рішення, більш того, вважаю, що зайва квапливість може призвести до небажаних наслідків. Ретельно все зважую, оцінюю, але якщо рішення прийняте, то воно вирізняється непохитністю, твердістю, можливо навіть категоричністю. Особливо це стосується важливих питань. Не боюсь труднощів, не шукаю обхідних, легких шляхів.

Можу сказати, що я емоційна людина, але не дозволяю емоціям володіти собою. Дію, виходячи з принципів, оскільки лише в такому разі мої вчинки будуть послідовними. Проте вважаю, що інколи необхідно давати

волю емоціям. Зі стресами та депресивним настроєм, справляюсь за допомогою розуміння причин їх виникнення. Йду назустріч джерелам, а не намагаюсь за будь-яку ціну подолати ці важкі емоційні стани. Адже подібний стан є для мене вірним знаком того, що коїться щось не так. Це робить мене тільки сильнішим. Я виходжу з таких станів і мудрішим, і досвідченішим.

Досвід. Хтось сказав, що сивина - це знак старості, а не мудрості. Інколи з подивом дивлюся на людей, які вже в зрілому віці ведуть себе як діти. Я просто не розумію, як можна прожити стільки років і не винести з життя нічого. Мені 20 років. Я вступив у зрілу фазу свого життя і наступні 5–7 років будуть, можливо, найважливішими та найвідповідальнішими. Я знаю, чого хочу від життя і роблю все можливе, щоб цього досягти. Але реально оцінюючи свій досвід, розумію, що він недостатній.

У своїй студентській групі займаю яскраву позицію. Користуюся повагою. Мої думки і виступи майже завжди оригінальні. Намагаюсь з усіма підтримувати теплі та приятельські відносини. Уважно слухаю висновки інших людей. Навчання зараз є для мене пріоритетом. Щодо професійного досвіду, то він теж присутній деякою мірою. На 2-у курсі проходив ознайомлюючу практику у міській прокуратурі м. Черкас, потім майже два місяці проходив офіційну практику у Придніпровському районному суді м. Черкас. За цей період ознайомився з роботою суду. Брав участь у попередніх судових засіданнях, ознайомився з веденням звітності, порядком реєстрації цивільних, адміністративних, кримінальних справ. На даний момент маю роботу і стабільний, хоча й невеликий заробіток. Професія юриста – це професія постійного учня. Юрист зобов'язаний постійно вчитися, якщо хоче реалізувати себе у професійній сфері.

Коротка післямова.

Працюючи над цією роботою, я старався бути якомога відвертішим з собою, і чітко, коротко, ясно визначити основні моменти. Можливо, через деякий час окремі думки, викладені тут, видадуться мені наївними. І це буде правильно, адже я не стою на місці. А ця робота ще один шанс самовиразитись і зробити для себе деякі висновки. Звісно, реально оцінюючи ситуацію, я розумію, що не все задумане мною вдасться, і життя в будь-якому випадку внесе свої корективи. Розчарування в житті неминучі. Те, що неможливо втілити в життя, не варто і починати. Але мої прагнення не мають нездійсненого характеру, а тому я все-таки буду вірити, і працювати для того, щоб вони стали реальністю.

Психологічний портрет «Чайка на ім'я Джонатан Лівінгстон» (Наталя)

Якщо чесно, завжди, коли справа стосується самоаналізу, ніколи не знаєш з чого почати. Та й взагалі, початок – найважчий момент будь-якої справи .

Спершу поясню назву моєї роботи. «Чайка на ім'я Джонатан Лівінгстон» – дуже відома повість-притча американського письменника, філософа і публіциста Річарда Баха, що підкорила читачів всього світу (і я була не виключенням). В той момент, коли повідомили про виконання цієї роботи, мені чомусь одразу спав на думку саме цей твір. Джонатан Лівінгстон – відважна, я б навіть сказала відчайдушна чайка, що наважився «дізнатись на що він «спроможний», яка його роль у цьому житті, пізнати себе. До того ж, я, як і кожен читач, також знайшла багато спільних рис з головним героєм. Він не побоявся експериментувати, діяти за своїми вподобаннями; він не

наслідує сліпо інших чайкам, а відважився проявити свою індивідуальність; він не побоявся критики оточуючих і заборон близьких, і, незважаючи на всезагальний осуд, все ж таки довів (в першу чергу самому собі), що він здатний робити неможливі речі. Впевнена, що кожен, хто читав цю притчу, знайшов в собі, як писав Р. Бах *«невигаданого Джонатана – Чайку, котра живе у кожному з нас»*.

«Ми вправі літати, куди хочемо, і бути такими, якими ми створені.»

Звідки беруться в нас плани на майбутнє, цілі потреби, інтереси і все таке інше? Можу сказати за себе – з мого «оточення».

Я надзвичайно вдячна всім, хто мене оточує. Це найкращі люди, які б тільки могли бути поруч. Завдячую своїм «класичним» вихованням моїм батькам. Саме від них взято такі риси як повага до оточуючих, совість, доброта і взагалі найкращі риси мого характеру. Завдячую друзям за мої етичні і естетичні вподобання. Завдячую навчальним закладам за можливість відкрити і реалізувати свої здібності.

Цей «пункт» мого психологічного портрету повинен називатись «Спрямованість». І тут, мені так здається, є про що написати.

Мої цілі. Для мене це дуже важливе питання, я б навіть сказала одне з найважливіших. Мої цілі – це те, чим я живу! Без всілякого перебільшення! Я по натурі людина дуже амбіційна, люблю перевіряти на що я спроможна, випробовувати свою силу волі. Не боюсь перешкод, люблю розв'язувати «нерозв'язувані задачі», ставити перед собою неможливі завдання, пробувати «стрибати вище своєї голови». Люблю змагання. Взагалі люблю все те, що дозволяє реалізувати, використовувати свої навички, вміння, досвід.

У мене дуже багато цілей, як близьких, так і далеких. Дуже цьому рада, бо вважаю, що ті, у кого їх не має – якщо не даремно, то «сіро» живуть.

Життя коротке – поспішаю багато встигнути, не кваплячи події.

Мої цінності. Завжди була переконана (і ніколи, і ніщо цього не змінить), що для мене найбільшою цінністю була, є і залишиться моя сім'я та мої близькі. Ніщо не може бути варте цих двох речей. Це найбільші мої скарби, і скажу по – секрету, моє найбільш вразливе місце, «Ахіллесова п'ята». Звичайно, важливе місце посідає здоров'я, а також, на даний момент мого життя – це навчання. Мої ровесники можуть не погоджуватись з останнім, але мені дуже пощастило: я займаюсь «улюбленою справою», яка приносить мені задоволення.

Мої потреби. Мені здається, що людина ніколи не може бути повністю задоволеною, їй завжди чогось не вистачає. Людські потреби і мої особисті, змінюються відповідно до часу та «визначеності» людей. Тому, про мої швидкоплинні потреби не писатиму. Скажу про одну, яка мене переслідує ще з дитинства і я впевнена не дасть спокою ще до старості. Це – час. Мені не вистачає часу. Я не маю на увазі, що за день ніколи не взмозі виконати всі заплановані справи. Я маю на увазі час, як абстрактну величину, час загалом. Через те, що маю так багато цілей і планів на майбутнє, я б хотіла мати більше часу!

Мої ідеали. Я не з тих людей, хто намагається бездумно і фанатично наслідувати когось. Я з тих, котрі шукають в людях найкращі риси і намагаються відшукати їх у себе. Я з тих, хто відкриваючи для себе щось нове в людині, намагається лише додати до своїх переваг ще одну. Завжди вважала, що ідентичність неможлива, а безглузді намагання її досягти - лише явна неспроможність

проявити свою індивідуальність (чудова риса характеру, завжди поважала людей, що мають СВОЮ точку зору).

Ідеали... Не знаю. Якщо говорити про людей, то таких немає, бо просто вважаю, що людей ідеальних не буває – завжди є що удосконалювати і до чого прагнути. В моєму житті, це більш за все люди, на яких я «рівняюсь», або з яких я беру приклад. Ось таких людей, в першу чергу, починаючи від свої батьків, друзів, закінчуючи різними державними і громадськими діячами (зазвичай це постаті історичні, що зробили чималий внесок для нашої історії, наприклад), я готова розглядати як можливі зразки порядності, чесності, інтелігентності тощо.

Установки. Також одне з цікавих питань для мене. Маю правила яких дотримуюсь у житті. Мабуть, все ж таки, вимоглива до себе. Дуже принципова. Мої принципи також для мене грають важливу роль. Кожен вважає, що його принципи найкращі, я також не виключення. Дотримуюсь їх. Не зважаючи ні на що. Нерідко мені кажуть, що це «не дуже хороша риса» – інколи погоджуюсь. Проте, моя принциповість допомагає мені багато в чому. Переважають позитивні установки.

Світогляд. Звичайно, зважаючи вже на тривалий «час мого існування», в мене склався і особистий світогляд. Я людина, що завжди має свою власну думку, хай її навіть не завжди запитують. Маю свої погляди на певні речі. Маю навіть особисту «філософію життя». Якщо чесно, мені дуже до вподоби подібні речі обговорювати з певним колом осіб. Цікаво чути їхні думки з певного питання, проблеми, порівнювати і зіставляти своє бачення подій з чужим. Люблю оригінальні, цікаві думки і погляди. Моя картина світу реалістична, світлих кольорів.

Мої інтереси. Інтереси дуже часто перетинаються з моїми цілями та потребами. Я людина багатостороння.

Мене цікавлять дуже багато речей. Маю багато захоплень та хобі. В мої плани входить дізнаватись про все цікаве. Проте, не люблю інформацію, що забруднює мозок. Мрію розвиватись у найрізноманітніших напрямках, оволодівати різно-манітними вміннями. Так, планую за життя вивчити не менше чотирьох мов, мрію освоїти не менше трьох музичних інструментів, отримати не менше двох вищих освіт. Завжди казала (думаю, що зараз мене переважна більшість студентів, можливо усі, не зрозуміють), якби все залежало тільки від мене – я все життя присвятила б навчанню! Окрім юриспруденції, яку зараз вивчаю, хотіла б спробувати і журналістику, психологію, художнє мистецтво, кінематограф та ін. Мій раціоналізм мене все ж таки стримує і я розумію, якщо все життя навчатись – не вистачить часу спробувати все це на практиці (працювати на всіх роботах неможливо). Проте, можна спробувати!

«Ти можеш вміти казна-що, проте, доки ти не доведеш це – ти не вмієш нічого». Я вважаю, що цей вислів прямо стосується наступного «пункту» – «особливості пізнавальної сфери» (сприймання, увага, пам'ять, відчуття, мислення, уява, мова).

Скажу, що у мене проблем з цими пізнавальними процесами не виникає. Звичайно, я вже вказувала на те, що завжди є куди прагнути, є куди розвиватися. Всі ці властивості вимагають постійних тренувань і випробувань на практиці. Визначу тільки основні риси, які вважаю своїми перевагами:

Маю гарну довготривалу (іноді дивуюсь, до яких дрібниць) пам'ять, уважна, зосереджена, раціональна, логічна. Займаюсь не одним видом мистецтва, тому думаю, що уява в мене непогана. Особливо люблю створювати художні образи. Приймаючи рішення, спираюсь не тільки на логіку, а й на інтуїцію (що неодноразово перевірено на практиці).

«Ненависть і злість – зовсім не те, що потрібно любити. Навчись бачити у людях їх сутність, сприймаючи те краще, що у них є, допомагаючи їм самим це краще розгледіти».

Далі мова йтиме про мої **індивідуально-психологічні властивості** (характер, темперамент, здібності). Чесно кажучи, найбільше не хочеться присвячувати час саме цьому питанню. Вважаю, що в мене жадливий характер. Мабуть це через те, що я дуже принципова людина, люблю сперечатися (хоча я вважаю, що я просто відстоюю свою думку), часто буваю впертою. Проте, я знаю одне, зі мною дуже легко знайти спільну мову. У мене є правило: ніколи не судити про людей з першого погляду. З самого початку знайомства для мене особа – виключно хороша людина. Вже в процесі нашого знайомства, дізнаючись про певні особливості людини, про її дії, манери, починаю робити якісь висновки і, можливо, змінювати до неї ставлення.

Я ніколи не йду на конфлікти першою. Намагаюсь не «змагатись у чомусь» будь за що. Але якщо вже мене зачепити – то бережись.

Не люблю, коли люди не дотримуються свого слова, коли принижують інших, говорять за спиною, лицемірство, коли брешуть, коли підвищують на мене голос, не люблю, коли переді мною вибачаються, не люблю розчаровуватись в людях.

Люблю стан натхнення, щирих, сміливих, цікавих людей, люблю вислуховувати думку інших та висловлювати свою, люблю дотепних, різнобічних, розумних особистостей.

Щодо темпераменту. Безліч разів проходила тести на його визначення. Як відомо, однозначної відповіді на питання «Який в тебе темперамент?» немає і цілковито з цим погоджуюсь. На своєму прикладі хочу це довести і

продемонструвати, що мені в тій чи іншій мірі, притаманні риси кожного з видів темпераменту. Питання полягає в іншому: яких рис більше? Отже, **від холерика:**

- рішуча і ініціативна,
- вперта,
- кмітлива у суперечці,
- схильна до ризику,
- схильна швидко діяти,
- наполеглива в досягненні поставленої мети,
- схильна до різких змін настрою.

Від **сангвініка:**

- весела і життєрадісна,
- енергійна і ділова,
- схильна швидко схоплювати нове,
- з захопленням беруся за нову справу,
- швидко включаюся в нову роботу,
- швидко переключаюся з одної роботи на іншу,
- витривала і працездатна,
- зберігаю самовладання в несподіваній складній

обстановці.

Від **флегматика:**

- послідовна в справах,
- обережна і розсудлива,
- вмію чекати,
- не люблю даремно базікати,
- маю спокійну рівномірну мову, без різко вираженої

міміки,

- стримана і терпляча,
- доводжу почату справу до кінця,
- не витрачаю даремно сил,
- дотримуюсь виробленого розпорядку життя,

системи в роботі,

- мало сприйнятлива до схвалення і осуду,
- постійна у свої стосунках і інтересах,

– маю витримку.

Від **меланхоліка**:

– сором'язлива,

– легко справляюсь з самотністю,

– відчуваю пригніченість і розгубленість при невдачах,

– схильна занурюватись в себе,

– ставлю високі вимоги до себе,

– схильна до підозрілості, недовіри.

«Кожен поворот, якого ти боїшся, – тільки пуста, яка прикидається нездоланною перешкодою.»

Моя **емоційно – вольова сфера** (емоції, почуття, здатність долати перешкоди). Скажу дуже коротко. Насправді я людина емоційна і чуттєва, проте цього ніколи не показувала і не показую. Вважаю, що прояв емоцій – не у всіх випадках є виявом щирості і чесності, до того ж люди оцінюють їх зазвичай (та і я, мабуть), наприклад сльози, як прояв слабкості. Якщо чесно, то не люблю бути слабкою. Звикла бути сильною, до цього ж звикло і моє «оточення». Не люблю, коли мене жаліють. Відчуваю себе в такі моменти ще жалюгіднішою.

Щодо перешкод – вважаю їх однією з речей, що неодмінно повинні бути в житті людини. Долання цих перешкод – це вироблення якоїсь сили, мужності, набуття досвіду, навіть, якщо і гіркого. Головне, що в світі працює два правила:

1. Все, що не робиться – до кращого.

2. Все, що нас не вбиває – робить нас сильнішими.

Я не люблю ці правила, вважаю їх лише виправданням якихось невдач, але не можу, з рештою, заперечувати ту істину, що в них закладена.

«Джонатан зрозумів, чому таке коротке життя чайки: її з'їдає нудьга, страх і злість, але він забув про нудьгу, страх і злість, і прожив довге, щасливе життя.»

Досвід.

Для мене це також суперечливі питання. Знаю, що досвід, хоч і малий, маю однозначно. А чи є мудрість? Дуже часто її плутають з розумом, проте це дуже різні речі. Про власну мудрість, на даний момент нічого не можу сказати. Мені все ж таки здається, що вона формується через багаторічний досвід (не рік і не два). Скажу, що мій досвід краще запам'ятовується на своїх помилках, але все ж таки ніколи не відкидаю можливості повчитися і на чужому.

«Коли знаєш, що робиш, завжди виходить».

Я не знаю, чи у мене щось вийшло. Не знаю, чи саме те, що потрібно, я написала. Чесно кажучи, схоже більше на якусь сповідь. Але дуже рада, що спробувала виконати цю роботу. Цікавий момент: спершу не могла необхідних слів підібрати, в кінці – ледве зупинилась. Не скажу, що відкрила для себе щось нове, але, однозначно, згадала забуте старе. Нерідко мені на вухо нашіптував Річард Бах: ***«Ти не повинен боротися за те, щоб жити так, як тобі хочеться. Живи так, як хочеш, і плати за це відповідну ціну. Якою б вона не була».***

ПОЕТИЧНА ТВОРЧІСТЬ НАШИХ СТУДЕНТІВ

Поезія була, є і буде завжди там, де є людські почуття, причому найсвітліші і прекрасні. Там, де говорить душа... Нерідко душа молодої людини сумує, плаче, кричить, летить до небес чи падає в нікуди...

Ольга В.

* * *

Солодкими листопадами,
Немов, гірким смутком наповнені,
Перлинами з нитки падали
Слова ненароком промовлені.

Пробивши реальність котилися,
Листками вибілено-паперовими...
Ми бути окремо стомилися,
Та й разом жити були не готові ми.

Солодкими листопадами,
Долі дорогами пішоходними,
Натхненні чужими баладами,
Блукали вулицями холодними.

В непотрібних усіх розчинилися
і з тобою знайшли одне одного...
Просто разом нам бути судилося
Силою ангела мого безтурботного...

* * *

Как сладосна минута встречи
И как горька минута расставанья,
Когда печаль окутывает плечи
И в воздухе застыло «До свиданья».

Когда в объятиях я прячу слезы
И дверь закрыть мне не зватает силы,
Я скрою боль словами легкой прозы:
«Счастливого пути, тебе любимый».

Себе лишь в мыслях повторяя «Улыбайся!»
В душе сжимая горечи потоки,
Хочу догнать и крикнуть: «Оставайся!»,
Но мою слабость скроют эти строки.

Олександр Н.

Тихий стих

Хоть мало прожил я на свете,
Но много в жизни я узнал.
Уже любил и ненавидел,
И много всякого видал.

Познал любовь, познал несчастье,
Хоть мне всего семнадцать лет.
Но чувства под названьем «счастья»
Пока в моей-то жизни нет.

Я знаю больше, чем я должен.
Я понимаю всех людей.
Но тех понять, кого люблю я
Бывает мне всего трудней.

Меня понять никто не может,
Ведь я держу свое в себе.
Открыться я могу отчасти,
Мой Тихий стих, я лишь тебе.

Володимир Лисенко

Игра

Игра – это всегда інтрига,
Это проверка наших сил.
В соблазне сильных и ранимых
Тех, кто приятен нам и мил.

Кто ты?

Кружка чая согревает,
Чашка кофе нас бодрит,
Стакан виски нас дурманит,
Бокал вина же нас пьянит.

Так темперамент человека
На нас способен повлиять,
Хороший, милый и приветлив
Добром нас может согревать!

Когда же он совсем тихоня,
Мы засыпаем рядом с ним.
Нам хочется всегда покоя,
А он лишь хочет быть любим!

А если это взрыв, волна!
А если он кусочек страсти!
Тогда же просто без ума
Бросаемся на встречу счастью!

Бывают люди как «сюрприз»!
Но ты им точно не доволен
И кажется что, среди них,
Есть точно кто то очень болен!

Наверно лучше быть простым,
Лишенным пошлых заморочек!
Быть как коньяк и греть других
Одним словцом, одним глоточком...

Где же ты?

Ищу твой взгляд среди прохожих,
Среди пустых угрюмых лиц...
Глаза, с ума что меня сводят
И так блестят среди ресниц...

Твой силуэт везде я вижу,
Мне кажется, что рядом ты
И голос твой, родной я слышу,
Как воплощение мечты.

Но стоит мне лишь оглянуться,
Все исчезает словно сон.
Осталось мне лишь улыбнуться
И продолжать свой марафон.

Быть может путь мой будет вечным
И финиш не достигну я.
И обречен смотреть я встречным
В глаза других, любя тебя..

Ні, я не знаю слова « досить»
І не шукаю вороття,
Я йшов колись, іду я досі,
Доки жива моя мета.

Один звертає, бо втомився,
А інший навіть не пішов.
Хтось впав, характером зломився,
А я іду – як і раніше йшов.

Життя летить, його не наздогнати,
Та й в кожного воно своє.
Отож йдіть, біжіть, не час ставати,
Воно ж у вас лише одне.

Юлія Бардиш

Що означає слово «молодь»?
Це секс, наркотики та рок-н-рол?
Чи може алко, сигарети,
Кайф отримати укол?
Сотні залишаються в підвалах
Гниють!...не знаєм їх імен.
Вони - майбутнє, що обрали?
Вони піднімуть нас з руїн?
А люди...люди...їх мільярди...
Чи як наспівував Фагот?
Але вони ж безправні перед тими,
Хто так волає: «Ми за народ!»
Що означає слово «молодь»?
Постійні гості соцмереж?
НІ! Молодь означає дію..
Молодь – це енергія без меж!

* * *

Така любов буває раз в ніколи,
То є любов, що сповиває світ,
Така любов – то море болю й туги
Водночас, то захоплений політ
Німі шепочуть сірі тіні,
Вп'ялися тугою в стіні.
Така любов, то є незнана сила,
То пекло раю, спечене в огні.
Ілюзіями прожитих віків,
Наповнюється чаша сну до краю,
Бо є любов, що не лякається дощів,
Любов, яка від часу не згасає.
Минають дні, роки, тисячоліття
А ми кохаємо, любим до сих пір,
Попри розлуки силу довговічну
Плекаємо серпанок тих надій....

Марія Купцова

Привіт, любове моя! Хоча ні!
Чи знав ти, як тяжко було всі ці дні?!
Яка гіркота у серці стоїть?
Чи знав, як душа од мовчання тремтить?
Кохання – це злоба, це знаю вже я,
Неначе отруйна кусає змія,
Бере лихоманка, кидає у піт,
Такою «змією» обвитий весь світ.
Але ж не надовго, всі мріють дарма,
Рожева в очах стоїть пилина,
Дарма й опиратись, усіх затагне,
Од так, як дівчиська, втягнуло й мене.
Я згадую день, як вперше в житті
Побачила карії очі твої,
Я в них потонула, впала на дно.
На дні те кохання й підстергло.
Вуста ті пухкенькі запали у душу,
Таким почуттям підкоритися мушу,
І наче все тіло окутав той «змій»,
Гуділо питання : «Чому він не мій?»
Було мені соромно в очі казати,
Зуміла листа я лише написати.
У ньому зізналась у всіх почуттях.
Листа я залишила тобі в дверях.
Але так дарма було сподіватись
Взаємно так важко в наш час закохатись.
І перед очима листа ти порвав.
«Забудь цю дурню!» – ще й до цього додав.
І в цей же час пустилась сльоза,
Серденько стискалось, як ти це казав.
Моя ж ти любове, пробач ти мені!
Невинна, окутав мене лихий змій.
Я знаю, пробач, я не ідеальна,

Не досить розумна і недоскональна,
Я вірю, ти знайдеш кохання своє,
Дівчаток гарненьких багато ще є.
Бувай, любове моя! Хоча ні!
За думки дитячі пробач ти мені!
За теплі надії, неспокій в душі,
За ці геть дурненькі, дитячі вірші!

Григорій Чуб

ПРИСВЯЧУЮ ГУРТОЖИТКУ І ФАКУЛЬТЕТУ

На даху сиділи голуби,
І дивилися в чисте небо.
– Нам п'ять років досвід дали,
це того що насправді треба.

Я не знаю ким би я став,
Не поживши у цих стінах.
Мабуть й досі невільно спав,
І стояв кожен день на колінах.

І пішов я вільно у світ,
Все побачили тут мої очі.
Я дозрів мов із дерева плід,
Чи у день, чи жаркої ночі.

Дифірамби звуки плетуть,
Ми не знали за день прийдешній.
Під гітару знов оживуть,
Вічні цінності з нот, тутешні.

Як приємно було отут,
Жити в щирості з ясним сміхом.
І тримати свободи джгут,
Чи в печаль чи собі на втіху.

Як багато тут шляху пройшли,
Мов по зорях чи місячним світлі.
Тут любов і ненависть знайшли,
Покаяння в безвірній молитві.

Нам кували залізні плечі,
Ми були м'які та гарячі.
Відчували аспект порожнечі,
Але ж вільні. Й по своєму вдячні!

Ми дивились в Дніпра видноту,
Та рівнялися ледь не з богами.
– Через віру та доброту,
цілий світ у нас був під ногами.

Скільки спогадів тут ожива,
В пофарбованих в колір стелях.
Але інший хтось прожива,
Тут, у наших старих оселях.

Скільки стіни нам всього дали,
Ми вернемось сюди по потребі.
–Залишаються лиш голуби,
ясним спогадом в чистім небі.

Кравцова К.

Не змушуй її плакати

Мабуть ти не бачиш, як плаче Природа.
Мабуть ти не чуєш, як стогне Земля...
Навряд чи ти думаєш: «Прийде розплата»
Даремно... Прийде. Вона буде твоя.

Будуєш заводи, будинки, міста,
Крокуєш в майбутнє, чекаєш на вдачу,
Але забуваєш – діяльність вся ця,
Ще й має зворотній зв'язок на додачу.

Прокинешся вранці, але не почувеш
Найкращую пісню співця–солов'я,
І схочеш живою водою окропитися
Та буде вже пізно – нема джерельця.

Ми діти Землі й перед нею ми винні.
Ми маємо все і втрачаємо все.
Шануймо, громадо, багаття первинні,
І наша Земля, як вінок розцвіте!

Ветрова С.

Дом, в котором живёт тело

Это дом, где живёт моё тело.
Ему много не нужно: поспало, поело.
Вот диван – полежало немножко,
Надоело – посмотрим в окошко.

Руки замёрзли, тепла не хватает?
В ванную тело привычно шагает.
В доме и танцы бывают порой.
Тело под музыку кружит с душой.

Вальс или румба, квикстеп или джайв.
Дом наполняется счастьем – и драйв!
Тело послушное каждому звуку,
Глупое верит сердечному стуку.

И кажется телу – вот счастье, полёт!
Но радость уходит – и здесь не живёт.
Снимаем шикарные туфли и юбку- «латину».
Мечты отпускают танцора-мужчину.

Осталось всё в доме без изменений,
Как-будто бы не было этих мгновений.
Спасительным средством от грусти, печали
Давно служит зеркало – не замечали?

Так тянет магнитом: «Скорее сюда!
Люби своё тело. Душа – ерунда.
Она глубоко, ты не думай о ней,
А если болит – ароматом залей».

История эта знакома давно.

Гармонии нет? – Живи все равно.
Готов макияж и улыбка сияет.
Костюмчик сидит. И чего не хватает?

ХУДОЖНЯ ТВОРЧІСТЬ НАШИХ СТУДЕНТІВ

Притча – це повчальне оповідання, але таке, в якому інформація подається не прямо, а образно, через приклади. В притчі не говориться відкрито що робити, хто помилився, а хто мудрий, де Істина. Така інформація прихована, «закодована».

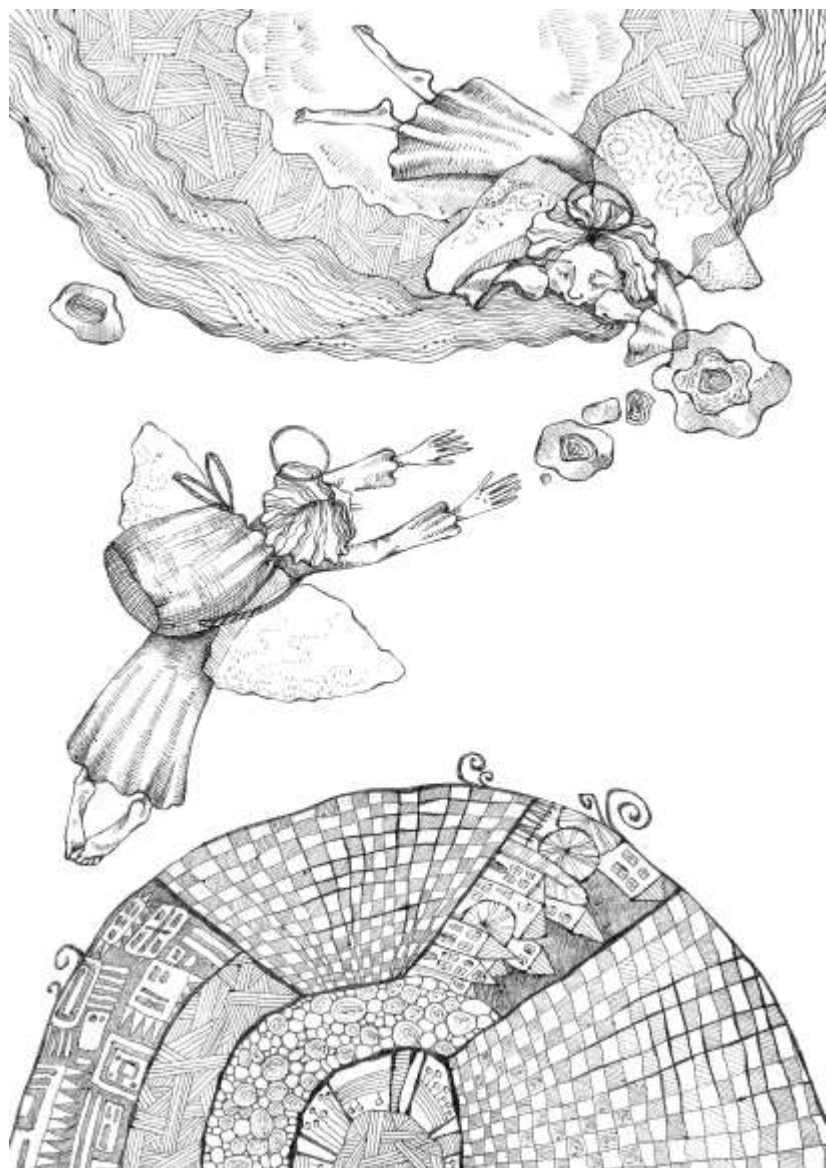
Ви, шановні студенти запитаете: «Чому в притчі інформація не видається прямо, навіщо шукати смисл, мораль, адже в повсякденному житті, професійній діяльності проблеми такі насущні, реальні, тут не до філософствування, лише встигай не упустити, встигнути, випередити, не потрапити в «капкан».

Не кожна людина, а особливо юна, готова зрозуміти, що шлях до мудрості, життєвого успіху, до знань є працею щоденною, щохвилинною і найголовніше – істина ніколи не лежить на поверхні, її потрібно шукати, здобувати, відсіювати, засвоювати.

Історія з життя тих, хто проходив ці непрості уроки, обминав підводне каміння, шукаючи шлях до щастя, можуть бути дуже корисні Вам, хто тільки стоїть на порозі життя.

**Малюнки до притч виконала студентка ЧДТУ
Олена Галицька.**

Із змістом притч можна ознайомитися в посібнику авторів Старовойтенко Н.В., Фоміна Н.М. «Основи психології та педагогіки: теорія і практика».– Черкаси: «Вертикаль», видавець ПП Кандич С.Г., 2010.– 336 с., іл.



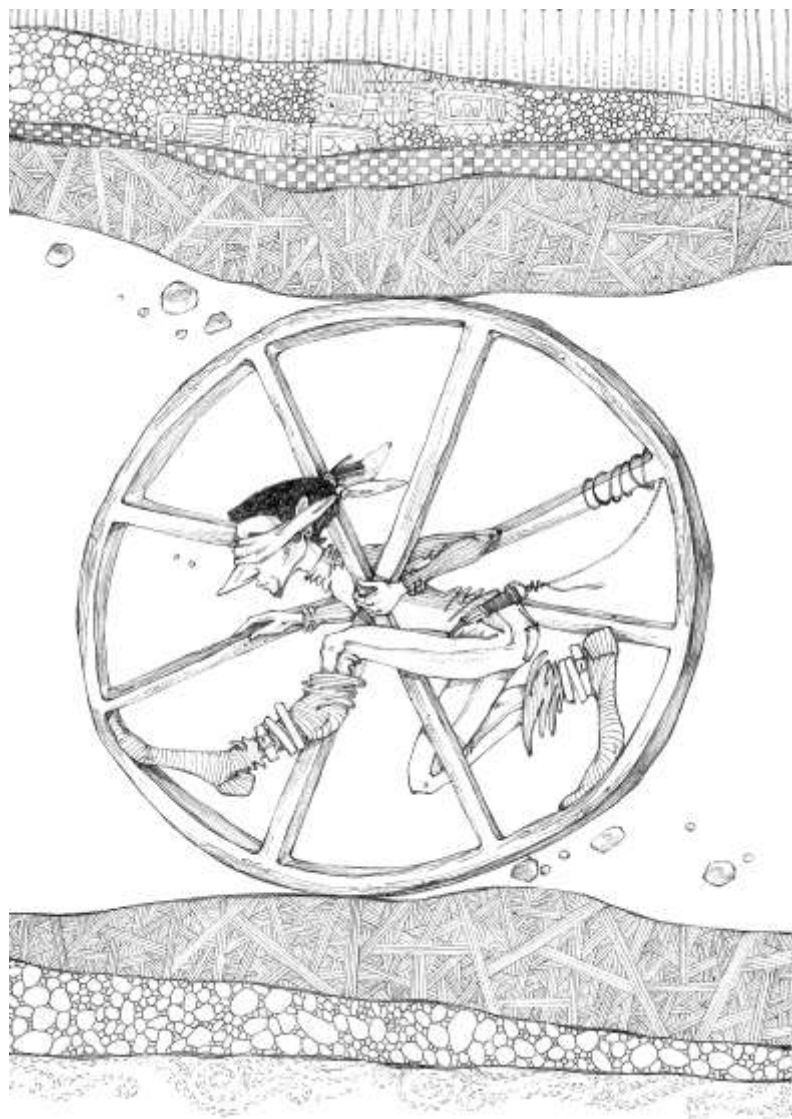
Два янголятки



Скинъте диктатора



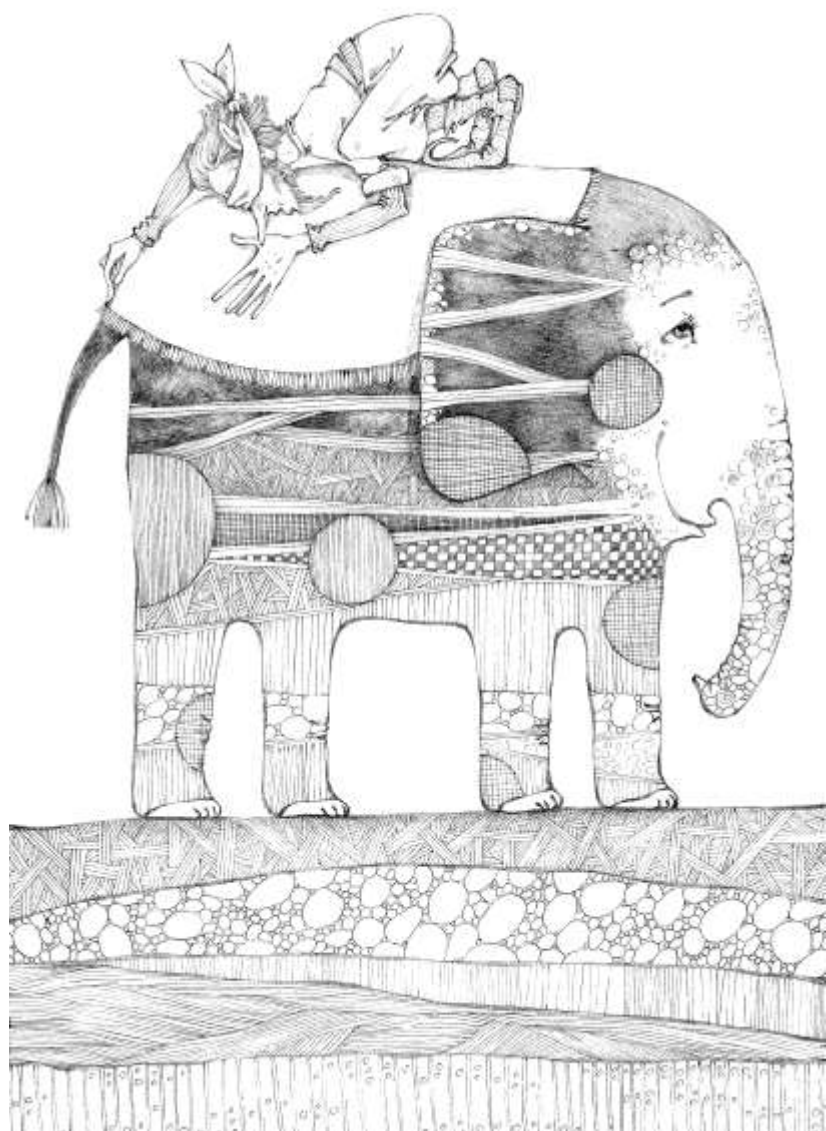
Дитина і монах



Хибне коло



Шукачі духовного скарбу



Слон у селищі сліпих

Додаток В

ДІЛОВА ГРА «КОРАБЕЛЬНА АВАРІЯ»

Завдання:

- закріплення теоретичних знань з теми «Психологія групи» та «Розробка і ухвалення управлінських рішень»;
- зосередження уваги учасників на необхідності чіткого формулювання мети виявлення проблемної ситуації та аналіз всіх можливих варіантів усунення проблеми;
- навчання студентів обґрунтовувати можливі альтернативи, відстоювати та аргументувати власну думку;
- вироблення навиків прийняття індивідуальних рішень в екстремальній ситуації за обмежений період часу;
- вироблення навиків групової розробки та прийняття управлінських рішень в кризовій ситуації;
- демонстрування залежності всіх оперативних дій від обраного варіанту стратегії;
- виявлення лідерів в групах та розвиток творчої активності студентів.

Ділова гра «Корабельна аварія» дає можливість моделювати діяльність управлінців та демонструє особливості прийняття індивідуальних та групових рішень. В процесі імітації ігрового експерименту досліджуються мотиви прийняття рішень, виявляються лідери, оцінюються можливості та наполегливість учасників гри у відстоюванні власної думки.

Термін ділової гри – 30 хв.

Кількість учасників не обмежується (мінімум 2 особи).

«Корабельна аварія» відбувається на умовному кораблі, що потерпів аварію в Тихому океані в районі

екватора. До найближчого берега – 360 км. Кожен учасник гри повинен уявити себе володарем надувного човна з веслами. З потопуючого корабля необхідно в порядку визначеної пріоритетності забирати предмети, що вказані в таблиці В.1. Час прийняття рішень обмежений – (7 хв.), оскільки корабель тоне.

Гра проводиться у два етапи. На першому етапі кожен учасник гри приймає індивідуальні рішення щодо виходу з критичної ситуації та пріоритетності вибору вказаних предметів в таблиці В.1.

На другому етапі приймається групове (колективне) рішення стосовно цієї ж проблеми виходячи з критеріїв, вироблених самою групою (підкоряться лідерові, досягти консенсусу, погодитися з спеціалістами тощо). Слід підкреслити, що учасники гри повинні приймати рішення в конкретній ситуації стосовно себе, а не удаваної особи.

Сценарій гри

Об'єктом гри обрана нестандартна складна ситуація (корабельна аварія), яка потребує термінового прийняття рішення для усунення проблеми. Ігрова ситуація передбачає наявність ведучого, який знайомить з умовами (обмеженнями) гри, правилами, слідує за термінами прийняття рішень та підводить підсумки гри.

До обмежень в процесі гри відносяться:

1. термін прийняття рішень;
2. перелік предметів, які можна в обраній послідовності забирати з корабля, що тоне;
3. дотримання процедури заповнення розрахункової таблиці.

До керівних параметрів гри відносять:

1. оцінка проблемної ситуації;
2. обрана стратегія;
3. пріоритетність вибору запропонованих предметів.

Таблиця В.1 – Вхідна інформація для прийняття індивідуального та групового рішення

| Предмети | Власна думка | Думка групи | Оцінка експертів | Відхилення (ст.4 – ст.2) індивідуальне | Відхилення (ст.4 – ст.3) групове |
|---|---------------------|--------------------|-------------------------|---|---|
| 1. Секстант | | | | | |
| 2. Дзеркальце | | | | | |
| 3. Каністра з прісною водою (20 л) | | | | | |
| 4. Аварійний запас продуктів (1 ящик) | | | | | |
| 5. Москітна сітка | | | | | |
| 6. Карта Тихого океану | | | | | |
| 7. Надувна подушка | | | | | |
| 8. Каністра з пальним (мастило) та сірники | | | | | |
| 9. Транзисторний приймач | | | | | |
| 10. Світлонепроникний пластмасовий лист(10 м ²) | | | | | |
| 11. Ром (1 л) | | | | | |
| 12. Нейлоновий шнур (10 м) | | | | | |
| 13. Коробка шоколаду | | | | | |
| 14. Снасті риболовні | | | | | |

Правила гри

1. Оцінивши ситуацію, кожен учасник гри на протязі 7 хв. Приймає індивідуальне рішення, а саме: в гр. 2 таблиці 1 визначає пріоритетність для себе особисто кожного з предметів (навроти найважливішого ставиться цифра 1. навроти другого за важливістю – 2 і так до позиції 14 включно). Після цього кожним учасником гри визначається імовірність врятування як суб'єктивна оцінка.

2. Приймається колективне рішення. В цьому випадку всі учасники гри повинні прийти до згоди за тих самих вхідних умов. Всі показники в гр. 3 таблиці 1, причому ця графа заповнюється всіма учасниками гри одночасно. Далі визначається імовірність врятування як суб'єктивна групова оцінка.

3. Викладачем (ведучим) оголошується оцінка ситуації експертами – спеціалістами в морській справі, аналізується запропонований ними оптимальний варіант стратегії та визначений на її основі перелік предметів. Пріоритетність предметів, визначена експертами фіксується в гр. 4 таблиці 1.

4. По кожній позиції індивідуального рішення визначається відхилення від оцінки експертів. Відхилення (їх абсолютна величина) заносяться в гр. 5 таблиці 1 (гр. 4– гр. 2). Експерти встановили, що у випадку суми відхилень більше 60 балів, шансів на врятування немає. Отже, робиться висновок про недостатність оцінки ситуації та неправильний вибір стратегії.

По кожній позиції групового рішення визначається відхилення від оцінки експертів. Відхилення (їх абсолютна величина) заносяться в гр. 6 таблиці 1 (гр. 4- гр. 3). Висновки експертів про неможливість врятування при перевищенні суми відхилень від критичного числа (60 балів) розповсюджується і на дану ситуацію

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до застосування методів групового прийняття рішення
на практичних заняттях №№6 – 9.

Метод групового вирішення проблем застосовується на практичному занятті найчастіше у формі групової дискусії, в процесі якої перед студентами ставиться завдання дійти до спільної думки щодо певного питання, зокрема прийняття управлінського рішення. Така робота дає змогу прояснити (а можливо й змінити) думку, позиції і установки студентів у процесі безпосереднього спілкування. Даний метод може бути використаний як з метою надання учасникам можливості побачити поставлену проблему з різних боків (це уточнює взаємні позиції, тим самим зменшуючи опір сприйняттю нової інформації від викладача та інших членів групи) і визначити можливі варіанти її вирішення, так і для оволодіння новими вміннями. Так, майбутнім управлінцям необхідні вміння ефективно впливати на людей (колеги, підлеглих), використовувати закони риторики в ситуації публічного виступу, знаходити компроміси в ситуації переговорів, бути переконливими і аргументувати свою думку в ситуації суперечки тощо.

Таким чином, метод групового прийняття рішення дає змогу працювати з конкретними управлінськими ситуаціями подвійним чином: по-перше, через знаходження рішення певної складної проблеми, маючи на увазі реалізацію даного рішення в подальшому, а по-друге, через знаходження можливих стратегій поведінки, як варіантних шляхів вирішення тих проблем, які можуть виникнути в майбутній професійній діяльності.

Одним з яскравих прикладів методу групового рішення проблем в формі структурованої і регламентованої дискусії є методика мозкової атаки.

Під час мозкової атаки використовуються різноманітні засоби, що сприяють креативності. Найбільш поширені контрольні переліки для стимулювання ідей. Наприклад, Парнс пропонує контрольний перелік з дев'яти дій, які можна застосовувати при вирішенні різноманітних проблем. Наведемо приклад конфліктної ситуації, при вирішенні якої студенти вправляються у застосуванні контрольного переліку дій.

Привітання

У начальниці бюро завтра день народження, ювілей – вихід на пенсію. За усталеною традицією у таких випадках керівник підрозділу вітає, оголошує наказ про подяку, вручає подарунки. Сталося так, що керівник підрозділу змушений їхати у відрядження. Він доручає своєму заступнику привітати ювілярку. Заступник на таку пропозицію не погоджується, категорично відмовляється, нагадуючи, що вчора подав заяву (яку керівник підписав) з проханням про відгул – тільки не бути присутнім на церемонії привітання ювілярки, яку він терпіти не може. Про конфлікт цей знають всі, оскільки обидві сторони (і начальниця, і заступник підрозділу) зазвичай не приховуючи демонстрували погане ставлення один до одного.

У цій ситуації є два аспекти:

- як вийти з даної ситуації, тобто прийняти управлінське рішення,
- більш важливий – як не потрапляти в подібні ситуації.

Не менш важливим є вміння керівника бачити різні варіанти ведення бесіди з одного питання і використовувати їх з урахуванням різноманітних чинників.

У таблиці Д.1 подано застосування **методу контрольних** запитань для стимулювання творчого мислення студентів.

Застосування контрольного переліку для стимулювання творчої мозкової атаки до проблеми: скільки пропозицій ви можете дати керівнику за різними способами врегулювання конфліктної ситуації «Привітання».

Таблиця Д.1 – Застосування **методу контрольних** запитань для стимулювання творчого мислення студентів

| Контрольний перелік | Пояснення | Деякі можливості, виявлені контрольним переліком |
|----------------------------|----------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Адаптація | Застосування ідей з інших джерел | Як подібні ситуації вирішувалися іншими керівниками? Наприклад, один з керівників, противник інтриг та пліток, дізнавшись, що хтось між собою конфліктує, рішуче позбавлявся обох, що і мало виховуючий вплив на підлеглих |
| Модифікація | Внесення змін | Зміна (перенесення) терміну відрядження або церемонії. Зміна критеріїв оцінки людей, зокрема зміна методів роботи з підлеглими |

Продовження таблиці Д.1

| 1 | 2 | 3 |
|-------------------|---------------------------------|--|
| Мінімізація | Зменшення | Зменшити кількість обов'язків заступника, пов'язаних з привітанням ювілярки – тільки зачитує наказ про нагородження, а вітання і подарунки – це справа колег і друзів. Зменшення преміальних заступнику за відмову вітати ювілярку |
| Максимізація | Збільшення | Збільшити час для переконання заступника. Збільшити провину самого керівника, який виявляв пасивність у питаннях формування позитивного психологічного клімату в колективі |
| Інше застосування | Застосування неочікуваним чином | Використання іронії у спілкуванні з заступником: «У тебе теж буде свято і хороший настрій завтра. Адже ти останній раз бачиш свого «ворога». Вітай і «радій» |
| Субституція | Заміна | Вітати ювілярку буде інша людина, наприклад хтось з адміністрації, профспілки |

Продовження таблиці Д.1

| 1 | 2 | 3 |
|---------------|--|---|
| Реорганізація | Перестановка, пере-впорядкування | Призначити на посаду заступника іншу людину, яка поєднає професійні вміння з умінням ладити з підлеглими |
| Реверсування | Поворот у протилежну сторону, здійснення протилежної дії | Вітати ювілярку буде керівник, а заступник поїде у відрядження |
| Комбінування | Зведення в єдине, об'єднання | Запропонувати заступникові виявити себе справжнім чоловіком, примиритися з ювіляркою сьогодні, а остаточне рішення щодо вітання, спільно вибрати з усіх можливих варіантів після спроби примиритися |

За таким же принципом організується генерація ідей з питань: «Як вдосконалити комунікації в організації», «Як зменшити конфліктність у колективі», «Методи етичного виховання працівників» тощо.

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до застосування елементів техніки
нейролінгвістичного програмування (НЛП) на
практичних заняттях №№6–9.

У сучасних зарубіжних дослідженнях з психології управління (Гаррі Алдер, Ендрю Дю Брін, Філ Портер) описані техніки і принципи НЛП (нейролінгвістичного програмування), володіння якими дозволить керівнику викликати довіру підлеглих, швидко зрозуміти стан співрозмовника, ефективно управляти людьми і подіями. Так, Г. Алдер розкриває різноманітні техніки рефреймінгу, сутність яких полягає у здатності побачити речі в різних перспективах чи в різному контексті:

Контекстуальний і змістовий рефреймінг – зміна контексту події може надати їй нового змісту; інтерпретація подій залежить від того, на чому концентрується увага.

Техніка спритності мови – незважаючи на достатню кількість звичних, стандартних підходів, завжди можна підійти до проблеми по-новому і тим самим наблизитись до її вирішення; підходи і точки зору можуть мати як позитивний, так і негативний характер, можуть бути узагальнюючими чи, навпаки, конкретними.

Наведемо приклад застосування даної техніки під час практичного заняття з психології управління. Студентам пропонується проаналізувати конкретну конфліктну ситуацію.

Поради

В конструкторське бюро прийшла нова співробітниця, яка на попередній роботі займала більш високу посаду. Роботу свою виконує блискуче, при цьому постійно цікавиться, як справи у колег: підходить до кульманів, підказує, як краще вирішити те чи інше питання. Поради суттєві, високопрофесійні.

Одного разу до КБ заходить технолог і звертається до однієї співробітниці з претензією до виконаної роботи. Обговорення набуває бурхливого характеру. Наша героїня, зрозумівши у чому справа, також пристає до обговорення, сказавши, що технолог правий, можна було сконструювати більш технологічно.

Розробниця різко реагує:

— Не суй носа не в свої справи!

— Але ж істина народжується під час суперечки...

— Відійди, не заважай працювати своїми порадами!

Новенька йде ображена. Обидві скаржаться начальнику: одна – на неграмотне виконання завдання і грубість колеги, друга – на те, що їй заважають працювати (З, с. 150).

Після колективного обговорення причин конфлікту та поведінки кожного з її учасників, студенти включаються в рольову гру. Студент у ролі керівника пробує продемонструвати різні варіанти ведення бесіди з одним з підлеглих. **Техніка спритності мови** ще не вирішує конфліктну ситуацію, оскільки, в першу чергу, вона спрямована на формування дивергентного мислення, здатності використовувати нові тактики ведення розмови. Отже, бесіда з ображеною новою співробітницею може відбуватися в таких аспектах:

Детальний розгляд проблеми

- Що саме Вас турбує найбільше?
- Яких вмінь найбільше не вистачає Вашим колегам по роботі?
- Що Ви можете сказати про умови праці співробітників?
- Яка молодь приходить нам на зміну?

Позитивні цілі

- Отже, Ви вважаєте, що ставлення наших співробітників до виконання своїх обов'язків має бути більш відповідальним?
- Ви говорите про дуже серйозні речі.

Негативні цілі

- Ви вважаєте, що рівень культури людей погіршується?
- Ви хочете, щоб колегу покарали за грубість?

Нові цілі, подальший розвиток подій

- Може Ви перейдете працювати до іншого відділу?
- Проблема, можливо, в поганих умовах праці?
- Це просто складний період, який потрібно пережити.

Гумор

- Ніколи не вистачає часу на нормальне виконання роботи і завжди знаходиться час на її перероблення, чи не так?

- Плавають різними способами – тонуть одним.
- Життєві драми відбуваються без репетиції.

Інша часова шкала

- Побачимо, як справи підуть далі.
- Як Ви раніше реагували на подібні вчинки колег?

Модель світу

- Наш світ далекий від досконалості.
- Такі закони психології жінок.

Особистісні цілі і критерії

– Ви вважаєте, що коректні стосунки мають бути перш за все?

– Поведінка колеги створює Вам незручності?

– Що Ви зробили, щоб пом'якшити стосунки з колегою?

Переоцінка

– Може люди не хочуть з усіма бути тактовними?

– Можливо Вам не слід постійно бути в ролі контролера?

– Можливо, Ви не зважаєте на власний тон розмови?

Розгляд проблеми на більш високому рівні

– Чи стосується ваш конфлікт інших співробітників?

– Чи погіршився психологічний клімат у Вашому відділі за останній час?

– Схоже, я недооцінював особисті стосунки підлеглих.

– Як поганий настрій та суперечки можуть вплинути на якість праці?

– Схоже, що ніхто в організації не піклується про культуру ділового спілкування.

Контрприклад

– Так, колега вас образила, але тепер ви будете не так різко робити зауваження.

– Я б, на Вашому місці, запропонував допомогу колезі після інциденту з технологом.

– Деякі керівники нашої організації в свій час змогли справитися з подібними труднощами, як ваші.

Позитивні наміри

– Складається враження, що Вас турбує майбутнє нашої організації.

– А Ви намагалися передбачити конфліктну ситуацію?

– Отже, Ви б хотіли передавати свій досвід молодим?

– А Ви робили спроби надавати менш компетентним працівникам більше свободи?

ГОВОРИМО КРАСИВО

Класики, високо цінуючи народну мудрість, зокрема мудрість античних народів, і літературну спадщину давньогрецьких і римських майстрів слова, часто використовували латинські приказки, прислів'я, фразеологічні формули, крилаті слова у своїх наукових творах, публіцистиці, листах, усних виступах. Вони вживали їх для пояснення абстрактних філософських понять, для втілення актуальних політичних питань, для полеміки з ідейними ворогами.

Популярність прислів'їв, приказок та різного роду крилатих виразів, поширеність їх у народі пояснюється як уже було зазначено, їх глибокою мудрістю і повагою до давніх народних традицій, а також високохудожнім, оригінальним словесним оформленням. І справді, кращі зразки античної мудрості є напрочуд гармонійним поєднанням глибокого змісту з досконалою словесною формою.

Шановні студенти! Намагайтесь застосовувати прислів'я і афоризми – це надасть вашим висловам новизни, оригінальності, переконливості, свіжості, влучності і дотепності. Які вислови вам найбільше подобаються?

1. Праця пом'якшує горе.
2. Бідній людині багато чого не вистачає, пожадливій – усього. *Лор.*: Не той бідний, хто неімущий, а той, хто заgreбущий .
3. Кожен наступний день – учень попереднього.
4. Бути мудрим – це значить не тільки бачити те, що під ногами, а й передбачати майбутнє.
5. Нічого над міру!
6. Нічим не дивуватися.

За свідченням Плутарха, наведений вислів належить Піфагору. Цього принципу дотримувалися також Демокрит, Епікур, а пізніше – стоїки, на що вказує Ціцерон.

Зустрічається цей вислів також у Горация, який вважає, що принцип епікурейців і стоїків «Нічим не дивуватися» – це не єдиний надійний спосіб бути завжди щасливим (оскільки щасливою, на його думку, може бути лише людина, якій властиве філософське, безпристрасне споглядальне ставлення до життя).

7. Небагато, але багато чого.

Першоджерело вислову – «Листи» Плінія, де він пише, що користь від читання визначається не кількістю прочитаного, а його вагомістю, змістовністю. Аналогічна думка зустрічається у Квінтіліана – «Розум слід розвивати (формувати) читанням не багатьох (книжок), а вагомих (значних, змістовних)».

8. Пізнай себе самого.

Сократ часто наводив ці слова, які власне, стали девізом усієї філософії. Полюбляв цей вислів і Г. Сковорода і неодноразово вживав його у своїх філософських і поетичних творах.

9. Завжди той самий. *Тобто* – завжди залишається самим собою (вірним собі). Дружина Сократа Ксантіппа розповідала про свого чоловіка, що він залишав дім і повертався до нього з одним і тим же спокійним виразом обличчя. Вислів вживається для підкреслення мудрості, сили волі, стриманості й непохитності. Іноді вислів вживається також у значенні «завжди те саме», тобто стосовно якоїсь речі або явища (а не людини).

10. [Для нього] відчинені двері Муз.

Так кажуть про людину, наділену здібностями до науки і мистецтва, до якої нібито прихильні Музи. І навпаки, про бездарну людину говорять «зачинені двері Муз». Зенодот твердив, що мудрість – подарунок Муз – не слід замикати, її треба безперервно поширювати, ніби запалюючи вогонь від вогню.

11. Важко по-своєму сказати про загальновідоме.

У Горація йдеться про свіжість, своєрідність, оригінальність сприймання та відбиття дійсності поетом.

12. Ці заняття [наукою] живлять юнаків, приносять насолоду старим, прикрашають у щасті, дають притулок і розраду в нещасті.

Цей вислів був запозичений Арістотелем і Цицероном у Демокріта, якому належить надзвичайно стисла і виразна гнома: «Виховання прикрашає у щасті, дає притулок у нещасті».

13. Поєднувати приємне з корисним.

14. Не чіпай моїх кругів!

Цими словами Архімед, заглибившись у свої креслення, звернувся до римського воїна, загарбника його рідного міста Сіракузи, коли той відірвав ученого від наукових занять.

15. Я зневажаю натовп неуків і проганяю його геть.

«Натовпом неуків» Горацій вважає людей без громадянських ідеалів, художнього смаку та почуття прекрасного, тих, для кого неприступні великі ідеї і таємниці високого мистецтва.

16. Часто влучний і гострий жарт краще і надійніше розв'язує важливі справи (ніж різкі, суворі слова).

17. Часто чухає потилицю і гризе нігті до м'яса.

Цей яскравий конкретний образ Горацій вживає для того, щоб розповісти про муки творчості письменників.

18. Без гніву й упередженості.

Про працю історика, який має висвітлювати історичні події об'єктивно, спокійно, без упередженості.

19. Якщо ти хочеш, щоб я плакав, ти маєш насамперед сам відчувати біль.

20. У старшого вола вчиться орати молодший.
Пор.: Старий віл пряму борозну прокладає.

Вживається у значенні: старше покоління передає молодшому знання, досвід, традиції.

21. З ніжних нігтів (змалечку). *Пор.:* Чого навчишся малим, те знатимеш і старим. Не барися рано вставати, а змолоду вчитись.

Метафоричний вислів, що виник від порівняння з цуценятами, у яких м'які ніжні кігті. Зустрічається, коли йдеться про те, що людину слід виховувати з раннього дитинства.

22. Швидше, вище, дужче!

Спортивний девіз, викарбуваний на медалях олімпійських переможців.

23. Кратет, коли бачив учня-неука, бив його педагога.

Кратет – афінський філософ, представник Академії.

24. Повчати прагнуть усі, прислухатись до повчань – ніхто.

25. Крапля продовбує камінь не силою, а частим падінням. Так і людина стає мудрою не від дворазового, від багаторазового читання.

26. Людський розум живиться (виховується) навчанням і мисленням.

Вчена людина завжди має багатство у собі [самому].

27. Довгим є шлях через настанови, коротким і дійовим – через приклади.

В одній з Езопових байок, зустрічаємо скорочений варіант цього вислову: «На прикладах вчимося»

28. Ніхто не стає доброю людиною випадково.

29. Немає нічого приємнішого для людського розуму, ніж навчання (пізнання). *Пор.:* Заняття наше є джерелом радості (Г. Сковорода).

30. Немає нічого настільки важкого, чого б не можна було досягти старанням. *Пор.:* Терпіння і сумління все подолають.

31. Не вчитель має приходити до учня, а учень до вчителя.

32. Чого б ти не навчався, ти навчаєшся для себе (собі на користь). *Пор.:* Те, що знаєш, за плечима не носити.

Середньовічна приказка.

33. Ситий шлунок неохочий до навчання.

34. Дотепна людина (дослівно: людина з прочищеним носом, тобто з тонким нюхом). *Пор.:* З тонким смаком.

35. Кінець [справи] – вчитель дурнів. *Пор.:* Мудрий по шкоді.

Тобто – якщо ти розумний, то вмій передбачати наслідки.

36. То плачучи, то скачучи.

37. Немає нічого недоречнішого за недоречний сміх.
Пор.: Раденький, що дурненький.

38. Вночі виблискує, а вдень непомітний.

Так говорять про тих, хто вражає своїми знаннями неосвічених людей, а перед знаючими, розумними сам виявляє себе неуком. Сонце, світло, ясний день завжди були символом розуму і знання, а темрява, ніч – символом глупоти і неуктва.

39. Зрозуміти (щось) запізно. *Пор.:* Розумний по шкоді.
Сім літ минуло, як музика грала, а він ще й тепер скаче.

40. Якщо б ти помовчав, ти б залишився мудрим.
Пор.: Не соромно мовчати, як нічого сказати.

Вживається як застереження: якщо ти не дуже розумний, то краще мовчи: тоді присутні не помітять твоєї вади і вважатимуть тебе мудрим.

41. Лебеді заспівають тоді, коли замовкнуть галки.
Пор.: Коли ворони каркають, солов'ї не співають.

42. Папір не червоніє. *Пор.:* Папір усе витримає.

43. У людини завжди на язика одне, а в думках інше.
Пор.: Каже про буряки, а думає про капусту. На словах милість просить, а за халявою ножа носить.

44. На ваших язиках мед, а у серцях жовч. (Дослівно: У меду язика ваші, а серця у жовчі) *Пор.:* Слова листом підшиті, а думки вовком підбиті. Слова ласкаві, та думки лукаві.

45. Язик (горлянка) знищив більше людей, ніж меч.
Пор.: Язиче, язиче, лихо тебе миче, тільки те й робиш, що людей гробиш. Людину б'ють не дрючком, а словом.

46. Краще втратити друга, ніж дотепне слово.

47. Ми маємо один рот, але два вуха, щоб більше слухати і менше говорити. *Пор.:* Менше говори, більше вчуєш.

Цими словами стоїк Зенон звернувся до надмірно балакучого юнака.

48. Живе слово краще виховує. *Пор.:* Вчи дитину не штурханцями, а хорошими слівцями.

49. Заглянь у свою власну душу. *Пор.:* Не бачить сова, яка сама. Самі в гріхах, як у реп'яхах, а ще й людей судять.

50. Ні в чому не слід зневіритися і нічому не слід довіряти.

51. Не дуже довіряй зовнішності (кольору). *Пор.:* Фальшива позолота блищить часто більше, ніж справжнє золото.

52. Не прислужуйся тому, хто не бажає послуг.

53. Найкращі ліки – спокій.

54. Змію слід викинути з хати. *Пор.:* Гадюку як не грій, а вона все одно вкусить.

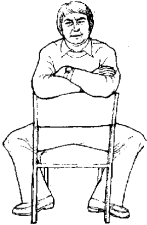
Вживається як застереження проти злих, підступних, хитрих, нещирих людей.

55. Бережи час. *Пор.:* З усіх втрат втрата часу найтяжча. (Г. Сковорода). Згаяного часу і конем не доженеш.

56. Закриватися щитом після поранення.
Пор.: Повів коня кувати, як кузня згоріла.

НЕВЕРБАЛЬНІ СИГНАЛИ СПІЛКУВАННЯ

Завдання. Як можна інтерпретувати мову тіла?



ГУМОР І ПСИХОЛОГІЯ

Гумор спрощує будь-яку проблему. Коли ми чогось не розуміємо, проблема зависає над нами, коли володіємо, контролюємо її – проблема піддається вирішенню, а жартуємо над проблемою – і ми ще вище піднімаємося над нею. А зверху вона видається такою дрібною, такою простою і легкою!

Гумор дистанціює нас від негативних подій і допомагає сформуванню у себе нову особистість – особистість комедіанта, гумориста.

Гумор – він поза часу: сміятися, жартувати можна над минулим, над теперішнім і над майбутнім.

Гумор – це спосіб мислення, це метод впізнавання, пізнання і сприйняття світу.

Гумор – універсальний канал спілкування.

Гумор завжди алогічний, ірраціональний. «Якщо сміємось над собою – значить, виживемо», – стверджує Михайло Задорнов. Сміх дає можливість поглянути на речі з різних боків:

- Подивитись власними очима на ситуацію;
- Подивитись на ситуацію очима інших людей;
- Подивитись на ситуацію ззовні, абстрагуючись від неї повністю.
- Гумор дозволяє відволіктися від неприємної реальності, розібратися у ній і рухатись далі.
- Гумор – найкраща служба безпеки нашої психіки.

Властивості гумору:

- Викликає релаксацію;
- Підвищує життєвий тонус;
- Сприяє продуктивності мислення;

- Позитивно впливає на здоров'я;
- Робить нас психологічно більш захищеними.

Сміються всі: клоуни і політики, бандити і священники, вчені і чаклуни, банкіри і бомжі, викладачі і студенти. А ти, коли останній раз сміявся, любий студенте? Виявляється, можна сміятися з навчально-виховною метою. Смішно? Проте у кожному анекдоті прихований могутній морально – виховний фактор. Адже своїм сміхом, ми з вами, шановні студенти, «виносимо вирок» негативним проявам людської натури (анекдотичного героя). Одночасно, слухаючи жартівливі історії, ми зміцнюємо суспільну мораль і виховуємо один одного.

КОМУ ДО ДУШІ ПРОКИСЛА МОРДА ПЕСИМІСТА?

Похмурий песиміст поскаржився Діогену:

– Ох, до чого ж важке життя!

Діоген зазначив:

– Так, але не всіляке, а тільки дурне.

Песиміст приходять до лікаря:

– Лікарю, я постійно розмовляю сам з собою.

– Не турбуйтеся, мільйони людей розмовляють самі з собою.

– Але якби ви знали, який я зануда...

Лікарю, на мене ніхто не звертає увагу! Я виродок, лох! Я в депресії! Усі дні лежу на канапі і комплексу. Що мені робити?

– Працювати, працювати і посміхатися, посміхатися. Адже всім відомо, що тільки це зробило з... ну, ви самі розумієте.

Песиміст звертається до радості:

– Я ж тобі кажу: «Приходь завтра!», а ти весь час приходиш сьогодні!

– Лікарю, мене всі ігнорують!

– Наступний!

А ТИ ВИНЕСЕШ ТЯГАР ГРОШЕЙ?

Мільйонер приїхав відпочивати на Багами. Місцевий рибалка привіз йому свіжу рибу. І ось товстосум почав його повчати:

– Ти повинен ще декілька разів сьогодні сходити в море за рибою.

– Навіщо? – здивовано запитав рибалка.

– Через рік, заробивши грошей, ти зможеш купити рибальський сейнер.

– Навіщо?

– Побудуєш консервний завод.

– Навіщо?

– Згодом, коли у тебе буде багато грошей, ти зможеш закінчити справи і жити спокійно.

– Я і так живу спокійно, навіщо мені цей геморой?

Літо. Ялта, пляж. Народ засмагає, відпочиває. Йде «мажор», увесь у перснях, золотих ланцюгах. Побачив культуриста, обійшов його, оглянув.

– Пацан, ти хто?

– Я? Культурист.
– Пацан, а це у тебе шо?
– Це прес.
– Не, пацан, – дістає з кишені пачку баксів. – Ось це, пацан, прес. А у тебе – я знаю... Хвороба якась!

Четверо студентів – приятелів зустрілись у ресторані. Сидять за столом, мовчать. Зітхнув один. Потім другий. Ну ось і третій глибоко зітхає. Накінець четвертий не витримав:

– Благаю вас, не потрібно весь час про гроші.

Банкір у психіатра:

– У мене розлад сну. Мені сниться сон, що я розпаковую і починаю рахувати нову пачку доларів. І завжди не вистачає однієї банкноти! Після цього я прокидаюся у холодному поту.

– Спробуйте наступного разу полічити що-небудь більш нейтральне, баранів, наприклад.

Через тиждень:

– Лікарю, не допомагає. Доки лічу до 99 – все нормально. А потім приходять сотий баран і каже: «Е, все рівно банкноти не вистачає!».

РОБОТА, КАР'ЄРА, БІЗНЕС

Новий начальник відділу зібрав колектив:

– Я знаю, що раніше половина з вас людей працювала, а половина байдикувала! Так ось, тепер у нас все буде навпаки!

Службовець –шефу:

– Я працюю у вас на півставки і тому прошу кричати на мене впівголосу.

– Ви вже розглянули мою скаргу?

Чиновник довго шукає документ клієнта і, накінець, знизавши плечами, здивовано каже:

– Вашої скарги немає. Коли ви її принесли?

– Два місяці тому назад.

– Так би й одразу сказали. Валя! Принеси мені з кладової папку з грифом «Дуже терміново!»

Зустрічаються біля ліфта брокер і аналітик. Брокер запитує аналітика:

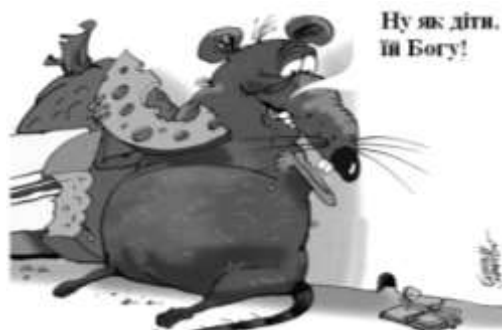
– Ну хоч тепер ти скажеш точно: вверх чи вниз?!

Вправа «Сміх крізь сльози»

Завдання. Перевести негативні переживання в зону гумору. Учасникам пропонується з гумором, весело розповісти про помилки та невдачі, що відбулися з ними в минулому. Така вправа допомагає знизити актуальність психологічних травм, зняти неприємні спогади. Гумор також дозволить підвищити віру в себе. Адже варто людині опинитися «над» ситуацією, довести оточуючим, що вона сильніша обставин – і вона себе починає сприймати по-іншому.

Комічну ситуацію можна подати у письмовій формі.

ГУМОР В КАРИКАТУРИ







Досить філософствувати, йди
квартиру заробляти!



Хто ж я
такій?



Круглий стіл **«Фільми, що розвивають розум і душу»**

1. «Куди приводять мрії». Коли Ніл Дональд Уолш запитав у свого божественного начала, що таке наше життя, то почув у відповідь, що Бог постійно надихає письменників, художників, музикантів, режисерів, акторів і багатьох інших на створення творів, котрі давали б нам відповіді на це питання. Фільм наповнений великою любов'ю, в ньому багато радості.

2. «Клик: з пультом по життю». Коли робота сповна поглинає твоє життя (і ти сам ніби-то і не проти), для сім'ї зовсім не залишається часу. Та й взагалі, ні на що. І ось тоді у твої руки потрапляє пульт дистанційного управління, який може зупинити чи сповільнити будь-який момент твого життя...

3. «Таємниця». Квантові фізики, метафізики, психологи, письменники, лікарі, художники, актори, гіпнотизери – всі вони знають таємницю, яка зробила їх щасливими. І вони готові поділитися цією таємницею: «думки створюють речі».

4. «Ангел А». Андре Мусса (головний герой) отримує унікальну можливість – навчитися приймати себе і отримувати задоволення від життя! Ангел А послана з неба, щоб допомогти йому зрозуміти, що єдина людина, яка може зробити щось з його життям, – це він сам.

5. «Траса 60». Чому в один прекрасний день у людини виникає бажання сповна змінити своє життя? Яку ціну ми інколи платимо, намагаючись відповідати очікуванням найближчих людей? Чому через них ми готові

мовчати про свої бажання, втікати від себе? Тільки не варто занижувати свої вимоги до життя. Адже з яким глечиком прийдеш за водою, стільки її і наллють. У головного героя фільму є заможні батьки, симпатична наречена, попереду – блискуча кар'єра юриста. А ще у нього є мрія – відшукати дівчину, котра часто йому сниться. Одного разу він кидає все і відправляється у дивовижну подорож по трасі, котрої немає на жодній карті... Цей фільм про силу наміру і про довіру до себе.

6. «На межі». Чи можна стверджувати, що людські стосунки постійно перебувають на межі – між погано і добре, між порядністю і брехнею, між щирістю і інтригою? Як зробити правильний вибір, і чим він обумовлений? Кому легше – багатому чи бідному? Чи варто пристосовуватися? Що таке сценарій переможця? Що відрізняє переможця від невдахи? Хто яку роль грає? Три людини, три різних програми, три різних долі... Що визначило їх результати? Наміри? Програми дитинства і виховання? Відповідальність за результат? Воля?

7. «Засліплені бажаннями» Що було б, якби всі людські бажання збувалися? А чи траплялися у вас моменти, коли ви були готові віддати душу дияволу, задля отримання того, чого бажаєте?. Не дай бог! У кінокомедії невдаха-програміст – кращий об'єкт для «вербування». Об'єкт продажу традиційний – безсмертна душа. Ціна ніби-то висока – сім бажань. Проте дорослій людині має бути відомо, що у цьому житті дармовим буває сир тільки у мишоловці. І ось в одну мить життя програміста перетворюється на справжнє пекло... Будьте обережні з власними мріями, адже вони мають властивість збуватися!

8. «Шоколад». Життя – це задоволення чи покарання, геройський подвиг чи пуста трата часу? Кожен

вибирає по собі. Задоволення! Якими вони бувають різними – надихаючими, руйнівними, корисними, деструктивними, створюючі залежності, духовними...

Як важливо навчитися отримувати задоволення від своїх відчуттів! Навіть, якщо вони неприємні. Яскраві персонажі, феєрія почуттів – дружба, самотність, кохання, страх, відданість, віра, боротьба, відчай, втрати, мужність, душевна сила, щастя...

9. «День сурка». Одного ранку телереporter Філ виявляє, що він застряг у другому лютому – «Дні сурка» – і по-новому проживає його з самого початку... Спершу Філу весело, потім усе набридає. І ось герой «Дня сурка» з усією пристрасністю наполегливо створює власний ідеальний день, в якому він абсолютно щасливий, і щасливі всі оточуючі його люди. Так життя змусило Філа «втягнути» на поверхню все краще, що було у ньому як у людині. Він вже не егоцентрик, не цинік, він змінився. Він розвинув свою душу.

10. «Ігри розуму». Цікаво, чи з'явилися у вас сльози на очах в останні півгодини фільму? Фільм заснований на реальних подіях життя нобелівського лауреата, математика, видатного вченого ХХ ст. Джона Неша. Геніальний розум Неша веде свого видатного господаря до втрати контролю над дійсністю. Фільм обережно підводить до висновку про те, що багато проблем теперішнього йдуть корінням в минуле. Весь фільм – це боротьба генія зі своїм розумом і почуттями. Фільм також вчить безкорисній і терплячій любові.

11. «Моя жахлива няня». Як правильно виховувати дітей? Чи існують спеціальні правила? Чи потрібна воля у вихованні? Які причини вчинків дітей? Як формувати правильні уявлення про життя і його закони? Потрапивши

в оселю вдівця містера Брауна, няня – чарівниця намагається приборкати його сімох неслухняних дітей. Фільм про няню Макфі – це не просто добра казка, не тільки керівництво для батьків з виховання дітей. Це історія про Вчителя.

Додаток Н
Відповіді до тесту «Спрямованість особистості»
(практичне заняття №1)

| | | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| в | б | а, д | в |
| 5 | 6 | 7 | 8 |
| в | б | в | б |
| 9 | 10 | 11 | 12 |
| а | б | а | в |
| 13 | 14 | 15 | 16 |
| в | б | а | а |

Відповіді до тесту «Характеристика мислення»
(практичне заняття №2)

| | | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| б | б | б | в |
| 5 | 6 | 7 | 8 |
| б | в | б | в |
| 9 | 10 | 11 | 12 |
| б | а | в | а |
| 13 | | | |
| а | | | |

Відповіді до вправи «Спробуй завершити думку»
(практичне заняття №5)

| | | | | | |
|----|-----------------------|----|-----------------------------|----|----------------------|
| 1 | переваги | 21 | прикинуться, що не віриш | 41 | розуму |
| 2 | не впасти | 22 | слухати; говорити | 42 | важче |
| 3 | у людях | 23 | поразки | 43 | очікують |
| 4 | незручне становище | 24 | більше | 44 | зацікавленим |
| 5 | не висловлює | 25 | брудними | 45 | нам одним |
| 6 | про себе | 26 | справи | 46 | довірів їй іншому |
| 7 | віримо | 27 | нижче їх | 47 | унікати |
| 8 | усім | 28 | недоліки | 48 | розмові |
| 9 | потрібно | 29 | хорошим | 49 | добропорядним |
| 10 | може | 30 | на дружбі | 50 | брехні |
| 11 | мети | 31 | годинами | 51 | дурень |
| 12 | себе | 32 | знанням | 52 | переваги |
| 13 | діяти | 33 | досконалості | 53 | розуміння |
| 14 | в людині | 34 | у самому собі | 54 | вам |
| 15 | відсутнє | 35 | ще більше | 55 | бездоганною |
| 16 | грубо | 36 | у ближніх | 56 | повторення |
| 17 | помилку | 37 | гідності | 57 | навчитися |
| 18 | видаватися ним | 38 | розумніші | 58 | думок |
| 19 | справа | 39 | нерозумною | 59 | послухали |
| 20 | не з нуля | 40 | кращими | 60 | частіше |

Наукове видання

**СТАРОВОЙТЕНКО НАТАЛІЯ ВАСИЛІВНА
ФОМІНА НАТАЛІЯ МАКСИМІВНА**

Психологія: практикум

Дизайн, комп'ютерна верстка, видання і друк книги –
Рекламно-інформаційне видавниче агентство «Бізнес-стиль»,
керівник Людмила Шитюк

Підписано до друку 25.12. 2013.
Формат 60x84/16. Гарнітура Таймс
Папір офсет. Ум друк.арк. 20,11. Тираж _____ пр. Зам. №12/1.

Видавець:
Рекламно-інформаційне видавниче агентство
«Бізнес-стиль»
м. Черкаси, вул. Благовісна, оф. 18
тел.: 0472-56-13-23, 050-65-88-395, 067-444-16-96
e-mail: Ludmilast5@ ukr.net
Свідоцтво про внесення до держреєстру
суб'єкта видавничої справи
ДК №1621